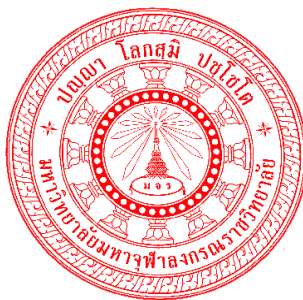




รายงานการวิจัย

แผนงานวิจัย เรื่อง

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่

“Smart City Korat Startup”

THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL A NEW BUDDHIST ENTREPRENEURIAL
FOR THE SMART CITY KORAT START UP

โดย

ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์

พระมหาสุพร รกขิตธมโม, ผศ.ดร.

ดร.มนัสพล ยังทะเล

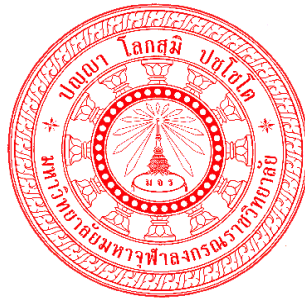
ดร.เบญญาภา จิตมั่นคงภักดี

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา

พ.ศ. ๒๕๖๓

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

MCU RS 800763030



รายงานการวิจัย

แผนงานวิจัย เรื่อง

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่

“Smart City Korat Startup”

THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL A NEW BUDDHIST ENTREPRENEURIAL
FOR THE SMART CITY KORAT START UP

โดย

ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์

พระมหาสุพร รุกขิตธมโม, ผศ.ดร.

ดร.มนัสพล ยิ่งทะเล

ดร.เบญญาภา จิตมั่นคงภักดี

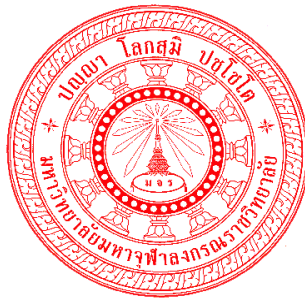
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา

พ.ศ. ๒๕๖๓

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

MCU RS 800763030

(ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย)



Research Report

Research Program

THE DEVELOPMENT OF POTENTIAL A NEW BUDDHIST ENTREPRENEURIAL
FOR THE SMART CITY KORAT START UP

BY

Dr.Benjamas Suwannawong

Phramaha Suporn Rakittathammo, Assist.Prof.Dr.

Dr.Manusphon Yungtalay

Dr.Benyapa jitmunkongpakdee

Mahachulalongkornrajavidyalaya University

Nakhon Ratchasima Campus

B.E. 2020

Research Project Funded by Mahachulalongkornrajavidyalaya University

MCU RS 800763030

(Copyright Mahachulalongkornrajavidyalaya University)

ชื่อรายงานการวิจัย: การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

ผู้วิจัย: ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์, พระมหาสุพร รุกขิตธมโม, ผศ.ดร. ดร.มนัสพล ยิ่งทะเล และดร.เบญญาภา จิตมั่นคงภักดี

ส่วนงาน: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา

ปีงบประมาณ: ๒๕๖๓

ทุนอุดหนุนการวิจัย: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ ๔ ประการคือ ๑) เพื่อพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๒) เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๓) เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๔) เพื่อเสนอรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมวิธีทั้งการวิจัยในเชิงคุณภาพ ภาคนาม และการวิจัยเชิงปฏิบัติการ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ และการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

ผลการศึกษาการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่า Ecosystem ระบบนิเวศทางธุรกิจ Startup คือระบบที่เชื่อมโยงกันของห่วงโซ่ทางคุณค่าของธุรกิจแต่ละหน่วยที่สามารถช่วยเหลือหรือสนับสนุนธุรกิจร่วมกันมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า ได้แก่ ๑) Startup Company กลุ่มสตาร์ทอัพ ๒) Investor กลุ่มนักลงทุน ๓) Supporting Organization ได้แก่ Incubator / Accelerator, Government, Association, Coworking Space, Academy, Event, Media การประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา แบ่งเป็น ๖ ด้าน ดังนี้ ๑) ด้านการบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก คือ หลักพรหมวิหารธรรม หลักอปริหานิยธรรม ๒) ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า คือ หลักปาปนิกธรรม หลักสังคหวัตถุ ๔ หลักบุญกิริยาวัตถุ ๓ หิริ และโอตตปปะ ๓) ด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิต คือ หลักสัปปุริสธรรม และหลักทิวฐธรรมกัตถะ ๔) ด้านการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน คือ หลักฆราวาสธรรม หลักคิหิสุข ๕) ด้านการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน คือ หลักอิทธิบาท ๔ หลักกัลยาณมิตร ๖) ด้านการส่งเสริมสัมมาชีพของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startup ได้แก่ หลักสัมมาอาชีวะ หลักโภควิภาค

ผลการศึกษาสภาพการบริหารจัดการระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ๓ ด้าน ได้แก่ ๑) ด้านการออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศ ๒) ด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของระบบสารสนเทศ ๓) ด้านการใช้ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัดการความรู้ การพัฒนาระบบเทคโนโลยี

สารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา เป็นลักษณะของการพัฒนา ๑) การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี เทคโนโลยีที่ใช้อยู่ใน ระบบสารสนเทศปัจจุบันล้ำสมัย ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาระบบมีราคาสูง จึงต้องรับเอาเทคโนโลยี ใหม่ ๆ มาประยุกต์ใช้ซึ่งทำให้มีการเปลี่ยนแปลงระบบการทำงานที่มีอยู่เดิม ๒) การปรับองค์การและ สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ระบบที่ใช้งานอยู่ปัจจุบันมีขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากซับซ้อน ขนาดเอกสารอ้างอิงหรือเอกสารที่มีอยู่ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้การปรับปรุงหรือแก้ไขทำได้ยาก ความ ต้องการปรับองค์การให้เหมาะสมเพื่อสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ระบบปัจจุบันไม่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตได้ เช่น ไลน์ การจ่ายโอนเงินแบบคิวอาร์ โค้ด และพร้อมเพย์ เป็นต้น

ผลการศึกษารูปแบบการสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่าสภาพปัญหาความร่วมมือเพื่อการพัฒนา ศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่ Start up ยังขาดการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ขาดการสนับสนุน การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ขาดการส่งเสริมสนับสนุนเครื่องมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้มีประสิทธิภาพ กระบวนการของเครือข่ายความร่วมมือเพื่อการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการ ใหม่ Start up แบ่งออกได้เป็น ๕ ขั้นตอน ขั้นที่ ๑ การช่วยให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่เข้าถึงแหล่ง เงินทุน ขั้นที่ ๒ การช่วยเหลือการตั้งต้นธุรกิจและการทำแผนธุรกิจ ขั้นที่ ๓ การพัฒนาผลิตภัณฑ์การ สร้างตราสินค้า ขั้นที่ ๔ การนำสินค้าออกวางตลาดเพื่อจำหน่ายในระดับท้องถิ่น ขั้นที่ ๕ การเข้าสู่ ตลาดต่างประเทศ การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Start up ในจังหวัดนครราชสีมา เป็นเครือข่ายที่เน้นการช่วยเหลือ สนับสนุนทุน การพัฒนาด้าน เทคนิคและนวัตกรรมใหม่ การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup แนวทางส่งเสริมและพัฒนา ผู้ประกอบการรุ่นใหม่มีดังนี้ ๑) การพัฒนาการยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ๒) การ ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ๓) การเสริมสร้างขีดความสามารถผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ๔) การ พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่อย่างเป็นระบบ การประเมินผลการใช้ รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา โดยใช้หลัก ๑) มุมมองด้านงบประมาณและทรัพยากร ๒) มุมมองด้านลูกค้า ๓) มุมมองด้าน กระบวนการภายใน ๔) มุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา

ผลการศึกษารูปแบบการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” พบว่า คุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ประกอบการ Startup คือ ๑) มีความปรารถนาอย่าง แรงกล้า ๒) มีความคิดสร้างสรรค์ ๓) ความเป็นนักกลยุทธ์ ๔) ความเป็นผู้นำและกล้าตัดสินใจ ๕) มี ความกล้าเสี่ยง ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ StartUp ของผู้ประกอบการใหม่มี ดังนี้ ๑) ปัจจัยด้านความรู้ โอเดีย ๒) ปัจจัยด้านการเมืองและสภาพเศรษฐกิจ ๓) ปัจจัยด้านสังคม ๔) ปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคและการลดต้นทุนด้วยเทคโนโลยี ๕) ปัจจัยด้านการเรียนรู้ข่าวสาร ๖) ปัจจัยด้านแหล่งวัตถุดิบและเครือข่ายชุมชนส่งผลต่อการตัดสินใจ การพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่ Startupเชิงพุทธในจังหวัดนครราชสีมาผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการในโครงการ พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ พบว่ามีการประยุกต์หลักธรรมทางพระพุทธศาสนา มาใช้ ในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ได้แก่ ๑) หลักพรหมวิหาร ๔ (เมตตา,เมตตา

กรุณา มุทิตาและอุเบกขา) ๒)หลักอิทธิบาท ๔ (ฉันทะ, วิริยะ, จิตตะ และวิมังสา), ๓)หลักไตรสิกขา (ศีล,สมาธิ,ปัญญา) ,๔)หลักทศพิธราชธรรม (ทาน , ศีล,บริจาค,ความซื่อตรง,ความอ่อนโยน,ความเพียร,ความไม่โกรธ,ความไม่เบียดเบียน,ความอดทน,ความเที่ยงธรรม)



Research Title: The Development of Potential a new Buddhist Entrepreneurial for the Smart City Korat Start up

Researchers: Dr.Benjamas Suwannawong,Phramaha Suporn
Rakittathammo,Assist.Prof.Dr.,Dr.Manusphon Yungtalay
Dr.Benyapa jitmunkongpakdee

Department: Mahachulalongkornrajavidyala University,Nakhon Ratchasima Campus

Fiscal year: 2563/2020

ResearcherScholarship Sponsor: Mahachulalongkornrajavidyala University

Abstracts

The objectives of this research are 1) to development of Ecosystem Buddhist for Startup Entrepreneurs in Nakhon Ratchasima Province. 2) to development of information technology system to support the management and service of a new entrepreneurial startup in Nakhonratchasima Province. 3) to creating network of Partnershios to develop new entrepreneurial potential startup in Nakhon Ratchasima Province.4) to development of potential a new Buddhist Entrepreneurial for the Smart City korat Startup. This research is a research method that combines qualitative research in the field. And action research. The research instruments were interviews And organizing a Buddhist new entrepreneurial potential development project to develop a “Smart City Korat Startup”

The results of the study of The development of Ecosystem Buddhist for Startup Entrepreneurs in Nakhon Ratchasima Province. found that Ecosystem Startup business ecosystem is a system that connects each unit of the business value chain that can support or support the business together. Including 1) Startup Company 2) Investor3) Supporting Organization : Incubator/Accelerator,Government,Association, Coworking Space, Academy ,Event, Media.

Application of Buddhist principles in ecosystem development for new entrepreneurs. In Nakhon Ratchasima, it is divided into 6 areas as follows: 1) Group management and members are Four principles virtuous existence Principle, Aparihaniyadhamma Principle. 2) Marketing and customer management are Qualities of a successful shopkeeper or businessman Principle, The Sangahavatthu4, Bass of meritorious action, Conscience. 3) Production and production support are Sappurisa Dhamma, Virtues conducive to benefits in the presen. 4) Management, accounting and finance are Virtues for a good household life,House-Life Happiness. 5) The improvement and development of community businesses towards sustainability

are Basis for success,Sevenfold Kalanamitta-Dhamma 6)Promotion of livelihoods among entrepreneurs and startups are Right livelihood, ,Four consumption divisions,

The results of the study of the development of information technology system to support the management and service of a new entrepreneurial startup in Nakhonratchasima Province. found that They was selected by the instrument for collecting data was Objective results Management of information systems to support the services of startup entrepreneurs in Nakhon Ratchasima Province There are 3 related factors: 1) information system design and development 2) factors related to the success of the information system 3) the use of information systems for knowledge management and management

The development of information technology systems to support the management and service of entrepreneurs. Startup in Nakhon Ratchasima It is the nature of development 1) technological changes The technology used in information systems today is outdated. The cost of maintaining the system is high. Therefore need to adopt new technology 2) Organizational adjustment and competitive advantage. The system in use today has a complicated workflow. The size of reference documents or existing documents is not standard. Making it difficult to improve or modify The need to optimize the organization to be able to respond to changes in the business environment, the current system cannot support future changes, such as QR code and PromptPay payment lines, etc.

The results of the creating network of Partnershios to develop new entrepreneurial potential startup in Nakhon Ratchasima Province found that The component of startups is startups, what everyone expects to be successful in the business but to make a successful start-up business Success requires a number of factors that contribute to a successful start-up business: 1) timing 2) team 3) idea 4) business plan 5) funding Creating a Cooperative Network for Start-up Entrepreneurship Development in Nakhon Ratchasima Province 1) Creating a Cooperative Network for Start-up Entrepreneurs in Nakhon Ratchasima Province Type of network form generation The event network is a support-oriented network. Capital Support Network Network for technical developments and new innovations Development of entrepreneurial potential for Start-up in Nakhon Ratchasima Guidelines for the development of young entrepreneurs, promoting and developing young entrepreneurs 1) Development of productivity enhancement, technology and innovation 2) Promotion of access to funding sources 3) Capacity building for young entrepreneurs 4) Developing mechanisms to drive systematic promotion of young entrepreneurs A

trial and evaluation of the use of a cooperative network to develop the potential of startup entrepreneurs in Nakhon Ratchasima Province.

The results of the development of potential a new Buddhist Entrepreneurial for the Smart City korat Startup. found that The primary qualifications of the startup entrepreneurs are 1) have a strong desire. 2) be creative 3) Become a strategist 4) Have leadership and decision making. 5) Take risks. The factors that affect the success of the StartUp business of new entrepreneurs are as follows: 1) Knowledge factor and idea 2) Political and economic factors 3) social factors 4) Factors of Consumer Behavior and Cost Reduction through Technology 5) learning factors 6) Factors of raw material sources and community networks influence decision-making.

Development of new entrepreneurial potential Buddhist Startup in Nakhon Ratchasima Province through a workshop on the new entrepreneurial potential development project found that Buddhist principles have been applied to develop new entrepreneur potential. Startups include 1) Four sublime states of mind (loving-kindness, compassion, sympathetic joy, equanimity) 2) Four Bases of Success (Passion, Diligence, Mind or Consciousness, Investigation) 3) Tri-Sikha principle (precepts, meditation, wisdom) 4) Ten royal virtues (Dana (charity), Sila (high moral character), Parichakha (self-sacrifice), Archava (honesty), Matthava (kindness), Tapa (self-control), Agghodha (self-control), Avihingsa (Non-violence), Khanti (patience), Aviroadhana (conformity to the law)).

กิตติกรรมประกาศ

รายงานวิจัยเล่มนี้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์โดยได้รับความอนุเคราะห์จากผู้มีพระคุณ ที่ให้ความช่วยเหลือหลายท่าน ซึ่งผู้วิจัยขอระบุนามไว้เพื่อแสดงความขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณพระสุธีรัตนบัณฑิต, รศ.ดร.ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยพุทธศาสตร์ พระมหา ชุตินันท์ อภินนโท ผู้อำนวยการส่วนวางแผนและส่งเสริมการวิจัย สถาบันวิจัยพุทธศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย กราบขอบพระคุณพระเทพสิมามรณ ร่องอธิการบดีวิทยาเขต นครราชสีมา ที่ได้เมตตาให้โอกาสในการทำวิจัย และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่สถาบันวิจัยพุทธศาสตร์ทุกท่านที่อำนวยความสะดวกในการดำเนินงานวิจัย ซึ่งได้กรุณาให้คำแนะนำตรวจสอบข้อบกพร่องต่าง ๆ ให้สมบูรณ์ที่สุด ผู้วิจัยมีความซาบซึ้งในเมตตากรุณาของอาจารย์เป็นอย่างยิ่ง ขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ผู้วิจัยขอขอบคุณดร.โสภณ ผลประพจน์ หัวหน้าสาขาวิชาเทคโนโลยีมีลติมีเดีย คณะวิศวกรรมศาสตร์และสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน ที่ได้ให้คำปรึกษาชี้แนะในการทำวิจัย ขอขอบคุณคณาจารย์ที่มงานนักวิจัยจากวิทยาเขตนครราชสีมาท่านพระมหาสุพร รกขิตธมโม,ผศ.ดร.,ดร.มนัสพล ยิ่งทะเล,ดร.เบญญาภา จิตมั่นคงภักดี ขอขอบคุณผู้ร่วมวิจัยทุกท่านที่เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดทำวิจัยครั้งนี้จนสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี และขอขอบคุณ คณาจารย์เจ้าหน้าที่ วิทยาเขตนครราชสีมา ที่ได้ให้ข้อเสนอแนะและข้อมูลที่เป็นประโยชน์ยิ่งต่อการศึกษาวิจัย ขอขอบคุณและขออนุโมทนา เจ้าของผลงานประพันธ์ ตำรา หนังสืองานวิจัยและเอกสารที่เกี่ยวข้อง ขอขอบคุณครูปาอาจารย์ทุกท่าน ที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ผู้วิจัยตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ขอขอบคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และญาติพี่น้องที่เป็นกำลังใจให้ผู้วิจัยเสมอมา ขอขอบคุณทุก ๆ ท่านที่มีส่วนร่วมและเป็นกำลังใจให้ผู้วิจัยทำรายงานวิจัยให้สำเร็จลงได้ เพื่อความเจริญรุ่งเรืองและความมั่นคงของพระพุทธศาสนาสืบต่อไป

หากคุณความดีของงานวิจัยเล่มนี้มีคุณค่าต่อสังคมและมีประโยชน์ต่อการศึกษา ผู้วิจัยขอน้อมถวายเป็นกุศลกรรมที่ได้สั่งสมมานี้แด่บิดามารดา ครูบาอาจารย์และผู้มีพระคุณของข้าพเจ้าทุกท่าน

ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ และคณะ

๑๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔

สารบัญ

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	ช
สารบัญ.....	ซ
คำอธิบายสัญลักษณ์และคำย่อ	ญ

บทที่ ๑ บทนำ	๑
๑.๑ ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์การวิจัย	๔
๑.๓ ปัญหาการวิจัย	๔
๑.๔ ขอบเขตการวิจัย	๔
๑.๕ นิยามศัพท์ในการวิจัย	๘
๑.๖ กรอบแนวคิดการวิจัย	๑๐
๑.๗ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	๑๓

บทที่ ๒ แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๑๔
๒.๑ แนวคิดเกี่ยวกับการธุรกิจ Startup	๑๔
๒.๒ แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศสำหรับธุรกิจ Startup (Startup Ecosystem)	๓๘
๒.๓ แนวคิดเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	๔๓
๒.๔ แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายความร่วมมือ	๔๗
๒.๕ แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ	๘๑
๒.๖ แนวคิดการบริการ	๙๐
๒.๗ แนวคิดการพัฒนา	๑๐๔
๒.๘ ทฤษฎีการบริหารจัดการ	๑๑๐
๒.๙ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๑๑๕

บทที่ ๓ ระเบียบวิธีวิจัย	๑๒๓
๓.๑ รูปแบบการวิจัย	๑๒๓
๓.๒ พื้นที่การวิจัย	๑๒๔
๓.๓ ประชากร /ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ	๑๒๕
๓.๔ เครื่องมือการวิจัย	๑๒๕
๓.๕ การเก็บรวบรวมข้อมูล	๑๒๖
๓.๖ การวิเคราะห์ข้อมูล	๑๒๗
๓.๗ สรุปกระบวนการวิจัย	๑๒๗

บทที่ ๔ ผลการศึกษาวิจัย	๑๒๙
๔.๑ ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๑.....	๑๓๑
๔.๒ ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๒.....	๑๕๖
๔.๓ ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๓.....	๑๗๐
๔.๔ ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๔.....	๑๘๖
๔.๕ องค์ความรู้จากการวิจัย	๒๐๘

บทที่ ๕ สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	๒๑๒
๕.๑ สรุปผลการศึกษา.....	๒๑๒
๕.๒ อภิปรายผล	๒๒๓
๕.๓ ข้อเสนอแนะ	๒๓๒

บรรณานุกรม	๒๓๔
------------------	-----

ภาคผนวก

ผนวก ก ผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ	๒๔๖
ผนวก ข ตารางนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์.....	๒๕๐
ผนวก ค ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์	๒๕๒
ผนวก ง เครื่องมือวิจัย	๒๕๔
ผนวก จ ภาพถ่ายกิจกรรมทำงานวิจัย	๒๖๕
ผนวก ฉ แบบสรุปโครงการ	๒๗๑
ประวัติผู้วิจัย.....	๒๗๒

คำอธิบายสัญลักษณ์และคำย่อ

คำย่อเกี่ยวกับพระไตรปิฎก

สำหรับตัวเลขหลังอักษรย่อ หมายถึง ชื่อของคัมภีร์ ซึ่งมีคัมภีร์ที่ใช้ในการอ้างอิงดังนี้เล่ม / ข้อ / หน้า เช่นที.ปา. (ไทย) 11 / 360/284 หมายถึง สุตตันตปิฎกที่ขนิณกายปาฎิกวรรคอยู่ในพระไตรปิฎกฉบับภาษาไทย เล่มที่ 11 ข้อที่ 360 หน้า 284 เป็นต้น

พระสุตตันตปิฎก

คำย่อ

คำเต็ม

ที.ปา. (ไทย)

สุตตันตปิฎก

ที่ขนิณกาย ปาฎิกวรรค (ภาษาไทย)

ขุ.เถร. (ไทย)

สุตตันตปิฎก

ขุททกนิกาย เถรคาถา (ภาษาไทย)



บทที่ ๑

บทนำ

๑.๑ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ไทยแลนด์ ๔.๐” เป็นวิสัยทัศน์เชิงนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย บนวิสัยทัศน์ที่ว่า “มั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน”ที่มีภารกิจสำคัญในการขับเคลื่อนปฏิรูปพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้า สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในศตวรรษที่ ๒๑ ได้ “ประเทศไทย ๔.๐” เป็นการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ “Value-Based Economy” หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม” คือเปลี่ยนจาก Traditional SMEs ไปสู่การเป็น Smart Enterprises และ Startups บริษัทเกิดใหม่ที่มีศักยภาพสูงโดยการนำเอานวัตกรรมเข้ามาช่วยเพิ่มจุดแข็งและคุณค่าให้ธุรกิจ ตามที่พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ได้ให้ความสำคัญในการขับเคลื่อน SMEs ให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อเป็นแรงผลักดันเศรษฐกิจให้เกิดความเข้มแข็งนั้น จึงได้เห็นชอบให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ดำเนินยุทธศาสตร์และแผนการดำเนินงานส่งเสริม SMEs ระยะเร่งด่วนปี ๒๕๕๘ ซึ่งมุ่งเน้นงานที่สามารถเริ่มดำเนินการได้ทันที และให้ความสำคัญกับการปรับปรุงการบริหารจัดการงานส่งเสริม SMEs ให้มีประสิทธิภาพ มีเอกภาพ ดำเนินงานสอดคล้องในทิศทางเดียวกัน และมีการสร้างกลไก หรือโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการสนับสนุนให้ SMEs สามารถเริ่มต้นธุรกิจและเติบโตได้ตามวงจรธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ และต่อมามติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ ๒๗ ตุลาคม ๒๕๕๘ ได้มอบหมายให้ สสว. เป็นเจ้าภาพหลักๆ ตามที่ กระทรวงอุตสาหกรรมเสนอเรื่อง มาตรการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน SMEs โดยส่วนของสสว. รับผิดชอบ ในเรื่องของการสร้างผู้ประกอบการใหม่นั้น ได้อนุมัติให้สร้างผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม (Start up) ร่วมกับ กระทรวงอุตสาหกรรม อีกทั้งยังกำหนดให้ สสว. ดำเนินการสร้างผู้ประกอบการใหม่ จำนวน ๑๐,๐๐๐ ราย ในระยะเวลาปี ๒๕๕๙-๒๕๖๑ โดยมุ่งเน้นการสนับสนุนให้หน่วยงานของภาครัฐสร้างความยั่งยืนให้กับภาคเกษตรไทย เน้นการผลิตทางการเกษตรรูปแบบใหม่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตร โดยต้องเปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิม (Traditional Farming) ไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ ที่เน้นการบริหารจัดการ และเทคโนโลยี (Smart Farming) และเป็นเกษตรกรแบบเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur) การเข้าถึงข้อมูลด้านการตลาด (Market Intelligence) และการเข้าถึงมาตรการส่งเสริมต่างๆ ของภาครัฐ เป็นต้น ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยสำคัญของการผลักดันให้ SMEs และวิสาหกิจชุมชนเติบโตและเข้มแข็งอีกด้วย ธุรกิจ Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่สอดคล้องกับยุคของไทยแลนด์ ๔.๐ ซึ่งการทำธุรกิจ Startup คือ การที่เรามองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับคนส่วนมากแล้วสร้างโมเดลธุรกิจเพื่อมาแก้ไขปัญหาโดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง ด้วยวิธีการที่แตกต่างจากเดิม และธุรกิจจะต้องสามารถสร้างกำไรได้เรื่อยๆ เพิ่มผู้ใช้ได้เรื่อยๆและสามารถเติบโตขึ้นได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาอันสั้นและกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ขึ้นเอง Startup มีจุดเริ่มต้นที่ Silicon Valley ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งถือเป็นศูนย์กลางแห่งเทคโนโลยี ปัจจุบันนักลงทุนเริ่มให้ความสนใจกับธุรกิจ Startup มากขึ้น เพราะ Startup มีแนวโน้มที่จะเติบโตได้แบบก้าวกระโดดเมื่อเทียบกับการทำธุรกิจแบบในอดีตที่ต้องใช้เวลาและเงินลงทุนจำนวนมากในการขยาย

ธุรกิจให้เติบโต หลายบริษัทระดับโลก เช่น ๑.Apple ๒.Google ๓.Facebook ๔.Instagram ๕. Twitter ฯลฯ ล้วนแล้วแต่เคยผ่านการเป็น Startup มาก่อนแล้วทั้งนั้น

ธุรกิจ Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่สอดคล้องกับยุคของ ไทยแลนด์ ๔.๐ ซึ่งการทำ ธุรกิจ Startup คือ การที่เรามองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับคนส่วนมากแล้วสร้างโมเดลธุรกิจเพื่อมาแก้ไข ปัญหาโดยใช้ เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง ด้วยวิธีการที่แตกต่างจากเดิม และธุรกิจจะต้องสามารถสร้าง กำไรได้เรื่อยๆ เพิ่มผู้ ใช้ได้เรื่อยๆ และสามารถเติบโตขึ้นได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาอันสั้นและ กลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ขึ้นเอง Startup มีจุดเริ่มต้นที่ Silicon Valley ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่ง ถือเป็นศูนย์กลางแห่งเทคโนโลยี ปัจจุบันนัก ลงทุนเริ่มให้ความสนใจกับธุรกิจ Startup มากขึ้น เพราะ Startup มีแนวโน้มที่จะเติบโตได้แบบก้าวกระโดด เมื่อเทียบกับการทำธุรกิจแบบในอดีตที่ต้อง ใช้เวลาและเงินลงทุนจำนวนมากในการขยายธุรกิจให้เติบโต หลาย บริษัทระดับโลก เช่น ๑.Apple ๒.Google ๓.Facebook ๔.Instagram ๕.Twitter ฯลฯ ล้วนแล้วแต่เคย ผ่านการเป็น Startup มา ก่อนแล้วทั้งนั้น ประเทศไทยในสมัยก่อนที่เทคโนโลยียังไม่ได้มีบทบาทมากนักทำให้ เรามองว่า Startup เป็นเรื่องที่ไกลตัว มองว่าเป็นเรื่องที่เพ้อฝัน มีแต่ฝรั่งเท่านั้นที่ทำได้ เป็นเรื่องที่เกินไป ไม่ได้ หรือเป็นไปได้ยาก เพราะประเทศไทยยังไม่มี Startup ที่ประสบความสำเร็จให้เห็นกัน ทั้งภาครัฐ และ เอกชนจึงยังไม่ได้ให้ความสนใจธุรกิจประเภทนี้นัก แต่ปัจจุบันมีคนกลุ่มเล็กๆหลายกลุ่มได้ พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าคนไทยเราสามารถทำได้ไม่แพ้ชาติใดในโลก ยกตัวอย่างธุรกิจ Startup ของ ไทยที่ประสบความสำเร็จ อาทิ ๑. Wongnai ๒. Builk ๓. Computerlogy ๔. Ookbee และอื่นๆอีก มากมาย ที่เป็น Startup ของ ไทย คนกลุ่มนี้ได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าคนไทยก็สามารถทำ Startup ได้ แต่อย่างไรก็ตามหากคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ แล้ว Startup ที่ไม่ประสบความสำเร็จมีมากถึง ๙๐ % Startup ที่ประสบความสำเร็จมีเพียงแค่ ๑๐ % เท่านั้น^๑ ปัจจุบันธุรกิจสตาร์ทอัพมีโอกาสที่จะปฏิวัติ อุตสาหกรรมต่างๆ และเจาะตลาด หรือ ครอบครองตลาดเดิมของธุรกิจรูปแบบเก่า ยกตัวอย่างเช่น ปัญหาแท็กซี่ไม่ยอมรับผู้โดยสาร ของคนไทย ทั้งๆ ที่ปัญหานี้เป็นปัญหาเรื้อรังมานาน ซึ่งถือเป็น โอกาสทางธุรกิจของคนไทย แต่ กลับเป็นเทคโนโลยี (Startup) ชื่อ Grab Taxi ที่ก่อตั้งโดยชาว มาเลเซีย เข้ามาทำตลาด สร้างธุรกิจจากแอปพลิเคชันการเรียกแท็กซี่และประสบความสำเร็จ โดยมี ส่วนแบ่งการตลาด เป็นอันดับ ๑ ซึ่งทุกๆ ๕ วินาทีจะมีการเรียกแท็กซี่ผ่าน Grab Taxi และในปัจจุบัน Grab Taxi มี มูลค่าประเมินแตะ ๒ พันล้านเหรียญสหรัฐภายในระยะเวลาเพียง ๑๔ เดือน ด้วย เหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงทำให้รัฐบาลของหลายประเทศให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพ และสนับสนุนการสร้างระบบนิเวศน์ (Ecosystem) เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพ โดยเฉพาะเทคโนโลยี สตาร์ทอัพเกิดขึ้นมาทดแทน ธุรกิจรูปแบบเดิมๆ ด้วยธุรกิจใหม่ที่เป็นของประเทศตนเอง และสามารถ ขยายไปยังตลาดในประเทศ อื่นๆ ดังนั้นเพื่อเพิ่มโอกาสให้สตาร์ทอัพสามารถสร้างธุรกิจให้ ประสบความสำเร็จ รัฐบาลของหลาย ประเทศจึงได้ออกมาตรการสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ

ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) คือรากฐานเศรษฐกิจใหม่แห่งอนาคตของประเทศไทยซึ่งเป็น ที่ จับตามองจากทุกภาคส่วน เนื่องจากเริ่มต้นได้ง่าย ต้นทุนเริ่มต้นไม่สูง มีการนำเทคโนโลยี และ/หรือ

^๑ศศิรินทร์ สายะสนธิ์, ทำไม Startup ในไทยไม่ค่อยประสบความสำเร็จ?,(ออนไลน์), แหล่งที่มา:<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/760159>, (๑ มีนาคม ๒๕๖๓).

นวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลักในการสร้างธุรกิจ ตลอดจนยังถูกออกแบบมาให้สามารถทำซ้ำและขยายตัวได้อย่างไม่มีขีดจำกัด จึงทำให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจสูงและเป็นธุรกิจที่สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ธุรกิจสตาร์ทอัพยังมุ่งเน้นที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วย การสร้างผลิตภัณฑ์/บริการที่สามารถตอบโจทย์ดังกล่าวและส่งผ่าน “คุณค่า” ที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ ประกอบกับการมีโมเดลทางธุรกิจ และการดำเนินงานที่สามารถทำซ้ำด้วย ต้นทุนที่ไม่สูง รวมถึงความสามารถในการขยายตลาดได้รวดเร็วในวงกว้าง จึงทำให้ธุรกิจ สตาร์ทอัพสามารถแก้ไขปัญหาที่ระบบหรือรูปแบบของธุรกิจดั้งเดิมไม่สามารถส่งผ่าน “คุณค่า” ที่แท้จริงให้กับผู้ใช้ได้ โดยการทำให้คุณภาพชีวิตของผู้ใช้ดีขึ้น เช่น บริการที่รวดเร็วขึ้น และ/ หรือ มีราคาถูกลง Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่สอดคล้องกับยุคของ ไทยแลนด์ ๔.๐ เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นและ เติบโตอย่างรวดเร็วแต่การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีปัจจัยหลายๆด้าน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จมีอยู่หลักๆ ๕ ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้าน ทีมงาน ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ๆ ปัจจัยด้านแผนธุรกิจและปัจจัยด้านเงินทุน ซึ่งปัจจัยแต่ละด้านก็ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ Startup นั้นๆด้วยว่าจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านไหนเป็นอันดับแรก ดังนั้น ธุรกิจ Startup จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีหนึ่งใน ๕ ปัจจัยนี้เป็นหลัก อย่างไรก็ตามธุรกิจ Startup ที่จะ ประสบความสำเร็จได้คือ ธุรกิจต้องสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้

ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) คือรากฐานเศรษฐกิจใหม่แห่งอนาคตของประเทศไทย เนื่องจากเริ่มต้นได้ง่าย ต้นทุนเริ่มต้นไม่สูง มีการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลักในการสร้างธุรกิจ ตลอดจนยังถูกออกแบบมาให้สามารถทำซ้ำและขยายตัวได้อย่างไม่มีขีดจำกัดจึงทำให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจสูงและเป็นธุรกิจที่สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ธุรกิจสตาร์ทอัพยังมุ่งเน้นที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์/บริการที่สามารถตอบโจทย์ดังกล่าวและส่งผ่าน “คุณค่า” ที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ จึงทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพสามารถแก้ไขปัญหาที่ระบบหรือรูปแบบของธุรกิจดั้งเดิมไม่สามารถส่งผ่าน “คุณค่า” ที่แท้จริงให้กับผู้ใช้ได้ โดยการทำให้คุณภาพชีวิตของผู้ใช้ดีขึ้น เช่น บริการที่รวดเร็วขึ้น และ/หรือ มีราคาถูกลง ประเทศไทยต้องการสร้าง “Startup” สาเหตุเพราะว่าในการจะแก้ไขปัญหาระบบเศรษฐกิจของประเทศ เพื่อผลักดันให้ก้าวไปสู่การเป็นประเทศที่มีรายได้สูงจำเป็นต้องอาศัยเทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นตัวขับเคลื่อนหลัก ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงทำให้รัฐบาลของหลายประเทศให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพและมีนโยบายสร้างระบบนิเวศน์ (Ecosystem) เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพ “Startup” มีระบบนิเวศ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมให้สตาร์ทอัพเติบโตได้อย่างแข็งแกร่งและยั่งยืน ซึ่งStartup Ecosystem ประกอบด้วย ๑)Start up หรือผู้ประกอบการ ๒)Investor หรือนักลงทุน ๓) Media หรือสื่อ ๔)Co-working Space หรือสถานที่ทำงานร่วมกันของผู้ประกอบการ Startup ๕)Incubator องค์กรที่สนับสนุน Startup ๖)Academy หรือCo-operation with Academy หรือสถาบันการศึกษาที่จะต้องสร้างบุคลากรให้มีความรู้และทักษะในการสร้างระบบนิเวศได้ในอนาคต ๗) Association สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริม Startup ๘) Event การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ Startup ๙) Government หรือรัฐบาล ดังนั้นรัฐบาลของหลายประเทศจึงได้ออกมาตรการสนับสนุนใน

รูปแบบต่างๆ เพื่อเพิ่มโอกาสให้สตาร์ทอัพสามารถสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จเพื่อการพัฒนา
ระบบเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญเติบโตก้าวหน้าต่อไป

ทั้งนี้จังหวัดนครราชสีมาเป็นเมืองต้นแบบเมืองอัจฉริยะ เนื่องจากเป็นเมืองที่มีการ
เจริญเติบโต เป็นประตูสู่ภาคอีสาน และเป็นศูนย์กลางสู่ประตูอินโดจีน ทำให้มีการพัฒนาด้าน
เศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมขยายตัวอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้การลงทุนในพื้นที่ในจังหวัดเติบโตมาก
ยิ่งขึ้น และส่งผลขยายการค้าและการลงทุนไปสู่จังหวัดอื่นๆ ได้ต่อไป ทั้งนี้การพัฒนาศักยภาพ
ผู้ประกอบการStartup จะเป็นส่วนในการส่งเสริมให้กลุ่มธุรกิจ Startup ให้สามารถดำเนินกิจกรรม
ต่างๆ ของตนเองทั้งด้านการบริหารจัดการ การผลิต การจัดจำหน่าย รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่
ผลิตภัณฑ์ และพร้อมที่จะเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ต่างๆ ทางสังคม ทั้งการเปิดเสรี
ทางการค้าในเศรษฐกิจประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) จากที่กล่าว
ข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้สนใจที่จะศึกษาวิจัยการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่
“Smart City Korat Startup” โดยเล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาธุรกิจ โดยนำหลักธรรมคำ
สอนทางพระพุทธศาสนามาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาและบริหารธุรกิจให้มีคุณธรรมและธรรมาภิบาล
ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ประกอบการซึ่งประพัตติตนตามหลักคำสอนทางพระพุทธศาสนา
ได้หลุดพ้นจาก ความทุกข์ และได้รับความสุขอย่างแท้จริง และขณะเดียวกันจะส่งผลให้สังคมพัฒนา
ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดีและมีความสุขและเกิดความยั่งยืนในธุรกิจ ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะ
ศึกษาการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในการ
สร้างเศรษฐกิจฐานรากนวัตกรรมของประเทศตามนโยบายประเทศไทย ๔.๐ เพื่อพัฒนาและส่งเสริม
ความเป็นผู้ประกอบการใหม่ให้ยั่งยืนตามหลักพระพุทธศาสนา พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงและ
ยกระดับสู่ SME ๔.๐ อันจะนำไปสู่การเพิ่มขีดความสามารถและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน
ให้กับผู้ประกอบการ Startup ต่อไป

๑.๒ วัตถุประสงค์การวิจัย

๑.๒.๑ เพื่อพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด
นครราชสีมา

๑.๒.๒ เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการ
บริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑.๒.๓ เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่
Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑.๒.๔ เพื่อเสนอรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart
City Korat Startup”

๑.๓ ปัญหาการวิจัย

๑.๓.๑ การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด
นครราชสีมาเป็นอย่างไร

๑.๓.๒ การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาเป็นอย่างไร

๑.๓.๓ การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาเป็นอย่างไร

๑.๓.๔ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เป็นอย่างไร

๑.๔ ขอบเขตการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เป็นโครงการวิจัยชุด ประกอบด้วยโครงการวิจัยย่อย ๔ โครงการ ดังต่อไปนี้คือ

๑.การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๒.การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๔.รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

ซึ่งในโครงการวิจัยย่อยมีขอบเขตการวิจัยดังต่อไปนี้คือ

โครงการวิจัยย่อยที่ ๑

๑)การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา” เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mix Method Researchs) ทั้งวิจัยในเชิงเอกสาร (Documentary Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ในภาคสนาม โดยใช้วิธี วิทยาวิจัยการแบบผสมวิธีดังนี้

๑.๑) ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยในครั้งนี้มุ่งศึกษาแนวคิดและการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา การประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และเพื่อนำเสนอรูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑.๒) ขอบเขตด้านประชากร แบ่งเป็น ๖ กลุ่ม ดังนี้คือ ๑.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) จำนวน ๒ คน ดังนี้คือ ๑.ผู้บริหาร Ladyproud Shop จำนวน ๑ คน และ ๒.ผู้บริหาร หจก.ชั้นชายนส์เอส น้ำพริกลุงนาย (วิสาหกิจชุมชน) จำนวน ๑ คน ๒.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๑๐ คน ๓.กลุ่มนิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง คือ จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา จำนวน ๒๐ รูป/คน และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน จำนวน ๑๔ คน ๔.กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่

มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ๑ คน ๕.กลุ่มหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ คนคือ ผู้นำองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจำนวน ๑ คน,เจ้าหน้าที่วิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา ๑ คน ๖.กลุ่มนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา จำนวน ๑ รูป/ท่าน รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน ได้กลุ่มตัวอย่างโดยใช้การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง(Purposive sampling)

๑.๓) ขอบเขตด้านพื้นที่ มุ่งศึกษาธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง ดังนี้คือ ๑. Ladyproud Shop ๒.บริหารหจก.ซันชาย์นเอส น้ำพริกลุงนาย (วิสาหกิจชุมชน)

๑.๔) ขอบเขตด้านระยะเวลาในช่วงเดือนมีนาคม ๒๕๖๓ ถึง เดือนมกราคม ๒๕๖๔ รวมระยะเวลา ๑๑ เดือน

โครงการวิจัยย่อยที่ ๒

๒)การพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mix Method Researchs) การวิจัยเชิงพัฒนานี้ศึกษาข้อมูลทั้งเชิงปริมาณเชิงคุณภาพ และการทดลองใช้ โดยมีขอบเขตการวิจัยดังนี้

๒.๑) ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยในครั้งนี้เพื่อศึกษาสภาพปัญหาและความต้องการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และเพื่อทดลองใช้และตรวจสอบคุณลักษณะของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๒.๒) ขอบเขตด้านประชากร แบ่งเป็น ๖ กลุ่ม ดังนี้คือ ๑.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) จำนวน ๒ คน ดังนี้คือ ๑.ผู้บริหาร Ladyproud Shop จำนวน ๑ คน และ ๒.ผู้บริหารหจก.ซันชาย์นเอส น้ำพริกลุงนาย (วิสาหกิจชุมชน) จำนวน ๑ คน ๒.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๑๐ คน ๓.กลุ่มนิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง คือ จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา จำนวน ๒๐ รูป/คน และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน จำนวน ๑๔ คน ๔.กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ๑ คน ๕.กลุ่มหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ คนคือ ผู้นำองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจำนวน ๑ คน,เจ้าหน้าที่วิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา ๑ คน ๖.กลุ่มนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา จำนวน ๑ รูป/ท่าน รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน ได้กลุ่มตัวอย่างโดยใช้การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง(Purposive sampling)เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่คู่มือการใช้โปรแกรมระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และประเด็นการสนทนา

๒.๓) ขอบเขตด้านพื้นที่ มุ่งศึกษาธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง
 ดังนี้คือ ๑. Ladyproud Shop ๒.บริหารหจก.ซันชาयน์เอส น้ำพริกลุงนาย (วิชาหกิจชุมชน)

๒.๔) ขอบเขตด้านระยะเวลาในช่วงเดือนมีนาคม ๒๕๖๓ ถึง เดือนมกราคม ๒๕๖๔ รวม
 ระยะเวลา ๑๑ เดือน

โครงการวิจัยย่อยที่ ๓

**๓)การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ใน
 จังหวัดนครราชสีมา**

การวิจัยเรื่อง “การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่
 Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mix Method Researchs) การวิจัยเชิง
 พัฒนาศักยภาพข้อมูลทั้งเชิงคุณภาพ และการทดลองใช้ โดยมีขอบเขตการวิจัยดังนี้

๓.๑) ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยในครั้งนี้เพื่อศึกษาสภาพปัญหา กระบวนการ และ
 องค์ประกอบของเครือข่ายความร่วมมือเพื่อการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่Startupในจังหวัด
 นครราชสีมา เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup
 ในจังหวัดนครราชสีมาและเพื่อทดลองใช้และประเมินผลการใช้รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการ
 พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๒) ขอบเขตด้านประชากร แบ่งเป็น ๖ กลุ่ม ดังนี้คือ ๑.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup
 ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) จำนวน ๒ คน ดังนี้คือ ๑.ผู้บริหาร Ladyproud Shop
 จำนวน ๑ คน และ ๒.ผู้บริหารหจก.ซันชาयน์เอส น้ำพริกลุงนาย (วิชาหกิจชุมชน) จำนวน ๑ คน
 ๒.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๑๐ คน ๓.กลุ่มนิสิต/ นักศึกษาจาก
 สถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง คือ จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราช
 วิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา จำนวน ๒๐ รูป/คน และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน
 จำนวน ๑๔ คน ๔.กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบ
 ความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ๑ คน ๕.กลุ่มหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ใน
 จังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ คนคือ ผู้นำองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจำนวน ๑ คน,เจ้าหน้าที่
 วิชาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา ๑ คน ๖.กลุ่มนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา
 จำนวน ๑ รูป/ท่าน รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน ได้กลุ่มตัวอย่างโดยใช้การเลือกกลุ่มตัวอย่าง
 แบบเจาะจง(Purposive sampling)

๓.๓) ขอบเขตด้านพื้นที่ มุ่งศึกษาธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง
 ดังนี้คือ ๑. Ladyproud Shop ๒.บริหารหจก.ซันชาयน์เอส น้ำพริกลุงนาย (วิชาหกิจชุมชน)

๓.๔) ขอบเขตด้านระยะเวลาในช่วงในช่วงเดือนมีนาคม ๒๕๖๓ ถึง เดือนมกราคม ๒๕๖๔
 รวมระยะเวลา ๑๑ เดือน

โครงการวิจัยย่อยที่๔

**๔)รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat
 Startup**

การวิจัยเรื่อง “รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart
 City Korat Startup”เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mix Method Researchs) ทั้งวิจัยในเชิงเอกสาร

(Documentary Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ในภาคสนาม โดยใช้วิธี วิจัยวิจัยการแบบผสมวิธีดังนี้

๔.๑) ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยในครั้งนี้เพื่อศึกษาองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup เชิงพุทธ เพื่อศึกษาศักยภาพและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจStartupของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และเพื่อพัฒนารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

๔.๒) ขอบเขตด้านประชากร แบ่งเป็น ๖ กลุ่ม ดังนี้คือ ๑.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) จำนวน ๒ คน ดังนี้คือ ๑.ผู้บริหาร Ladyproud Shop จำนวน ๑ คน และ ๒.ผู้บริหาร หจก.ชันชายนเอส น้ำพริกขุนนาย (วิชาหกิจชุมชน) จำนวน ๑ คน ๒.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๑๐ คน ๓.กลุ่มนิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง คือ จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา จำนวน ๒๐ รูป/คน และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน จำนวน ๑๔ คน ๔.กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ๑ คน ๕.กลุ่มหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ คนคือ ผู้นำองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจำนวน ๑ คน,เจ้าหน้าที่วิชาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา ๑ คน ๖.กลุ่มนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา จำนวน ๑ รูป/ท่าน รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน ได้กลุ่มตัวอย่างโดยใช้การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) และมีความสนใจในการเข้าร่วมโครงการรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” โดยทำการคัดเลือกกลุ่ม Startup เพื่อใช้ในการศึกษาทดลอง (Tryout Study) จำนวน ๒ กลุ่ม ได้กลุ่มตัวอย่างโดยใช้การเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) การวิจัยเชิงคุณภาพผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key in formant) โดยทำการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มStartup,ผู้นำองค์กรธุรกิจ,ผู้เชี่ยวชาญโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน ๓ คน เพื่อให้ได้องค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up เชิงพุทธ และกลุ่มผู้เชี่ยวชาญจำนวน ๓ คนเพื่อทำการประเมินความเหมาะสมของรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการStartup และจัดเวทีสนทนากลุ่มย่อยจำนวน ๑๐ คน จัดอบรมเชิงปฏิบัติการโดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง

๔.๓) ขอบเขตด้านพื้นที่ พื้นที่ มุ่งศึกษาธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง ดังนี้คือ ๑.ห้างหุ้นส่วนจำกัด Ladyproud ๒.บริษัทรัชสยามวิชาหกิจเพื่อสังคมจำกัด (วิชาหกิจชุมชน)

๔.๔) ขอบเขตด้านระยะเวลา ในช่วงในช่วงเดือนมีนาคม ๒๕๖๓ ถึง เดือนมกราคม ๒๕๖๔ รวมระยะเวลา ๑๑ เดือน

๑.๕ นิยามศัพท์ในการวิจัย

การพัฒนา หมายถึง การทำให้ดีขึ้น เจริญขึ้น ในงานวิจัยนี้หมายถึง การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา

การพัฒนาศักยภาพ หมายถึง การนำเอาความรู้ความสามารถ และกำลังของสติปัญญาของตนเอง มาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างมีกระบวนการ เพื่อการทำงานที่บรรลุประสิทธิภาพ

Startup หมายถึง ธุรกิจขนาดเล็กที่เกิดขึ้นใหม่ และมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยการขาย ‘ไอเดีย’ ส่วนมากจะเกี่ยวข้องกับ IT, Gadget, หรือ Application ชนิดต่าง ๆ ที่จะมาแก้ไขปัญหาในชีวิตประจำวันของกลุ่มเป้าหมาย ให้นักลงทุนที่มีความเห็น หรือความเชื่อตรงกัน นำเงินมาลงทุนในธุรกิจนั้น ๆ เพื่อให้สิ่ง ๆ นั้นเป็นจริงขึ้นมา ถูกขับเคลื่อนและทำท้ายโดยคนรุ่นใหม่และมีความพร้อมที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ มีทรัพยากรที่จำกัดอย่างมาก แต่มีเทคโนโลยีและการตลาดที่เกี่ยวข้องแบบไดนามิก

ระบบนิเวศของธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup Ecosystem) หมายถึง ระบบนิเวศของธุรกิจสตาร์ทอัพที่มาจากหน่วยต่างๆ หรือกลุ่มต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) โดยกลุ่มหลักๆ ได้แก่ ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) กลุ่มผู้ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor) และกลุ่มหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องที่จะมาช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจสตาร์ทอัพเติบโต ซึ่ง Startup Ecosystem ประกอบด้วย ๑)Startup Company กลุ่มสตาร์ทอัพ ๒)Investor กลุ่มนักลงทุน ๓)Incubators/ Accelerators หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ ๔)Governmentหน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ๕)Association สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ ๖)Academyหน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ ๗)Event การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ ๘)Coworking Space สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำ ธุรกิจ

เชิงพุทธ หมายถึง การนำหลักธรรมในทางพระพุทธศาสนามาประยุกต์ใช้โดยเน้นที่การบริหาร ทั้งรูปแบบการบริหาร แนวคิดในการบริหารโดยสถานการณ์ คุณลักษณะของนักบริหาร หลักการบริหารสมัยใหม่ การบริหารเชิงพุทธด้วยการสร้างพลังภายใน

การสร้างเครือข่าย หมายถึง บุคคลหรือ หน่วยงานที่มีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาธุรกิจให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ภายใต้ข้อจำกัดด้านงบประมาณหรือ บริบทของชุมชน หรือสังคม โดยมีหน่วยงานหลักที่ให้การสนับสนุน ประสานงานระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องให้เกิดเครือข่าย และจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ติดตามผลการดำเนินงานของเครือข่ายตามกระบวนการเพื่อพัฒนาไปสู่เป้าหมายเดียวกัน

เครือข่ายความร่วมมือ หมายถึง การเชื่อมโยงของกลุ่มบุคคล หน่วยงาน/องค์กร เพื่อการทำงานร่วมกันให้บรรลุเป้าประสงค์ โดยมีกิจกรรม การวางแผนกำหนดเป้าประสงค์ การจัดทำแผนปฏิบัติการ การดำเนินการตามแผน และการประเมินติดตามผล ด้วยจิตสำนึก ความรับผิดชอบที่จะแสวงหาวิธีการร่วมกันอย่างเป็นระบบ ภายใต้พื้นฐานของความเคารพสิทธิ เชื่อถือ เอื้ออาทรซึ่งกันและกัน เพื่อปรับปรุงการปฏิบัติงานของสมาชิกร่วมกัน แก้ปัญหาที่เกิดขึ้น สร้างพลัง และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

รูปแบบ หมายถึง สิ่งที่แสดงโครงสร้างและความสัมพันธ์ของกระบวนการสร้าง เครือข่ายและองค์ประกอบของเครือข่ายความร่วมมือ

ผู้ประกอบการใหม่ หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงานและดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ทั้งยังเรียนรู้และสร้างนวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ และมีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General Management)

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หมายถึง การประยุกต์เอาความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์มาจัดการสารสนเทศที่ต้องการ อาศัยเครื่องมือทางเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น เทคโนโลยีด้าน คอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีด้านเครือข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสาร

การบริหารจัดการ หมายถึงการบริหารจัดการด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

การบริการ หมายถึงการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

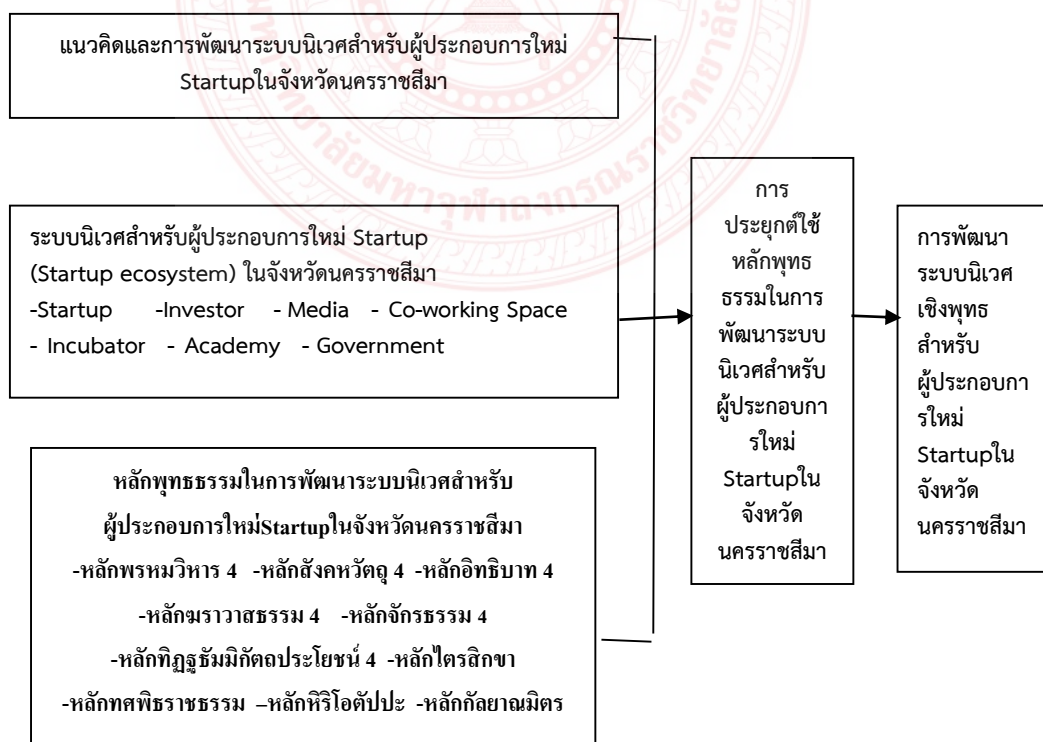
๑.๖ กรอบแนวคิดการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”เป็นโครงการวิจัยชุด ประกอบด้วยโครงการย่อย ๔ โครงการ โดยมีกรอบแนวคิดโครงการวิจัยดังต่อไปนี้คือ

โครงการวิจัยย่อยที่๑

๑)การพัฒนา ระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่Startupในจังหวัดนครราชสีมา

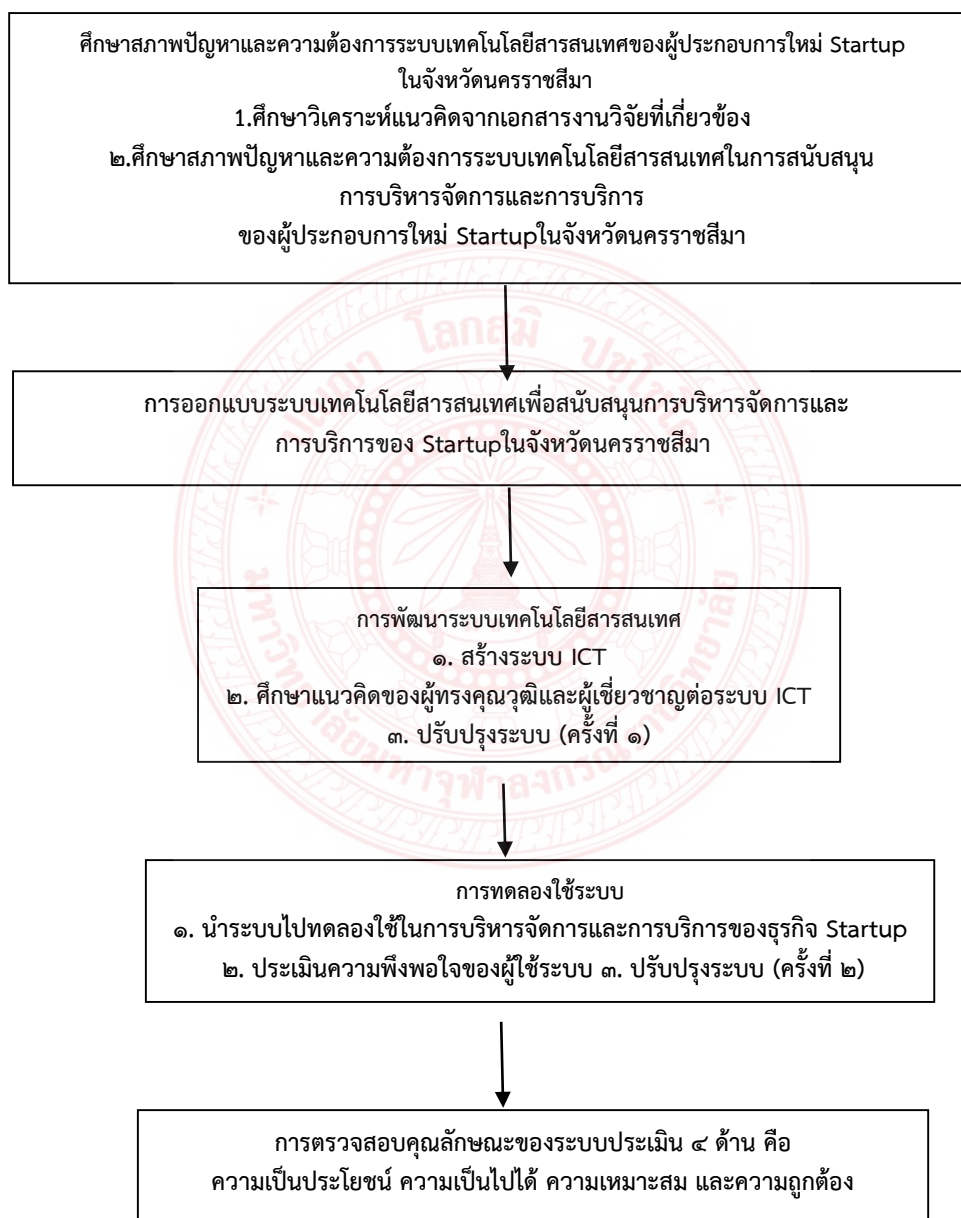
มีกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



โครงการวิจัยย่อยที่ 2

๒) การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

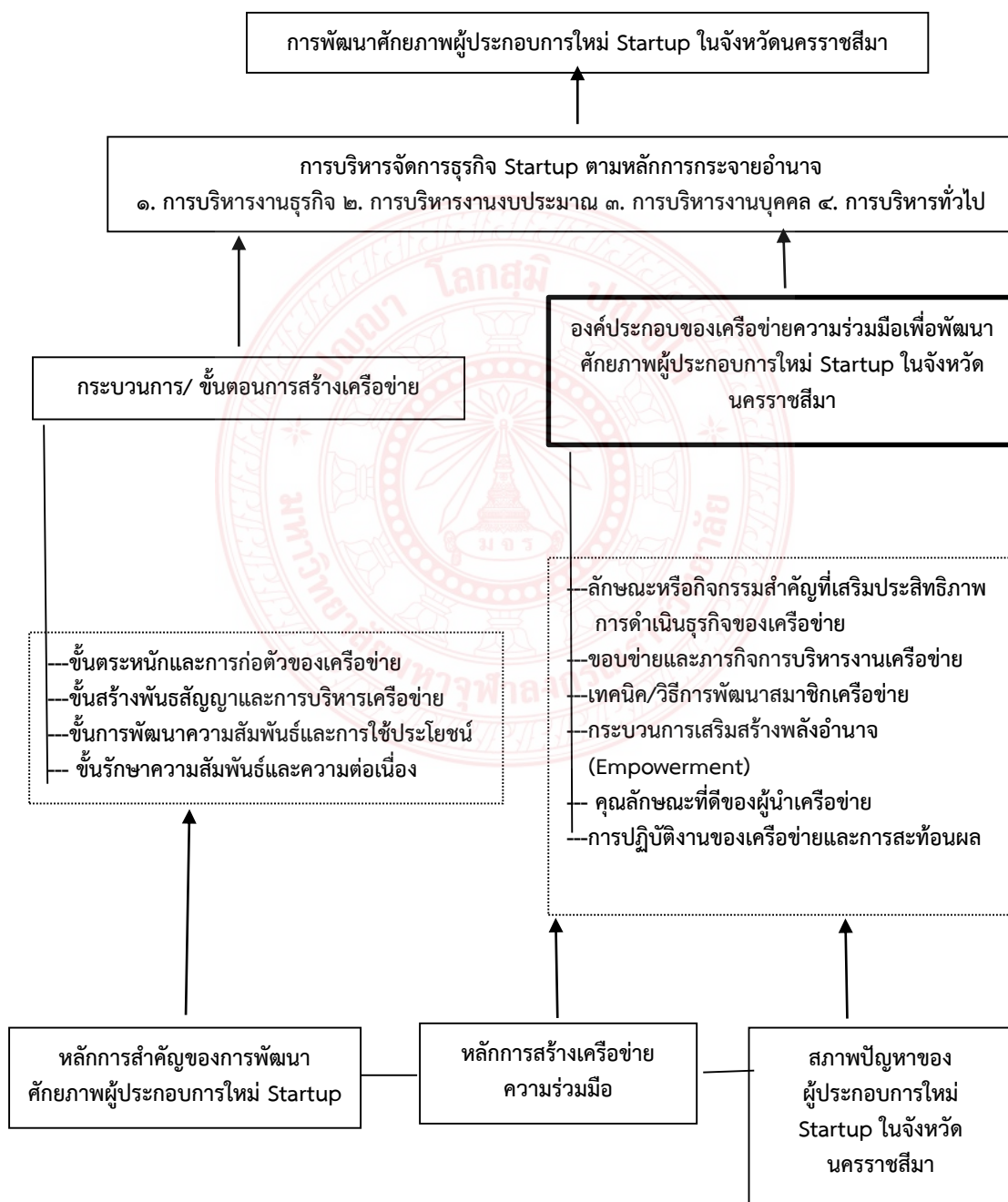
มีกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



โครงการวิจัยย่อยที่๓

๓)การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ใน จังหวัดนครราชสีมา

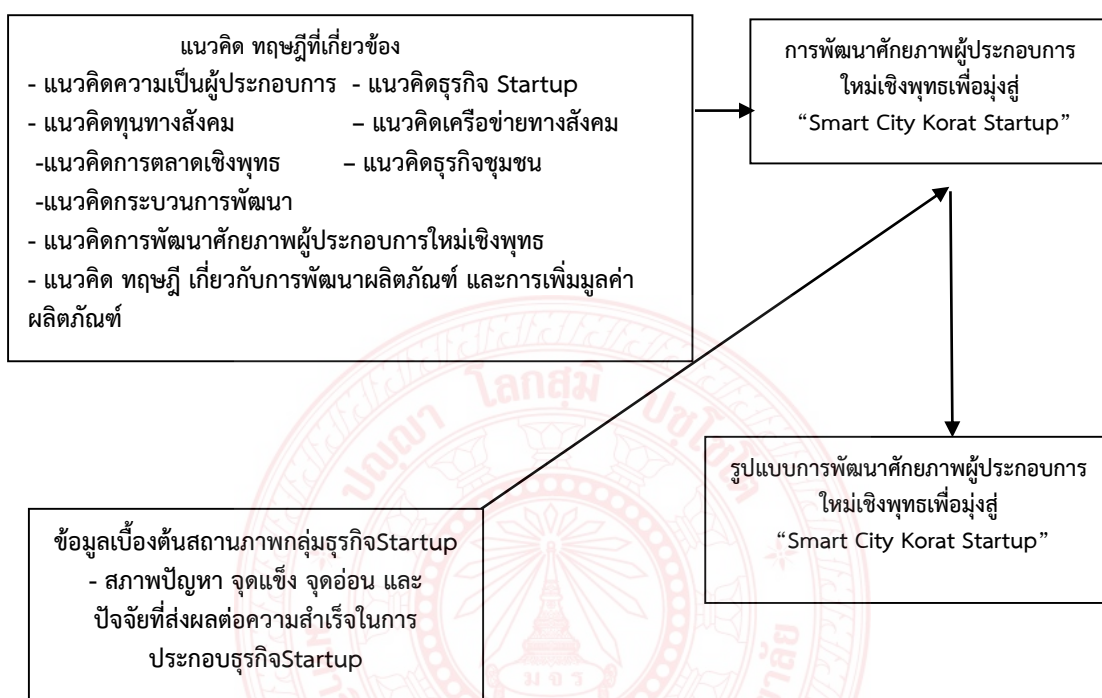
มีกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



โครงการวิจัยย่อยที่๔

๔)รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup

มีกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



๑.๗ ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑.๗.๑ ทำให้ได้พัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑.๗.๒ ทำให้ได้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑.๗.๓ ได้รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑.๗.๔ ทำให้ได้รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

บทที่ ๒

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้ (๑) เพื่อศึกษารูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (๒) เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (๓) เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (๔) เพื่อเสนอรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ซึ่งผู้วิจัยนำเสนอแนวคิด ทฤษฎี ตามลำดับดังต่อไปนี้

- ๑)แนวคิดเกี่ยวกับการธุรกิจ Startup
- ๒)แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศสำหรับธุรกิจ Startup (Startup Ecosystem)
- ๓)แนวคิดเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ๔)แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายความร่วมมือ
- ๕)แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ
- ๖) แนวคิดการบริการ
- ๗) แนวคิดการพัฒนา
- ๘) ทฤษฎีการบริหารจัดการ
- ๙) งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

๒.๑)แนวคิดเกี่ยวกับการธุรกิจ Startup

๒.๑.๑)ความหมายของธุรกิจ Startup

ธุรกิจสตาร์ทอัพคืออะไร^๑

คงได้ยินกันมาสักพักแล้วสำหรับคำว่า "Startup" หรือเรียกทับศัพท์ว่า "สตาร์ทอัพ" แต่หลายคนคงยังมีความสงสัยว่าคือธุรกิจอะไร ใช้ธุรกิจเกิดใหม่ทั่วไป เหมือนๆ กับ SMEs หรือเปล่า จริงๆ แล้ว ธุรกิจสตาร์ทอัพ ได้มีคนให้ความหมาย ไว้ค่อนข้างหลากหลาย แต่สรุปได้คล้ายๆ กันคือ เป็นกิจการที่เริ่มต้นธุรกิจจากจุดเล็กๆ สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดด ออกแบบให้ธุรกิจมีการทำซ้ำได้โดยง่าย (Repeatable*) และขยายกิจการ ได้ง่าย (Scalable*) มีการนำเทคโนโลยีและ/หรือ นวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลัก ในการสร้างธุรกิจ มักเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นจากไอเดียเพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน หรือเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ยังไม่มีใครเคยคิดหรือทำมาก่อน"

^๑ ญฤทธิ วรพงษ์ดี,Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ,(กรุงเทพมหานคร,๒๕๖๐),หน้า ๖.

ความหมาย Startup

Startup คือ การที่เรามองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับคนส่วนมากแล้วสร้างโมเดลธุรกิจเพื่อมาแก้ไข ปัญหาโดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยวิธีการที่แตกต่างจากเดิม และธุรกิจนี้ต้องทำซ้ำได้ (Repeatable) และขยายตัว (Scalable) หรือเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยไม่ต้องใช้ต้นทุนในการขยายกิจการจำนวนมาก ดังเช่น Steve Blank ผู้ได้ชื่อว่าเป็นบิดาแห่ง Startup ให้คำนิยาม startup ไว้ว่า “a startup is an Organization formed to search for a repeatable and scalable business model” แปลได้ว่า “Startup คือกิจการที่ตั้งขึ้นเพื่อค้นหาโมเดลธุรกิจ (Business model) ที่ทำซ้ำได้ (Repeatable) และ ขยายตัวได้ (Scalable)” และโมเดลธุรกิจนั้นสามารถสร้างกำไรได้เรื่อยๆ เพิ่มผู้ใช้ได้เรื่อยๆ และสามารถ เติบโตขึ้นได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาอันสั้นและกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ขึ้นเอง ^๒

Startup คือ ธุรกิจขนาดเล็กที่เกิดขึ้นใหม่ หากมองภาพรวมแล้วจะมีโมเดลคล้ายกับ SME แต่จะแตกต่างกันที่ธุรกิจ Startup จะมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยการขาย ‘ไอเดีย’ ส่วนมากจะเกี่ยวข้องกับ IT, Gadget, หรือ Application ชนิดต่าง ๆ ที่จะมาแก้ไขปัญหาในชีวิตประจำวันของกลุ่มเป้าหมาย ให้นักลงทุนที่มีความเห็น หรือความเชื่อตรงกัน นำเงินมาลงทุนในธุรกิจนั้น ๆ เพื่อให้สิ่ง ๆ นั้นเป็นจริงขึ้นมา^๓

ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) คือรากฐานเศรษฐกิจใหม่แห่งอนาคตของประเทศไทยซึ่งเป็น ที่จับตามองจากทุกภาคส่วน เนื่องจากเริ่มต้นได้ง่าย ต้นทุนเริ่มต้นไม่สูง มีการนำเทคโนโลยี และ/หรือนวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลักในการสร้างธุรกิจ ตลอดจนยังถูกออกแบบมาให้สามารถ ทำซ้ำและขยายตัวได้อย่างไม่มีขีดจำกัด จึงทำให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจสูงและเป็นธุรกิจที่สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ธุรกิจสตาร์ทอัพยังมุ่งเน้นที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วย การสร้างผลิตภัณฑ์/บริการที่สามารถตอบโจทย์ดังกล่าวและส่งผ่าน “คุณค่า” ที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ ประกอบกับการมีโมเดลทางธุรกิจ และการดำเนินงานที่สามารถทำซ้ำด้วย ต้นทุนที่ไม่สูง รวมถึงความสามารถในการขยายตลาดได้รวดเร็วในวงกว้าง จึงทำให้ธุรกิจ สตาร์ทอัพสามารถแก้ไขปัญหาที่ระบบหรือรูปแบบของธุรกิจดั้งเดิมไม่สามารถส่งผ่าน “คุณค่า” ที่แท้จริงให้กับผู้ใช้ได้ โดยการทำให้คุณภาพชีวิตของผู้ใช้ดีขึ้น เช่น บริการที่รวดเร็วขึ้น และ/ หรือ มีราคาถูก

ปัจจุบันธุรกิจสตาร์ทอัพมีโอกาที่จะปฏิวัติอุตสาหกรรมต่างๆ และเจาะตลาด หรือครอบครองตลาดเดิมของธุรกิจรูปแบบเก่า ยกตัวอย่างเช่น ปัญหาแท็กซี่ไม่ยอมรับผู้โดยสาร ของคนไทย ทั้งๆ ที่ปัญหานี้เป็นปัญหาเรื้อรังมานาน ซึ่งถือเป็นโอกาสทางธุรกิจของคนไทย แต่ กลับเป็นเทคสตาร์ทอัพ (Startup) ชื่อ Grab Taxi ที่ก่อตั้งโดยชาวมาเลเซีย เข้ามาทำตลาด สร้างธุรกิจจากแอปพลิเคชันการเรียกแท็กซี่และประสบความสำเร็จ โดยมีส่วนแบ่งการตลาด เป็นอันดับ ๑ ซึ่งทุกๆ ๕ วินาที

^๒ โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ (มศก.), **Startup คืออะไร. ?**(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <http://www.startup.su.ac.th/?p=84>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

^๓ ณฤทธิ วรพงษ์ดี , **SET Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ , พิมพ์ครั้งที่ ๒** , (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย : กรุงเทพมหานคร , ๒๕๖๑).

จะมีการเรียกแท็กซี่ผ่าน Grab Taxi และในปัจจุบัน Grab Taxi มีมูลค่าประเมินแตะ ๒ พันล้านเหรียญสหรัฐภายในระยะเวลาเพียง ๑๔ เดือน

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงทำให้รัฐบาลของหลายประเทศให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพ และมีนโยบายสร้างระบบนิเวศน์ (Ecosystem) เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพ โดยเฉพาะเทคโนโลยี สตาร์ทอัพ เกิดขึ้นมาทดแทนธุรกิจรูปแบบเดิมๆ ด้วยธุรกิจใหม่ที่เป็นของประเทศตนเอง และสามารถ ขยายไปยังตลาดในประเทศอื่นๆ ดังนั้นเพื่อเพิ่มโอกาสให้สตาร์ทอัพสามารถสร้างธุรกิจให้ ประสบความสำเร็จ รัฐบาลของหลายประเทศจึงได้ออกมาตรการสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ

ดังนั้น สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ (Thailand Startup Association) จึงคาดหวังว่า ประเทศไทยจะมีสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จและเป็นตัว ขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจใหม่ของประเทศไทย และร่วมมือกับกลุ่มธุรกิจรูปแบบเดิมในประเทศ เพื่อก้าวสู่ ยุคของเศรษฐกิจใหม่ด้วยกัน

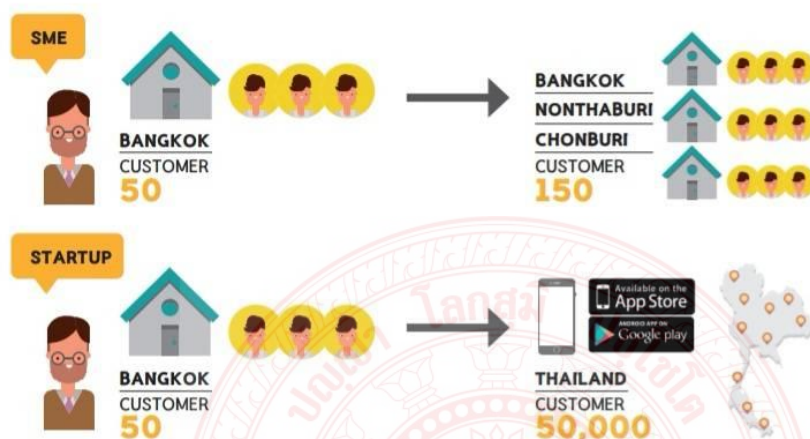
๒.๑.๒) ความแตกต่างระหว่าง Startup กับ SMEs

ดังที่ทราบกันทั่วไปว่า ธุรกิจ SMEs (Small and Medium Enterprise) หมายถึง วิสาหกิจขนาด กลางและขนาดย่อม สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ใช้เกณฑ์วัดจากจำนวนของพนักงาน และมูลค่าสินทรัพย์ที่ใช้ดำเนินกิจการ วิสาหกิจขนาดย่อมกำหนดให้มีการจ้างงานไม่เกิน ๕๐ คน มูลค่าของ สินทรัพย์ ไม่เกิน ๕๐ ล้านบาท ส่วนวิสาหกิจขนาดกลางจ้างงานได้ ๕๐ – ๒๐๐ คน มูลค่าสินทรัพย์อยู่ที่ ๕๐ – ๒๐๐ ล้านบาท^๔ โดยธุรกิจ SMEs จะทำธุรกิจที่มีคนเคยทำอยู่แล้ว จะใช้เงิน ลงทุนเป็นของตัวเองหรืออาจกู้ยืมมา โดยจะมีอิสระในการบริหารงาน การจัดการทุกอย่างกับธุรกิจของตน หากต้องการขยายกิจการหรือเปิดสาขาใหม่ที่ต้องใช้เงินลงทุนและกำลังคนเพิ่ม ซึ่งการบริหารจัดการธุรกิจใน สาขาใหม่อาจจะไม่เหมือนกับสาขาแรกที่เปิดจึงทำให้การที่จะขยายกิจการให้เติบโตเป็นไปได้ยาก ซึ่ง ธุรกิจ Startup จะไม่เป็นเช่นนั้น การขยายกิจการของธุรกิจ Startup จะไม่ต้องใช้เงินลงทุนเพิ่ม หรือเพิ่มกำลังคน แต่จะสำคัญที่การคิดสร้างสรรค์แนวความคิดใหม่ๆตอนเริ่มต้น ว่าจะต้องตรงกับปัญหาหรือความ ต้องการของผู้คนส่วนมาก แล้วโมเดลธุรกิจนั้น จะต้องทำซ้ำได้ (Repeatable) และขยายตัว (Scalable) หรือ เติบโตแบบก้าวกระโดด โดยไม่ต้องใช้ต้นทุนในการขยายกิจการจำนวนมหาศาลเพื่อให้ธุรกิจของตนเองนั้นเติบโต แบบรวดเร็ว ดังที่กล่าวมาแล้วในหัวข้อความหมายของธุรกิจ Startup โดย Startup จะไม่ได้ใช้เงินลงทุนของ ตัวเอง แต่จะคิดสร้างสรรค์แนวความคิดใหม่ๆที่แตกต่างจากคนอื่นแบบที่ไม่เคยมีใครเคยทำมาก่อน ออกแบบโมเดลธุรกิจที่ดีเพื่อไปเสนอให้กับนักลงทุนเพื่อที่จะขอเงินมาลงทุนในธุรกิจของตน แล้วตกลงแบ่งหุ้นส่วนกัน กับนักลงทุนทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและเห็นพ้องกันของทั้งสองฝ่าย ดังนั้นจะกล่าวได้ว่าธุรกิจ Startup เป็นธุรกิจที่ใช้เวลาในการเติบโตระยะสั้นกว่าเมื่อเทียบกับ SMEs หรือบริษัททั่วไป ในการที่ธุรกิจ SMEs จะ ประสบความสำเร็จในระดับพันล้านหมื่นล้านได้ต้องใช้เวลานานหลาย

^๔ วาสนา ปิยะบรรณันท์, SME - Startup ความเหมือนที่แตกต่าง ?, (ออนไลน์), แหล่งที่มา: <https://news.voicetv.co.th/business/358683.html>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

สิบปีหรืออาจเป็นชั่วอายุคน แต่ Startup สามารถเติบโตแบบรวดเร็วดังที่กล่าวมาข้างต้นได้ในระยะเวลาไม่ถึง ๑๐ ปี หรือ ๒๐ ปี

เพื่อให้เห็นความแตกต่างชัดเจนขึ้นระหว่าง SMEs และสตาร์ทอัพ อาจยกตัวอย่างได้ดังนี้ กรณีธุรกิจให้บริการรับดูแลเด็กและผู้สูงอายุ ถ้าเป็นการทำธุรกิจแบบ SMEs เมื่อกิจการพอมีเงินทุนและต้องการ เติบโตขยายธุรกิจ ก็จะต้องมองหาทำเลเพื่อขยายสาขาเพิ่มขึ้นลงทุนจ้าง คนเพิ่ม ซึ่งถือว่าการเติบโตตามจำนวนเงินลงทุน



แต่ถ้าเป็นธุรกิจสตาร์ทอัพ จะมีการปรับรูปแบบธุรกิจใหม่ โดยการนำเทคโนโลยี เช่น อินเทอร์เน็ตมาช่วย มีการสร้างเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันขึ้นมา ให้คนที่สนใจ อยากทำงานเป็นผู้ดูแลเด็กและผู้สูงอายุมาสมัคร ทั้งข้อมูลไว้ให้คนที่ต้องการเข้ามาเลือก มีระบบกรองหาคนที่อยู่ใกล้ๆ ตำแหน่งของลูกค้า บอกช่วงเวลาว่างรับงาน ข้อมูลประวัติ และรีวิวผลงานที่ลูกค้าท่านอื่นฟีดแบคไว้ ตลอดจนสามารถจองเวลาและชำระเงิน ผ่านบัตรเครดิตได้ทันที โดยเจ้าของธุรกิจสตาร์ทอัพจะได้รายได้มาจากค่าธรรมเนียมการ ใช้บริการ ซึ่งถือเป็นการลงทุนเพียงแค่พัฒนาเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน ที่ใช้เงินลงทุนไม่ มากนักแต่สามารถขยายกิจการได้ครอบคลุมกว่าธุรกิจแบบ SMEs

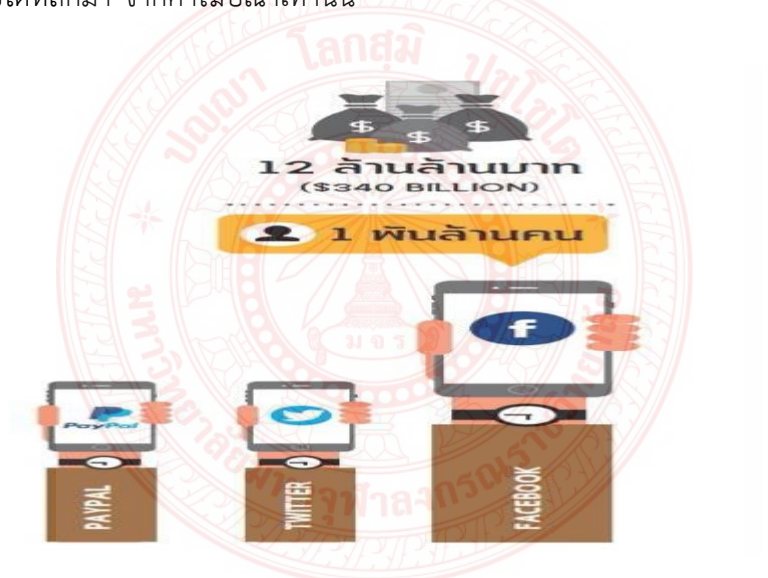
แต่ถ้าเป็นธุรกิจสตาร์ทอัพ จะมีการปรับรูปแบบธุรกิจใหม่ โดยการนำเทคโนโลยี เช่น อินเทอร์เน็ตมาช่วย มีการสร้างเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชันขึ้นมา ให้คนที่สนใจ อยากทำงานเป็นผู้ดูแลเด็กและผู้สูงอายุมาสมัคร ทั้งข้อมูลไว้ให้คนที่ต้องการเข้ามาเลือก มีระบบกรองหาคนที่อยู่ใกล้ๆ ตำแหน่งของลูกค้า บอกช่วงเวลาว่างรับงาน ข้อมูลประวัติ และรีวิวผลงานที่ลูกค้าท่านอื่นฟีดแบคไว้ ตลอดจนสามารถจองเวลาและชำระเงิน ผ่านบัตรเครดิตได้ทันที โดยเจ้าของธุรกิจสตาร์ทอัพจะได้รายได้มาจากค่าธรรมเนียมการ ใช้บริการ ซึ่งถือเป็นการลงทุนเพียงแค่พัฒนาเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน ที่ใช้เงินลงทุนไม่ มากนักแต่สามารถขยายกิจการได้ครอบคลุมกว่าธุรกิจแบบ SMEs

จะเห็นได้ว่า ข้อได้เปรียบของการทำธุรกิจแบบสตาร์ทอัพคือ สามารถเติบโตอย่างรวดเร็ว เข้าถึงลูกค้าได้อย่างครอบคลุมไม่ติดข้อจำกัดในเรื่องการเพิ่มบุคลากรการหาสถานที่หรือทำเลในการขยายกิจการเริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนที่ไม่สูงมากนัก จึง ทำให้สตาร์ทอัพเป็นสิ่งที่เข้ากับกระแสของ คน ในยุคนี้ ที่อยากเป็นผู้ประกอบการมากกว่าการทำงานเป็นลูกจ้างในองค์กร อยากเป็น เจ้านายตัวเอง อยากมีอิสระในการทำงานดังนั้นหลาย ๆ คนจึงคิดที่จะเข้ามาลุยทำธุรกิจสตาร์ทอัพกันตั้งแต่ยังเรียน ไม่จบด้วยซ้ำ

ดังนั้นทุกสตาร์ทอัพ เป็น SMEs แต่ทุก SMEs อาจไม่ใช่สตาร์ทอัพเนื่องจากลักษณะและวิธีการดำเนินธุรกิจ การหาแหล่งเงินทุนและการวางกลยุทธ์ในการเติบโตแตกต่างกัน

๒.๑.๓) สตาร์ทอัพต่างแดน^๕

แต่ก่อนสตาร์ทอัพ เป็นคำที่นิยมใช้ เรียกบริษัทเกิดใหม่ ซึ่งเป็นบริษัทด้าน เทคโนโลยีที่เกิดขึ้นใน Silicon Valley สหรัฐอเมริกา และต่อมาก็ใช้เรียกกันไปทั่วโลก โดยบริษัทยักษ์ใหญ่ที่เคยเป็นสตาร์ทอัพ กันมาแล้วนั้น ก็มี Google, PayPal, Twitter และ Facebook ที่ถือว่าเป็นบริษัทสตาร์ทอัพ ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว จากการเริ่มต้นก่อตั้ง ในปี ๒๐๐๔ เพียงแค่ ๓ ปีก็สามารถสร้างมูลค่าธุรกิจได้มากถึง ๕ แสนล้านบาท (\$15 Bilion) ในปัจจุบัน Facebook จัดทะเบียนใน ตลาดหลักทรัพย์ Nasdaq แต่ก็ยังเติบโตต่อเนื่องถึงปัจจุบัน (DEC 2016) มีคนใช้ เฟสบุ๊กมากกว่า ๑ พันล้านคน มีมูลค่าธุรกิจ สูงถึง ๑๒ ล้านล้านบาท (\$340 Billion) มูลค่า สูงเกือบจะเทียบเท่าหุ้นทุกตัวในตลาดหุ้นไทยรวมกันซะอีก (มูลค่าตลาดหุ้นไทย ๑๓.๕ ล้านล้านบาท) ทั้งที่ธุรกิจเป็นบริการ เครือข่ายสังคมออนไลน์ที่มีรายได้หลักมา จากค่าโฆษณาเท่านั้น



อีกบริษัทคือ Airbnb ก็เป็นบริษัทสตาร์ทอัพ ใน Silicon Valley ที่ใช้แนวคิด Sharing Economy มาสร้างแพลตฟอร์มให้คนที่บ้านพัก หรือห้องพักที่ว่างไม่มีคนอยู่มาลง ให้เช่าสำหรับนักท่องเที่ยว หรือใครที่ต้องการหาที่พักราคาประหยัด และได้ประสบการณ์ ใหม่ที่แตกต่างจากการนอนโรงแรม ซึ่งบริษัทนี้ก่อตั้งในปี ๒๐๐๘ ปัจจุบันขยายไป ๑๙๐ ประเทศ มีที่พักในระบบกว่า ๒ ล้านห้อง และมีผู้เข้าพักกว่า ๖๐ ล้านคน ทำให้บริษัทมีมูลค่า ธุรกิจสูงกว่า ๑ ล้านล้านบาท (530 Billion)

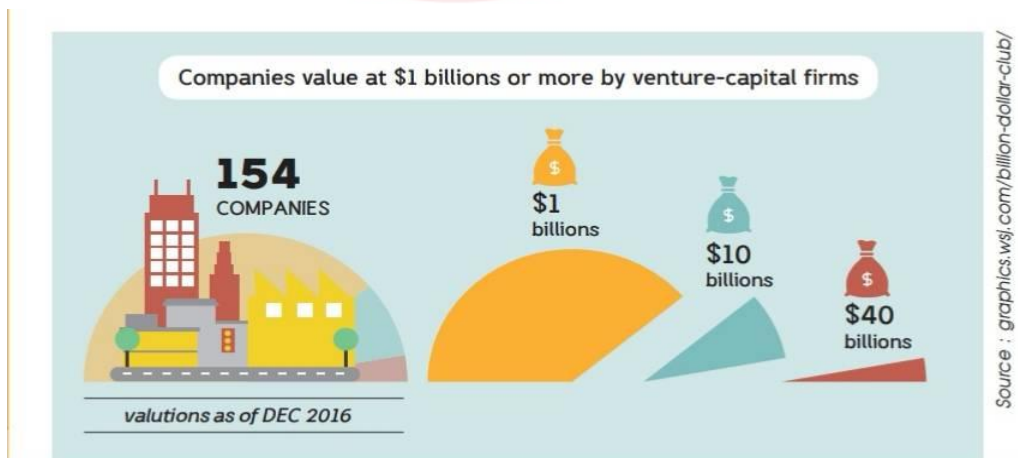
^๕ ฤทธิ วรพงษ์ดี, Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ, (กรุงเทพมหานคร, ๒๕๖๐), หน้า ๙.



Grab Taxi หรือ Grab สตาร์ทอัพสัญชาติเอเชีย (เริ่มต้นประเทศแรกที่มาเลเซีย) เกิดขึ้นจากการเห็นปัญหาของการเรียกแท็กซี่ จึงสร้างแอปพลิเคชันขึ้นมาให้ลูกค้าเรียก แท็กซี่ผ่านแอปฯ โดยก่อตั้งเมื่อปี ๒๐๑๒ ปัจจุบันมีคนใช้บริการกว่า ๑๐ ล้านคน ครอบคลุม ๖ ประเทศ และเพียงแค่ ๔ ปีก็มีมูลค่าธุรกิจสูงถึงแสนล้านบาท (\$3 Billion)



และตัวอย่างบริษัทอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งหากอยากรู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพอื่นๆ สามารถ เข้าไปดูในเว็บไซต์ The Billion Dollar Startup Club จะมีข้อมูลบริษัทสตาร์ทอัพทั่วโลก ที่มีมูลค่าบริษัทสูงกว่า 1 Billion Dollar แสดงผลเรียงลำดับตามมูลค่าธุรกิจ และบอก รายละเอียดสำคัญๆ เช่นลักษณะธุรกิจ ผู้ก่อตั้ง ปีที่ก่อตั้ง จำนวนเงินที่ระดมทุนได้ รวมถึง ผู้ลงทุน และธุรกิจคู่แข่งที่มีลักษณะธุรกิจคล้ายๆ กัน



บริษัทสตาร์ทอัพ ที่มีมูลค่าสูงกว่า 1 Billion Dollar โดยที่ยังไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จะเรียกบริษัท เหล่านี้ว่ายูนิคอร์น หรือถ้ามีเขาในตำนาน (Unicorn)

๒.๑.๔)สตาร์ทอัพไทย^๖

สำหรับในประเทศไทยเอง แม้จะยังไม่มีบริษัทสตาร์ทอัพที่มีมูลค่าสูงเหมือนอย่างบริษัทต่างประเทศ (ระดับยูนิคอร์น) แต่ก็ถือว่ามีหลายบริษัทที่กำลังอยู่ในช่วงการเติบโต และถือว่าเป็นสตาร์ทอัพรุ่นบุกเบิกที่เป็นต้นแบบให้สตาร์ทอัพรุ่นใหม่ ๆ อย่าง Ookbee ที่ทำแพลตฟอร์มหนังสือออนไลน์ หรือที่เรียกว่าอีบุ๊ก ให้อ่านหนังสือพิมพ์หรือ นิตยสารใน Tablet ก่อตั้งในปี 2011 ปัจจุบัน Ookbee ถือว่าเป็นร้านหนังสืออีบุ๊กที่ใหญ่ ที่สุดในอาเซียน มีผู้ใช้งานมากกว่า 8.5 ล้านคนขยายเข้าสู่ตลาดต่างประเทศอย่าง มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย

นอกจากนี้ยังได้ขยายธุรกิจไปถึงกลุ่ม นักเขียน นักวาดการ์ตูน นักดนตรี ให้เข้ามา สร้างเนื้อหาได้เอง (UGC: User Generated Content) ลงขายในแพลตฟอร์ม ปัจจุบัน ธุรกิจ Ookbee มีมูลค่าประมาณ ๓ พันล้านบาท



อีกตัวอย่างสำหรับสตาร์ทอัพไทยคือ Wongnai ที่เริ่มต้นจากการเป็นเว็บไซต์รีวิว ร้านอาหาร มาตั้งแต่ปี ๒๐๑๐ แต่ปัจจุบันพัฒนาเป็นแอปพลิเคชัน ที่เป็นแพลตฟอร์มขนาดใหญ่สำหรับการค้นหาร้านอาหารได้สะดวกมากขึ้น มีผู้ใช้งานกว่า ๒.๒ ล้านคน มีข้อมูล ร้านอาหารมากกว่า ๒ แสนร้านค้า และมีรีวิวมากกว่า ๔ ล้านชิ้น ธุรกิจมีรายได้หลักมา จากค่าโฆษณา รวมถึงการขายดีลจากร้านอาหาร (Daily Deal) นอกจากนี้ยังได้ขยาย เนื้อหาการรีวิวและดีลต่างๆ ไปยังธุรกิจความงาม และสปาด้วย (ปัจจุบันธุรกิจได้รับเงินทุน สนับสนุนในระดับ Series B มีมูลค่าธุรกิจประมาณ ๗๐๐ – ๑,๐๐๐ พันล้านบาท)

จะสังเกตได้ว่าสตาร์ทอัพเหล่านี้ เป็นบริษัทที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งมาเพียงไม่กี่ปี แต่ก็ สามารถสร้างธุรกิจที่ขยายการเติบโตได้อย่างรวดเร็ว และมีขนาดกิจการที่ใหญ่พอๆ กับ ธุรกิจดั้งเดิมที่ใช้เวลาในการสร้างมาหลายสิบปี

ธรรมชาติธุรกิจสตาร์ทอัพ ธุรกิจสตาร์ทอัพนั้น ดูเผินๆ อาจจะคิดว่าเป็นธุรกิจที่ดูรวยเร็ว เท่ห์ น่าดึงดูดให้อยากเข้าไปทำ แต่ในความเป็นจริงแล้ว ธุรกิจสตาร์ทอัพที่ประสบ ความสำเร็จมีเพียงแค่

^๖ ณฤทัย วรพงษ์ดี, Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ, (กรุงเทพมหานคร, ๒๕๖๐), หน้า ๑๑.

ประมาณ ๑๐% เท่านั้น ส่วน ๙๐% ที่เหลือลุ่มๆ ดอนๆ หรือล้มเหลวไปเลย ซึ่งส่วนที่ล้มเหลว มักไม่ค่อยมีคนพูดถึง

ดังนั้น การจะเป็นสตาร์ทอัพที่ ประสบความสำเร็จจึงไม่ได้ง่ายอย่างที่ คิด ต้องทุ่มเท ทำงานหนัก รวมถึงมี วิธีการทำธุรกิจที่ถูกต้อง มีทีมงานที่มี คุณภาพ เข้าใจและพร้อมที่จะเดินไป ด้วยกัน

๒.๑.๕) ประเภทธุรกิจสตาร์ทอัพ

ธุรกิจประเภทสตาร์ทอัพหลายประเภท ได้แก่ ด้านการเงิน การธนาคาร และการลงทุน การแพทย์ ด้านสุขภาพ ด้านการเกษตร และการท่องเที่ยว ดังรายละเอียดต่อไปนี้

(๑) สตาร์ทอัพด้านการเงิน การธนาคาร และการลงทุน FinTech (ฟินเทค)

FinTech มาจากคำว่า Financial + Technology เป็นการนำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาช่วยแก้ปัญหาหรือเพิ่มความสะดวกสบายทางด้านการทำธุรกรรม และการบริหารจัดการทางการเงิน เช่น การชำระเงิน โอนเงิน จ่ายบิล แต่ซึ่งช่วยให้ผู้บริโภคหรือผู้ใช้งานเข้าถึงบริการทางการเงินได้ สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น Start Up ด้าน FinTech เช่น StockRadars แอปพลิเคชันที่ช่วยให้การวิเคราะห์หุ้น ลงทุนในหุ้นสะดวกขึ้น และสามารถตั้งค่าแจ้งเตือนความเปลี่ยนแปลงของหุ้นตัวต่างๆ ตามความสนใจของนักลงทุนได้

(๒) สตาร์ทอัพด้านการแพทย์ และการดูแลสุขภาพ HealthTech (เฮลท์เทค)

HealthTech มาจาก Health + Technology นั่นเอง สตาร์ทอัพด้านนี้จะนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยแก้ปัญหา พัฒนาและช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการแพทย์ การดูแลสุขภาพ เช่น ooca แพลตฟอร์มที่เป็นสื่อกลางระหว่างจิตแพทย์ นักจิตวิทยา และผู้ป่วย หรือคนทั่วไป โดยผู้ป่วยสามารถคุยหรือปรึกษาปัญหาเกี่ยวกับแพทย์ผ่านแพลตฟอร์มได้ทุกที่ทุกเวลาโดยไม่ต้องไปพบแพทย์หรือไปโรงพยาบาล

(๓) สตาร์ทอัพด้านการเกษตร AgriTech (อะกริเทค) หรือ AgTech (แอคเทค)

AgriTech มาจากคำว่า Agriculture+Technology สตาร์ทอัพด้านนี้จะนำเทคโนโลยีมาแก้ปัญหา หรือช่วยเหลือภาคการเกษตร ทั้งการเพาะปลูก การบริหารจัดการสินค้าเกษตร เช่น Ricult ที่ก่อตั้งขึ้นโดยอดีตกลุ่มนักศึกษา MIT โดยเริ่มจากการเป็นฟินเทค เพราะต้องการช่วยแก้ปัญหาทางการเงินให้แก่เกษตรกรก่อน จึงใช้ Machine Learning วิเคราะห์ วัดความเสี่ยงทุกๆ ด้าน แล้วจึงให้สินเชื่อแก่เกษตรกรรายย่อยในลักษณะของ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย แทนการให้เงินกู้ แล้ว Ricult จะคาดการณ์ผลผลิตและรายได้จากภาพพื้นที่เพาะปลูกที่ได้จากภาพถ่ายดาวเทียม เพื่อคำนวณหาความสามารถของการชำระเงินคืนนั่นเอง

(๔) สตาร์ทอัพด้านการท่องเที่ยว TravelTech (ทราเวลเทค)

TravelTech มาจาก Travel + Technology ทราเวลเทคสตาร์ทอัพ จะมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งช่วยให้นักท่องเที่ยวมีทางเลือกด้านการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น สะดวกขึ้น และยังช่วยให้ตลาดท่องเที่ยวเติบโตยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็น iAccom แพลตฟอร์ม OTA หรือ Online Travel Agency สัญชาติไทยที่ให้บริการค้นหาโรงแรม จองตั๋วเครื่องบิน เช่ารถ ช่วยวางแผนในการท่องเที่ยว หรือ LOVstay แพลตฟอร์มสำหรับการค้นหา Vacation Rentals และจองบ้านพัก ที่พักตากอากาศตามเมืองท่องเที่ยวสำคัญๆ จองกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นในท้องถิ่นนั้นๆ หรือไปลองใช้ชีวิตแบบคนท้องถิ่นกันเลยทีเดียว

(๕) สตาร์ทอัพด้านโลจิสติกส์ LogTech (ล็อกเทค)

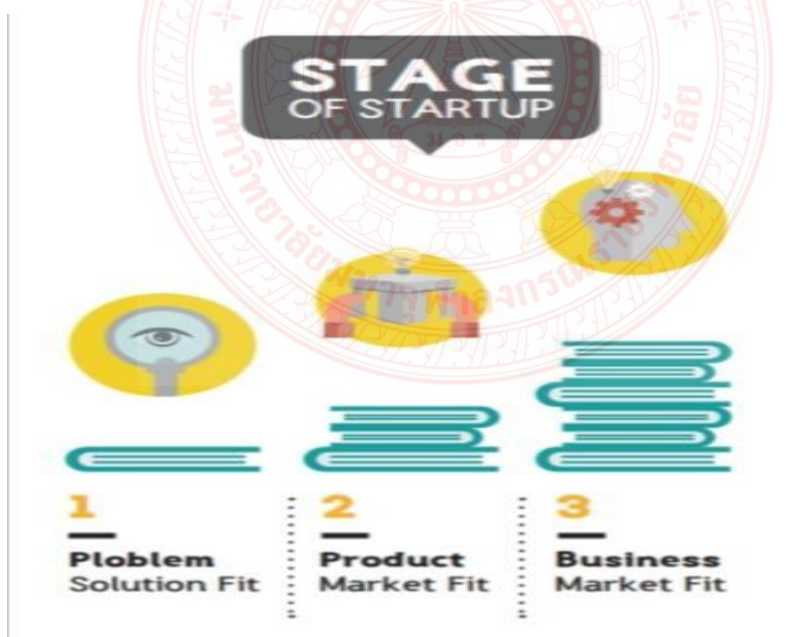
LogTech มาจากคำว่า Logistics + Technology สตาร์ทอัพด้านโลจิสติกส์จะมีการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ เช่น ระบบบริหารคลังสินค้า การพัฒนาด้านฮาร์ดแวร์ ระบบการจัดการขนส่ง รถบรรทุก เรือขนส่งสินค้า ท่าเรือ การขนส่งทางอากาศ เช่น Truckal แพลตฟอร์มสำหรับแอดวานซ์ Trucking Services การบริการรถบรรทุกสินค้า จองและคำนวณราคาค่าขนส่งผ่านมือถือ ก่อนเลือกใช้บริการ

(๖) สตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ PropTech (พร็อพเทค)

PropTech มาจากคำว่า Property + Technology สตาร์ทอัพด้านอสังหาริมทรัพย์ก็นำเทคโนโลยีมาใช้ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อช่วยในกระบวนการสร้างสรรค์ ผลิตภัณฑ์รูปแบบการใช้ชีวิต การอยู่อาศัยของคนยุคใหม่ อย่างเช่น Deskadot แพลตฟอร์มที่เป็น Digital Marketplace สำหรับค้นหา Co-working Space ที่อยู่ใกล้ๆ ด้วยระบบ Locations เลือกดูสิ่งอำนวยความสะดวก เปรียบเทียบราคา และจองผ่านมือถือ เดินเข้าไปใช้ออฟฟิศทำงานได้เลย^๗

๒.๑.๖) ขั้นตอน การเติบโต ของสตาร์ทอัพ^๘

เมื่อเริ่มอยากทำธุรกิจสตาร์ทอัพกันแล้ว เพื่อให้เห็นภาพรวมว่าสตาร์ทอัพนั้น จะพัฒนาธุรกิจให้เติบโตได้อย่างไร สามารถสรุปคร่าวๆ เป็น 3 ขั้นตอน ผ่าน Stage of Startup ดังนี้



^๗ อ้างแล้ว

^๘ ณฤทธิ วรพงษ์ดี, Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ, (กรุงเทพมหานคร, ๒๕๖๐), หน้า ๑๒.



2.1.๗) การสนับสนุนด้านอื่น ๆ สำหรับ Startup ระบบการศึกษาและสร้างบุคลากรสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ

1. ตลาดหลักทรัพย์สนับสนุนการให้ความรู้แก่นักลงทุนเกี่ยวกับการลงทุนในสตาร์ทอัพ และเทคโนโลยี และแนะนำสัญญาณมาตรฐานในทุกช่วงระยะของการเติบโต เพื่อความชัดเจน ในการทำสัญญาระหว่างนักลงทุนและผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ
2. จัดตั้ง National Incubator/Accelerator Program เพื่อเป็นมาตรฐานของการสอน และมาตรฐานในการคัดเลือกสตาร์ทอัพในช่วง Pre-seed เพื่อเข้ารับสิทธิประโยชน์และ เงินทุน ให้เปล่า (Grants)
3. จัดตั้ง National Incubator/Accelerator Committee ซึ่งประกอบด้วยบุคลากรที่เป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) และตัวแทนจากสมาคม Thai Startup Association เพื่อ ควบคุม และกำหนดมาตรฐานของ Incubator/Accelerator Program การสอนที่มุ่งเน้นการ ยกระดับและ พัฒนาคุณภาพของบุคลากรในธุรกิจด้านเทคโนโลยี

4. สนับสนุนทุนให้เปล่า (Grants) มูลค่า 300,000 - 500,000 บาท ต่อ ทุน เพื่อให้กับ ทีมที่ผ่านการคัดเลือก โดยมีเงื่อนไขที่ทีมที่ผ่านจะต้องทำงานแบบเต็มเวลาภายใต้การดูแล ตลอดระยะเวลา 4 เดือน

5. ใ้มหาวิทยาลัย อนุญาต เพื่อใช้กลไกของสหกิจศึกษาสำหรับทีมที่ได้เข้าสู่ Incubator/Accelerator Program เพื่อสามารถทำให้นักศึกษาสามารถใช้เวลาเต็มเวลา 4 เดือน ในช่วงที่ได้รับทุนให้เปล่า (Grant)

6. กระทรวงศึกษาควรวางโครงสร้างหลักสูตรใหม่ ที่มีใช้มุ่งเน้นการสร้างผู้ประกอบการ แต่เน้นสนับสนุนการสร้างบุคลากรที่เป็นผู้เชี่ยวชาญ (Specialists) ที่มี mindsets ของ ผู้ประกอบการ พัฒนาสื่อ

๗. รัฐเป็นสปอนเซอร์สนับสนุนงาน Events ของ Startup และ ร่วมกับสมาคมนักข่าวจัดหลักสูตรพัฒนาคุณภาพของบุคลากรใน Tech Media เช่น การเขียนบทความเทคโนโลยีสำหรับบุคคลทั่วไปของ BBC รวมถึงสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเดินทางและใช้ช่องทางของภาครัฐอำนวยความสะดวกให้ สื่อคุณภาพสามารถเข้าถึงบุคคล ข้อมูล ที่สำคัญในวงการ เพื่อให้สื่อด้าน เทคโนโลยีของไทยสามารถครองตลาด 6 ประเทศกลุ่มแม่น้ำโขงในช่วงต้น และขยายสู่อาเซียนในอนาคต

๘. สนับสนุนช่องทางสื่อสารณะเพื่อเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจของธุรกิจสตาร์ทอัพ

๙. ให้สิทธิประโยชน์เพื่อสนับสนุนผู้เล่นอื่น ๆ ในระบบนิเวศน์ ได้แก่ ผู้พัฒนาพื้นที่ Startup District Area, Working Space, Private Incubator/Accelerator, Alternative Academies ให้สิทธิประโยชน์สำหรับเอกชนที่ร่วมพัฒนา หรือ ใช้สินค้า/บริการของสตาร์ทอัพ เพื่อสร้างลูกค้าอ้างอิงให้กับสตาร์ทอัพ รวมถึงสนับสนุนการเอกชนเพื่อ เข้าซื้อกิจการสตาร์ทอัพเพื่อเพิ่มโอกาสในการ exit ของสตาร์ทอัพ และ เพิ่มศักยภาพทาง นวัตกรรมให้เอกชนในธุรกิจนั้นๆ

ผลขั้นต่ำที่คาดหวังจากข้อเสนอข้างต้นนี้มีดังต่อไปนี้

1. สร้างบริษัทที่มีมูลค่า 1 พันล้านเหรียญสหรัฐ จำนวน 3 บริษัทภายในระยะเวลา 5 ปี
2. ก่อให้เกิดการจ้างงานที่มีทักษะขั้นสูง 10,000 ตำแหน่ง
3. รายได้หมุนเวียนในพื้นที่ (ไม่รวม รายได้ และ ผลกระทบของ Startup ที่มีต่อ Value Chain) มูลค่า 8,000 ล้านบาท ต่อปี
4. สร้างการใช้จ่ายใน Value Chain ของแต่ละธุรกิจโดยรวม 50,000 ล้านบาทต่อปี
5. เม็ดเงินลงทุนจาก Investors ต่างประเทศ 3 พันล้านบาท ไปยังสตาร์ทอัพ
6. มีการปกป้องตลาดของธุรกิจต่างๆ ในประเทศ ยกตัวอย่างเช่น ประเทศจีนมี กฎระเบียบที่รัดกุมสำหรับบริการอินเทอร์เน็ตต่างๆ จากต่างประเทศที่จะเข้าไปทำตลาดในจีน
7. สนับสนุน Startup ที่จดทะเบียนและมี Head Quarter ในประเทศไทย เพื่อไปหา รายได้จากประเทศอื่น เช่น จัด Business Matching กับลูกค้าที่มีโอกาสผ่านการ สนับสนุนของทูตพาณิชย์
8. ดึงดูดให้บริษัทที่ต้องการ IPO จากต่างประเทศ มาอยู่ในตลาดทุนของประเทศไทย
9. สร้างเสริมความแข็งแกร่งและเปิดโอกาสให้งาน R&D ภายในประเทศได้มีอุปสงค์ในตลาด

2.๑.๘) วิวัฒนาการของ Office Space

การพัฒนา Space ของ Office ต่างๆที่เกิดขึ้น ซึ่งมีรูปแบบลักษณะการทำงานที่แตกต่าง กัน ทั้งในเรื่อง ไดอะแกรม แล้วการใช้งาน โดยแบ่งเป็น 3 รูปแบบ

1. Office space
2. Co - working space
3. Startup space

2.๑.๙) รูปแบบของ Office Space

Office space มีรูปแบบการทำงาน โดยถูกแบ่งออกไป เป็นการทำงานของตัวเอง Space ที่มีขนาดที่ต่างกันออกไป โดยจะมีขนาด 3 ขนาดการใช้งาน

1. S = Small office

การทำงานของ S จะมีรูปแบบการใช้งาน ประมาณ 10 - 20 คน เป็นรูปแบบการทำงานแบบไม่ใหญ่ ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่กันไป อาจจะมีการทำงานแบบแบ่งแผนกเป็นห้องๆ หรือ บริษัทมีจำนวนคนแค่จำนวนนี้ ทำให้ต้องการใช้พื้นที่ไม่มาก

2. M = Medium office

การทำงานของ M จะมีรูปแบบการใช้งาน ประมาณ 50 คน เป็นรูปแบบการทำงานที่มีการใช้งานแบบกลางๆ จะมีการใช้งานพื้นที่ๆพอเหมาะ

3. L = Large office

การทำงานของ L จะมีรูปแบบการใช้งาน ประมาณ 100 คน โดยจะออกเป็นองค์กร ใหญ่ ที่ไม่มีการแบ่งแผนกการทำงาน ที่ชัดเจน หรือ มีการรวมแผนก ที่มีการใช้งาน ในที่ว่างด้วยกัน ทำให้มีการใช้งานพื้นที่ๆ ใหญ่

2.๑.๑๐ จะรู้ได้อย่างไรว่าเราเหมาะทำธุรกิจสตาร์ทอัพ^๙

ก่อนที่จะก้าวไปสู่การทำธุรกิจ สตาร์ทอัพในบทต่อไป สิ่งสำคัญอีกสิ่ง หนึ่งสำหรับผู้สนใจอยากทำธุรกิจ คือ การ เช็คความพร้อมว่าเราเหมาะกับการทำธุรกิจ สตาร์ทอัพหรือไม่ ซึ่งหากเคยได้ยินมาว่า ใครก็สามารถเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพได้ ขอ แค่มีไอเดีย และมี Passion อย่างแรงกล้า ในการที่จะแก้ปัญหาให้กับผู้คน และตั้งใจ ทำมันอย่างจริงจัง เท่านั้นก็จะประสบความสำเร็จ ข้อความนี้อาจจะเป็นจริงแค่บางส่วน การจะสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพนั้น จะต้องมี ส่วนประกอบหลายอย่าง และกว่าจะมาเป็น สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จจะต้อง ฝ่าฟันกับอุปสรรคมากมาย ทั้งเรื่องทีมงาน เงินทุน ลูกค้า คู่แข่ง ตลอดจนการตัดสินใจต่างๆ ที่มีผลต่อบริษัท รวมถึงมีความกดดัน ในภาระหน้าที่ และความรับผิดชอบต่อ บริษัท นักลงทุน ลูกค้า และพนักงาน ซึ่งสิ่ง ต่างๆ เหล่านี้ผู้ประกอบการ จะต้องแก้ ปัญหา และผ่านไปให้ได้ ทำให้อาจจะไม่ใช่ ทุกคนที่เหมาะสมกับการเป็นสตาร์ทอัพ เพราะฉะนั้นเราต้องถามตัวเองว่ามีความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพหรือไม่ หากยังไม่แน่ใจ อาจลองตรวจสอบตนเอง จากคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ประกอบการ หรือ Startup Checklist กันก่อน

^๙ ณฤทัย วรพงษ์ดี, Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ, (กรุงเทพมหานคร, ๒๕๖๐), หน้า ๑๗.



ปัจจุบันนี้วงการตลาดในประเทศไทยมีการแข่งขันกันค่อนข้างมากเข้มข้นและรุนแรง ผู้บริโภคก็มีความรู้เพิ่มมากขึ้น ในการที่จะเลือกซื้อสินค้าที่ตนเองพอใจมากที่สุด จึงนับได้ว่าตลาดปัจจุบันเป็นตลาดของผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้น ผู้ผลิตหรือนักการตลาด จึงต้องทำความเข้าใจถึงพฤติกรรมผู้บริโภคให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ว่าความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคนั้น จะมีจุดยืนอยู่ตรงไหนหรือมีอัตราการผันแปรไปตามปัจจัยต่างๆ มากน้อยเพียงใด ผู้ผลิตและนักการตลาดจะต้องศึกษาถึงศาสตร์ต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพฤติกรรมผู้บริโภคโดยตรง ที่จะทำให้ผู้ผลิตและนักการตลาดมีความเข้าใจและนำมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจและการจำหน่ายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

๒.๑.๑๑) การวิจัยตลาดสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ

การวิจัยตลาด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาให้ทราบถึงเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ และเป็นกิจกรรมที่เกือบจะกล่าวได้ว่าเกี่ยวข้องกับการจัดการงานทุกแขนง โดยนักวิจัยตลาดได้จำแนกประเภทของการวิจัยตลาด เพื่อให้เหมาะสมกับงานในแต่ละด้าน และเอื้ออำนวยความสะดวกแก่ผู้นำไปใช้ โดยได้แบ่งออกเป็น ๕ ประเภทใหญ่ ดังนี้

(๑) การวิจัยผู้บริโภค (Consumer Research)

การวิจัยผู้บริโภค หรือในบางครั้งจะถูกเรียกว่า การวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งถือได้ว่าเป็นรูปแบบของการวิจัยที่สำคัญที่สุด และมักต้องมาก่อนการวิจัยในรูปแบบอื่นๆ ทั้งหมด เพราะกิจการต่างๆ จะประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้นั้น จำเป็นที่จะต้องทำการวิเคราะห์ความจำเป็น หรือความต้องการของผู้บริโภคหรือตลาดให้ได้เสียก่อน หลังจากนั้นจึงค่อยหันมาพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของตลาดกลุ่มเป้าหมายนั้น ซึ่งการวิจัยผู้บริโภคจะต้องศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ ที่สำคัญ ดังนี้

๑.๑ ใครเป็นผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ ในการซื้อสินค้าและบริการนั้น บางครั้งผู้ที่ซื้ออาจจะไม่ได้เป็นผู้ใช้สินค้า และบริการนั่นเอง เพราะฉะนั้นกิจการจึงต้องทำการวิจัยเพื่อหาว่าใครคือผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่

แท้จริง เช่น เป็นเพศชายหรือหญิง อายุเท่าไร การศึกษาอยู่ในระดับไหน มีอาชีพ เชื้อชาติอะไร และมีฐานะทางเศรษฐกิจเป็นอย่างไร เพื่อจะได้เริ่มดำเนินงานทางด้านการตลาดต่อไป

๑.๒ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อ และผู้ใช้เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญ ที่ต้องทำการศึกษาเพื่อให้ทราบว่า ผู้ซื้อและผู้ใช้นั้นมีความเกี่ยวข้องกันอย่างไร และอะไรเป็นอิทธิพลสำคัญที่ทำให้เกิดการซื้อหาสินค้าและบริการขึ้น

๑.๓ ทำไมผู้บริโภคบริโภคจึงซื้อผลิตภัณฑ์ ถ้าจะถามว่าทำไมจึงซื้อผลิตภัณฑ์นั้น จะเห็นว่าบางครั้งเป็นเรื่องที่จะหาคำตอบได้ค่อนข้างยาก เพราะแต่ละคนต่างก็มีเหตุผลในการซื้อที่แตกต่างกันออกไป แต่อย่างไรก็ตามในการดำเนินแผนการตลาดที่ดี เราต้องพยายามศึกษาถึงสาเหตุหรือสิ่งจูงใจที่ทำให้เกิดการซื้อขึ้น

๑.๔ ผู้ซื้อไปใช้ทำอะไร ในการทำวิจัยผลิตภัณฑ์จำเป็นต้องศึกษาว่า ผู้ซื้อได้อะไรไปเพื่ออะไร เพราะเรามักจะพบว่า แต่ละคนจะมีการซื้อสินค้าอย่างเดียวกัน โดยอาจจะนำไปใช้งานในลักษณะต่างกันไป ซึ่งผลของการวิจัยจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลในการขยายตลาดหรือหาตลาดใหม่ให้กับสินค้าได้

๑.๕ วิเคราะห์ถึงจำนวนที่ใช้ไปในแต่ละครั้ง เราจำเป็นต้องศึกษาว่าเมื่อผู้ซื้อได้ซื้อสินค้าของเราไปแล้วนั้น เขาใช้ระยะเวลาในการใช้นานแค่ไหนกว่าที่สินค้าจะหมด หรือไม่สามารถใช้ต่อไปได้ หรืออาจเรียกได้ว่าเป็นการศึกษาปริมาณการใช้ว่าใช้ครั้งละมากๆ ใช้ครั้งละน้อย หรือพอประมาณ เพื่อจะได้นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการจำหน่ายต่อไป

๑.๖ วิเคราะห์ถึงจำนวนที่ซื้อ เป็นการศึกษาถึงจำนวนหรือปริมาณที่ซื้อในแต่ละครั้งของผู้บริโภค เพื่อจะได้วางแผนในการบรรจุหีบห่อได้อย่างถูกต้อง เพราะสินค้าแต่ละอย่าง แต่ละประเภท ผู้ซื้อจะนิยมซื้อเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคในปริมาณไม่เท่ากัน นอกจากนี้ การที่เราทราบถึงจำนวนที่ผู้ซื้อซื้อ จะทำให้วางแผนในการผลิตได้อย่างถูกต้องด้วย ไม่ทำการผลิตออกมาจนล้นตลาด

๑.๗ อุปนิสัย ลักษณะนิสัยของแต่ละบุคคลแต่ละกลุ่ม แต่ละวันจะแตกต่างกันออกไป ทำให้การตัดสินใจซื้อหาสินค้าและบริการต่างๆ จะแตกต่างกันออกไปด้วย บางคนอาจจะชอบสินค้าราคาถูก บางคนอาจจะเลือกสินค้าที่ตราয়ี่ห้อ หรือบางคนอาจจะซื้อสินค้าตามกลุ่มสังคมที่ตนอยู่ ชื่อเมื่อเราทราบถึงอุปนิสัยในการซื้อของผู้ซื้อแล้ว เราสามารถจะวางแผนงานทางการตลาดได้ถูกต้องยิ่งขึ้น เช่น สามารถที่จะวางแผนการโฆษณาได้ว่า จะเน้นความสำคัญของสินค้าทางด้านใด จึงจะดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อโดยทั่วไปได้

๑.๘ สถานที่ที่ซื้อ จะต้องศึกษาถึงตลาด หรืออาณาเขตที่สำคัญที่คนนิยมไปซื้อสินค้าและบริการกันอยู่เสมอๆ หรือเป็นประจำ ว่าเขาเหล่านั้นนิยมที่จะซื้อสินค้าในแต่ละประเภทที่ไหนหรือในอาณาเขตใดมากที่สุด เพื่อจะได้วางแผนว่าควรจะนำสินค้าไปวางจำหน่ายที่ใด หรือถ้าจะตั้งร้านค้า จะต้องเลือกสถานที่ตรงไหนจึงจะเหมาะสม โดยอาจจะมีการศึกษาเพิ่มเติมว่าสถานที่นั้นมีผู้คนอาศัยหนาแน่นหรือไม่ และการจราจรในพื้นที่อาณาเขตนั้นเป็นอย่างไรบ้าง

๑.๙ ความจงรักภักดีในตราয়ี่ห้อ บุคคลบางกลุ่มอาจจะนิยมซื้อสินค้าเพราะมีความเลื่อมใสชื่นชอบหรือเชื่อถือในตราয়ี่ห้อของสินค้านั้นเป็นหลัก ซึ่งผู้ประกอบการอาจจะนำเอาข้อมูลเหล่านั้นไปใช้ในการวางแผนการตลาด โดยเฉพาะควรเน้นการโฆษณาที่ตราয়ี่ห้อของสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อมองเห็นความแตกต่างในตราয়ี่ห้อของกิจการกับคู่แข่ง และสร้างให้ผู้ซื้อรู้สึกภาคภูมิใจที่จะซื้อได้

๑.๑๐ ศึกษาถึงสภาพทางภูมิศาสตร์ เป็นการศึกษาถึงลักษณะพลเมืองในแต่ละจังหวัดหรือแต่ละเขต แต่ละท้องถิ่นที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจว่ามีสภาพความเป็นอยู่อย่างไร มีการตั้งครอบครัว บ้านเรือนใกล้กันหรือห่างไกลกัน ถนนหนทาง ท้องถิ่นที่นั้นมีความเจริญแค่ไหน เพื่อจะได้วางแผนการขาย การเข้าพบลูกค้าและการควบคุมการขายได้อย่างถูกต้อง

๑.๑๑ สถานะทางเศรษฐกิจ สภาพการณ์ทางเศรษฐกิจโดยทั่วไปจะมีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ หรืออาจกล่าวได้ว่าการประกอบธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจในขณะนั้นด้วย เพราะถ้าเศรษฐกิจดีย่อมหมายความว่า คนเรามีรายได้กำลังซื้อมากขึ้น ผู้ขายก็สามารถขายสินค้าได้มาก จึง

๒.๑.๑๒) ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ Startup The Critical Factors to Success of Startup Business

Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่สอดคล้องกับยุคของ ไทยแลนด์ 4.0 เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็วแต่การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีปัจจัยหลายๆด้าน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จมีอยู่หลักๆ 5 ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้าน ทีมงาน ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ๆ ปัจจัยด้านแผนธุรกิจและปัจจัยด้านเงินทุน ซึ่งปัจจัยแต่ละด้านก็ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ Startup นั้นๆด้วยว่าจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านไหนเป็นอันดับแรก ดังนั้นธุรกิจ Startup จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีหนึ่งใน 5 ปัจจัยนี้เป็นหลัก อย่างไรก็ตามธุรกิจ Startup ที่จะ ประสบความสำเร็จได้คือ ธุรกิจต้องสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้

ปัจจุบันปฏิเสธไม่ได้เลยว่าเทคโนโลยีสามารถสร้างนวัตกรรมใหม่ๆให้เข้ามามีส่วนในการดำเนิน ชีวิตประจำวันมากขึ้นกว่าสมัยก่อน มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมากมาย ทั้งในด้านกิจวัตรประจำวันตั้งแต่ตื่นนอนจนถึงนอนหลับ การประกอบอาชีพที่ต้องใช้เทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตเข้ามาช่วย รวมไปถึงการดำเนิน ธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว หลากหลายธุรกิจที่ปรับตัว ไม่ได้ก็ต้องปิดตัวลง เพราะในขณะนี้ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่ยุคเปลี่ยนผ่าน จากไทยแลนด์ 3.0 ซึ่งเป็นยุค ของอุตสาหกรรมหนัก เป็น ไทยแลนด์ 4.0 ซึ่งขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ และ นวัตกรรม ในปัจจุบันประเทศไทยยังติดอยู่ในโมเดลเศรษฐกิจแบบทำมากได้น้อย จึงต้องการปรับเปลี่ยนให้ เป็นทำน้อยได้มาก^{๑๐} ต้องเปลี่ยนจากการผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ไปสู่สินค้าเชิงนวัตกรรม อย่างเช่นการเกษตรก็ต้องเปลี่ยนจากการเกษตรแบบดั้งเดิมไปเป็นเกษตรสมัยใหม่ที่เน้นการบริหารจัดการ ใช้ เทคโนโลยีมาเกี่ยวข้อง หรือ Smart Farming โดยเกษตรกรต้องเป็นเกษตรกรแบบเป็นผู้ประกอบการที่สามารถนำนวัตกรรมใหม่ๆมาพัฒนาการเกษตรของตนให้สามารถทำรายได้เพิ่มมากขึ้น รวมถึงผู้ประกอบการ ธุรกิจ SMEs ก็ต้องเปลี่ยนจากการดำเนินธุรกิจแบบเดิมไปสู่ Smart Enterprises และ Startup ที่มีศักยภาพ

^{๑๐} ปานระพี รพีพันธุ์, Thailand 4.0 ประเทศไทย 4.0 คืออะไร.(ออนไลน์), แหล่งที่มา:<https://www.it24hrs.com/2017/thailand-4-0/>, (๑ มีนาคม ๒๕๖๓).

ธุรกิจ Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่สอดคล้องกับยุคของ ไทยแลนด์ 4.0 ซึ่งการทำธุรกิจ Startup คือ การที่เรามองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับคนส่วนมากแล้วสร้างโมเดลธุรกิจเพื่อมาแก้ไขปัญหานั้นโดยใช้ เทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง ด้วยวิธีการที่แตกต่างจากเดิม และธุรกิจจะต้องสามารถสร้างกำไรได้เรื่อยๆ เพิ่มผู้ ใช้ได้เรื่อยๆ และสามารถเติบโตขึ้นได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาอันสั้นและกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ขึ้นเอง Startup มีจุดเริ่มต้นที่ Silicon Valley ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งถือเป็นศูนย์กลางแห่งเทคโนโลยี ปัจจุบันนัก ลงทุนเริ่มให้ความสนใจกับธุรกิจ Startup มากขึ้น เพราะ Startup มีแนวโน้มที่จะเติบโตได้แบบก้าวกระโดด เมื่อเทียบกับการทำธุรกิจแบบในอดีตที่ต้องใช้เวลาและเงินลงทุนจำนวนมากในการขยายธุรกิจให้เติบโต หลาย บริษัทระดับโลก เช่น 1.Apple 2.Google 3.Facebook 4.Instagram 5.Twitter ฯลฯ ล้วนแล้วแต่เคย ผ่านการเป็น Startup มาก่อนแล้วทั้งนั้น ประเทศไทยในสมัยก่อนที่เทคโนโลยียังไม่ได้มีบทบาทมากนักทำให้ เรามองว่า Startup เป็นเรื่องที่ไกลตัว มองว่าเป็นเรื่องที่เพ้อฝัน มีแต่ฝรั่งเท่านั้นที่ทำได้ เป็นเรื่องที่ไปไม่ได้ หรือเป็นไปได้ยาก เพราะประเทศไทยยังไม่มี Startup ที่ประสบความสำเร็จให้เห็นกัน ทั้งภาครัฐและ เอกชนจึงยังไม่ได้ให้ความสนใจธุรกิจประเภทนี้นัก แต่ปัจจุบันมีกลุ่มเล็กๆ หลายกลุ่มได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าคนไทยเราสามารถทำได้ไม่แพ้ชาติใดในโลก ยกตัวอย่างธุรกิจ Startup ของไทยที่ประสบความสำเร็จ อาทิ 1. Wongnai 2. Builk 3. Computerlogy 4. Ookbee และอื่นๆอีกมากมาย ที่เป็น Startup ของ ไทย คนกลุ่มนี้ได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าคนไทยก็สามารถทำ Startup ได้ แต่อย่างไรก็ตาม หากคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ แล้ว Startup ที่ไม่ประสบความสำเร็จมีมากถึง 90 % Startup ที่ประสบความสำเร็จมีเพียงแค่ 10 % เท่านั้น^{๑๑} ดังนั้นจึงต้องการทราบปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจ Startup นั้นประสบความสำเร็จ ว่าจะต้องอาศัยปัจจัยใดบ้างสำหรับการเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจ Startup

ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ Startup และปัจจัยต่างๆ ที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จ จากแหล่งข้อมูลที่เป็นหนังสือ บทความ วารสาร และบทความในอินเทอร์เน็ต ที่เป็นข้อมูล ปัจจุบัน โดยเขียนขึ้นในระหว่าง พ.ศ. 2556 - 2560 มีเนื้อหาเกี่ยวกับธุรกิจ Startup เป็นหลัก ซึ่งได้บทความทั้งหมด 9 เรื่อง ดังรายชื่อในตารางที่ 1^{๑๒} ดังนั้นจึงต้องการทราบปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจ Startup นั้นประสบความสำเร็จ ว่าจะต้องอาศัยปัจจัยใดบ้างสำหรับการเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจ Startup

^{๑๑} ศศิรินทร์ สายะสนธิ์, **ทำไม Startup ในไทยไม่ค่อยประสบความสำเร็จ?**, (ออนไลน์), แหล่งที่มา: <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/760159>, (๑ มีนาคม ๒๕๖๓).

^{๑๒} เรื่องเดียวกัน

ตารางที่ 1 บทความที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัย	ชื่อบทความ	วัตถุประสงค์	วิธีการศึกษา
กวิณ อัสวานันท์ (2560)	ความสำเร็จและความล้มเหลวของ Startup	อธิบายความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจ Startup	ศึกษาจากกรณีศึกษาหลายๆกรณีและนำมาวิเคราะห์ความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจ
โครงการพัฒนารูจกนวัตกรรมรายใหม่ (มศก.) (2560)	Startup คืออะไร	อธิบายความหมายและความเป็นมาของธุรกิจ Startup	ศึกษาจากกรณีศึกษาที่เคยเป็น Startup มาก่อน และศึกษาจาก Steve Blank ผู้ได้ชื่อว่าเป็นบิดาแห่ง Startup
จิราวัฒน์ คงแก้ว (2556)	เทรนด์ร้อนธุรกิจเกิดใหม่	นำเสนอธุรกิจที่กำลังเป็นที่นิยมและธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่	ศึกษาจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์มือถือและใช้อินเตอร์เน็ตในแต่ละปี และนำมาวิเคราะห์เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่
ฉัตรชัย ดวงรัตนพันธ์ (2559)	WashBox24แบบอย่าง Startup ไทย.	อธิบายปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจ Washbox24	ศึกษาจากการสัมภาษณ์คุณนิพนธ์ ไทยานุรักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ก่อตั้งธุรกิจ WASHBOX24

ผู้วิจัย	ชื่อบทความ	วัตถุประสงค์	วิธีการศึกษา
ปานระพี ทรัพย์พันธุ์ (2560)	Thailand 4.0 ประเทศไทย 4.0 คืออะไร.	อธิบายความเป็นมาและความหมายของประเทศไทย 4.0	ศึกษาจากเศรษฐกิจประเทศไทย และนำมาวิเคราะห์เป็นยุค
สิทธิพงษ์ จงสกุล (2560)	ปัจจัยที่ทำให้ Startup ประสบความสำเร็จ.	ศึกษาและนำเสนอปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จ	ศึกษาองค์การ Startup ที่ประสบความสำเร็จ วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้แล้วสรุปเป็นปัจจัย
Fayossy (2560)	อัพเดทตัวเลขผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกปี 2017	นำเสนอข้อมูลปัจจุบันของสถิติผู้ใช้อินเทอร์เน็ตแต่ละสื่อสังคมออนไลน์	ข้อมูลผู้ใช้อินเทอร์เน็ตจาก 238 ประเทศทั่วโลกขององค์กร 2 แห่ง ในสิงคโปร์
ศุภิมลย์ สุวรรณโรจน์, ประกิต สังข์ป่า, วิลาส ฉ่ำเลิศวัฒน์, ธันวดี สุนตนันท์, วราพร จิระพันธุ์ทอง, จิตติมา คังขมณี (2560)	รายงานสรุปโครงการศึกษาวิจัย THAILAND ISO STARTUP PROFILE	นำเสนอการพัฒนา Startup Profile ซึ่งยังคงเป็นก้าวหนึ่งที่สำคัญในการวางฐานสำหรับสร้างความเป็นระบบกระบวนการที่สำคัญของสตาร์ทอัพ ช่วยเสริมสร้างศักยภาพสตาร์ทอัพให้สามารถเติบโตและขยาย(Scaling) ในอนาคตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน	ศึกษาและวิเคราะห์คุณลักษณะของสตาร์ทอัพที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ได้วิเคราะห์ถึงปัญหาการแก้ปัญหาความท้าทายของสตาร์ทอัพเพื่อสร้างความยั่งยืนในการเติบโตของสตาร์ทอัพคือการเสริมสร้างคุณภาพในกระบวนการของสตาร์ทอัพ

๒.๑.๑๓) เทคโนโลยีกับธุรกิจ Startup

ในยุคปัจจุบันปฏิเสธไม่ได้ว่าเทคโนโลยีมีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนสมัยใหม่ เป็นอย่างมาก เป็นยุคที่ผู้คนมีโทรศัพท์มือถือ (Smartphone) เป็นอวัยวะที่ 33 ตั้งแต่ต้น

นอนจนถึงตอนนอน ไม่ว่าจะเป็นการใช้โทรศัพท์ตั้งนาฬิกาปลุกในการตื่นนอน ใช้ตั้งแจ้งเตือนกิจกรรมต่างๆที่ต้องทำในแต่ละวัน ใช้ในการจดบันทึกแทนการจดใส่กระดาษ ขณะเดียวกันที่กำลังแทรกซึมเข้าสู่พฤติกรรมการใช้ชีวิตของมนุษย์ทุก เพศทุกวัยในตอนนี้คือ สื่อสังคมออนไลน์ (Social Networks) ไม่ว่าจะเป็น Line Facebook Instagram ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตในทุกๆอิริยาบถ ไม่ว่าจะเป็นการใช้สื่อออนไลน์ในการติดต่อกัน ติดต่อเรื่องการ เรียน การนัดหมาย การรับรู้ข่าวสาร บ้านเมืองต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว เช่นเดียวกับวงการธุรกิจถ้าหากนำเอา เทคโนโลยีเข้ามาเป็นตัวช่วยในการทำธุรกิจก็จะสามารถดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นวิถีของ ธุรกิจ Startup หลายคนอาจเข้าใจว่า Startup คือการทำธุรกิจที่เป็นเทคโนโลยีเท่านั้น เช่น จะต้องเขียน แอปพลิเคชัน เขียนโปรแกรม ซอฟต์แวร์ต่างๆ เท่านั้น แต่ความจริงแล้วเพียงแค่คุณทำธุรกิจ เช่น ทำร้านกาแฟ แล้วใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้ธุรกิจเติบโตแบบรวดเร็วก็ถือว่าเป็น Startup เช่นกัน

เนื่องจาก Startup มี หัวใจสำคัญคือ Growth คือมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด การที่จะเป็นเช่นนั้นได้โมเดลธุรกิจนั้นต้องสามารถ ทำซ้ำได้ (Repeatable) และ ขยายตัวได้ (Scalable) อย่างรวดเร็ว และง่าย ซึ่งการที่จะเป็นเช่นนั้นได้เรา จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องอาศัยเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเข้ามาช่วยขับเคลื่อน เพราะในยุคปัจจุบันปฏิเสธไม่ได้ ว่าเทคโนโลยีมีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนสมัยใหม่เป็นอย่างมาก ที่ต้องกล่าวเช่นนั้น เพราะแม้แต่ประเทศไทยเราเองที่ต้องยอมรับว่าเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆยังช้ากว่าหลายๆประเทศแต่ กระนั้นถึงแม้เทคโนโลยีเพิ่งเข้ามาได้ไม่นาน แต่สถิติคนไทยใช้สื่อออนไลน์นั้นมากเป็นอันดับ 7 ของโลก ด้วย สัดส่วน 67% จากจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศ^{๑๓} ซึ่ง "กรุงเทพมหานคร" กลายเป็น เมืองหลวงที่มีจำนวนผู้ใช้งาน Facebook มากที่สุดในโลก (11.8 ล้านคน) ผู้ใช้งาน Line มากเป็นอันดับ 2 ของโลก (15 ล้านคน) สนามบินสุวรรณภูมิ ได้รับการจัดอันดับเป็น The World's Most Instagram Popular Destination 2012 ขณะที่ประเทศไทยยังติดอันดับ 15 ประเทศแรกในโลกสำหรับตลาดของอุปกรณ์สื่อสารที่ใช้ในการพกพา (Mobile Application) และเป็นเพียงประเทศเดียวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้^{๑๔} พร้อมทั้งได้รับการผลักดันจากภาครัฐที่มีนโยบายให้คนไทยได้ใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงครอบคลุมทุกพื้นที่ทุกจังหวัดทั่วประเทศ จึงเป็นผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีนั้นสามารถ เข้าถึงผู้คนจำนวนมากได้และรวดเร็วทำให้ธุรกิจเติบโตเร็วและสามารถสร้างธุรกิจให้มีมูลค่ามากในระยะเวลา อันสั้น ดังนั้นจึงถือว่าเทคโนโลยีหรือไอทีมีความสำคัญอย่างยิ่งกับธุรกิจ Startup หรือที่ในวงการ Startup จะ เรียกธุรกิจที่นำเทคโนโลยีมาขับเคลื่อนธุรกิจจนเติบโตอย่างรวดเร็วนี้ว่า “Tech Startup”

๒.๑.๑๔)ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จ

^{๑๓} Fayossy , อัปเดตตัวเลขผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก ปี 2017. ,(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <https://www.marketingoops.com/reports/behaviors/digital-in-2017-global-overview/>, (๒ มี น า ค ม ๒๕๖๓).

^{๑๔} จีราวัฒน์ คงแก้ว, STARTUP เทรนด์ร้อน...!! ธุรกิจเกิดใหม่ ,(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/538848>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

ในวันที่เริ่มทำสตาร์ทอัพสิ่งที่ทุกคนคาดหวังความสำเร็จในธุรกิจแต่การที่จะทำธุรกิจสตาร์ทอัพให้ประสบความสำเร็จนั้นต้องมีปัจจัยหลายๆอย่างที่เป็นส่วนทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพประสบความสำเร็จได้ จาก วงการการสตาร์ทอัพ โดย Bit Gross ได้กล่าวไว้ว่า จังหวะเวลา การทำธุรกิจนั้นต้องมีปัจจัยหลายๆปัจจัย แต่ ถ้าธุรกิจเปิดตัวและดำเนินการในช่วงเวลาที่ไม่เหมาะสม เช่นในช่วงตลาดอิ่มตัวแล้ว หรือมีตัวเลือกมาก ก็จะทำให้ธุรกิจไปรอดได้ยาก อย่างเช่น ธุรกิจ OokBee เป็นธุรกิจแอปพลิเคชันขายหนังสือออนไลน์ เป็นธุรกิจ Startup ประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ที่ทำธุรกิจมา 5 ปี กว่าจะได้เป็นที่รู้จักก็ต้องผ่าน การเปลี่ยนแปลงของบริษัทในหลายรูปแบบ โดยคุณณัฐติ พิงเจริญพงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ร่วม ก่อตั้ง OokBee ได้กล่าวว่า เวลาและข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคนอื่นเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจได้เปรียบใน การเข้าครอบครองตลาดนั้นก่อน^{๑๕} และธุรกิจ Uber เป็นธุรกิจผู้ให้บริการแท็กซี่แบบ ใหม่โดยให้บุคคลทั่วไปที่มีรถยนต์มาขับเป็นแท็กซี่และมีการเรียกผ่านแอปพลิเคชันได้ เป็นธุรกิจ Startup ประเภทบริการ ซึ่งในประเทศไทยยังไม่มีความหมายรองรับ เป็นธุรกิจที่เปิดตัวในช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดี หรือคนหา รายได้เสริมมากขึ้นทำให้ Uber เป็นที่รู้จัก และต่อมาปัจจัยด้าน ทีม ธุรกิจทุกธุรกิจทีมงานเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ในการทำงานเป็นทีมจะทำให้ไปได้ไกลและประสบความสำเร็จและถ้าได้ทีมงานที่ดีเข้ากันมีแนวคิดการทำงานที่ตรงกันและให้ความร่วมมือดี งานก็จะออกมาดีธุรกิจก็จะเติบโตและประสบความสำเร็จ อย่างเช่น ธุรกิจ Ookbee ให้ความสำคัญกับทีม เพราะในการทำธุรกิจ Startup จะใช้เวลาไม่มากแต่การเปลี่ยนแปลงจะ เกิดขึ้นเร็วทำให้ต้องมีทีมที่ดีและเข้าใจการแบ่งงานกันทำเพราะคนเดียวไม่สามารถทำทุกอย่างได้เองทั้งหมด และไม่สามารถเข้าใจงานได้ถ้าไม่ใช่ทีมเดียวกัน ธุรกิจ Ookbee มีทีมงานที่เรียกว่า IT WORKS ที่ทำให้เริ่มธุรกิจ จนสามารถเป็นเบอร์หนึ่งของตลาดได้ และธุรกิจ Wongnai เป็นแอปพลิเคชันร้านอาหารที่ผู้บริโภคสามารถ รีวิวอาหารได้ทั่วประเทศ เป็นธุรกิจ Startup ประเภท User-GeneratedContent หรือการสร้างเนื้อหา (Content) ที่เกิดจากผู้ใช้ หรือผู้ติดตาม มาไว้บนพื้นที่ของเว็บไซต์ โดยคุณยอด ชินสุภัคกุลประธานเจ้าหน้าที่ บริหารและผู้ร่วมก่อตั้ง ได้เริ่มทำธุรกิจ Startup ที่อเมริกาเพราะ ช่วงนั้นที่นั่นคนทำคอนข้างเยอะ และจาก การขาดทีมงานจ้างทีมที่อินเดียเขียนโปรแกรม แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จจึงกลับมาทำธุรกิจที่ประเทศไทย เพราะคุณยอดมั่นใจว่าหาทีมได้ไม่จำเป็นต้องจ้างทำ และค่อยๆร่วมทีมเพื่อนมาหลายชิ้นมา การทำงานกับเพื่อนทำให้เข้าใจกันง่ายขึ้นอยากเปลี่ยนตรงไหน อยากเพิ่มอะไรก็ทำได้ง่ายขึ้น เมื่อได้ทีมที่ดีธุรกิจก็ประสบความสำเร็จ^{๑๖} ไอเดีย หรือแนวความคิดใหม่ๆ การจะทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ต้องมีแนวความคิดใหม่ๆ สร้างสรรค์ รู้จักแก้ปัญหา เพราะแนวความคิดใหม่ๆจะเป็นตัวบอกว่าเราจะทำอะไร ทำยังไง แก้ไขอะไร เป็นการเริ่มต้นในการทำสตาร์ทอัพให้ประสบความสำเร็จโดยที่แนวความคิดต้องไม่ซ้ำหรือ จะเป็นการต่อยอดแนวความคิดเดิมที่มีอยู่แล้วให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น อย่างเช่น นาย Garrett Camp ผู้ร่วม ก่อตั้ง UberCamp ที่เขาเกิดแนวความคิดใหม่ๆจากการแก้ปัญหาเรียก Taxi ยาก จึงมีแนวความคิดเรียกรถ ผ่านแอปพลิเคชันที่ชื่อว่า UberCab.com และอีกธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับแนวความคิดใหม่ๆ CLAIM DI เป็น แอปพลิเคชันเรียกประกันภัย เป็นธุรกิจ Startup

^{๑๕} อศินา พรวิสิน, วิถี Startup ,สมุทรปราการ: เนชั่นบุ๊คส์,๒๕๕๙.

^{๑๖} อศินา พรวิสิน, วิถี Startup ,สมุทรปราการ: เนชั่นบุ๊คส์,๒๕๕๙.

ประเภทบริการ และยังเป็นธุรกิจ SMEs แล้วพัฒนามาเป็นStartup โดยมีคุณกิตตินันท์ อนุพันธ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ก่อตั้งธุรกิจ CLAIM DI ที่ได้รับความไว้วางใจจากบริษัทประกันถึง 15 บริษัท มีแนวความคิดที่จะแก้ไขการเกิดอุบัติเหตุและความยุ่งยากให้การเรียกประกัน ทำให้มีความสะดวกสบายยิ่งขึ้นและใช้เวลาไม่นานและเป็น Startup ที่คิดเร็วทำเร็วเปลี่ยนธุรกิจ ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้คู่แข่งตามไม่ทัน แผนธุรกิจ เป็นอีกปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จ การที่เราจะทำธุรกิจอะไรก็ตามเราต้องมีการวางแผนที่ชัดเจนในการทำธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจเป็นไปในทิศทางที่เราต้องการ อย่างเช่น ธุรกิจ WASHBOX 24 เป็นธุรกิจ Startup ที่ช่วยแก้ปัญหาคนทำงานที่ไม่มีเวลา และ ต้องการความสะดวกในการซักรีด โดยใช้บริการซัก-รีดผ่านแอปพลิเคชัน บนมือถือใช้งานได้ 24 ชั่วโมง ^{๑๗} โดยคุณนิธิพนธ์ ไทยานุรักษ์ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้ก่อตั้งธุรกิจ WASHBOX24 เป็นธุรกิจ Startup ประเภทบริการ ธุรกิจ Wongnai เป็นธุรกิจที่มีแผนธุรกิจที่ชัดเจนเช่นกัน เนื่องจากผู้ก่อตั้งมีความถนัดทางด้านซอฟต์แวร์โปรแกรมจึงทำให้สามารถพัฒนาโปรแกรมตามแผนธุรกิจที่วางไว้ได้ และธุรกิจ CLAIM DI ที่มีแผนธุรกิจที่ยืดหยุ่นเมื่อเกิดปัญหาที่สามารถเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว ^{๑๘} และปัจจัยสุดท้ายที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จคือ เงินทุน การทำธุรกิจสิ่งที่สำคัญคือเงินทุนหรือแหล่งเงินทุน ปัจจุบันแหล่งเงินทุนสตาร์ทอัพในประเทศไทยยังมีการสนับสนุนในทำ สตาร์ทอัพมากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะธนาคารต่างๆที่สนับสนุนเงินทุนให้ธุรกิจสตาร์ทอัพและก็มีแหล่งเงินทุนให้เลือก หลากหลายรูปแบบ มี 500 TukTuks กองทุนระดับโลกที่คอยช่วยเรื่องเงินทุน ^{๑๙} ธุรกิจ Startup มีหลายธุรกิจที่ได้เงินทุนจาก 500 TukTuks อย่างเช่น 1. CLAIM DI, 2.OokBee, 3.Washbox24 เป็นต้น สำหรับธุรกิจ OokBee คุณณัฐวุฒิ ได้กล่าวว่า เงินลงทุนเป็นเครื่องมือของการเติบโตของธุรกิจของ Startup และธุรกิจ Wongnai ที่ใช้ทุนเงินตัวเองลงทุนเพื่อพัฒนาให้ธุรกิจมีผู้ใช้จำนวน มากและจึงขอรับการระดมทุนในภายหลังจึงทำให้ง่ายต่อการระดมทุน เพราะธุรกิจมีการพัฒนาขึ้นไปเรื่อยๆจึง มีความเสี่ยงน้อย^{๒๐}

๒.๑.๑๕)แนวโน้มของธุรกิจ Startup

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา Startup ได้ถูกพูดถึงเป็นอย่างมากในประเทศไทย และยังคงพูดถึงเรื่อยๆในแวดวงธุรกิจ แต่ก็มีผลสำรวจมาว่าอัตราความล้มเหลวของ Startup มีมากถึง 90 % ^{๒๑} ในปัจจุบันเริ่มมีคนสนใจธุรกิจ Startup เพิ่มมากขึ้น เพราะมีแนวโน้มว่าจะไม่ล้มลุกคลุกคลาน เหมือนสมัยยุคแรกๆแล้ว เพราะประเทศไทยได้จัดตั้งสมาคม Thailand Tech Startup Association (สมาคม การค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่) ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ที่

^{๑๗} ฉัตรชัย ดวงรัตนพันธ์, “WashBox24” แบบอย่าง Startup ไทย.?,(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/637723>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

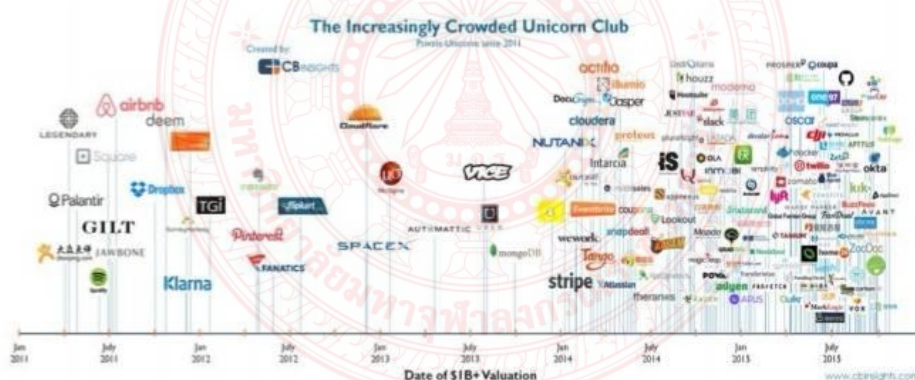
^{๑๘} อศินา พรวิสิน, วิถี Startup ,สมุทรปราการ: เนชั่นบุ๊คส์,๒๕๕๙.

^{๑๙} สิทธิพงษ์ จงสกุล, ปัจจัยที่ทำให้ Startup ประสบความสำเร็จ.?,(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <https://medium.com/>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

^{๒๐} อศินา พรวิสิน, วิถี Startup ,สมุทรปราการ: เนชั่นบุ๊คส์,๒๕๕๙.

^{๒๑} สิทธิพงษ์ จงสกุล, ปัจจัยที่ทำให้ Startup ประสบความสำเร็จ.?,(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <https://medium.com/>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

สนใจอยากทำ Startup พร้อมทั้งเป็นจุดศูนย์รวมให้ทุกคนได้มาแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นกันในแวดวง Startup และ ยังมี 500 TukTuks กองทุนระดับโลกที่คอยช่วยเหลือเรื่องเงินทุน และกระทั่งมีโรงเรียนสอน Startup อย่าง Disrupt University (ตั้งอยู่ TCDC ไปรษณีย์กลางบางรัก) ทำให้ Startup รายใหม่มีความมั่นใจมากขึ้นที่จะกล้าคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ พร้อมทั้งการเข้ามาของยุคเทคโนโลยีในไทยถึงแม้จะช้ากว่าประเทศอื่นๆ แต่ ปัจจุบันคนไทยมีสถิติผู้ใช้อินเทอร์เน็ตกว่า 38 ล้านคน จากจำนวนประชากรทั้งหมด 68 ล้านคน คิดเป็น 56% และทั้ง 38 ล้านคนนี้ใช้งาน Social Media ทั้งสิ้น ^{๒๒} นอกจากนี้สถิติการใช้สื่อสังคม ออนไลน์และอินเทอร์เน็ตทั่วโลกยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ดังที่บริษัทเอเจนซีวิจัยด้านสื่อสังคมออนไลน์ชื่อ ดังในสิงคโปร์ได้ออกมาปรับข้อมูลให้เป็นปัจจุบันเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวในโลกดิจิทัล (Digital Movement) ในปี 2017 นี้ว่า จำนวนผู้ใช้โซเชียลเน็ตเวิร์กทั่วโลก ตอนนี้อยู่ที่ 3.7 พันล้านคนแล้ว คิดเป็น 50% ของ ประชากรทั่วโลก จำนวนผู้ใช้ Social Media ตอนนี้มีมากกว่า 2.7 พันล้านคน คิดเป็น 37% ของจำนวน ประชากรทั่วโลก ทำให้นักลงทุนมองเห็นความเป็นไปได้ของธุรกิจ Startup ในไทยและหลายประเทศทั่วโลก ที่ จะสามารถประสบความสำเร็จและเติบโตได้ และแนวโน้มการเติบโตของ Startup ยังเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ดังรูปที่ 1



ที่มา <http://www.visualcapitalist.com/the-increasingly-crowded-unicorn-club/>

รูปที่ 1 การเติบโตของ Startup

จากการศึกษาพบว่าธุรกิจที่ศึกษานั้นจะเห็นว่าลักษณะของธุรกิจเป็นธุรกิจที่แตกต่างกันออกไป แต่ อย่างไรก็ตามแต่ละธุรกิจต่างมีปัจจัยแห่งความสำเร็จที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน

^{๒๒} Fayossy , อัปเดตตัวเลขผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก ปี 2017. ?(ออนไลน์),แหล่งที่มา: <https://www.marketingoops.com/reports/behaviors/digital-in-2017-global-overview/>, (๒ มี น า ค ม ๒๕๖๓).

ประกอบด้วย 5 ปัจจัยหลักๆ คือ 1. จังหวะเวลา 2. ทีม 3. ไอเดียหรือแนวคิดใหม่ๆ 4. แผนธุรกิจ 5. เงินทุน ที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จ แต่ในแต่ละธุรกิจจะเน้นปัจจัยที่แตกต่างกัน เช่น ธุรกิจ Startup ประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านจังหวะเวลาเป็นอันดับแรก เพราะจะต้องอาศัยสินค้าและ หรือบริการที่ตรงกับช่วงจังหวะเวลาและความต้องการของผู้คนส่วนมาก และปัจจัยรองลงมาคือทีมงานที่ดี ร่วมงานกันง่ายและเงินทุน ส่วนธุรกิจ Startup ประเภท User-Generated Content จะให้ความสำคัญกับ ปัจจัยด้านทีมเป็นอันดับแรก เพราะการที่มีทีมที่สามารถทำงานกันได้ง่าย เข้าใจกัน ก็จะนำไปสู่แผนธุรกิจที่ลง ตัว ออกมาในจังหวะเวลาที่เหมาะสม ก็จะส่งผลให้สามารถระดมเงินทุนได้มาก ธุรกิจ Startup ประเภทบริการ จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ๆ ธุรกิจนี้จะต้องมีความแปลกใหม่ตลอดเวลา มีความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถเรียกความสนใจให้คนมาใช้บริการได้ และยังให้ความสำคัญกับจังหวะเวลาที่ผู้คน ส่วนมากพบเจอปัญหาและเกิดความต้องการพอดีอีกด้วยดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนธุรกิจที่ดีและคิดครอบคลุม ทุกด้านทุกมุม ในการทำธุรกิจนั้นปัจจัยด้านเงินทุนสำคัญมาก กับธุรกิจ Startup ทุกๆประเภทแต่ทั้งนี้ก็ถือ เป็นปัจจัยรองที่แต่ละธุรกิจให้ความสำคัญเพราะหากธุรกิจนั้นมีทีมที่ดี แนวความคิดใหม่ๆ แผนธุรกิจที่น่า ลงทุน และจังหวะเวลาที่เหมาะสมก็จะสามารถหาเงินระดมทุนได้ไม่ยาก ซึ่งปัจจุบันมีโอกาสเปิดกว้างและมี การสนับสนุนอย่างกว้างขวางจากบริษัทขนาดใหญ่ รวมถึงการสนับสนุนจากภาครัฐด้วย และสุดท้ายปัจจัย หลักที่ทำให้ Startup ประสบความสำเร็จนั้น คือความสามารถในการตอบโจทย์ความต้องการและสามารถ แก้ไขปัญหาได้ตรงใจผู้บริโภค ขณะเดียวกัน Startup ก็ต้องสามารถสร้างรายได้จากธุรกิจดังกล่าวได้ด้วยถึงจะ กล่าวได้ว่า ธุรกิจ Startup นั้นประสบความสำเร็จ

๒.๑.๑๖)คุณสมบัติเบื้องต้น ของผู้ประกอบการ Startup^{๒๓}

๑)มีความปรารถนาอย่างแรงกล้า

ในที่นี้หมายถึงมีความปรารถนาอย่างแรงกล้า (Passion) ในการจะเป็นผู้ประกอบการ มีความฝันอยากเป็นเจ้าของธุรกิจ อยากสร้างธุรกิจของตัวเอง รู้ว่าตัวเองกำลังทำอะไร อยากจะสร้างอะไรเพื่อแก้ปัญหาให้ผู้คน และมีความสุขในการทำสิ่งนั้น ไม่ใช่อยากทำ เพราะแฟชั่น หรืออยากทำเพราะคิดว่ารวยเร็ว แต่อยากทำเพราะเป็นความฝัน เป็นความ ต้องการของเราจริงๆ การมี Passion จะทำให้เรามีพลังในการทำงาน มีความสุขที่ตื่นเช้า มาทำงาน และจะทำให้เรามุ่งมั่น ขวนขวายหาความรู้พัฒนาตัวเองตลอดเวลา รวมถึงจะ เป็นแรงผลักดันให้ก้าวต่อไปได้ ในวันที่มี ปัญหาอุปสรรคมากมาย ก็จะไม่ย่อท้อต่อความ ยากลำบาก

Jack Ma แจ็ค หม่า

เจ้าของ Alibaba ธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่ใหญ่ที่สุดในโลก ในประเทศจีน เคยสอบเลขได้แค่เกรด 1 สอบตกสมัย ไฮสคูล 3 ครั้ง เอนทรานส์ไม่ติด 3 ครั้ง เคยสมัครงาน 30 แห่ง แต่ถูกปฏิเสธหมด เป็น

^{๒๓} ณฤทัย วรพงษ์ดี, Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ, (กรุงเทพมหานคร, ๒๕๖๐), หน้า ๑๘.

คนที่ไม่มีอะไรที่เหมาะสมกับการเริ่มต้นธุรกิจเลย แต่มี Passion และมีความมุ่งมั่นในทุกเรื่องและจะทำอย่างเต็มที่ จนประสบความสำเร็จอย่างทุกวันนี้

Top Aitthipat ต๊อป อธิธิพันธ์

เจ้าของธุรกิจ “เก้าแก่น้อย” จากเด็กติดเกมส์ ที่มี Passion อย่างแรงกล้าที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจ และลาออก จากการเรียนตอนปี 1 มาทำธุรกิจเต็มตัว ได้ลองผิด ลองถูกหลายครั้งจนมาเป็นเก้าแก่น้อย ในปัจจุบันที่มี ยอดขายมากกว่า 3 พันล้าน ในกว่า 30 ประเทศทั่วโลก ด้วยวัยเพียงแค่ 30 ปี

2) มีความคิดสร้างสรรค์

การสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ มักเป็นรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ หรือเป็นสินค้าบริการที่ไม่เคยมีมาก่อน จำเป็นต้องใช้ความคิด สร้างสรรค์ หรือการคิดนอกกรอบ ซึ่งคนที่มีความคิดสร้างสรรค์มักเป็นคนช่างคิด ช่างสังเกต ช่างสงสัย สิ่งนี้จะช่วยให้เกิดไอเดียใหม่ ๆ โมเดลทางธุรกิจใหม่ ๆ รวมถึงกลยุทธ์ต่างๆ ที่จะช่วยให้การสร้างและ ขยายการเติบโตธุรกิจทำได้ง่ายขึ้น

๓) ความเป็นนักกลยุทธ์

ทักษะนี้เป็นทักษะสำคัญของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ที่ชอบคิด วิเคราะห์ เพื่อหาแนวทางที่ดีที่สุด จะต้องเห็นภาพใหญ่ ประเมินสภาพแวดล้อม และเป้าหมายที่จะเดินทางไปถึง ซึ่งความเป็นนักกลยุทธ์จะต้องรู้จักวางแผน วิเคราะห์ ประเมินผล และเรียนรู้ปรับปรุง อยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของ สินค้า บริการ หรือโมเดลทางธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดและไปถึงเป้าหมายได้สำเร็จ

๔) ความเป็นผู้นำและกล้าตัดสินใจ

การเป็นผู้ก่อตั้งบริษัท เราคือผู้นำพาธุรกิจให้เดินต่อไปได้ ซึ่งต้องพบกับปัญหา มากมาย รวมถึงสิ่งสำคัญที่จะต้องรับผิดชอบ ความเป็นผู้นำจำเป็นมากสำหรับเจ้าของ โดยเฉพาะผู้ก่อตั้งที่อายุน้อย อาจมีลูกน้องที่มีอายุมากกว่า ซึ่งความเป็นผู้นำและกล้าตัดสินใจ จะช่วยสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือต่อผู้ได้บังคับบัญชาได้ ทำให้ธุรกิจ สามารถเดินต่อไปได้

๕) มีความกล้าเสี่ยง

แน่นอนว่าการทำธุรกิจมีความเสี่ยง แต่การทำธุรกิจสตาร์ทอัพ มีความเสี่ยง ยิ่งกว่าเพราะเป็นการสร้างสิ่งใหม่ๆ ซึ่งอาจจะ ต้องใช้เวลาในการพิสูจน์ และในช่วงแรก ยังไม่สามารถตอบได้ว่าธุรกิจที่ทำจะไปได้ หรือไม่ จึงต้องทุ่มเทกับธุรกิจอย่างเต็มที่ รวมถึงอาจจำเป็นต้องทำงานเต็มเวลาเพื่อสร้างการเติบโตอย่างรวดเร็ว และจะเป็นช่วงที่ ไม่มีรายได้จึงมีความเสี่ยงสูง แต่ผู้ประกอบการ สตาร์ทอัพก็สามารถยอมรับความเสี่ยงนี้ได้ เพื่อแลกกับความสำเร็จอันยิ่งใหญ่

ทั้ง 5 คุณสมบัตินี้ จะเป็นคุณสมบัติเบื้องต้นที่ ทำให้รู้ว่าเรามีความพร้อม หรือไม่ ในการเริ่มต้นทำ ธุรกิจสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ยังมี คุณสมบัติย่อยอื่นๆ เพิ่ม เต็มอีก ซึ่งเป็นคุณสมบัติ ของผู้ประกอบการที่ดี อยู่ใน Startup Checklist ลอง มาดูกันซิว่าเรามีคุณสมบัติ ของผู้ประกอบการมากน้อย เพียงใด

STARTUP CHECKLIST

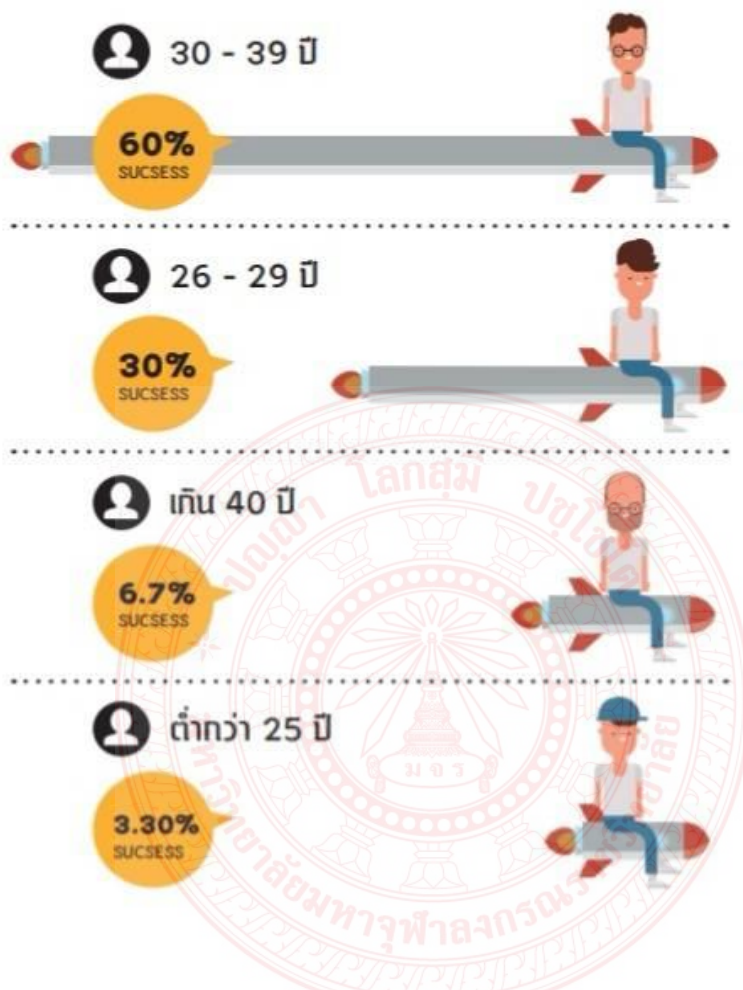
- | | |
|--|---|
| ➡ 1. มีความปรารถนาอย่างแรงกล้า Passion ในการทำธุรกิจ | ➡ 9. มีความรู้ในสิ่งที่จะทำ |
| ➡ 2. มีความคิดสร้างสรรค์ | ➡ 10. มีผู้ร่วมก่อตั้งและทีมที่มีทัศนคติในการทำงานตรงกัน (เคมีตรงกัน) |
| ➡ 3. ความเป็นนักกลยุทธ์ | ➡ 11. รักการเรียนรู้ |
| ➡ 4. ความเป็นผู้นำ กล้าตัดสินใจ | ➡ 12. มีทักษะการสื่อสาร และชอบพูดคุย พบปะกับคนใหม่ๆ |
| ➡ 5. มีความกล้าเสี่ยง | ➡ 13. มีคอนเนกชั่น และคนคอยสนับสนุน |
| ➡ 6. มีความมุ่งมั่นตั้งใจ | ➡ 14. มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจ |
| ➡ 7. มีความมั่นใจในตัวเอง เชื่อมั่นในตัวเอง | ➡ 15. มีเงินทุนตั้งต้น |
| ➡ 8. มีความพยายามอดทน ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค | |

ลองตรวจสอบตัวเองว่ามีความพร้อม และเหมาะที่จะทำธุรกิจสตาร์ทอัพหรือไม่ จาก Start-up Checklist หากมีคุณสมบัติมากกว่าครึ่ง ก็ลองไปลุยกันได้เลย

จากสถิติผลสำรวจ Thai Startup Founders Survey 2016 โดย Thai Venture Capital Association (NCA) ได้สำรวจ ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพไทย 30 บริษัท (ที่ประสบความสำเร็จมีการระดมทุนจาก VC อย่างน้อย 1 รอบ)

พบว่าช่วงอายุของผู้ก่อตั้ง สตาร์ทอัพส่วนใหญ่อยู่ที่ 30 - 39 ปี (60%) รองลงมาคือ 26 - 29 ปี (30%), เกิน 40 ปี (6.7%) และต่ำกว่า 25 ปี (3.30%) เป็นการยืนยันว่า การสร้าง ธุรกิจสตาร์ทอัพสามารถทำได้ ทุกช่วงอายุ แต่ช่วงที่มีโอกาส ประสบความสำเร็จมากที่สุด จะอยู่ในช่วง 30 - 39 ปี

Thai Startup Founders Survey 2016



หากไม่แน่ใจว่าพร้อมที่จะเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพ หรือไม่ แต่มีความสนใจอยากทำธุรกิจ การลองเข้าไป สมัครทำงานกับบริษัทสตาร์ทอัพดูก่อน อาจเป็นทางเลือกที่ดีที่จะได้เห็นตัวอย่างและแนวทางในการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ

คุณสมบัติเหล่านี้เป็นแนวทางเพื่อให้ทราบว่าการเป็นผู้ประกอบการที่ดี จะต้องเตรียมความพร้อมอะไรบ้าง ซึ่งหากท่านใดมีคุณสมบัติไม่ครบ ก็ไม่ได้หมายความว่า จะไม่สามารถสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพได้ เพราะคุณสมบัติเหล่านี้สามารถพัฒนาและฝึกฝนกันได้ ในขณะที่เดียวกันคนที่มีความรู้ครบถ้วนถึงจะมีความพร้อมที่ดีกว่า แต่ก็ไม่ได้หมายความว่า จะประสบความสำเร็จเสมอไป ยังต้องไปเผชิญกับปัญหา อุปสรรค ที่ยังไม่คาดคิดต่างๆ อีกมากมาย ซึ่งหากมีวิธีการหรือแนวทางในการสร้างธุรกิจที่ถูกต้อง ก็จะช่วยให้โอกาส ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจมีมากขึ้น

๒.๒)แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศสำหรับธุรกิจ Startup (Startup Ecosystem)

๒.๒.๑)ระบบนิเวศ ของสตาร์ทอัพไทย^{๒๔}

อีกสิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญ และมีส่วนช่วยให้สภาพแวดล้อม หรือบรรยากาศในการสร้างสตาร์ทอัพในปัจจุบันให้มีคุณภาพ และสมบูรณ์ยิ่งขึ้นนั่นก็คือการที่ ประเทศไทยมีองค์ประกอบของระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ หรือ Startup Ecosystem ที่เริ่มครบ ถ้วนและกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง Startup Ecosystem” นี้คือ ระบบนิเวศของธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่มาจากหน่วยต่างๆ หรือกลุ่ม ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพ มี ความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้ เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) โดยกลุ่มหลัก ๆ ได้แก่ ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) กลุ่ม ผู้ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor) และกลุ่มหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องที่ จะมาช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจ สตาร์ทอัพเติบโต (Supporting Organization)



๑)STARTUP COMPANY

Startup Company กลุ่มสตาร์ทอัพ ถือเป็น จุดศูนย์กลางของ Ecosystem ปัจจุบันสตาร์ทอัพไทยในช่วง 2-3 ปีนี้มีการขยายการเติบโตเพิ่มขึ้นมากทั้งขนาดและจำนวน ซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นตัวอย่างสำคัญที่ทำให้เกิดสตาร์ทอัพ หน้าใหม่เพิ่มขึ้น

2) INVESTOR

^{๒๔} ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี,Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ,(กรุงเทพมหานคร ,๒๕๖๐),หน้า ๑๔.

Investor กลุ่มนักลงทุน ซึ่งมีทั้งกลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angel)” ที่ใช้เงินทุนส่วนตัวมาร่วมสนับสนุนให้กับสตาร์ทอัพโดยมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่มีความสนใจหรือความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ร่วมลงทุน กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)” ที่ นำเงินมาสนับสนุนให้สตาร์ทอัพเติบโตโดยการลงทุน เพื่อแลกกับการถือหุ้นในบริษัทสตาร์ทอัพ และคาดหวังการเติบโตในอนาคตซึ่งกลุ่มนี้จะมีทั้งกลุ่มองค์กรในประเทศ และต่างประเทศ โดยในปัจจุบันมีจำนวนมากขึ้นทำให้สตาร์ทอัพมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนประเทศนี้มากขึ้น รวมถึงการมีช่องทางระดมทุนจากสาธารณะ (Crowd funding)” ซึ่งเป็นช่องทางที่สตาร์ทอัพสามารถมาขอทุนจากประชาชนทั่วไปได้ โดยอาจจะให้หรือไม่มีผลตอบแทนก็ได้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของโครงการ ซึ่งกลุ่ม Investor ทั้งหมดนี้ถือเป็น ส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพมีเงินทุนไว้ขยายกิจการต่อไปได้

3) SUPPORTING ORGANIZATION

Supporting Organization กลุ่ม องค์กรที่เกี่ยวข้องที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจ เติบโต ซึ่งมีมากมาย ตั้งแต่

3.๑)Incubators* / Accelerators*

หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยสรรหาบริษัทที่มีศักยภาพใน การเติบโต เพื่อมาให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนแนะนำในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งด้านการตลาด การเงิน หรือกฎหมายรวมถึงทำงานร่วมกัน เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจ เติบโตได้รวดเร็วขึ้น

3.๒)Government

หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริม ธุรกิจสตาร์ทอัพ ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น การให้ความรู้ สนับสนุนทางด้าน เทคโนโลยี พาออกตลาดต่างประเทศ ตลอดจนออกกฎเกณฑ์ ทางด้านข้อปฏิบัติ และกฎหมายต่างๆ ที่เอื้อประโยชน์ต่อการ สร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

3.๓)Association

สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ เทคโนโลยีรายใหม่ ซึ่งตั้งมาเพื่อช่วยสร้าง ความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศคอมมูนิตี้ เทคโนโลยี ซึ่งรวมถึงสร้างกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้ กลุ่มบริษัทสตาร์ทอัพ ได้มาทำงานร่วมกัน และสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็ง รวมถึงเป็น ตัวแทนของกลุ่มสตาร์ทอัพทั้งในและ ต่างประเทศ

๓.๔) Coworking Space

สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำ ธุรกิจที่ยังไม่มีสถานที่ทำงานเป็นของตนเอง เป็นการใช้พื้นที่ร่วมกันและมีชุมชน คนทำงานเหมือนกัน ทำให้มีโอกาสได้แลกเปลี่ยนแนวคิดในการทำธุรกิจ ซึ่งสถานที่ เหล่านี้มีไว้สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยตรง โดยจะมีทั้งส่วนเอกชนที่จัดเก็บค่า ใช้ จ่าย กับส่วนที่ไม่มีค่าใช้จ่ายซึ่งมาจาก การสนับสนุนของหน่วยงานเฉพาะที่ ต้องการสนับสนุนโดยตรง

๓.๕)Academy

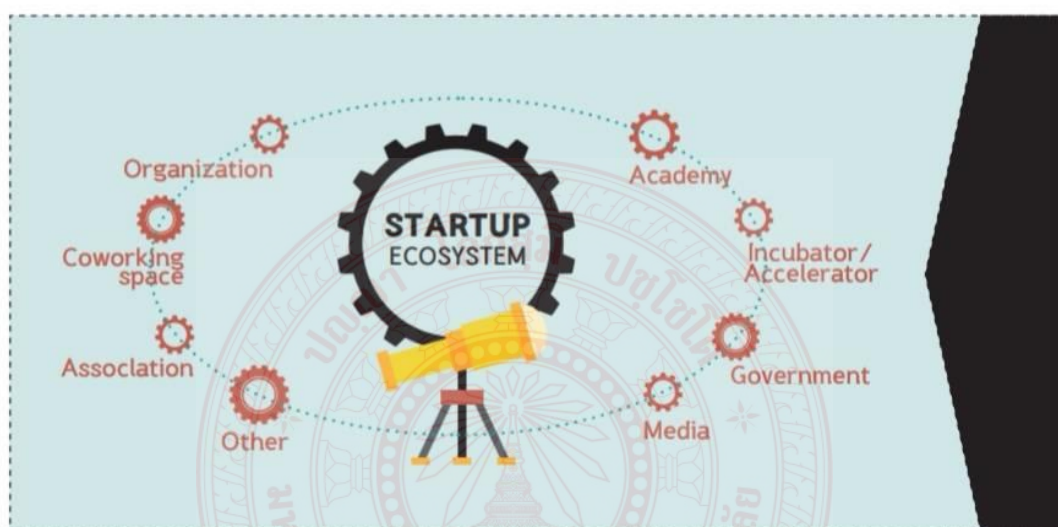
หน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ – ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

๓.๖)Event

การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดย เฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อการ เติบโต ไม่ว่าจะเป็นเวทีนำเสนอธุรกิจ เพื่อ จับคู่ธุรกิจสตาร์ทอัพกับนักลงทุน รวมถึง งานสัมมนาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา ธุรกิจสตาร์ทอัพโดยหน่วยงานต่างๆ

๓.๗) Media

สื่อที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพโดยตรง ที่คอย อัปเดตข่าวสารความเคลื่อนไหวของคนใน วงการสตาร์ทอัพ ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึง Blog ที่ให้ความรู้ หรือเทคนิคในการ สร้างสตาร์ทอัพ ต่างๆ



ทั้งหมดนี้รวมกันจะเห็นได้ว่า ทุกๆ ส่วนมีความเชื่อมโยงสนับสนุน ให้สิ่งแวดล้อมการสร้าง สตาร์ทอัพมี ความเข้มแข็ง และมีโอกาสที่จะ เติบโตได้ง่ายขึ้น ซึ่งหากแต่ละหน่วย เติบโตขยายออกไป จะยิ่งทำให้Startup Ecosystem นี้มีความ เข้มแข็งมากขึ้นและจะยิ่งส่งผลดีต่อ การสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพโดยรวม

ตามที่รัฐบาลมีนโยบายปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศและวิสัยทัศน์ นายกรัฐมนตรี ที่ต้องการ พัฒนา “วิสาหกิจเริ่มต้น เป็นนักรบทางเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior: NEW) และกำหนดให้ประเทศไทยเป็นพื้นที่เปิดสำหรับการเติบโตของอาเซียน” โดยมุ่งเน้น การพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นให้เป็นนักรบทางเศรษฐกิจ ที่สามารถใช้ทรัพยากรของประเทศในการผลิต สินค้าและบริการมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม การจ้างงานในท้องถิ่น และการกระจายรายได้สู่ภูมิภาค รวมทั้งก่อให้เกิดอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ เพื่อเป็นกลไกในการขับเคลื่อน ประเทศ โดยมีเป้าหมาย ให้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก ในการพัฒนา วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษา ในการสร้าง ความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ (Incubation) ตลอดจนการการเร่ง รัดธุรกิจสู่ตลาดสากล (Acceleration) ก่อให้เกิดการลงทุน (Investment) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุน (Venture Capital) นักลงทุนบุคคล (Angel) และนักลงทุนบริษัทขนาดใหญ่ (Corporate Venture

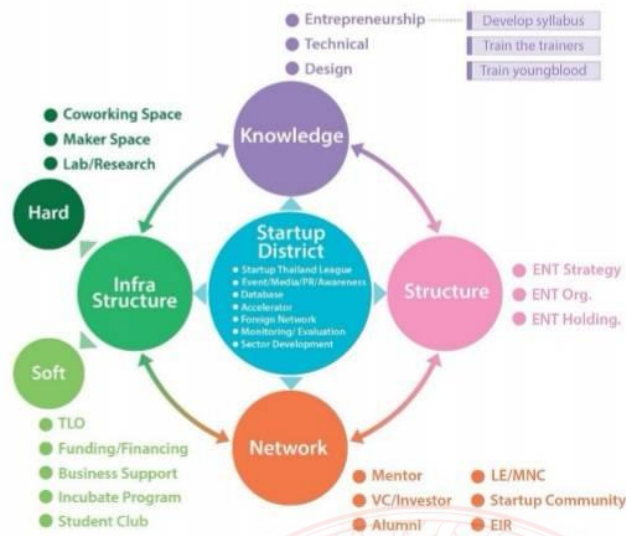
Capital) ในวิสาหกิจเริ่มต้น สนับสนุนการเร่ง พัฒนาประเทศไปสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรมและสังคมฐานความรู้ โดยให้ความสำคัญแก่การเป็นพื้นที่เปิด 4 ประการได้แก่

- 1) ผู้ที่มีทักษะสูงจากทั่วโลก (Talent)
- 2) เติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Business Growth)
- 3) สนับสนุนการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Investment)
- 4) การสร้างและพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Ecosystem)

ในการนี้ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกับคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ได้พัฒนาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ของประเทศไทย (พ.ศ. 2559 - 2564) ซึ่งได้กำหนดแนวทางส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ของไทย โดยเร่งดำเนินการให้มีการเพิ่ม บทบาทของมหาวิทยาลัยในการสร้างความตระหนัก สร้างความตื่นตัว การบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น การบริหาร จัดการนวัตกรรม ตลอดจนการถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคโนโลยี ผลักดันให้มหาวิทยาลัยเป็นแหล่งสร้างสรรค์ ความคิดและนวัตกรรม ซึ่งเป็นรากฐานในการพัฒนาและปรับเปลี่ยนโครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศ จำเป็นต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ในการผลักดันให้มหาวิทยาลัยที่มีศักยภาพเปลี่ยนแปลงไปสู่การเป็นมหาวิทยาลัย แห่งการประกอบการ (Entrepreneurial university) และดำเนินการร่วมกับภาครัฐในการส่งเสริมและสนับสนุนนักศึกษา นักวิจัย และผู้ประกอบการ ให้สามารถเข้าทรัพยากรที่จะส่งเสริมพัฒนาธุรกิจจากความคิดสร้างสรรค์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมได้ และเป็น New Engine of Growth ของประเทศ

ขณะเดียวกัน ได้ดำเนินโครงการ National Campaign Startup Thailand เพื่อเป็นการระดมวิสาหกิจ เริ่มต้นทั้งในประเทศและต่างประเทศตลอดจนนักเรียน นักศึกษา ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจ เริ่มต้นของไทย ให้มารวมตัวกันและแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของประเทศไทยในการเป็นศูนย์กลางการสร้าง วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ในระดับนานาชาติ เพื่อเป็นการสร้างความตระหนักและความตื่นตัวในการเป็นวิสาหกิจ เริ่มต้นที่มีศักยภาพในการขยายธุรกิจและสร้างตลาดใหม่ สามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดด ช่วยผลักดันให้เกิดกลุ่ม วิสาหกิจเริ่มต้นขึ้นในประเทศไทย และส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ตลอดจนเป็นส่วนสำคัญต่อการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์และนโยบายของรัฐบาลไปสู่การปฏิรูปเศรษฐกิจของประเทศที่เข้มแข็งและ ก้าวหน้า ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ทำให้เกิดความกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค เพื่อเตรียมความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของวิสาหกิจใหม่ๆ ตามกระแสโลกาภิวัตน์ทางเทคโนโลยีและการค้าในระดับนานาชาติ โดยมีระบบนิเวศส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem) ดังนี้

ระบบนิเวศส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem)



รูปที่ 1.1 ระบบนิเวศส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem)

ประกอบด้วย

- (1) Knowledge การส่งเสริมองค์ความรู้ ได้แก่
 - กิจกรรมการเรียนการสอนและกิจกรรมเสริมหลักสูตรด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Education) ความรู้และทักษะเชิงเทคนิค (Technical knowledge & skills) และความรู้และทักษะด้านการสร้างสรรค์และการออกแบบ (Design knowledge & skills)
- (2) Infrastructure การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่
 - (Hard) การปรับปรุงและเตรียมพร้อมพื้นที่พัฒนานวัตกรรมร่วมกัน (Co-innovating Space) (Soft) กิจกรรมการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์ (Research Commercialization for Startup)
- (3) Structure การจัดตั้งหน่วยงานดำเนินการและวางแผน
- (4) Network การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้น
- (5) Startup District การพัฒนาย่านวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นแพลตฟอร์มกลาง ได้แก่
 - Startup Thailand League
 - Startup Thailand 2017

2.๓ แนวคิดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology)

2.๓.1 ความหมายระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

เทคโนโลยี + สารสนเทศ = เทคโนโลยีสารสนเทศ คือ การประยุกต์เอาความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์มาจัดการ สารสนเทศที่ต้องการ อาศัยเครื่องมือทางเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น

เทคโนโลยีด้าน คอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีด้านเครือข่ายโทรคมนาคมและการสื่อสาร ตลอดจนความรู้ในกระบวนการดำเนินงานสารสนเทศในขั้นตอน ต่างๆ^{๒๕}

ระบบสารสนเทศ (Information System) คือ กลุ่มของระบบงานที่มีการใช้คอมพิวเตอร์เทคโนโลยีทำหน้าที่ รวบรวม ประมวลผล จัดเก็บ และแจกจ่ายข้อมูลข่าวสารเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจและการควบคุมภายในองค์กร ประกอบด้วย บุคลากร ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และข้อมูล ซึ่งจะทำงานร่วมกันเพื่อผลิตสารสนเทศที่จำเป็นต่อองค์กร สารสนเทศนี้ จะช่วยในการผลิตสินค้าหรือบริการต่าง ๆ ให้สำเร็จด้วยดี ซึ่งจะ ส่งผลกำไรให้กับองค์กรระบบที่อาศัยเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์เข้ามาจัดการข้อมูลในองค์กร เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการอย่างมีประสิทธิภาพเกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้ใช้ในองค์กรหลายระดับ ตั้งแต่สูงสุดจนถึง ล่างสุด

ระดับของผู้ใช้ระบบสารสนเทศ

ระดับสูง (Top Level Management) เกี่ยวข้องกับผู้บริหารระดับสูงที่กำหนดและวางแผนกลยุทธ์ของ องค์กร ระบบสารสนเทศจะถูกออกแบบมาให้ง่ายและสะดวกต่อการใช้งาน อาจมีกราฟิกบ้างในการนำเสนอ ตอบสนองต่อการตัดสินใจที่รวดเร็วและทันทั่วทั้ง

ระดับกลาง (Middle Level Management) เกี่ยวข้องกับผู้จัดการระดับการบริหาร และจัดการองค์กร ระบบสารสนเทศที่ใช่มักได้มาจากแหล่งข้อมูลภายใน มีการจัดอันดับทางเลือกแบบต่างๆ ไว้หรือใช้ค่าสถิติช่วยพยากรณ์

ระดับปฏิบัติการ (Operational Level Management) เกี่ยวข้องกับผู้ใช้งานระดับการผลิตและปฏิบัติงานขององค์กร ข้อมูลหรือสารสนเทศในระดับนี้ จะถูกนำไปใช้ประมวลผลในระดับ อื่นต่อไป บุคลากรที่เกี่ยวข้องจะอยู่ในระดับหัวหน้างาน ผู้ควบคุมงานและ พนักงานปฏิบัติการประจำวัน

2.๓.2 ประเภทของระบบสารสนเทศ

ระบบการประมวลผลข้อมูล(Transaction Processing Systems -- TPS)

ระบบสำนักงานอัตโนมัติ (Office Automation Systems : OAS)

ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information Systems -- MIS)

ระบบสนับสนุนการตัดสินใจ (Decision Support Systems -- DSS)

ระบบสารสนเทศเพื่อผู้บริหารระดับสูง (Executive Information Systems -- EIS)

ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence -- AI) และ ระบบผู้เชี่ยวชาญ (Expert Systems -- ES)

ระบบสำนักงานอัตโนมัติ (Office Automation Systems : OAS) นำมาใช้ในสำนักงานเพื่อเอื้อประโยชน์ให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น อาจใช้อุปกรณ์สำนักงานทั่วไปหรือเครือข่ายการสื่อสารขั้นสูงช่วย ปัจจุบันทั้งฮาร์ดแวร์ และซอฟต์แวร์นำมาใช้กับระบบนี้มากขึ้น

ระบบประมวลผลรายการประจำวัน (Transaction Processing Systems : TPS) ระบบที่เกิดขึ้นเป็นประจำคงที่ เช่น รายการฝากถอนเงิน รายการคำสั่งซื้อ มักเป็นระบบที่พบเห็นในระดับการจัดการชั้นปฏิบัติการ รวบรวมข้อมูล ประมวลผลข้อมูล นำเสนอสารสนเทศ จัดเก็บข้อมูล

^{๒๕} จิตติมา เทียมบุญประเสริฐ, ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ, (กรุงเทพมหานคร:วิ.เจ.พรินต์, 2542), หน้า ๑๒.

ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information Systems : MIS) ได้จากการประมวลผลของระบบ TPS เกี่ยวข้องกับการนำไปใช้วางแผน และควบคุมงานขององค์กรแทบทุกระดับชั้น สามารถคำนวณและเปรียบเทียบการประมวลผลรวมถึงการออก รายงานได้ รับข้อมูลมาจาก TPS ประมวลผลออกมาในรูปของรายงาน รายงานตามระยะเวลา รายงานสรุป รายงานตามเงื่อนไขเฉพาะ รายงานตามความต้องการ

ระบบสนับสนุนการตัดสินใจ (Decision Support Systems : DSS) นำมาใช้ในการช่วยตัดสินใจในระดับของการจัดการชั้นกลาง (Middle Management) และชั้นสูง (Top Management) ช่วยวิเคราะห์และตัดสินใจง่ายขึ้น ตอบสนองอย่างทันท่วงที มีความยืดหยุ่น สนับสนุนการแก้ปัญหา และการตัดสินใจเฉพาะกรณี ตามที่ผู้บริหารต้องการเป็นการเน้นการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้สารสนเทศมาเป็นพื้นฐาน^{๒๖}

ระบบสารสนเทศเพื่อผู้บริหาร (Executive Information Systems : EIS) ระบบช่วยตัดสินใจรูปแบบหนึ่ง ใช้กับผู้บริหารระดับสูงโดยเฉพาะ สำหรับตรวจสอบ ควบคุมหรือดูแลแนวโน้มขององค์กรในภาพรวม ข้อมูลมาจากทั้งภายในและภายนอก สารสนเทศที่ได้จะถูกกรองมาจากระดับปฏิบัติการและระดับกลางมาบ้างแล้ว เป็นระบบที่ช่วยการสนับสนุนการวิเคราะห์ ปัญหา ศึกษา แนวโน้มและการวางแผนกลยุทธ์

ระบบผู้เชี่ยวชาญ (Expert Systems) อาศัยฐานความรู้มาประยุกต์ใช้ในการวินิจฉัยหรือสั่งการ เก็บความรู้และประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญรวบรวมไว้ หากต้องการก็จะดึงเอาฐานความรู้นั้นมาหาข้อสรุปและช่วยในการ ตัดสินใจ ทำให้ลดปัญหาการขาดแคลนบุคลากรผู้เชี่ยวชาญลงได้เป็นระบบที่ช่วยการสนับสนุนการวิเคราะห์ปัญหา ศึกษาแนวโน้มและการวางแผนกลยุทธ์

2.๓.3 กระบวนการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และระบบข้อมูลสารสนเทศ

1) การพัฒนาระบบเทคโนโลยีและการสื่อสาร (Information & Communication Technology : ICT) ประกอบด้วย การวางแผนพัฒนาและบริหารระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การกำหนดมาตรฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การออกแบบและพัฒนา ระบบเทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสาร เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และการส่งเสริม และสนับสนุนการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

2) การพัฒนาระบบเครือข่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วย การออกแบบและพัฒนา ระบบ เครือข่ายการบริหารจัดการระบบคอมพิวเตอร์แม่ข่าย การบริหารจัดการการเชื่อมโยง เครือข่ายสื่อสารสัญญาณ เพื่อสื่อสารภายในอินเทอร์เน็ต การออกแบบ พัฒนาและบริหารจัดการระบบ การรักษาความปลอดภัยบนระบบ เครือข่ายและบนคอมพิวเตอร์แม่ข่าย และการติดตามประเมินผล ระบบเครือข่าย

3) การพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศ ประกอบด้วย การวิเคราะห์และออกแบบ ระบบ การพัฒนาระบบงานและฐานข้อมูล การนำเสนอข้อมูล การนำเข้าข้อมูล การประมวล และ รายงานผล การนำเสนอเผยแพร่และใช้ประโยชน์และการดูแลระบบ

^{๒๖} นิภา คำเจริญ,ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ,(กรุงเทพมหานคร:บริษัทเอส.พี.ซี.พรินต์ติ้งจำกัด,2545), หน้า 25-26.

กระบวนการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และระบบข้อมูลสารสนเทศ ทั้ง 3 กระบวนการย่อยจะเป็นเครื่องมือสำหรับการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการปฏิบัติราชการ การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อให้บริการด้วยบริการอิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรของกรุงเทพมหานครด้านเทคโนโลยีสารสนเทศให้มีทักษะรู้ทันการเปลี่ยนแปลง ของเทคโนโลยีให้สามารถนำมาประยุกต์และปรับปรุงการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

2.๓.4 พัฒนาการของเทคโนโลยีสารสนเทศ

การรวมตัวกันของเทคโนโลยี (Convergence) เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นการรวมตัวกันของเทคโนโลยีทางด้าน คอมพิวเตอร์ การสื่อสาร รวมถึงระบบเทคโนโลยีอื่นๆ สามารถรับและส่งสัญญาณได้ในปริมาณที่สูง เช่น ข้อมูลในรูปแบบ สื่อผสม การเผยแพร่ข้อมูลทำได้ทั่วถึงกันมากขึ้น โดยเฉพาะในยุคไร้พรมแดน

ต้นทุนที่ถูกลง (Cost reduction) เทคโนโลยีสารสนเทศทำให้ราคาของการใช้และการเป็นเจ้าของอุปกรณ์ เทคโนโลยีสารสนเทศถูกลงเป็นอย่างมาก ทั้งอัตราค่าบริการสื่อสาร โทรคมนาคม และราคาของเครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นไปตามกลไกราคาของตลาด เมื่อมีผู้บริโภคมากขึ้น ราคาย่อมมีแนวโน้มที่ถูกลง

การพัฒนาอุปกรณ์ที่เล็กลง (Miniaturization) วิวัฒนาการของไมโครชิปทำให้การใช้งานดีขึ้น อุปกรณ์เทคโนโลยีสารสนเทศหลักหลายประเภทได้รับการพัฒนา ให้มีขนาดเล็กกว่าแต่เดิมมาก เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ

การประมวลผลที่ดีขึ้น (Processing Power) เทคโนโลยีสารสนเทศมีแนวโน้มของการประมวลผลงานที่ดีขึ้น หน่วยประมวลผลกลางมีการประมวลผลเร็วขึ้นมากกว่าเดิม การสร้างโปรแกรมเพื่อตอบสนองการทำงานของผู้ใช้ที่มีประสิทธิภาพ และดีมากขึ้นด้วย

การใช้งานที่ง่าย (User Friendliness) การพัฒนาโปรแกรมในปัจจุบันมักมีการออกแบบส่วนประสานงานกับผู้ใช้ให้ง่ายและดียิ่งขึ้น มุ่งเน้นให้เป็น user-friendly มีการนำรูปแบบของ GUI มาใช้มาก การเปลี่ยนจากอะตอมเป็นบิต (Bits versus Atoms) หันเหจากกิจกรรมที่ใช้ “อะตอม” ไปสู่การใช้ “บิต” (binary digit : BIT) มากยิ่งขึ้น เช่น การส่งเอกสารที่เป็นกระดาษผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ หรือรูปแบบที่เกิดขึ้นในสำนักงานแบบไร้กระดาษ (paperless office) สื่อผสม (Multimedia) เทคโนโลยีสารสนเทศสามารถเผยแพร่สารสนเทศที่เป็นแบบสื่อผสม (multimedia) ได้ ประกอบด้วยสารสนเทศที่อยู่ในรูปแบบ ตัวอักษร ภาพกราฟิก เสียง ภาพนิ่ง รวมถึงภาพเคลื่อนไหวต่างๆ เวลาและภูมิศาสตร์ (Time & Distance) มนุษย์สามารถเอาชนะเงื่อนไขด้าน “เวลา” และ “ภูมิศาสตร์” ได้โดย เทคโนโลยีสารสนเทศ อาทิ เช่น การประยุกต์ใช้การประชุมแบบทางไกล (teleconference) การใช้งานรับสัญญาณดาวเทียมเพื่อถ่ายทอดสัญญาณให้กับโรงเรียนชนบทที่ ห่างไกล (tele-education)

2.๓.5 การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศกับการพัฒนาประเทศ

ด้านเศรษฐกิจ ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อเป็นตัวขับเคลื่อนการดำเนินงานหลักของ ธุรกิจให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ ใช้เชื่อมโยงเครือข่ายย่อยระหว่างธนาคาร นำเอาตู้ ATM

ให้บริการลูกค้าตามแหล่งชุมชน ตลาดหลักทรัพย์นำมาช่วยด้านการวิเคราะห์และแนะนำการลงทุน ส่งรายการซื้อขายหลักทรัพย์แบบ Real Time ฯลฯ

ด้านสังคม ช่วยให้เกิดการเรียนรู้ที่สร้างสรรค์ และทำให้สังคมอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ช่วยเหลือคนพิการและผู้ด้อยโอกาสทางสังคมให้เท่าเทียมกัน นำมาช่วยเหลือคนตาบอด เพื่อให้สามารถอ่านหนังสือได้ เช่น ระบบ DAISY (digital accessible information system) ลดช่องว่างระหว่างสังคมได้

ด้านการศึกษา ลดอุปสรรคเรื่องสถานที่ในการเรียน โดยการเรียนรู้ผ่านระบบเครือข่าย ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนความรู้ทางการศึกษา โดยใช้เครือข่ายเฉพาะ เช่น เครือข่ายคอมพิวเตอร์ไทยสาร เครือข่ายคอมพิวเตอร์เพื่อโรงเรียนไทย เครือข่ายคอมพิวเตอร์กาญจนานิกชน

ด้านสาธารณสุข นำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้กับโครงการการแพทย์ทางไกล (telemedicine) แพทย์ต้นทางและปลายทางสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลของคนไข้ระหว่างหน่วยงาน ได้ช่วยลดปัญหาการขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญทางการแพทย์ในท้องถิ่นรุดกันดารลงไปได้ ใช้ถ่ายทอดการเรียนการสอนและแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างผู้เชี่ยวชาญได้

ด้านสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ นำเอาเทคโนโลยีที่เรียกว่า GIS (Geographic Information System) เข้ามาจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลทางภูมิศาสตร์ โดยกำหนดข้อมูลด้านตำแหน่งที่ตั้งบนผิวโลก (ground position) ซึ่ง รวบรวมจากแหล่งต่างๆ ทั้งข้อมูลพื้นที่ แผนที่ รูปถ่ายทางอากาศ ภาพถ่ายทางดาวเทียม เพื่อนำมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการพัฒนาผังเมือง ประยุกต์ใช้งาน ทางด้านธรณีวิทยา การพยากรณ์อากาศและการควบคุมสิ่งแวดล้อม

2.๓.6 นโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศไทย

คณะกรรมการเทคโนโลยีสารสนเทศแห่งชาติหรือ กทสช. (National Information Technology Committee : NITC) จัดตั้งขึ้น เมื่อปี 2535 มีการเสนอแนะนโยบายและแผนพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศ NECTEC ทำหน้าที่เป็นสำนักงานเลขานุการ มีนโยบายถูกกำหนดออกมา 2 ฉบับด้วยกันคือ IT2000 และ มุ่งเน้นนำประเทศไปสู่เศรษฐกิจและสังคมแห่ง ภูมิปัญญา และการเรียนรู้ (Knowledge -based Economy/Society : KBE/KBS)

๒.๔)แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายความร่วมมือ

2.๔.1 แนวคิดเกี่ยวกับความร่วมมือ

ความร่วมมือ (Collaboration) เป็นคุณลักษณะที่สำคัญที่ทำให้การทำงานร่วมกัน หรือการทำงานเป็นทีมประสบความสำเร็จ ความร่วมมือจึงเป็นคุณลักษณะที่กลุ่ม ทีม หรือองค์กร พึงปรารถนา ซึ่งหมายถึงการทำงานร่วมกับผู้อื่น การร่วมมือกัน การร่วมรู้ร่วมคิด การทำงาน ร่วมกับผู้อื่นเพื่อสร้างบางสิ่งบางอย่างร่วมกัน^{๒๗}

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า “ความร่วมมือ” เป็นพฤติกรรมการทำงาน ร่วมกันของบุคคล กลุ่มบุคคลและอาจมีความหมายครอบคลุมไปถึงความร่วมมือขององค์กร ซึ่งประกอบด้วย

^{๒๗} Crowther, J, Oxford Advanced Learner' Dictionary: 5 ed. NY: Oxford University. Cummings. T. G. & Worley. C.G. (2005). Organization Development and Change. Australia: 1996.

การออกแบบและการจัดลำดับความสำคัญของเป้าหมาย เพื่อนำมาทำแผนปฏิบัติ การตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ รวมทั้งมีการประเมินศักยภาพผลการปฏิบัติงานเพื่อนำผลมาใช้ในการปรับปรุงงาน สมาชิกทุกคนต้องมีจิตสำนึกด้านความรับผิดชอบที่จะแสวงหาวิธีการ เพื่อปรับปรุง การปฏิบัติงานของตน และแสวงหาวิธีการที่จะพัฒนาความสัมพันธ์ในการทำงานของตน ^{๒๘}

Lucas^{๒๙} ให้ความหมายความร่วมมือในการทำงานขององค์กรว่า เป็นการทำงาน ร่วมกันระหว่างบุคคลที่เกิดขึ้นเนื่องจากความต้องการของบุคคล หรือความต้องการขององค์กรใน การร่วมกัน รับผิดชอบงาน มีการร่วมมือกันของบุคคล มีการสร้างเครือข่ายการทำงาน มีกลุ่มร่วมมือ สมาชิกมีการวิเคราะห์วิจารณ์ตนเอง และรู้สึกว่าได้ได้รับความไว้วางใจจากผู้อื่น

Martin^{๓๐} เสนอว่า ความร่วมมือในการทำงานไม่ใช่กระบวนการทำงาน แต่เป็นการสร้างความสัมพันธ์ของบุคคล (Human Relationship) ในการทำงานร่วมกันของบุคคล

สรุป ความร่วมมือในการทำงาน หมายถึง การที่กลุ่มบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป มาปฏิบัติการทำงานร่วมกัน อาจร่วมมือกันอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการเพื่อให้ได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน โดยอาจไม่ต้องทำวาระการประชุมร่วมกัน การทำงานร่วมกันดังกล่าวนี้ จะประกอบด้วย การวางแผนกำหนดเป้าหมาย ทำแผนปฏิบัติการ ดำเนินการตามที่กำหนด โดย สมาชิกทุกคนต้องมีจิตสำนึกด้านความรับผิดชอบที่จะแสวงหาวิธีการเพื่อปรับปรุงการปฏิบัติงาน ของตน ร่วมกันแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น สร้างพลัง และการช่วยเหลือกัน

องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ของความร่วมมือ

Graham & Winght^{๓๑} ได้ศึกษาความหมายของความร่วมมือจากการสอบถาม ความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ โดยการศึกษาว่าจะนำความร่วมมือสู่การปฏิบัติได้อย่างไร รวมทั้งได้ นำผลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาใช้ในการสร้างตัวบ่งชี้ของความร่วมมือ สร้างแบบวัดความร่วมมือ ผลการวิจัยสรุปได้ว่า ความร่วมมือหมายถึง การทำงานร่วมกันและการมีส่วนร่วมในกิจกรรม การวางแผน การแบ่งปัน และการบรรลุเป้าหมายของกิจกรรม ส่วนตัวบ่งชี้ของความร่วมมือ ประกอบด้วย 1) การวางแผน (Planning) 2) การแบ่งปัน (Sharing) และ 3) การดำเนินการเพื่อให้ บรรลุเป้าหมาย (Goal Achieving Activities)

Weltch and Ilbert^{๓๒} ได้ทำการวิจัยและสรุปว่า องค์ประกอบของความ ร่วมมือมี 4 องค์ประกอบ ได้แก่ 1) การประนีประนอมเพื่อให้เกิดการเคารพความคิดใหม่และ การเปลี่ยนแปลง 2)

^{๒๘} Cramer, S.F, **Collaboration**. Booton, MA: Allyn & Bacon, 1998.

^{๒๙} Lucas, J. R., **Balance of Power**. NY: AMACOM. 1993.

^{๓๐} Martin, E. , **Changing Academic Work: Developing the Learning University**.

Buckingham: The Society for Research into Higher Education & Open University. 1999.

^{๓๑} Graham, J. & Wright. J.A. , **What does interprofessional collaboration mean to**

Professionals working with pupils physical disabilities? British Journal of Special, 1999.

^{๓๒} Weltch, M., & Tulbert, B. **Practitioner's Perspective of Collaboration: A Social**

การสื่อสารที่ประกอบด้วยการฟังและการเสนอความคิด ความรู้สึก 3) การแก้ปัญหา ที่มีการระบุความต้องการ ความจำเป็น การระดมสมอง การปรับสิ่งที่ได้เพื่อใช้ในการสร้าง แผนปฏิบัติการ และการประเมิน 4) การพัฒนาแผนปฏิบัติการและการประเมินการปฏิบัติการ

Mesa Public School ^{๓๓} เสนอว่า ตัวบ่งชี้ของความร่วมมือประกอบด้วย 1) การค้นคว้าและรวบรวมสารสนเทศ 2) การตรงต่อเวลา 3) การปฏิบัติตามหน้าที่ 4) การมีส่วนร่วม ร่วมในการประชุมกลุ่ม และ 5) การร่วมมือกับทีม

Plymouth State University ^{๓๔} กล่าวถึงการร่วมมือว่า เป็นความสามารถในการสนับสนุนเพื่อนร่วมงานและทำงานกับผู้อื่นอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายร่วมกัน และตัวบ่งชี้ของความร่วมมือประกอบด้วย 1) ความมุ่งมั่นพยายามที่จะร่วมมือ 2) การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพและการสื่อสารที่แสดงการเคารพผู้อื่น 3) การแสวงหาและสนับสนุนความเห็น ร่วมกันของกลุ่ม การตระหนักและรับรู้งานของผู้อื่น 4) การตั้งเป้าหมายและจัดลำดับความสำคัญ ร่วมกับผู้อื่น และ 5) การทำตามสัญญาที่ได้ให้ไว้กับผู้อื่น

Sandiego State University : College of Education ^{๓๕} ได้นำเสนอองค์ประกอบ ของความร่วมมือ ดังนี้ 1) การมีส่วนร่วมช่วยเหลือแบ่งปัน (Contribution) 2) การรับผิดชอบ (Taking Responsibility) 3) การมองเห็นคุณค่าความเห็นของผู้อื่น (Valuing Orier Viewpoint) โดยที่ การช่วยเหลือแบ่งปันเป็นการค้นหาและรวบรวมสารสนเทศ การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร การตรงต่อ เวลา ส่วนการรับผิดชอบเป็นการปฏิบัติตามบทบาทหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย การมีส่วนร่วมใน การประชุม ส่วนการมองเห็นคุณค่าความเห็นของผู้อื่นเป็นการรับฟังความเห็นของสมาชิกคนอื่น การร่วมมือกับสมาชิกในทีม และการตัดสินใจด้วยความยุติธรรม

การสร้างความร่วมมือ

ความร่วมมือ มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาองค์การสู่ความสำเร็จ เป็นสิ่งที่ สามารถประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประสิทธิผลในทางความสัมพันธ์อย่างยั่งยืน ตลอดจนการใช้ ทรัพยากรร่วมกัน ทั้งในระหว่างบุคคล ครอบครัวและเพื่อนบ้าน การสร้างร่วมมืออาจมีทั้ง ในระดับหุ้นส่วนแบบไม่เป็นทางการ ไปจนถึงระดับการวางแผนสร้างความสัมพันธ์เชิงการร่วมมือ อย่างจริงจังเป็นแบบแผน กล่าวได้ว่า ความร่วมมือเป็นการเปิดโอกาสในการสร้างความสัมพันธ์ ส่งเสริมความเป็นเพื่อนบ้าน

Validation and Factor Analysis. Journal of Educational and psychological consultant, 11(3-4), 2001,357-378.

^{๓๓} Mesa Public School., Individual Collaboration Rubic. Retrieved August 10 , 2003,from http://www.mpsaz.org/webquest/jones/collaboration_rubic.html,2003.

^{๓๔} Plymouth State University,Area of Concern/Targets for Growth Indicators. Retrieved January 9, 2004, from http://www.plymouth.edu/educate/growth_indicators.pdf.

^{๓๕} Sandiego State University's Collage of Education.Collaboration Rubic. Retrieved August 10, 2003, from <http://edweb.sdsu.edu/triton/tidepoolunit/Rubics/collrubic.html>

ความเป็นชุมชน เพิ่มความตระหนักในการยอมรับประโยชน์ใน การขยายขอบเขตการใช้ทรัพยากร ร่วมกันด้วยการสทอนความเข้าใจ^{๓๖} ผู้วิจัยจึงขอเสนอในรายละเอียด ดังนี้

ลำดับขั้นเพื่อความสำเร็จในการสร้างความร่วมมือ (The Steps to Successful Collaboration) ความสำเร็จในการสร้างความร่วมมือ มีลำดับขั้นในการดำเนินการดังนี้

1. ระบุผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Identify Stakeholder) ความร่วมมือจะประสบ ความสำเร็จได้ ต้องมีการระบุถึงกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อจะได้ร่วมประชุมวางแผนกำหนดความ ต้องการ นิยาม เป้าหมายและมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากความ เป็นผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของแต่ละคน ซึ่งมีได้ว่าเป็นทรัพยากรที่มี คุณประโยชน์ต่อการสร้างความร่วมมือ

2. การสนองเหตุผลและความต้องการในการมีส่วนร่วม (Flave Collaborators State Their Reasons for Wanting to Paticipate) หลังจากการกำหนดผู้เป็นหุ้นส่วนความร่วมมือซึ่ง อาจอยู่ในรูปตัวแทนองค์กรหรือครอบครัวชุมชนแล้ว ต้องทบทวนอยู่เสมอว่าความร่วมมือที่ ดำเนินการอยู่ได้สนองความต้องการ โดยทำให้เกิดการแบ่งปันทรัพยากรและแลกเปลี่ยนความ เรียวชาญเพื่อสนองตอบความต้องการและเป้าหมายของชุมชนแล้วหรือยัง

3สร้างพันธสัญญาสู่เป้าหมายร่วมกัน (Get a Commitment to Stated Goals) ความร่วมมือที่เกิดจากการสั่งการ จะไม่ทำให้เกิดจิตสำนึกและการแลกเปลี่ยนความคิด และหาก ปราศจากการแลกเปลี่ยนความคิดในการกำหนดเป้าหมาย จะทำให้โอกาสที่จะประสบความสำเร็จ ในการสร้างความร่วมมือมีน้อย ดังนั้นควรพิจารณาถึงข้อคำถามต่อไปนี้อยู่เสมอ คือ 1) ใครมีพันธะ สัญญาและมีความสามารถในการระดมทรัพยากร 2) ใครคือผู้สนับสนุนหรือผู้ดำเนินการให้ประสบ ความสำเร็จ 3) ทุกคนมีทักษะเฉพาะ มีอำนาจหรือมีความรู้ที่จะช่วยให้เกิดความร่วมมือหรือไม่ 4) ครอบครัวและชุมชนจะได้รับประโยชน์จากการเมืองครั้งนี้หรือไม่ 5) เราเป็นหุ้นส่วนที่สะท้อน ความต้องการที่หลากหลายของชุมชนหรือไม่ 6) ประโยชน์ของความร่วมมือจะมีความสำคัญกว่า ค่าใช้จ่ายหรือไม่ 7) เราเคยรู้มาก่อนหรือไม่ ว่าเคยมีความร่วมมือระหว่างกลุ่มขององค์กรและชุมชนในอดีต 8) ผู้บริโภคจะมีความสำคัญเท่ากับหุ้นส่วนหรือไม่ 9) องค์กรแต่ละแห่งมีกลุ่ม ทีมงานที่พอเพียง และมีเงินทุนที่จะสนับสนุนกิจกรรมความร่วมมืออย่างพอเพียงในการดำเนินการ วันต่อวันหรือไม่ 10) สิ่งใดที่สังคมและผู้นำจะต้องมีต่อการสร้างความร่วมมือ

4. การกำหนดวิสัยทัศน์ร่วม (Establishing : Thared Vision) การสร้างความ ร่วมมือจะประสบความสำเร็จจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่มีภูมิหลังและมุมมองที่แตกต่างกัน อย่างไรก็ตาม หลากหลายอาจนำมาซึ่งความขัดแย้งเกี่ยวกับอำนาจและการควบคุม การหลอมรวมความ ร่วมมือทำได้ดังนี้ 1) ในระหว่างอภิปราย ต้องช่วยให้ผู้มีส่วนร่วมวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนโดย ปราศจากการสร้างอาณาจักรทางความคิดส่วนตนจนเกินไป 2) สร้างให้เกิดภาวะที่ง่ายต่อการตัดสินใจ ด้วยคำถาม

^{๓๖} กนกอร สมปราชญ์, **ภาวะผู้นำทางการศึกษา**, ขอนแก่น: ภาควิชาการบริหารการศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2546.

ได้แก่ ผู้ร่วมมือจะรักษาความสมดุลระหว่างการมีส่วนร่วมและความรับผิดชอบได้ อย่างไร ผู้ร่วมมือจะย้อนกลับมาประเมินและ จะประสบผลสำเร็จได้อย่างไร จะได้ลองความสำเร็จ หรือไม่ และ จะทำอย่างไร ผู้ร่วมมือทุกคนมีความรู้สึกได้รับการแบ่งปันอำนาจใช่หรือไม่ และ ประสบการณ์ใดที่ได้จากครอบครัวหรือเพื่อนบ้านที่ได้นำมาใช้ในการวางแผนสร้างความร่วมมือ 3) สร้างการยอมรับในนิยามวิธีการและบทบาทของสมาชิกโดยการพิจารณาคำถาม ได้แก่ กิจกรรม ที่ดำเนินอยู่เป็นการให้โอกาสในการมีส่วนร่วมพอเพียงแล้วใช่หรือไม่ ทุกคนมีอำนาจในการตัดสินใจ ใช่หรือไม่ ทุกคนมีความเข้าใจอย่างแจ่มชัดต่อพันธะสัญญาแล้วใช่หรือไม่ การประชุมดำเนินไป อย่างไร และจะมีการสื่อสารข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความร่วมมือในการดำเนินงาน และพันธกิจต่างๆ ใช่หรือไม่ 4) สร้างและประกาศพันธกิจเพื่อแสดงถึงวิสัยทัศน์และเป้าหมายร่วม โดยการเน้นย้ำด้วย คำถาม ได้แก่ ใครคือผู้ที่ปฏิบัติตามพันธกิจเหล่านี้ สิ่งใดบ้างที่ต้องเตรียมการ และอะไรคือ ความปรารถนาของหุ้นส่วนทุกคน 5) กำหนดวิธีการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งในรูปแบบที่เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการ ในขณะที่เดียวกันจะต้องมีการกำหนดเวลาในการพบปะ สังสรรค์อย่างไม่เป็นทางการระหว่างหุ้นส่วนต่างๆ มีการกำหนดกลไกให้เกิดการแลกเปลี่ยน ข่าวสาร มีการสร้างบรรยากาศที่เป็นการให้เสรีภาพในการใช้ภาวะผู้นำของหุ้นส่วนทุกคน 9 ให้โอกาส ทุกคนแลกเปลี่ยนข่าวสารการประชุม มีการเลือกประเด็นที่เป็นแนวคิดของแต่ละคนมาสื่อสารและ อภิปรายเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่น

๕ การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ความร่วมมือ (Developing 4 Collaborative Strategic Plan) การวางแผนยุทธศาสตร์เป็นการกำหนดเป้าหมายเพื่อให้เกิดความสำเร็จระยะยาวภายในสองถึงสี่ปี ในที่ประชุมผู้มีส่วนร่วมมือทุกคน ต้องร่วมแลกเปลี่ยนความเชี่ยวชาญ ความหวัง สิ่งที่เป็น ความวิตกกังวล และร่วมกันร่างแผนยุทธศาสตร์ โดยคำนึงถึงความใส่ใจต่อทรัพยากรที่ขาดแคลน เม่น มุมมองที่หลากหลาย อธิบายถึงรายละเอียดขององค์ประกอบต่าง ๆ ที่จะเกิดผลต่อองค์การและ เพื่อนบ้าน ส่งเสริมให้เกิดความสามารถในการชี้แจงเหตุผล บริการจัดการโดยการรับฟังความคิดเห็น จากบุคคลอื่น สร้างพันธะสัญญาความร่วมมือในการสร้างพันธกิจและเป้าหมาย และประเมินจอ แข็งจุดอ่อนของหุ้นส่วนทุกคน

6. การกำหนดข้อปฏิบัติในการประชุม (Determining Meeting Rules) ผู้มีส่วนได้ ส่วนเสีย สามารถร่วมกำหนดข้อปฏิบัติบางส่วนในการประชุม ซึ่งอาจเป็นเพียงเรื่องเกี่ยวกับ การปฏิบัติหรือเรื่องที่จำเป็น ได้แก่ 1) เริ่มประชุมตามวาระที่กำหนดให้ และมีเวลาเพียงพอต่อการอภิปรายในแต่ละประเด็น 2) หุ้นส่วนแต่ละคนต้องได้รับการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบและ บทบาทในการปฏิบัติงาน และปฏิบัติให้เสร็จสมบูรณ์ภายในเวลาที่กำหนด 3) เริ่มต้นและสิ้นสุด การประชุมอย่างตรงเวลา และ 4) การใช้ภาวะผู้นำให้เกิดประสิทธิผลเป็นกุญแจสำคัญที่จะ ดำเนินการในทุกขั้นตอน ซึ่งผู้นำจะต้องใช้ความพยายามอย่างสูงเพื่อแสวงหาข้อตกลงร่วมกันของ ตัวแทนกลุ่มต่าง ๆ

7. การสร้างข้อตกลงร่วมกันเกี่ยวกับการตัดสินใจ (Building Consensus about Decision Making) ข้อขัดแย้งต่าง ๆ เป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องเกิดขึ้น ดังนั้นการสร้างความร่วมมือจึงถือเป็นสิ่งท้าทาย การย้อนกลับไปทบทวนเพื่อหาคำตอบของข้อขัดแย้งและทักษะการสร้างข้อตกลงร่วมกันเป็นกุญแจสู่ความสำเร็จ การให้ความไว้วางใจเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ หากปราศจาก ความไว้วางใจแล้วหุ้นส่วนทุกคนจะไม่ยอมเปิดเผยความคิดเห็นส่วนตัว นอกจากความไว้วางใจ แล้ว ยังมีประเด็นอื่น ๆ อีกที่จะส่งเสริมให้เกิดข้อตกลงร่วมกัน ได้แก่ 1) การสร้างความสัมพันธ์โดย

กำหนดให้มีช่วงเวลาเป็นระยะ ๆ ในการร่วมอภิปรายเพื่อแลกเปลี่ยนความคับข้องใจหรือการยกย่องชมเชย 2) ดำเนินการเกี่ยวกับการกำหนดเป้าหมายทั่ว ๆ ไป และมีการกำหนดวาระที่จะสะท้อนผลของการปฏิบัติตามจุดประสงค์นั้น 3) สื่อสารข้อมูลอย่างทั่วถึงเพื่อให้ทุกคนได้ศึกษาทบทวนและนำไปสู่ข้อสรุปในที่ประชุม และ 4) การแสดงความยินดีกับความสำเร็จหลังสิ้นสุดการทำงานเพราะเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างหนึ่งต่อการสร้างทีมงาน

2.๔.๒ แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่าย

ความหมายของเครือข่าย

Wheady^{๓๓๗} กล่าวว่า สรรพสิ่งทั้งหลายต่างก็มีการพึ่งพาอาศัยกัน มีการดำรง อยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มก้อน เป็นข่ายใยแห่งความสัมพันธ์ มีความเป็นอิสระต่อกัน และมีตัวตนที่แท้จริง กล่าวคือ สรรพสิ่งทั้งหลายเป็นเครือข่ายที่เชื่อมโยง มีการขยายผลและเติบโตอย่างต่อเนื่อง สามารถ ปรับเปลี่ยนรูปร่าง รูปทรงและเปลี่ยนพลังงานเพื่อการเข้าสู่ภาวะที่เหมาะสม |

E.Mark Hanson^{๓๓๘} ได้ให้ความหมายของเครือข่าย (Network) ว่า หมายถึง รูปแบบหนึ่งของการประสานงานของบุคคล กลุ่ม องค์กรหรือ หลายองค์การที่มีทรัพยากรของ ตัวเอง ซึ่งเข้ามาประสานงานกันอย่างมีระยะเวลาพอสมควร จะมีกิจกรรมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอหรือไม่ก็ตาม แต่จะมีการวางรากฐานเอาไว้เมื่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดมีความต้องการจะขอความช่วยเหลือ หรือขอความร่วมมือจากกลุ่มอื่น ๆ เพื่อแก้ปัญหาและสามารถติดต่อกันต่อไปได้ และการที่ปัจเจก บุคคลหรือสถาบันมารวมกันเป็นกลุ่มนั้น จะต้องมีความสนใจในเรื่องหนึ่งเรื่องใดร่วมกัน แต่อย่างไร ก็ตามเพียงการรวมกลุ่มเท่านั้นยังไม่อาจเป็นเครือข่ายงานได้ เพราะจะมีลักษณะเพียงการทำงาน ร่วมกันคือมีบุคคลร่วมสนทนากัน หากจะให้ป็นเครือข่ายที่ดีได้ต้องมีปัจจัยความร่วมมือกันที่จะ ติดต่อสื่อสาร เต็มใจที่จะประสานงานกัน และที่สำคัญสมาชิกต้องยอมรับที่จะทำกิจกรรมร่วมกัน ไม่ใช่เพียงแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเท่านั้น

ประเวศ วะสี^{๓๓๙} กล่าวถึง เครือข่ายทางสังคมที่มีการขยายตัวออกไปว่า เครือข่ายทางสังคมจะคล้ายเครือข่ายในสมอง โดยโครงสร้างของสมองนั้นจะทำให้เกิดการเรียนรู้ ในระดับที่สูงเพื่อการมีชีวิตรอด และโครงสร้างทางสังคมจะมีวิวัฒนาการไปเหมือนโครงสร้างทาง สมองมากขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงทางพฤติกรรมของสังคม จากสังคมใช้อำนาจ ไปเป็นสังคมแห่งการเรียนรู้ และการที่จะเกิดสังคมแห่งการเรียนรู้ได้นั้น จะต้องปรับเปลี่ยน โครงสร้างทางสังคมจากแนวดิ่งไปเป็นเครือข่ายสังคมที่มีการโยงใยความสัมพันธ์ในทุก ทิศทาง เป็นเครือข่ายทางสังคมแห่งกัลยาณมิตรหรือเครือข่ายสังคมแห่งการเรียนรู้ (Learning Social Networks) โดยที่เครือข่ายสังคมจะต้องมีความสามารถในการเรียนรู้ได้อย่างต่อเนื่องหรือมีการขยาย แนวคิด กระบวนการ ออกไปจึงจะสามารถปรับตัวให้อยู่ในดุลยภาพได้

^{๓๓๗} Wheatly, Leadership and the New Science: Discovering order in a chaotic world. 1999.

^{๓๓๘} E. Mark Hanson. Education Administration and Organizational Behavior. 5 ed. In C. Huxam (Ed.). Creating collaboration advantage. (pp. 152-164). Boston: Pearson Education. 2003.

^{๓๓๙} ประเวศ วะสี. ชุมชนเข้มแข็ง พุนทางสังคมไทย. หนังสือชุดชุมชนเข้มแข็ง ลำดับที่ 1. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานกองทุนเพื่อสังคมและธนาคารออสติน. 2541.

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์^{๔๐} ให้ทัศนะเกี่ยวกับนิยามของเครือข่ายว่า มีความหมาย แตกต่างไปตามมุมมองของแต่ละคน และให้นิยามของเครือข่ายเพื่อการปฏิรูปการศึกษาว่า หมายถึง “การที่ปัจเจกบุคคล องค์กร หน่วยงาน หรือสถาบันใด ๆ ได้ตกลงที่จะประสาน เชื่อมโยงเข้าหากัน ภายใต้วัตถุประสงค์หรือข้อตกลงอย่างใดอย่างหนึ่งร่วมกันอย่างเป็นระบบ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ ปฏิรูปการศึกษา” กลุ่มเครือข่ายนั้น ต้องมีการแสดงออกเป็นการลงมือกระทำกิจกรรมร่วมกัน

วิจิต นันทสุวรรณ และ จ่านง แรกพินิจ^{๔๑} กล่าวถึงเครือข่ายการเรียนรู้ว่า คือ การที่ชาวบ้านรวมตัวกัน ขบคิดปัญหาของเขา รวมพลังแก้ปัญหา และ หาผู้นำขึ้นมาจากหมู่ชาวบ้าน ด้วยกันเอง แล้วรวมตัวกันเพื่อมีอำนาจต่อรอง มีการต่อสู้ทางความคิด มีการเรียนรู้จากภายนอก มีการไปมาหาสู่เรียนรู้คู่กันด้วยกัน จนกระทั่งเกิดกระบวนการแก้ปัญหาได้ ส่งผลให้การทำมาหา กินและเศรษฐกิจแต่ละครอบครัวดีขึ้น

ธนา ประมุขกุล^{๔๒}ให้ความหมายของคำว่า “เครือข่าย” คือ ภาพข่ายใยแมงมุม ซึ่งแสดงให้เห็นการถักทอ โยงใยกันของเส้นใยที่พาดผ่านกันมาหลายเส้น หลากทิศทาง ดังนั้น คำว่า เครือข่าย คือ “การเชื่อมโยงอย่างมีเป้าหมาย” เป็นการเชื่อมโยงระหว่างระบบที่ปฏิบัติการอยู่เข้าด้วยกัน เช่น การเชื่อมโยงคอมพิวเตอร์เข้าเป็นเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นต้น หรืออาจเป็น การเชื่อมโยงระหว่างบทบาทของบุคคล/องค์กรต่างๆ ภายใต้วัตถุประสงค์ร่วมใดๆ ของภาคีสมาชิก ดังนั้น เครือข่ายจึงเป็นรูปแบบการทำงานในลักษณะ สร้างความร่วมมือ ประสานงานกันในแนวราบ ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องด้วยสรรพกำลังอันรวมถึง คน-สติปัญญา ความสามารถและทรัพยากรในการทำงาน เพื่อเอาชนะอุปสรรคที่จุดอ่อนของระบบราชการ และเป็นแนวทางที่ตรงกันกับแนวคิดของการพัฒนา ที่ยึดพื้นที่ประสานภารกิจ และร่วมทรัพยากร (Area, Function and Participation) เป็นกลยุทธ์ ในการพัฒนา

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์^{๔๓} ยังมีความเห็นอีกว่า การเชื่อมโยงเข้าหากันเป็น เครือข่าย ไม่ใช่การรวมกลุ่มของสมาชิกที่มีความสนใจเพียงต้องการพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น หรือร่วมสังสรรค์กันเท่านั้น แต่มันหมายถึงความต้องการที่จะพัฒนาไปสู่การลงมือกระทำกิจกรรม ร่วมกัน โดยมีเป้าหมายร่วมกันที่ชัดเจน

สรุป ความหมายของเครือข่าย หมายถึง การเชื่อมโยงระหว่างระบบการปฏิบัติงาน หรือเชื่อมโยงบทบาทของ กลุ่มบุคคล องค์กร/หน่วยงานต่าง ๆ ที่เป็นหน่วยย่อยรวมตัวกันด้วยความสมัครใจ ภายใต้ความต้องการในวัตถุประสงค์ร่วมกัน จัดโครงสร้างและรูปแบบการทำงานด้วย ระบบใหม่ในลักษณะสร้างความร่วมมือประสานงานกันในแนวราบ ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย การระดม

^{๔๐} เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูปการศึกษา. (กรุงเทพมหานคร: ส. เอเชียเพลส, 2545).

^{๔๑} วิจิต นันทสุวรรณ, และจ่านงแรกพินิจ, บทบาทของชุมชนกับการศึกษา, (กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ, 2545).

^{๔๒} ธนา ประมุขกุล. บทความปริทัศน์, ขอนแก่น: ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพ เขต 6. 254๗.

^{๔๓} เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูปการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: ส. เอเชียเพลส, 2545.

สรรพกำลัง ร่วมกันกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาด้วยการให้สมาชิกได้ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมวางแผน ร่วมทำร่วมรับผิดชอบ ร่วมติดตามประเมินผล และร่วมรับผลประโยชน์

การสร้างเครือข่าย

ปาริชาติ วลัยเสถียร ^{๔๔} ได้สรุปกระบวนการสร้างเครือข่ายไว้ดังนี้

1. ขั้นตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างเครือข่ายเป็นขั้นตอนที่ผู้ปฏิบัติงานหรือฝ่ายจัดการตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้าง เครือข่าย เพื่อที่จะทำงานให้บรรลุเป้าหมาย รวมทั้งพิจารณาองค์กรต่าง ๆ ที่เห็นว่าเหมาะสมเข้าเป็น เครือข่ายในการทำงาน คำถามในขั้นตอนนี้คือ 1) จะเข้าร่วมเป็นเครือข่ายกับองค์กรใด 2) จะได้รับ ประโยชน์หรือต้องสละ ประโยชน์ด้านใดบ้างในการเข้าร่วมเป็นเครือข่าย 3) ระยะเวลาใดในการเข้าร่วมเครือข่าย คำตอบสำหรับคำถามเหล่านี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลงเมื่อระยะเวลาในการทำงาน ผ่านไประยะหนึ่งแล้ว

2. ขั้นติดต่อกับองค์กรที่จะเป็นเครือข่าย

หลังจากที่ได้ตัดสินใจในองค์กรที่เห็นว่าเหมาะสมในการเข้าร่วมเครือข่าย จะเป็นขั้นตอนของการติดต่อสัมพันธ์เพื่อชักชวนเข้าร่วมเป็นเครือข่ายในการทำงาน ซึ่งจะเกิดขึ้น เมื่อองค์กรมีความต้องการเหมือนกัน และต้องการกระทำกิจกรรมตอบสนองความต้องการเหมือนกันดังนั้นจะต้องสร้างความคุ้นเคยและการยอมรับ รวมทั้งความไว้วางใจระหว่างกัน เป็นขั้นตอนของ การปลูกจิตสำนึก โดยการให้รางวัล กระตุ้นให้อยากแก้ปัญหาร่วมกัน อาจเรียกขั้นตอนนี้ว่าเป็น ขั้นตอนการเตรียมกลุ่มหรือเตรียมเครือข่าย ,

3. ขั้นการสร้างพันธมิตรร่วมกัน

เป็นขั้นตอนของการสร้างความผูกพันร่วมกัน ซึ่งหมายถึง การตกลงในความ สัมพันธ์ต่อกัน ในขั้นตอนนี้องค์กรจะเข้าสู่การตกลงที่จะทำงานร่วมกัน ซึ่งในการที่จะทำกิจกรรม ร่วมกันเพื่อตอบสนองความต้องการหรือแก้ปัญหา กลุ่มองค์กรจะต้องมีความรู้ที่จำเป็น ซึ่งอาจจะ ทำโดยการแลกเปลี่ยนความรู้ และอาจเรียกขั้นตอนนี้ว่ากลุ่มศึกษาเรียนรู้ (Learning Group) หากพิจารณาในประเด็นของระดับการสร้างเครือข่ายก็จะเป็นขั้นตอนของ informal cooperation

4. ขั้นการพัฒนาความสัมพันธ์

เป็นขั้นตอนที่การสร้างเครือข่ายปรากฏผลงานเป็นรูปธรรม เป็นขั้นตอน การเริ่มทำกิจกรรมโดยใช้ทรัพยากรร่วมกัน มีการตกลงในเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งเริ่มต้น ด้วยการกำหนดวัตถุประสงค์ของกลุ่ม กำหนดกิจกรรม จัดวางข้อตกลงในการทำงาน กำหนด บทบาทของสมาชิก รวมทั้งสิทธิหน้าที่ของหัวหน้ากลุ่ม เป็นต้น ในขั้นกลุ่มกิจกรรม (Action (in) หากพิจารณาในประเด็นระดับการสร้างเครือข่ายเรียกว่าเป็นขั้นตอนของ Powel agreement

5. ขั้นตอนการขยายกิจกรรมหรือขยายกลุ่ม

หลังจากขั้นตอนการพัฒนาความสัมพันธ์จนนำไปสู่การทำกิจกรรมร่วมกัน จนมีผลงานปรากฏเป็นที่เด่นชัด องค์กรเครือข่ายรู้สึกว่าได้รับผลประโยชน์จากการเข้าเป็น เครือข่าย

^{๔๔} ปาริชาติ วลัยเสถียร. กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา, กรุงเทพมหานคร: โครงการส่งเสริมการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข, 254๓.

ความสัมพันธ์จะแน่นแฟ้นขึ้น การเรียนรู้ร่วมกันนอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อการทำงาน ฝ่ายปฏิบัติการแล้ว ยังเป็นประโยชน์ต่อการสร้างความสัมพันธ์ด้วยความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น ซึ่งจะ นำไปสู่ การขยายกิจกรรมหรือขยายกลุ่มตามพื้นที่หรือตามลักษณะกิจกรรม ในด้านระดับการสร้าง เครือข่าย ขึ้นตอนนี้อาจอยู่ในระดับการเข้า “ลงทุน” ในองค์กร ใหม่ (Minority Investment) และ การจัดตั้ง องค์กรใหม่ร่วมกัน (Joint Venture)

6. ขั้นตอนติดตาม และประเมินผล

เป็นขั้นตอนการประเมินผลการดำเนินงานตามแผน ที่เกิดจากเครือข่ายความ ร่วมมือ เพื่อไปสู่การปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงแผนการดำเนินงานนั้นอีก

การสร้างเครือข่ายจะต้องเริ่มจากตัวแทนที่มีโอกาสจะแผ่ขยายแตกสาขาของ เครือข่าย ออกไปได้ โดยคำนึงถึงจุดเริ่มต้นที่สำคัญจุดใดจุดหนึ่ง หรืออาจจะเริ่มพร้อมกันในหลายๆ จุดที่มีความ พร้อม เช่น ในกลุ่มข้าราชการ กลุ่มประชาชน ให้เริ่มในลักษณะประชาชนเป็นศูนย์กลาง ที่มีการ ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และสร้างกลุ่มผู้นำให้เกิดขึ้นก่อน ได้แก่ คณะกรรมการหมู่บ้านซึ่งอยู่ในรูปของ การบริหารสภาตำบลที่กำลังดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน โดยที่คณะกรรมการเหล่านี้ จะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีวิสัยทัศน์ในการพัฒนาและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

การสร้างเครือข่ายจะเป็นลักษณะของการส่งต่อ การสืบทอดการสื่อสารซึ่งกัน และกัน เช่น การสร้างเครือข่ายการเรียนรู้ของประชาชน คงจะต้องอาศัยบทบาทจากหลากหลาย หน่วยงาน โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐจะช่วยประสานเสริมสร้าง สนับสนุนการเรียนรู้ของประชาชน ในวิถีชีวิต ซึ่งผู้นำจะเป็นผู้ประสานงานการเรียนรู้ต่าง ๆ ในระดับชุมชน มีการใช้วิธีการสื่อสาร ที่เหมาะสม เพื่อให้สมาชิกเกิดแนวความคิด (Concept) ที่ไม่ใช่วิธีการสั่งการ เป็นการสื่อสารในระดับ ที่ก่อให้เกิด ความเข้าใจแบบยืนยันได้ (Positive Approach) และ ที่สำคัญที่สุดก็คือ ไม่ว่าจะเป็น การ ประสานงานระหว่างบุคคลภายในหรือจากหน่วยงานภายนอก จะต้องสร้างจิตสำนึกร่วมกันว่า จะทำ เพื่ออะไร มีคุณค่าอย่างไร เมื่อประสานแล้วผลที่ตามมาจะต้องก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงไป ใน ทิศทางที่ต้องการทั้ง คน องค์กร และชุมชน

สุทธิชัย อาภากร^{๔๕} ได้จำแนกการก่อตัวของเครือข่ายออกเป็น 3 ลักษณะ คือ 1) เครือข่ายที่ เกิดจากการจัดตั้งและสนับสนุนของภาคส่วนต่าง ๆ ส่วนใหญ่เป็นเครือข่ายที่ภาครัฐ หรือหน่วยงาน บางแห่งต้องการส่งเสริมหรือเข้าไปจัดตั้ง เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการพัฒนา ตามแนวนโยบาย ของภาครัฐ และเพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับชุมชนในการพึ่งพาตนเอง เช่น เครือข่าย กองทุนหมู่บ้าน เครือข่าย พัฒนาชุมชน เป็นต้น จะมีโครงสร้างความสัมพันธ์ในแนวดิ่งซึ่งเป็นไป ตามกระแสของแหล่งทุนและ นโยบายของหน่วยงานนั้น ๆ 2) เครือข่ายที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ได้แก่ เครือข่ายที่เกิดขึ้นจาก ความสมานฉันท์ การร่วมแรงร่วมใจของฝ่ายต่าง ๆ ที่มองเห็น ความจำเป็นในการเรียนรู้และการ แก้ปัญหาร่วมกัน แล้วมารวมตัวกันเป็นเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยน ความคิดเห็น ประสบการณ์ ตลอดจนการพึ่งพาอาศัย โดยเป็นเครือข่ายที่มีการสื่อสารและความผูกพัน ที่มีชีวิตชีวา มีกระบวนการ ที่ประสานสอดคล้องกับความสนใจและความต้องการอย่างแท้จริงของ สมาชิก มีแนวทางการ

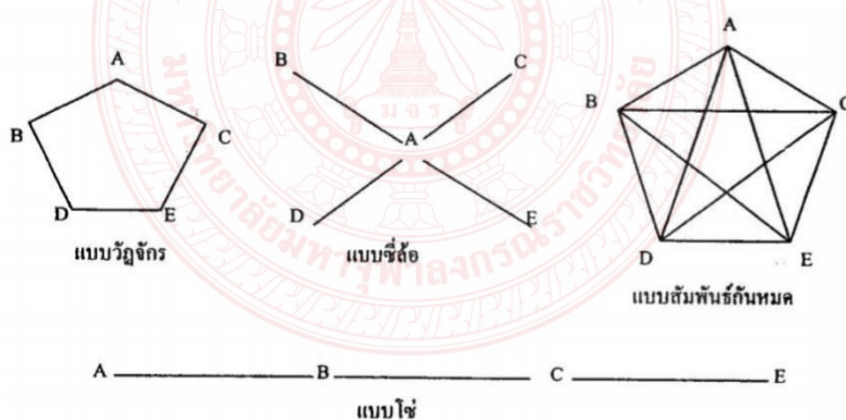
^{๔๕} สุทธิชัย อาภากร. เครือข่าย: ธรรมชาติ ความรู้ และการจัดการ. กรุงเทพมหานคร:โครงการเสริมสร้าง การเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 254๗.

ดำเนินการที่เป็นอิสระจากการครอบงำของฝ่ายต่าง ๆ และมีโครงสร้าง ความสัมพันธ์ในแนวนราบ 3) เครือข่ายที่เกิดขึ้น โดยสถานการณ์เป็นตัวกำหนด ได้แก่ เครือข่ายที่เกิด จากสถานการณ์และประเด็น ปัญหาที่ทุกฝ่ายเห็นว่า จำเป็นต้องใช้ความเป็นเครือข่ายในการแก้ปัญหา และสร้างพลังในการเรียนรู้ หรือต่อรอง เพื่อให้เกิดการพัฒนากิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง และมีผู้ ประสานงานเพื่อให้เครือข่ายมีความต่อเนื่อง เช่น เครือข่ายผู้ได้รับผลกระทบจากโครงการพัฒนา ของภาครัฐ

ชัยวัฒน์ ถิระพันธุ์ และ ปาริชาติ สถาปิตานนท์^{๔๖} ได้กล่าวถึงการสร้างเครือข่าย ว่าเป็นระบบเชื่อมโยงสัมพันธ์กันของสิ่งมีชีวิต ที่ควรได้รับการสร้างโอกาสในการเชื่อมโยงเครือข่ายต่อไปเรื่อย ๆ มีการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะการสื่อสารจะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการสร้างเครือข่าย ได้แก่ 1) การส่งสารที่เป็นข้อมูลหรือข่าวสารที่ชัดเจนให้ผู้รับเข้าใจง่าย และ 2) การรับสารที่เปิดใจรับข้อมูลหรือข่าวสารอื่นที่อยู่นอกเหนือจากความคิดที่ตนมีอยู่เดิม

ความสามารถในการสื่อสารของเครือข่าย

การส่งสารและการรับสารที่มีประสิทธิภาพ จะส่งผลให้เกิดการขยายเครือข่าย ออกไปในวงกว้างได้ และเครือข่ายจะต้องมีจุดยืน มีจุดประสงค์ที่ชัดเจนพร้อมที่จะเชื่อมโยงองค์กรอื่น อยู่เสมอ รวมทั้งมีความยืดหยุ่น ไม่มีรูปแบบที่แน่นอนตายตัวนัก แต่เน้นให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ ของเครือข่ายเป็นสำคัญ



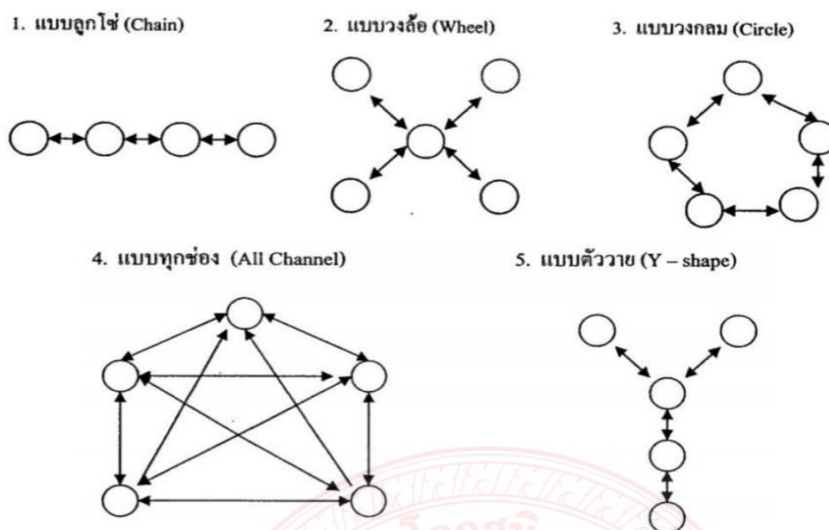
แบบแผนการเกิดเครือข่าย (Pattern of Network)

E. Mark Hanson^{๔๗} ได้กล่าวถึง การส่งข่าวสารภายในหรือระหว่างองค์การ โดยผ่าน เครือข่ายนั้น มีรูปแบบของการสื่อสารอยู่ 5 รูปแบบที่แตกต่างกัน ได้แก่

^{๔๖} ชัยวัฒน์ ถิระพันธุ์, และปาริชาติ สถาปิตานนท์. การประชุมอย่างสร้างสรรค์ ศิลปะแห่งการสร้าง พลัง เพื่อการเปลี่ยน. ค้นเมื่อ ๔ มีนาคม 25๖๓, จาก <http://www.pattanathai>, 2549.

nesdb.go.th/PTFweb/Interesting_menu/PalangPanDin/FileProject/Business/Rbusiness.doc

^{๔๗} E. Mark Hanson. *Education Administration and Organizational Behavior*. 5^o ed. In C. Huxam (Ed.). *Creating collaboration advantage*. (pp. 152-164). Boston: Pearson Education, 2003.



รูปแบบการสื่อสาร (E. Mark Hanson , 2003)

Leavitt (อ้างถึงใน ฉันทนา จันทรบรรจง)^{๔๘} และ Shaw (อ้างถึงใน ฉันทนา จันทรบรรจง)^{๔๙} ได้ศึกษาพบว่า การสื่อสารแบบวงล้อ (Wheel) ลูกโซ่ (Chain) และ ตัววาย (Y - Shape) บุคคลที่อยู่ตรงกลางของโครงสร้างการสื่อสารจะได้รับเลือกเป็นผู้นำ ส่วน การสื่อสารแบบวงกลม (Circle) และแบบทุกช่องทาง (All Channel) ไม่ได้ระบุว่าใครเป็นผู้นำ และ สมาชิกในกลุ่มสื่อสารแบบวงกลมและแบบทุกช่องทางจะได้รับข่าวสารเท่าเทียมกันทุกคน การสื่อสารในลักษณะวงล้อ ลูกโซ่ และตัววาย จะมีลักษณะแบบรวมอำนาจเข้าสู่ส่วนกลาง (Centralization) แต่การสื่อสารแบบวงกลมและแบบทุกช่องทางจะมีลักษณะแบบกระจายอำนาจ (Decentralization)

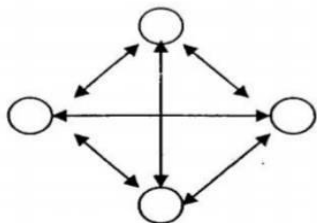
เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์^{๕๐} ได้จำแนกลักษณะการเชื่อมโยงของเครือข่าย ความร่วมมือไว้ดังนี้ คือ 1) การเชื่อมโยงของปัจเจกต่อปัจเจก 2) การเชื่อมโยงของปัจเจกต่อกลุ่ม 3) การเชื่อมโยงของกลุ่มต่อกลุ่ม และ 4) การเชื่อมโยงของเครือข่ายต่อเครือข่าย

^{๔๘} ฉันทนา จันทรบรรจง. การศึกษาแนวทางการบริหารและการจัดการศึกษาขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร: อัมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง, , จิตวิทยาการบริหาร. พิษณุโลก: โรงพิมพ์ตระกูลไทย, ๒๕๕๕.

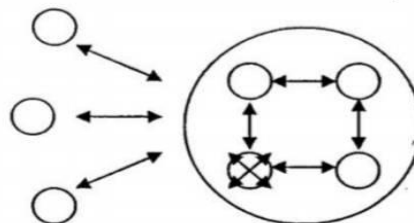
^{๔๙} เรื่องเดียวกัน

^{๕๐} เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูปการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: ส. เอเซียเพลส, 2545.

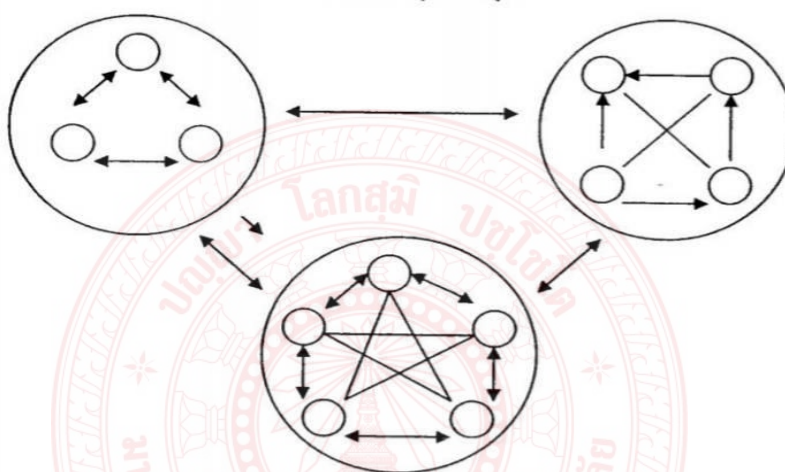
1. การเชื่อมโยงของปัจเจกต่อปัจเจก



2. การเชื่อมโยงของปัจเจกต่อกลุ่ม



3. การเชื่อมโยงของกลุ่มต่อกลุ่ม

4. การเชื่อมโยงของเครือข่ายต่อเครือข่าย
เครือข่ายท้องถิ่นเครือข่ายพ่อแม่
ผู้ปกครองเครือข่าย
การศึกษา

การเชื่อมโยงของเครือข่ายต่อเครือข่ายเครือข่ายท้องถิ่น

แสดงลักษณะการเชื่อมโยงของเครือข่ายความร่วมมือ (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2545)

Swanshark^{๕๑} กล่าวว่า การสื่อสารที่ไม่ดีหรือขาดประสิทธิภาพนั้น จะก่อให้เกิดความตึงเครียดในองค์กรได้ หรืออาจจะก่อให้เกิดการสูญเสียทางเศรษฐกิจ และอาจทำให้อัตรา การขาดงาน

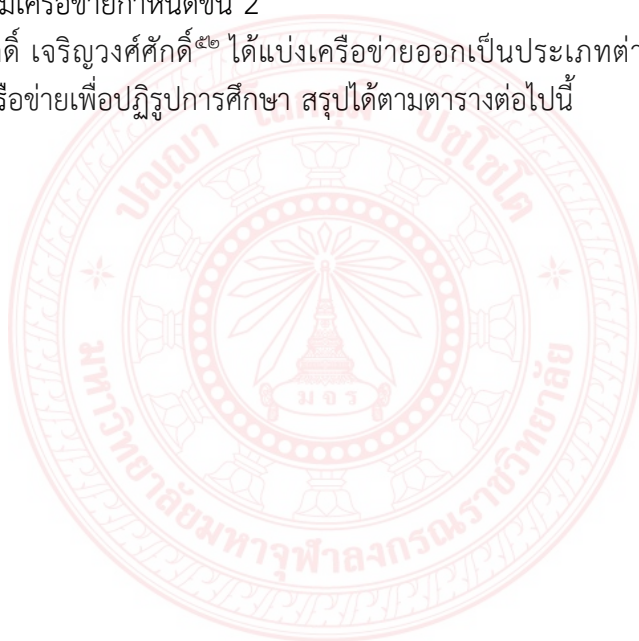
^{๕๑} Swansburk, R. Management and Leadership for Nurse Management. Boston: Jones and Bartlett. 1996

โอนย้าย ลาออก หรือการประท้วงมากขึ้น สิ่งที่จะตามมาคือผลผลิตที่ต่ำและไม่มี คุณภาพการสื่อสาร ในรูปแบบของเครือข่ายความร่วมมือนั้น จะก่อให้เกิดความมุ่งมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีทั้งภายในและ ระหว่างเครือข่าย การสื่อสารจะเกิดขึ้นตลอด 24 ชั่วโมง การสื่อสารข่าวสารข้อมูล จะต้องมีความสะดวก คอมพิวเตอร์เป็นเครื่องมือสื่อสารชนิดหนึ่งที่มีความจำเป็นจะต้องนำมาใช้ เพราะสามารถส่งข่าวสาร ข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและทุกรูปแบบทั้งแนวดิ่งและแนวนอน ประกอบด้วย ๑)การสื่อสารจากบนลงล่าง (Downward Communication) 2) การสื่อสารจากล่างขึ้นบน (Upward Communication) ๓) การสื่อสารระดับเดียวกันหรือการสื่อสารในแนวราบ (Lateral Communication) ๔) การสื่อสารแบบสองทาง (Two-way Communication)

ประเภทและรูปแบบของเครือข่าย

ประเภทและรูปแบบของเครือข่ายมีความแตกต่างกันไปตามนิยาม และกิจกรรมที่ แต่ละกลุ่มหรือผู้ใช้กิจกรรมเครือข่ายกำหนดขึ้น 2

- เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์^{๕๒} ได้แบ่งเครือข่ายออกเป็นประเภทต่างๆ โดยใช้ เกณฑ์บางประการประยุกต์เครือข่ายเพื่อปฏิรูปการศึกษา สรุปได้ตามตารางต่อไปนี้



^{๕๒} เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์.การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูป การศึกษา. กรุงเทพมหานคร: ส. เอเชียเพลส ,2545.

ตารางที่ 1 แสดงประเภทของเครือข่าย

เกณฑ์การแบ่ง	ประเภทของเครือข่าย
1. ขนาดของกลุ่ม	1. เครือข่ายร่วม (Total Network) 2. เครือข่ายย่อย (Sub Network)
2. พื้นที่	1. เครือข่ายระดับหมู่บ้านในพื้นที่ตำบล 2. เครือข่ายระดับหมู่บ้านข้ามพื้นที่ตำบล 3. เครือข่ายระหว่างตำบลในอำเภอใดอำเภอหนึ่ง 4. เครือข่ายระดับตำบลข้ามพื้นที่อำเภอ 5. เครือข่ายระดับอำเภอในจังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง 6. เครือข่ายระดับอำเภอข้ามพรมแดนจังหวัด 7. เครือข่ายระหว่างจังหวัดในภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง
3. ประเด็นที่สนใจร่วมกัน	เครือข่ายประเด็นที่สนใจอาจแบ่งได้หลากหลาย เช่น เครือข่ายการศึกษาทางเลือก เครือข่ายการเรียนรู้ ฯลฯ
4. วิชาชีพของสมาชิกกลุ่ม	เป็นเครือข่ายที่แบ่งตามวิชาชีพของสมาชิก เช่น เครือข่ายนักการเมือง เครือข่ายนักวิชาการ เครือข่ายครูและบุคลากรทางการศึกษา เครือข่ายนักธุรกิจ ฯลฯ
5. บทบาทของกลุ่ม	เป็นเครือข่ายที่พิจารณาแบ่งตามบทบาทหน้าที่หลักที่ดำเนินการอยู่ เช่น เครือข่ายการศึกษาวิจัยเพื่อปฏิรูปการศึกษา เครือข่ายผู้สนับสนุนด้านการเงิน ฯลฯ
6. ลักษณะภาคีที่ร่วมในเครือข่าย	1. เครือข่ายแนวนอน 2. เครือข่ายแนวตั้ง
7. ระดับความผูกพัน	การแบ่งด้วยเกณฑ์นี้ ใช้ระดับความผูกพันระหว่างบุคคลที่เป็นจุดศูนย์กลางของเครือข่าย กับภาคีต่าง ๆ ซึ่งอาจแบ่งได้ในลักษณะเครือข่ายที่มีความผูกพันใกล้ชิดในระดับ รองลงไป ตามลำดับจนถึงความผูกพันในระดับห่างไกล

(เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2545)

อรณพ พงษ์วาท^{๕๓} ได้เสนอแนะรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการบริหาร จัดการ สถานศึกษาไว้ 6 รูปแบบ ได้แก่ 1) รูปแบบสถานศึกษาขั้นพื้นฐานของรัฐรวมตัวกันเป็น เครือข่าย 2) การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายของสถานศึกษาขั้นพื้นฐานของรัฐแห่งใดแห่งหนึ่ง หรือ หลายๆ แห่ง กับ ภาคส่วนอื่น ได้แก่ บุคคล ครอบครัว องค์กรชุมชน องค์กรเอกชน องค์กรวิชาชีพ สถาบันศาสนา สถานประกอบการ และสถาบันสังคมอื่นที่จัดการศึกษาในรูปแบบที่หลากหลาย 3) รูปแบบเครือข่าย สถานศึกษาขั้นพื้นฐานของรัฐกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ได้แก่ องค์กร บริหารส่วนจังหวัด เทศบาล องค์กรบริหารส่วนตำบล หรือองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นรูปแบบ อื่น ๆ 4) รูปแบบ เครือข่ายสถานศึกษาขั้นพื้นฐานของรัฐกับสถานศึกษาขั้นพื้นฐานของเอกชน 5) รูปแบบเครือข่าย สถานศึกษาขั้นพื้นฐานของรัฐกับเอกชนและภาคส่วนอื่น ๆ ที่ระบุไว้ในรูปแบบที่ 2 และ 3 6) รูปแบบ

^{๕๓} อรณพ พงษ์วาท. การบริหารเพื่อการปฏิรูปการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: เอลโลการพิมพ์, 2544.

เครือข่ายที่อาจเกิดจากการริเริ่มระหว่างสถานศึกษาชั้นพื้นฐานทั้งของรัฐและ ของเอกชน หรือระหว่างสถานศึกษาชั้นพื้นฐานกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และภาคส่วนอื่น ๆ ในเขตพื้นที่การศึกษา โดยไม่มีการขึ้นนำกำกับหรือครอบงำบางการจากหน่วยงานหรือองค์กรทาง การศึกษาใดๆ และยังให้ข้อเสนอแนะไว้ว่า รูปแบบของเครือข่ายโรงเรียนควรตั้งอยู่บนหลักการ ความสมัครใจ ความเสมอภาค การพึ่งพิงพึ่งพาอาศัยกัน ความสัมพันธ์ทั้งแนวนราบและแนวนอน และต้องลดความเป็นราชการลง (Less IBureaucratic Model) บนพื้นฐานของการไม่รวมศูนย์ที่จะ เป็นอุปสรรคในการก่อตัว และการดำรงอยู่ ตลอดจนการดำเนินงานของเครือข่าย

สหทัย วิเศษ^{๕๔} ได้แบ่งประเภทของเครือข่ายออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ 1. อริสชาติที่แบ่งตามลักษณะการเกิดของเครือข่าย โดยเครือข่ายประเภทนี้ อาจแบ่งเป็นเครือข่ายในด้านต่าง ๆ คือ 1) เครือข่ายที่เกิดขึ้นจากการจัดตั้งของภาครัฐ เช่น เครือข่าย กองทุนหมู่บ้าน เครือข่ายอาสาพัฒนาชุมชน เป็นต้น ซึ่งเป็นเครือข่ายที่มีกระบวนการทำงานและ โครงสร้างที่ค่อนข้างเป็นทางการ มีระเบียบกฎเกณฑ์ที่กำหนดมาจากภาครัฐ และ ได้รับการสนับสนุน จากภาครัฐในด้านต่าง ๆ 2) เครือข่ายที่เกิดจากการสนับสนุนขององค์การพัฒนาเอกชน ซึ่งมี การรวมกลุ่มเครือข่ายตามประเด็นปัญหาสาธารณะที่เกิดขึ้น เช่น ด้านทรัพยากรธรรมชาติ ด้านการเงิน ชุมชน ด้านสุขภาพ ด้านเกษตรกรรม โดยที่ลักษณะของเครือข่ายประเภทนี้จะกลุ่มเครือข่ายที่ เกิดขึ้นตามธรรมชาติมีลักษณะไม่เป็นทางการ มีการจัดโครงสร้างที่ง่าย ๆ ไม่ซับซ้อน ซึ่งอยู่ใน ลักษณะแนวนราบ (Horizontal) ไม่มีประธาน มีการเปลี่ยนแปลงบทบาทในการนำเพื่อพัฒนา ศักยภาพของตน 3) เครือข่ายที่เกิดขึ้นจากการก่อตัวของภาคประชาชน หรือเครือข่ายภาคประชาชน โดยเป็นเครือข่ายที่เกิดจากการเรียนรู้ การสั่งสมประสบการณ์ที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตและเชื่อมโยง กระบวนการนั้นเป็นเครือข่าย เช่น เครือข่ายวัฒนธรรมพื้นบ้าน เครือข่ายปราชญ์ท้องถิ่น เป็นต้น

2. เครือข่ายที่แบ่งตามลักษณะของกิจกรรม ได้แก่ เครือข่ายที่ดำเนินการ โดยยึดภารกิจหรือกิจกรรมที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาเป็นเกณฑ์ในการแบ่งเครือข่าย โดยเป็นการ รวมตัวกันเพื่อทำกิจกรรมเป็นครั้งคราวตามสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น เช่น เครือข่ายการเรียนรู้ เครือข่าย ผู้ได้รับผลกระทบจากโครงการพัฒนาของภาครัฐ เป็นต้น

องค์ประกอบของเครือข่าย

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ ^{๕๕}กล่าวถึงองค์ประกอบของเครือข่าย 7 องค์ประกอบ ได้แก่

1. การรับรู้มุมมองด้วยกัน (Common Perception) ที่ถือว่าเป็นหัวใจของเครือข่าย สมาชิกที่เข้ามาอยู่ในเครือข่ายต้องมีความรู้สึกร่วมกันและรับรู้ร่วมกันถึงเหตุผลการเข้าร่วมเป็น

^{๕๔} สหทัย วิเศษ. องค์การเครือข่ายในจังหวัดพะเยา, เอกสารรายงานการวิจัยโครงการความร่วมมือระหว่างเครือข่ายภาคประชาชนกับสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เสนอสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, นนทบุรี: สาขาวิชารัฐศาสตร์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.2๕47.

^{๕๕} เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูปการศึกษา. กรุงเทพมหานคร: ส. เอเชียเพลส,2545.

เครือข่าย เช่น มีความเข้าใจในปัญหาและมีจิตสำนึกในการแก้ปัญหาร่วมกัน มีประสบการณ์ในปัญหาร่วมกัน และมีความต้องการความช่วยเหลือในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน เป็นต้น

2. การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน (Common Vision) เป็นการมองเห็นภาพของจุดหมาย ในอนาคตร่วมกันระหว่างสมาชิกในกลุ่มที่รับรู้เข้าใจถึงทิศทางเดียวกัน และการมีเป้าหมายที่จะไปด้วยกันจนทำให้กระบวนการเคลื่อนไหวมีพลังและเกิดเอกภาพ

3. การมีผลประโยชน์และความสนใจร่วมกัน (Mutual Interest/Benefit) เช่น เกียรติยศ ชื่อเสียง การยอมรับโอกาสในความก้าวหน้า ความสุข ความพึงพอใจ เป็นต้น

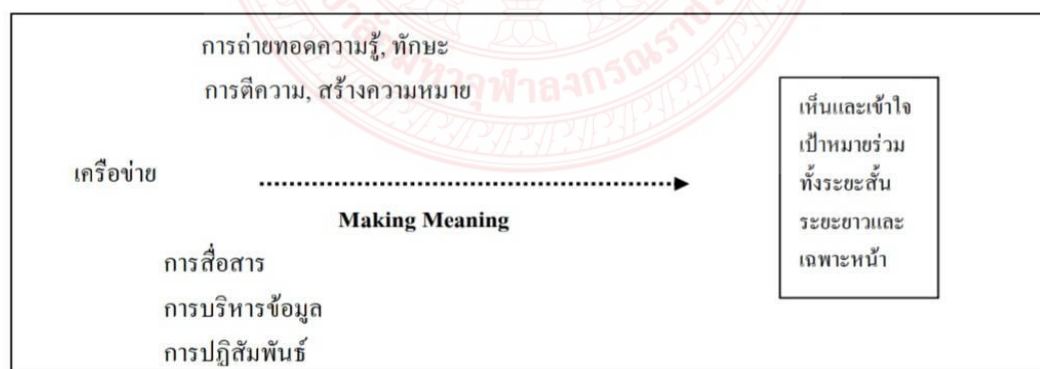
4. การมีส่วนร่วมของสมาชิกเครือข่ายอย่างกว้างขวาง (all stakeholders participation) เป็นเงื่อนไขที่ทำให้เกิดการรับรู้ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ และร่วมลงมือกระทำอย่างแท้จริง

5. การเสริมสร้างซึ่งกันและกัน (Complementary Relationship) โดยใช้จุดแข็ง ของฝ่ายหนึ่ง ไปช่วยแก้ปัญหาจุดอ่อนของอีกฝ่ายหนึ่ง

6. การพึ่งพิงอิงร่วมกัน (Interdependence) ระหว่างสมาชิกของเครือข่าย เพื่อเป็น การเสริม สร้างซึ่งกันและกัน และยังส่งผลให้สมาชิกมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน โดยอัตโนมัติ

7. การปฏิสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน (Interaction) สมาชิกในเครือข่ายต้องทำ กิจกรรมร่วมกันเพื่อให้เกิดการปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกด้วยกันที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงใน เครือข่ายด้วย

ปาริชาติ สถาปิตานนท์ และ ชัยวัฒน์ ถิระพันธ์^{๕๖} กล่าวถึง สมการที่เกี่ยวกับ องค์ประกอบที่สำคัญต่อการเสริมสร้างเครือข่าย คือ การถ่ายทอดความรู้ ทักษะ การสื่อสาร การบริหาร ข้อมูล ข่าวสาร และการปฏิสัมพันธ์เพื่อนำไปสู่การตีความหมายหรือการสร้างความหมายร่วม และ สุดท้ายคือการเห็นและเข้าใจในเป้าหมายร่วม ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้



แสดงองค์ประกอบที่สำคัญต่อการเสริมสร้างเครือข่าย

^{๕๖} ปาริชาติ สถาปิตานนท์, และชัยวัฒน์ ถิระพันธ์. สื่อสารกับสังคมเครือข่าย. เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตร 3 “การสร้างเครือข่ายที่มีพลัง” สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา, กรุงเทพมหานคร: สถาบันการเรียนรู้และพัฒนาประชาคม, 2546.

(ปาริชาติ สถาปิตานนท์ และ ชัยวัฒน์ ธีระพันธ์ ,2546)

จากแผนภูมิดังกล่าว จะเห็นได้ว่าเครือข่ายเป็นเรื่องเกี่ยวกับการที่สมาชิกทุกฝ่าย เห็นและเข้าใจเป้าหมายร่วมกัน ทั้งเป้าหมายระยะสั้น ระยะยาว และเป้าหมายเฉพาะหน้า ในขณะที่เครือข่ายจะมีกลไกการจัดการระบบข้อมูลข่าวสารเพื่อถ่ายทอดความรู้หรือทักษะต่างๆ ตลอดจน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกันอยู่ตลอดเวลา มีการสั่นไหวของข้อมูลข่าวสารที่สื่อถึงกัน มีพื้นที่ เป็นรูปธรรมในการทำงาน มีชุมทาง (hub) และมีโหนด (node) หรือ “ศูนย์ประสานงานย่อย” ที่หลากหลายและกระจายอยู่ในพื้นที่ต่าง ๆ ทำให้กิจกรรมย่อยระดับโหนดหรือศูนย์ประสานงาน มีความหมายและ สามารถสร้างเป็นพลังของเครือข่ายได้

ธนา ประมุขกุล ^{๕๗} กล่าวถึงองค์ประกอบของเครือข่ายว่า ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ ดังนี้

1. สมาชิก ได้แก่ สมาชิกแกนหลักที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผลงานตามเป้าหมาย เครือข่าย และสมาชิกเสริมที่เป็นฝ่ายสนับสนุน
2. กรรมการผู้ประสานงาน เพื่อให้เกิดการจัดการที่ดีสามารถนำพาเครือข่าย ขับเคลื่อนไปด้วยพลังร่วมของสมาชิก
3. เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ ถือเป็นจุดร่วมสำคัญของการเป็นเครือข่าย ถ้าเป็นเป้าหมายต้องชัดเจนและมีความเป็นไปได้ ให้ความสำคัญต่อการมีส่วนร่วมและคงอยู่ของสมาชิก
4. กิจกรรม การจัดการกิจกรรมจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ โดยการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ และร่วมทรัพยากรของสมาชิกด้วยตนเอง

พระมหาสุทิตย์ อาภากรโร ^{๕๘} กล่าวว่า จุดร่วมที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของ ความเป็นเครือข่าย ได้แก่

1. หน่วยชีวิต หรือ สมาชิก ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบเบื้องต้นของความเป็นเครือข่าย และเป็นองค์ประกอบหลักที่ก่อให้เกิดความเป็นเครือข่าย
2. จุดมุ่งหมาย เป็นองค์ประกอบที่สำคัญ เพราะความเป็นเครือข่าย หมายถึง การร่วมกันอย่างมีจุดหมาย เพื่อทำกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยมีวัตถุประสงค์และกระบวนการ เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายนั้น
3. การทำหน้าที่อย่างมีจิตสำนึก สิ่งที่ยึดเหนี่ยวสิ่งต่าง ๆ เข้าด้วยกัน คือ การทำ หน้าที่ต่อกัน และกระทำอย่างมีจิตสำนึกต่อส่วนรวม
4. การมีส่วนร่วมและการแลกเปลี่ยน ในองค์ประกอบของความเป็นเครือข่าย จะต้องมีการพึ่งพาอาศัย การแลกเปลี่ยนเรียนรู้และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ
5. ระบบความสัมพันธ์และการสื่อสาร เป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อเครือข่าย ได้แก่ ข้อมูลและการสื่อสารระหว่างกันทั้งการสื่อสารระหว่างปัจเจกบุคคล กลุ่มกับกลุ่ม และระหว่าง เครือข่ายกับเครือข่าย รวมทั้งระบบความสัมพันธ์ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้

^{๕๗} ธนา ประมุขกุล. **บทความปริทัศน์**, ขอนแก่น: ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพ เขต 6. 2547.

^{๕๘} พระมหาสุทิตย์ อาภากรโร. **เครือข่าย: ธรรมชาติ ความรู้ และการจัดการ**, กรุงเทพมหานคร: โครงการเสริมสร้างการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 2547.

- ปาริชาติ สถาปิตานนท์ และชัยวัฒน์ ธีระพันธ์ ^{๕๙} กล่าวว่า องค์ประกอบของ เครือข่าย ประกอบด้วย

1. การเรียนรู้ (Learning) ได้แก่ การเรียนรู้เกี่ยวกับความจำเป็นและความต้องการของตนเองและผู้อื่น
2. การลงทุน (Investing) ได้แก่ การลงทุนด้านเวลา และพลังงานในการติดต่อ และเชื่อมประสานกับบุคคลต่าง ๆ .
3. การดูแล (Nurturing) ได้แก่ การดูแลสัมพันธ์ภาพระหว่างสมาชิกของเครือข่าย อย่างใกล้ชิด ทั้งในเรื่องของการทำงานและความสัมพันธ์ภาพส่วนตัว
4. การรักษา (Keeping) ได้แก่ การรักษาทิศทางในการบรรลุเป้าหมาย โดยเฉพาะ การตรวจสอบความต้องการของสมาชิกและการเปิดใจรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน กระบวนการปฏิบัติงานของเครือข่าย)

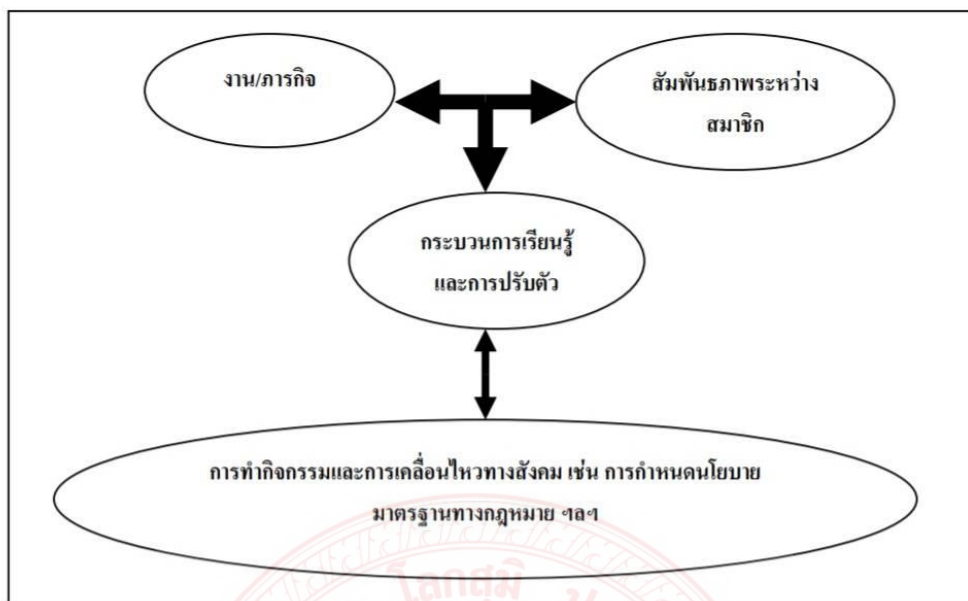
พระมหาสุทิตย์ อาภากร ^{๖๐} ยังได้กล่าวถึงกระบวนการทำงานของเครือข่าย ต่าง ๆ ว่ามีลักษณะร่วมกันใน 4 ประเด็น คือ

1. กระบวนการทำงานที่เชื่อมประสานจุดเล็กและขยายไปสู่หน่วยใหญ่ 2. การรักษาสัมพันธ์ภาพที่สร้างความรู้ ความหมายและ โลกทัศน์ร่วมกัน 3. การเสริมสร้างกระบวนการเรียนรู้และการปรับตัว
4. การพัฒนากิจกรรมและความเคลื่อนไหวเพื่อสร้างกระบวนการทางนวัตกรรม และนวัตกรรมในการพัฒนา

จะเห็นได้ว่า กระบวนการทำงานของเครือข่ายดังกล่าวเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญ ในการประสานความร่วมมือ เป็นการทำงานด้วยถ้อยทีถ้อยอาศัยระหว่างสมาชิกและภาคีร่วม โดยมีจุดเริ่มต้นจากการทำงานในพื้นที่และประเด็นเล็กๆ แล้วขยายกระบวนการเป็นเครือข่ายที่กว้างขวางออกไป พร้อมทั้งแสวงหาความรู้ใหม่ วิธีการใหม่ที่เหมาะสมกว่าโดยมีระบบการสื่อสารและ นวัตกรรมใหม่เป็นเครื่องมือที่จะสร้างความหมายและความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน)

^{๕๙} ปาริชาติ สถาปิตานนท์, และชัยวัฒน์ ธีระพันธ์. **สื่อสารกับสังคมเครือข่าย**. เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตร 3 “การสร้างเครือข่ายที่มีพลัง” สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา, กรุงเทพมหานคร: สถาบันการเรียนรู้และพัฒนาประชาคม, 2546.

^{๖๐} พระมหาสุทิตย์ อาภากร. **เครือข่าย: ธรรมชาติ ความรู้ และการจัดการ**, กรุงเทพมหานคร: โครงการเสริมสร้างการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 2547.



แสดงกระบวนการทำงานของเครือข่าย (พระมหาสุทิตย์ อาภากร ,2547)

ศิริกาญจน์ โกสมุทร^{๖๑}ได้สรุปกระบวนการมีส่วนร่วมประกอบด้วย 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การศึกษาข้อมูลพื้นฐาน 2) การสร้างความสัมพันธ์กับชุมชน 3) การสร้างเครือข่ายของกลุ่ม 4) การสร้างกิจกรรม 5) การต่อรองเพื่อการดำเนินกิจกรรม 6) การต่อรองเพื่อการดำเนินกิจกรรม 7) การร่วมกันประเมินผลการดำเนินงาน และ 8) การร่วมกันรับผลประโยชน์จากการดำเนินการ

วารสารสื่อพลัง^{๖๒}ได้เสนอกระบวนการมีส่วนร่วมไว้ 5 ขั้นตอน คือ 1) การระดม ความคิด คือ การคิดค้นและวิเคราะห์ปัญหาร่วมกันในลักษณะของการร่วมคิดบนพื้นฐานความ ศรัทธาว่าทุกคนที่เข้ามามีส่วนร่วมนั้นมีศักยภาพเท่าเทียมกัน 2) การวางแผน คือ การนำสิ่งที่ร่วมกัน คิดมากำหนดเป็น แผนปฏิบัติการร่วมกัน ด้วยการระดมทรัพยากรจากทุกฝ่าย (คน สิ่งของงบประมาณ และ เวลา เป็นต้น) 3) การลงมือทำ คือ การนำแผนงานที่ได้ไปร่วมกันทำหรือแบ่งงานกัน รับผิดชอบเพื่อให้เป็นไปตามแผนหรือเป้าหมายที่วางไว้ 4) การติดตามประเมินผล คือ ร่วมกัน ติดตามงานที่ทำและแก้ไข ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการทำงาน ร่วมมือกันคิดพัฒนาปรับปรุงให้งานดีขึ้น 5) การรับผลประโยชน์ร่วมกัน มีทั้งผลประโยชน์ทางรูปธรรมที่ต้องการให้เกิดตามกิจกรรมที่ทำนั้น และผลประโยชน์โดยอ้อม แต่มีความสำคัญมาก คือ การเรียนรู้จากการร่วมคิด ร่วมทำ และความสัมพันธ์ ระหว่างภาคีที่พัฒนาไปสู่การมีส่วนร่วมที่สมานฉันท์ เสมอภาค และเอื้ออาทรมากขึ้น

^{๖๑} ศิริกาญจน์ โกสมุทร. การมีส่วนร่วมของชุมชนและโรงเรียนเพื่อการจัดการศึกษาขั้นพื้นฐาน.

กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร,2542.

^{๖๒} วารสารสื่อพลัง. ชุมชนกับการมีส่วนร่วมจัดการศึกษา, วารสารสื่อพลัง. 2548,หน้า 13, 2-15.

Cohen and Uphoff ^{๖๓} ได้จำแนกกระบวนการมีส่วนร่วมออกเป็น 4 ระดับ คือ 1) การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ (Decision Making) 2) การมีส่วนร่วมในการดำเนินการ (Implementation) 3) การมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์ (Benefit) 4) การมีส่วนร่วมในการประเมินผล (Evaluation)

Shaeffer ^{๖๔} ได้ระบุกิจกรรมที่แสดงให้เห็นถึงกระบวนการมีส่วนร่วมที่สามารถ นำไปประยุกต์ในบริบทการจัดการศึกษา ดังนี้ 1) การรวบรวมและตรวจสอบ การวิเคราะห์และ พิจารณา ข้อมูลสภาพปัญหา 2) กำหนดนิยาม จัดลำดับความสำคัญของปัญหาและกำหนดเป้าหมาย 3) การประเมินความเป็นไปได้ของข้อมูล 4) การตัดสินใจและการวางแผนการดำเนินงาน 5) การออกแบบ ยุทธศาสตร์เพื่อให้การปฏิบัติงานบรรลุผล 5) การออกแบบยุทธศาสตร์เพื่อให้การปฏิบัติงานบรรลุผล การจัดสรรงานและความรับผิดชอบให้กับทีมงาน 6) การปฏิบัติตามแผนงาน 7) การตรวจสอบ ความก้าวหน้าของแผนงาน และ 8) การประเมินผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดขึ้น

สรุปกระบวนการปฏิบัติงานของเครือข่าย ประกอบด้วย 7 ขั้นตอน คือ 1) กำหนด วิสัยทัศน์ 2) กำหนดเป้าหมาย 3) กำหนดวิธีการสื่อสาร 4) กำหนดบทบาทหน้าที่ 5) วางระบบการ ประเมินผล 6) ให้ความรู้ความเข้าใจ และ 7) พัฒนาแผนปฏิบัติการ

ลักษณะบ่งชี้เชิงคุณภาพความเข้มแข็งของเครือข่าย

ธนา ประมุขกุล ^{๖๕} ได้กล่าวถึงลักษณะบ่งชี้เชิงคุณภาพความเข้มแข็งของ เครือข่ายดังนี้

1. สัมพันธภาพ คือ ความใกล้ชิดสนิทสนม กลมเกลียว เป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกัน และมีความ อະลุ่มอล่วย ยืดหยุ่น ที่เป็นไปตามธรรมชาติของกลุ่มที่มีความเข้าใจ แล ความจริงใจ เป็นพื้นฐาน
2. ความชัดเจนขอเป้าหมาย ซึ่งมาจากความคิดเห็นของสมาชิก เป็นเสมือนเข็มทิศนำทาง ให้สมาชิกในเครือข่ายได้เข้าใจตรงกัน และเดินไปในทิศทางเดียวกัน โดยไม่หลงใช้เวลาและทรัพยากร กับภารกิจที่ไม่สอดคล้องกับเป้าหมายเครือข่าย
3. กระบวนการเสนอความคิดเห็นและตัดสินใจ เครือข่ายต้องมีความเป็น ประชาธิปไตย ให้สมาชิกเสนอความคิดเห็น ให้สิทธิในการตัดสินใจอย่างเป็นอิสระเต็มที่ยอมบ่งบอก ถึงความเข้มแข็ง ของเครือข่าย
4. ลักษณะกิจกรรมและความต่อเนื่อง ดำเนินกิจกรรมด้วยสมาชิกในเครือข่ายเอง ไม่ใช่ การพึ่งพิงจากภายนอก นอกจากนี้ความสม่ำเสมอต่อเนื่องของกิจกรรม ก็เป็นสิ่งช่วยบอกถึง ความ เข้มแข็งของเครือข่ายด้วยเช่นกัน

^{๖๓} Cohen, J.M. and Uphoff, N. Rual. Development Participation: Concept and Measure For Project Design Implementation and Evaluation. New York: Cornell University. 1980.

^{๖๔} Shaeffer, S. (Ed). Partnerships and Participation in Basic Education: A Series of Training Modules and Case Study Abstracts for Educational Planners and Mangers. Paris: UNESCO, International Institute for Educational Planning, 1994.

^{๖๕} ธนา ประมุขกุล. บทความปริทัศน์, ขอนแก่น: ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพ เขต 6. 2547.

5. แหล่งของทรัพยากร ศักยภาพ การที่เครือข่ายสามารถแสวงหาและดึงศักยภาพทรัพยากรที่มีอยู่ภายในเครือข่ายมาใช้ เป็นความเข้มแข็งของเครือข่ายที่สามารถพึ่งตนเอง แต่มีได้หมายความว่า เครือข่ายจะปฏิเสธการสนับสนุนจากภายนอกโดยสิ้นเชิง ๆ

6. การเรียนรู้และนวัตกรรม ความหลากหลายที่มารวมกันของสมาชิก ควรก่อให้เกิด การเรียนรู้ใหม่ สามารถนำไปสู่การพัฒนาจนเกิดการสร้างสรรค์นวัตกรรมตามมา คุณภาพใหม่ ที่เกิดขึ้นนี้ จึงอาจเป็นสิ่งที่เหล่าสมาชิกเกิดเป็นการเรียนรู้ขึ้นในตนเอง อันเป็นผลจากการมี ปฏิสัมพันธ์ในกลุ่ม หรืออาจเป็นผลปรากฏรูปธรรมในกิจกรรมที่มีการพัฒนาการไปเรื่อย ๆ จนกระทั่ง ถึงการเป็น นวัตกรรมต้นแบบให้กับผู้อื่นต่อไป .

ปาริชาติ สถาปิตานนท์ และ ชัยวัฒน์ ธีระพันธ์ ^{๖๖} ยังได้กล่าวถึงการสื่อสารกับ สังคม เครือข่ายว่า 1) การสื่อสารจะทำให้สมาชิกในเครือข่ายมีโอกาสรับรู้ (Perception) เกี่ยวกับ ข้อมูล ข่าวสารได้ทั่วถึง 2) การสื่อสารเป็นส่วนสำคัญในการสร้างแรงบันดาลใจ (Inspiration) ให้บุคคล ร่วมมือกัน ค้นหาเป้าหมายร่วมกัน (Shared Goal) 3) การสื่อสารเป็นแนวทางที่ทำให้ สมาชิกใน เครือข่าย ได้มีโอกาสเรียนรู้ (Learning) ความคิด ความรู้สึก ความเชื่อ และพฤติกรรมของ กันและกัน การแลกเปลี่ยน (Exchange) ข้อมูลและข้อคิดต่าง ๆ การฝึกเปิดใจกว้าง (Open-mind) เพื่อยอมรับ ฟังความคิดเห็นและพฤติกรรมตลอดจนการพัฒนาสัมพันธภาพระหว่างกัน (Relationship Development) และร่วมมือกันทำงานให้บรรลุเป้าหมาย 4) การสื่อสาร มีส่วนสำคัญในการค้นคว้า และพัฒนา “อัตลักษณ์” (Identity) และ บุคลิกลักษณะ (Character) ร่วมกันของสมาชิกในเครือข่าย และเป็นช่องทางในการนำเสนออัตลักษณ์และ บุคลิกลักษณะดังกล่าวสู่สังคมภายนอก

พระมหาสุทิตย์ อาภากรโร ^{๖๗} ได้จำแนกบทบาทและหน้าที่ของเครือข่าย ในสังคมไทย ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. ระดับกิจกรรม/การทำงาน (ทีมทำ) ได้แก่ เครือข่ายที่เน้นกระบวนการทำงาน ในระดับ พื้นที่หรือในประเด็นปัญหานั้นๆ เป็นสำคัญ โดยเป็นเครือข่ายที่มีโครงสร้างความสัมพันธ์ ไม่ซับซ้อน มี แบบแผนการปฏิบัติงานที่เป็นลักษณะคล้ายงานประจำ มีกระบวนการจัดการและการทำงานที่เน้น การพึ่งพาอาศัยและทรัพยากรในพื้นที่ เช่น เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ เครือข่าย แม่บ้านเกษตรกร เครือข่ายประชาตำบล ฯลฯ ที่มีการรวมตัวกันเพื่อทำงานในกิจกรรมนั้นอย่างจริงจัง

2. ระดับการสนับสนุนและ ประสานงาน (ทีมนำ) ได้แก่ เครือข่ายที่ทำหน้าที่เป็น ศูนย์ ประสานงานระหว่างเครือข่ายและภาคีต่าง ๆ มีบทบาทในการส่งเสริมการทำกิจกรรมของ เครือข่าย ย่อยในพื้นที่ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และให้ข้อมูลทางเลือกในกระบวนการทำงาน ซึ่งเครือข่าย

^{๖๖} ปาริชาติ สถาปิตานนท์, และชัยวัฒน์ ธีระพันธ์. **สื่อสารกับสังคมเครือข่าย**. เอกสารประกอบการ ฝึกอบรมหลักสูตร 3 “การสร้างเครือข่ายที่มีพลัง” สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา, กรุงเทพมหานคร: สถาบันการ เรียนรู้และพัฒนาประชาคม, 254๖.

^{๖๗} พระมหาสุทิตย์ อาภากรโร. **เครือข่าย: ธรรมชาติ ความรู้ และการจัดการ**, กรุงเทพมหานคร: โครงการเสริมสร้างการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), 2547.

ในระดับนี้อาจเป็นทั้งเครือข่ายเชิงพื้นที่ที่มีการทำงานครอบคลุมในระดับจังหวัดหรือ ภูมิภาค และเครือข่ายเชิงประเด็นที่ทำงานเฉพาะด้าน ตัวอย่างเช่น การรวมตัวของเครือข่ายกลุ่มฮัก เมืองน่านในจังหวัดน่าน เป็นต้น

3. ระดับการส่งเสริม/และการให้คำปรึกษา (ทีมหนุน) ได้แก่ เครือข่ายของ องค์กรสถาบัน และหน่วยงานหลักทางสังคมที่เป็นผู้ให้การสนับสนุนให้เกิดกระบวนการพัฒนา และพัฒนาเป็นเครือข่าย เช่น การสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการ เสริมสร้างสุขภาพ (สสส.) สถาบันพระปกเกล้า สถาบันที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เป็นต้น ซึ่งการส่งเสริมของเครือข่ายดังกล่าวจะเป็นลักษณะของการให้คำปรึกษาและให้แนวทางการปฏิบัติ แก่เครือข่ายอื่น ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายในการพัฒนาประเทศ

ผลสัมฤทธิ์ของความเป็นเครือข่ายที่ก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และการพัฒนาที่ ต่อเนื่อง ได้แก่

1. เกิดกระบวนการเรียนรู้ คือ ผู้เข้าดำเนินงานเครือข่ายทุกคนมีความรู้ ความสามารถ และมีประสบการณ์มากขึ้น หลังจากที่ได้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และมีการทำงานร่วมกัน โดยกระบวนการเรียนรู้นั้นจะช่วยให้บุคคลและองค์กรมีการปรับตัวในการแสวงหาความรู้ใหม่ วิธีการใหม่ และแนวร่วมใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลให้การทำงานในด้านต่าง ๆ ของเครือข่ายมีประสิทธิภาพ มากขึ้น

2. การเพิ่มโอกาสในการแก้ปัญหา กลุ่มเครือข่ายพยายามผลักดันในการแก้ปัญหา ภายในกลุ่มองค์กรของตนเอง การรวมกลุ่มและการประสานงานกับภาคีที่เกี่ยวข้อง จะเป็นการเพิ่ม โอกาสในการแก้ปัญหา เพราะเป็นการระดมความคิดเห็นและความร่วมมือจากฝ่ายต่างๆ ที่จะนำไปสู่ การแก้ปัญหาอย่างเป็นรูปธรรม

3. เกิดการพึ่งพาตนเอง เมื่อเครือข่ายมีกระบวนการทำงานที่เข้มแข็ง และสามารถ แก้ไขปัญหาของเครือข่ายได้แล้ว เครือข่ายและสมาชิกในเครือข่ายก็สามารถที่จะพึ่งพาตนเองได้ใน เรื่องของทุน ทรัพยากร ความรู้ และการจัดการ ที่จะไปสู่การพัฒนาสังคมและการพัฒนาศักยภาพ ของเครือข่ายที่ต่อเนื่อง

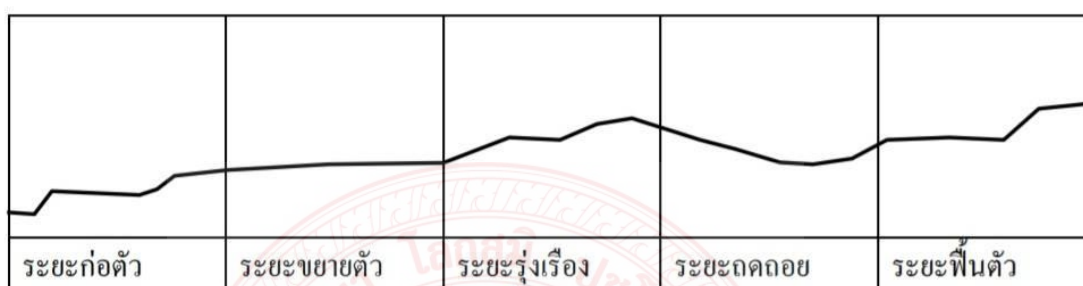
4. เกิดการจัดการทรัพยากรในท้องถิ่น เป็นความสำเร็จของเครือข่ายในการที่จะ ร่วมกันพัฒนาและจัดการกับทรัพยากรในท้องถิ่น ซึ่งเครือข่ายเพื่อการจัดการทรัพยากรในท้องถิ่นนี้ มีพลังขับเคลื่อนในหลาย ๆ พื้นที่ เช่น เครือข่ายสิ่งแวดล้อมในอำเภอแม่เมะ จังหวัดลำปาง เครือข่ายอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของชาวบ้านหิกรูดและบ้านบ่อนอก จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นต้น

5. เกิดกระบวนการผลักดันเชิงนโยบาย ปัจจุบันประเด็นปัญหาสาธารณะจำนวน ไม่น้อยที่เกิดขึ้นและสามารถนำไปสู่ข้อยุติ ด้วยพลังของเครือข่ายและการจัดการในเชิงนโยบาย ตัวอย่างเช่น การรวมตัวกลุ่มองค์กร เครือข่ายที่ทำงานในด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ที่พยายามผลักดัน พ.ร.บ. ป่าชุมชนฉบับประชาชนให้มีการนำเสนอต่อการพิจารณาของรัฐสภา และ การจัดทำมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมของประเทศ เป็นต้น

6. เกิดอำนาจหรือพลังอำนาจแฝงเกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มองค์กรและ เครือข่ายอำนาจ หรือการต่อรองนี้จะไม่มีการเกิดขึ้นได้หากไม่มีการรวมกลุ่มองค์กรต่าง ๆ เข้าด้วยกัน พลังอำนาจของการรวมกลุ่มนี้บางครั้งอาจไม่ส่งผลที่เป็นรูปธรรมโดยตรง แต่เป็นพลัง หรือประโยชน์ใน

ทางอ้อมที่บรรดากลุ่มหรือเครือข่ายอื่น ๆ ให้ความสนใจและสามารถนำมาเป็น การต่อรองในด้าน เศรษฐกิจ สังคมและการเมืองได้

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ ^{๖๘} ได้กล่าวถึงวงจรชีวิตของเครือข่ายว่า มี 5 ขั้นตอน คือ 1) ระยะ ก่อตัว 2) ระยะขยายตัว 3) ระยะรุ่งเรือง 4) ระยะถดถอย และ 5) ระยะฟื้นตัว โดยที่ ทุกระยะของ วงจรชีวิตเครือข่ายนั้น จะมีกระบวนการที่คล้ายคลึงกัน แต่จะมีเพียงบางเครือข่ายเท่านั้น ที่สามารถ ปรับตัวจนถึงระยะที่ 5 คือ การฟื้นตัวของเครือข่าย



แสดงการเติบโตและวงจรชีวิตเครือข่าย (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ ,2545)

พิชัย เพชรรัตน์ ^{๖๙} ได้กล่าวถึงพัฒนาของกลุ่มเครือข่ายว่า อาจมีความแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับ ปัจจัยแวดล้อมและบริบททางสังคม เช่น ภาคเหนือ ภาคใต้ และความหลากหลายทาง วัฒนธรรม ซึ่ง พัฒนาการและวงจรชีวิตของเครือข่าย มี 4 ขั้นตอน คือ

ขั้นที่ 1 ขั้นเกิดแรงจูงใจ หมายถึง คนที่เข้ามารวมกลุ่มอาจจะเกิดแรงจากฝ่าย ต่าง ๆ ทั้ง เจ้าหน้าที่ภาครัฐ การชักชวนของผู้นำชุมชน และเกิดจากความต้องการของตนเองที่มองเห็น ปัญหา เกิดความต้องการจะแก้ปัญหา รวมทั้งความพร้อมในการที่จะทำงานร่วมกับผู้อื่น ซึ่งแรงกระตุ้น ดังกล่าวทำให้คนแสวงหาการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนากิจกรรมที่เกิดขึ้น

ขั้นที่ 2 ขั้นวางใจกลุ่ม เป็นขั้นตอนที่ปัจเจกบุคคลเกิดความไว้วางใจกลุ่ม องค์การว่า จะ สามารถดำเนินการแก้ไขปัญหาและความต้องการนั้นได้ จึงดำเนินการเสริมสร้างการเรียนรู้ ร่วมกัน ซึ่งกระบวนการดังกล่าวจะกลายเป็นพลังของกลุ่มและเครือข่ายในที่สุด

ขั้นที่ 3 ขั้นขยายผล หลังจากที่มีการดำเนินการมาระยะหนึ่งแล้ว กลุ่มเครือข่าย จะเกิดความ เข้มแข็ง จึงมีการสานต่อและเชื่อมโยงกับทุกฝ่ายในการจัดการกับประเด็นปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั้งใน ระดับพื้นที่และประเด็นกิจกรรม เป็นขั้นการขยายผลที่นำไปสู่การพัฒนาที่ต่อเนื่อง

^{๖๘} เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูป การศึกษา. กรุงเทพมหานคร: ส. เอเชียเพลส,2545.

^{๖๙} พิชัย เพชรรัตน์. ขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคประชาชนเพื่อการพัฒนาลพบุรี: เอกสาร ประกอบการเรียนวิชาการพัฒนาชุมชน สถาบันราชภัฏเทพสตรี ,2547.

ขั้นที่ 4 ร่วมคิดร่วมวางแผน การรวมกลุ่มในขั้นที่ 3 จะมีการพัฒนาไปอีกก็ต่อเมื่อ ได้มีการคิดและการวางแผนอย่างเป็นรูปธรรมว่า จะทำอะไร ทำอย่างไร ทำที่ไหน ทำเมื่อไร จนเกิด เป็นแผนงาน โครงการ ของเครือข่ายที่จะดำเนินการต่อ

ขั้นที่ 5 มีโอกาสได้ทำกิจกรรม โครงการที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะโดยทางใดก็ตาม เช่น ได้รับการสนับสนุนหรือระดมทุนมาดำเนินการเอง เป็นสิ่งที่ทำให้สมาชิกมีโอกาสได้ทำกิจกรรม

ขั้นที่ 6 ร่วมกิจกรรม ร่วมประชุม ร่วมเรียนรู้ โครงการของชุมชนหรือหน่วยงาน เป็นที่มาของโอกาสในการพบปะ การประชุมสัมมนา และการเรียนรู้ เป็นการดึงผู้คนในองค์กร เครือข่ายทำให้เกิดการเชื่อมโยงผูกพัน

ขั้นที่ 7 เกิดความเป็นชุมชน องค์กรที่เข้มแข็งขึ้นเรื่อย ๆ และค่อย ๆ สะสมขึ้นมา เป็นการดำเนินการจริง มีการตกลึกทางความคิด มีการปรากฏตัวของผู้นำทางธรรมชาติ มีการทดสอบกลั่นกรองจากสถานการณ์ และเป็นการสั่งสมภูมิปัญญาจนเกิดการพึ่งตนเองของกลุ่ม

ขั้นที่ 2 เป็นกลุ่มพึ่งตนเองได้ (Self – Reliance Group) ด้วยภูมิปัญญา พึ่งตนเอง ของกลุ่มที่สะสมจนถึงระดับหนึ่ง เครือข่ายมีความเข้มแข็งเพียงพอที่จะพึ่งพาตนเอง และนำพากลุ่ม ขับเคลื่อนไปข้างหน้าด้วยตนเองในเรื่องต่างๆ

ขั้นที่ 9 พัฒนาศักยภาพกลุ่มและขยายกลุ่มออกไป กลุ่มและผู้นำจะมีทักษะใน การทำงานมากขึ้น สมาชิกกลุ่มมีการขยายตัวออกไป หรือเผยแพร่แนวความคิดไปสู่กลุ่มอื่นๆ ด้วยผลงานที่กลุ่มได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง

ขั้นที่ 10 เชื่อมโยงกลุ่มอื่น ๆ เป็นเครือข่าย การร่วมกิจกรรมกับกลุ่มที่แข็งแรงและ คนที่เข้มแข็งอื่น ๆ จะนำมาซึ่งความรู้ และความคิดใหม่ๆ ตลอดจน โอกาสในการพัฒนากลุ่มของตน การเรียนรู้ร่วมกันในลักษณะเช่นนี้ พบว่าเป็นตัวเร่งที่สำคัญของกระบวนการชุมชนเข้มแข็ง และ ประชาสังคมเครือข่าย

ปาริชาติ สถาปิตานนท์ และชัยวัฒน์ ธีรพันธ์ ^{๗๐} ได้กล่าวถึงแนวคิดของการจัดการ เครือข่าย ก่อให้เกิดประเด็นเชิงยุทธศาสตร์ที่สำคัญต่อการจัดการเครือข่าย มี 6 ประการ โดยมีการประสานสอดคล้องกันอย่างเหมาะสมเพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงเป็นแสงสว่างแห่งดวงดาว คือ

1. จุดมุ่งหมายร่วม การทำงานเครือข่ายจะเกิดประสิทธิภาพสูง ทุกฝ่ายสามารถ กำหนดจุดหมายร่วมกันได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจุดหมายที่ทุกฝ่ายเห็นและต้องการให้เกิดขึ้น
2. บุคคลในเครือข่ายจะต้องมีจิตสำนึกร่วม มีความถนัดในงานที่ทำและมีส่วนร่วม ในกระบวนการทำงาน รวมทั้งได้รับผลประโยชน์จากความเป็นสมาชิกในเครือข่าย
3. การเชื่อมโยง โดยอาจเชื่อมต่อกันผ่านการทำกิจกรรมต่าง ๆ โดยมีศูนย์ ประสานงานและการเชื่อมต่อโดยเทคโนโลยี

^{๗๐} ปาริชาติ สถาปิตานนท์, และชัยวัฒน์ ธีรพันธ์. **สื่อสารกับสังคมเครือข่าย**. เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตร 3 “การสร้างเครือข่ายที่มีพลัง” สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา, กรุงเทพมหานคร: สถาบันการเรียนรู้และพัฒนาประชาคม, 2546.

4. การสร้างความรู้สึกร่วม หลังจากการเข้าร่วมเครือข่ายแล้ว ทุกฝ่ายจะต้องมี ความรู้สึก ร่วมกับกระบวนการทำงานของเครือข่าย เพื่อให้เกิดพลังในการผลักดันสู่เป้าหมาย

5. การพัฒนาระบบที่โปร่งใส ตรวจสอบได้ ระบบการทำงานของเครือข่าย จะต้องสามารถ และพัฒนาให้เกิดระบบการบริหารจัดการที่โปร่งใส และตรวจสอบได้ทุกฝ่าย ซึ่งจะ เป็นการสร้าง ความรู้สึกที่ดีต่อทุกฝ่าย และผู้ที่มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่าย

6. การจัดระบบข้อมูลข่าวสาร ระบบการติดต่อสื่อสารและสารสนเทศเป็นสิ่งที่มี ความสำคัญ ยิ่งต่อความยั่งยืนของเครือข่าย เพราะจะช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และทราบถึง กิจกรรมความ เคลื่อนไหวของเครือข่าย

แนวคิดการจัดการเครือข่ายทั้ง 6 ประการ สามารถนำมาเป็นเป้าหมายของการ ทำงานในเชิง รุกของเครือข่ายได้



แสดงการเชื่อมโยงของเครือข่าย “พันธมิตรแห่งดวงดาว”

2.๔.๔ การเสริมสร้างพลังอำนาจ (Empowerment) ของเครือข่าย

การเสริมสร้างพลังอำนาจการทำงานก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั้งในระดับ บุคลากร ทีมงาน และองค์การ โดยภาพรวม (Clutterbuck and Kernaghan, 1994) ดังตารางด้านล่าง

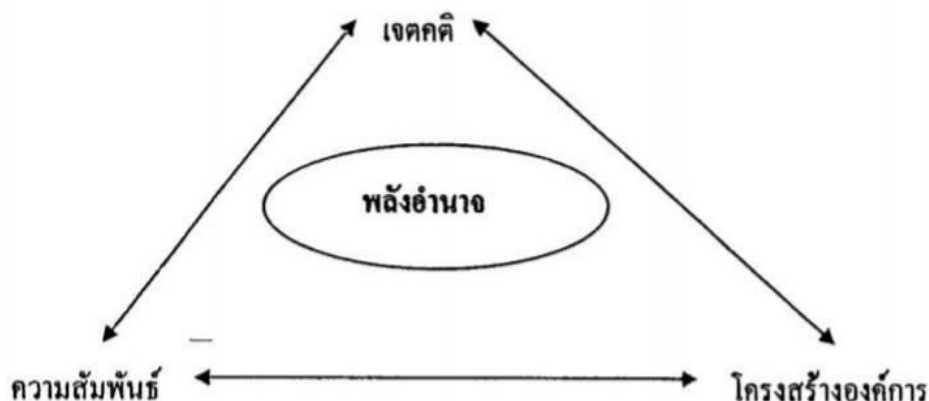
ตารางที่ 2 การเปลี่ยนแปลงในองค์การที่มีการเสริมพลังอำนาจการทำงาน

สภาพเดิมขององค์การ	สภาพองค์การที่มีการเสริมสร้างพลังอำนาจการทำงาน
- ความกลัว - การเรียนรู้คือ ความน่าเบื่อ - เป็นผู้ตาม - มีความริเริ่มน้อย - มีการฝึกอบรมพัฒนาน้อย - ค่อนข้างการเปลี่ยนแปลง - ข้อมูลย้อนกลับน้อย - ประสิทธิภาพเดิมไม่มีความสำคัญ - การฝึกอบรมพัฒนาเป็นความรับผิดชอบของบางคน - ขาดวิสัยทัศน์ - หลีกเลี่ยงปัญหา - การสื่อสารแบบปิด - วุ่นวายและสับสน	- ท้าทายและผจญภัย - การเรียนรู้ คือ ความท้าทาย - เป็นผู้นำ - แก้ปัญหาตนเอง แนววิธีแก้ให้คนอื่น - ฝึกอบรมพัฒนาต่อเนื่อง - อินดิที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง - ให้ความสำคัญกับข้อมูลย้อนกลับ - หยุด สะท้อน และเรียนรู้ - การฝึกอบรมพัฒนาเป็นความรับผิดชอบของทุกคน - เข้มแข็งมีจุดเน้น และมีวิสัยทัศน์ร่วม - แก้ไขปัญหา - การสื่อสารแบบเปิด - ใ่วางใจกันและกัน

(Clutterbuck and Kernaghan, 1994)

Chutterbuck and Kernaghan^{๗๑} ยังกล่าวอีกว่า การจำแนกการเปลี่ยนแปลง ที่แท้จริงในองค์การออกเป็นการเปลี่ยนแปลงในระดับบุคคล ทีมงาน และองค์การ จะทำให้เห็น การเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจนในการเสริมสร้างพลังอำนาจ ซึ่งถ้าขาดสิ่งใดสิ่งหนึ่งไปก็จะทำให้ การเสริมสร้างพลังอำนาจการทำงานในองค์การขาดความสมบูรณ์ ในทางตรงกันข้ามหากองค์การมี การเสริมสร้างพลังอำนาจอย่างสมบูรณ์ ก็จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นทั้งในระดับบุคคล ทีมงาน และองค์การ นอกจากนี้แล้ว Scott and Jaffe (1991) มองว่า การเปลี่ยนแปลงในองค์การ ที่เกิดขึ้นจากการเสริมสร้างพลังอำนาจแบ่งเป็น 3 มิติ คือ 1) มิติการเปลี่ยนแปลงเจตคติ 2) มิติการ เปลี่ยนแปลงความสำคัญ และ 3) มิติการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์การ ดังภาพ

^{๗๑} Clutterbuck. D., & Kernaghan, S. *The power of empowerment*. London: Kogan Page Limited. 1994



การเปลี่ยนแปลงจากการเสริมสร้างพลังอำนาจตามทัศนะของ Scott and Jaffe ,1991

จากภาพ 12 การเปลี่ยนแปลงจากการเสริมสร้างพลังอำนาจ (Empowerment) การทำงานมี 3 ส่วน คือ 1) การเปลี่ยนแปลงเจตคติ (Attitude) ของผู้ปฏิบัติงาน โดยต้องเสริมสร้างให้ผู้ปฏิบัติงานในองค์กรมีความรู้สึกมั่นคงในการดำรงชีวิต มีความมั่นใจว่าสามารถจัดการงานที่รับผิดชอบ สามารถพัฒนางานได้อย่างต่อเนื่องมีความรับผิดชอบและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน รู้สึกเป็นเจ้าของงาน รวมทั้งเกิดการเรียนรู้และพัฒนาทักษะใหม่ๆ ในการทำงาน และการแก้ไข ปัญหา ร่วมกัน 2) การเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ (Relationship) ต้องสร้างการทำงานเป็นทีมและ มีความสัมพันธ์ระหว่างทีมงาน การทำงานเน้นทั้งเนื้องานและกระบวนการอย่างมีประสิทธิภาพ มีการติดต่อสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศจนเกิดนวัตกรรมการทำงานร่วมกัน รวมไปถึง การร่วมกันรับผิดชอบผลที่เกิดขึ้น 3) การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างองค์กร (Organizational Structure) กล่าวคือ นโยบาย การปฏิบัติ และการกระตุ้นส่งเสริม ต้องปรับให้สอดคล้องกับค่านิยมของ การเสริมสร้างพลังอำนาจ ผลลัพธ์ขององค์กรมีมาตรฐานตามนโยบาย ภายในองค์กรมีการสื่อสารแบบ เปิดมีบรรยากาศประชาธิปไตย สิ่งแวดล้อมเอื้อต่อการทำงานมีระบบการทำงานที่คล่องตัว มี ประสิทธิภาพ ซึ่งจะทำให้ผู้ปฏิบัติงานมีความพึงพอใจและความยึดมั่นผูกพันกับองค์กร

Kinlaw^{๗๒} เสนอกลยุทธ์การเสริมสร้างพลังอำนาจการทำงานที่สำคัญ 3 ประการ คือ 1) การให้ข้อมูลย้อนกลับในการทำงานกับผู้ปฏิบัติงาน 2) การสร้างและพัฒนางาน เป็นทีม 3) การส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ทุกระดับ ทั้งในระดับบุคคล ระหว่างบุคคล ทีมงาน และ องค์กร

^{๗๒} Kinlaw, D.C. The practice of empowerment: Making the most of human competence.U.S.A.: Gower Publishing. 1995.

จากการนำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับการเสริมสร้างพลังอำนาจ Wilson ^{๗๓} และ Gutierrez, L.M., Parsons, R.J., & Cox, E.O. ^{๗๔} มีความเห็นว่า การเสริมสร้างพลังอำนาจควร เริ่มที่การเสริมสร้างภายในตนเองของบุคคลก่อน ทั้งนี้เพราะคนที่มีพลังอำนาจในตนเองเท่านั้นจึง จะสามารถเสริมสร้างพลังอำนาจให้แก่ผู้อื่นได้ โดยเน้นที่ตัวบุคคล 4 ประการ ดังนี้ 1) เพิ่มความสามารถ ในตัวบุคคล (Increasing Self-efficacy) โดยเน้นที่ความรู้สึกภายในตัวบุคคล ส่งเสริมให้มีความ เชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง เอาชนะอุปสรรคต่าง ๆ ได้ 2) พัฒนาความรู้สึกเรื่องการทำงาน เป็นทีม (teamwork) โดยปลูกจิตสำนึกในตัวบุคคลในเรื่องของความร่วมมือร่วมใจกันทำงาน เป้าหมายร่วมกันที่จะใช้พลังอำนาจของทีมในการแก้ปัญหา 3) ลดการตำหนิตนเอง (Reducing Self-blame) โดยเปลี่ยนวิธีการมองปัญหาจากการกล่าวโทษตนเอง มาเป็นการนำปัญหาของตนเอง มาพูดคุยในกลุ่ม ให้กลุ่มมีความรับผิดชอบร่วมกันในการมองและแก้ปัญหา วิธีที่จะช่วยให้ ผู้ประสบปัญหา รู้สึกเป็นอิสระจากสถานการณ์ทางสังคมที่ตนประสบอยู่ 4) กำหนดความ รับผิดชอบของบุคคล ต่อการเปลี่ยนแปลงในอนาคต (Assuming Personal Responsibility for Change) เพื่อให้บุคคลนั้นมีส่วนร่วมอย่างจริงจัง และรับรู้พลังอำนาจของตนเองในการมุ่งมั่นที่จะ แก้ไขปัญหาหรือปรับ เปลี่ยนสถานการณ์ต่าง ๆ ให้ดีขึ้น บุคลากรที่มีพลังอำนาจการทำงานจะรู้สึกว่ามีชีวิตขึ้นอยู่ กับสิ่งที่ตนกระทำ เพราะเป็นผู้รับผิดชอบที่เกิดขึ้นจากการกระทำของตนเอง บุคลากรที่มีพลังอำนาจการทำงานจะรับรู้ความหมายถือเป็นพันธสัญญาที่ให้ไว้กับตนเอง และรู้ว่าตนเองต้องทำอะไร อย่างไร รางวัลที่ได้รับ ในความรู้สึกของบุคลากรที่มีพลังอำนาจการทำงาน คือ ความรู้สึกพอใจที่ได้พัฒนาปัญญา ทักษะ ความสามารถ ความเจริญก้าวหน้าความสำเร็จร่วมกันในการทำงาน การได้รับการยอมรับและ ให้ ความสำคัญ มีความอดทนต่อความผิดพลาด ^{๗๕} เกิดความอดทนและความเพียร พยายามในการทำงาน ^{๗๖}

Clutterbuck and Kernaghan ^{๗๗} ได้กล่าวถึงบุคลากรที่มีพลังอำนาจการทำงาน ไว้ว่ามีคุณลักษณะ ดังนี้ 1) สามารถรับการฝึกหัดอบรมได้ดี 2) มีความเชื่อมั่นและพึ่งตนเองได้มากขึ้น 3)

^{๗๓} Wilson, B. **Systems: Concepts, Methodologies and Applications**. 2 ed. New York: John Wiley & Sons, 1993.

^{๗๔} Gutierrez, L.M., Parsons, R.J., & Cox, E.O. **Empowerment in social work practice**. U.S.A.: Brooks 2Cole Publishing, 1998.

^{๗๕} Weightman, J. **Introducing organizational behavior**. (n.pl: Longman, 1999.

^{๗๖} Georgiades, N. & Macdonell, R. **Leadership for competitive advantage**. Chichester: John Wiley & Sons. 1998.

^{๗๗} Clutterbuck, D., & Kernaghan, S. **The power of empowerment**. London: Kogan Page Limited. 1994.

กระตือรือร้น มีกำลังใจ มุ่งมั่นสู่งานและสำนึกในงานหน้าที่ 4) สามารถใช้ความคิดสร้างสรรค์พัฒนาทักษะการทำงานด้วยตนเอง 5) สามารถมีส่วนร่วมรับผิดชอบในการทำงาน 6) สามารถสื่อสารแลกเปลี่ยนในความต้องการ ความสำเร็จ สิ่งที่เป็นปัญหา เป็นความคิด วิสัยทัศน์ให้ผู้อื่นรับรู้เข้าใจได้ 7) สามารถที่จะทำงานตามลำพังหรือทำงานร่วมกับผู้อื่นเป็นทีม 8) มีความยืดหยุ่นในการทำงาน พร้อมจะเผชิญและแก้ปัญหา 9) สามารถตัดสินใจเมื่อถึงเวลาต้องตัดสินใจ รู้กาลเทศะเมื่อต้องเกี่ยวข้องกับผู้อื่น 10) สร้างความไว้วางใจและทำให้ผู้อื่นเชื่อถือ 11) ยึดหลักความสามัคคี ความเป็นทีมงาน เป็นองค์กร 12) สบายใจที่จะตอบคำถามเกี่ยวกับสถานภาพของตนเองในองค์กร 13) เข้าใจบริบทแวดล้อมและผลที่จะเกิดตามมาจากการทำงาน สามารถแก้ปัญหาตนเองและช่วย แนะนำวิธีแก้ปัญหาให้ผู้อื่น 14) สามารถบริหารจัดการตนเองกำหนดได้ว่าอะไรสำคัญก่อนและหลัง 15) สามารถควบคุมงานและสภาพแวดล้อมการทำงานได้เพิ่มมากขึ้น 16) สามารถสร้างกระบวนการ ปรับปรุงงานที่ตนรับผิดชอบหรือเป็นผู้ริเริ่มไว้ 17) มีความรู้เกี่ยวกับงานที่ตนกำลังทำอยู่เป็นอย่างดี 18) รู้ชัดเกี่ยวกับผู้ที่จะมาใช้บริการทั้งภายในและภายนอกองค์กร รู้ว่าผู้ใช้บริการนั้นต้องการอะไร จากตน 19) รักการเรียนรู้ แสวงหาสิ่งใหม่และพัฒนาตนเองตลอดเวลา 20) ยินดีรับการเปลี่ยนแปลง และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง 21) ให้ความสำคัญและใช้ประโยชน์จากข้อมูลป้อนกลับ และ 22) สามารถพิจารณาสะท้อนภาพและเรียนรู้จากประสบการณ์

พลังอำนาจการทำงานเป็นสิ่งที่เกิดได้กับผู้ปฏิบัติการระดับบุคคล กลุ่มบุคคล เป็นสิ่งที่จะปรากฏให้ผู้อื่นรับรู้ได้ จะอยู่ในรูปของพฤติกรรมและผลงาน สำหรับระดับบุคคลพลัง อำนาจการทำงานจะทำให้มีความรู้สึกดีที่สามารถกระทำสิ่งที่แตกต่างอย่างมีความหมาย ทำให้ได้ เรียนรู้เพิ่มพูนทักษะความสามารถในการทำงาน สำนึกรับผิดชอบในหน้าที่ที่มีความเชื่อมั่นในตนเอง มีหัวใจมีสัมพันธ์ไมตรีต่อกัน รักสามัคคี เชื่อถือไว้วางใจกัน ทำให้บรรยากาศสิ่งแวดล้อมสร้างความ ทำท่าย สร้างความตื่นตัวในการทำงาน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร บุคลากรที่มีพลังอำนาจ จะสามารถผลิตผลงานที่มีคุณภาพ มีความกระตือรือร้นพร้อมที่จะทำงานมีคุณธรรมความรับผิดชอบ พึงพอใจในการหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย และมีความมั่นใจในการปฏิบัติหน้าที่สู่เป้าหมาย การเสริมสร้างพลังอำนาจในการทำงาน ไม่ทำให้ใครต้องสูญเสียประโยชน์ สูญเสียอำนาจ แต่เป็น การกระจายอำนาจ กระจายผลประโยชน์แก่ทุกคนทุกฝ่าย French & Bell^{๗๘}, Nahavandi & Malezadch^{๗๙}, Weightman^{๘๐} ทำให้บุคลากรปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและวิธีการทำงานใน ทางที่ดีขึ้นและมีพัฒนาการ

^{๗๘} French & Bell Jr., C.H. **Organization development: Behavioral science interventions For organization improvement.** N.J.: Prentice-Hall. 1999.

^{๗๙} Nahavandi, A., & Malekzadeh. A. R. **Organizational behavior: The personorganization fit.** New Jersey: Prentice Hall. 1999.

^{๘๐} Weightman, J. **Introducing organizational behavior.** (n.pl: Longman, 1999.

ทางความรู้ ความคิด ทักษะการทำงาน Blasé & Blase^{๘๑}; Dalton, et al^{๘๒}; Haksever, et al.,; Lefrancois^{๘๓}; McShance & Glinow^{๘๔}; Owen^{๘๕}; Robbins & Coulter^{๘๖}; Salivan^{๘๗} มีการพัฒนาทีมงาน การเสริมสร้าง พลังอำนาจของทีมงาน จะส่งผลกระทบยาวในด้านต่างๆ ^{๘๘} ได้แก่ 1) ทีมงานจะมีความเชื่อมั่นในความสามารถ ที่จะทำงานได้ประสบผลสำเร็จ 2) สมาชิกของทีมงานจะหล่อหลอมความคิดไปในแนวเดียวกันเพื่อปฏิบัติงาน 3) ทีมงานมีอิสระในการปกครองตนเองมีอิสระที่จะกระจายการตัดสินใจเพื่อให้ได้ผล และวิธีการทำงานที่ดีที่สุด 4) สมาชิกจะรู้ว่างานของตนมีความสำคัญและสัมพันธ์ต่อกับงาน ในส่วนอื่น ๆ ขององค์การ 2.4 ผู้นำเครือข่ายและภาวะผู้นำผู้นำเครือข่ายเป็นบุคคลสำคัญที่สุดในการกำหนดความสำเร็จ หรือความ ล้มเหลวของเครือข่าย ดังนั้นผู้นำเครือข่ายซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้บริหารเครือข่ายซึ่งจะต้องมี คุณลักษณะที่เหมาะสมกับการเป็นผู้นำ ตลอดจนการมีภาวะผู้นำที่จะเป็นปัจจัยหลักสำคัญใน การพัฒนาองค์การให้เจริญก้าวหน้าและยกระดับคุณภาพการจัดการศึกษาให้ประสบผลสำเร็จ^{๘๙}

Cunningham and Gresso^{๙๐}; Glathorn^{๙๑}; Leithwood^{๙๒} ทฤษฎีภาวะผู้นำแนวใหม่หรือ กระบวนทัศน์ใหม่มุ่งเน้นภาวะผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ (Vision) มีการกระจาย อำนาจและเสริมพลังอำนาจ

^{๘๑} Blasé, J. & Blasé, J.R. **Empowering teachers what successful principals do.** U.S.A.:Corwin Press. 1994.

^{๘๒} Dalton, J.H., Elias, MJ. & Wandersman, A. **Community psychology: Linking Individuals and communities.** Australia: Wadsworth,2000.

^{๘๓} Haksever, C., Render, B., Russel, R.S., & Murdick, R.G. (2000). **Service management and Operations.** New Jersey: Prentice Hall.

^{๘๔} McShance, S.L., & Glinow, M.A.V. **Organizational behavior.** Boston: McGraw Hill. 2002.

^{๘๕} Owens, R.G. **Organization behavior in education.** 5° ed. Boston: Allyn and Bacon. 1999.

^{๘๖} Robbins, Stephen P., & Coulter, Mary. **Management.** New Jersey: Prentice-Hall. 1999.

^{๘๗} Sullivan, T. J. **Collaboration: A health care imperative.** New York: McGraw-Hill,1998.

^{๘๘} Gordon, J.R. **Organizational behavior: A diagnostic approach.** 6 ed. New Jersey:Prentice Hall. 1999.

^{๘๙} กนกอร สมปราชญ์. **ภาวะผู้นำทางการศึกษา**, ขอนแก่น: ภาควิชาการบริหารการศึกษาคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2546.

^{๙๐} Cunningham, W. G. & Gressi, D. W. **Cultural Leadership: The Culture of Excellence In education.** Boston, MA.: Allyn and Bacon. 1993.

^{๙๑} Glathorn, A. A. **Developing a quality curriculum.** Alexandria, VA.: ASCD. 1994.

^{๙๒} Leithwood, K., & Menzies, T. **Forms and Effects of School-based Management.**

ให้กับสมาชิก (Empowerment) เป็นผู้มีจริยธรรม (Ethical personhood) คือทำในสิ่งที่ถูกต้องดีงาม เหมาะสม เป็นที่ยอมรับในสังคมนั้น ๆ และปฏิบัติการเพื่อให้เกิด การเปลี่ยนแปลง สามารถทำให้ประสิทธิผลของงานและองค์การสูงขึ้น ^{๙๓} Smyth ^{๙๔} ผู้บริหารสถานศึกษานอกจากต้องเป็นผู้บริหารมืออาชีพแล้ว ยังต้องมีภาวะผู้นำ เชิงจริยธรรมเพื่อนำองค์การบรรลุความสำเร็จตามภารกิจ บทบาทหน้าที่ขององค์การ ซึ่งมีความสำคัญ ต่อการพัฒนาต้นทุนในมนุษย์และสังคมต่อความอยู่รอดและสันติสุขของชุมชนและประเทศชาติในการปฏิรูปการศึกษาของหลายประเทศ ได้มีการขับเคลื่อนเพื่อการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้ประสบผลสำเร็จ Michael Fullan ^{๙๕} ได้เสนอแรงผลักดันการเปลี่ยนแปลงไว้ 8 ประการ ได้แก่ 1) สร้างเป้าหมายคุณธรรม (Moral purpose) 2) สร้างศักยภาพคน (Capacity Building) 3) สร้างความเข้าใจกระบวนการเปลี่ยนแปลง (Understanding the Change Process) 4) พัฒนาวัฒนธรรม เพื่อการเรียนรู้ (Developing Culture for Learning) 5) การพัฒนาวัฒนธรรมการประเมิน (Developing Culture of Evaluation) 6) การเน้นความเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Focusing on Leadership for Change) 7) การเสริมสร้างให้เกิดการเชื่อมโยงและรวมพลังเป็นหนึ่งเดียว (Fostering Coherence Making) 8) การเสริมสร้างให้เกิดการพัฒนาสามระดับ (Cultivating Tri-level Development) คือ ระดับโรงเรียนและชุมชน ระดับเขตพื้นที่การศึกษา และระดับประเทศ

ภาวะผู้นำเป็นหัวข้อที่มีการวิพากษ์วิจารณ์กันมานานตั้งแต่สมัย Plato จวบจนถึง ปัจจุบัน นักวิชาการหลายยุคได้พยายามทำการศึกษาเกี่ยวกับภาวะผู้นำที่สามารถทำให้เกิดประสิทธิผล แก่กลุ่มองค์กรมานานหลายทศวรรษ โดยเริ่มจากการศึกษาคุณลักษณะ พฤติกรรม ปัจจัยเชิงสถานการณ์ การบูรณาการที่มีอิทธิพลต่อประสิทธิผลและการเปลี่ยนแปลง ตลอดจนการนำเทคโนโลยี ยุทธศาสตร์ และจริยธรรมมาสนับสนุนให้สมาชิกสามารถพัฒนาศักยภาพในการเป็นผู้นำได้มากกว่า การใช้อำนาจหน้าที่หรือตำแหน่งเพื่อการควบคุมและการนำอีกต่อไป ซึ่ง Certo ได้ให้ทัศนะว่า ผู้นำยุคใหม่ควรมีลักษณะผสมผสานคุณลักษณะใน 6 รูปแบบ คือ 1) ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง (Transformational Leadership) 2) ภาวะผู้นำแบบสอนงาน (Coaching Leadership) 3) ภาวะผู้นำแบบพิเศษเหนือชั้น (Supper Leadership) 4) ภาวะผู้นำแบบแท้จริง (Authenic leadership) 5) ภาวะ ผู้นำแบบผู้ประกอบการ (Intreprenurial Leadership) และ 6) ภาวะผู้นำแบบใฝ่บริการ (Servant Leadership) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของภาวะผู้นำเชิงจริยธรรม (Ethical Leadership) ซึ่งองค์ประกอบส่วนใหญ่ ของภาวะผู้นำแต่ละแบบสะท้อนมาจากบุคลิกภาพและคุณลักษณะที่สามารถพัฒนาได้

A Review. Educational Policy. 12, 1985, 1-21.

^{๙๓} กระทรวงศึกษาธิการ. **หลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2544**. พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ . 2545.

^{๙๔} Smith, Edward W. **The Education's Encyclopedia**. New York: Prentice-Hall. 1980.

^{๙๕} Minzberg, H. **Some Surprising Things about Collaboration-Knowing How People Connect Make It Work Better**. Organizational Dynamics, 25(1), 1997,60-71.

ในสภาวะการณ์ปัจจุบันจึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์ คำนวณภาวะผู้นำ จากภาวะผู้นำตามแนวคิดเดิมที่เคยมีประสิทธิผลในอดีตสู่แนวคิดภาวะผู้นำยุคใหม่ ซึ่งมุ่งเน้นผู้นำที่มีมุมมองกว้างไกลระดับสากล สามารถยืดหยุ่นเพื่อรองรับต่อการเปลี่ยนแปลง ที่เกิดขึ้น โดยมุ่งเน้นไปที่จริยธรรม เปลี่ยนจากผู้นำที่คำนึงถึงประโยชน์ส่วนตน เป็นหัวใจที่คำนึงถึง ผู้อื่นและส่วนรวม ^{๙๖} และจะต้องมีความรับผิดชอบที่แสดงถึงการมีจริยธรรม ^{๙๗}

การทำความเข้าใจเกี่ยวกับกรอบและองค์ประกอบของความเป็นผู้นำ รวมทั้งปัจจัย หรือองค์ประกอบของโครงสร้างการเป็นผู้นำ จะทำให้ผู้บริหารสามารถพัฒนาบุคลิกภาพและ คุณลักษณะให้เหมาะสมกับบริบทและสถานการณ์ เพื่อนำไปสู่ความมีประสิทธิภาพขององค์การ ที่ตนดำรงอยู่นอกจากนี้แล้วผู้วิจัยยังได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

Pellegrino and Vermhayan ^{๙๘} ได้ให้ความหมาย พฤติกรรมการบริหารที่พึง ประสงค์ของผู้บริหารว่า หมายถึง ศักยภาพทางความรู้ หรือทักษะที่ช่วยให้ผู้บริหารปฏิบัติงานได้สำเร็จ โดยที่ Nolte ^{๙๙} ได้แสดงลักษณะที่ดีของผู้บริหารไว้ คือ มีความรู้ดี มีวิธีการทำงานอย่างฉลาด มีความเป็นประชาธิปไตย เป็นที่ศรัทธาของคนทั่วไป มีอารมณ์มั่นคง ใจกว้าง มีมนุษยสัมพันธ์ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีศีลธรรม และทำงานเพื่อประโยชน์ส่วนรวม เช่นเดียวกับ Stadt ^{๑๐๐} ได้กล่าวไว้ว่า ลักษณะของผู้บริหารที่ประกอบด้วย การคำนึงถึงมาตรฐานในการปฏิบัติงาน การเป็นที่พึ่งของคนอื่นได้ กล้าคิด กล้าเสี่ยงและกล้าทำ มีความรับผิดชอบ มีความสามารถในการแบ่งงานให้ผู้อื่นทำมีวินัยในตนเอง มีมนุษยสัมพันธ์ และมีความสามารถในการสื่อความคิด

U.S. Department of Education (อ้างถึงใน ประทีป สยามชัย) ^{๑๐๑} ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของผู้บริหารสถานศึกษาในสถานศึกษาที่มีผลสัมฤทธิ์สูงว่า ประกอบด้วย มีความเข้มแข็งในภาวะผู้นำทางการเรียนการสอน มีการตัดสินใจอย่างยุติธรรมคงเส้นคงวาและชัดเจน

วิเชียร ชิวพิมาย ^{๑๐๒} ได้ศึกษาการนำเสนอแบบจำลองการพัฒนาภาวะผู้นำ สำหรับผู้บริหารโรงเรียนประถมศึกษา สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการประถมศึกษาแห่งชาติพบว่า คุณลักษณะ

^{๙๖} Blanchard, K. H. **Leading at a higher level: Blanchard on leadership and creating High performing organizations.** New Jersey: Prentice Hall. 2006.

^{๙๗} Yukl, G. A.. **Leadership in organizations.** 5 " ed. N. J.: Prentice Hall,2002.

^{๙๘} Pellgrino. T. W., & C. K. Varnhayan. **Abilities and Aptitude in the International Encyclopedia of Education: Research and studies.** V.I.P. 1 Oxford: Peroamon Press.1985

^{๙๙} Nolte, C.M. **An Introduction to School Administration: Selected Reading.** New York:Macmillan. 1996.

^{๑๐๐} Stadt, R.W. **Managing Career Education Programs.** New Jersey, Englewood Cliffs:Prentice-Hall. 1974.

^{๑๐๑} ประทีป สยามชัย. **การบริหารงานวิชาการ.** เอกสารประกอบคำบรรยายวิชาการบริหารงานวิชาการ, กรุงเทพมหานคร: [ม.ป.พ.] , 2547.

^{๑๐๒} วิเชียร ชิวพิมาย, **การนำเสนอแบบจำลองการพัฒนาภาวะผู้นำสำหรับผู้บริหารโรงเรียน**,2547.

ของผู้บริหารที่เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่และพฤติกรรมการบริหาร 14 ประการ ได้แก่ 1) อารมณ์หนักแน่นมั่นคงไม่หวั่นไหวง่าย 2) เป็นประชาธิปไตยยอมรับฟังเสียงจาก ผู้ร่วมงาน 3) เมตตากรุณาจากเพื่อนร่วมงาน 4) ปฏิบัติงานด้วยความยุติธรรม 5) มีมนุษยสัมพันธ์ และให้ความสำคัญกับผู้ร่วมงานทุกคน 6) นำความคิดเห็นของผู้ร่วมงานมาประกอบการตัดสินใจ 7) ตัดสินใจเลือกปัญหาที่สำคัญและรีบด่วนโดยความเห็นของผู้ร่วมงาน 8) รวบรวมข้อมูลความต้องการมาวิเคราะห์การจัดทำแผนงาน/โครงการ 9) เชื่อมมั่นในตนเองและกล้าตัดสินใจอย่างมีเหตุผล 10) มีความรู้ ความสามารถในการกำหนดนโยบาย แผนงาน และวัตถุประสงค์ 11) มีนโยบายชัดเจน 12) วางแผนการใช้ทรัพยากรอย่างมีระบบ 13) มีมนุษยสัมพันธ์ จริงใจ ไม่เห็นแก่ตัว 14) เข้ากับ ทุกคนได้ ไม่ยึดความคิดเห็นของตนเป็นใหญ่

Maxine Clara Genge^{๑๐๓} ได้ศึกษาการพัฒนาภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงของ ผู้บริหารโรงเรียน พบว่า ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวข้องกับภูมิหลังของผู้บริหารโรงเรียน คำนการเลือกอาชีพ การแข่งขันระหว่างที่ศึกษาในมหาวิทยาลัย การจำแนกโรงเรียน อุปสรรคใน การทำงาน แรงกดดันจากครอบครัว ขอบเขตภาวะผู้นำ ภาพรวมของการได้รับการสนับสนุน การส่งเสริมโอกาสเพื่อพัฒนาทักษะ และความมั่นใจความสามารถของตนเอง ลักษณะภาวะผู้นำ การเปลี่ยนแปลงที่สรุปได้จากวิสัยทัศน์ของตนเอง การส่งเสริมการปฏิบัติงานอย่างเป็นระบบ การแก้ปัญหาลักษณะที่เกิตจากความต้องการของผู้ปกครองนักเรียนกับเป้าหมายของการบริหาร การศึกษา ความมีอารมณ์ร่าเริงแจ่มใสและความมุ่งมั่นที่จะบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ หลักการ ของการแก้ปัญหาภายในโรงเรียนโดยไม่ยึดทฤษฎีใดตายตัว แต่ยึดหยุ่นตามสถานการณ์ที่โรงเรียน ประสบอยู่ และระดมบุคลากรให้มีส่วนร่วมในการแก้ปัญหา

Hoy & Miskel^{๑๐๔} ได้กล่าวถึงผลการวิจัยเกี่ยวกับองค์ประกอบของความมี ประสิทธิภาพของ Edmonds^{๑๐๕} Smith & Purkey^{๑๐๖} และ Scherens & Bosker^{๑๐๗}

ประณตศึกษา สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาแห่งชาติ, วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชา บริหารการศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

^{๑๐๓} Maxine Clara Genge. **The Development of Transformational Leadership: The Journeys of Female and Male Secondary School Principals, Alike or Different?** Retrieved April 24, 2008, from <http://www.lib.Umi.com/dissertation/fullcit/NO.2002>.

^{๑๐๔} Hoy, Wayne K., & Miskel, Cecil G. **Educational Administration Theory, Research and Practice.** 6thed. New York: McGraw-Hill. 2001.

^{๑๐๕} Edmonds, R.R. **Making Public School Effective.** *Social Policy*, (12), 1992,56-60.

^{๑๐๖} Smith, L.C. **Life history as a key factor in understanding teacher collaboration and Classroom practice.** *Teacher Education Quarterly*, 28(3), 2002,111-125.

^{๑๐๗} Schermerhorn, John R., Jr. **Management and Organizational Behavior ssentials.** U.S.A.: John Wiley & Sonnnns. 1996.

ผลการวิจัยสรุปว่า องค์ประกอบที่ทำให้เกิดความสำเร็จในโรงเรียนได้แก่ 1) ผู้บริหารมี ภาวะผู้นำสูงในด้านการเรียนการสอน 2) มีหลักสูตรที่มีจุดมุ่งหมาย และได้รับการวางแผนไว้ เป็นอย่างดี 3) มีเป้าหมายของโรงเรียนที่ชัดเจน และมีความคาดหวังสูง 4) การมุ่งเน้นความสำเร็จ 5) การมีส่วนร่วมของผู้ปกครอง) มีสภาพแวดล้อมที่เป็นระเบียบเรียบร้อย 7) มีการบริหารงาน แบบกระจายอำนาจ 8) มีรูปแบบการเรียนการสอนที่ปรับเปลี่ยนใหม่ 9) มีระบบการวางแผนแบบมี ส่วนร่วมและ 10) มีการประเมินผลนักเรียนอย่างเป็นระบบและสม่ำเสมอ

Chester ^{๑๐๘} ได้ศึกษาวิจัยถึงพฤติกรรมการบริหารวิชาการของผู้บริหารการศึกษา ทั่วประเทศในสหรัฐอเมริกา พบว่า พฤติกรรมที่ทำให้การบริหารงานวิชาการของผู้บริหารมี สมรรถภาพสูง คือ การส่งเสริมให้ครูมีความรู้ความสามารถเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ การส่งเสริมให้ครูใช้เทคนิคการสอนหลาย ๆ วิธี อภิปรายปัญหาการปรับปรุงการสอนในที่ประชุม จัดปฐมนิเทศเพื่อ ช่วยเหลือครูใหม่ จัดให้มีการอบรมความรู้เกี่ยวกับวิชาการการศึกษาเพิ่มเติมแก่คณะครูเพื่อปรับปรุง เทคนิคการสอน

Margaret Ingram King ^{๑๐๙} ได้ทำการศึกษาภาวะผู้นำทางการศึกษา: ภาวะผู้นำ การเปลี่ยนแปลงกับภาวะผู้นำแบบแลกเปลี่ยน เป็นตัวทำนายประสิทธิผลความพึงพอใจและ บรรยากาศขององค์การ พบว่า โรงเรียนที่ประสบผลสำเร็จในการปฏิบัติหน้าที่จนเป็นที่ยอมรับของ กลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้อง ขึ้นอยู่กับผู้บริหารโรงเรียนที่มีความรู้ ความเข้าใจ โครงสร้าง การดำเนินงาน ภายในโรงเรียนอย่างชัดเจน วางแผนจำแนกงาน พร้อมกับจัดวางตัวบุคคลเพื่อรับผิดชอบงานตาม ศักยภาพของแต่ละบุคคล รับฟังความคิดเห็นของผู้ร่วมงาน และพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงตัวบุคคล ให้สอดคล้องกับความต้องการ และสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง

Chrispeels ^{๑๑๐} ได้ทำการศึกษาวิจัยประสิทธิผล โรงเรียนศึกษาเฉพาะกรณีใน โรงเรียนประถมศึกษา จำนวน 8 แห่ง ในปี ค.ศ. 1990 ทำการวิเคราะห์ระดับประสิทธิผลของ โรงเรียนทั้ง 8 แห่ง การวิจัยได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ 1) วัฒนธรรมและบรรยากาศในโรงเรียน 2) หลักสูตรและการสอน 3) โครงสร้างขององค์การ 4) ภาวะผู้นำของผู้บริหาร ใช้เวลาในการศึกษา 5 ปี ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์ แบบสอบถาม ผลของการทดลอง และแบบบันทึก ข้อมูลการศึกษาพบว่า 1) การเปิดโอกาสให้คณะกรรมการหลักสูตรและครูได้ทำงานร่วมกันมีความ จำเป็นสำหรับการเพิ่มสัมฤทธิ์ผลของนักเรียน 2) การบริหารโรงเรียนที่มีประสิทธิผลนั้น ผู้บริหาร ต้องมีภาวะผู้นำ 3) ต้องมีการวางแผนการพัฒนาบุคลากรที่ดี

^{๑๐๘} Chester, N.M. *An Introduction to School Administration*. New York: McMillan. 1996.

^{๑๐๙} Margaret J. Wheatly. *Leadership and the new science: Discovering order in a chaotic word*. San Francisco: Berrett - Kochler Publishers. 1999.

^{๑๑๐} Chrispeels, J.H. and Ann, H. *A Study of Factor Contributing to Achieving and Sustaining School Effective in Elementary Schools*. Dissertation Abstracts International. 1990.

๒.๕)แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ

๒.๕.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ปราโมทย์ เจนการ^{๑๑๑} กล่าวว่า การเป็นผู้ดำเนินการจัดการกิจการ โดย หน้าที่พื้นฐาน แล้วผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่นำเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้แก่ ทุน ที่ดิน และ แรงงาน มา ผสมผสาน จัดสรร เสี่ยงและตัดสินใจดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อก่อให้เกิดการผลิต หรือบริการ เพื่อบริการจำหน่ายให้แก่บุคคลทั่วไปด้วยตัวเอง

สุสดี รุมาคม^{๑๑๒}กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การ กิจการโดย ยอมรับความเสี่ยงภัยเพื่อหวังกำไร เป็นผู้จัดระเบียบและดำเนินกิจการขนาดย่อมเพื่อกำไร และความ พอใจในด้านจิตวิทยา

บุญทวรรณ วิงวอน^{๑๑๓}กล่าวว่า ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ใน การใช้โอกาสที่มี อยู่ในตลาดและมีส่วนเกี่ยวกับการจัดหาและนำเอาทรัพยากรมาใช้ประโยชน์ ผู้ประกอบการ คือ ผู้ ที่แบกรับความเสี่ยงในระหว่างแสวงหาโอกาสและเกิดความคิดสร้างสรรค์ และการสร้างนวัตกรรม นอกจากนั้นผู้ประกอบการยังทำหน้าที่ในการบริหารกิจกรรมของตนเอง รวมถึงการบริหารงานประจำ

ปรีชา ทิระหุต และสุพชรา มั่นพลศรี^{๑๑๔} กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่จัดตั้ง องค์การใหม่หรือคนที่ริเริ่มกิจการขึ้นมาคอยผลักดันให้กิจการก้าวหน้าไป และเป็นคนที่คอยป้อน พลังงานให้แก่กิจการ

อาทิตย์ วุฒิคะโร^{๑๑๕}กล่าวว่า ผู้ประกอบการจะต้องเป็นบุคคลที่มีความคิด สร้างสรรค์ การหาโอกาสทางกิจการใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา และจำเป็นต้องมีความอดทน มุ่งมั่น กล้า ตัดสินใจ และ กล้าเสี่ยงในการที่จะนำความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ของตนเอง นั้นมาปฏิบัติเพื่อให้เกิดผล คุ่มค่าในเชิง พาณิชย์อีกด้วยและต้องเป็นผู้ที่ริเริ่มและยินดีที่จะรับความเสี่ยงในการลงทุนประกอบ กิจการ โดย รวบรวมผสมผสานปัจจัยการผลิตทั้งหลายเข้าด้วยกัน และนำสติปัญญา ประสบการณ์ และวิทยาการ ด้านการผลิตและการจัดการที่เหมาะสมจัดการให้เกิด การผลิตสินค้า หรือการจำหน่าย หรือการ ให้บริการแก่ผู้เกี่ยวข้อง

^{๑๑๑} ปราโมทย์ เจนการ, “การศึกษาอบรมกับความเป็นผู้นำ” *ปริญญานิพนธ์ปริญญาการศึกษา มหาบัณฑิต สาขาการบริหารการศึกษา*, (บัณฑิตวิทยาลัย:มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร, ๒๕๖๒), หน้า ๒๐.

^{๑๑๒} สุสดี รุมาคม, *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม*, (กรุงเทพมหานคร: คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีหา วิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๙), หน้า ๓๓.

^{๑๑๓} บุญทวรรณ วิงวอน, *การเป็นผู้ประกอบการเชิงกลยุทธ์*, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย รามคำแหง, ๒๕๕๕), หน้า ๒๐๐.

^{๑๑๔} ปรีชา ทิระหุต และสุพชรา มั่นพลศรี, *การบริหารการเติบโตของธุรกิจขนาดย่อม*, (กรุงเทพมหานคร: โครงการตำราเพื่อธุรกิจขนาดย่อม FANMD , ๒๕๓๖), หน้า ๑.

^{๑๑๕} อาทิตย์ วุฒิคะโร, “สรุปสาระสำคัญร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม”, *อุตสาหกรรมสาร* 43, (มีนาคม - เมษายน 2543): 4 - 5.

Cantillon ^{๑๑๖} กล่าวว่า แนวคิดด้านศักยภาพผู้ประกอบการ โดยศักยภาพเป็นสมรรถนะของบุคคลที่มีความสามารถที่แตกต่างจากผู้อื่นผ่านประสบการณ์ธุรกิจ ความรู้ที่สั่งสมมาทุนเดิมทางสังคม แนวคิดในการทำงานเครือข่ายธุรกิจและปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการต้องมีการแบกรับความเสี่ยงและมีความสามารถด้านการจัดการธุรกิจ

Schumpeter ^{๑๑๗} กล่าวว่า ผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญในวงจรธุรกิจ ยุคใหม่รวมถึงที่เป็นผู้สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ บริการใหม่ในวงการค้าทั้งในและต่างประเทศเพื่อเป็น ผู้นำของตลาดสากล

Drucker ^{๑๑๘} กล่าวว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม ไม่ว่าจะเป็นสถาบันของ รัฐหรือบริษัทเอกชน ผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญในการพัฒนานวัตกรรม โดยใช้ความคิด สร้างสรรค์รวมทั้งผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการใหม่ กระบวนการผลิตใหม่เทคโนโลยีใหม่ วัสดุใหม่และ รูปแบบการจัดการธุรกิจแบบใหม่ๆ เกิดขึ้น

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ก่อตั้งองค์กรเป็นเจ้าของ หรือหุ้นส่วนและดำเนินการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินกิจการ เพื่อผลกำไรและ ความพอใจ หรือเป็นผู้กระตุ้นในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจโดยเป็นผู้ที่มีเป้าหมายในการค้นหา มี การวางแผนอย่างรอบคอบ และตัดสินใจตามกระบวนการประกอบกิจการ รวมทั้งผู้ประกอบการต้อง เป็นผู้ทำงานอย่างสร้างสรรค์ มีมุมมองในแง่ดีตามพันธะในการจัดสร้างแหล่งทรัพยากรใหม่ หรือนำ ความสามารถเก่าไปรวมกันเป็นลักษณะใหม่ เพื่อเป้าหมายในการสร้างสรรค์ความมั่นคงแก่กิจการ

๒.๕.2 ความสำคัญของผู้ประกอบการ

อาทิตย์ วุฒิศะโร ^{๑๑๙} กล่าวว่า ปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ คือผู้ประกอบการ ขณะที่ปัจจัยด้านอื่นๆเป็นเพียงสภาวะแวดล้อมที่เป็นเพียงปัจจัยเสริมช่วยให้เกิดความสมบูรณ์ เพราะผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดทิศทาง วิสัยทัศน์ นโยบาย และกลยุทธ์ต่างๆให้เหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมและสังคมที่ตนดำเนินอยู่ เพื่อผลักดันธุรกิจให้เกิดการพัฒนาความสำเร็จตามที่คาดหวัง :

Wickham ^{๑๒๐} บทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ มีหน้าที่ที่สำคัญมากมาย ได้แก่

^{๑๑๖} Cantillon, R., *Essai Sur La Nature Du Commerce En General*. London:Macmillan & Co. ,1931.

^{๑๑๗} Schumpeter, J, *Capitalism, socialism and democracy*, Harper and Row.New York: n.d. , 1910,P10.

^{๑๑๘} Drucker, P.F. , "Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles."Harvard Business Review :1985,149 - 157.

^{๑๑๙} อาทิตย์ วุฒิศะโร, “สรุปสาระสำคัญร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.” อุดสาหกรรมสาร ๔๓, (มีนาคม - เมษายน ๒๕๕๓): ๔ – ๕.

^{๑๒๐} Wickham, P. A., *Strategy Entrepreneurship: A decision making approach to new venture creation and management* (2nd ed.). England: 2001, P 7-11

1. บทบาทหน้าที่การเป็นผู้ก่อตั้งองค์กร ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ก่อตั้งองค์กร ทางธุรกิจ เป็นผู้ที่มีหน้าที่ในการนำปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นคน ทรัพยากรการผลิต ต่างๆ มารวมกัน โดยจัดการกับปัจจัยเหล่านั้น ให้เกิดประสิทธิผลมากที่สุด
2. บทบาทหน้าที่การเป็นเจ้าขององค์กร ผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ลงทุนและถือหุ้นในกิจการ ซึ่งต้องเป็นผู้จัดการธุรกิจนั้นๆ
3. บทบาทการเป็นผู้นำ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีบทบาทในการเป็นผู้นำอย่าง เด่นชัด โดยต้องเป็นผู้บุกเบิกงานใหม่ๆ รวมทั้งปรับปรุงประสิทธิภาพ และผลักดันให้เกิดการทำงาน เป็นทีม โดยอาศัยศิลปะในการปกครอง ตลอดจนส่งเสริมขวัญและกำลังใจแก่ลูกน้อง ให้พร้อมที่จะ รับมือและก้าวทันความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ดังนั้น การเป็นผู้นำถือเป็นปัจจัยที่สำคัญมากต่อความสำเร็จของการเป็นผู้ประกอบการ เพราะการเป็นผู้นำถือเป็นหัวใจสำคัญของความสำเร็จในการ บริหารจัดการ
4. บทบาทการเป็นผู้จัดการ ในหลากหลายสถานการณ์ ผู้ประกอบการจึงมีบทบาท หน้าที่ที่แตกต่างกันออกไป ไม่ว่าจะเป็นบทบาทใดก็ตาม รวมทั้งบทบาทการเป็นผู้จัดการ
5. บทบาทการเป็นผู้นำความรู้ความชำนาญมาใช้ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องนำ ความรู้ความชำนาญที่มีอยู่มาใช้ในการดำเนินงาน จัดการกับทรัพยากรที่มีอยู่ สร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ และมองหาช่องทางหรือโอกาสทางธุรกิจ
6. บทบาทหน้าที่การเป็นผู้ระบุโอกาสทางการตลาด ผู้ประกอบการต้องวิเคราะห์ ทิศทางของตลาด เพื่อหาช่องทาง ซึ่งช่องทางนั้นเป็นตลาดที่มีศักยภาพในโลกธุรกิจ
7. บทบาทหน้าที่การเป็นผู้นำนวัตกรรมใหม่เข้าสู่ตลาด ผู้ประกอบการต้องหา นวัตกรรมใหม่มาปรับใช้ในองค์กร โดยนวัตกรรมนั้นอาจจะนำมาปรับใช้ในหลายๆด้าน ไม่ว่าจะเป็น เรื่องของผลิตภัณฑ์ แนวทางการบริหารจัดการผลผลิต การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล การบริการ และการขนส่ง
8. บทบาทของผู้สร้างสรรค์สังคม เมื่อธุรกิจได้มีการเติบโตและขยายตัวออกไป นอกจากเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแล้ว ผู้ประกอบการยังสามารถกระทำเพื่อ รับผิดชอบต่อสังคม โดยไม่ได้ดำเนินธุรกิจแบบมุ่งกำไรเพียงอย่างเดียว หรือทำธุรกิจที่ก่อให้เกิดผลเสีย ต่อผู้บริโภคหรือประชาชน จึงจะได้ชื่อว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณค่าสมควรแก่การยกย่องของสังคม และการสนับสนุนของประชาชนหรือลูกค้าต่อไป

๒.๕.3 บทบาทของผู้ประกอบการ

เอ็ดมุนด์ วงศาโรจน์^{๑๒๑} กล่าวว่า บทบาทที่สำคัญของผู้ประกอบการตาม แนวความคิดของนักเศรษฐศาสตร์ คือ การนำสิ่งประดิษฐ์คิดค้นใหม่ๆ มาใช้เป็นประโยชน์และเพิ่ม ประสิทธิภาพในการผลิต

^{๑๒๑} เอ็ดมุนด์ วงศาโรจน์, การวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจเบื้องต้น, (กรุงเทพมหานคร: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ,2522), หน้า 45.

ธีรยุทธ วัฒนศุโข^{๑๒๒} กล่าวว่า บทบาทที่สำคัญของผู้ประกอบการต้องมี ความคิดสร้างสรรค์แปลกใหม่ ที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง อันจะเป็นบ่อเกิดของ ลักษณะสินค้าและ บริการชนิดใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นมาเป็นกิจการ และอุตสาหกรรมชนิดต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคให้มากขึ้น

Longenecker, Moore & Petty^{๑๒๓} กล่าวว่า บทบาทของผู้ประกอบการ ในกิจการขนาดเล็กเริ่มต้นจากเจ้าของกิจการ นับว่ามีความสำคัญยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ และโอกาสที่กิจการเหล่านี้จะเติบโตกลายเป็นกิจการขนาดใหญ่ ความสำเร็จขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ เป็นสำคัญ ดังนั้นผู้ประกอบการจะปฏิบัติภารกิจในบทบาทดังต่อไปนี้

1. บทบาทของนักลงทุน เนื่องจากการเริ่มกิจการส่วนมากเกิดจากผู้ประกอบการมีความมั่นใจในความคิดของตัวเอง แต่ไม่มีผู้ร่วมทุนทำให้การลงทุนในกิจการครั้งแรกต้องเป็นเงิน ส่วนตัว ดังนั้นผู้ประกอบการจึงเป็นผู้ที่กล้าเสี่ยงลงทุน เพื่อลงมือทำประโยชน์ต่อสังคม โดยพิสูจน์ความสามารถให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

2. บทบาทของผู้จัดการ แม้ว่ากิจการที่ตั้งขึ้นจะเป็นเพียงกิจการขนาดเล็กในฐานะผู้ประกอบการจำเป็นต้องประกอบภารกิจในฐานะผู้จัดการเพื่อให้สามารถดำเนินการตามเป้าหมายของกิจการได้จนบรรลุผลสำเร็จ โดยผู้ประกอบการต้องหาความรู้เกี่ยวกับหน้าที่ในการจัดการและต้องพยายามสร้างสมประสพการณ์ในการจัดการให้มากขึ้นด้วย

3. บทบาทของผู้นำ โดยปกติกิจการขนาดเล็กมักจะจ้างบุคคลเข้ามาทำงานตาม ความเหมาะสมขององค์กร ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีบทบาทในการเป็นผู้นำอย่างเด่นชัด โดยต้อง เป็นผู้บุกเบิกริเริ่มงานใหม่ๆ รวมทั้งปรับปรุงประสิทธิภาพงานปัจจุบัน และผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีม โดยอาศัยศิลปะในการปกครอง ตลอดจนส่งเสริมขวัญและกำลังใจ อีกทั้งพัฒนาลูกน้องให้เติบโตก้าวหน้าเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานด้วย

4. บทบาทของผู้สร้างสรรค์สังคม เมื่อผู้ประกอบการได้ริเริ่มกิจการเพื่อช่วยเหลือ และทำประโยชน์กับสังคมและผู้บริโภคในเชิงเศรษฐศาสตร์แล้ว หากว่ากิจการเติบโตและขยายตัว ออกไป นอกจากเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแล้ว ผู้ประกอบการยังสามารถกระทำเพื่อรับผิดชอบต่อสังคมโดยไม่มุ่งดำเนินกิจการแบบมุ่งกำไรเพียงอย่างเดียว หรือทำกิจการที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคหรือชุมชน จึงจะได้ชื่อว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณค่าสมควรแก่การยกย่องของสังคม และการสนับสนุนของประชาชนหรือลูกค้าต่อไป

^{๑๒๒} ธีรยุทธ วัฒนศุโข, “Entrepreneurship ภาวะเป็นฟางเส้นสุดท้ายของระบบเศรษฐกิจไทย.” จุฬาลงกรณ์ปริทัศน์, (ตุลาคม - ธันวาคม 2542) หน้า 6๕..

^{๑๒๓} Longenecker, J.G., Moore, C. W. and Petty, J, Small business management- an entrepreneurial emphasis small business management. New York: J.W. South Western. . 1994, 23-29.

Kuratio & Hodgetts^{๑๒๔} กล่าวว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่ริเริ่มกิจการ ขึ้นมาและดำเนินงานกิจการขึ้นมาและดำเนินงานกิจการอย่างต่อเนื่องโดยมุ่งที่จะกิจการประสบ ความสำเร็จ และก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป โดยธรรมชาติแล้วผู้ประกอบการกิจการส่วนมากมักจะเริ่มกิจการ ของต้นจากขนาดเล็กแล้วจึงค่อยๆ เติบโตขึ้นเมื่อการดำเนินงานได้ประสบผลสำเร็จเป็นขั้นๆ ตามลำดับ ขณะเดียวกันผู้ประกอบการในกิจการขนาดเล็กนับได้ว่าเป็นผู้เล็งเห็นถึงโอกาสหรือความต้องการที่สามารถจัดตั้งกิจการขึ้นมาให้บริการตอบสนองลูกค้าและสังคมได้ กิจการขนาดเล็ก กลายเป็นกิจการที่มีจำนวนมากมาย และมีบทบาทยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจในการสร้างคุณค่าต่างๆ ทั้งภาค การผลิต การขาย และการบริการต่างๆ

๒.๕.4 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

บรรพต วีระสัย กล่าวว่า ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของสังคมจะ มากหรือน้อย สืบเนื่องมาจากแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ของประชากร แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ดังกล่าวจะ ก่อให้เกิดสภาพจิตใจในลักษณะต่างๆ โดยสภาพจิตใจของผู้ประกอบการนั้น มีลักษณะสรุปได้ดังนี้

1. มีความกล้าเสี่ยงพอสมควร แต่เป็นความกล้าเสี่ยงชนิดที่มีขั้นเชิง และส่งเสริมให้มี การตัดสินใจได้โดยไม่ลังเล

2. มีความกระตือรือร้นที่จะดำเนินการใดๆ ก็ตามให้เป็นผลสำเร็จ

3. มีความรับผิดชอบและเชื่อมั่นในตนเอง

4. ต้องคำนึงถึงผลการกระทำใดๆ โดยตีค่าออกมาในรูปของเงินตรา

5. คอยหาโอกาส และช่องทางในการประกอบกิจกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอ

6. มีความสามารถในการจัดรูปงาน และการวางตัวบุคคลในหน่วยงาน

दनัย เทียนพุด^{๑๒๕} กล่าวว่า ปัจจัยที่ใช้ในการประเมินความเป็น ผู้ประกอบการได้ดังนี้

1. ความสามารถทางนวัตกรรม เป็นความสามารถในการแสวงหาช่องทางใหม่ๆ

2. ความสามารถในการจัดการกับสิ่งยุ่งเหยิง เป็นความสามารถในการจัดการกับสิ่งที่ เกิดอย่างไม่คาดฝัน คุณลักษณะนี้จะเกี่ยวพันใกล้ชิดกับกระบวนการเกิดนวัตกรรม นั่นคือ นวัตกรรม จะเกิดจากความคิดสร้างสรรค์ และผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์สามารถจะจัดการสิ่งต่างๆ ที่อยู่ในสภาพ วุ่นวายยุ่งเหยิงให้เข้ารูปเข้ารอยได้ดี (SID)

3. ความปรารถนาความสำเร็จ เป็นแรงผลักดันให้เกิดการทุ่มเทเพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย

4. ความสามารถวางแผนอย่างสมจริง เป็นแผนงานที่ประกอบไปด้วยเป้าหมายที่ทำ ทาย ขณะเดียวกันก็เป็นเป้าหมายที่สามารถคาดคะเนว่าจะสำเร็จได้ด้วย

5. เป็นผู้นำที่เน้นเป้าหมายจะใช้ความสามารถของตนเองและผู้ใต้บังคับบัญชามุ่ง ไปสู่เป้าหมายหลัก

^{๑๒๔} Kuralko, D.F. and Hodgetts. R. M., *Entrepreneurship: A contemporary approach*

Fort Worth. n.p. , 1998,1-3.

^{๑๒๕} ดนัย เทียนพุด, ๑๑๐ ไอเดีย จาก ๘๐ ยอดนักบริหารชั้นนำของเมืองไทย,(กรุงเทพมหานคร: ดอกหญ้า,2532),หน้า ๖๗-๖๘.

6. ผู้ประกอบการจะรวบรวมข้อมูลและข้อเท็จจริง รวมทั้งศึกษาและกำหนดแนวทางปฏิบัติที่เป็นไปได้

7. มีความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดเป้าหมาย และตัดสินใจว่าจะใช้ความสามารถที่มีอยู่ทำงานไปในทิศทางใด

8. สามารถปรับตัวได้ เป็นความสามารถเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ ได้ตามสถานการณ์

9. เป็นนักจัดการและนักบริการ ผู้ประกอบการจะต้องระบุและจัดกลุ่มพนักงาน ที่เหมาะสมให้สามารถทำงานประสบความสำเร็จได้ รวมทั้งให้ความสำคัญกับความสามารถของคน และคัดเลือกคนที่เหมาะสมกับงาน

ถาวร - ณะเวช ศรีสุขะโต^{๑๒๖} กล่าวว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ มักจะมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. เป็นนักวิเคราะห์โอกาส ชอบค้นคว้าหาความรู้ แสวงหาโอกาสเพื่อไปสู่ ความสำเร็จ มักจะหาหนทางที่ดีกว่าในการทำงานต่างๆ

2. เป็นนักแก้ปัญหา สามารถเข้าถึงปัญหาและแก้ไขด้วยความมั่นใจ คือเข้าใจอย่างชัดเจนว่าจะต้องทำอะไรให้สำเร็จ และสามารถแก้ไขปัญหา ได้อย่างรวดเร็ว มักจะมองหาทางเลือกต่างๆ เพื่อแก้ปัญหา รู้ว่าจะต้องประเมินทางเลือกอย่างไร เพื่อที่จะแก้ปัญหาได้ง่ายที่สุด

3. เป็นนักคิดที่มีเหตุผล ไม่กลัวที่จะยอมรับว่าตัวเองผิด เมื่อผู้ประกอบการพบวิธีแก้ปัญหาแล้ว ก็น่าที่จะนำวิธีแก้ปัญหานั้นไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิช่วยดู เพื่อหลีกเลี่ยงการตัดสินใจที่ผิดพลาดที่ตัวเอง และยอมรับการปรับปรุงด้วยวิธีที่ดีกว่า

4. เป็นนักบริการตามวัตถุประสงค์เข้าใจงานที่ละเอียดแต่ละงานที่จะต้องเสร็จ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ซึ่งจะต้องมีการวางแผน การตัดสินใจทางกลยุทธ์ มักจะสรรหาทางที่ดีที่สุด อยู่ตลอดเวลาเพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย :

5. เป็นนักทำงาน ชอบทำกิจกรรมและต้องทำให้สำเร็จ เวลาส่วนตัวจะเป็นเวลา ทำงานไปด้วย และจะทำทุกอย่างที่ทำได้

6. เป็นนักควบคุม ผู้ประกอบการชอบที่จะควบคุมงานและควบคุมตัวเอง ได้รู้ว่า ตัวเองกำลังทำอะไรอยู่ สามารถทำงานทำงานคนเดียวได้ มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ และ สำหรับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จแล้วนั้น คือผู้ประกอบการที่ขาดประสบการณ์ด้านการ บริหารวางแผนทางการเงินผิดพลาด วิเคราะห์ทำเลที่ตั้งผิด ควบคุมกิจการไม่ได้ ค่าใช้จ่ายสูง บริหารประสิทธิภาพ ไม่ทุ่มเท และขยายกิจการเกินตัว

दनय เทียนพุด^{๑๒๗} กล่าวว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจหรือ ความได้เปรียบในการแข่งขัน คือ ความสามารถหลักของธุรกิจ (Core Competencies) ซึ่งเป็นคำที่ ใช้อธิบายถึงนัยสำคัญ

^{๑๒๖} ถาวร - ณะเวช ศรีสุขะโต, **เคล็ดลับการทำธุรกิจ SMEs**, (กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์, 2543), หน้า 25.

^{๑๒๗} ดนัย เทียนพุด, **๑๑๐ ไอเดีย จาก ๘๐ ยอดนักบริหารชั้นนำของเมืองไทย**, (กรุงเทพมหานคร: ดอกหญ้า, 2532), หน้า 105-106.

ที่มีผลกระทบทางทฤษฎีและการปฏิบัติการทางกลยุทธ์ธุรกิจ โดยอ้างอิง สิ่ง ที่ รวมกันของทักษะและเทคโนโลยี ซึ่งทำให้บริษัทสามารถผลิตบางสิ่งบางอย่างที่มีคุณค่าสำหรับลูกค้า และดำเนินไปอย่างต่อเนื่องตลอดเวลาทั้งยังใช้เผชิญกับการเปลี่ยนแปลงในตลาดการแข่งขัน และควร คิดใหม่เกี่ยวกับกลยุทธ์ในเทอมของความสามารถมากกว่าหน่วยกลยุทธ์ธุรกิจ

Papanek^{๑๒๘} กล่าวว่า บุคคลที่จะเป็นผู้ประกอบการที่ดี จำเป็นต้องมี ทักษะพิเศษ และมีคุณสมบัติบางอย่างที่ต่างจากบุคคลทั่วไป เช่น มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่าบุคคล ทั่วไป มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง และมีความเชื่อมั่นในความสามารถ ของตนเอง มากกว่าผู้ที่ไม่ได้ประกอบกิจการ เช่น กลุ่มข้าราชการ

Rissal ^{๑๒๙} กล่าวว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการในประเทศอินโดนีเซีย โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์อย่างละเอียดกับผู้ประกอบการ 27 คนในกิจการประเภทต่างๆ และใช้วิธีการ วิเคราะห์เชิงคุณภาพ และพบว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ใช้เป็นกรอบการอ้างอิงในการ ประกอบอาชีพกิจการส่วนตัว ได้แก่สภาพแวดล้อม แรงจูงใจ ใฝ่สัมฤทธิ์ ความคิดริเริ่ม ทักษะและ ความรู้ด้านเทคโนโลยีต่างๆ ทักษะในการบริหารองค์กร และความพากเพียร (ขยัน) นอกจากนั้นยัง พบว่าพื้นฐานทางการศึกษาเป็นปัจจัยสำคัญที่เกื้อหนุนการเป็นผู้ประกอบการ

Hamel & Prahalad (อ้างอิงใน ดนัย เทียนพุด) ^{๑๓๐} กล่าวว่า ความสามารถหลักของธุรกิจว่า เป็นสิ่งที่รวมกันของทักษะและเทคโนโลยีมากกว่าทักษะหรือ เทคโนโลยีเดี่ยวๆ และความสามารถหลักของธุรกิจจะเป็นดังนี้ (6)

1. เป็นสิ่งที่แทนผลรวมการเรียนรู้ การข้ามชุดทักษะของแต่ละบุคคลและแต่ละหน่วย ของบุคคลในองค์กร
2. เป็นสิ่งที่ไม่เหมือนความรู้ที่มีอยู่เป็นประจำอย่างครบถ้วนในแต่ละบุคคลหรือทีม เล็กๆ
3. เป็นประตูไปสู่โอกาสในอนาคต
4. เป็นชุดของทักษะและเทคโนโลยีที่ทำให้บริษัทสามารถกำหนดประโยชน์ที่เจาะจง โดยเฉพาะต่อลูกค้า
5. การแข่งขันด้านความสามารถไม่ใช่ระหว่างผลิตภัณฑ์กับผลิตภัณฑ์หรือแม้กระทั่งธุรกิจกับธุรกิจ แต่เป็นบริษัทกับบริษัท
6. ความสามารถหลักของธุรกิจเป็นรากแก้วของการแข่งขัน โดยที่ผลิตภัณฑ์และ บริการคือผลผลิต

ปัจจัยที่ชี้ถึงสิ่งที่เป็นความสามารถหลักของธุรกิจ จะต้องผ่านเกณฑ์ 3 อย่างต่อไปนี้ คือ

^{๑๒๘} Papanek, G.G. ,The development of entrepreneurship, entrepreneurship and economic Development. New York: The Free Press,1991,P 317.

^{๑๒๙} Rissal, R., A study of the characteristics of entrepreneurs in Indonesia. Indonesia: George Washington University. ,1992,P 15-16.

^{๑๓๐} ดนัย เทียนพุด, ๑๑๐ ไอเดีย จาก ๘๐ ยอดนักบริหารชั้นนำของเมืองไทย,(กรุงเทพมหานคร: ดอกหญ้า,2532),หน้า 10๖-1๑๑.

ขาย

1. คุณค่าต่อลูกค้า คือ เสนอสิ่งที่สร้างประโยชน์ให้ลูกค้าอย่างแท้จริง อธิบายว่า เป็นทักษะที่สามารถทำให้ธุรกิจส่งมอบประโยชน์พื้นฐานต่อลูกค้า

2. ความแตกต่างจากคู่แข่ง ความสามารถหลักของธุรกิจจะต้องแตกต่างในการ แข่งขัน หรือเลียนแบบได้ยาก ระดับความสามารถหลักของบริษัทเป็นสิ่งที่ยั่งยืนที่สุดเหนือธุรกิจอื่น คือ มีความแตกต่างระหว่างความสามารถที่จำเป็นและความสามารถที่แตกต่าง สิ่งที่จำเป็น คู่แข่งมีอยู่ หรืออาจเลียนแบบได้ง่าย แต่ถ้าเป็นความสามารถหลักจะไม่ใช่อะไรที่มีอยู่ภายในอุตสาหกรรม

3. พัฒนาเพิ่มได้ ความสามารถหลักของธุรกิจจะเป็นความสามารถที่แท้จริง เพื่อ สร้างให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด ถ้าจะประเมินว่าความสามารถใดสามารถพัฒนาเพิ่มได้ ให้พิจารณาจากการที่ผู้บริการระดับสูงต้องทำงานหนัก เพื่อหนีไปจากมุมมองที่เน้นผลิตภัณฑ์ใน สมรรถภาพของธุรกิจ

Karatko & Hodgetts ^{๑๓๑} กล่าวว่า ผู้ประกอบการกิจการขนาดย่อม มีบทบาทในการดำเนินงานต่างจากผู้บริหารกิจการขนาดใหญ่ คือ ผู้ประกอบกิจการขนาดย่อมส่วนใหญ่ รับผิดชอบงานหลายด้านไม่ว่าจะเป็นด้านบริหาร ด้านวางแผนดำเนินงาน ด้านแสวงหาและติดต่อ ลูกค้า ด้านการจัดหาวัตถุดิบ จัดสรรทรัพยากรและควบคุมการผลิต ตลอดจนร่วมกิจกรรมด้านการ ขายและการประชาสัมพันธ์ฯ ผู้ประกอบการองค์กรขนาดย่อม จึงจำเป็นต้องมีความชำนาญในการปฏิบัติงานเกือบทุกหน้าที่เพื่อความสำเร็จและความอยู่รอดขององค์กร ขณะที่กิจการขนาดใหญ่มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบและกระจายให้แก่ฝ่ายหรือแผนกต่างๆ แม้ว่าผู้บริหารบางแผนกจะขาดความสามารถก็ไม่กระทบความสำเร็จขององค์กรมากเท่ากับการที่ผู้บริหารของกิจการขนาดย่อมไม่มีทักษะหรือขาดความสามารถในการจัดการ กิจการขนาดย่อมจำนวนมากต้องปิดกิจการเนื่องจากประสบความล้มเหลวในการดำเนินงานและร้อยละ 88 ของความล้มเหลวของกิจการขนาดย่อมเกิดจากผู้ประกอบการขาดทักษะในการบริหารการเป็นผู้นำและมุมมองทางกิจการ

๒.๕.5 ศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Personal Entrepreneurial Characteristics; PECs)

อรพิน สันติธีรกุล ^{๑๓๒} กล่าวว่า ศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการที่ ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย

1. ศักยภาพแห่งความสำเร็จ (Achievement Competencies)

1.1 การแสวงหาโอกาส (Opportunity Seeking) คือการกระตือรือร้นในการ แสวงหาความรู้ใหม่ๆ หรือประยุกต์ใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อสร้างสรรค์หาโอกาสใหม่ๆ

^{๑๓๑} Kuralko, D.F. and Hodgetts. R. M. , *Entrepreneurship: A contemporary approach* Fort Worth. n.p. 1998 ,P6.

^{๑๓๒} อรพิน สันติธีรกุล, *คู่มือมาตรฐานการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs: การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ*, (เชียงใหม่ ภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ,2543), 153.

1.2 ความมุ่งมั่น (Persistence) คือ ความมุ่งมั่นที่จะใช้สติปัญญา ความสามารถ ที่ตนเอง มีอยู่ ในการทำงานมากกว่าคนอื่นก็ตาม

1.3 ความมีพันธะต้องงาน ความผูกพัน ความรับผิดชอบในงาน (Commitment to Work Contact) คือการที่ผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายแล้ว จะนึกวาดภาพถึงความรู้สึกที่จะ เกิดขึ้นเมื่อเขา ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวและจะแสวงหาความต้องการประสบความสำเร็จแก่ ตนเองและแก่ บุคคลอื่นที่อยู่รอบตัว ความรู้สึกผูกพันต่อเป้าหมายนี้จะทำให้ผู้ประกอบการทุ่มเท ทำงานอย่างเต็ม กำลัง เพิ่มความสามารถรับผิดชอบต่องานที่ทำอย่างเต็มที่ แม้จะเผชิญกับอุปสรรคที่ อาจขัดขวางการ ดำเนินงาน

1.4 ความต้องการไฝหาทางด้านคุณภาพ และประสิทธิภาพ (Demand for Quality and Efficiency) คือ การทำงานอย่างกระตือรือร้น มีชีวิตชีวา มองเหตุการณ์ต่างๆเป็น โอกาสที่จะได้เรียนรู้ อดีตเป็นเครื่องช่วยตัดสินใจ สืบหาวิธีการใหม่ๆมาแก้ไขปัญหา ไม่ยึดติดกับแผนงานที่วางไว้หากไม่ สามารถปฏิบัติได้ แต่ยอมเปลี่ยนแปลงแผนงานให้เป็นไปตามสถานการณ์ รับฟัง ข้อเสนอแนะคำวิจารณ์ ต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงการทำงานให้เป็นไปตามแนวทางที่วางไว้

1.5 ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) คือ ผู้ประกอบการมักจะชอบทำงานท้าทาย ไม่มีความ ภูมิใจกับงานที่ง่ายและหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไป โดยผู้ประกอบการจะชอบงาน ที่มีความ เสี่ยงปานกลางที่อาจประสบผลสำเร็จหรือล้มเหลวก็ได้ แต่ประเมินแล้วว่ามีโอกาสทำให้ ประสบ ผลสำเร็จได้

2. ศักยภาพแห่งการวางแผน (Planning Competencies)

2.1 การตั้งเป้าหมาย (Goal Setting) คือ การที่ผู้ประกอบการมีเป้าหมาย สอดคล้องกับ ความสนใจสิ่งที่ตนเองถนัด และเป้าหมายนั้นผู้ประกอบการได้ประเมินตนเองแล้วว่า ใกล้เคียงความ เป็นจริง และมีความสามารถที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในงานนั้นๆได้

2.2 การวางแผน ติดตาม ประเมินอย่างมีระบบ (Systematic Planning and Monitoring) คือ คิดวางแผนและวางกลยุทธ์ไว้ล่วงหน้า รวมถึงการใช้หลักบริหารงานอย่างเป็นระบบ เพื่อวิเคราะห์ปัญหาหรืออุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงาน และนำมาประเมินเพื่อคิดหาแนว ทางแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคนั้น

2.3 การแสวงหาข้อมูล (Information Seeking) คือ การค้นหาและแสวงหา ข้อมูลอื่นๆ เช่น ข้อมูลทั่วไปด้านเศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย หรืออื่นๆ รวมถึงการแสวงหาความรู้ จากบุคคล อื่นๆ จากการอบรมสัมมนา การปรึกษาแนะนำจากผู้รู้หรือผู้เชี่ยวชาญ เพื่อช่วยให้สามารถ วิเคราะห์ สถานการณ์ได้ถูกต้อง

3. ศักยภาพแห่งอำนาจ (Power Competencies)

3.๑ การชักชวน การมีเครือข่าย (Persuasion Networking) คือ ความสามารถที่จะชักจูง โน้มน้าวจิตใจผู้อื่นให้เข้ามาช่วยเหลือร่วมมือด้วยดี รู้จักใช้ความสามารถใน การบริหารงาน สร้าง ทัศนคติ แรงจูงใจต่อผู้ร่วมงานให้สามารถเข้าใจการดำเนินงานและเต็มใจ ปฏิบัติงานตามที่วางแผนไว้ นอกจากนี้ยังมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจแบบสร้างพันธมิตรและพึ่งพา กันเพื่อให้ธุรกิจด้วยกันทั้ง กลุ่ม

3.2 ความเชื่อมั่นในตนเอง (Self Confidence) คือ เป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ชอบอิสระและพึ่งตนเอง ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็ง มีลักษณะเป็นผู้นำ
จะรู้ได้อย่างไรว่าเราเหมาะทำธุรกิจสตาร์ทอัพ

ก่อนที่จะก้าวไปสู่การทำธุรกิจ สตาร์ทอัพในบทต่อไป สิ่งสำคัญอีกสิ่งหนึ่งสำหรับผู้ที่สนใจอยากทำธุรกิจ คือ การ เช็คว่าความพร้อมว่าเราเหมาะกับการทำธุรกิจ สตาร์ทอัพหรือไม่ ซึ่งหากเคยได้ยินมาว่า ใครก็สามารถเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพได้ ขอ แค่มิไฉน และมี Passion อย่างแรงกล้า ในการที่จะแก้ปัญหาให้กับผู้คน และตั้งใจ ทำมันอย่างจริงจัง เท่านั้นก็จะประสบความสำเร็จ ข้อความนี้อาจจะเป็นจริงแค่บางส่วน การจะสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพนั้น จะต้องมีส่วนประกอบหลายอย่าง และกว่าจะมาเป็น สตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จจะต้อง ฝ่าฟันกับอุปสรรคมากมาย ทั้งเรื่องทีมงาน เงินทุน ลูกค้า คู่แข่ง ตลอดจนการตัดสินใจต่างๆ ที่มีผลต่อบริษัท รวมถึงมีความกดดัน ในภาระหน้าที่ และความรับผิดชอบต่อ บริษัท นักลงทุน ลูกค้า และพนักงาน ซึ่งสิ่ง ต่างๆ เหล่านี้ผู้ประกอบการ จะต้องแก้ปัญหา และผ่านไปให้ได้ ทำให้อาจจะไม่ใช่ ทุกคนที่เหมาะสมกับการเป็นสตาร์ทอัพ

เพราะฉะนั้นเราต้องถามตัวเองว่ามี ความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพหรือไม่ หากยังไม่แน่ใจอาจลองตรวจสอบตนเอง จากคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ประกอบการ หรือ Startup Checklist กันก่อน

2.๖ แนวคิดการบริการ

2.๖.1 ความหมายของการให้บริการ

การบริการเป็นการให้ความช่วยเหลือ หรือการดำเนินการเพื่อประโยชน์ของผู้อื่น การบริการที่ดี ผู้รับบริการก็จะได้รับความประทับใจ และชื่นชมองค์กร ซึ่งเป็นสิ่งดีสิ่งหนึ่งอันเป็นผลดีกับองค์กรของเราความหมายของการให้บริการนั้นมีผู้ให้ความหมายไว้หลายทัศนะ ดังนี้

มีนักวิชาการได้ให้ความหมายของการให้บริการไว้ว่า การบริการหมายถึง การปฏิบัติ รับผิดชอบต่อความสะอาดต่างๆ ในการบริการ มีความหมายถึงกระบวนการหรือกิจกรรมในการส่งมอบ บริการจากผู้ให้บริการไปยังผู้รับบริการนั้นๆ^{๑๓๓}สอดคล้องกับความหมายที่ว่า การบริการ หมายถึง กิจกรรมหนึ่งหรือกิจกรรมหลายอย่างที่มีลักษณะไม่อาจจับต้องได้ ซึ่งโดยทั่วไปไม่จำเป็นต้องทุกกรณีที่เกิดขึ้นจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับพนักงานบริการและหรือลูกค้ากับบริษัทผลิตสินค้ากับระบบของการให้บริการที่ได้จัดไว้ เพื่อช่วยผ่อนคลายนปัญหาของลูกค้า^{๑๓๔} และการบริการ หมายถึง กิจกรรมหรือปฏิบัติการใดๆ ที่กลุ่มบุคคลหนึ่งสามารถนำเสนอให้อีกกลุ่มบุคคลหนึ่งซึ่งไม่สามารถจับต้องได้ และไม่ได้ส่งผลของความเป็นเจ้าของสิ่งใด ทั้งนี้การกระทำดังกล่าวอาจจะรวมหรือไม่รวมอยู่

^{๑๓๓}ราชบัณฑิตยสถาน , พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถานพ.ศ.2542 , (กรุงเทพมหานคร: บริษัท นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์ จำกัด, 2546), หน้า 607.

^{๑๓๔}Groonroos , C , Service Management and Marketing : Managing the Moment of Truth in Service Competition, (Lexington : Lexington Books, 1990), p.99.

กับสินค้าที่มีตัวตนได้^{๑๓๕}และยังสอดคล้องกับความหมายที่ว่า การบริการที่ดีหมายถึงการที่ข้าราชการ ซึ่งทำงานติดต่อกับประชาชนที่มาติดต่อขอรับบริการด้วยความรวดเร็ว เสมอภาค เป็นธรรมและมี อธิปไตยต้อนรับประชาชนด้วยดี ภายใต้กฎหมายข้อบังคับและระเบียบต่างๆ ที่กำหนดไว้^{๑๓๖}ซึ่งถือว่าเป็นหน้าที่ของข้าราชการที่จะต้องให้บริการแก่ประชาชนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ และที่สำคัญต้องมีความ เต็มใจในการที่จะให้บริการแก่ประชาชน ซึ่งสอดคล้องกับความหมายการให้บริการที่ว่า การบริการ ประชาชนโดยหน่วยงานของรัฐคือการบริการประชาชนโดยหน่วยงานของรัฐเป็นการอำนวยความสะดวก ที่หน่วยงานของรัฐจัดให้แก่ประชาชนทั้งนี้หน่วยงานอาจกำหนดให้ประชาชนไปรับบริการที่ หน่วยงานของรัฐหรืออาจส่งเจ้าหน้าที่ออกไปบริการในจุดที่สะดวกสำหรับประชาชนก็ได้^{๑๓๗}

ดังนั้นอาจพอสรุปได้ว่าการให้บริการ หมายถึง พฤติกรรม กิจกรรมหรือการปฏิบัติของบุคคล เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของทั้งผู้ให้และผู้รับที่สามารถสัมผัสได้ด้วยความรู้สึก ซึ่งเป้าหมายสูงสุดของการให้บริการนั้นยึดถือเอาความพึงพอใจของประชาชนเป็นสำคัญ เพื่อให้ผล ของความพึงพอใจนั้นๆ แปรเปลี่ยนไปเป็นความประทับใจ และอยากที่จะมาใช้บริการอีกครั้งต่อไป และการให้บริการนั้นยังจะต้องเกิดจากความปรารถนาดีของผู้ให้บริการด้วย ในอันที่จะสร้างความพึง พอใจให้กับประชาชนที่มาใช้บริการ ถึงแม้ว่านโยบายด้านการให้บริการจะดีเลิศสักเพียงใด แต่ ผู้ปฏิบัติงานหรือผู้ให้บริการไม่มีใจรักในการให้บริการนั้นแล้ว นโยบายนั้นก็ไม่ตอบโจทย์ ประสิทธิภาพของนโยบายได้ และท้ายที่สุด เป้าหมายหลักของการให้บริการก็คือ การสร้างความพึง พอใจและความประทับใจให้กับผู้มารับบริการ

ปัจจุบันองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนที่มุ่งการให้บริการเป็นสินค้าหลักนั้นต่างมุ่งเน้นสร้าง ภาพพจน์และคุณภาพของการบริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการ ดังนั้นการ ให้บริการที่ดีและมีคุณภาพ จึงจำเป็นต้องประยุกต์ใช้แนวคิดทางจิตวิทยาในการให้บริการหรือแนวคิด จิตวิทยาและจิตวิทยาเชิงพุทธผสมผสานเข้าด้วยกันในลักษณะเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์ในอันที่จะ เสริมสร้างกลยุทธ์การให้บริการและการพัฒนาทักษะการให้บริการที่เน้นคุณภาพและ ประสิทธิภาพ เพื่อที่จะสามารถบรรลุเป้าหมายของการสร้างความพึงพอใจสูงสุดเกินคาดแก่ ผู้รับบริการและช่วยให้องค์การประสบความสำเร็จตามเป้าหมายการให้บริการที่มีประสิทธิภาพและ เป็นประโยชน์มากที่สุด คือการให้บริการโดยไม่เห็นแก่ประโยชน์มากที่สุด เป็นการให้บริการโดยไม่ เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัวและประเพณีวัฒนธรรมของสังคม เช่น ช่วยเหลือบริการคนบางคนเป็นพิเศษ เพราะรู้จักมักคุ้นเป็นการส่วนตัว กล่าวคือ การให้บริการนั้นจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่วางไว้ อย่างเคร่งครัดเพื่อให้การกระทำของตนเป็นไปอย่างมีเหตุผลและมีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่ง Weber ได้ อธิบายว่าพฤติกรรมข้าราชการในระบบราชการ “ต้องปราศจากอารมณ์และความเกลียดชัง”(sine

^{๑๓๕}Kotler, Phillip ,Marketing Management : Analysis planning Implementation and Control 8th edition, Englewood Cliffs , (New Jersey : Prentice – Hall Inc 1997), p.473.

^{๑๓๖}พิเชษฐ์ วงศ์เกียรติ์ขจร, แนวคิดยุทธศาสตร์การบริหารการพัฒนาองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท) ในยุคโลกาภิวัตน์, (กรุงเทพมหานคร : ปัญญาชน, 2552), หน้า 81.

^{๑๓๗}ปรัชญา เวสารัชช, บริการประชาชนทำได้ไม่ยาก (ถ้าอยากทำ), (กรุงเทพมหานคร : บริษัท กราฟิค ฟอรัม (ไทยแลนด์) จำกัด, 2540), หน้า 6.

irate studio – without hatred or passion)^{๑๓๘} ซึ่งแตกต่างจากแนวคิดที่ว่าปัจจัย 3 ประการ ที่อยู่เบื้องหลังของความด้อยประสิทธิภาพและอ่อนคุณภาพของการให้บริการ ซึ่งจะให้ข้อคิดเห็นที่น่าสนใจไม่น้อยแก่ท่านที่ประสงค์จะแก้ไขปัญหาด้านคุณภาพของบริการโดยต้องการที่จะแก้ไขที่ต้นเหตุ ทฤษฎี 3 ไอ กล่าวไว้ว่าสาเหตุสำคัญของการทำงานผิดพลาดหรือการให้ผลงานที่มีปัญหา และไม่ตรงตามเป้าหมายของพนักงานต่าง ๆ ในองค์กรนั้นมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ปัจจัย ทางด้านจิตวิทยาและสภาพทางจิตใจของผู้ปฏิบัติงานได้แก่^{๑๓๙}

1. Innocence คือ ความไร้เดียงสาหรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ของตัวผู้ให้บริการคนนั้น บางทีอาจเรียกว่า Lack of skills หรือขาดทักษะที่เพียงพอในการปฏิบัติงาน คือ ทำผิดไปเพราะความรู้
2. Ignorance คือความละเลย หรือความมั่งายนึ่งเอง หมายความว่า ทั้งรู้ว่สิ่งนั้นไม่ควรทำ เพราะอาจก่อปัญหาต่อไป แต่ความมั่งายนึ่งในตัวทำให้เขาทำไปทั้งๆที่รู้ว่าจะเกิดปัญหาขึ้นบางทีอาจเรียกอีกอย่างว่า Negligence ก็ได้สำหรับบางกรณี
3. Intention คือความจงใจกระทำ อาจเรียกอีกอย่างได้ว่าเป็น Malicious act คือ กระทำไปโดยความรู้และความเข้าใจแต่มีเจตนาธรรมบางอย่างแอบแฝงอยู่ให้กระทำเพื่อแฝงผลประโยชน์แก่ตนเอง หรือเพื่อความสะใจบางอย่างของคนบางคน บางกลุ่มที่สะสมเอาความเก้บกดเอาไว้มากๆในองค์กร เมื่อได้โอกาสจึงกระทำการอันไม่ควรลงไป บางทีอาจคุ้นกับคำว่า Moral hazard ในงานบางอย่างก็ได้

โดยมีประเด็นที่แตกต่างกันคือ การให้บริการที่มีประสิทธิภาพและให้ประโยชน์สูงสุดไม่ได้มุ่งไปที่การให้บริการอย่างเป็นธรรมโดยไม่เลือกปฏิบัติเพียงเท่านั้น แต่ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่นๆ อีกด้วย เช่น ตัวของผู้ให้บริการมีทักษะการให้บริการมากน้อยเพียงใด เป็นต้น

ดังนั้นอาจพอสรุปได้ว่า การให้บริการเป็นการให้บริการทั้งในด้านธุรกิจการค้าและการสาธารณะ ซึ่งผู้ได้รับการบริการส่วนใหญ่ก็คือประชาชน โดยเฉพาะการให้บริการสาธารณะจะเป็นรูปแบบการให้บริการของภาครัฐมากกว่าภาคเอกชน ซึ่งการจะให้การบริการเป็นไปอย่างดีและมีประสิทธิภาพนั้น ผู้ให้บริการจำเป็นต้องอาศัยความเข้าใจในวิธีการให้บริการอย่างดียิ่ง เพราะถือว่าเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ประชาชนในด้านต่างๆ วิธีการหนึ่ง ในอันที่จะนำความสุขมาให้แก่ประชาชนซึ่งก็คือลูกค้าของรัฐที่มารับการบริการจากรัฐนั่นเอง

2.๖.2 ประเภทของการบริการ

ในสังคมที่มีการแลกเปลี่ยนสินค้าบริการต่อกันนั้นได้มีการให้บริการเกิดขึ้นทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งการบริการที่เกิดขึ้นนั้นต่างก็มีเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไป ประเภทของการให้บริการนั้นมีผู้กล่าวไว้หลายทัศนะ ดังนี้

^{๑๓๘}Max Weber, อ้างใน พินยา บวรวัฒนา, รัฐประศาสนศาสตร์ ทฤษฎีและแนวการศึกษา, พิมพ์ครั้งที่ 12, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548), หน้า 22 – 23.

^{๑๓๙}วีระพงษ์ เณลิมจิระรัตน์, คุณภาพในงานบริการ, (กรุงเทพมหานคร : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย - ญี่ปุ่น, 2539), หน้า 56-57.

มีนักวิชาการได้กล่าวไว้ว่าในสังคมที่มีการแลกเปลี่ยนสินค้าบริการต่อกันนั้นได้มีการให้บริการบริการเกิดขึ้นทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนซึ่งการบริการที่เกิดขึ้นนั้นในทุกองค์การต่างก็มีเป้าหมายที่แตกต่างกันออกไปโดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ^{๑๔๐}

1) การบริการเชิงธุรกิจ (Business Service) เป็นการให้บริการที่มุ่งแสวงหาผลกำไรที่เกิดจากการบริการนั้นๆ โดยผู้ให้บริการเป็นผู้ลงทุนในการผลิตสินค้าบริการและมีการคาดหวังผลกำไรเป็นค่าตอบแทนจากการลงทุนซึ่งส่วนใหญ่ภาคเอกชนจะเป็นผู้ดำเนินการเองเกือบทั้งสิ้นเช่นธุรกิจโรงแรมร้านอาหารสายการบินต้นทุนต่ำร้านค้าปลอดภาษีหรือการนัดแผนโบราณแบบสปาร์ เป็นต้น

2) การบริการสาธารณะ (Public Service) เป็นการให้บริการโดยหน่วยงานของรัฐโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อรักษาผลประโยชน์และสวัสดิภาพของประชาชนเพื่อให้บ้านเมืองเกิดความสงบสุขเช่นการให้ความคุ้มครองเด็กและสตรีการจัดให้มีบริการรถเมล์โดยสารสาธารณะบริการด้านการแพทย์ไฟฟ้าประปา เป็นต้น ซึ่งมีความแตกต่างจากประเด็นที่ว่า การบริการแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ แนวทางการบริการเชิงตั้งรับและแนวทางการบริการเชิงรุก ดังนี้^{๑๔๑}

1) การบริการเชิงตั้งรับ (Reactive Service) การทำงานแบบนี้จะกระทำก็ต่อเมื่อสถานการณ์บีบบังคับให้ตอบสนองในบางครั้งอาจมีความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้องในการให้บริการลูกค้าเมื่อมีข้อผิดพลาดเกิดขึ้น ผู้ให้บริการหรือผู้ปฏิบัติงานด้านบริการจะโทษสิ่งแวดล้อมรอบข้าง เงื่อนไขข้อจำกัดต่างๆ ขององค์กร โดยไม่พิจารณาความผิดพลาดของตนเองเป็นหลัก

1. ไม่มีการวางแผนงาน การทำงานของแต่ละคนไม่มีเป้าหมายในชีวิตไม่รู้แม้กระทั่งเป้าหมายในชีวิตคืออะไร ซึ่งจะส่งผลต่อการทำงาน ซึ่งไม่เคยกำหนดเป้าหมายในการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นเป้าหมายในระยะสั้น 1-3 ปี หรือเป้าหมายในระยะยาว 3 ปี ขึ้นไป และเมื่อไม่รู้เป้าหมายในการทำงานของตน จึงทำให้คนกลุ่มนี้ทำงานไป วันๆ ไม่รู้จะทำงานไปเพื่ออะไร ทำให้ขาดความกระตือรือร้น และความมุ่งมั่นในการทำงานให้สำเร็จ เป็นพวกที่ไม่ขยันขันแข็งในการทำงานของตน ไม่ชอบการทำงานในวันหยุดพิเศษ ไม่สนใจที่จะพัฒนาปรับปรุงระบบงานให้ดีขึ้น ซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาระบบงานบริการในรูปแบบใหม่ๆ และจะขัดแย้งต่อการให้บริการลูกค้าที่ต้องการอะไรใหม่ๆ และทันสมัย

2. การติดยึดในความคิดของตนเองเป็นหลัก การมีความยึดมั่นหรือติดยึดอยู่กับความคิดของตนเองมากเกินไป จะทำให้ตนเองเป็นคนที่ไม่ยอมรับความคิดของบุคคลอื่น หรือข้อมูลใหม่ๆ ที่ผ่านเข้ามาในแต่ละวัน ซึ่งในบางครั้งข้อมูลใหม่ๆ เหล่านั้นจะเป็นประโยชน์ของตน โดยส่วนใหญ่เป็นพวกที่ไม่ชอบให้ใครมาวิพากษ์วิจารณ์ผลงานของตนเอง ไม่ชอบฟังข้อมูลป้อนกลับ (Feedback) ถึงพฤติกรรม ความสามารถ หรือสิ่งที่ต้องปรับปรุงและพัฒนาให้ดีขึ้นจากผู้อื่น เป็นพวกที่ปฏิเสธหรือต่อต้านข้อมูลต่างๆ อยู่เสมอ และหากว่าตนเองเห็นว่าไม่ถูกต้องก็จะไม่ปฏิบัติตาม ซึ่งคนกลุ่มนี้จะเป็นบุคคลที่มี Ego สูงคิดว่าสิ่งที่ตนเองทำหรือความคิดเห็นที่ตนเองนำเสนอเป็นสิ่งที่ถูกต้อง

^{๑๔๐}อเนก สุวรรณบัณฑิต และ ภาสกร อดุลพัฒนกิจ, จิตวิทยาการบริการ(Service Psychology), หน้า 18.

^{๑๔๑}ศิริพร วิษณุหิมาชัย, “การสร้างบริการเชิงรุก (Proactive for Service Excellence)” วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ, ปีที่ 21 ฉบับที่ 1 (ประจำเดือน มกราคม - มิถุนายน 2551) : 5-14.

และควรนำไปปฏิบัติอย่างยิ่ง คนประเภทนี้จะทำงานในเชิงตั้งรับโดยไม่มีการรับฟังข้อมูลหรือข่าวสารต่างๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อการทำงานของตนโดยปิดโอกาสให้ลูกน้องหรือบุคคลอื่นเสนอความคิดเห็นเพื่อนำข้อมูลต่างๆ มาใช้ปรับปรุงระบบหรือขั้นตอนการทำงานของตนเองให้ดียิ่งขึ้น การยึดติดแบบนี้จะส่งผลกระทบต่อรายอย่างยิ่งสำหรับองค์กรหรือบุคคลที่ทำหน้าที่ในการให้บริการลูกค้า เพราะจะไม่เปิดโอกาสให้ลูกค้าได้เสนอความคิดเห็นและเป็นอันตรายอย่างมากต่อการแก้ไขปัญหาในเรื่องของการพัฒนาบริการรูปแบบใหม่ๆ การพัฒนาระบบการให้บริการ การรับข้อร้องเรียนของลูกค้า ถ้าบุคลากรในองค์กรเป็นแบบนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกำจัดออกไปจากองค์กรหรือทำการพัฒนาอย่างเร่งด่วน

3. ขาดจิตสำนึกในหน้าที่ไม่รู้จักทำก่อน (Proactive) เป็นเรื่องเกี่ยวกับความรับผิดชอบโดยตรง เมื่อมีปัญหาในการทำงานเกิดขึ้นมักจะมองว่าเป็นเรื่องที่ยุ่งยาก ไม่ชอบเผชิญกับปัญหา เป็นพวกหนีปัญหา บางคนบอกปิดความรับผิดชอบไปซะทุกอย่าง และถือว่ามักจะไม่ใช่หน้าที่ รวมถึงเรื่องการผลิตวันประกันพ่วง 7 พฤติกรรมการทำงาน มักจะเลื่อนการส่งมอบงานหรือการส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า เป็นพวกที่ทำงานแบบไม่สนใจเวลา ไม่กำหนดระยะเวลาในการทำงานให้แน่ชัด งานจะเสร็จเมื่อไหร่ก็ไม่เป็นไร รู้แต่เพียงว่าขอให้งานเสร็จเป็นใช้ได้ โดยส่วนใหญ่มักจะทำงานเสร็จช้ากว่ากำหนด ซึ่งจะทำให้ไม่ประสบความสำเร็จก้าวหน้าในหน้าที่การงาน ทำงานแบบขอไปทีไม่รู้ว่าทำงานไปเพื่ออะไรรู้แต่เพียงว่ามีงานให้ทำก็ทำไปตามนั้น ในข้อนี้เมื่อเกี่ยวข้องกับการทำงานบริการแล้ว จะเป็นอันตรายมาก เพราะจะทำให้ลูกค้าเกิดการรอคอยในการรับบริการและทำให้เสียถึงภาพพจน์องค์กร ว่าไม่ทำตามสัญญากับลูกค้า ผลิตน้ำ และจะเป็นผลลบเกิดการบอกต่อในทางลบแก่องค์กร

4. การทำงานที่ขาดการพัฒนาทางความรู้และทักษะ ผู้ให้บริการบางคนไม่สนใจในการพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเอง ซึ่งมองว่าการเข้ารับการอบรมใด ๆ จะทำให้เสียเวลา และกลัวการเปลี่ยนแปลง เมื่อมีความรู้มากขึ้น งานต้องพัฒนาไปในทิศทางใหม่ จะทำให้เกิดความยุ่งยาก เพราะยึดติดกับงานที่ตนเองคุ้นเคยและมีความชำนาญ เมื่อลงมือปฏิบัติงานก็จะทำงานตามสถานการณ์ที่ตนเองต้องพบในแต่ละวัน ไม่มีการเตรียมตัวล่วงหน้าและขาดการคาดเดาเหตุการณ์ ไม่พร้อมสำหรับการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบต่างๆ ซึ่งจะทำให้ภาพรวมขององค์กรไม่สามารถปรับตัวได้ทันกับเหตุการณ์และคู่แข่งได้ นโยบายการทำงาน และรูปแบบการให้บริการก็จะอยู่ในรูปแบบล้าสมัย

2) การบริการเชิงรุก (Proactive Service) เป็นการวางแผนการในการให้บริการลูกค้าล่วงหน้า อย่างละเอียดและรอบคอบ มีความรับผิดชอบ รวมถึงเป็นการแสดงออกถึงความต้องการและปรารถนาที่จะช่วยเหลือผู้รับบริการโดยไม่รีรอให้ผู้รับบริการร้องขอ โดยผู้ให้บริการต้องคำนึงถึงความต้องการเฉพาะของลูกค้าและให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจสูงสุด โดยยึดแนวปฏิบัติ 4 ประการในการทำ Proactive Service ดังนี้

1. Customer Service Plan: แผนการบริการลูกค้า เมื่อผู้ให้บริการได้รับรู้ความต้องการของลูกค้าแล้ว ผู้ให้บริการต้องพัฒนาแผนการบริการลูกค้า เพื่อเป็นเสมือนกรอบหรือแนวทางของผู้ให้บริการทั้งผู้บริหารและพนักงาน เพื่อนำไปสู่การให้บริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

การวางแผน คือ การหาคำตอบสำหรับคำถามที่ว่า จะทำอะไร ทำไมต้องทำ จะทำอย่างไร จะทำเมื่อใด จะทำที่ไหน จะให้ใครทำ จะต้องใช้ทรัพยากรอะไร

2. Customer Centric :การเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง การเน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลางทุกคนในองค์กร ตั้งแต่พนักงาน ผู้จัดการ ผู้บริหาร ต้องเข้าใจความหมายของคำว่า “ลูกค้า” (Customer) และปฏิบัติต่อเขาอย่างดีสมกับบทบาทหน้าที่ในการให้บริการแก่ลูกค้าในฐานะที่เราเป็นเจ้าของกิจการ และในฐานะผู้ให้ที่ไม่มีสิทธิเลือกปฏิบัติ ไม่ว่าจะเผชิญกับสถานการณ์ใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

3. Service Mind :จิตสำนึกในการบริการ หรือ การบริการด้วยหัวใจ Service Mind นั้นถือเป็นความสามารถ (Competency) อย่างหนึ่ง ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็น ความสามารถหลัก (Core Competency) ที่องค์กรคาดหวังให้พนักงานทุกคน ทุกระดับตำแหน่งงานมีความสามารถด้านนี้เหมือนกันทั้งหมด และถือเป็นคุณสมบัติที่จำเป็นของพนักงานทางด้านการบริการซึ่งจะต้องเติมไปด้วยความรับผิดชอบและความเสียสละทุ่มเทในการทำงานด้านการบริการ

4. Skill & Enthusiastic Service: ทักษะ ความรวดเร็ว และความชัดเจน ในการให้บริการ ทักษะในการให้บริการลูกค้ามีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อผู้ปฏิบัติงานใน ด้านการให้บริการ ซึ่งผู้ปฏิบัติงานบริการจำเป็นต้องมีการฝึกฝน ให้มีความ รวดเร็วและมีความชำนาญเพื่อไม่ให้ผิดพลาดก่อนการส่งมอบบริการแก่ลูกค้า ทักษะที่จำเป็นสำหรับผู้ปฏิบัติงานบริการได้แก่ (1) ทักษะทางด้านการทักทาย (2) ทักษะด้านการรับฟัง (3) ทักษะทางด้านการจัดการข้อร้องเรียน โดยมีประเด็นที่แตกต่างคือ การให้บริการนั้นไม่เพียงแต่จะเป็นการให้บริการเชิงธุรกิจและการบริการสาธารณะเท่านั้น แต่การให้บริการทั้งสองประเภทยังต้องมีการให้บริการแบบตั้งรับและแบบเชิงรุกด้วย เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพสูงสุด

ดังนั้นพอที่จะสรุปได้ว่า ประเภทของการให้บริการนั้นมีทั้งรูปแบบการให้บริการเชิงธุรกิจและการให้บริการสาธารณะ แต่ในขณะเดียวกันการให้บริการก็ยังมีทั้งการให้บริการแบบเชิงรุกและแบบตั้งรับด้วย ซึ่งในปัจจุบันที่มีการแข่งขันการให้บริการสูง จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ให้บริการจะต้องมีกลยุทธ์ในการให้บริการที่ดีที่สุดและมีประสิทธิภาพที่สุด เพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้รับบริการหรือลูกค้า เพื่อที่จะได้กลับมาใช้บริการซ้ำอีก

2.๖.3 ลักษณะการให้บริการ

การให้บริการ เป็นงานที่ต้องทำให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้รับบริการ จึงจะถือได้ว่าการให้บริการนั้นมีคุณภาพและประสบผลสำเร็จ ซึ่งการที่ผู้ให้บริการจะทำได้นั้นต้องอาศัยความที่มีใจรักในการให้บริการ และต้องมีรูปแบบการให้บริการที่ชัดเจน สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการได้ และโดยเฉพาะการให้บริการที่คำนึงถึงคุณภาพการให้บริการทั้งก่อนและหลังการให้บริการ ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้ให้บริการต้องให้ความสำคัญในลำดับต้นๆ ของการให้บริการ มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะการให้บริการไว้ดังนี้

มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับลักษณะการให้บริการไว้ว่า ลักษณะการบริการแบ่งได้เป็น 4 ประการคือ^{๑๔๒}

1. ไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) คือบริการที่ไม่สามารถมองเห็นหรือเกิดความรู้สึกได้ก่อนที่จะมาซื้อตัวอย่างคนไข้ไปหาจิตแพทย์ไม่สามารถบอกได้ว่าตนจะได้รับบริการในรูปแบบใดเป็นการล่วงหน้าดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงของผู้ซื้อผู้ซื้อต้องพยายามวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับคุณภาพและประโยชน์จากการบริการที่เขาจะได้รับเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการซื้อในแง่ของสถานที่ที่บุคคลเครื่องมือวัสดุที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารสัญลักษณ์และราคาส่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ผู้ขายบริการจะต้องจัดหาเพื่อเป็นหลักประกันให้ผู้ซื้อสามารถทำการตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น

- สถานที่ (Place) ต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความสะดวกให้กับผู้มาใช้บริการเช่นโรงพยาบาลต้องใหญ่โตโอโถงออกแบบให้เกิดความคล่องตัวแก่ผู้มาติดต่อมีที่นั่งให้เพียงพอมีบรรยากาศที่สร้างความรู้สึกที่ตรึงทั้งให้เสียงดนตรีประกอบด้วย

- บุคคล (People) พนักงานที่ขายบริการต้องมีการแต่งตัวที่เหมาะสมบุคลิกดีหน้าตายิ้มแย้มแจ่มใสพูดจาดีเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและเกิดความเชื่อมั่นว่าบริการที่ซื้อจะดีด้วย

- เครื่องมือ (Equipment) อุปกรณ์ภายในสำนักงานจะต้องทันสมัยมีประสิทธิภาพในการบริการที่รวดเร็วและให้ลูกค้าพอใจ

- วัสดุสื่อสาร (Communication Material) สื่อโฆษณาและเอกสารการโฆษณาต่างๆจะต้องสอดคล้องกับลักษณะของบริการที่เสนอขายและลักษณะของลูกค้า

- สัญลักษณ์ (Symbols) ก็คือชื่อตราสินค้าหรือเครื่องหมายตราสินค้าหรือที่ใช้บริการเพื่อให้ผู้บริโภคเรียกชื่อได้ถูกควรมีลักษณะสื่อความหมายที่ดีเกี่ยวกับบริการที่เสนอขาย

- ราคา (Price) การกำหนดราคาการให้บริการควรเหมาะสมกับระดับการให้บริการชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกกระดบบบริการที่แตกต่างกัน

2. ไม่สามารถแบ่งแยกการให้บริการ (Inseparability) การให้บริการเป็นการผลิตและการบริโภคในขณะเดียวกันกล่าวคือผู้ขายหนึ่งรายสามารถให้บริการลูกค้าในขณะนั้นได้หนึ่งรายเนื่องจากผู้ขายแต่ละรายมีลักษณะเฉพาะตัวไม่สามารถให้คนอื่นให้บริการแทนได้เพราะต้องผลิตและบริโภคในขณะเดียวกันทำให้การขายบริการอยู่ในวงจำกัดในเรื่องของเวลา

3. ไม่แน่นอน (Variability) ลักษณะของการบริการไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับว่าผู้ขายเป็นใครจะให้บริการเมื่อไหร่ที่ไหนอย่างไรดังนั้นผู้ซื้อบริการจะต้องรู้ถึงความไม่แน่นอนในบริการและสอบถามผู้อื่นก่อนที่จะเลือกรับบริการในแง่ผู้ขายบริการจะต้องมีการควบคุมคุณภาพซึ่งทำได้ 2 ขั้นตอนคือ

- ตรวจสอบคัดเลือกและฝึกอบรมพนักงานที่ให้บริการรวมทั้งมนุษย์สัมพันธ์ของพนักงานที่ให้บริการเช่นธุรกิจสายการบินโรงแรมและธนาคารต้องเน้นในด้านการฝึกอบรมในการให้บริการที่ดี

^{๑๔๒} ศิริวรรณ เสรีรัตน์, การบริการการตลาดยุคใหม่, (กรุงเทพมหานคร : ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์, 2541),

- ต้องสร้างความพอใจให้ลูกค้าโดยเน้นการใช้การรับฟังคำแนะนำและข้อเสนอแนะของลูกค้าการสำรวจข้อมูลลูกค้าและการเปรียบเทียบทำให้ได้รับข้อมูลเพื่อการแก้ไขปรับปรุงบริการให้ดีขึ้น

4. ไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Perish ability) การบริการไม่สามารถผลิตเก็บไว้ได้เหมือนสินค้าอื่นถ้าความต้องการมีสม่ำเสมอการให้บริการก็จะมีปัญหาแต่ถ้าลักษณะความต้องการไม่แน่นอนจะทำให้เกิดปัญหาคือบริการไม่ทันที่หรือไม่มีลูกค้า

ดังนั้น พอสรุปได้ว่า ลักษณะการให้บริการนั้นมีลักษณะที่เป็นนามธรรม ไม่สามารถจับต้องได้ และไม่ทราบความแน่นอนของการบริการว่าใครคือผู้ให้บริการหรือจะมีการบริการ ณ ที่ใด ซึ่งผู้รับบริการจะต้องศึกษาและสอบถามผู้อื่นก่อนที่จะไปใช้บริการ และการบริการไม่สามารถที่จะผลิตเก็บไว้ได้ แต่สามารถที่จะเตรียมการบริการไว้ได้

2.๖.4 คุณลักษณะของการให้บริการที่ดี

การให้บริการที่ดีเป็นลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้ให้บริการ ถือเป็นมาตรฐานที่ชี้วัดคุณภาพการให้บริการได้ด้วย เพราะคุณลักษณะการให้บริการที่ดี เมื่อผู้ให้บริการปฏิบัติตามแล้วนั้น ย่อมก่อให้เกิดความพึงพอใจของผู้รับบริการ ซึ่งได้มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของการให้บริการที่ดีไว้ ดังนี้

มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะการให้บริการที่ดีไว้ว่า การบริการ (Service) ให้ดีมีคุณภาพเป็นที่พึงพอใจของผู้ใช้บริการนั้นสามารถพิจารณาได้จากตัวอักษรภาษาอังกฤษทั้ง 7 ตัว ซึ่งเมื่อแยกออกมาแล้วจะได้ความหมายของการบริการที่ดีสามารถนำมายึดเป็นหลักปฏิบัติในการให้บริการได้ดังนี้คือ^{๑๔๓}

S = Smiling & Sympathy ยิ้มแย้มและเอาใจเขามาใส่ใจเราเห็นอกเห็นใจต่อความลำบากยุ่งยากของผู้มารับบริการ

E = Early Response ตอบสนองต่อความประสงค์จากผู้มารับบริการอย่างรวดเร็วทันใจโดยไม่ต้องเอ่ยปากเรียกร้อง

R = Respectful แสดงออกถึงความนับถือให้เกียรติผู้มารับบริการ

V = Voluntariness manner การให้บริการที่ท้ออย่างสมัครใจเต็มใจทำไม่ใช่ว่าทำงานอย่างเสียไม่ได้

I = Image Enhancing รักษาภาพลักษณ์ของผู้ให้บริการและเสริมภาพลักษณ์ขององค์กร

C = Courtesy กริยาอาการสุภาพอ่อนน้อมอ่อนโยนมีมารยาดี

E = Enthusiasm กระฉับกระเฉงกระตือรือร้นขณะให้บริการและให้บริการมากกว่าที่ผู้รับบริการคาดหวังเอาไว้

^{๑๔๓}จินตนา บุญบงการ, การสร้างจิตสานึกการให้บริการกับการปรับปรุงการบริการภาครัฐ, (กรุงเทพมหานคร : บริษัทฟอร์แมทพริ้นติ้ง จำกัด, 2539), หน้า 7 – 8.

ซึ่งสอดคล้องกับนักวิชาการที่ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับคุณลักษณะของการให้บริการไว้ว่าการบริการ ตรงกับภาษาอังกฤษว่า SERVICE มีความหมายถึง คุณภาพของการให้บริการที่ดีดังนี้^{๑๔๔}

S = SMILING & SYMPATHY ยิ้มแย้มแจ่มใสเห็นอกเห็นใจประชาชน

E = EARLY RESPONSE ให้บริการอย่างรวดเร็วและรู้ใจมีต้องให้ประชาชนร้องขอ

R = RESPECTFUL แสดงออกถึงความเคารพนับถือ ให้เกียรติประชาชน

V = VOLUNTARINESS MANNER ให้บริการด้วยความเต็มใจมีใจเสียใจทำ

I = IMAGE ENHANCING การแสดงออกซึ่งเสริมภาพพจน์ผู้ให้บริการและองค์กร

C = COURTESY กิริยาอาการสุภาพ อ่อนโยน มีมารยาทดี

E = ENTHUSIASM มีความกระตือรือร้นในการบริการ ให้บริการมากกว่าประชาชนคาดหวัง

ดังนั้นอาจพอสรุปได้ว่า คุณลักษณะของการให้บริการที่ดีนั้น คือรูปแบบหรือวิธีการที่พึงกระทำของผู้ให้บริการ ที่พึงปฏิบัติต่อผู้รับบริการ เพื่อให้เกิดผลลัพธ์คือ ความพึงพอใจ ซึ่งอาจจะเป็นลูกค้าหรือประชาชนที่มารับบริการ ซึ่งการให้บริการไม่จำเป็นที่จะต้องเกิดจากภาครัฐ ภาคเอกชนก็สามารถมีการให้บริการที่ดีได้ โดยอาศัยคุณลักษณะต่างๆ เหล่านี้ในการให้บริการ

2.๖.5 หลักการให้บริการ

การให้บริการที่จะประสบความสำเร็จ คือเกิดความพึงพอใจของผู้รับบริการนั้น ผู้ให้บริการจะต้องมีหลักในการให้บริการด้วย เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการให้บริการ ซึ่งก็คือ การบรรลุวัตถุประสงค์ของการให้บริการซึ่งก็คือความพึงพอใจ หลักของการให้บริการนั้น มีผู้ให้ทัศนะไว้อย่างหลากหลาย ดังนี้

มีผู้ให้แนวคิดเกี่ยวกับหลักการให้บริการไว้ว่า การบริการ คือการให้ความช่วยเหลือหรือดำเนินการเพื่อประโยชน์ของผู้อื่นนั้น จะต้องมียึดถือปฏิบัติมิใช่ว่าการให้ความช่วยเหลือหรือการทำให้ประโยชน์ต่อผู้อื่นจะเป็นไปตามใจของเราผู้ซึ่งเป็นผู้ให้บริการแต่จะต้องมีหลักในการให้บริการโดยมีหลักดังนี้^{๑๔๕}

1. สอดคล้องตรงตามความต้องการของผู้รับบริการ การให้บริการควรคำนึงถึงผู้รับบริการเป็นหลักจะต้องนำความต้องการของผู้รับบริการมาเป็นข้อกำหนดในการให้บริการ แม้ว่าจะเป็นการให้ความช่วยเหลือที่เราเห็นว่าดีและเหมาะสมแก่ผู้รับบริการเพียงใด แต่ถ้าผู้รับบริการไม่สนใจไม่ให้ความสำคัญ การบริการนั้นก็อาจจะไร้ค่า

2. ทำให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจ ความพึงพอใจของลูกค้าถือเป็นหลักสำคัญในการประเมินผลการให้บริการ ดังนั้นจึงพูดได้ว่าคุณภาพคือความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งเป็นหลักการเบื้องต้น ไม่ว่าเราจะตั้งใจให้บริการมากมายเพียงใด แต่ก็เป็นเพียงด้านปริมาณ แต่คุณภาพของการบริการวัดได้ด้วยความพึงพอใจของลูกค้า

^{๑๔๔}ชำนาญ ภูเอี่ยม, Service Mind การมีจิตมุ่งบริการ , (กรุงเทพมหานคร : ธารนิพนธ์, 2548), หน้า 35-38.

^{๑๔๕}สมิต สัจฉกร, การต้อนรับและบริการที่เป็นเลิศ, พิมพ์ครั้งที่ 3, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์สายธาร, 2548), หน้า 11-13.

3. ปฏิบัติโดยถูกต้องสมบูรณ์ครบถ้วน การให้บริการซึ่งจะสนองตอบความต้องการและความพึงพอใจของผู้รับบริการที่เห็นได้ชัดคือ การปฏิบัติที่ต้องมีการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ครบถ้วน เพราะหากมีข้อผิดพลาดขาดตกบกพร่องแล้วก็จะทำให้ลูกค้าพอใจ แม้จะมีคำขอโทษ ขออภัยก็ได้รับเพียงความเมตตา

4. เหมาะสมแก่สถานการณ์ การให้บริการที่รวดเร็ว ส่งสินค้าหรือให้บริการตรงตามที่กำหนดเวลาเป็นสิ่งสำคัญ ความล่าช้าไม่ทันกำหนดทำให้เป็นการบริการที่ไม่สอดคล้องกับสถานการณ์

5. ไม่ก่อผลเสียหายแก่บุคคลอื่นๆ การให้บริการในลักษณะใดก็ตามจะต้องพิจารณาโดยรอบคอบ รอบด้าน จะมุ่งแต่ประโยชน์ที่จะเกิดแก่ลูกค้าและของเราเท่านั้น

สอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับหลักการให้บริการที่ว่า การให้บริการที่ดีคือการรับใช้ช่วยเหลือเกื้อกูลและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการเพื่อให้เกิดความพอใจรักใคร่และศรัทธาต่อการให้บริการ ทั้งนี้ผู้ปฏิบัติงานจะต้องให้ความร่วมมือพัฒนาการบริการให้เกิดความก้าวหน้ามั่นคงโดยหาวิธีการให้บริการแก่ผู้มาติดต่อให้เป็นไปอย่างรวดเร็วถูกต้องครบถ้วนทุกขั้นตอนและเป็นไปด้วยความเสมอภาคทั้งนี้จะต้องลดขั้นตอนลดเวลาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ซึ่งอาจใช้หลักการให้บริการใน 2 ลักษณะ คือ^{๑๔๖}

1. การให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ (One stop Service) คือให้ทุกหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการให้บริการรวมอยู่ในสถานที่เดียวกันทั้งหมดเพื่อให้บริการแล้วเสร็จในการติดต่อเพียงครั้งเดียวทำให้ผู้ขอรับบริการใช้เวลาน้อยเกิดความพึงพอใจ

2. การให้บริการแบบอัตโนมัติ (Automatic Service) เป็นการให้บริการโดยใช้เครื่องมือที่ทันสมัยและมีอุปกรณ์อย่างเพียงพอที่จะทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วประหยัดเวลาและมีการประชาสัมพันธ์แจ้งให้ผู้ขอรับบริการได้ทราบถึงขั้นตอนระยะเวลาดำเนินการต่างๆอย่างชัดเจน

กุลธน ธนาพงศธร เห็นว่าหลักการให้บริการ ได้แก่^{๑๔๗}

1. หลักความสอดคล้องกับความต้องการของบุคคลเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือประโยชน์และบริการที่องค์การจัดให้นั้น จะต้องตอบสนองความต้องการของบุคลากรส่วนใหญ่หรือทั้งหมดมิใช่เป็นการจัดให้แก่บุคคลกลุ่มหนึ่งโดยเฉพาะ มิฉะนั้นแล้วนอกจากจะไม่เกิดประโยชน์สูงสุดในการเอื้ออำนวยประโยชน์และบริการแล้วยังไม่คุ้มค่ากับการดำเนินงานนั้นๆด้วย

2. หลักความสม่ำเสมอ กล่าวคือ การให้บริการนั้นๆ ต้องดำเนินไปอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ มิใช่ทำๆ หยุดๆ ตามความพอใจของผู้บริหารหรือผู้ปฏิบัติงาน

3. หลักความเสมอภาค บริการที่จัดขึ้นนั้น จะต้องให้แก่ผู้มาใช้บริการทุกคนอย่างเสมอภาคและเท่าเทียมกัน ไม่มีการใช้สิทธิพิเศษแก่บุคคลหรือกลุ่มใดในลักษณะแตกต่างจากกลุ่มคนอื่นๆ อย่างเห็นได้ชัด

4. หลักประหยัดค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการบริการจะต้องไม่มากเกินไปกว่าผลที่จะได้รับ

^{๑๔๖}ประสิทธิ์ พรหมพิสุทธิ์, สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลบุคคลสำคัญของท้องถิ่น, (กาฬสินธุ์ : ประสานการพิมพ์, 2540), หน้า 75 – 78.

^{๑๔๗}กุลธน ธนาพงศธร, พฤติกรรมผู้นำทางการศึกษา, (กรุงเทพมหานคร :มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2538), หน้า 303-304.

5. หลักความสะดวกบริการที่จัดให้แก่ผู้รับบริการจะต้องเป็นไปในลักษณะที่ปฏิบัติได้ง่าย สะดวกสบาย สิ้นเปลืองทรัพยากรไม่มากนัก ทั้งยังไม่เป็นการสร้างภาระยุ่งยากใจให้แก่ผู้บริหาร หรือ ผู้ใช้บริการมากจนเกินไปจากแนวคิดนี้

พิทักษ์ ตรุษทิม กล่าวว่าเป้าหมายสำคัญของการบริการ คือ การสร้างความพึงพอใจในการ ให้บริการแก่ประชาชน โดยมีหลักหรือแนวทาง คือ

1. การให้บริการอย่างเสมอภาค (Equitable Service) หมายถึง ความยุติธรรมในการ บริหารงานภาครัฐที่มีฐานคติที่ว่าคนทุกคนเท่าเทียมกัน ดังนั้น ประชาชนทุกคนจะได้รับการปฏิบัติ อย่างเท่าเทียมกันในแง่มุมของกฎหมายไม่มีการแบ่งแยกกีดกันในการให้บริการประชาชนจะได้รับการ ปฏิบัติในฐานะที่เป็นปัจเจกบุคคลที่ใช้มาตรฐานการให้บริการเดียวกัน

2. การให้บริการที่ตรงเวลา (Timely Service) หมายถึง ในการบริการจะต้องมองว่าการ ให้บริการสาธารณะจะต้องตรงต่อเวลา ผลการปฏิบัติงานของหน่วยงานภาครัฐจะถือว่าไม่มี ประสิทธิภาพเลยถ้าไม่มีการตรงต่อเวลา ซึ่งจะสร้างความไม่พอใจให้แก่ประชาชน

3. การให้บริการอย่างเพียงพอ (Ample Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะต้องมี ลักษณะมีจำนวนการให้บริการและสถานที่ให้บริการอย่างเหมาะสม

4. การให้บริการอย่างต่อเนื่อง (Continuous Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะที่ เป็นไปอย่างสม่ำเสมอ โดยยึดประโยชน์ของสาธารณะเป็นหลัก ไม่ใช่ยึดความพอใจของหน่วยงานที่ ให้บริการว่าจะให้หยุดเมื่อใดก็ได้

5. การให้บริการอย่างก้าวหน้า (Progressive Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะที่มี การประกันคุณภาพและผลการปฏิบัติงานกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการเพิ่มประสิทธิภาพหรือความสามารถ ที่จะทำหน้าที่ได้มากขึ้นโดยใช้ทรัพยากรเท่าเดิม

ดังนั้นพอที่จะสรุปได้ว่า การให้บริการมีความจำเป็นมากเพื่อตอบสนองความต้องการของ ผู้ใช้บริการที่มีความคาดหวังในงานบริการที่คาดหวังต่อการได้รับความช่วยเหลือทำให้เกิดความ ประทับใจโดยผู้ให้บริการต้องมีหลักการในการทำงานและรับรู้หลักการให้บริการด้วยความยุติธรรม ให้บริการอย่างต่อเนื่องรวดเร็วและมีการพัฒนาการให้บริการอยู่เสมอ

2.๖.6 คุณภาพของการให้บริการ

การให้บริการในปัจจุบันต่างมุ่งเน้นคุณภาพของการบริการเป็นสิ่งสำคัญทั้งในองค์กร ภาครัฐและเอกชน ดังนั้น การบริการจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อผู้ที่ให้บริการว่าจะทำอย่างไรให้บริการ ของตนเองนั้นเกิดประสิทธิภาพ มีคุณภาพ ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่ผู้บริการเพื่อตอบสนองต่อความ ต้องการ และเป็นที่ยอมรับแก่ผู้รับบริการ มีนักวิชาการได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพของการให้บริการ ไว้ดังนี้

มีนักวิชาการ ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการไว้ว่า ไม่ว่าไม่ว่าบริการนั้นจะเป็น บริการประเภทใดก็ตาม ผู้บริโภคจะเกณฑ์ในการประเมินคุณภาพของบริการคล้ายๆกันโดยสามารถ แบ่งเกณฑ์การรับรู้คุณภาพของการบริการออกเป็น 10 มิติ (SERVQUAL) ได้แก่^{๑๔๘}

^{๑๔๘}Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L., "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research", *Journal of Marketing*, Vol.49, 1985, : 79 – 81.

1. ความเชื่อถือ (Reliability) ประกอบด้วย
 - 1.1 ความสม่ำเสมอ (Consistency)
 - 1.2 ความพึ่งพาได้ (Dependability)
2. การตอบสนอง (Responsiveness) ประกอบด้วย
 - 2.1 ความเต็มใจที่จะให้บริการ
 - 2.2 ความพร้อมที่จะให้บริการและการอุทิศเวลา
 - 2.3 มีการติดต่ออย่างต่อเนื่อง
 - 2.4 ปฏิบัติต่อผู้ใช้บริการเป็นอย่างดีและมีมาตรฐาน
3. ความสามารถ (Competence) ประกอบด้วย
 - 3.1 ความสามารถในการให้บริการ
 - 3.2 ความสามารถในการสื่อสาร
 - 3.3 ความสามารถในการให้ความรู้วิชาการที่ให้บริการ
4. การเข้าถึงบริการ (Accessibility) ประกอบด้วย
 - 4.1 ผู้บริการเข้าใช้หรือรับบริการได้สะดวก
 - 4.2 ผู้ใช้บริการใช้เวลาคือน้อย
 - 4.3 เวลาที่ให้บริการเป็นเวลาที่เหมาะสมสำหรับผู้บริการ
 - 4.4 อยู่ในสถานที่ที่ผู้ใช้บริการติดต่อให้สะดวก
5. อริยาบถไมตรี (Courtesy) ประกอบด้วย
 - 5.1 การแสดงความสุภาพต่อผู้ใช้บริการ
 - 5.2 ให้การต้อนรับที่เหมาะสม
 - 5.3 ผู้ให้บริการมีบุคลิกภาพที่ดี
6. การสื่อสาร (Communication) ประกอบด้วย
 - 6.1 มีการสื่อสารชี้แจงขอบเขต
 - 6.2 มีการอธิบายขั้นตอนการให้บริการ
7. ความซื่อสัตย์ คุณภาพของงานบริการมีความเที่ยงตรงน่าเชื่อถือ (Credibility) ซึ่งพิจารณาจากชื่อบริษัท ชื่อเสียงของบริษัท ลักษณะส่วนบุคคลของพนักงานที่ติดต่อกับลูกค้าเป็นต้น
8. ความมั่นคง (Security) ประกอบด้วย ความปลอดภัยทางกายภาพ เช่น เครื่องมืออุปกรณ์
9. ความเข้าใจ (Understanding) ประกอบด้วย
 - 9.1 การเรียนรู้ผู้ใช้บริการ
 - 9.2 การแนะนำและเอาใจใส่
 - 9.3 การให้ความสนใจแก่ผู้ใช้บริการ
10. สิ่งสัมผัสได้ (Tangibles) ประกอบด้วย
 - 10.1 ความทันสมัยของเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ให้บริการ
 - 10.2 ความสะอาดสวยงามของสถานที่ให้บริการ
 - 10.3 การแต่งกายของพนักงาน

10.4 สิ่งของที่แสดงถึงองค์กรที่ให้บริการ

2.๖.7 การพัฒนาคุณภาพการให้บริการ

การพัฒนาคุณภาพการให้บริการเป็นการมุ่งไปสู่การยกระดับคุณภาพการให้บริการตามแนวคิดการบริหารคุณภาพโดยรวม (TQM) มีหลักการดังนี้^{๑๔๙}

- 1) ผู้รับบริการสำคัญที่สุด (customer focus) เพราะผู้รับบริการ เป็นเป้าหมายที่สำคัญของงานบริการ ซึ่งคุณภาพงานบริการอยู่ที่ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ
- 2) มีวิสัยทัศน์ร่วมกัน (common vision) เป็นการรวมพลังเพื่อการสร้างสรรคิให้ผู้รับบริการและผู้บริการมีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมายร่วมกัน และมีส่วนในการปรับเปลี่ยนไปสู่เป้าหมายดังกล่าว

3) ทีมงานสัมพันธ์ (teamwork & empowerment) ทุกคนต้องทำงานเป็นทีมผู้ปฏิบัติงานจะต้องได้รับการเสริมพลังด้วยการฝึกอบรม ข้อมูลและโอกาส เพื่อให้นำศักยภาพของตนมาใช้ได้อย่างเต็มที่

4) มุ่งเน้นกระบวนการ (process focus) เป็นการปรับปรุง กระบวนการทำงานให้กระชับ สะดวกในการปฏิบัติเป็นการสร้างระบบเพื่อปกป้องคุ้มครองให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานได้ดีที่สุด

5) มีกระบวนการแก้ปัญหา (problem solving process) เป็นการนำกระบวนการทางวิทยาศาสตร์มาใช้ปรับปรุงกระบวนการ เริ่มด้วยการวิเคราะห์สภาพปัญหา การทดสอบทางเลือก และนำมาปฏิบัติเป็นมาตรฐาน

6) ผู้นำให้การสนับสนุน (leadership support) ผู้นำมีบทบาทสำคัญในการก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ผู้นำทุกระดับเปลี่ยนบทบาทจากผู้ควบคุมและสั่งการเป็นโค้ช

7) พัฒนาไม่หยุดยั้ง (continuous improvement) มองหาโอกาสพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

2.๖.8 วิธีการให้บริการเพื่อสร้างความพึงพอใจ

การให้บริการแก่ผู้รับบริการเพื่อให้เกิดความพึงพอใจนั้น จำเป็นต้องมีการจัดสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้รับบริการ ผู้ให้บริการเป็นส่วนสำคัญที่สุดที่ส่งผลต่อคุณภาพของการบริการ เพราะผู้ให้บริการมีปฏิสัมพันธ์ต่อผู้รับบริการโดยตรง ดังนั้น จึงควรให้ความสำคัญในการบริหารบุคลากรให้เป็นผู้ที่มีลักษณะที่เหมาะสมในการให้บริการ ดังนี้^{๑๕๐}

1. ทักษะที่ต้องต้องการในการให้บริการ การบริการที่ทำให้ผู้รับบริการประทับใจนั้น ต้องมาจากจิตใจและทัศนคติของผู้ให้บริการที่ต้องรับรู้ ว่า ผู้รับบริการคือจุดมุ่งหมายของการทำงานของตน ผู้รับบริการเป็นบุคคลที่สำคัญที่สุดต้องอำนวยความสะดวกและช่วยเหลือให้เต็มกำลังความสามารถ

2. ความมีมิตรไมตรี การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับบริการนั้น จะต้องอยู่บนพื้นฐานของความเป็นมิตรยิ้มแย้มแจ่มใส เพราะผู้รับบริการเมื่อเข้ามายังสำนักงาน ย่อมไม่มีความคุ้นเคยหากไม่มีผู้ใดเอาใจใส่ ก็จะทำให้เกิดความรู้สึกแค้นแค้นไม่ทราบว่าจะติดต่อกับผู้ใด ณ จุดใด ความมีมิตรไมตรีของผู้ให้บริการย่อมทำให้ผู้รับบริการมีความอบอุ่นใจ

^{๑๔๙}สำนักงานกิจการนักศึกษา, คู่มือมาตรฐานการให้บริการ, (กลุ่มงานกิจการนักศึกษา : มหาวิทยาลัยศรีปทุม, 2554), หน้า 6 – 7.

^{๑๕๐}เรื่องเดียวกัน, หน้า 9 – 12.

3. ความรู้ ผู้ให้บริการจะต้องมีความรู้ในงานของตนอย่างถ่องแท้ เพื่อที่จะให้บริการได้ถูกต้อง สามารถใช้ความรู้ที่มีช่วยแก้ไขปัญหาให้แก่ผู้รับบริการได้

4. ความสุภาพ ผู้ให้บริการควรมีกริยามารยาท มีความสุภาพอ่อนน้อม ยกย่องให้เกียรติ ผู้รับบริการการพัฒนาบุคลิกภาพของผู้ให้บริการในด้านนี้ อาจทำได้โดยการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการที่ เน้นให้เกิดความสุภาพและมนุษยสัมพันธ์

5. ความเต็มอกเต็มใจช่วยเหลือ การมีจิตใจใฝ่บริการ (Service Mind) ที่เต็มอกเต็มใจ ให้บริการเป็นจิตวิญญาณของผู้ให้บริการที่ดี และช่วยให้ผู้รับบริการรู้สึกประทับใจเมื่อมารับบริการ

6. ความเสมอภาคในการให้บริการ ผู้ให้บริการต้องมีความเสมอภาคในการให้บริการแก่ ผู้รับบริการทุกคนอย่างเท่าเทียมกัน ไม่ว่าผู้รับบริการนั้นจะมีฐานะ ชาติตระกูล การศึกษา หรือ สถานะทางสังคมในระดับใด เจ้าหน้าที่ในหน่วยงานก็ควรที่จะให้บริการในมาตรฐานเดียวกันโดยไม่มี ความเหลื่อมล้ำ

กระบวนการให้บริการเป็นสิ่งสำคัญที่ส่งผลต่อคุณภาพบริการและการอำนวยความสะดวก ให้แก่ผู้รับบริการ ดังนั้นกระบวนการในการให้บริการจะต้องเอื้อให้เกิดความถูกต้องแม่นยำ รวดเร็ว ทำให้ผู้รับบริการสามารถเข้าถึงบริการได้ง่าย มีความชัดเจนของข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับการบริการที่สื่อ ให้ผู้รับบริการได้รับทราบ มีการติดตามผลการปฏิบัติงานและมีการสำรวจความพึงพอใจของ ผู้รับบริการในด้านต่างๆ เพื่อปรับปรุงบริการอย่างเหมาะสม ดังนี้

1. ความรวดเร็วในการให้บริการ สิ่งที่ผู้รับบริการต้องการเมื่อมารับบริการ คือ การได้รับ บริการที่รวดเร็ว ตรงเวลาดังนั้นจึงควรคิดค้นวิธีการลดขั้นตอนในการทำงาน เพื่อสามารถให้บริการได้ รวดเร็วที่สุด

2. ความถูกต้องแม่นยำ การอำนวยความสะดวกและแก้ปัญหาให้แก่ผู้รับบริการ นอกจาก จะต้องทำด้วยความรวดเร็วแล้วยังต้องมีความถูกต้อง แม่นยำ ไม่ผิดพลาด

3. ความสามารถเข้าถึงได้ง่าย ความสามารถเข้าถึงและใช้บริการได้ง่ายเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำ ให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกสบาย ดังนั้นจุดที่ให้บริการควรจะมีการกระจายให้ทั่วถึงหรือให้ ผู้รับบริการสามารถใช้บริการผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้

4. ความชัดเจนของข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับการบริการ ณ จุดบริการ ผู้รับบริการจำนวนมาก มักจะไม่มีความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการให้บริการของสำนักงานตลอดจนไม่ทราบว่าต้องจัดเตรียม เอกสารหลักฐานอะไรบ้างในการติดต่อกับสำนักงาน ในกรณีต่างๆ ดังนั้นการประชาสัมพันธ์และให้ ข้อมูลที่ชัดเจนจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกมากขึ้น

5. การให้บริการตลอดเวลา ควรจัดให้มีการบริการตลอดเวลาระหว่างการเปิดให้บริการ ไม่ มีการหยุดพักเที่ยง เพื่อสามารถให้บริการได้อย่างต่อเนื่อง

6. จัดให้มีช่องทางการติดต่อที่สะดวก จัดให้มีช่องทางการติดต่อที่ผู้รับบริการสามารถติดต่อกับสำนักงานได้โดยง่าย เช่น Website ให้ข้อมูลE-mail เพื่อเป็นช่องทางให้ผู้รับบริการสามารถติดต่อ ได้ตลอดเวลาถูกรับเรื่องราวร้องทุกข์

7. การติดตามผล เมื่อให้บริการไปแล้ว ในกรณีที่ภารกิจยังไม่เสร็จสิ้น ควรที่จะติดตามผลเป็น ระยะๆ เพื่อแสดงถึงความเอาใจใส่ และให้ความสำคัญกับผู้รับบริการ เป็นการสร้างความประทับใจอีก ทางหนึ่ง นอกจากนี้ในการติดตามผลก็อาจทำให้ได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินการต่อไปได้

ดังนั้น พอสรุปได้ว่า การให้บริการในปัจจุบันต่างมุ่งเน้นคุณภาพของการบริการเป็นสิ่งสำคัญ ทั้งในองค์การภาครัฐและเอกชน ดังนั้น การบริการจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อผู้ที่ให้บริการว่าจะทำอย่างไรให้บริการของตนเองมีประสิทธิภาพ มีคุณภาพ ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นแก่ผู้ใช้บริการเพื่อตอบสนองต่อความต้องการ และเป็นที่น่าพอใจแก่ผู้รับบริการ ให้บริการที่มีประสิทธิภาพและเป็นประโยชน์มากที่สุด บริการโดยไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว ให้ผลการบริการที่ถูกต้องประชาชนให้บริการที่ดี เป็นต้น

2.๗ แนวคิดการพัฒนา

2.๗.1 ความหมายการพัฒนา

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาพบว่านิยามวิชาการได้ให้ความหมายของการพัฒนาไว้อย่างหลากหลายทัศนะดังนี้

พระราชวรมนี (ประยูร ปยุตโต) ได้ให้ความหมาย “การพัฒนา” มาจากภาษาบาลีว่า วัฒนะ แปลว่า เจริญ ซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ การพัฒนาคน เรียกว่า ภาวนา กับการพัฒนาสิ่งอื่นๆ ที่ไม่ใช่คน เช่น วัตถุและสิ่งแวดล้อมต่างๆ เรียกว่า พัฒนาหรือวัฒนา เช่น การสร้างถนน บ่อน้ำ อ่างเก็บน้ำ เป็นต้น^{๑๕๑}

จินตวิทย์ เกษมสุข ได้ให้ความหมายการพัฒนา หมายถึง แนวความคิดที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น และเป็นการเปลี่ยนแปลงที่มีแผน โดยผ่านเข้าไปในกลไกของรัฐ ซึ่งรัฐจะกำหนดวัตถุประสงค์ของการพัฒนาจากปัญหาและความต้องการของประชาชน^{๑๕๒}

พัฒน์ บุญรัตพันธุ์ ได้ให้ความหมายการพัฒนาชุมชนว่า เป็นกระบวนการอย่างหนึ่งที่รัฐบาลนำมาใช้เพื่อเป็นการกระตุ้นเสริมสร้างท้องถิ่นให้ก้าวหน้าทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและการดูแลตนเองตามระบบประชาธิปไตย^{๑๕๓}

สมศักดิ์ ศรีสันติสุข ได้ให้ความหมาย การพัฒนา หมายถึง การที่คนในชุมชนและสังคมโดยส่วนรวมได้ร่วมกันดำเนินกิจกรรมเพื่อปรับปรุงความรู้ความสามารถของตนเอง และร่วมกันเปลี่ยนแปลงคุณภาพชีวิตของตนเองชุมชนสังคมให้ดีขึ้น^{๑๕๔}

^{๑๕๑}พระราชวรมนี, (ประยูร ปยุตโต), ทางสายกลางของการศึกษาไทย, (พิมพ์ครั้งที่ 2). (กรุงเทพมหานคร: คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2530), หน้า 16-18.

^{๑๕๒}จินตวิทย์ เกษมสุข, หลักการมีส่วนร่วมกับการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2557), หน้า 4.

^{๑๕๓}พัฒน์ บุญรัตพันธุ์, การสร้างพลังชุมชนโดยกระบวนการพัฒนาชุมชน, (กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช, 2517), หน้า 1.

^{๑๕๔}สมศักดิ์ ศรีสันติสุข, สังคมไทยแนวทางการวิจัยและพัฒนา, (ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2525), หน้า 179.

สัญญา สัญญาวิวัฒน์ได้ให้ความหมายการพัฒนา คือ การเปลี่ยนแปลงที่มีการกำหนดทิศทาง (Directed change) หรือการเปลี่ยนแปลงที่ได้วางแผนไว้อย่างแน่นอนล่วงหน้า (planned change)^{๑๕๕}

सानิตย์ บุญชูได้ให้ความหมายการพัฒนาชุมชน คือ เป็นการมุ่งส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดีขึ้นกระตุ้นประชาชนเพื่อให้เกิดความร่วมมือ เกิดความคิดริเริ่ม เพื่อให้ประชาชนเข้ามาร่วมมือในการพัฒนาชุมชน ให้เกิดการพัฒนาลงสู่เวลา^{๑๕๖}

วิรัช เตียงหงษากุลได้ให้ความหมายการพัฒนาชุมชน หมายถึงเป็นกลยุทธ์ในการทำงานอย่างหนึ่งซึ่งละเอียดอ่อนและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้การพัฒนาชุมชนยังเป็นกระบวนการ คือ เป็นการทำงานที่มีขั้นตอนและต่อเนื่อง เป็นการทำงานกับประชาชนโดยเฉพาะอย่างยิ่งประชาชนในชนบท ดังนั้น ถ้าใช้กระบวนการพัฒนาชุมชนเข้าช่วยในการพัฒนาชนบทแล้ว การพัฒนาชนบทมีแนวโน้มอย่างมากที่จะประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ การพัฒนาชุมชนสามารถช่วยให้การพัฒนาชนบทสำเร็จถ้าได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังและต่อเนื่อง^{๑๕๗}

ณรงค์ ศรีสวัสดิ์ได้ให้ความหมายของการพัฒนาชุมชนว่า เป็นการใช้ทรัพยากรส่วนใหญ่ในท้องถิ่น ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เกิดความคุ้มค่า และถ้าหากว่าชุมชนขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดที่จำเป็นแก่การเปลี่ยนแปลง ฝ่ายรัฐหรือองค์กรพัฒนาเอกชนจะช่วยจัดหาสิ่งจำเป็นที่ขาดแคลนนั่นได้^{๑๕๘}

กรมการพัฒนาชุมชนได้ให้ความหมายการพัฒนาชุมชน หมายถึง การพัฒนาความรู้ความสามารถของประชาชน เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในการช่วยตนเอง เพื่อนบ้านและชุมชนให้มาตรฐานความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยการร่วมมือกันระหว่างประชาชนกับรัฐบาล เป็นวิธีการที่นำการบริการของรัฐบาลกับความต้องการของประชาชนเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนให้ดีขึ้น^{๑๕๙}

กล่าวโดยสรุปคือ การพัฒนา หมายถึง กระบวนการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงของสิ่งใดสิ่งหนึ่งพัฒนาให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ทั้งทางด้านคุณภาพ ปริมาณ และสิ่งแวดล้อม ด้วยการวางแผนโครงการและดำเนินงานโดยมนุษย์ เพื่อประโยชน์แก่ตัวของมนุษย์ เพื่อความก้าวหน้าของสิ่งที่เป็นอยู่ตามความต้องการของมนุษย์หรือสังคม เพื่อคุณภาพชีวิตของมนุษย์ ชุมชน สังคมที่ดีกว่า

2.๗.2 ลักษณะของการพัฒนา

ผศ.สนธยา พลศรี^{๑๖๐}ได้กล่าวถึงลักษณะของการพัฒนาที่สำคัญว่า

^{๑๕๕}สัญญา สัญญาวิวัฒน์, **ทฤษฎีและกลยุทธ์การพัฒนาสังคม**, พิมพ์ครั้งที่ 6, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549), หน้า 7.

^{๑๕๖}सानิตย์ บุญชู, **การพัฒนาชุมชน**, (กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช, 2525), หน้า 7.

^{๑๕๗}วิรัช เตียงหงษากุล, **หลักการพัฒนาชุมชน บทบาทของสถาบันการศึกษากับการพัฒนาชุมชนชนบท**, (บัณฑิตมหาวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2529), หน้า 8.

^{๑๕๘}ณรงค์ ศรีสวัสดิ์, **สังคมวิทยาชนบท**, (กรุงเทพมหานคร: คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2527), หน้า 148.

^{๑๕๙}กรมการพัฒนาชุมชน, **ภูมิปัญญาไทย**, (กรุงเทพมหานคร: กรมการพัฒนาชุมชน, 2548), หน้า 10.

^{๑๖๐}ผศ.สนธยา พลศรี, **ทฤษฎีและหลักการพัฒนาชุมชน**, พิมพ์ครั้งที่ 4, (กรุงเทพมหานคร: โอเดียนสโตร์, 2547), หน้า 4.

1.เป็นการเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ เช่น ด้านคุณภาพ ปริมาณ และสิ่งแวดล้อมของสิ่งใดสิ่งหนึ่งให้ดีขึ้นหรือให้มีความเหมาะสม อันเป็นการเปลี่ยนแปลงอย่างรอบด้าน ไม่ใช่เปลี่ยนแปลงในด้านใดด้านหนึ่งเพียงด้านเดียวเท่านั้น หรืออาจจะเรียกได้ว่าต้องเป็นการเปลี่ยนแปลงทั้งระบบ

2.มีลักษณะเป็นกระบวนการ คือ เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตามลำดับขั้นตอนและอย่างต่อเนื่องกัน โดยแต่ละขั้นตอนมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันเป็นลำดับ ไม่สามารถข้ามขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งได้

3.มีลักษณะเป็นพลวัต คือ เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลาไม่หยุดนิ่ง แต่การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจะเป็นแบบรวดเร็วหรือช้าๆ ปริมาณมากหรือน้อยก็ได้

4.เป็นแผนและโครงการ คือ เกิดขึ้นจากการเตรียมการไว้ล่วงหน้าว่าจะเปลี่ยนแปลงใครด้านใด ด้วยวิธีการใด เมื่อไร ใช้งบประมาณเท่าใด ใครรับผิดชอบ เป็นต้น ไม่ใช่เป็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นโดยไม่มีการเตรียมการไว้ล่วงหน้า

5.เป็นวิธีการ การพัฒนาเป็นมรรควิธี หรือกลวิธีที่นำมาใช้ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ เช่น การพัฒนาสังคม การพัฒนาชนบท การพัฒนาเมือง การพัฒนาเศรษฐกิจ การพัฒนาชุมชน ต่างก็เป็นวิธีการพัฒนาแบบหนึ่งที่มีลักษณะเฉพาะเป็นของตนเอง

6.เป็นปฏิบัติการ คือ เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจริง ไม่เป็นเพียงแนวความคิด หรือเป็นเพียงรายละเอียดของแผนและโครงการเท่านั้น เพราะการพัฒนาเป็นวิธีการที่ต้องนำมาใช้ปฏิบัติจริงจึงจะเกิดผลตามที่ต้องการ

7.เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากการกระทำของมนุษย์ เพื่อประโยชน์ของมนุษย์ เพราะมนุษย์เป็นสัตว์โลกประเภทเดียวที่สามารถจัดทำแผน โครงการ และคิดค้นวิธีการพัฒนาตนเองและสิ่งต่างๆ ได้ การเปลี่ยนแปลงใดก็ตามถ้าไม่ได้เกิดจากการกระทำของมนุษย์แล้ว จะไม่ใช่การพัฒนา แม้ว่าจะมีลักษณะอื่นๆ เหมือนกับการพัฒนาก็ตาม

8.ผลที่เกิดขึ้นมีความเหมาะสมหรือพึงพอใจ ทำให้มนุษย์และสังคมมีความสุข เพราะการพัฒนาเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับมนุษย์ และการอยู่ร่วมกันเป็นสังคมของมนุษย์นั่นเอง

9.มีเกณฑ์หรือเครื่องชี้วัด คือ สามารถบอกได้ว่าลักษณะที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงนั้นเป็นการพัฒนาหรือไม่ ซึ่งอาจดำเนินการได้หลายวิธี เช่น เปรียบเทียบกับสภาพเดิมก่อนที่จะเกิดการเปลี่ยนแปลง กำหนดเกณฑ์มาตรฐานในการชี้วัดในด้านต่างๆ โดยเฉพาะด้านคุณภาพ ปริมาณ สิ่งแวดล้อม ความคงทนถาวร การประเมินผลจากผู้ที่เกี่ยวข้องว่ามีความเหมาะสมหรือพึงพอใจหรือไม่ และระดับใด เป็นต้น

10.สามารถเปลี่ยนแปลงได้ การพัฒนานอกจากจะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อมนุษย์ สังคม และสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมนุษย์แล้ว รูปแบบ กระบวนการ และวิธีการพัฒนาเองก็สามารถเปลี่ยนแปลงได้ เนื่องจากมนุษย์และสังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ และการเปลี่ยนแปลงที่เป็นผลของการพัฒนา จึงมีความจำเป็นต้องปรับปรุง

เปลี่ยนแปลงกระบวนการพัฒนาให้เหมาะสมกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นด้วยการพัฒนาใหม่ๆ จึงเกิดขึ้นเสมอ

สุรสิทธิ์ วิทยารัฐ ได้กล่าวถึงลักษณะของการพัฒนาชุมชน ได้ดังนี้^{๑๖๑}

1. เป็นการดำเนินงานโดยและใช้ทรัพยากรในชุมชนเป็นสำคัญ ไม่พึ่งพาบุคคลหรือทรัพยากรนอกชุมชน
2. เป็นการร่วมมือกันระหว่างคนในชุมชนด้วยกัน คนในชุมชนกับหน่วยงานของรัฐหรือคนในชุมชนกับภาคเอกชน เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้การพัฒนาชุมชนประสบความสำเร็จ
3. การเปลี่ยนแปลงที่มีเป้าหมาย หรือทิศทางสามารถควบคุมได้
4. เกิดจากความตั้งใจและการกระทำของมนุษย์ ตามแผนและโครงการที่กำหนดขึ้นไม่ใช่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ
5. เป็นการพัฒนาคุณภาพของคนในชุมชน ให้มีความรู้ ความสามารถในการพัฒนาตนเอง บุคคลอื่น และสิ่งแวดล้อมเพื่อนำไปใช้ในการยกระดับคุณภาพชีวิตของตนเองและชุมชนให้ได้มาตรฐานตามที่ต้องการ
6. เป็นกระบวนการในการศึกษา โดยใช้การศึกษาเป็นเครื่องมือในการพัฒนาคนในชุมชนให้มีคุณภาพและความพร้อมในการพัฒนา
7. เป็นกระบวนการจัดองค์กรหรือกลุ่ม เพราะการพัฒนาชุมชนเป็นกรณีกำลังของคนในชุมชนเข้าด้วยกัน เพื่อให้เกิดศักยภาพของชุมชนและนำมาใช้ในการพัฒนาชุมชนได้
8. เป็นการนำกลวิธีหรือวิธีการต่าง ๆ มาใช้
9. มีลักษณะเป็นประชาธิปไตย การพัฒนาชุมชนเป็นของชุมชน ดำเนินการโดยคนในชุมชนเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในชุมชน เป็นการให้สิทธิเสรีภาพ อิสระภาพ เสมอภาค ในชุมชน และเปิดโอกาสให้คนในชุมชนเป็นผู้กำหนดวิธีการดำรงชีวิตของตนเองและชุมชนได้ด้วยตนเอง

2.๗.3 เป้าหมายของการพัฒนาชุมชน

ชาตรี ก่อเกื้อได้กล่าวถึงเป้าหมายของการพัฒนาชุมชนคือ “กินดี อยู่ดี มีความสุข” ซึ่งประกอบด้วยภาระงานของการพัฒนารวม 6 ด้าน ได้แก่

1. พัฒนาคน โดยเฉพาะการพัฒนาให้มีจิตสำนึกในการรักถิ่นที่อยู่ รู้จักรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเอง ร่วมแรงร่วมใจในการทำกิจกรรมและแก้ไขปัญหาต่างๆ ของชุมชน โดยอยู่ภายใต้ระบอบประชาธิปไตย

^{๑๖๑}สุรสิทธิ์ วิทยารัฐ, **หลักการสื่อสารมวลชน**,พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา, 2549), หน้า 25.

2. พัฒนาสิ่งแวดล้อม โดยมีกลุ่มกิจกรรมขยะแลกบุญที่มีวัตถุประสงค์เพื่อบรรเทาปัญหาขยะในชุมชน และส่งเสริมให้ชาวบ้านใช้สารชีวภาพและปุ๋ยอินทรีย์ในการประกอบกิจการเกษตรในชุมชน

3. พัฒนาการสืบสานภูมิปัญญา ประเพณี วัฒนธรรม โดยใช้กิจกรรมทางพระพุทธศาสนา เป็นเครื่องร้อยรัดให้ชาวบ้านในชุมชนมาพบปะและทำกิจกรรมร่วมกัน รวมทั้งนำภูมิปัญญาของท้องถิ่นมาสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านกลุ่มกิจกรรมต่างๆ ของชุมชน ก่อให้เกิดอาชีพและความเข้มแข็งของระบบเศรษฐกิจของชุมชน

4. พัฒนาคุณภาพชีวิต ให้มีที่อยู่อาศัย มีอาหารที่ปลอดภัยต่อการบริโภค มีการนำสมุนไพรมาใช้ในการรักษาโรค มีการให้ความรู้ในการดูแลสุขภาพอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีกองทุนพัฒนาหมู่บ้านของชุมชน

5. พัฒนาสวัสดิการชุมชน เพื่อเป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิตทั้งในด้านการคลอดบุตร การเจ็บป่วย การเสียชีวิต การส่งเสริมสุขภาพ นันทนาการ การศึกษา และการประกอบอาชีพ โดยมีหลักการว่าเมื่อเกิดปัญหาในการดำเนินชีวิตไม่ว่าด้านใดด้านหนึ่ง กองทุนสวัสดิการก็จะช่วยบรรเทาปัญหาเพื่อกลับมาดำรงชีวิตได้ตามปกติ

6. พัฒนารายได้ โดยมีการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรให้เป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชนในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชนที่ทุกคนร่วมกันเป็นเจ้าของ โดยให้ชาวบ้านในชุมชนที่มีความสามารถและความตั้งใจเข้ามาบริหารในรูปแบบธุรกิจของชุมชน ก่อให้เกิดการสร้างรายได้ ลดปัญหาการว่างงาน ทำให้ชาวบ้านทำงานอยู่ในชุมชน ซึ่งรายได้ส่วนหนึ่งก็นำมาจัดสวัสดิการที่จำเป็นกับชุมชนให้มีความครอบคลุมมากขึ้น^{๑๖๒}

2.๗.4 แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนา

สัญญา สัญญาวิวัฒน์ ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาไว้ 3 ประการ^{๑๖๓}

ประการที่ 1 การพัฒนา คือ การเปลี่ยนแปลงตามแผนหรือการเปลี่ยนแปลงที่มีการกำหนดทิศทาง นั่นคือ การพัฒนามิได้เป็นเรื่องธรรมชาติ หากเป็นความพยายามของมนุษย์ พยายามที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้น โดยกำหนดทิศทางหรือรายละเอียดเอาไว้ล่วงหน้าว่าจะพัฒนาอะไร พัฒนาอย่างไร ใครจะเป็นผู้พัฒนาและถูกพัฒนา

ประการที่ 2 เป้าหมายสุดยุดของการพัฒนาอยู่ที่ “คน” คนเป็นทั้งผู้ถูกพัฒนาและรับผลของการพัฒนา มองคนเป็นกลุ่มหรืออยู่ในกลุ่ม ดังนั้นการพัฒนาจึงรวมถึงการพัฒนาด้านเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม วัฒนธรรม

ประการที่ 3 เป้าหมายของการพัฒนาคน กลุ่มคนหรือสังคม คือ ความอยู่ดีกินดีด้านต่างๆ หรือสภาพสังคมที่ดี ซึ่งรวมถึงสภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองด้วย

^{๑๖๒}จินตวีร์ เกษมสุข, **หลักการมีส่วนร่วมกับการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน**, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2557), หน้า 40-41.

^{๑๖๓}สัญญา สัญญาวิวัฒน์, **ทฤษฎีและกลยุทธ์การพัฒนาสังคม**, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2551), หน้า 9.

ทรรชนะ วิชัยธนพัฒน์ได้ให้แนวคิดการพัฒนาชุมชนหมายถึง การพัฒนาความคิดความสามารถของประชาชนให้เกิดการช่วยเหลือตนเองเพื่อนบ้านและชุมชนเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตให้มีมาตรฐานความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นโดยการมีส่วนร่วมของประชาชนและความร่วมมือของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

“การพัฒนาชุมชน” เป็นการทำงานร่วมกับประชาชนเพื่อทำให้ชุมชนเกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นโดยเกิดการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมตามความต้องการของประชาชนเพื่อประโยชน์สุขของชุมชนเอง ดังนั้น “การพัฒนาชุมชน” จึงเป็นการทำให้กลุ่มคนดีขึ้นเจริญขึ้นทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคมการปกครองวัฒนธรรมสิ่งแวดล้อมโดยต้องคำนึงถึงความสมดุลในทุกมิติ

กระบวนการทำงานในชุมชนการทำงานกับชุมชนให้ได้ใจให้ได้รักและศรัทธาให้ได้ชื่อว่า “ศรัทธาที่เดินได้” นั้นย่อมาหมายถึงการเข้าไปร่วมทุกข์ร่วมสุขกับประชาชนเข้าไปสำรวจค้นคว้าศึกษาหาข้อมูลเพื่อให้ทราบว่าสถานการณ์ของชุมชนเป็นอย่างไรมีปัญหาและต้องการอะไรกระบวนการทำงานสำคัญคือการเข้าไปทำงานกับความคิดของชุมชนเพื่อให้ชุมชนเกิดการทำงานเพื่อการพัฒนาโดยต้องเริ่มจากชุมชนและความสมัครใจพร้อมใจตามความต้องการของชุมชน

การทำความเข้าใจกับผู้นำชุมชนเพื่อให้เกิดการยอมรับในการเข้าไปทำงานในชุมชนนั้นประเด็นสำคัญคือการเตรียมความพร้อมของคนในชุมชนแต่สิ่งที่สำคัญยิ่งกว่าต้องเตรียมความพร้อมตัวเองให้ได้ก่อนที่จะนำความรู้ การพัฒนาถ้าปราศจากสำนึกและความสมัครใจของชุมชนแล้วก็จะกลายเป็นการพัฒนาที่ไม่ยั่งยืนเปรียบเสมือนต้นไม้ที่ไม่มีรากแก้วการทำงานกับชุมชนต้องยึดหลักการมีส่วนร่วมของชุมชนตามความต้องการที่แท้จริงและความสมัครใจของชุมชนแนวคิดในการพัฒนาชุมชนในความหมายของการ “ปลุกให้ตื่น” จึงเป็นการกระตุ้นเตือนให้ประชาชนลุกขึ้นมาร่วมกันทำงานพัฒนาชุมชนตามความต้องการและความสมัครใจที่ต้องการจะเห็นความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นความสามารถที่มีอยู่ไปใช้ในการจัดการกับชุมชน

แต่ถ้าชุมชนยังไม่ตื่นตัวและยังไม่พร้อมที่จะร่วมพัฒนาในฐานะนักพัฒนานักก็ต้องหาทางจัดการกับความคิดของชุมชนให้มากขึ้นและในทางปฏิบัติหากการพัฒนามุ่งหวังให้ชุมชนมี “ความยั่งยืน” ในฐานะนักพัฒนานักก็ต้องส่งเสริมการจัดการกระบวนการชุมชนเพื่อให้เกิด

การที่จะเสริมสร้างพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็งจำเป็นต้องเรียนรู้เกี่ยวกับความต้องการของชุมชนเศรษฐกิจสังคมชนบทชนนิยมประเพณีภาษาการปกครองการเมืององค์กรในชุมชนสภาพแวดล้อมและปัญหาความเปลี่ยนแปลงไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชนปัจจัยสำคัญคือการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพผู้นำชุมชนจากภายในชุมชนเองในชุมชนให้ถึถ้วนครอบคลุมมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้เพื่อจะได้เข้าใจถึงระบบชุมชนที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์และแตกต่างกันในส่วนต่างๆที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลต่อการผลักดันสู่การเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่แน่นอน

ประเวศ วะสีได้กล่าวถึงกระบวนการเกี่ยวกับการพัฒนาชุมชนไว้ว่า การพัฒนาชุมชนจึงต้องมีลักษณะที่เป็นกระบวนการ เป็นวิธีการ เป็นโครงการ พร้อมทั้งเป็นกระบวนการทางสังคมมีลักษณะดังนี้

1. การพัฒนาชุมชนเป็นกระบวนการ (Process) คือมีความต่อเนื่องของปฏิกิริยาโต้ตอบต่อกันของคนในสังคม การพัฒนาชุมชนต้องมีการดำเนินงานเป็นขั้นตอนต่อเนื่องกันจะขาดขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งไม่ได้

2. การพัฒนาชุมชนเป็นวิธีการ (Method) ซึ่งนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้จึงต้องกำหนดวัตถุประสงค์และวิธีดำเนินการให้ชัดเจน มีการสอดคล้องกับแนวนโยบายของรัฐบาล ความต้องการของประชาชนในชุมชนและการเหมาะสมกับสภาพพื้นฐานของชุมชน

3. การพัฒนาชุมชนเป็นโครงการ (Program) ประกอบด้วยเนื้อหาและแผนงานย่อยที่เน้นความริเริ่มของชุมชน การสนับสนุนของคนในชุมชน การมีส่วนร่วมของประชาชน การสนับสนุนจากรัฐบาล และการประสานงานกันระหว่างบุคคลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นต้น

4. การพัฒนาชุมชนเป็นกระบวนการทางสังคม (Social Process) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการแพร่ระบาดทางอารมณ์ อันก่อให้เกิดพฤติกรรมมีส่วนร่วมของบุคคลในชุมชนการพัฒนาชุมชนจึงต้องใช้แรงจูงใจกระตุ้นให้ประชาชนมีการตื่นตัวเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา (Movement) ไม่เฉื่อยชาและท้อถอย^{๑๖๔}

กล่าวโดยสรุปคือ แนวคิดการพัฒนา เป็นแนวคิดที่มุ่งเพื่อความเจริญก้าวหน้าของมนุษย์ ชุมชน สังคม เพื่อความเจริญ การพัฒนาต้องเริ่มที่ความคิดของคนในชุมชนที่จะเริ่มการพัฒนาเอง เมื่อมีความคิดที่สร้างสรรค์ ริเริ่มที่จะพัฒนาก็จะเกิดการพัฒนาจากภายในตัวคนในชุมชนเอง ในกลุ่มคนเล็กๆ ในชุมชนเล็กๆ และขยายสู่ชุมชนใหญ่ และสังคม การพัฒนาจะเกิดอย่างเป็นระบบเพื่อให้การพัฒนาอย่างรอบด้าน

2.๘ ทฤษฎีการบริหารจัดการ

เทเลอร์ (Frederick W, Taylor) บิดาแห่งการบริหารที่มีหลักเกณฑ์ได้พัฒนาการบริหารที่มีหลักเกณฑ์พื้นฐานอยู่ในหลักการที่สำคัญ 4 ประการ คือ^{๑๖๕}

1.ต้องมีการคิดค้นและกำหนดวิธีที่ดีที่สุด (One Best Way) สำหรับงานแต่ละอย่าง คือต้องมีการกำหนดวิธีการทำงานที่ดีที่สุด ช่วยให้สามารถทำงานเสร็จรวดเร็วไปด้วยดีตามวัตถุประสงค์มาตรฐานของงาน จะต้องมีการจัดงานเอาไว้ โดยมีหลักเกณฑ์ที่ได้พิสูจน์มาแล้วว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุดจริง และในเวลาเดียวกันการจ่ายผลตอบแทนแบบจูงใจต่างๆ ก็จ่ายให้ตามผลผลิตทั้งหมด

2.ต้องมีคัดเลือกและพัฒนาคนงาน โดยตระหนักถึงความสำคัญและคุณค่าของการรู้จักงานให้เหมาะสมสอดคล้องกับคนงาน นอกจากนี้ต้องมีการอบรมคนงานหรือจัดวิธีการทำงานที่ถูกวิธี

^{๑๖๔}ประเวศ วะสี, ประชาคมตำบล, พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มติชน, 2541), หน้า 10.

^{๑๖๕}เทเลอร์, อ้างในธงชัย สันติวงษ์, องค์การและการบริหาร, พิมพ์ครั้งที่ 11, (กรุงเทพมหานคร: 2543), หน้า 47-48.

ด้วย และในการคัดเลือกคนงานจะต้องมีการพิจารณาเป็นพิเศษที่จะให้ได้คนที่มีคุณสมบัติที่ดีที่สุดตรงตามงานที่จะให้ทำ

3. ด้วยวิธีการพิจารณาอย่างรอบคอบเกี่ยวกับวิธีการทำงาน ควบคู่กับการพิจารณาคณานนี้ คนงานจะไม่คัดค้านต่อวิธีทำงานใหม่ที่ได้กำหนดขึ้น เพราะโดยหลักเหตุผลคนงานทุกคนจะเห็นจริงถึงโอกาสที่เขาจะได้รับรายได้สูงขึ้นจากการทำงานกฎวิธีที่จะช่วยให้ได้ผลิตผลสูงขึ้น

4. การประสานร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดระหว่างบริหารและคนงาน ฝ่ายบริหารควรจะได้ประสานอย่างใกล้ชิดเป็นประจำกับคนงาน เป็นผู้ปฏิบัติงาน แต่ต้องไม่ชี้โดยการลงมือปฏิบัติงานที่ควรจะเห็นงานของคนงานทำนั้น หากหลักการดังกล่าวพบว่าวิธีการต่างๆ ล้วนแต่เป็นวิธีการที่มีหลักเกณฑ์ตามหลักวิทยาศาสตร์ ทำให้เกิดทฤษฎีการบริหารขึ้นมา และได้เสนอแนะว่าผู้บริหารต้องมีบทบาทเป็นจุดกลางของปัญหา และความสำเร็จของกลุ่มที่จะต้องรับผิดชอบ นำเอาเรื่องที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพของกลุ่ม คติวิเคราะห และปรับปรุงหาทางออกให้ได้เป็นผลดีที่สุดสำหรับกลุ่ม ให้ดีขึ้นและมากขึ้นเรื่อยๆ

เฮนรี ฟาโยล (Henri Fayol) ได้เสนอทฤษฎีการบริหารโดยมีความเชื่อว่า เป็นไปได้ที่จะหาทางศึกษาถึงศาสตร์ที่เกี่ยวกับการบริหาร (Administrative) ซึ่งสามารถใช้ได้กับการบริหารทุกชนิด ไม่ว่าจะเป็นการบริหารอุตสาหกรรมหรืองานรัฐบาล โดยมีสาระสำคัญเกี่ยวกับการบริหาร (Management) ซึ่งประกอบด้วยหน้าที่การบริหาร 5 ประการคือ^{๑๖๖}

1. การวางแผน (Planning) หมายถึง ภาระหน้าที่ของบริหารที่จะต้องทำการคาดการณ์ล่วงหน้าถึงเหตุการณ์ต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจ และกำหนดขึ้นเป็นแผนปฏิบัติงานหรือวิธีทางที่จะปฏิบัติเอาไว้ เพื่อเป็นแนวทางของการทำงานในอนาคต

2. การจัดองค์การ (Organizing) หมายถึง ภาระหน้าที่ที่ผู้บริหารจะต้องจัดให้มีโครงสร้างของงานต่างๆ และอำนาจหน้าที่ ทั้งนี้เพื่อให้เครื่องจักร สิ่งของ และตัวคน อยู่ในส่วนประกอบที่เหมาะสม ในอันที่จะช่วยให้งานขององค์การบรรลุผลสำเร็จได้

3. การบังคับบัญชาสั่งการ (Commanding) หมายถึง หน้าที่ในการสั่งการงานต่างๆ ของผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา ซึ่งจะกระทำให้ผลสำเร็จด้วยดี โดยที่ผู้บริหารจะต้องกระทำตนเป็นตัวอย่างที่ดี จะต้องเข้าใจคนงานของตน จะต้องเข้าใจถึงข้อตกลงในการทำงานของคนงานและองค์การที่มีอยู่ รวมถึงจะต้องมีการติดต่อสื่อสารกับผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างใกล้ชิดยิ่งขึ้น และนอกจากนี้ยังต้องทำการประเมินโครงสร้างขององค์การ และผู้อยู่ใต้บังคับบัญชาของตนเอง ผู้นำประจำ อีกด้วย หากโครงสร้างขององค์การเป็นอยู่ไม่เหมาะสม ก็จำเป็นต้องปรับปรุงเช่นเดียวกัน ถ้าผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา หย่อนประสิทธิภาพ การไล่ออกเพื่อปรับปรุงกำลังคนที่มีอยู่ให้เหมาะสมยิ่งขึ้นก็เป็นสิ่งจำเป็นต้องทำ

4. การประสานงาน (Coordinating) หมายถึง ภาระหน้าที่ที่จะต้องเชื่อมโยงงานของทุกคนให้เข้ากันได้ และกำกับให้ไปสู่จุดมุ่งหมายเดียวกัน

5. การควบคุม (Controlling) หมายถึง ภาระหน้าที่ในการที่จะต้องกำกับให้สามารถประกันได้ว่ากิจกรรมต่างๆ ที่ทำไปนั้น สามารถเข้ากันได้กับแผนที่ได้วางไว้แล้ว

^{๑๖๖}Harold Koontz & Heinz Weihrich} Ninth Edition Management} *New York: McGraw Hillbook, 1991), p.4.

ฟาโย (Fayol) ได้กำหนดหลักการในการบริหารจัดการขึ้น 14 ประการ ดังนี้

1. การแบ่งงานกันทำ (Division of labor) ฟาโยได้เสนอว่า คนงานควรจะได้รับ การมอบหมายหน้าที่ให้ปฏิบัติมากขึ้น หรือได้รับการกระตุ้นให้มีความรับผิดชอบในผลลัพธ์ของงาน มากขึ้น ซึ่งหลักการนี้จะสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในองค์การยุคปัจจุบันได้

2. อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ (Authority Responsibility) แวเปเบอรี และฟาโย ได้ให้ความสำคัญของอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ ส่วนอำนาจหน้าที่แบบไม่เป็นทางการจะได้รับ จากความชำนาญงานของบุคคล (Expertise) ความรู้ทางด้านเทคนิค (Technical Knowledge) ความมีคุณค่าทางศีลธรรม (Moral Worth) และความสามารถในการนำ (Leading) และสร้างความ ผูกพันกับผู้ใต้บังคับบัญชา ตลอดจนเห็นว่าอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบควรอยู่คู่กัน

3. การมีผู้บังคับบัญชาคนเดียว (unity of Command) ฟาโยกล่าวว่า คำสั่ง 2 คำสั่ง (Dual Command) อาจก่อให้เกิดปัญหาในการทำงาน เช่น การรายงานจะมีความเกี่ยวข้อง ในเมื่อผู้ควบคุม 2 คน ให้คำสั่งกับผู้ใต้บังคับบัญชาเพียงคนเดียว ทำให้เกิดการสับสนในบางสถานการณ์ คำสั่ง 2 คำสั่ง นี้ ทำให้เกิดความยุ่งยากแก่ผู้ใต้บังคับบัญชา และทำให้เกิดการสับสนในลำดับของอำนาจหน้าที่แบบ เป็นทางการ (Formal Hierarchy of Authority) การประเมินอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของ ผู้บริหารในระบบผู้บังคับบัญชา 2 คน จะเป็นการยาก และผู้บริหารจะไม่สนใจในความรู้สึกของ ผู้ใต้บังคับบัญชา มักจะโกรธและอาจไม่ให้ความร่วมมือในอนาคตถ้าผู้ใต้บังคับบัญชาไม่เชื่อฟัง

4. สายการบังคับบัญชาตามอำนาจหน้าที่ (Line of Authority) เป็นสายการบังคับบัญชา จากผู้บริหารในระดับบนสู่ผู้ปฏิบัติงานในระดับล่างขององค์การ ความสัมพันธ์ของการจำกัดความยาว ของงานการบังคับบัญชา โดยการควบคุมจำนวนของระดับในลำดับขั้นของการบริหารจัดการ จำนวน ที่สุดในลำดับขั้นการบังคับบัญชา (Hierarchy) คือความยาวของการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้บริหาร ระดับสูงและพนักงานระดับล่าง รวมถึงความล่าช้าในการวางแผน (Planning) และการจัดการ (Organizing) ซึ่งการจำกัดจำนวนของระดับขั้น การบังคับบัญชาให้น้อยลงจะทำให้ปัญหาในการ ติดต่อสื่อสารลดลง และองค์การจะมีการปฏิบัติงานที่รวดเร็วและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น ภายใน องค์การได้มีการแบ่งแยกแผนกต่างๆ ซึ่งแต่ละแผนกจะมีระดับขั้นการบังคับบัญชาโดยผู้บริหารใน ระดับกลางและระดับต้นของสายการบังคับบัญชาแต่ละแผนกต้องมีปฏิสัมพันธ์กับผู้จัดการในระดับ เดียวกันในแผนกอื่นๆ ซึ่งปฏิสัมพันธ์นี้ช่วยในการตัดสินใจให้เร็วขึ้น เนื่องจากการบริหารจะรู้จักบุคคล อื่น และรู้วิธีการในการแก้ปัญหาเพิ่มสมรรถภาพขึ้น สำหรับการทำงานข้ามแผนกหรือการทำงานข้าม สายงานนั้นเป็นการสร้างทีมงานข้ามสาย ซึ่งสามารถควบคุมโดยผู้นำของแต่ละทีม

5. การรวบอำนาจ (Centralization) เป็นการรวมอำนาจของการบังคับบัญชาไว้ที่ ผู้บริหารระดับสูงขององค์การ ซึ่งอำนาจหน้าที่จะไม่ได้รวมไว้ที่ผู้บริหารระดับสูงของงานการบังคับ บัญชา แต่เป็นการกำหนดว่าควรมีการรวมอำนาจไว้ที่ผู้บริหารระดับสูงเท่าไร อย่างไร และมีการ กระจายอำนาจให้กับผู้ใต้บังคับบัญชาและคนงานในระดับล่างอย่างไร สิ่งนี้ถือว่ามีความสำคัญ เนื่องจากว่าจะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของพนักงานในทุกๆระดับขององค์การ

6. การมีเป้าหมายเดียวกัน (Unity Direction) เป็นการออกแบบหรือกำหนดแผนในการ ปฏิบัติงานของผู้บริหารและคนงานที่ใช้ทรัพยากรขององค์การ องค์การใดที่ไม่มีการวางแผนจะทำให้ ขาดประสิทธิภาพและขาดประสิทธิผล ซึ่งจะไม่มีการมุ่งไปสู่กิจกรรมของกลุ่มหรือกิจกรรมของบุคคล

แต่การวางแผนจะเริ่มที่ผู้บริหารระดับสูง ทำงานเป็นทีมร่วมกับกลยุทธ์ขององค์กร ซึ่งจะต้องมีการติดต่อกับผู้บริหารในระดับกลางที่มีส่วนในการตัดสินใจว่าจะใช้ทรัพยากรขององค์กรอย่างไร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามกลยุทธ์ หลักการในข้อนี้ยึดหลักว่ากิจกรรมของแต่ละกลุ่มต้องมีจุดหมายและแผนเดียวกัน

7.หลักความเสมอภาค (Equity) ความเสมอภาค คือ ความเป็นธรรม (Justice) ความยุติธรรม (Impartiality) และความเหมาะสม (Fairness) สำหรับสมาชิกทุกคนภายในองค์กรซึ่งในปัจจุบันพนักงานมีความต้องการงานเสมอภาคมากขึ้น เป็นการจัดการที่ใช้หลักความเท่าเทียมกัน

8.การออกคำสั่ง (Order) วิธีการจัดการซึ่งอยู่ในตำแหน่งในการจัดการเพื่อให้องค์กรได้รับประโยชน์สูงสุด และเป็นการจัดหางานให้แก่พนักงาน โดยใช้ผังองค์กร (Organization chart) เพื่อแสดงให้เห็นถึงตำแหน่งและหน้าที่ของพนักงานแต่ละคน และเป็นการชี้ชัดว่าตำแหน่งของพนักงานแต่ละคนอาจจะมีการเลื่อนขั้นได้ในอนาคต การวางแผนเกี่ยวกับอาชีพได้รับความสนใจมากขึ้นในองค์กรยุคปัจจุบัน เนื่องจากทรัพยากรมนุษย์ถือว่ามีความจำเป็นที่จะต้องให้การฝึกอบรม (Training) และการพัฒนาโดยกำลังแรงงาน (Developing) โดยองค์กรจะกำหนดตำแหน่งหน้าที่สำหรับคนทุกคน และทุกคนจะเข้าใจตำแหน่งหน้าที่ของตน

9.ความคิดริเริ่ม (Initiative) เป็นความสามารถของบุคคลในการกระทำสิ่งต่างๆ โดยปราศจากการสั่งการจากผู้บังคับบัญชา ผู้บริหารจะต้องกระตุ้นให้พนักงานมีความคิดริเริ่ม ซึ่งความคิดริเริ่มนั้นนับว่าเป็นจุดแข็งขององค์กร เนื่องจากจะสามารถสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ได้ ผู้บริหารมีความต้องการทักษะ (Skill) และไหวพริบ (Tact) เพื่อให้เกิดความสมดุลระหว่างองค์กรและความต้องการของพนักงาน และความสามารถ จะทำให้เกิดความสมดุล ซึ่งเป็นสิ่งที่ชี้ชัดผู้บริหารระดับงานในการพัฒนาและการบริหารงาน^{๑๖๗}

ลูเธอร์ กุลิค (Luthe Gulick) ได้เสนอหลักการบริหารระบบราชการ มีดังนี้^{๑๖๘}

1.P = Planning (การวางแผน) เป็นการคาดคะเนเหตุการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งต้องคำนึงถึงทรัพยากรภายในองค์กร และสภาพแวดล้อมภายนอก เพื่อให้แผนที่กำหนดขึ้นมีความรอบคอบและสามารถนำไปปฏิบัติได้

2.O = Organizing (การจัดองค์กร) เป็นการจัดองค์กรที่เป็นส่วนราชการ โดยจัดแบ่งตามความชำนาญเฉพาะอย่างออกเป็น กรม ฝ่าย แผนก จะพิจารณาปริมาณงาน คุณภาพงาน ขนาดของการควบคุม และพิจารณาแบ่งสายงานหลัก และสายงานที่ปรึกษา โดยคำนึงถึงอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบควบคู่กันไป

3.S = Staffing (การจัดบุคคลเข้าทำงาน) เป็นการคัดเลือกบุคคลให้เข้ามาดำรงตำแหน่งภายในองค์กร โดยพิจารณาจากบุคคลที่มีความรู้ความสามารถที่เหมาะสมให้ได้ในปริมาณที่เพียงพอจะทำให้งานสำเร็จได้

^{๑๖๗} ฟ้าโย อ่างใน ศรีวรรณ (เสรีรัตน์, **ทฤษฎีองค์การ** : ฉบับมาตรฐาน, (กรุงเทพมหานคร: ธรรมสาร, 2545), หน้า 68-69.

^{๑๖๘} ลูเธอร์ กุลิค, อ่างใน ศรีวรรณ (เสรีรัตน์, **ทฤษฎีองค์การ** : ฉบับมาตรฐาน, (กรุงเทพมหานคร: ธรรมสาร, 2545), หน้า 86.

4.D = Directing (การสั่งการหรืออำนวยการ) เป็นการกำกับดูแล สั่งงานผู้ใต้บังคับบัญชา โดยอาศัยลักษณะความเป็นผู้นำ การจูงใจ ศิลปะการปกครองคน และการสร้างมนุษยสัมพันธ์ของผู้ใต้บังคับบัญชา

5.Co = Coordinating (การประสานงาน) เป็นการเชื่อมความสัมพันธ์ที่ดีกับบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานทุกฝ่าย ทั้งในระดับสูงกว่าต่ำกว่า

6.R = Reporting (การรายงานผลการปฏิบัติงาน) เป็นการนำเสนอผลการปฏิบัติงานจากผู้ใต้บังคับบัญชา หรือผู้บริหารระดับต่างๆ โดยการติดต่อสื่อสารแบบเป็นลายลักษณ์อักษร

7.B = Budgeting (การงบประมาณ) เป็นเครื่องมือที่นำมาใช้ในการควบคุมการปฏิบัติงาน โดยใช้วงจรงบประมาณ ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้ การเตรียมขออนุมัติงบประมาณ การเสนอให้ผู้บังคับบัญชาให้ความเห็นชอบ การดำเนินงานตามงบประมาณ การตรวจสอบการใช้จ่ายงบประมาณตามแผนที่เสนอขอไว้

วิลเลียม โอยูชิ (William Ouchi) ได้กล่าวทฤษฎีของการบริหาร คือ ทฤษฎี โดยหลังจากการศึกษาการบริหารของธุรกิจญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา และทำการประสมประสานกันโดยมีแนวคิดด้านการบริหาร

๑. การจ้างงานระยะยาว
๒. การตัดสินใจเป็นเอกฉันท์
๓. ความรับผิดชอบเฉพาะบุคคล
๔. การประเมินผลและการเลื่อนตำแหน่งแบบค่อยเป็นค่อยไป
๕. การควบคุมในตัวเองไม่ใช่วางการโดยมีการวัดผลอย่างชัดเจน และเป็นทางการ
เส้นทางอาชีพแบบเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในระดับปานกลาง
๖. มีความเกี่ยวข้องในลักษณะครอบครัว^{๑๖๙}

ลูเทอร์ กุลลิค และลินดอล เออร์วิค ได้นำหลักการบริหารจัดการของฟาโย มาปรับปรุงประยุกต์การบริหารราชการ ในที่สุดได้คำตอบเป็นกระบวนการบริการ 7 ประการ ได้แก่

1. P = Planning หมายถึง การวางแผนเป็นการกำหนดโครงการอย่างกว้างๆ ว่าทำอะไรบ้าง เพื่ออะไร มีแนวทางปฏิบัติอย่างไร การวางแผนจะต้องทำก่อนการลงมือปฏิบัติ
2. O = Organizing หมายถึง การจัดองค์กร เป็นการจัดสายงานแบ่งแยกอำนาจการบริหารให้ผู้ปฏิบัติงานทราบบทบาทหน้าที่ของแต่ละคน เพื่อจะได้ทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์
3. S = Staffing การจัดหาบุคคล เป็นการบริการงานทางด้านบุคคล อันได้แก่ การจัดอัตรากำลัง การสรรหา การพัฒนาบุคลากร การสร้างบรรยากาศการทำงานที่ดี การประเมินผลการทำงาน และการให้พินิจจากงาน
4. D = Directing หมายถึง การวินิจฉัย การบอกทิศทางการทำงาน เสนอแนะวิธีการทำงาน หลังจากที่ได้ให้งาน หลังจากที่ได้วิเคราะห์อย่างรอบคอบแล้ว ควรจะทำงานอะไรบ้าง อย่างไรไปในทิศทางใด

^{๑๖๙} Wilam Ouchi, **Organization and Management** , (Eaglewood Cliffs: Prentice Hill, 1971, p.283.

5. Co = Coordinating หมายถึง การประสานงาน อันได้แก่ การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงานย่อยและบุคคลในตำแหน่งต่างๆ ให้สามารถทำงานร่วมกันได้ ซึ่งอาจจะต้องใช้เทคนิคต่างๆ เช่น การสื่อสาร การกำหนดระเบียบแผนในการทำงาน เป็นต้น

6. R = Reporting หมายถึง การรายงาน การทำงานทุกอย่างจะมีการรายงานไปยังผู้บังคับบัญชาเหนือคนขึ้นไป ว่าตนเองได้ทำอะไรบ้าง อย่างไร ได้ผลประการใด

7. B = Budgeting หมายถึง การจัดทำงานงบประมาณค่าใช้จ่ายให้ถูกต้องเหมาะสมกับกิจกรรม

จะเห็นได้ว่าแนวคิดของกูลิคนี้มีลักษณะซ้ำซ้อนกับแนวคิดของฟาโยล แต่จัดขั้นตอนให้ละเอียดกว่า มีผู้นิยมนำมาใช้และเผยแพร่ในเวลาต่อมา การบริหารเป็นการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีขั้นตอนและเหมาะสมกับหน่วยงานหรือองค์ ซึ่งกระบวนการบริหารบางตำราเรียกว่า หน้าที่ของการจัดการ แตกต่างไปตามแนวคิดของนักวิชาการแต่ละคน แต่จะมีหลักการใหญ่ๆ คล้ายคลึงกัน^{๑๗๐}

สรุปได้ว่า ทฤษฎีการบริหาร เป็นทฤษฎีในเชิงปริมาณหรือบริหารศาสตร์ แนวคิดตามสถานการณ์ และแนวคิดสมัยใหม่ ซึ่งแนวคิดทฤษฎีทางการบริหาร ดังกล่าวนี้น่าจะสำคัญยิ่งสำหรับการบริหารโดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคคลผู้ทำหน้าที่บริหาร เพราะจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถที่จะนำองค์การไปสู่ความสำเร็จ บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งใจไว้ได้ แนวคิดทฤษฎีการบริหารนี้ ผู้บริหารจำเป็นต้องศึกษาให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ จนสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงในองค์กรของตน

๒.๙ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” นั้นมีงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

สุรัชย์ โกศิยะกุล, ประพิมพ์พรโกศิยะกุล และ กาญจนา จันทร์สิงห์ ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “คุณภาพการให้บริการด้านกายภาพที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร” ผลการวิจัยพบว่า คุณภาพการให้บริการด้านกายภาพที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร โดยรวมแล้วนักศึกษามีความพึงพอใจ อยู่ในระดับพอใจ แต่ยังต้องการให้มีการปรับปรุง พัฒนาในแต่ละด้านดังนี้ ด้านการบริการห้องสมุดและแหล่งเรียนรู้ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ได้แก่ ควรมีตัวอย่างงานวิจัยที่เป็นรูปเล่มให้หลากหลายมากยิ่งขึ้น และเพิ่มการยืมยืมแจ่มใสของพนักงาน ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกต่อการจัดการเรียนการสอนในห้องเรียน ห้องปฏิบัติการ ได้แก่ ปรับปรุงห้องเรียน ทำความสะอาดบอร์ด เครื่องใช้ในการเรียนไม่มีความพร้อม และเพิ่มปลั๊กเสียบให้มากตามตึกและอาคารเรียนต่างๆ ด้านจุดเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต ได้แก่ พัฒนาศักยภาพระบบเครือข่ายไร้สาย ด้านงานทะเบียนระบบนักศึกษาผ่านระบบเครือข่าย

^{๑๗๐} Gulick. L. and Urwick j, **Papers on the science of Administration**, New York: Institute of Public Administration , 1=73), PP.18-19.

ได้แก่ ผลการเรียนรู้นอกห้องเรียน และด้านทั่วไป ได้แก่ ห้องน้ำตามตึกเรียนไม่สะอาด ปรับปรุงภูมิทัศน์ของมหาวิทยาลัย ห้องน้ำมีให้บริการน้อย เป็นต้น^{๑๗๑}

เพชร อินทรัตน์เทพศักดิ์ บุญยรัตพันธุ์ และ สุรพร เสียนสลาย ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “ประสิทธิภาพการให้บริการของงานอาคารและสถานที่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย” การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) ประสิทธิภาพการให้บริการของงานอาคารและสถานที่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2) ปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการให้บริการด้านอาคารและสถานที่อย่างมีประสิทธิภาพและ (3) วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของงานอาคารและสถานที่ รวมทั้งการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนและข้อจำกัด(SWOT Analysis)การศึกษานี้ เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ เน้นการวิจัยเชิงปริมาณ และการวิจัยเชิงคุณภาพผลการวิจัย พบว่า (1) ระดับประสิทธิภาพการให้บริการของงานอาคารและสถานที่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีมากกว่าร้อยละ 80 (2) ปัจจัยการบริหารจัดการบ้านเมืองที่ดีมีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพการให้บริการของงานอาคารและสถานที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อย่างมีนัยสำคัญทางระดับสถิติ 0.05 (3) จุดแข็ง คือ ผู้ให้บริการระดับหัวหน้างานมีความยืดหยุ่น ประนีประนอมและมีการประสานงานที่ดี กายภาพและภูมิทัศน์มีความสะอาดเรียบร้อย จุดอ่อน คือ บุคลากรไม่มีจิตสำนึกในการให้บริการ โอกาสคือ ส่งเสริมให้บุคลากรมีใจรักงานบริการอุปสรรค คือ ระเบียบพัสดุของทางราชการ ทำให้การจัดซื้อ จัดจ้างล่าช้า งานจ้างเหมาบริการต่างๆขาดผู้จ้างเหมาบริการที่มีความสามารถและมีคุณภาพ และ (4) ข้อเสนอแนะแนวทางการนำหลักธรรมาภิบาลมาใช้ในการให้บริการของงานอาคารและสถานที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ให้เกิดประสิทธิภาพ คือผู้บริหารต้องนำมาปรับใช้ทั้งในด้านเชิงนโยบายบริหารและส่งเสริมให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติหน้าที่ด้วยหลักธรรมาภิบาล เช่น การให้บริการด้วยความเสมอภาคและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ เป็นต้น^{๑๗๒}

อุไรวรรณ สมบัติศิริ ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาสภาพปัญหาการให้บริการของสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์” ผลการวิจัยพบว่า ในการให้บริการด้านกระบวนการ ขั้นตอนการให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก มีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง และด้านคุณภาพการให้บริการ มีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก^{๑๗๓}

^{๑๗๑}สุรัชย์ โกศิยะกุล, ประพิมพ์พรโกศิยะกุล และ กาญจนา จันทรสิงห์, “คุณภาพการให้บริการด้านกายภาพที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร”, **รายงานการวิจัย**, (สถาบันวิจัยและพัฒนา : มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร, 2554).

^{๑๗๒}เพชร อินทรัตน์ เทพศักดิ์ บุญยรัตพันธุ์ และ สุรพร เสียนสลาย, “ประสิทธิภาพการให้บริการของงานอาคารและสถานที่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย”, บทความวิจัย, **วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์**, ปีที่ 8 ฉบับที่ 3 (กันยายน-ธันวาคม 2557) : 249.

^{๑๗๓}อุไรวรรณ สมบัติศิริ, “การศึกษาสภาพปัญหาการให้บริการของสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์”, **รายงานการวิจัย**, (สถาบันวิจัยและพัฒนา : มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์, 2557).

ทิพย์วดี โพธิ์สีทิพรณ ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ ตำนานโบราณสถานวัดเวียงเศรษฐี (ร้าง) ตำบลหนองแฝก อำเภอสารภ จังหวัดเชียงใหม่” ผลการวิจัยพบว่า 1. ด้านพื้นที่และฐานทรัพยากรของชุมชน แหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติยังไม่โดดเด่น ไม่มีความแตกต่างจากที่อื่นที่จะสามารถดึงดูดให้นักท่องเที่ยวเข้ามาเยี่ยมชม และทรัพยากรทางประวัติศาสตร์โบราณวัตถุโบราณสถานมีความโดดเด่นน้อย ส่วนทางด้านทรัพยากรการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม ควรส่งเสริมและพัฒนาให้เป็นกิจกรรมสำหรับการท่องเที่ยวของชุมชนในท้องถิ่นและเพื่อให้นักท่องเที่ยวจากภายนอกเข้ามาเยี่ยมชมได้ แต่ในชุมชนยังขาดประสบการณ์ในการบริหารจัดการการท่องเที่ยว 2. ด้านกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่มเยาวชนได้รับการเรียนรู้ใหม่จากตำนานโบราณสถานวัดเวียงเศรษฐี (ร้าง) ทำให้เกิดความสนใจที่จะศึกษาประวัติความเป็นมา ตำนานเมืองโบราณสถานวัดเวียงเศรษฐี (ร้าง) ต่อไป และทำให้กลุ่มเยาวชนรู้สึกภาคภูมิใจในโบราณสถาน และมีแนวคิดในการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ที่มีชื่อเสียง ต่อไปในอนาคต 3. ด้านกระบวนการมีส่วนร่วม ส่วนใหญ่จะเป็นการรวบรวมจากปราชญ์ผู้รู้ของชุมชน และประเด็นของการวางแผนกิจกรรมทางการท่องเที่ยวได้รับความร่วมมือจากกลุ่มเยาวชนในการระดมความคิดเห็นและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันเพื่อหาแนวทางการดำเนินงานพัฒนาศักยภาพของชุมชนในปัจจุบันและความเป็นไปได้ในอนาคตที่จะจัดให้มีกิจกรรมเพื่อการรองรับการท่องเที่ยว โดยมีกลุ่มเยาวชนเป็นแกนนำในการพัฒนาการท่องเที่ยวของชุมชน^{๑๗๔}

สุพัตรา คงขำ และนรินทร์ สังข์รักษา ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนารูปแบบการจัดการความรู้ภูมิปัญญาพื้นบ้านหนังตะลุงเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งทางวัฒนธรรมท้องถิ่น” ผลการวิจัยพบว่า คณะหนังตะลุงมีความต้องการจำเป็นในด้านการแสวงหาความรู้และด้านการจัดเก็บความรู้เป็นขั้นตอนที่มีปัญหามากที่สุดและยังเป็นลำดับความสำคัญของความต้องการจำเป็นสูงสุดส่วนคุณค่าของหนังตะลุงจำแนกออกเป็น 2 ด้านหลักคือด้านการพัฒนาบุคคล และด้านการพัฒนาสังคม และแนวทางในการอนุรักษ์หนังตะลุงจำเป็นต้องเสริมสร้างและพัฒนาบุคคลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้เป็นนายหนังตะลุง ลูกคู่หรือนักดนตรี ผู้รับหนังตะลุง ผู้ดูหรือผู้ชม และผู้ส่งเสริมหนังตะลุง การพัฒนารูปแบบการจัดการความรู้ ประกอบด้วยหลักการ วัตถุประสงค์ องค์ประกอบของการจัดการความรู้และองค์ประกอบร่วม โดยองค์ประกอบของการจัดการความรู้ มีองค์ประกอบย่อย 8 ประการ คือ 1) ภาวะผู้นำ 2) โอกาสของการเรียนรู้ 3) สร้างเครือข่ายในการทำงาน 4) กิจกรรมต่อเนื่อง 5) การจัดการ 6) ค่านิยมร่วมกัน 7) การใช้เทคโนโลยี และ 8) อยู่ในความดูแลของภาครัฐ ส่วนผลการประเมินรูปแบบการจัดการความรู้ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด^{๑๗๕}

^{๑๗๔}ทิพย์วดี โพธิ์สีทิพรณ, “การพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ตำนานโบราณสถานวัดเวียงเศรษฐี (ร้าง) ตำบลหนองแฝก อำเภอสารภ จังหวัดเชียงใหม่”, วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทิร์น, ปีที่ 7 ฉบับที่ 1 (มิถุนายน 2556 - พฤศจิกายน 2556): 72.

^{๑๗๕}สุพัตรา คงขำ และนรินทร์ สังข์รักษา, “การพัฒนารูปแบบการจัดการความรู้ภูมิปัญญาพื้นบ้านหนังตะลุง เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งทางวัฒนธรรมท้องถิ่น”, วารสารศิลปการศึกษาศาสตร์วิจัย, ปีที่ 7 ฉบับที่ 1 (มกราคม - มิถุนายน 2558): 242.

เพ็ญประภา ภัทรานุกรม ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาทุนทางสังคมโดยใช้ชุมชนเป็นฐานในชุมชนประสภภัยพิบัติสึนามิ: กรณีศึกษา ชุมชนในพื้นที่จังหวัดพังงา” พบว่า การพัฒนาทุนทางสังคมโดยใช้ทุนชุมชนเป็นฐานในชุมชนที่ได้รับผลจากการประสภภัยพิบัติสึนามิอย่างเฉียบพลันนั้น ชาวบ้านต้องการต่อสู้กับวิกฤติผ่านกระบวนการเรียนรู้จนสามารถพลิกวิกฤติเป็นโอกาสได้ เกิดการรวมตัวของชาวบ้านทั้งที่บ้านน้ำเค็มและบ้านในไร่ซึ่งส่วนหนึ่งมีความสัมพันธ์เป็นเครือญาติกัน มีผู้นำที่เอาจริงเอาจัง อันส่งผลให้เกิดกลุ่มคนทำงานที่เข้มแข็งเพื่อชุมชน มีการบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างเป็นระบบ มีแผนแม่บทการพัฒนาชุมชนโดยใช้วิธีการให้ชุมชนมีส่วนร่วม มีการจัดตั้งธนาคารชุมชน การจัดสวัสดิการชุมชนตั้งแต่เกิดจนตายโดยชุมชนเอง การจัดตั้งสหกรณ์เพื่อที่อยู่อาศัยของชุมชนบ้านน้ำเค็มรวมถึงการเกิดกลุ่มออมทรัพย์ของบ้านในไร่เพื่อการออมและให้สินเชื่อเพื่อการฟื้นฟูและพัฒนาเพื่อเพิ่มอาชีพรายได้ของชุมชน^{๑๗๖}

สิทธิโชค วิบูลย์ สุเทพ บุญซ้อน และและปิยะวรรณ เลิศพานิช ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาการอนุรักษ์ทางวัฒนธรรมชาวมอญเพื่อการพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนกรณีศึกษา: ชุมชนศาลาแดงเหนือ จังหวัดปทุมธานี” พบว่า การอนุรักษ์ทางวัฒนธรรมชาวมอญ ชุมชนบ้านศาลาแดงเหนือเป็นการอนุรักษ์ทางวัฒนธรรมชาวมอญ การตั้งถิ่นฐานที่อยู่อาศัย สถาปัตยกรรม โบราณวัตถุวิถีชาวมอญทั้งด้านวัฒนธรรมประเพณีและพิธีกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับพุทธศาสนา ส่วนใหญ่ยังถือได้ว่าชุมชนศาลาแดงเหนือยังมีความเข้มแข็งในการอนุรักษ์คือคนในชุมชนยังคงปฏิบัติประเพณีหลักๆ เช่น ประเพณีเปิงสงกรานต์ประเพณีตักบาตรน้ำผึ้ง ประเพณีทำบุญกลางบ้าน คติความเชื่อทางศาสนา ส่วนวัฒนธรรมการดำเนินชีวิต เช่น ภาษา การแต่งกาย การประกอบอาชีพของคนในชุมชนมีการอนุรักษ์ลดน้อยลง เนื่องมาจากนโยบายการพัฒนาประเทศ ไปสู่ความเป็นสากลทำให้รูปแบบการดำเนินชีวิตเปลี่ยนไป หรือระบบการศึกษาแผนใหม่ทำให้มีการใช้ภาษามอญ ในชีวิตประจำวันลดน้อยลงไป อย่างไรก็ตามชาวมอญชุมชนศาลาแดงเหนือ ยังมีแนวทางในการอนุรักษ์ทางวัฒนธรรม โดยการจัดตั้งพิพิธภัณฑ์ชุมชน โดยให้ผู้นำชุมชน ปราชญ์ชุมชน เป็นผู้ถ่ายทอดวัฒนธรรมให้กับเยาวชนได้สืบทอดต่อไป และการพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชน ชุมชนศาลาแดงเหนือโดยการใช้ทุนทางทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในชุมชน โบราณสถาน โบราณวัตถุวัฒนธรรมประเพณีตลอดจนสภาพแวดล้อมของชุมชน มาพัฒนาโดยไม่ให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน ตั้งแต่เส้นทางการท่องเที่ยว โปรแกรมการท่องเที่ยวกิจกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งนำมาสู่การสร้างองค์ความรู้ด้านการท่องเที่ยวได้อย่างเป็นรูปธรรม^{๑๗๗}

ประยงค์จุลรัตน์, กานต์บุญศิริและอรสา จรูญธรรม ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง “กระบวนการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืนในมุมมองผู้นำท้องถิ่น ตำบลกาโลนอำเภออลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช” ผลการวิจัยพบว่า 1. กระบวนการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืนในมุมมองของผู้นำท้องถิ่น ตำบลกาโลน คือการ

^{๑๗๖} เพ็ญประภา ภัทรานุกรม, “การพัฒนาทุนทางสังคมโดยใช้ชุมชนเป็นฐานในชุมชนประสภภัยพิบัติสึนามิ: กรณีศึกษา ชุมชนในพื้นที่จังหวัดพังงา”, **วารสารร่มพญักษ์**, ปีที่ 28 ฉบับที่ 2 (กุมภาพันธ์ - พฤษภาคม 2553): 2.

^{๑๗๗} สิทธิโชค วิบูลย์ สุเทพ บุญซ้อน และปิยะวรรณ เลิศพานิช “การศึกษาการอนุรักษ์ทางวัฒนธรรมชาวมอญเพื่อการพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนกรณีศึกษา: ชุมชนศาลาแดงเหนือ จังหวัดปทุมธานี”, **วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์**, ปีที่ 5 ฉบับที่ 1 (มกราคม - เมษายน 2554).

พัฒนาที่สามารถทำให้สังคมชนบทมีความเจริญก้าวหน้าที่สุด คนในชนบทมีความรู้มีคุณธรรม ประชาชนรู้จักใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสมัยใหม่ ให้เกิดความคุ้มค่าและประหยัด สร้างชุมชนเข้มแข็งพึ่งตนเอง โดยใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว^๒. ปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืนในมุมมองของผู้นำท้องถิ่นคือ ปัญหาเศรษฐกิจ รายได้ไม่เพียงพอ ปัญหาเอกสารที่ดินทำกินซึ่งส่วนใหญ่อยู่บนภูเขา การประกอบอาชีพที่คล้ายคลึงกัน ส่งผลต่อปริมาณและราคาผลผลิต มีหนี้สินมาก ปัญหาสังคมค่านิยมและทัศนคติ ปัญหาพื้นฐานของการศึกษานั้นคือ เด็กและเยาวชนในปัจจุบันไม่ได้รับการศึกษาที่มีมาตรฐานสากล ปัญหาสภาพแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติมีปัญหาการบุกรุกพื้นที่ป่าเพื่อทำสวน การทิ้งขยะมูลฝอยลงแหล่งน้ำลำห้วย^๓. แนวทางในการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืนในมุมมองของผู้นำท้องถิ่น ประเด็นหลัก 1) การพัฒนาให้เกิดการรวมกลุ่มและเกิดพลังความร่วมมือของประชาชนในการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนอย่างยั่งยืน 2) การพัฒนาแบบองค์รวม ให้เกิดความสมดุลสามารถสร้างเครือข่าย ภาครัฐและภาคส่วนอื่นๆ 3) สนับสนุนให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้โดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นของตนเองอย่างยั่งยืนได้^๔ 4) หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวงในการพัฒนาคนควบคู่ไปกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ^๕ 5) ยึดหลักทางสายกลางตามคำสอนของพระพุทธเจ้า ในการใช้ชีวิตแบบดั้งเดิม 6) หน่วยงานของรัฐและประชาชนร่วมกันพัฒนาให้เกิดความยั่งยืนในทุกๆ ด้านด้วยการสร้างจิตสำนึกให้เกิดกับชุมชนก่อน โดยสร้างการมีส่วนร่วมของท้องถิ่นกับพัฒนาคนเป็นลำดับแรก ให้มีศักยภาพทั้งร่างกาย จิตใจ และจิตวิญญาณที่เข้มแข็งจนสามารถพร้อมพารวมชุมชนของตนเองได้อย่างยั่งยืนตลอดไป^{๑๗๘}

ศุภรา สุขเกษม (2009) กล่าวถึง ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่นำมาใช้ในสถานศึกษาในปัจจุบัน ว่าควรนำมาใช้เพื่อ คุณประโยชน์ 3 ประการคือ (1) เป็นแหล่งการเรียนรู้ (2) เป็นเครื่องมือในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และเป็นสื่อในการเรียนรู้ สื่อสาร และ (3) เป็นเครื่องมือเทคโนโลยีสารสนเทศที่ช่วยในการบริหารจัดการ ทั้งทางด้านการเรียนการสอน ด้านบุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุครุภัณฑ์ เป็นต้น การใช้มีทั้งในระดับการจัดการทั่วไปจนถึงระดับการตัดสินใจ

วุทธิชัย ลิ้มอรุณทัยและผศ.ดร.ธีระวัฒน์ จันทิก (2016) คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรได้ทำการ ศึกษาวิจัยเรื่องการนำระบบสารสนเทศมาใช้เพื่อเพิ่มคุณภาพการบริการของที่พักอาศัย ผลการวิจัยพบว่าคอนโดมิเนียมระบบสารสนเทศมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มคุณภาพการบริการ มีส่วนช่วยทำให้องค์กรทำงานได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และประสิทธิภาพ มีส่วนช่วยให้เกิดการติดต่อสื่อสารผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ได้อย่างเป็นระบบ ระบบสารสนเทศจึงถือเป็นระบบที่ช่วยทำให้เกิดคุณภาพการบริการของที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมดียิ่งขึ้น ดังนั้นถ้าเรานำระบบสารสนเทศมาใช้ในคอนโดมิเนียมทำให้ผู้พักอาศัยได้รับการบริการที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้น งานวิจัยนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยสำคัญคือ 1) เพื่อให้ทราบถึงบทบาทและความสำคัญของเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีต่อที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ทำให้ผู้ประกอบการ และเจ้าของ

^{๑๗๘} ประยงค์ จุลรัตน์กานต์ บุญศิริและอรสา จรุงธรรม, “กระบวนการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืนในมุมมองผู้นำท้องถิ่น ตำบลกาโหล่นอำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช”, วารสารวไลยอลงกรณ์ปริทัศน์, ปีที่ 3 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม-ธันวาคม 2556): 105-106.

ห้องพักในคอนโดมิเนียมได้ผลักดันให้เกิดการพัฒนาระบบสารสนเทศมาใช้ในการจัดด้านการบริการ สำหรับนิติบุคคลเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2) เพื่อนำเสนอแนวทางในการนำระบบสารสนเทศมาใช้เพื่อเพิ่มคุณภาพการบริการ สำหรับนักพัฒนาระบบสารสนเทศนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อผู้พักอาศัยในคอนโดมิเนียมต่อไป โดยแนวทางระบบสารสนเทศต้องมีพื้นที่เพื่อให้เกิดการบริการเหล่านี้ผ่านจอออนไลน์ประกอบด้วย มีพื้นที่การแจ้งข้อมูลข่าวสาร มีคู่มือการใช้งาน การแจ้งเหตุฉุกเฉิน มีพื้นที่ร้องเรียนมีพื้นที่กิจกรรม มีพื้นที่แสดงความคิดเห็น

กัณตนา ทองอินทร์^{๑๗๙} ปรัชญาดุษฐ์บัณฑิต สาขาพุทธศาสตร์การพัฒนากุมิภาคมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานีได้ศึกษาวิจัยเรื่องการนำเอาหลักคำสอนของศาสนาพุทธมาใช้ในการบริหารของนักธุรกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผลการวิจัยพบว่าการนำเอาหลักคำสอนของพุทธศาสนามาใช้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ตามกรอบแนวคิดของนักธุรกิจที่ศึกษานี้ มีความสอดคล้องกับแนวคิดของ Balanced Scorecard ใน 4 มิติ ดังนี้ 1) มิติด้านลูกค้า (Customer Perspective) ฆราวาสธรรม 4 อิทธิบาท 4 สังคหวัตถุ 4 และทศพิธราชธรรม 2) มิติด้านกระบวนการภายใน (Internal Process Perspective) นักธุรกิจใช้หลักคำสอนทางพุทธศาสนาประยุกต์ใช้ คือ ฆราวาสธรรม 4 พรหมวิหาร 4 และอิทธิบาท 4 3) มิติด้านการเงิน (Financial Perspective) นักธุรกิจใช้หลักคำสอนทางพุทธศาสนา ฆราวาสธรรม 4 มาประยุกต์ใช้ และ 4) มิติด้านการเรียนรู้และพัฒนา (Learning and Growth Perspective) นักธุรกิจใช้หลักคำสอนทางพุทธศาสนาประยุกต์ใช้ คือ ฆราวาสธรรม 4 จักรธรรม 4 ทัณฐธัมมิกัตถประโยชน์ 4 และกัลยาณมิตร 7

ฤทธิ์ ตันติพนารัตน์^{๑๘๐} ทำการศึกษาเรื่องทักษะความเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษานิสิตโครงการปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจภาคค่ำ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้มุ่งหวังที่จะทราบแนวความคิดเกี่ยวกับทักษะความเป็นผู้ประกอบการของนิสิต ในโครงการปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจภาคค่ำว่ามีระดับความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการ เพียงใด และสามารถนำผลการศึกษามาปรับปรุงเนื้อหาหลักสูตรวิชาต่าง ๆ ของโครงการปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจภาคค่ำการศึกษาได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ จากการสุ่มตัวอย่างนิสิตในโครงการปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจภาคค่ำจำนวน 143 คน ผลการศึกษาในครั้งนี้ทำให้ทราบว่ากลุ่มตัวอย่างมีทักษะความเป็นผู้ประกอบการด้านการจัดการต่ำ มีทักษะโดยรวมของการเป็นผู้ประกอบในระดับปานกลาง และมีการเลือกเงินเป็นผลตอบแทนจากการทำงานที่สำคัญที่สุด และเลือกการช่วยเหลือสังคมเป็นอันดับ

^{๑๗๙} กัณตนา ทองอินทร์, การนำเอาหลักคำสอนของศาสนาพุทธมาใช้ในการบริหารของนักธุรกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, ปรัชญาดุษฐ์บัณฑิต สาขาพุทธศาสตร์การพัฒนากุมิภาค, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี, 2๕๕๘), บทคัดย่อ

^{๑๘๐} ฤทธิ์ ตันติพนารัตน์, ทักษะความเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษานิสิตโครงการปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจภาคค่ำ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๕๓), บทคัดย่อ

สุดท้ายเพชรระดับรายได้ และอาชีพของบิดามารดามีความสัมพันธ์กับทักษะความเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มตัวอย่างด้วย

ชูชัย สมितिไกร^{๑๘๑} ทำการศึกษาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยไทย มีวัตถุประสงค์คือ เพื่อศึกษาศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยไทย เพื่อเปรียบเทียบศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการตามตัวแปรต่าง ๆ และศึกษาอำนาจการพยากรณ์ทัศนคติต่อการเป็นผู้ประกอบการ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้ความเป็นไปได้ในการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยไทยกลุ่มตัวอย่างคือ นักศึกษาชั้นปีสุดท้ายที่ศึกษาในมหาวิทยาลัยของรัฐ 7 แห่งจำนวน 3,154 คน ผลการวิจัยพบว่า นักศึกษามหาวิทยาลัยไทยโดยภาพรวมมีศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างสูง นักศึกษาที่มีเพศและเรียนกลุ่มวิชาที่แตกต่างกัน มีศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการไม่แตกต่างกัน นักศึกษาที่มีประสบการณ์การประกอบธุรกิจ รายได้ต่อเดือนของครอบครัวและอาชีพของบิดามารดาที่แตกต่างกัน มีศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการที่แตกต่างกัน และ ทัศนคติต่อการเป็นผู้ประกอบการ บรรทัดฐานทางสังคม และการรับรู้ความเป็นไปได้ในการเป็นผู้ประกอบการ สามารถร่วมกันพยากรณ์ความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยไทย



^{๑๘๑} ชูชัย สมितिไกร, ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยไทย. รายงานการวิจัย, (ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, ๒๕๔๗), บทคัดย่อ

บทที่ ๓

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup” โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้ (๑) เพื่อพัฒนารูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (๒) เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

(๓) เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (๔) เพื่อพัฒนารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup”(๕) เพื่อประเมินผลและถอดบทเรียนรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup” ผู้วิจัยเสนอขั้นตอนการดำเนินการวิจัยตามหัวข้อต่อไปนี้ ผู้วิจัยเสนอขั้นตอนการดำเนินการวิจัยตามหัวข้อต่อไปนี้

๓.๑ รูปแบบการวิจัย

๓.๒ พื้นที่การวิจัย

๓.๓ ประชากร/กลุ่มตัวอย่าง/ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

๓.๔ เครื่องมือการวิจัย

๓.๕ การเก็บรวบรวมข้อมูล

๓.๖ การวิเคราะห์ข้อมูล

๓.๗ สรุปกระบวนการวิจัย

๓.๑รูปแบบการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง“การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup”เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mix Method Researchs) ทั้งวิจัยในเชิงเอกสาร (Documentary Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ในภาคสนาม โดยใช้วิธี วิจัยการแบบผสมวิธีดังนี้

๓.๑.๑ การศึกษาในเชิงเอกสาร (Documentary Study) ทำการศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและหลักฐานที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดเกี่ยวกับการธุรกิจ Startup ,แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศสำหรับธุรกิจ Startup (Startup Ecosystem),แนวคิดเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ,แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายความร่วมมือ,แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ, แนวคิดการบริการ, แนวคิดการพัฒนา, ทฤษฎีการบริหารจัดการ ในศึกษาจากหนังสือ เอกสาร รายงานวิจัย บทความ สื่อออนไลน์ที่เกี่ยวข้อง

๓.๑.๒ การศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ในภาคสนาม (Field Study) เพื่อทราบถึงแนวคิด หลักการ ความเป็นมาการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” พื้นที่ที่เป็นกรณีศึกษา โดยมีขั้นตอนการศึกษาครั้งนี้ ดังนี้

๓.๑.๒.๑ ทำการศึกษาและคัดเลือกพื้นที่ที่มีผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา โดยการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ได้แก่

๑.ผู้บริหาร Ladyproud Shop

๒.ผู้บริหาร หจก.ชั้นชายนีเอส น้ำพริกขุนนาย (วิสาหกิจชุมชน)

๓.๑.๒.๒ ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์กับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) ,ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ,นิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา , ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ,หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน

๓.๑.๒.๓ ดำเนินการวิเคราะห์การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๑.๒.๔ สรุปและนำผลการศึกษาที่ได้ทั้งจากการศึกษาในเชิงเอกสารและ ภาคสนาม โดยนำมาวิเคราะห์ตามประเด็นที่สำคัญ คือ แนวคิดเกี่ยวกับการธุรกิจ Startup ,แนวคิดเกี่ยวกับระบบนิเวศสำหรับธุรกิจ Startup (Startup Ecosystem),แนวคิดเกี่ยวกับระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ,แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายความร่วมมือ,แนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการ, แนวคิดการบริการ, แนวคิดการพัฒนา, ทฤษฎีการบริหารจัดการ และรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา มุ่งเน้นการนำผลการศึกษาวิจัยมาเผยแพร่ให้กับ ผู้ประกอบการใหม่ startup ในพื้นที่ที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

๓.๑.๒.๕ สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

๓.๒ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant)

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาในเชิงลึกมุ่งเน้นการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการใหม่ Startup ใน จังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) ๒.ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา , นิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา , ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัด นครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ,หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง กับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน

๓.๒ พื้นที่การวิจัย

พื้นที่ในการศึกษาวิจัยมุ่งศึกษาธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง ดังนี้คือ

๑.Ladyproud Shop

๒.หจก.ชั้นชายนเอส น้ำพริกขุนนาย (วิสาหกิจชุมชน)

๓.๓ ประชากร/กลุ่มตัวอย่าง/ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีกลุ่มประชากรและผู้ให้ข้อมูลสำคัญ แบ่งเป็น ๖ กลุ่ม ดังนี้คือ

๑.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) จำนวน ๒ คน ดังนี้คือ ๑.ผู้บริหาร Ladyproud Shop จำนวน ๑ คน และ ๒.ผู้บริหารหจก.ชั้นชายนเอส น้ำพริกขุนนาย (วิสาหกิจชุมชน) จำนวน ๑ คน

๒.กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๑๐ คน

๓.กลุ่มนิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ แห่ง คือ จากมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา จำนวน ๒๐ รูป/คน และ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน จำนวน ๑๔ คน

๔.กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ๑ คน

๕.กลุ่มหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จำนวน ๒ คน คือ ผู้นำองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจำนวน ๑ คน,เจ้าหน้าที่วิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา ๑ คน

๖.กลุ่มนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา จำนวน ๑ รูป/ท่าน

รวมทั้งสิ้นจำนวน ๕๐ รูป/คน

โดยการคัดเลือกประชากรกลุ่มเป้าหมาย/ ผู้ให้ข้อมูลสำคัญแบบเจาะจง(Purposive sampling) และมีความสนใจในการเข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup

๓.๔ เครื่องมือการวิจัย

การดำเนินการตามโครงสร้างการวิจัยดังกล่าว เน้นการศึกษาวิเคราะห์และการมีส่วนร่วม ทั้งการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร งานวิจัย การวิจัยเชิงปฏิบัติการคั่นข้อมูลสู่ชุมชน สำหรับการวิเคราะห์ สังเคราะห์ข้อมูลเน้นวิธีการแสวงหาความรู้ จากการตั้งประเด็นหลักในการศึกษาแนวคิด หลักการ การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา โดยดำเนินการและ ใช้เครื่องมือที่สำคัญ ได้แก่

๓.๔.๑ การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews) สำหรับ โดยพัฒนาเป็นแบบสัมภาษณ์ที่พัฒนาจากแนวคิด หลักการ ความเป็นมา เพื่อค้นหารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๔.๒ ศึกษาและติดตามผลการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๔.๓ การสังเกต ซึ่งเป็นการสังเกตพฤติกรรมและการแสดงออกของฝ่ายต่าง ๆ ที่ทำควบคู่กับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย)

ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ,นิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา ,ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ,หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา

๓.๔.๔ จัดโครงการอบรมประชุมเชิงปฏิบัติการ ในโครงการอบรม “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup” เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และคืนเวที่สู่ชุมชน ซึ่งเป็นการนำข้อมูลการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”นำเสนอต่อชุมชน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นแนวทางในการเผยแพร่ให้กับผู้ประกอบการใหม่ Start up ในจังหวัดนครราชสีมาในพื้นที่ที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต่อไป

๓.๕ การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่หลากหลาย เพื่อให้ได้ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

๓.๕.๑ การลงพื้นที่สัมภาษณ์ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาโดยผู้วิจัยและผู้ร่วมวิจัยลงพื้นที่ด้วยตัวเอง

๓.๕.๒ การสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Observations Participant) ซึ่งเป็นการสังเกตพฤติกรรมและการแสดงออกของฝ่ายต่าง ๆ ที่จะทำควบคู่กับการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ,นิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา ,ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ,หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”ของชุมชนร่วมกัน

๓.๕.๓ การสัมภาษณ์ ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews) สำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา (กลุ่มพื้นที่เป้าหมาย) ผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ,นิสิต/ นักศึกษาจากสถาบันการศึกษา ในจังหวัดนครราชสีมา ,ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจ Startup ,หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และนักวิชาการผู้เชี่ยวชาญทางด้านพระพุทธศาสนา โดยพัฒนาเป็นแบบสัมภาษณ์ที่พัฒนาจากแนวคิด หลักการความเป็นมา เพื่อค้นหาการพัฒนาการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”

๓.๕.๔ การรวบรวมข้อมูลจากเอกสารเกี่ยวกับแนวคิด ทฤษฎี หลักการ และนำมาวิเคราะห์การพัฒนาการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และรูปแบบการพัฒนาการพัฒนาการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup ในจังหวัดนครราชสีมา”

๓.๕.๕ การจัดโครงการอบรมประชุมเชิงปฏิบัติการ ในโครงการอบรม “การพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยน เรียนรู้และคืนเวทีสู่ชุมชน ร่วมกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญ แนวทางในการเผยแพร่ให้กับ ผู้ประกอบการใหม่ Start up ในจังหวัดนครราชสีมาในพื้นที่ที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต่อไป

๓.๖ การวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาเชิงเอกสาร (Documentary Research) และข้อมูลเชิงประจักษ์จากการ สัมภาษณ์ การสังเกตแบบมีส่วนร่วม การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ การคืนเวทีสู่ชุมชน การแจกแบบ สัมภาษณ์ เป็นกระบวนการ ศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผู้วิจัยดำเนินการ วิเคราะห์ข้อมูล โดยมุ่งเน้นการ วิเคราะห์โดยการสรุปตามสาระสำคัญด้านเนื้อหาที่กำหนดไว้ โดย วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) ดังนี้

๓.๖.๑ วิเคราะห์การพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมาตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และรูปแบบการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๖.๒ สรุปและนำผลการศึกษาที่ได้ทั้งจากการศึกษาในเชิงเอกสารและภาคสนาม โดย วิเคราะห์ตามประเด็นที่สำคัญ คือ แนวคิด หลักการ ความเป็นมา การพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการ ใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๖.๓ การนำเสนอแนวทางการพัฒนาการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ เพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา

๓.๖.๔ การวิเคราะห์ สังเคราะห์ข้อมูลโดยการเชื่อมโยงแนวคิดทฤษฎีที่ได้กล่าวแล้ว ให้ เกิดองค์ความรู้ กระบวนการ และแนวทางการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา และเผยแพร่ให้กับผู้ประกอบการใหม่ Start up ในจังหวัดนครราชสีมาในพื้นที่ที่ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

๓.๗ สรุปกระบวนการวิจัย

กล่าวโดยสรุป ในการนำเสนอผลการวิจัยนี้ ผู้ศึกษาได้ประยุกต์ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อการวิจัย ประกอบด้วย วิธีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยใช้รูปแบบ กรณีสึกษา (Case study research) อธิบายพัฒนาการสำคัญรูปแบบการพัฒนา ศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในจังหวัดนครราชสีมา จาก ประสบการณ์ของผู้มีประสบการณ์เดียวกัน มีการเก็บข้อมูลในระดับปฐมภูมิ จากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ด้วยการตั้งคำถามปลายเปิดแบบกึ่งโครงสร้าง เพื่อให้ได้ข้อมูลในทุกมิติ การ สังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participation observation) บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการผู้ประกอบการ และ ทฤษฎี จากการสืบค้นเอกสาร (Documentary research) หนังสือ บทความตีพิมพ์ และ ข้อมูลจากสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เว็บไซต์ต่างๆ จากนั้น ผู้วิจัยจะนำข้อมูลทั้งสองระดับมาสังเคราะห์และ วิเคราะห์ร่วมกันเพื่อนำเสนอเป็นผลการศึกษาของงานวิจัย และการจัดโครงการอบรมประชุมเชิง ปฏิบัติการ ในโครงการอบรม “การพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และคืนเวทีสู่ชุมชน ร่วมกับผู้ให้ข้อมูลสำคัญเพื่อเป็น

แนวทางในการเผยแพร่ให้กับ ผู้ประกอบการใหม่ Start up ในจังหวัดนครราชสีมาในพื้นที่ที่ไม่ใช่
กลุ่มเป้าหมายและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต่อไป



บทที่ ๔

ผลการศึกษาวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” มีวัตถุประสงค์ ๑) เพื่อพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๒) เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๓) เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๔) เพื่อเสนอรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ผู้วิจัยจึงได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานภาคสนามดังต่อไปนี้

งานวิจัยเรื่องการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่เข้าร่วมอบรมในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” จำนวน ๑๒ คน และดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานภาคสนาม ได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานภาคสนามของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ได้ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามกลุ่มเป้าหมายซึ่งมีทั้งหมด จำนวน ๑๒ คน ดังนี้

ตารางที่ ๔.๑ แสดงข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เกี่ยวกับ ชื่อ-สกุล เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ เมื่อจำแนกเป็นรายบุคคล

ลำดับ	ชื่อ-สกุล ผู้ประกอบการใหม่	เพศ	อายุ (ปี)	ระดับ การศึกษา	ธุรกิจ Startup	ชื่อ Startup	ที่ตั้งของธุรกิจ Startup
๑	นาย อำน า จ ภมร	ชาย	๓๘	ป.ตรี	ธุรกิจขาย น้ำพริก/สินค้า แปรรูปการ เกษตร	หจก.ชั้น ชาวันเอส น้ำพริก นาย	ต.สูงเนิน อ.สูงเนิน จ.นครราชสีมา
๒	ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์	หญิง	๔๙	ป.เอก	ธุรกิจขาย สินค้าด้าน สุขภาพและ ความงาม	Ladyproud By Dr.Pum	ต.หนองไผ่ล้อม อ.เมือง จ.นครราชสีมา
๓	น.ส.อังครัตน์ เกียรติสูงเนิน	หญิง	๔๑	ป.ตรี	ธุรกิจให้ เช่ารถตู้	บจก.พาว เวอร์ฯ	ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา

ลำดับ	ชื่อ-สกุล ผู้ประกอบการใหม่	เพศ	อายุ (ปี)	ระดับ การศึกษา	ธุรกิจ Startup	ชื่อ Startup	ที่ตั้งของธุรกิจ Startup
๔	นายวสันต์ ผานตา	ชาย	๒๗	ป.ตรี	ธุรกิจเปิดร้าน บริการสักราย	ไม่ระบุ	ต.ปากช่องอ. ปากช่อง จ.นครราชสีมา
๕	น.ส.จีระพันธ์ ศรีงาม	หญิง	๔๐	ป.ตรี	ธุรกิจเปิดร้าน ขายของชำ	ไม่ระบุ	ต.สุขเกษม อ.ปักธงชัย จ.นครราชสีมา
๖	นางวานิช พาลาด	หญิง	๕๑	ป.โท	ธุรกิจขนส่ง สินค้า	ไม่ระบุ	ต.สูงเนิน อ.สูงเนิน จ. นครราชสีมา
๗	นางธิดารัตน์ เสรีขจรจารุ	หญิง	๖๗	ป.โท	ธุรกิจขาย เสื้อผ้า ออนไลน์	ไม่ระบุ	ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา
๘	นางคนาวรรณ สุทธประเสริฐ	หญิง	๔๐	ป.ตรี	ธุรกิจค้าขาย ออนไลน์	ไม่ระบุ	ต.สีมม อ.เมือง จ.นครราชสีมา
๙	นายสมศักดิ์ สงสนธิ	ชาย	๖๙	ป.ตรี	ธุรกิจบ้านเช่า ,ผู้บริหาร รีสอร์ท	ไม่ระบุ	ต.จอหอ อ.เมือง จ.นครราชสีมา
๑๐	นายบุญสุข อุ้นแก้ว	ชาย	๕๒	ป.โท	ธุรกิจโรงเรียน สอนวาดแผน ไทย	ร.ร.มหาบุญ นวดแผน ไทย	ต.โชคชัย อ.โชคชัย จ.นครราชสีมา
๑๑	นายฉัตรชัย ศรีงาม	ชาย	๓๕	ป.ตรี	ธุรกิจขาย มอเตอร์ไซด์ ออนไลน์	ไม่ระบุ	ต.หัวทะเล อ.เมือง จ.นครราชสีมา
๑๒	นายไชยวัตร ศิริศักดิ์ดา	ชาย	๕๐	ป.โท	ธุรกิจรับเหมา ก่อสร้าง	บ.PPU GORUP	ต.หัวทะเล อ.เมือง จ.นครราชสีมา

จากตารางที่ ๔.๑ แสดงสรุปข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ ชื่อStartup ที่อยู่ เมื่อจำแนกเป็นรายบุคคล คิดเป็นร้อยละ (Percentage)

ด้านเพศ พบว่า ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup เป็นเพศหญิง จำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐ และเพศชาย จำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐ ตามลำดับ

ด้านอายุ พบว่า ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ส่วนใหญ่มีอายุ ๔๐-๔๙ จำนวน ๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๓.๓๓ และอายุ ๕๐-๕๙ จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๒๕.๐ และอายุ ๖๐-๖๙ จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๖.๖๗ และอายุ ๓๐-๓๙ จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๖.๖๗ และอายุ ๒๐-๒๙ จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ ตามลำดับ

ด้านระดับการศึกษา พบว่า ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ส่วนใหญ่เป็นระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน ๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๘.๓๓ ระดับการศึกษาปริญญาโท จำนวน ๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๓.๓๔ ระดับการศึกษาปริญญาเอก จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ ตามลำดับ

ด้านธุรกิจ Startup พบว่า ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ส่วนใหญ่พบว่าทำธุรกิจ Startup ด้านค้าขาย เช่น ธุรกิจขายน้ำพริก/สินค้าแปรรูปการเกษตร (หจก.ชันชายนีเอส น้ำพริกลุงนาย), ขายสินค้าด้านสุขภาพและความงาม (Ladyproud By Dr.Pum), ร้านขายของชำ, ขายเสื้อผ้าออนไลน์, ค้าขายออนไลน์, ขายมอเตอร์ไซด์ออนไลน์ รวมทั้งหมดจำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐๐ และธุรกิจให้เช่ารถตู้ (บจก.พาวเวอร์ฯ) จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจเปิดร้านบริการสักรายจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจขนส่งสินค้าจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจบ้านเช่า, ผู้บริหารรีสอร์ท จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจโรงเรียนสอนนวดแผนไทยจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๔ และธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๔๓ ตามลำดับ

ด้านที่ตั้งของธุรกิจ พบว่า ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ส่วนใหญ่พบว่าทำเลที่ตั้งของธุรกิจ Startup อยู่ในเขตอำเภอเมืองนครราชสีมา เช่น ต.หนองไผ่ล้อม, ต.ในเมือง, ต.สีมม, ต.จอหอ, ต.จอหอ รวมทั้งหมด จำนวน ๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๘.๓๓ และอำเภอสูงเนิน จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๖.๖๘ และอำเภอปากช่อง จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และอำเภอปักธงชัย จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และอำเภอโชคชัย จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ ตามลำดับ

ซึ่งผลการศึกษาวิจัยสรุปได้ดังนี้

๔.๑ ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๑

การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

งานวิจัยเรื่อง “การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา” มีวัตถุประสงค์ ๑) เพื่อศึกษาแนวคิดและการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๒) เพื่อศึกษาการประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๓) เพื่อนำเสนอรูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

๔.๑.๑ แนวคิดและการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา

๔.๑.๑.๑ แนวคิดเรื่องระบบนิเวศสำหรับธุรกิจStartup

จากการศึกษาแนวคิดเรื่องระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup

สตาร์ทอัพ (Startup) คือกิจการที่เริ่มต้นธุรกิจจากจุดเล็กๆ สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดด ออกแบบให้ธุรกิจมีการทำซ้ำได้โดยง่าย(Repeatable)และขยายกิจการได้ง่าย (Scalable) มีการนำเทคโนโลยี และ/หรือ นวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลักในการสร้างธุรกิจ มักเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นจากไอเดียเพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวันหรือเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ยังไม่มีใครเคยคิดหรือทำมาก่อน

ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Statup) คือรากฐานเศรษฐกิจใหม่แห่งอนาคตของประเทศไทยซึ่งเป็นที่จับตามองจากทุกภาคส่วน เนื่องจากเริ่มต้นได้ง่าย ต้นทุนเริ่มต้นไม่สูง มีการนำเทคโนโลยีและ/หรือนวัตกรรมมาใช้เป็นหัวใจหลักในการสร้างธุรกิจ ตลอดจนยังถูกออกแบบมาให้สามารถทำซ้ำและขยายตัวได้อย่างไม่มีขีดจำกัด จึงทำให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจสูงและเป็นธุรกิจที่สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ธุรกิจสตาร์ทอัพยังมุ่งมั่นที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์ / บริการที่สามารถตอบโจทย์ดังกล่าวและส่งผ่าน "คุณค่า" ที่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ประกอบกับการมีโมเดลทางธุรกิจ และการดำเนินงานที่สามารถหาซ้ำด้วยต้นทุนที่ไม่สูง รวมถึงความสามารถในการขยายตลาดได้อย่างรวดเร็วในวงกว้าง จึงทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพสามารถแก้ไขปัญหาที่ระบบหรือรูปแบบของธุรกิจดั้งเดิมไม่สามารถส่งผ่าน "คุณค่า" ที่แท้จริงให้กับผู้ใช้ได้ โดยการทำให้คุณภาพชีวิตของผู้ใช้ดีขึ้น เช่น บริการที่รวดเร็วขึ้น และหรือ มีราคาถูกลง

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงทำให้รัฐบาลของหลายประเทศให้ความสำคัญกับสตาร์ทอัพ และมีนโยบายสร้างระบบนิเวศน์ (Ecosystem) เพื่อช่วยให้สตาร์ทอัพ โดยเฉพาะเทคโนโลยีเกิดขึ้นมาทดแทนธุรกิจรูปแบบเดิมๆ ด้วยธุรกิจใหม่ที่เป็นของประเทศตนเอง และสามารถขยายไปยังตลาดในประเทศอื่นๆ ดังนั้นเพื่อเพิ่มโอกาสให้สตาร์ทอัพสามารถสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ รัฐบาลของหลายประเทศจึงได้ออกมาตรการสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ" อาจกล่าวได้ว่า เครื่องจักรทางเศรษฐกิจใหม่คือสตาร์ทอัพ(Startup)

Ecosystem ระบบนิเวศทางธุรกิจ หรือ Business Ecosystem คือระบบที่เชื่อมโยงกันของห่วงโซ่ทางคุณค่า(Value Chain) ของธุรกิจแต่ละหน่วยที่สามารถช่วยเหลือหรือสนับสนุนธุรกิจร่วมกัน มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain) โดยกลุ่มหลักๆ ได้แก่ ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) กลุ่มผู้ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor) และกลุ่มหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องที่จะมาช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจ สตาร์ทอัพเติบโต (Supporting Organization) แบ่งเป็นดังนี้

๑) STARTUP COMPANY

Startup Company กลุ่มสตาร์ทอัพ ถือเป็นจุดศูนย์กลางของ Ecosystem ปัจจุบันสตาร์ทอัพไทยในช่วง ๒-๓ ปีนี้มีการขยายการเติบโตเพิ่มขึ้นมากทั้งขนาดและจำนวนซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นตัวอย่างสำคัญที่ทำให้เกิดสตาร์ทอัพหน้าใหม่เพิ่มขึ้น

๒) INVESTOR

Investor กลุ่มนักลงทุน ซึ่งมีทั้งกลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angel) ที่ใช้เงินส่วนตัวมาร่วมสนับสนุนให้กับสตาร์ทอัพโดยมากจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่มีความสนใจหรือความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ร่วมลงทุน กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) ที่ นำเงินมาสนับสนุนให้สตาร์ทอัพเติบโตโดยการลงทุน เพื่อแลกกับการถือหุ้นในบริษัทสตาร์ทอัพ และคาดหวังการเติบโตในอนาคตซึ่งกลุ่มนี้จะมีทั้งกลุ่มองค์กรในประเทศ และต่างประเทศ โดยในปัจจุบันมีจำนวนมากขึ้นทำให้สตาร์ทอัพมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนประเทศนี้มากขึ้น รวมถึงการมีช่องทางระดมทุนจากสาธารณะ (Crowd funding)” ซึ่งเป็นช่องทางที่สตาร์ทอัพสามารถมาขอทุนจากประชาชนทั่วไปได้ โดยอาจจะจะมีหรือไม่มีผลตอบแทนก็ได้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของโครงการ ซึ่งกลุ่ม Investor ทั้งหมดนี้ถือเป็นส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพมีเงินทุนไว้ใช้จ่ายกิจการต่อไปได้

๓) SUPPORTING ORGANIZATION

Supporting Organization กลุ่ม องค์กรที่เกี่ยวข้องที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโต ซึ่งมีมากมาย ตั้งแต่

๓.๑) Incubators / Accelerators

หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยสรรหาบริษัทที่มีศักยภาพในการเติบโตเพื่อมาให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนแนะนำในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งด้านการตลาด การเงิน หรือกฎหมายรวมถึงทำงานร่วมกัน เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจ เติบโตได้รวดเร็วขึ้น

Incubator / Accelerator เป็นหน่วยงานบ่มเพาะหรือเร่งการเติบโตสำหรับธุรกิจ ที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้โดยให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน ให้คำแนะนำและเป็นพี่ปรึกษาทางธุรกิจในด้านต่างๆ ทั้งด้านการตลาด การเงิน กฎหมาย สถานที่ทำงาน (Coworking Space) ตลอดจนแหล่งเงินทุนรวมทั้งช่วยหาพันธมิตรและแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมในรอบต่อไป เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจขยายการเติบโตออกไปได้ รวมถึงการเข้าร่วมกับหน่วยงานบ่มเพาะเหล่านี้สามารถเข้าร่วมได้จากโครงการแข่งขันต่างๆ ที่หน่วยงานจัดขึ้น ซึ่งจะได้รับเงินทุนสนับสนุนธุรกิจเริ่มต้นด้วย โดยบางรายอาจจะแลกกับการเข้าร่วมถือหุ้น หรืออาจจะเป็นการให้ทุนสนับสนุนโดยไม่ต้องแลกหุ้นก็ได้

๓.๒) Government

หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริม ธุรกิจสตาร์ทอัพ ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความรู้ สนับสนุนทางด้าน เทคโนโลยี พาออกตลาดต่างประเทศ ตลอดจนออกกฎหมายที่ทางด้านข้อปฏิบัติ และกฎหมายต่างๆ ที่เอื้อประโยชน์ต่อการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

Startup Funding การได้รับเงินทุนสนับสนุนจากนักลงทุนทั้ง Angel investor ซึ่งเป็นนักลงทุนอิสระที่ใช้เงินส่วนตัวของตัวเองมาร่วมลงทุนกับบริษัท Startup โดยมากมักจะเป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวที่มีความสนใจหรือมีความรู้ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ร่วมลงทุน หรือ Venture Capital (VC) ซึ่งเป็นนักลงทุนในรูปแบบองค์กร(นักลงทุนสถาบัน)ที่นำเงินมาร่วมลงทุนเพื่อถือหุ้นของบริษัท Startup โดยคาดหวังการเติบโตในอนาคต ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันของธุรกิจ Startup ซึ่งอาจจะแบ่งเป็นรอบการระดมทุนตามลำดับของการเติบโตได้ดังนี้

๓.๓) Association

สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ เทคโนโลยีรายใหม่ ซึ่งตั้งมาเพื่อช่วยสร้าง ความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศคอมมูนิตี้ไทย ซึ่งรวมถึงสร้างกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้ กลุ่มบริษัทสตาร์ทอัพ

ได้มาทำงานร่วมกัน และสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็ง รวมถึงเป็น ตัวแทนของกลุ่มสตาร์ทอัพทั้งในและต่างประเทศ

๓.๔) Coworking Space

สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำ ธุรกิจที่ยังไม่มีสถานที่ทำงานเป็นของตนเอง เป็นการใช้พื้นที่ร่วมกันและมีชุมชน คนทำงานเหมือนกัน ทำให้มีโอกาสได้แลกเปลี่ยนแนวคิดในการทำธุรกิจ ซึ่งสถานที่ เหล่านี้มีไว้สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยตรง โดยจะมีทั้งส่วนเอกชนที่จัดเก็บค่า ใช้จ่าย กับส่วนที่ไม่มีค่าใช้จ่ายซึ่งมาจาก การสนับสนุนของหน่วยงานเฉพาะที่ ต้องการสนับสนุนโดยตรง

๓.๕) Academy

หน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ – ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

๓.๖) Event

การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดย เฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อการ เติบโต ไม่ว่าจะเป็นเวทีนำเสนอธุรกิจ เพื่อ จับคู่ธุรกิจสตาร์ทอัพกับนักลงทุน รวมถึง งานสัมมนาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา ธุรกิจสตาร์ทอัพโดยหน่วยงานต่างๆ

๓.๗) Media

สื่อที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพโดยตรง ที่คอย อัปเดตข่าวสารความเคลื่อนไหวของคนในวงการสตาร์ทอัพ ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึง Blog ที่ให้ความรู้ หรือเทคนิคในการ สร้างสตาร์ทอัพต่างๆ

ทั้งหมดนี้รวมกันจะเห็นได้ว่า ทุกๆ ส่วนมีความเชื่อมโยงสนับสนุน ให้สิ่งแวดล้อมการสร้างสตาร์ทอัพมี ความเข้มแข็ง และมีโอกาสที่จะ เติบโตได้ง่ายขึ้น ซึ่งหากแต่ละหน่วย เติบโตขยายออกไป จะยิ่งทำให้Startup Ecosystem นี้มีความ เข้มแข็งมากขึ้นและจะยิ่งส่งผลดีต่อ การสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพโดยรวม

แนวคิดเรื่องระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา



คณะผู้วิจัยได้มีการประชุมคณะผู้วิจัยเพื่อวางแผนและติดตามการดำเนินงานตามแผนงานวิจัย การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

จากการวางแผนการทำงานด้านการวิจัยของโครงการวิจัย "การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ "Smart City Korat Startup" ในวันที่ ๒๗ กรกฎาคม ๒๕๖๓ ทางผู้อำนวยการแผนงานวิจัย ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ ได้เข้าร่วมประชุมพูดคุยปรึกษากับคณะทีมงานวิจัย ท่านดร.โสภณ ผลประพฤติ หัวหน้าสาขาวิชาเทคโนโลยีมีเดีย คณะวิศวกรรมศาสตร์ และสถาปัตยกรรมศาสตร์ มทร.ภาคอีสาน และทีมงานวิจัยและคณะผู้วิจัยยังได้มีการทำงานร่วมกับภาคีเครือข่ายหอการค้าจังหวัดนครราชสีมาเพื่อเตรียมการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ "Smart City Korat Startup" ให้กับผู้ประกอบการใหม่ Startupโคราช, นิสิตมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัยวิทยาเขตนครราชสีมาและ, นิสิตมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน



27 ก.ค.2563 ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ (ผอ.แผนงานวิจัย) ได้ร่วมประชุมพูดคุยปรึกษากับคณะทีมงานวิจัย ท่านดร.โสภณ ผลประพฤติ หัวหน้าสาขาวิชาเทคโนโลยีมีเดีย คณะวิศวกรรมศาสตร์ และสถาปัตยกรรมศาสตร์ มทร.ภาคอีสาน และทีมงานวิจัย เพื่อเตรียมการอบรมเชิงปฏิบัติการในงานวิจัยปม.2563 ทุนสกสว. ชื่อแผนงานวิจัย "การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ "Smart City Korat Startup" ให้กับผู้ประกอบการใหม่ Startupโคราช, นิสิตมจร. และนิสิตมทร. ในวันที่ 3,7-9 ส.ค.2563

คณะผู้วิจัยทำงานวิจัยร่วมกับภาคีเครือข่ายหอการค้าจังหวัดนครราชสีมา



หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา
1818 ถนนราชวิถี ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000
โทร. 0-4429-6121-3 , Fax. 0-4429-6124
Email: info@ncc.or.th, www.ncc.or.th

ศักดิ์ชัย จามรสุนทรียา
รองประธานกรรมการ
หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา
ปีบริหาร 2562-2563

LINE: kochai8888 081-8777180

บริษัท ช.เอสไอเอส จำกัด
3/2 ถนนพหลโยธิน ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000
โทร. 044-262969
Email: sakchai888@gmail.com



ซึ่งนำไปสู่กระบวนการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ให้กับผู้ประกอบการใหม่ Startup, นิสิตมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา และนิสิตมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน ทั้งหมดจำนวน ๕๐ รูป/คน ในวันที่ ๓, ๗-๙ สิงหาคม ๒๕๖๓ ณ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

**การจัดอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ
เพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในวันที่ 3, 7-9 ส.ค. 2563
ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน**





03.08.2020

การจัดอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ
เพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup”
ในวันที่ 3,7-9 ส.ค.2563 มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน



ภาพกิจกรรมการจัดอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup” ในวันที่ ๓,๗-๙ ส.ค.๒๕๖๓ ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

การจัดอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ
เพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup”
ในวันที่ 3,7-9 ส.ค.2563 ณ มจร. วิทยาเขตนครราชสีมา



การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจStartup โดย ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์

ภาพกิจกรรมการจัดอบรมโครงการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจStartup
โดย ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ ในวันที่ ๓,๗-๙ ส.ค.๒๕๖๓

ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน

ซึ่งจากการสัมภาษณ์ และสนทนากลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup,นิสิตมหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา และนิสิตมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน ทั้งหมดจำนวน ๕๐ รูป/คน ที่เข้าร่วมอบรมในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ เพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat Startup” วันที่ ๓,๗-๙ ส.ค.๒๕๖๓ ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสานในประเด็นการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจ Startupสรุปได้ดังนี้

แนวคิดเรื่องระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup (Startup Ecosystem) ในจังหวัดนครราชสีมา ถือเป็นระบบที่เชื่อมโยงกันของห่วงโซ่ทางคุณค่า(Value Chain) ของธุรกิจ Startup แต่ละหน่วย ที่สามารถช่วยเหลือหรือสนับสนุนธุรกิจร่วมกัน ที่มาจากหน่วยต่างๆ หรือกลุ่มต่างๆที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพในจังหวัด มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain)

ผลการศึกษาในเชิงปฏิบัติการ สัมภาษณ์และสนทนากลุ่มย่อย ในวันที่ ๓ สิงหาคม และวันที่ ๗-๙ สิงหาคม ๒๕๖๓ พบว่า

ในระบบนิเวศของ Startup จะประกอบด้วยบุคคลที่เป็นปัจเจกหลายบทบาท และองค์กรที่มีส่วนช่วยสร้างสภาพแวดล้อมและสนับสนุนการทำงานของธุรกิจ Startup^๑ ปัจเจกบุคคลที่อยู่ในระบบนิเวศของธุรกิจ Startup หลักๆที่พืงมี ได้แก่ (๑) ผู้ประกอบการ คือผู้ที่ต้องการทำธุรกิจ (๒) บางคนเป็นนักลงทุนด้วยการหาแหล่งทุนให้แก่ธุรกิจ Startup (Venture Capitalists) คือคนที่แสวงหาเงินทุนมาลงทุนกับธุรกิจ Startup โดยการแสวงหาธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต^๒ เป็นผู้หาเงินทุนมาให้ผู้ประกอบการธุรกิจ Startup เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจมีความหวังว่าธุรกิจจะสามารถเติบโตให้ผลตอบแทนกับการลงทุน^๓ ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจและพร้อมที่จะใช้เงินส่วนตัวที่มีอยู่เพื่อแสวงหากำไรจากการนำเงินมาลงทุนกับธุรกิจ Startup สิ่งสำคัญจะต้องมีที่ปรึกษาสำหรับผู้ประกอบการใหม่หรือที่เรียกว่า พี่เลี้ยง (Mentor) ที่เป็นที่พึ่งพายามติดขัดปัญหา ในระบบนิเวศของ Startup จะมีองค์กรที่เกี่ยวข้องมากมายได้แก่ (๑) มหาวิทยาลัยที่ทำหน้าที่วิจัย มีข้อมูลที่เป็นแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถคิดหาธุรกิจที่เป็นนวัตกรรมมาเป็นธุรกิจ Startup^๔ มีศูนย์ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ องค์กรมหาชนที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการพัฒนาผู้ประกอบการหน่วยงานของรัฐที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ หอการค้าที่ทำหน้าที่

^๑ สัมภาษณ์ น.ส.จิระพันธ์ ศรีงาม ผู้ประกอบการค้าขาย ตำบลสุขเกษม อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓.

^๒ สัมภาษณ์นางวานิช พาลาด ธุรกิจขนส่งสินค้า ตำบลสูงเนิน อำเภอสูงเนิน จังหวัด นครราชสีมา เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓.

^๓ สัมภาษณ์นางจิตารัตน์ เสรีจรจาร ผู้ประกอบการธุรกิจขายเสื้อผ้าออนไลน์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓.

^๔ สัมภาษณ์ดร.เพ็ญศรี จารุกำเนินนกน ผู้ประกอบการSME อัญมณีเครื่องประดับส่งออก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓.

ส่งเสริมให้ประชาชนในพื้นที่แสวงหานวัตกรรมในการเป็นผู้ประกอบการที่มีธุรกิจแปลกใหม่^๕ และบริษัทธุรกิจที่เคยเป็น Startup ที่ประสบความสำเร็จมาก่อน และพร้อมที่จะแบ่งปันประสบการณ์ให้เป็นบทเรียนสำหรับผู้ประกอบการรายอื่นที่มีความตั้งใจที่จะเป็นธุรกิจ Startup ที่จะเติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะธุรกิจที่นำมาวันนี้ค่อนข้างมีความหลากหลาย ซึ่งหากนำมาเชื่อมโยงกันและช่วยกันสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หาจุดแข็ง เสริมจุดอ่อน จะช่วยให้การพัฒนาแนวคิดหรือไอเดียใหม่ๆ ภายใต้ระบบนิเวศเดียวกันได้ระบบนิเวศของการพัฒนาธุรกิจ Startup หากจะมองความสัมพันธ์ของไตรภาคีที่มีบทบาทสำคัญในระบบนิเวศของ Startup ก็พบว่าภาคีแรกคือ

(๑) องค์กรภาครัฐ จะต้องสนับสนุนให้องค์กรทางการศึกษาได้ทำวิจัยที่ผู้ประกอบการนำเอาข้อมูลไปพัฒนานวัตกรรมของธุรกิจต่อยอดได้^๖ ในขณะเดียวกันก็ต้องมีมาตรการและนโยบายที่จะสร้างแรงบันดาลใจให้ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจที่จะพัฒนาธุรกิจ Startup

(๒) องค์กรด้านการศึกษา ได้แก่ มหาวิทยาลัยต่างๆ ที่จะต้องส่งเสริมให้คณาจารย์ทำวิจัยที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการทำธุรกิจได้ ไม่ใช่ทำวิจัยเพียงเพื่อเพิ่มองค์ความรู้เท่านั้น การทำธุรกิจที่เป็นนวัตกรรม จะต้องมีการวิชาการในการเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำแก่ผู้ที่ต้องการพัฒนาธุรกิจ จัดสร้างศูนย์บ่มเพาะขึ้นมาในมหาวิทยาลัยเพื่อเป็นพี่เลี้ยงให้กับผู้ประกอบการสร้างความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจให้ผู้ประกอบการ^๗

(๓) ประชาชนที่ทำงานเป็นลูกจ้างมาก่อน และต้องการที่จะเป็นผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการในปัจจุบันที่กำลังค้นหาว่านวัตกรรมทำธุรกิจใหม่ที่เป็น Startup จะต้องศึกษาหาโอกาสของธุรกิจจากข้อมูลวิจัยของนักวิชาการ หรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่มีอยู่อย่างมากมาย ที่เรียกกันว่า Big Data (๑) การวิเคราะห์เชิงพรรณนา วิเคราะห์ให้เข้าใจสภาพปัจจุบันอย่างถ่องแท้ (๒) วิเคราะห์คาดการณ์สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต (๓) วิเคราะห์ว่าสิ่งที่ควรทำเพื่อตอบสนองผู้บริโภคตามสภาพปัจจุบันและอนาคตควรจะเป็นเช่นไร ควรจะทำธุรกิจอะไร ทำสินค้าอะไรกับกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใด จะสร้างคุณค่าอะไรที่เป็นนวัตกรรมสำหรับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย^๘

นักลงทุนมักจะพร้อมที่จะลงทุนกับธุรกิจ Startup ที่มีทีมผู้ก่อตั้งที่เข้มแข็งด้านความรู้และทักษะ มีความคิดสร้างสรรค์ เชื่อมมั่นในนวัตกรรม กล้าหาญที่จะเป็นผู้บุกเบิกการสร้างคุณค่าใหม่ๆ ให้แก่ผู้บริโภค ด้วยข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่ลึกซึ้ง และถูกต้อง แม่นยำ เป็นทีมงานที่แสดงให้เห็นการพิจารณาโอกาสของความสำเร็จและการจัดการความเสี่ยงได้อย่างมีคุณภาพ ไม่ฝัน

^๕ สัมภาษณ์นางคณาวรรณ สุทธิประเสริฐ ผู้ประกอบการค้าขายออนไลน์ ตำบลสีมูม อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา, เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓.

^๖ สัมภาษณ์ดร.เพ็ญศรี จารุกาเนินนก ผู้ประกอบการSME อัญมณีเครื่องประดับส่งออก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา, เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓.

^๗ สัมภาษณ์นายไชยวัตร ศิริศักดิ์ดา ผู้ประกอบการใหม่ธุรกิจร้านอาหารตามสั่ง ตำบลหนองบัวศาลา อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา, เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^๘ สัมภาษณ์นายอำนาจ ภูมิ สิ้นค้าแปรรูปการเกษตร ตำบลสูงเนิน อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา, เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

หวานจนมองไม่เห็นความเสี่ยง หรือชี้ตลาดจนไม่ยอมไขว่คว้าโอกาสที่มองเห็น ความเสี่ยงที่จะต้องเผชิญกับนวัตกรรมของผู้ประกอบการรายอื่นที่จะทำให้สิ่งที่ทำอยู่นั้นจะต้องพ่ายแพ้ จะต้องถูกนำมาชั่งกับโอกาสที่จะเติบโต และสามารถสร้างรายได้ที่ยั่งยืน ด้วยการพิจารณาว่า (๑) ธุรกิจดังกล่าวนั้นมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องหรือไม่ (๒) สามารถเจาะตลาดกลุ่มเป้าหมายเดิมได้ลึกมากขึ้นอย่างต่อเนื่องได้หรือไม่ และ (๓) นอกจากกลุ่มเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ในเบื้องต้น สินค้าดังกล่าวนี้จะสามารถขยายไปสู่กลุ่มเป้าหมายอื่นได้หรือไม่

ลักษณะระบบนิเวศการลงทุน Startup จากการร่วมพูดคุยพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อระบบนิเวศธุรกิจ คือ (๑) การลงทุนเบื้องต้น ที่เน้นทุนไม่สูงมาก (๒) มีความเสี่ยงที่น้อยมาก ทำให้สามารถทำธุรกิจได้โดยไม่ต้องเผชิญกับคู่แข่งมากมาย (๓) มีศักยภาพในการจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนสูง Startup^๙ เป็นการเติบโตที่รวดเร็วด้วยการลงทุนที่ไม่สูงนัก จำนวนคนน้อย พื้นที่ในการประกอบการเล็กๆ ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจ Startup จะต้องเข้าใจแนวคิดเรื่อง Strategic Window เกี่ยวกับการดำเนินการใน “ช่วงเวลาที่ใช้” ไม่เร็วเกินไป ไม่ช้าเกินไป และเรื่องการ หากเร็วไป ผู้บริโภคยังไม่ยอมรับก็จะล้มเหลว หากช้าไป คนอื่นทำไปก่อน สิ่งที่ทำก็จะไม่ใช่นวัตกรรม^{๑๐}

การทำธุรกิจ Startup มักจะมีความจำเป็นในการหาหุ้นส่วนกับผู้ประกอบการอื่น เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินการไปได้ การจะดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายอื่นมาร่วมลงทุนด้วยนั้น ธุรกิจ Startup จะต้องนำเสนอจุดเด่นของธุรกิจให้ครบถ้วน^{๑๑} ไม่ว่าจะเป็นด้านการจัดการ สินค้าที่จะนำเสนอแก่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย สภาพของการแข่งขัน โอกาสของธุรกิจ โอกาสในการทำกำไร โอกาสที่จะเติบโต^{๑๒} ความเป็นนวัตกรรมที่มีความเป็นเอกลักษณ์แตกต่างจากสินค้าเดิมๆที่มีอยู่ในตลาดธุรกิจ Startup ที่หาผู้ร่วมลงทุนง่าย ผู้ประกอบการจะต้องตั้งเป้าหมายยอดขายและกำไรที่ไม่มากจนเกินไป สร้างความแตกต่างที่เหนือกว่าสินค้าและบริการเดิมที่มีอยู่ในตลาด และจะต้องมีคุณลักษณะและคุณประโยชน์ไม่ต่ำกว่ามาตรฐานของสินค้าและบริการเดิมที่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายใช้อยู่ในปัจจุบัน^{๑๓} ธุรกิจ Startup ที่มีลักษณะเป็น Originator อาจจะหาหุ้นส่วนยากกว่าธุรกิจ Startup ที่เป็น Inheritor ที่เป็นนวัตกรรมที่ไม่รุนแรง กลุ่มเป้าหมายยังให้ความสำคัญอยู่

^๙ สัมภาษณ์.ส.จิระพันธ์ ศรีงาม ผู้ประกอบการค้าขาย ตำบลสุขเกษม อำเภอปักธงชัย จังหวัดนครราชสีมา เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563

^{๑๐} สัมภาษณ์นางธิดารัตน์ เสรีขจรจารุ ผู้ประกอบการธุรกิจขายเสื้อผ้าออนไลน์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^{๑๑} สัมภาษณ์ดร.เพ็ญศรี จารุกำเนินนก ผู้ประกอบการSME อัญมณีเครื่องประดับส่งออก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^{๑๒} สัมภาษณ์นายฉัตรชัย ศรีงาม ผู้ประกอบการซ่อมและจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ออนไลน์และให้เช่าบูชาพระเครื่องบ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^{๑๓} สัมภาษณ์นายอำนาจ ภมร สินค้าแปรรูปการเกษตร ตำบลสูงเนิน อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา ,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

นวัตกรรมของธุรกิจ Startup แบบนี้ถือได้ว่าเป็นนวัตกรรมที่ต่อยอดจากสิ่งที่ดำรงอยู่ในปัจจุบัน^{๑๔} ต่อไปที่จะทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จคือการหาผู้ที่เชื่อมั่นในนวัตกรรมของธุรกิจ Startup และพร้อมที่จะลงทุนพัฒนาธุรกิจ Startup ดังกล่าวให้เติบโตอย่างรวดเร็วตามนิยามของธุรกิจ Startup ที่จะต้องเป็นนวัตกรรมที่มีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างรวดเร็วความสามารถในการหาผู้ร่วมทุนที่ทำให้การดำเนินธุรกิจดำเนินไปได้โดยไม่ติดขัด คือการสร้างโอกาสให้ธุรกิจ Startup เติบโตอย่างรวดเร็ว และประสบความสำเร็จที่จะเป็นธุรกิจใหญ่ได้ ดังนั้นผู้ที่ต้องการดำเนินธุรกิจ Startup จะต้องเข้าใจแนวคิดและเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจ Startup อย่างแท้จริงว่าไม่ใช่การเป็นธุรกิจ SME แต่ต้องการเป็นธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็ว กลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ และเมื่อถึงวันนั้นก็จะพัฒนาสภาพของการเป็น Startup อย่าปะปนการเป็นธุรกิจ Startup ที่ประสบความสำเร็จกับการเป็น SME ที่เข้มแข็ง เพราะทั้งสองเรื่องนี้มีแนวคิดในการดำเนินงานและการวางยุทธศาสตร์ที่แตกต่างกัน

ระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับการเกิดและดำรงอยู่ของ Startup ด้วยการ ผสมผสาน ทฤษฎีนิเวศวิทยาประชากรและการอุปมาอุปไมยด้วยระบบนิเวศทางธุรกิจ จากปรากฏการณ์การเกิดขึ้นอย่าง ต่อเนื่องของ Startup และอัตราการล้มเหลวที่สูงถึง ๙๐ % จากการที่ Startup อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของการคัดสรร ของระบบนิเวศ ทำให้อัตราการออกจากตลาดไม่ประสบความสำเร็จอยู่ในระดับที่สูง นอกจากนี้ ความเฉื่อยในเชิงโครงสร้าง ความใหม่ และความเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ล้วนเป็นข้อเสียเปรียบขององค์กรในการแข่งขันกับธุรกิจเดิมที่มีอยู่ในตลาด ภายใต้สภาวะแวดล้อมนี้ Startup

ความเชี่ยวชาญเฉพาะ เพิ่มขีดความสามารถที่สำคัญคือ จะมีจิตวิญญาณ ของผู้ประกอบการบนพื้นฐานของนวัตกรรมและเทคโนโลยี ประกอบกับมีโอกาสได้ร่วมทุนกับนักลงทุนต่าง ๆ จะทำให้ โอกาสการเกิดของ Startup เพิ่มขึ้นได้^{๑๕} การเรียนรู้และเข้าใจร่วมกันระหว่างความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี ความเชี่ยวชาญด้าน การประกอบธุรกิจ และความเชี่ยวชาญด้านการลงทุน จะทำให้อัตราการเกิดสูงขึ้น การที่ Startup เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากอย่างรวดเร็ว ทำให้อัตราการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้น^{๑๖} การต่อสู้ระหว่างนวัตกรรมที่เหนือกว่าจะสามารถนำไปสู่การพัฒนาในเชิงพาณิชย์ที่ตรงตามความต้องการของตลาดได้ดีกว่า^{๑๗} รวมทั้งมีกลุ่มลูกค้าจำนวนมากกว่า ระดับความเข้มข้นของการแข่งขันนี้จะเป็กระบวนการคัดสรรให้เกิดอัตราการล้มเหลวตายจาก (mortality rate) ของ ผู้ที่อ่อนแอกว่า และต้องออกจากตลาดในอัตราที่สูงด้วยเช่นเดียวกัน

^{๑๔} สัมภาษณ์นายฉัตรชัย ศรีงาม ผู้ประกอบการซ่อมและจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ออนไลน์และให้เช่าบูชาพระเครื่องบ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^{๑๕} สัมภาษณ์ดร.เพ็ญศรี จารุกำเนินนก ผู้ประกอบการSME อัญมณีเครื่องประดับส่งออก ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^{๑๖} สัมภาษณ์นายฉัตรชัย ศรีงาม ผู้ประกอบการซ่อมและจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ออนไลน์และให้เช่าบูชาพระเครื่องบ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

^{๑๗} สัมภาษณ์นายอำนาจ ภมร สินคำแปรรูปการเกษตร ตำบลสูงเนิน อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

ดังนั้น การออกจากตลาดของ Startup จึงเป็นไปได้ทั้งการประสบความสำเร็จหรือ ประสบความล้มเหลว กฎแง่สำคัญของการสร้าง Startup จึงจำเป็นที่จะต้องสร้างระบบนิเวศตั้งแต่ ช่วงแรกของวงจรชีวิต คือช่วงบ่มเพาะเมล็ดพันธุ์ไปจนถึงการสร้างโอกาสได้เติบโตด้วยการจัดให้มี สถานที่เพื่อการพบปะและการเจรจาระหว่าง Startup ผู้ประกอบการและนักลงทุนในตลาด ผ่าน กระบวนการเรียนรู้ เช่น ระบบพี่เลี้ยง จะช่วยให้ Startup มีโอกาสประสบความสำเร็จมากขึ้น อย่างไรก็ตาม นวัตกรรม ที่โดดเด่นสามารถตอบสนองต่อปัญหาและความต้องการของลูกค้ายังคงเป็น กฎแง่สำคัญต่อความสำเร็จของ Startup คือการได้เรียนรู้ทฤษฎีนิเวศวิทยาประชากรให้มีความสำคัญ กับการสิ้นสุดขององค์กร (organizational mortality) และอธิบาย ว่า หากสิ่งแวดล้อมไม่ผันแปร มากนัก อัตราการตายหรือสิ้นสุดขององค์กรจะต่ำลง ถ้าคนมีความเชี่ยวชาญเฉพาะ ไม่เหมือน องค์กรอื่นเหมาะที่จะอยู่ในสิ่งแวดล้อมที่มีการผันแปรสูง ทฤษฎีนี้ยัง อธิบายถึงข้อเสียเปรียบของ ความใหม่และความเล็กได้ดี ทั้งยังมีช่องโหว่ที่ไม่สามารถอธิบายความเฉื่อยขององค์กร ด้วยข้อจำกัด ของการเป็นทฤษฎีที่เน้นบทบาทของสิ่งแวดล้อม จึงมองข้ามการปรับตัวที่ทำให้เกิดความอยู่รอด

Iansiti และ Levien ได้มองระบบนิเวศว่าเป็นระบบองค์กรที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ และประโยชน์ร่วมกันนำไปสู่การแข่งขันในรูปแบบใหม่ที่มีความจำเป็นต้องร่วมมือไปในขณะเดียวกัน ด้วย^{๑๘}

แนวคิดที่เป็นแรงผลักดัน ดังที่ Corallo และ Protopapa ได้อธิบายว่า การอุปมาโดยใช้ ecosystem ทางชีววิทยาทำให้ เข้าใจเครือข่ายทางธุรกิจว่าชุมชนขององค์กรที่มีลักษณะและความ สนใจที่แตกต่างกัน มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน แต่ละ เผ่าพันธุ์ (species) ในระบบนิเวศจะมี ปฏิสัมพันธ์ซึ่งกันและกันมากตามบทบาทเฉพาะ (specific roles) ของแต่ละบริษัท ในเครือข่ายธุรกิจ ชะตากรรมของสิ่งมีชีวิตที่อาศัยอยู่ร่วมกันจะส่งผลต่อชะตากรรมของสิ่งมีชีวิตอื่น ๆ ในระบบนิเวศ เดียวกัน ทั้งในแง่ของความร่วมมือและการแข่งขัน ซึ่งเป็นพื้นฐานสำหรับการอธิบาย ปรากฏการณ์ของระบบนิเวศ เหล่านั้น^{๑๙}

สำหรับคำว่า ระบบนิเวศทางธุรกิจได้ถูกนำมาใช้แทนคำว่า Industry โดย Moore (1996) เห็นว่า ระบบนิเวศทางธุรกิจ จะเป็นคำสะท้อนลักษณะของการเป็นกลุ่มและเครือข่าย ที่สร้าง คุณค่ามากกว่าคำว่าอุตสาหกรรม ขณะที่ Abe, Dempsey และ Bassett ^{๒๐} ได้กล่าวถึงระบบนิเวศ ทาง ธุรกิจในฐานะการออกแบบการจัดการอย่างยั่งยืน โดยหลักของแนวคิดนี้พูดถึงสิ่งมีชีวิตที่อยู่รอด และประสบผลสำเร็จโดย พัฒนาพฤติกรรมจนสอดคล้องกับเป้าหมายและคุณค่าหลัก ซึ่งเรียกว่า “Social DNA” ระบบนิเวศในความหมายนี้คือ สิ่ง ที่สามารถสร้างให้ธุรกิจดำรงอยู่ด้วยการปรับตัว การจักระบบนิเวศในทางธุรกิจจะช่วยให้การจัดเรียงความสัมพันธ์ของผู้ที่ เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานที่ มีลักษณะเสริมซึ่งกันและกันในลักษณะเครือข่าย

^{๑๘} Iansiti, M., & Levien, R. (2004). Strategy as ecology. Harvard Business Review, 68-78.

^{๑๙} Corallo A., & Protopapa, S. (2007). Business Networks and Ecosystem: Rethinking the Biological Metaphor. Retrieved from www.digital-ecosystems.org/book/pdf/1.3.pdf.

^{๒๐} Abe, J. M., Dempsey, P. E., & Bassett, D. A. (1998). BusinessEcology: GivingYour Organizationthe Natural Edge. Boston: Butterworth-Heinemann.

ระบบนิเวศทางธุรกิจคือ ชุมชนดังกล่าวนี้จะสร้างคุณค่าให้กับระบบที่อาศัยอยู่จากตัวแสดงที่ รายล้อม ประกอบด้วย ลูกค้า ผู้ส่งวัตถุดิบ ผู้ผลิตหลัก คู่แข่ง และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เมื่อผ่านกาลเวลาไปจะมีการ วิวัฒนาการความสามารถและบทบาทซึ่งนำไปสู่ความสอดคล้องกับทิศทางขององค์การหลักในระบบนิเวศนั้น Moore ใช้อุปมาเพื่อแนะนำว่า บริษัทต่าง ๆ ถูกโอบอุ้มด้วยสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่จำเป็นต้องมีวิวัฒนาการร่วมกัน และเป็นสิ่งท้าทาย เผ่าพันธุ์ที่เกิดขึ้นใหม่ที่จะต้องปรับตัวบนความสัมพันธ์ของนิเวศเดิมที่มีอยู่ ความสามารถขององค์การที่เป็นพลวัตจะ เป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและการคงอยู่ขององค์การ^{๒๑}

ระบบของธุรกิจเมื่อเทียบกับระบบนิเวศทำให้เห็นวิวัฒนาการของธุรกิจในแต่ละขั้น Moore (1996) ได้ อธิบายขั้นตอนของการเกิดและเปลี่ยนแปลงของระบบนิเวศทางธุรกิจ ๔ ขั้นตอนได้แก่^{๒๒}

๑. ขั้นบุกเบิก (pioneering stage) เป็นการสร้างงานในห่วงโซ่คุณค่าใหม่บนฐานของการสร้างประสิทธิภาพ และโอกาสในแนวคิดธุรกิจใหม่ ๆ

๒. ขั้นการขยายตัว (expansion stage) เป็นการขยายตลาดให้ใหญ่ขึ้น มีการทดสอบศักยภาพของสินค้าใน ตลาดใหญ่ขึ้น จะมีผู้เสนอตัวใหม่ ๆ ในตลาดใหญ่ ด้วยความร่วมมือในลักษณะที่เป็นหุ้นส่วนหรือ supplier ซึ่งทำให้ การเพิ่มของวัตถุดิบและการสร้างตลาดที่ใหญ่ขึ้น

๓. ขั้นการเป็นผู้นำ (leader stage) เป็นสภาพแวดล้อมที่นำไปสู่ความมั่นคงและผลตอบแทนที่สูง เป็นขั้นที่จะ รักษาความร่วมมือ การมีผลประโยชน์ร่วมกัน การส่งเสริมให้นวัตกรรมแพร่ไปในชุมชน ขั้นตอนนี้จะมุ่งเน้นสร้างระบบ นิเวศที่ช่วยสร้างความสามารถในการแข่งขัน

๔. ขั้นปรับปรุงผลิตภัณฑ์ (renewal stage) เป็นขั้นตอนที่สร้างสภาพแวดล้อมให้มีความเลือกในการลดต้นทุน และมีการลงทุนใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นด้วยการสร้างนวัตกรรมใหม่

ด้วยความที่ Startup เป็นธุรกิจที่เริ่มต้นโดยคนเพียงหนึ่งคนหรือไม่กี่คน และใช้ทุนที่ไม่สูงมากนัก ดังนั้น ขนาดของ Startup จึงมีความได้เปรียบในแง่ความยืดหยุ่นและคล่องตัว สร้างความใกล้ชิดกับลูกค้าได้ง่ายกว่า แต่มี ข้อจำกัดในการพัฒนาศักยภาพของสาขาในพื้นที่อื่น ๆ การหาตลาดและการหาทุนมีข้อจำกัด และอาจไม่ประหยัด เพราะ ไม่ได้รับส่วนลดจากการซื้อวัตถุดิบในการผลิต ผู้บริหารและพนักงานต้องทำงานหลากหลายหน้าที่ ความมีขนาดเล็กของ องค์การแม้จะเป็นอิสระและคล่องตัว แต่ก็เป็ข้อเสียเปรียบ (liability of smallness) ในการแข่งขัน

จากการศึกษาแนวคิดระบบนิเวศของผู้ประกอบการใหม่สามารถวิเคราะห์ Startup เป็นโมเดลทางธุรกิจที่เน้นแนวคิด (idea) ในการประกอบธุรกิจเป็นหลัก ซึ่งแนวคิดอาจเป็นเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ทำให้เกิดการสร้างสรรค์และเพิ่มคุณค่าของสินค้าและบริการ การเริ่มต้นของธุรกิจนี้ มักจะเริ่มต้นจาก คนเพียงคนเดียวหรือไม่กี่คน โดยทุนที่ไม่สูงมากนัก แต่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วใน

^{๒๑} Helfat, C. E., & Winter, S. G. (2011). Untangling dynamic and operational capabilities: Strategy for the (n)ever-changing world. *Strategic Management Journal*, 32(11), 1243-1250.

^{๒๒} Moore, J. F. (1993). (1996). *The Death of Competition: Leadership & Strategy in the Age of Business Ecosystems*. New York: Harper Business.

ระยะเวลาอันสั้น จะสร้างโอกาสและ มูลค่าทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูง ธุรกิจในอนาคตอันใกล้ที่เป็นเพียงส่วนหนึ่งของ Startup ที่ใช้อินเทอร์เน็ตเปิดโอกาส ให้ผู้ประกอบการหาแนวคิดใหม่ ๆ ด้วยการเข้าถึงแหล่งข้อมูลและเป็นช่องทางในการปล่อยข้อมูลเพื่อดึงดูดนักลงทุน และระดมทุนสาธารณะ (crowd funding) ทำให้ลดข้อจำกัดในการทำธุรกิจ เพราะการทำ Startup ใช้ทุนไม่มาก หรือ อาจไม่จำเป็นต้องใช้เงินส่วนตัวหรือกู้ธนาคาร ทุนที่เข้ามาอาจเป็นนักลงทุนรายย่อย (angel investors) หรือกลุ่มทุน ขนาดใหญ่ที่เรียกว่า Venture Capital (VC) ซึ่งเป็นกลุ่มองค์การหรือกองทุนร่วมลงทุน ที่ให้เงินมาร่วมลงทุน โดยแลก กับสัดส่วนการถือหุ้นและอำนาจการตัดสินใจในบริษัทของธุรกิจ Startup ธุรกิจลักษณะนี้จะเกิดการร่วมลงทุนก็ต่อเมื่อ ตัวผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะโดดเด่นและมีจำนวน ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์มากพอ และมีความชัดเจนในแผนธุรกิจ นักลงทุนหรือกลุ่ม ทุนจึงจะเชื่อมั่นและ ตัดสินใจร่วมลงทุน

๔.๑.๑.๒ การพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา

จากการสัมภาษณ์ และสนทนากลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup,นิสิตมหาวิทยาลัยมหา จุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา และนิสิตมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน ทั้งหมดจำนวน ๕๐ รูป/คน ที่เข้าร่วมอบรมในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ เพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” วันที่ ๓,๗-๙ ส.ค.๒๕๖๓ ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสานในประเด็นการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจ StartUpสรุปได้ดังนี้

๑) ด้าน Startup Company กลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาซึ่งพบว่าการ ดำเนินธุรกิจ Startup กลุ่มสตาร์ทอัพ ถือเป็นจุดศูนย์กลางของ Ecosystem ซึ่งในปัจจุบันพบว่า สตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาช่วง ๒-๓ ปีนี้มีการขยายการเติบโตเพิ่มขึ้นมากทั้งขนาดและจำนวน ซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นตัวอย่างสำคัญที่ทำให้เกิดสตาร์ทอัพหน้าใหม่เพิ่มขึ้น และในปัจจุบันกลุ่มสตาร์ทอัพใน จังหวัดนครราชสีมาทั้งหมด ๙ กลุ่มอุตสาหกรรม ดังนี้คือ ๑. ด้านเกษตรและอาหาร (AgriTech/Food Startup) ๒)ด้านการแพทย์และสาธารณสุข (HealthTech) ๓) ด้านการเงินและ การธนาคาร (FinTech) ๔) ด้านอุตสาหกรรม (IndustryTech) ๕) ด้านการท่องเที่ยว (TravelTech) ๖) ด้านไลฟ์สไตล์ (LifeStyle) ๗) ด้านพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ๘)ด้านภาครัฐ/ การศึกษา (GovTech/EdTech) ๙) ด้านอสังหาริมทรัพย์ (PropertyTech)

และจากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ที่เข้าร่วมอบรมในโครงการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในวันที่ ๓,๗-๙ ส.ค. ๒๕๖๓ ทั้งหมดจำนวน ๑๒ คน พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ส่วนใหญ่ พบว่าทำธุรกิจ Startup ด้านค้าขาย เช่น ธุรกิจขายน้ำพริก/สินค้าแปรรูปการเกษตร (หจก.ชันชาเย็นเอส น้ำพริกลุง นาย) ,ขายสินค้าด้านสุขภาพและความงาม (Ladyproud By Dr.Pum),ร้านขายของชำ,ขายเสื้อผ้า ออนไลน์,ค้าขายออนไลน์,ขายมอเตอร์ไซด์ออนไลน์ รวมทั้งหมดจำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๐.๐๐ และธุรกิจให้เช่ารถตู้ (บจก.พาวเวอร์)จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจเปิดร้านบริการ สักลายจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจขนส่งสินค้าจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจบ้านเช่า ,ผู้บริหารรีสอร์ท จำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๓ และธุรกิจโรงเรียนสอนนวด

แผนไทยจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๓๔ และธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจำนวน ๑ คน คิดเป็นร้อยละ ๘.๔๓ ตามลำดับ

๒)ด้าน Investor(กลุ่มนักลงทุน) จากการศึกษาพบว่ากลุ่มนักลงทุนในจังหวัดนครราชสีมาเป็นกลุ่มนักลงทุนบุคคล(Angel) และกลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)" โดยกลุ่มนักลงทุนบุคคล ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของธุรกิจและใช้เงินทุนส่วนตัวในการลงทุนทำธุรกิจต่างๆที่มีความเชี่ยวชาญ และกลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital)ซึ่งมีทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวต่างประเทศที่นำเงินมาสนับสนุนให้สตาร์ทอัพเติบโตโดยการลงทุนเพื่อแลกกับการถือหุ้นในบริษัทสตาร์ทอัพ

ซึ่งในปีที่ผ่านมาธุรกิจอุตสาหกรรมในจังหวัดนครราชสีมาที่ได้รับความสนใจจากนักทุนทั้งชาวไทยและต่างชาติ และได้รับอนุมัติส่งเสริมการลงทุนสูงในภาคอีสานยังคงเป็น ๒ ธุรกิจอุตสาหกรรมหลัก คือธุรกิจอุตสาหกรรมด้านการเกษตรและด้านพลังงานทดแทน ซึ่งถือเป็น ๒ อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพและเป็นจุดแข็งของภาคอีสาน โดยในปัจจุบันมีจำนวนมากขึ้นทำให้สตาร์ทอัพ มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนประเทศนี้มากขึ้น รวมถึงการมีช่องทางระดมทุนจากสาธารณะ (Crowd funding)" ซึ่งเป็นช่องทางที่สตาร์ทอัพสามารถหาเงินทุนจากประชาชนทั่วไปได้ โดยอาจจะจะมีหรือไม่มีผลตอบแทนก็ได้ขึ้นอยู่กับรูปแบบของโครงการ ซึ่งกลุ่มInvestor ทั้งหมดนี้ถือเป็น ส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพส่วนช่วยให้สตาร์ทอัพมีเงินทุนไว้ใช้จ่ายกิจการต่อไป

๓) ด้าน Incubators/ Accelerators มีหน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมา เช่น หอการค้าจังหวัด, พาณิชย์จังหวัด, องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

๔) ด้าน Government มีนโยบายของภาครัฐที่ให้การสนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมา

๕) ด้าน Association มีสมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ ธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาเช่น หอการค้าจังหวัด, สมาคมการค้าต่างๆในจังหวัดนครราชสีมา

๖)ด้าน Academy มีหน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาเช่น พาณิชย์จังหวัด, หอการค้าจังหวัด, มหาวิทยาลัยต่างๆเช่นมทส. มทร, ม.ราชภัฏนครราชสีมา

๗)ด้าน Event มีการจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ ในจังหวัดนครราชสีมา

๘)ด้าน Coworking Space มีสถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมา

ดังนั้นการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาจากการร่วมพูดคุยแลกเปลี่ยนกันระหว่างทีมวิจัยและผู้ประกอบการใหม่ พบว่าจะต้องมีการพัฒนาสำหรับธุรกิจให้เกิดการเติบโต คือ ต้องขอความร่วมมือจากหน่วยงาน ดังต่อไปนี้

หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยสหราชอาณาจักรที่มีศักยภาพในการเติบโต เพื่อมาให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนแนะนำในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งด้านการตลาด การเงิน หรือกฎหมายรวมถึงทำงานร่วมกัน เพื่อช่วยเร่งให้ธุรกิจเติบโตได้รวดเร็วขึ้น เพราะหน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริม ธุรกิจสตาร์ทอัพ ในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความรู้ สนับสนุนทางด้าน เทคโนโลยี พาออกตลาดต่างประเทศ ตลอดจนออกกฎหมายเกณฑ์ทางด้านข้อปฏิบัติ และกฎหมายต่างๆ ที่เอื้อประโยชน์ต่อการ สร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ

สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ เทคโนโลยีรายใหม่ ซึ่งตั้งมาเพื่อช่วยสร้าง ความเข้มแข็งให้กับระบบนิเวศคอมมูนิตี้เทคโนโลยี ซึ่งรวมถึงสร้างกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้ กลุ่มบริษัทสตาร์ทอัพ ได้มาทำงานร่วมกัน และสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็ง รวมถึงเป็น ตัวแทนของกลุ่มสตาร์ทอัพทั้งในและต่างประเทศ

สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำ ธุรกิจที่ยังไม่มีสถานที่ทำงานเป็นของตนเอง เป็นการใช้พื้นที่ร่วมกันและมีชุมชน คนทำงานเหมือนกัน ทำให้มีโอกาสได้แลกเปลี่ยนแนวคิดในการทำธุรกิจ ซึ่งสถานที่เหล่านี้มีไว้สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยตรง โดยจะมีทั้งส่วนเอกชนที่จัดเก็บค่า ใช้จ่าย กับส่วนที่ไม่มีค่าใช้จ่ายซึ่งมาจาก การสนับสนุนของหน่วยงานเฉพาะที่ ต้องการสนับสนุนโดยตรง ซึ่งเกณฑ์ในการเลือกพื้นที่ในการทำธุรกิจ Startup ควรเป็นพื้นที่ที่เป็นย่านเศรษฐกิจ, เป็นพื้นที่ที่มีผู้คน และรูปแบบการทำงานที่หลากหลาย และเป็นพื้นที่ที่เข้าถึงได้ง่าย ใช้พื้นที่ได้หลากหลาย หน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ – ที่เกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดย เฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อการ เติบโต ไม่ว่าจะเป็นเวทีนำเสนอธุรกิจ เพื่อ จับคู่ธุรกิจสตาร์ทอัพกับนักลงทุน รวมถึง งานสัมมนาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา ธุรกิจสตาร์ทอัพโดยหน่วยงานต่างๆและ สื่อที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพโดยตรง ที่คอย อัปเดตข่าวสารความเคลื่อนไหวของคนใน วงการสตาร์ทอัพ ทั้งในและต่างประเทศ รวมถึง Blog ที่ให้ความรู้ หรือเทคนิค ในการ สร้างสตาร์ทอัพ ต่างๆ

อุปสรรคที่ส่งผลต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ การเริ่มต้นสิ่งใหม่มักประสบกับอุปสรรคอยู่บ้าง สำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพก็เช่นเดียวกัน สำหรับประเทศไทยนั้นการเริ่มต้นสตาร์ทอัพจะต้องมองในหลายด้าน หลายมุม กฎหมายในประเทศไทยไม่ค่อยเอื้ออำนวยในการริเริ่มกิจการ เนื่องจากกิจการบางชนิดต้องขอใบอนุญาต บางเงื่อนไขและบางกฎหมายที่ได้มีผลกระทบในการทำลายธุรกิจ และยังทำให้ธุรกิจเก่าถูก ทำลายให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในบางประเทศต้องยอมรับว่ามีการต่อต้านกันเกิดขึ้น การบริหารจัดการจึงยากขึ้น ดังนั้นในฐานะองค์กรที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลง และประชาชนคนวัยทำงานมีส่วน สำคัญในการกำหนดทิศทางของสังคมจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกลับมาทบทวน การริเริ่มใหม่ที่เกิดขึ้นส่ง ผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจใหม่ จะเห็นได้ว่าระบบการศึกษาในประเทศไทยยังไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น คนหนุ่มสาวที่กำลังจบการศึกษาไม่ได้สั่งสมองค์ความรู้เพื่อนำมาต่อ ยอดสู่ธุรกิจแนวใหม่ และเป็นเจ้าของธุรกิจ อุปสรรคนี้จึงเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เมื่อโลกทั้งโลกเปลี่ยนแปลง แต่การศึกษาไทยยังคงไม่เปลี่ยนธุรกิจในประเทศจึงเติบโตยาก อุปสรรคที่เกิดขึ้นจึงต้องขอความร่วมมือจากภาครัฐ และส่วนงานที่เกี่ยวข้องในการสร้างสภาพแวดล้อม และปัจจัยที่จะเกื้อหนุนให้ภาคธุรกิจ สตาร์ทอัพ มีความเจริญเติบโต และสิ่งสำคัญที่สุด คือ “การที่จะก้าวเข้าสู่ไทยแลนด์ ๔.๐ หรือ อุตสาหกรรม ๔.๐ หรือเรียกว่าสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ยังต้องตระหนักถึงการนำ

เทคโนโลยีและนวัตกรรม มา ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่า ซึ่งจะทำให้การขับเคลื่อนบรรลุผล”
(ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย)

สตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมา ยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ด้วยข้อจำกัดด้านปัจจัยการผลิต ทั้ง แหล่งทุนและ บุคลากร ซึ่งมีลักษณะพิเศษเฉพาะอุตสาหกรรม ในแง่ของทุนเนื่องจากเทคโนโลยี สตาร์ทอัพ เป็นธุรกิจใหม่ที่มี ความเสี่ยงสูง ซึ่งอาจจะไม่คุ้มกับผลตอบแทนในหลายราย ประกอบกับความเข้าใจ ธุรกิจของสถาบัน การเงินยังอยู่ในระยะเริ่มต้น การปล่อยสินเชื่อจึงเป็นไปด้วยความระมัดระวัง ขณะที่ในแง่ของบุคลากร กระดูกสันหลังของเทคโนโลยี สตาร์ทอัพ คือ วิศวกรซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นผู้เขียน โปรแกรมคอมพิวเตอร์ การผลิต บุคลากรสาขานี้ของไทยยังจำกัด และส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ใน มหาวิทยาลัยของรัฐหรือในกำกับของรัฐทำให้สัดส่วนธุรกิจเกิดใหม่ในสาขาขนส่งและการคมนาคม (หมวดโปรแกรมคอมพิวเตอร์ และหมวด บริการสารสนเทศอยู่ในสาขานี้) คิดเป็นเพียง ๗% ของ ทั้งหมด แม้ว่าสาขาดังกล่าวจะเป็นเป้าหมาย ลำดับที่ ๕ ของธุรกิจเกิดใหม่ก็ตาม ปัจจัยที่ทำให้ สตาร์ทอัพประสบความสำเร็จ ปัจจัยด้านเวลา Bill Gross ได้กล่าวไว้ว่า จังหวะเวลา สำหรับการทำให้ ธุรกิจนั้นต้องมีหลายปัจจัย ถ้าหากธุรกิจเปิดตัวและดำเนินการในช่วงเวลาที่ไม่เหมาะสม อาทิเช่น ในช่วงเวลาที่ตลาดสำหรับสินค้า และบริการที่ธุรกิจกำลังจะเริ่มดำเนินการนั้นอิ่มตัวแล้ว หรือมีตัวเลือก มาก จะส่งผลให้ธุรกิจดำเนินการต่อไป ได้ยาก เช่น ธุรกิจ OokBee เป็นธุรกิจเกี่ยวกับแอปพลิเคชัน ขายหนังสือออนไลน์ ซึ่งจัดเป็นธุรกิจสตาร์ทอัพ ประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ที่ ดำเนินธุรกิจมา ๕ ปี กว่าจะทำให้ธุรกิจดังกล่าว เป็นที่รู้จักต้องผ่านการเปลี่ยนแปลงของบริษัทใน หลายรูปแบบ ญัฐฉิ พิงเจริญพงศ์ กล่าวว่า “เวลา และข้อได้เปรียบที่เหนือกว่าคนอื่นเป็นปัจจัยหลัก ที่ทำให้ธุรกิจได้เปรียบในการเข้าครอบครองส่วนแบ่ง ในตลาดก่อน”

สรุปการพัฒนาระบบนิเวศส่งเสริมธุรกิจ Startup เริ่มต้น มีดังนี้

- (๑) Knowledge การส่งเสริมองค์ความรู้ ได้แก่
 - กิจกรรมการเรียนการสอนและกิจกรรมเสริมหลักสูตรด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Education) ความรู้และทักษะเชิงเทคนิค (Technical knowledge & skills) และความรู้และทักษะด้านการสร้างสรรค์และการออกแบบ (Design knowledge & skills)
 - (๒) Infrastructure การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่
 - (Hard) การปรับปรุงและเตรียมพร้อมพื้นที่พัฒนานวัตกรรมร่วมกัน (Co-innovating Space) (Soft) กิจกรรมการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์ (Research Commercialization for Startup)
 - (๓) Structure การจัดตั้งหน่วยงานดำเนินการและวางแผน
 - (๔) Network การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้น
 - (๕) Startup District การพัฒนาย่านวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นแพลตฟอร์มกลาง ได้แก่
 - Startup Thailand League
 - Startup Thailand 2017
- การพัฒนาประเทศไปสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรมและสังคมฐานความรู้ โดยให้ความสำคัญ แก่การเป็นพื้นที่เปิด ๔ ประการได้แก่

- ๑) ผู้ที่มีทักษะสูงจากทั่วโลก (Talent)
- ๒) เติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Business Growth)
- ๓) สนับสนุนการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Investment)
- ๔) การสร้างและพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Ecosystem)

๔.๑.๒ การประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

กลุ่มผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา มีทั้งกลุ่มปัญญาชนผู้มีความรู้ดีและประชาชนชาวบ้านธรรมดาผสมผสานกัน การให้ข้อมูลจึงเป็นไปทั้งเชิงวิชาการ และไม่เชิงวิชาการ แต่เป็นข้อมูลที่ตรงไปตรงมาแบบชาวบ้าน เป็นที่สังเกตว่าชาวพุทธชุมชนนี้มีความผูกพันกับวัดวาอารามอย่างแนบแน่น กิจกรรมทุกอย่างของวัดชุมชน ยังให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีอีกด้านหนึ่ง กิจกรรมของชุมชนเกือบทุกอย่าง นิมนต์พระสงฆ์ คือ เจ้าอาวาสเข้าไปมีส่วนร่วมรับรู้และบางอย่างพระสงฆ์ก็เข้าไปรับผิดชอบร่วม

ความเชื่อทางศาสนาของกลุ่มผู้ประกอบการ Startup มีความเชื่อถือและศรัทธาในพุทธศาสนาอย่างน่าสนใจทุกวันพระจะมีประชาชนเข้าทำบุญในวัดจำนวนมากชาวพุทธที่มีความเชื่อมั่นเช่นนี้ ย่อมมีนัยที่สำคัญว่าคนในชุมชนมีความเคารพเลื่อมใสศรัทธาต่อพระสงฆ์แบบบูรณาการหลักปรัชญาพระราชทาน “เศรษฐกิจพอเพียง” มีดังนี้

๑. ให้ทุกคนและทุกชุมชนได้ดำเนินชีวิตไปในทางสายกลางซึ่ง (เป็นแนวทางที่ปราชญ์ทั้งหลายได้สอนกันมานาน เช่น พระพุทธเจ้า ก็สอนเรื่องนี้ที่เรียกว่ามัชฌิมาปฏิปทา คือ มรรคมีองค์ ๘ สัมมาทิฐิ คือ ความเห็นถูกเห็นชอบ

๒. หลักการของปรัชญาพระราชทาน “เศรษฐกิจพอเพียง” คือ ความพอประมาณพอดี ความมีเหตุผลความมีภูมิคุ้มกันผลกระทบทั้งจากภายนอกและภายใน

๓. เป้าประสงค์คือให้เกิดความสมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวางทั้งด้านวัตถุสังคมสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมจากภายนอกได้เป็นอย่างดี

๔. เจเนอของหลักปรัชญาพระราชทาน “เศรษฐกิจพอเพียง” มีดังต่อไปนี้

๔.๑ ต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎีและนักธุรกิจในทุกระดับ ให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม

๔.๒ การดำเนินชีวิตด้วยความอดทนมีความเพียรมีสติและความรอบคอบ

๔.๓ มีความรู้ความรอบคอบและความระมัดระวังอย่างยิ่ง ในการนำวิชาการต่างๆ มาใช้ในการวางแผนและดำเนินทุกขั้นตอน^{๒๓}

วิธีการคิดและวิธีฝึกปฏิบัติเพื่อพัฒนาตนเอง และของทุกคนทุกอาชีพในผู้ประกอบการธุรกิจStartup เพื่อความอยู่ดีมีสุขร่วมกันของคนบนแผ่นดินไทย ค้นหาทางเดินที่ถูกต้องกันใหม่ โดยยึดหลักความพอเพียงความพอดี คือ สันโดษ การศึกษาเรื่องหลักปรัชญา

^{๒๓} วิจารณ์ ปัญรัตน์, **พื้นฐานวิชาชีพครู**, (ลำปาง: สถาบันการพลศึกษาวิทยาเขตลำปาง ๒๕๕๒) (อัดสำเนา), หน้า ๗๓-๗๖.

พระราชทาน “เศรษฐกิจพอเพียง” จะทำให้เกิดความรู้จริงในสิ่งที่ทำให้มีคุณธรรม คือ ความขยัน อดทน มุ่งมั่น และซื่อสัตย์สุจริต มีความรู้ ความคิด และการกระทำที่พอประมาณ มีเหตุ มีผล ภูมิคุ้มกัน มีการระวังตนไม่ประมาทรู้จักระวังตนเอง และดำเนินชีวิตอย่างมีสติ รอบคอบ พร้อม ยอมรับความจริง ด้วยหลักคุณธรรมปรับปรุงบ้านเกิดภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้เกิดความยั่งยืนในด้าน ทรัพยากรคน และทรัพยากรธรรมชาติและสร้างคุณค่าให้เกิดขึ้นในชุมชนของตน ลักษณะนี้เรียกว่า การปฏิบัติตามหลักปรัชญาพระราชทาน “เศรษฐกิจพอเพียง”

การประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

จากการลงเก็บข้อมูลภาคสนามได้กำหนดประเด็นวิเคราะห์ ๕ ประเด็นได้แก่ ๑) การบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก ๒) การบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า ๓) การบริหารจัดการด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิต ๔) การบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน ๕) การปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจStartupสู่ความยั่งยืนในการดำเนินงานของกลุ่มได้ใช้หลักธรรมใดมาพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่Startup ในจังหวัดนครราชสีมาคำตอบที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่ม และสนทนากลุ่มรายบุคคลคำตอบเป็น ดังนี้

๑) **ด้านการบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก**ซึ่งแบ่งเป็น ๔ ด้านได้แก่ (๑) ด้านโครงสร้างและข้อมูลของกลุ่มเช่นวัตถุประสงค์กฎอำนาจหน้าที่การเปลี่ยนแปลงฐานข้อมูล เป็นต้น หลักธรรมที่ใช้ ได้แก่ หลักสัปปริสธรรมโดยที่เริ่มต้น ด้วยการแสวงหาความรู้แนวทางรูปแบบตลอด ถึง ตั้งคณะกรรมการการดำเนินการตั้งแต่เริ่มต้น (๒) ด้านการนำกลุ่มเช่น ประธานและกรรมการเข้าใจกระบวนการทำงานเป็นที่ยอมรับ เป็นต้น หลักธรรมที่ใช้ส่วนใหญ่ ได้แก่ หลักสัปปริสธรรม/หลักพรหมวิหารธรรม (๓) ด้านการสื่อสารทบทวนและติดตามเช่นสื่อสารทบทวน ข้อมูลกฎระเบียบข้อบังคับประชุมติดตามเป็นต้นหลักธรรมที่ใช้ส่วนใหญ่ ได้แก่ หลักอปริหานิยธรรม (๔) ด้านความสามารถและการฝากสอนการทำงานเช่นมอบหมายงานให้เหมาะสมกับความสามารถของสมาชิก เป็นต้น หลักธรรมที่ใช้ส่วนใหญ่ ได้แก่ หลักสัปปริสธรรม

๒) **ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้าและรับคำสั่งซื้อ** ซึ่งแบ่งเป็น ๒ ด้าน คือ ด้านตลาด และลูกค้า และด้านการรับคำสั่งซื้อการบริหารจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม เขียนเป็นแผนผังได้ดังนี้หัวข้อหลักธรรมที่นำมาใช้คือ หลักทิวฐธรรมมิกัตถะ หลักพรหมวิหารธรรม หลักปาปณิกกรรม หลักโศกวิภาค จากการสัมภาษณ์กลุ่มและสนทนากลุ่มรายบุคคลในประเด็นนี้ได้ข้อสรุปว่าการนำหลักพุทธศาสนามาใช้ในการจัดการด้านตลาด และลูกค้า เนื่องจากขอบเขตการให้บริการลูกค้า คือ สมาชิกของกลุ่มเป็นหลักสมาชิกคือ ตลาดลักษณะการดำเนินงาน คือ ซื้อข้าวเปลือกสีขาย และ ส่งเข้ากรุงเทพบางส่วนเพราะได้ราคาดีกว่าหลักการดำเนินงานในลักษณะพึ่งตนเองค่อยเป็น ค่อยไปแบบยั่งยืน อยู่บนพื้นฐานของเศรษฐกิจพอเพียง เน้นหลักความซื่อตรง การดำเนินกิจกรรมไม่ได้ตั้งเป้าหมายที่กำไรเป็นเพียงช่วยเหลือกันของคนในชุมชน โดยการบูรณาการหลักพุทธธรรม ๒ หลักธรรม คือ บุญกิริยาวัตถุ ๓ ได้แก่หมวดทานศีลและภาวนาและ โลภาลธรรมได้แก่ หิริ และโอตตปปะ ในระดับการปฏิบัติตามหลักพุทธธรรมภาพรวมอยู่ในระดับมากพิจารณาเป็นราย ด้านเรียงลำดับจากมากไปน้อย ได้แก่ หมวดหิริ หมวดทาน หมวดโอตตปปะ หมวดศีล และหมวดภาวนา

ด้านใช้หลักhiri เป็นความละเอียดต่อการทำชั่วหรือไม่เดินทางไปสู่ความเสื่อมช้าราชการ ต้องเคารพศักดิ์ศรีของตนเองที่ได้รับการอบรมสั่งสอนจากครอบครัว และสถาบันการศึกษาการ ประพฤติปฏิบัติชอบในหน้าที่การงานที่สั่งสมไว้ ตลอดช่วงอายุงาน เป็นสิ่งชี้ให้เห็นว่าการทำสิ่งไม่ดี เป็นสิ่งที่ทำยากแม้แต่จะคิดเพราะสติระลึกได้ และมีความละเอียดชั่วไม่เรียกรับ หรือ ยอมจะรับซึ่ง เงินทองของขวัญแก่ตนหรือญาติของตน จากการปฏิบัติหน้าที่หรือการดำรงตำแหน่งนั้น การได้มาซึ่ง ประโยชน์จากการไม่เสนอไม่ดำเนินการ หรืออนุมัติโครงการหรือการใช้ตำแหน่ง เพื่อเป็นคุณหรือ เป็นโทษด้วยอคติทั้งต่อบุคคลอื่น อยู่บนหลักของความพอเพียงทั้งในชีวิตการดำเนินงาน และชีวิต ครอบครัวตระหนักใน บาป บุญ คุณ โทษ และผลของกรรม ซึ่งจะเป็นเครื่องกำกับดูแลจิตใจได้รับความ สงบสุข

ด้านใช้หลักทาน เป็นการให้ที่ไม่ทำให้ตนเองเดือดร้อน เป็นการอนุเคราะห์บรรเทาความ เดือดร้อนเป็นพื้นฐานที่สั่งสมในการให้ที่ชำระจิตใจไม่ให้เกิดความโลภ อยากได้ของผู้อื่น เป็นการขัด เกลาพฤติกรรมไม่ให้เกิดความขัดแย้ง และเป็นเครื่องช่วยยึดเหนี่ยวจิตใจ ระหว่างกันทำให้องค์กรเกิด ความสงบสุข เป็นการให้ที่ไม่ทำให้ตนเองเดือดร้อนในรูปของวัตถุสิ่งของ คำแนะนำคำสั่งสอนที่ดีเป็น การอนุเคราะห์บรรเทาความเดือดร้อนเป็นพื้นฐาน ที่สั่งสมในการให้ที่ชำระจิตใจไม่ให้เกิดความโลภ อยากได้ของผู้อื่น เป็นการขัดเกลาพฤติกรรมไม่ให้เกิดความขัดแย้งแย้งซึ่งเบียดเบียนกันและ ยังเป็น เครื่องช่วยยึดเหนี่ยวจิตใจระหว่างกัน เมื่อมีจิตใจเป็นผู้ให้ก็จะไม่นาเวลา และทรัพยากรของทาง ราชการไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน ไม่กระทำการใดที่สร้างความขัดแย้งระหว่างผลประโยชน์ ส่วนตน มากกว่าประโยชน์ส่วนรวม ไม่ใช่ดุลพินิจปฏิบัติต่อบุคคลอื่นให้เป็นคุณเป็นโทษ เพื่อให้ได้มาซึ่ง ผลประโยชน์การไม่ถือโทษอาฆาต พยาบาท ด้วยการให้อภัยทาน ทำให้องค์กรเกิดความสงบสุข และการประสานงานร่วมมือกันพัฒนาให้เกิดความเจริญยิ่งขึ้น

ด้านใช้หลักโอบอ้อมอารี ความเกรงกลัวต่อบาปเป็นสิ่งสำคัญของนักปกครองที่ใช้ควบคุม จิตใจให้ดำเนินชีวิตและอยู่ร่วมกันของคนในสังคมอย่างมีความสุข การปฏิบัติหน้าที่โดยไม่เกรงกลัว ต่อผลของการทำผิดบุคคลนั้นสามารถความเสียหายให้แก่ตนเอง และผู้คนในสังคมได้ตลอดเวลา การปฏิบัติหน้าที่โดยไม่คำนึงถึงศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ การหลีกเลี่ยงละเลยใช้อำนาจเกินกว่า กฎหมายกำหนดการดำเนินการนอกเหนืออำนาจ หน้าที่ ส่งผลกระทบสิทธิ และเป็นภาระของผู้อื่น การปฏิบัติหน้าที่ด้วยความเที่ยงธรรมไม่เห็นแก่พวกพ้อง ให้ความเสมอภาค และเป็นธรรมต่อบุคคล ผู้มาติดต่อหรือร้องขอโดยปราศจากผลประโยชน์ ตระหนักกลัวผลกรรมที่ตนเอง กระทำจะส่งผล ความทุกข์ที่เกิดจากการลงโทษทางสังคมทางกฎหมาย และโทษภัยในอบายภูมิ หรือได้รับการลงโทษ จากสิ่งที่มองไม่เห็น

ด้านใช้หลักศีล เป็นความปกติเป็นข้อปฏิบัติเป็นกรอบที่คอยควบคุมความประพฤติทางกาย วาจาให้อยู่ในความดีงามไม่เบียดเบียนทั้งตนเองและผู้อื่น เป็นเครื่องเตือนสติให้งดเว้นการกระทำชั่ว หรือการไม่ปฏิบัติขัดแย้งต่อกฎหมายระเบียบ ข้อบังคับ วัฒนธรรมองค์การ หรือจริยธรรมที่ดีงาม การปฏิบัติหน้าที่ที่ถูกต้อง แม้จะขัดต่อความต้องการของผู้บังคับบัญชาถ้าให้คำทักท้วงตักเตือน รายงานผู้ฝ่าฝืนที่กระทำขัดต่อประมวลจริยธรรมผู้มีศีล จึงง่ายที่จะไม่ทำการละเมิดกฎหมายข้อบังคับ โดยใช้ช่องว่างทางกฎหมายที่เกี่ยวกับหน้าที่ ความรับผิดชอบ แสวงหาประโยชน์เพื่อตนเองเปิดเผย ให้ข้อมูลข่าวสารอย่างถูกต้องไม่บิดเบือน เพื่อเอื้อประโยชน์แก่ตน และพวกพ้องจนกระทบถึงสิทธิ

เสรีภาพผู้อื่น การยุติการกระทำที่ซื้อของตนเองและเจ้าหน้าที่ผู้อื่นในการถือครองสิทธิหรือสินทรัพย์ ประโยชน์อื่นใดเพื่อปกปิดสินทรัพย์ตนเองอีกทั้งไม่ปฏิบัติหน้าที่ให้แก่หน่วยงานอื่นหรือหน่วยงานภายนอกเพื่อให้ได้มาซึ่งค่าตอบแทนจากการดำรงตำแหน่งด้วย

ด้านการภาวนา เป็นการปรับปรุงการทำให้ดีขึ้นเจริญขึ้นด้วยการพัฒนาตนเองและระบบงานให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงเพื่อให้บริการประชาชนด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง รอบคอบเต็มกำลังความสามารถใช้งบประมาณทรัพย์สิน สิทธิประโยชน์ ด้วยความประหยัดคุ้มค่า และมีประสิทธิภาพใช้ดุลพินิจเหมาะสมปราศจากอคติส่วนตน การให้ความร่วมมือเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ก่อให้เกิดการประสานงานและประโยชน์สูงสุดต่อส่วนรวมการเอาใจใส่ ดูแล และแนะนำของผู้บังคับบัญชาให้ประพฤติปฏิบัติตามกฎระเบียบด้วยความเมตตาจะช่วยเหลือปัญหาให้หมดไป ศึกษาแสวงหาวิธีการ แนวใหม่ เพื่อให้การปฏิบัติงานประสบความสำเร็จมากขึ้นมีความมั่นคง สังเกตว่ามีการประยุกต์หลักธรรมนี้ในการดำเนินงานในลักษณะให้พึ่งตนเองบนพื้นฐานของเศรษฐกิจพอเพียงให้มีความซื่อสัตย์ไม่มัวหวังกำไร เป็นเพียงช่วยเหลือกันของคนในชุมชน ไม่ทำแข่งขันเชิงธุรกิจการบริการด้วยไมตรีจิตเอื้ออารีต่อเพื่อนบ้าน^{๒๔} หลักภาวนา เป็นการปรับปรุงการทำให้ดีขึ้นเจริญขึ้น ด้วยการพัฒนาตนเอง และระบบงานให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริการประชาชนด้วยความรวดเร็ว ถูกต้อง เต็มกำลังความสามารถใช้ทรัพยากร และทรัพย์สินด้วยความประหยัดคุ้มค่า เกิดประโยชน์สูงสุดต่อส่วนรวม แสวงหาวิธีการใหม่เพื่อให้การปฏิบัติงานประสบความสำเร็จมากขึ้น มีความเห็นถูกต้องเป็นสัมมาทิฐิเข้าใจในหลักกรรมว่าทำดีมีผลดีทำชั่วมีผลชั่วรู้เท่าทันความเป็นไปธรรมดาของโลกและชีวิตตามเหตุปัจจัยโดยเฉพาะในเรื่องของศรัทธากลุ่มควรมีการศึกษาถึงศรัทธาที่ถูกต้องในทางพุทธศาสนาเพื่อแก้ไขความเห็นผิดตามทำนองคลองธรรมดังกล่าวศรัทธาในทางพุทธศาสนาที่จัดว่าเป็นศรัทธาที่ถูกต้องไม่เป็นการถือศีลพรตอันงมงายได้แก่ศรัทธา ๔ ประการ คือ ๑) กัมมสัทธา คือ เชื่อว่ากรรมมีอยู่จริง ๒) วิปากสัทธา คือ เชื่อวิบากหรือผลของกรรมมีอยู่จริง ๓) กัมมัสสกตาสัทธา คือ เชื่อความที่สัตว์มีกรรมเป็นของตน ๔) ตถาคตโพธิสัทธา คือ เชื่อความตรัสรู้ของพระพุทธเจ้า ส่วนปัญหาว่าจาที่เป็นการกระทบต่อสังคมมาอย่างต่อเนื่อง จะต้องบูรณาการกุศลกรรมบถข้อที่ ๗ คือ ละเว้นการพูด เพื่อเจ้อเหลวไหล พูดแต่คำจริง มีเหตุผลมีสาระมีประโยชน์ และถูกกาลเทศะ ในการแก้ปัญหาว่าจาที่เป็นการกระทบต่อสังคม ควรควบคู่ไปกับการบูรณาการศีล ๘ ข้อที่ ๔ ในการพูดแต่ละครั้งควรมีหลักฐานที่สามารถยืนยันคำพูดของตนได้สามารถพิสูจน์ได้

๓) ด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิตในด้านการจัดซื้อ การใช้หลักพุทธศาสนาในการบริหารจัดการด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิตในด้านการจัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตด้านการผลิตสินค้าด้านเครื่องมืออุปกรณ์ และสถานที่ผลิตด้านบรรจุและจัดส่งโดยใช้หลักทฤษฎีธรรมิกัตตถะ สัมปฐิธรรม หลักขรรวาสธรรม หลักปาปณิกธรรม รูปแบบการผลิตที่ต้องใช้แรงกายแรงความคิดสติปัญญาความฉลาดไหวพริบ ความละเอียดประณีต ทักษะฝีมือ ความเพียรพยายาม และความอดทนอย่างสูง รวมถึงพึงพาธรรมชาติและความเชื่อเรื่องไสยศาสตร์

^{๒๔}วิฑูรย์ เลี่ยนจำรูญ, ปฏิรูปเกษตรกรรมเพื่อความมั่นคงทางอาหาร: บทวิเคราะห์และการปฏิรูปทางนโยบาย, (สมุทรสาคร : พิมพ์ดี.๒๕๕๔), หน้า ๘๑.

ในบางกรณีเป็นต้น ทุนการผลิตอีกทั้งต้องเผชิญกับสภาพที่ดูแลรับผิดชอบงานในครอบครัว ดูแลลูกหลานงานแม่บ้านจากการที่มีหลักการพุทธดังกล่าวอยู่ในใจ ดังนั้นผู้ผลิตจึงมีความขยันในการปฏิบัติงานไม่ทอดทิ้ง มีจิตมุ่งมั่น และมีใจรักในงาน แม้ว่าบางที่รายได้ค่าตอบแทน อาจจะไม่คุ้มทุนที่ลงไปผลพลอยได้ให้เห็นเป็นรูปธรรมก็คือ สมาชิกบางคนก็ประสบผลสำเร็จในการพึ่งพากิจกรรมนี้ แม้ไม่ใช่อาชีพหลักแต่ก็เป็นงานเสริมที่เป็นหลักได้ส่งลูกหลานให้เรียนหนังสือสูงๆจบระดับปริญญา ได้ผลที่เกิดโดยตรงก็คือจิตใจที่มั่นคงมุ่งมั่นเข้มแข็งความอดทนที่มีอยู่ในตัวและหัวใจของสมาชิกถือเป็นคุณธรรมล้ำค่าสำหรับชีวิต

๔)ด้านการบริหารจัดการด้านบัญชี และการเงินซึ่งแบ่งเป็น ๔ ด้านได้แก่ ด้านรายรับ-รายจ่าย ด้านต้นทุนและ กำไร ด้านการเงินของกลุ่มด้านทรัพย์สินและหนี้สิน หลักธรรมที่นำมาใช้ในหมวดนี้ คือ หลักโภควิภาค หลักปาปณิกธรรมหลักความซื่อสัตย์ หลักสัปปุริสธรรมหลักคิหิสุขการประยุกต์ใช้โดยใส่คุณธรรมความซื่อสัตย์สุจริตลงในจิตใจของผู้จัดทำบัญชี และการเงิน เพื่อให้เกิดความไว้วางใจ ซึ่งเป็นสัจจะประยุกต์หลักสัปปุริสธรรมในการดำเนินการเรื่องต้นทุน การกู้ยืม การแบ่งปันประยุกต์หลักปาปณิกธรรมในการกำหนดทิศทางการเงิน จากการสัมมนากลุ่มและสนทนากลุ่มรายบุคคลในประเด็นนี้ได้ข้อสรุปว่าในการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน มีคณะกรรมการฝ่ายற்றுบัญชีรับผิดชอบดูแล ซึ่งมีการแบ่งตามลักษณะของทุนการดำเนินงาน เช่น รายรับ คุณลักษณะของการพึ่งตนเองได้ของธุรกิจStart up

๑) ด้านจิตใจชุมชนมีการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่องรู้จักแสวงหาแนวทางในการบริหารจัดการชุมชน แบบมีส่วนร่วม และมีศูนย์รวมจิตใจที่ยึดโยงให้ชุมชนมีความเป็นเอกภาพยอมรับความคิดเห็นระหว่างกัน และมองเห็นประโยชน์ส่วนรวมของชุมชนเป็นที่ตั้ง

๒) ด้านสังคมมีการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือเกื้อกูลในด้านอาชีพ สวัสดิการ และการดำรงชีพกระจายอำนาจในการตัดสินใจ และส่งเสริมให้เกิดการมีส่วนร่วมสูง มีการประสานความร่วมมือและการสื่อสารระหว่างกัน และมีกฎกติกาของชุมชนเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุข

๓) ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมชุมชนมีความรู้ความเข้าใจในการจัดการทรัพยากรดินน้ำป่าให้เกิดประโยชน์สูงสุด และมีระบบการจัดการทรัพยากรที่มีความเหมาะสมกับบริบทของพื้นที่มีการอนุรักษ์ และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมในชุมชนอย่างต่อเนื่อง

๔) ด้านเทคโนโลยีมีการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีเก่า และเทคโนโลยีใหม่ได้อย่างเหมาะสมโดยไม่ละทิ้งวิถีชีวิต และภูมิปัญญาท้องถิ่นแบบดั้งเดิม มีการรวมกลุ่มเพื่อจัดหาวัสดุอุปกรณ์การผลิตที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ เป็นของส่วนรวมเพื่อให้สมาชิกได้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน

๕) ด้านเศรษฐกิจมีการจัดระบบการผลิตการจำหน่าย ที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันให้สมาชิกในชุมชนได้รับประโยชน์สูงสุด ในรูปของการรวมกลุ่มการผลิต โดยมีการการผลิตที่มุ่งตอบสนองความต้องการในการดำรงชีพของชุมชนเป็นหลัก และการผลิตเพื่อการจำหน่ายตลาดภายนอกตามลำดับ

๕)ด้านการส่งเสริมสมาชิกของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startup การใช้หลักพุทธศาสนาในการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจ Startupสู่ความยั่งยืนซึ่งในด้านการเรียนรู้ของกลุ่ม/สมาชิกพัฒนาด้านเทคนิคและมีมือการผลิต การพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ และฉลากการพัฒนาปรับปรุงการพัฒนาด้านเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุน การพัฒนาด้านการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ

และสิ่งแวดล้อมชุมชน การพัฒนาด้านการพึ่งตนเองโดยใช้หลักสัปปุริสธรรม หลักโภควิภาค หลักปาปณิกธรรม หลักทิวฐธรรมมีกัตถ์ หลักฆราวาสธรรม สมาชิกได้รับการพัฒนาให้มีทักษะความสามารถในการในการดำเนินการกิจกรรมกลุ่มทุกด้าน เช่น ได้รับการสนับสนุนศึกษาดูงานอยู่เสมอฝึกอบรม พัฒนาแบบพึ่งพาคนในชุมชนให้คนรุ่นใหม่เข้ามาร่วมผนวกกับภูมิปัญญาเดิม หลักธรรมพุทธส่งผลโดยตรงคือทำให้สมาชิกเกิดความคิดอ่านเพิ่มมุมมอง รู้จักจำแนกแยกแยะ เชื่อมโยงเครือข่ายมีความเอื้อเพื่อเกื้อกูลต่อเพื่อนมนุษย์ไม่ขัดแย้งไม่ทำลายคุณธรรมเหล่านี้ย่อมเป็นดัชนีชี้วัดอนาคตให้เห็นว่ากิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนเติบโตอย่างมีเป้าหมายทิศทาง การนำหลักอปริหานิยธรรม ๗ สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการบริหารองค์กรมีรายละเอียดในการนำมาประยุกต์ใช้แต่ละข้อของ หลักอปริหานิยธรรม ๗ ประการคือ ๑.จะรักษาความสามัคคีในองค์กรไว้ได้ ๒. ไม่เกิดความแตกแยก ๓. มีการเคารพนับถือกันและกัน ๔. มีที่พึ่งทางใจ ๕. มีผู้นำทางจิตวิญญาณและ ๖. มีศีลธรรมจริยธรรมและในทางปฏิบัติ

วิเคราะห์หลักพุทธธรรมในการส่งเสริมสมาชิกของธุรกิจ Startupตามหลักพุทธศาสนา ในการบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิกในด้านโครงสร้างและข้อมูลของกลุ่มด้านการนำกลุ่มด้านการสื่อสาร ทบทวน ติดตาม และด้านความสามารถ และการฝึกสอนการทำงานโดยใช้หลักอปริหานิยธรรม หลักฆราวาสธรรม ได้ข้อสรุปว่าด้วยลักษณะของกิจกรรมของกลุ่มธุรกิจ Startupในจังหวัดนครราชสีมา ไม่เอื้อที่จะให้พบปะกันได้บ่อยนักส่วนมากเน้นไปในการการผลิตในครัวเรือนบทบาทหนักจึงอยู่ที่ฝ่ายประสานให้เกิดการเชื่อมโยงกระนั้นก็ตาม ด้วยเหตุที่สมาชิกให้ความร่วมมือมีความสามัคคีมีความซื่อสัตย์เกิดความไว้วางใจมีการปฏิบัติงานอย่างทุ่มเท เสียสละ จริงจังและมีเป้าหมายจึงยังทำให้กิจการของวิสาหกิจชุมชนนี้ดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงจวบจนปัจจุบันรวันเติบโต

กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startup จังหวัดนครราชสีมา หลักพุทธศาสนาในการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจ Startupสู่ความยั่งยืนซึ่งในการการเรียนรู้ของกลุ่ม/สมาชิกพัฒนาด้านเทคนิค และมีมือการผลิต การพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ หรือบรรจุภัณฑ์และฉลากการพัฒนาปรับปรุงการพัฒนาด้านเพิ่มผลผลิต และลดต้นทุน การพัฒนา ด้านการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมชุมชน การพัฒนาด้านการพึ่งตนเองโดยใช้หลักสัปปุริสธรรม หลักโภควิภาค หลักปาปณิกธรรม หลักทิวฐธรรมมีกัตถ์ หลักฆราวาสธรรม ได้ข้อสรุปว่าสมาชิกได้รับการพัฒนาให้มีทักษะความสามารถในการดำเนินการ กิจกรรมกลุ่มทุกด้าน เช่น ได้รับการสนับสนุนศึกษาฝึกทักษะฝีมืออบรมให้เกิดความรู้ความคิดใหม่ๆ หลักธรรมพุทธส่งผลโดยตรงคือทำให้สมาชิกเกิดความคิดอ่านเพิ่มมุมมอง จำแนก แยกแยะ ชยัน มีความเอื้อเพื่อเกื้อกูลต่อเพื่อนมนุษย์ไม่ขัดแย้งไม่ทำลายซึ่งเป็นปัจจัยทำให้กิจการของวิสาหกิจชุมชนมีความมั่นคงพัฒนาย่างมีเป้าหมายและทิศทางที่ชัดเจน

หลักธรรมมาภิบาลมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติเพื่อสร้างความโปร่งใสในการบริหารงาน คือ ๑) หมั่นประชุมกันเนืองนิตย์ ๒) พร้อมเพรียงกันประชุมพร้อมเพรียงกันเลิกประชุมพร้อมเพรียงกันทำกิจที่พึงทำ ๓) ไม่บัญญัติสิ่งที่มีได้บัญญัติไว้ไม่ล้มล้างสิ่งที่บัญญัติไว้ ๔) ท่านเหล่าใดเป็นผู้ใหญ่ในชุมชน (ชาววัชชี) เคารพนับถือท่านเหล่านั้นเห็นถ้อยคำของท่านว่าเป็นสิ่งอันควรรับฟัง ๕) บรรดาภุคสรวิภิกขุทั้งหลายให้อยู่ดีโดยมิถูกข่มเหงหรืออุครร่าขึ้นใจ ๖) เคารพสักการบูชาเจดีย์ ๗) จัดให้ความอารักขาคุ้มครองป้องกันอันชอบธรรมแก่พระอรหันต์ทั้งหลาย มีสาระสำคัญคือการพบปะประชุมสม่ำเสมอเกิดความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเป็นความสำคัญขององค์กรสภาที่มีการประชุม

บ่อยครั้งแต่ละครั้ง จะประชาสัมพันธ์ทางวิทยุเสียงตามสายเอกสารที่ปิดไว้ประชาชนสามารถเข้ามาดูรับฟังการประชุมสภาได้ผู้ใหญ่ที่มีประสบการณ์ เป็นผู้นำที่คนเคารพนับถือเพราะท่านดำเนินชีวิตทำสิ่งดี เช่น ข้าราชการเกษียณเข้ามาช่วยในการส่งเสริม การพัฒนาองค์กรหลายท่านเป็นปราชญ์ชาวบ้านหลายแขนงมาสอนลูกหลานเป็นประโยชน์มาก มีการพบปะเกิดความคิดสร้างสรรค์ตลอดเวลา และมีการต่อยอดสามารถสร้างนวัตกรรมที่เกิดจากการพูดคุยร่วมกันเป็นทีมเวิร์ครู้สึกว่าเป็นเจ้าของ ความคิดด้วยเขาจะมาประชุมบ่อย การร่วมคิดกันบ่อยๆ สร้างรากฐานชุมชนเกิดชุมชนเข้มแข็งแม้กระทั่งเจ้าหน้าที่ในองค์กร ถ้าต่างคนต่างทำงานของตนการบูรณาการก็ไม่เกิดขึ้น ถ้ามีการพูดคุยกันข้ามแผนกกัน ทำให้เกิดการเรียนรู้งานสร้างองค์กรแห่งการเรียนรู้ ทำให้เกิดการพัฒนานำไปถอดบทเรียนของคนอื่น นำมาปรับใช้ในแต่ละแผนกได้

๔.๑.๓ รูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

จากการศึกษารูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธ มีความสอดคล้องกับหน่วยงานภาครัฐ จัดขึ้น คือ ๑.กิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย หลักสูตรสำหรับกลุ่มผู้เริ่มต้น จะให้การอบรมเกี่ยวกับการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ Business (๒ วัน) และหลักสูตรสำหรับกลุ่มผู้มีประสบการณ์ จะมุ่งเน้น ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และสามารถพัฒนาเชิงลึกได้ โดยให้การอบรมเกี่ยวกับการวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจ Business model canvas และทักษะความรู้เพื่อการพัฒนา อย่างมีระบบ (๑ วัน) ๒.กิจกรรมการสร้างและพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการในเชิงลึก เป็นการคัดเลือกผู้ผ่านการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการจากกิจกรรมที่ ๑ เข้ารับการพัฒนา ซึ่งผู้ประกอบการจะได้รับการส่งเสริมและพัฒนาเชิงลึก ตามปัญหาหรือความต้องการอย่างน้อย ๑ ด้าน อาทิ การเขียนแผนธุรกิจ แนะนำแผนธุรกิจที่ได้รับการตรวจสอบและพิจารณาจากสถาบันการเงิน, การทำ Content Marketing แนะนำการใช้สื่อสำหรับประชาสัมพันธ์, การเชื่อมโยง Online to Offline สอนการเชื่อมโยงร้านค้าโลกออนไลน์กับไลน์เข้าด้วยกัน, การยกระดับมาตรฐาน แนะนำการเตรียมความพร้อมเพื่อการขอรับรองมาตรฐาน ๓.กิจกรรมเสริมด้านการตลาด คัดเลือกผู้ผ่านการพัฒนาศักยภาพในเชิงลึก ออกตลาดในงานจังหวัด เป็นต้น



การจัดกิจกรรมของโครงการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จะเป็นรูปแบบหนึ่งที่ควบคู่กับนโยบายของรัฐบาลและผู้ประกอบการได้เรียนรู้ที่หลากหลายในเชิงพุทธมากขึ้น เพราะมหาวิทยาลัยของทีมงานวิจัยเป็นมหาวิทยาลัยสงฆ์ที่พร้อมให้ความรู้ในด้านเชิงพุทธอย่างเต็มที่ และการจัดโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการจะเป็นการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการที่ตรงจุดและมีรูปแบบที่ชัดเจนที่สุด สามารถที่จะขับเคลื่อนนโยบายของผู้ประกอบไปตามทิศทางที่ควรจะเป็น เมื่อฝึกอบรมก็จะเกิดองค์ความรู้ใหม่ๆ สามารถที่จะต่อยอดธุรกิจได้ เพราะคอร์สในการฝึกอบรมจะสร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในเชิงลึกอย่างน้อย ๑ เรื่อง พร้อมการรายงานผล ติดตามผลและประเมินผล ทั้งนี้ผู้เข้าร่วมอบรมจะต้องมีการเชื่อมโยงความคิดในเรื่องของการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือเชื่อมโยงสินค้าเข้าสู่การส่งเสริมตลาดหรือเงินทุน (ถ้ามี) เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้สึกว่ามีพลังที่อยากจะทำธุรกิจสตาร์ทอัพ และการเกิดผลลัพธ์อื่นๆตามมา จากการดำเนินงานที่ผ่านมาพบว่ากระบวนการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกจากผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์มีความสำคัญในการที่สร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการได้อย่างยั่งยืน ดังนั้นในปี ๒๕๖๓-๒๕๖๕ ทีมวิจัยจะให้ความสำคัญในการต่อยอดผู้ประกอบการในกลุ่มที่มีความพร้อมให้มีความสามารถในการแข่งขันและมีศักยภาพในการทำธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

ซึ่งในการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup จะต้องมีการบูรณาการหลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ดังนี้

๑) การบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก ส่วนใหญ่หลักพุทธศาสนาที่ใช้ในการบูรณาการหลักพุทธธรรมการบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก ได้แก่ หลักสัปปุริสธรรม หลักพรหมวิหารธรรม และหลักอปริหานิยธรรม เพื่อบริหารจัดการกลุ่มในด้าน โครงสร้างและข้อมูลของกลุ่ม การนำกลุ่ม การสื่อสาร ทบทวน ติดตาม และด้านความสามารถการฝึกสอนการทำงาน

๒) การบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า ส่วนใหญ่หลักพุทธศาสนาที่ใช้ในการบูรณาการหลักพุทธธรรมการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า ได้แก่ หลักปาปณิกกรรม หลักพรหมวิหารธรรม หลักขรवासธรรม และหลักทิวฐธรรมิกัตถะ เพื่อใช้ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า ด้านการรับคำสั่งซื้อ

๓) หลักพุทธศาสนาที่ใช้ในการบูรณาการหลักพุทธธรรมการบริหารจัดการด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิต ส่วนใหญ่ใช้หลักหลักสัปปุริสธรรม หลักพรหมวิหารธรรมและหลักทิวฐธรรมิกัตถะ เพื่อใช้ส่งเสริมการบริหารจัดการด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิต ซึ่ง ได้แก่ การจัดซื้อและจัดหาวัตถุดิบหรือ ปัจจัยการผลิต การผลิตสินค้า เครื่องมือ อุปกรณ์และสถานที่ผลิต การบรรจุและจัดส่ง

๔) หลักพุทธศาสนาที่ใช้ในการบูรณาการหลักพุทธธรรมการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน ส่วนใหญ่ใช้หลักหลักขรवासธรรม หลักสัปปุริสธรรม หลักปาปณิกกรรม หลักโกศวิภาค หลักทิวฐธรรมิกัตถะ และ หลักคิสิสุข เพื่อส่งเสริมการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน ได้แก่ รายรับ-รายจ่าย ต้นทุนและกำไรการเงินของกลุ่ม ทรัพย์สินและหนี้สิน

๕) หลักพุทธศาสนาที่ใช้ในการบูรณาการหลักพุทธธรรมการบริหารปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน ส่วนใหญ่ใช้หลักสัปปุริสธรรม หลักขรवासธรรมหลักปาปณิกกรรมหลักทิวฐธรรมิกัตถะ เพื่อใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน ได้แก่ พัฒนา การเรียนรู้ ของกลุ่ม/สมาชิก พัฒนา เทคนิคและฝีมือการผลิต พัฒนาดานผลิตภัณฑ์ หรือบรรจุภัณฑ์

๔.๒ ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ ๒

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ผู้วิจัยได้ศึกษาตามวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ 1. เพื่อศึกษาสภาพปัญหาและความต้องการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา 2. เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา 3. เพื่อทดลองใช้และตรวจสอบคุณลักษณะของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ผลการศึกษาพบว่า

บทที่ ๕

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี (Mix Method Researchs) ทั้งวิจัยในเชิงเอกสาร (Documentary Research) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ในภาคสนาม โดยใช้วิธีวิทยาวิจัยการแบบผสมวิธีผู้วิจัยขอสรุป อภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ ดังนี้

๕.๑ สรุปผลการศึกษา

๕.๑.๑ การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๕.๑.๑.๑ แนวคิดและการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑)แนวคิดระบบนิเวศสำหรับธุรกิจStartup พบว่า Ecosystem ระบบนิเวศทางธุรกิจ หรือ Business Ecosystem คือระบบที่เชื่อมโยงกันของห่วงโซ่ทางคุณค่า(Value Chain) ของธุรกิจแต่ละหน่วยที่สามารถช่วยเหลือหรือสนับสนุนธุรกิจร่วมกันมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า(Value Chain) โดยกลุ่มหลักๆ ได้แก่ ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup) กลุ่มผู้ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor) และกลุ่มหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องที่จะมาช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจ สตาร์ทอัพเติบโต (Supporting Organization) แบ่งเป็นดังนี้ ๑)STARTUP COMPANY (กลุ่มสตาร์ทอัพ) ๒) INVESTOR (กลุ่มนักลงทุน) ซึ่งมีทั้งกลุ่มนักลงทุนบุคคล (Angel) กลุ่มนักลงทุนสถาบัน (Venture Capital) ๓) SUPPORTING ORGANIZATION (กลุ่มองค์กรที่เกี่ยวข้องที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโต) ๓.๑)Incubators / Accelerators หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ ๓.๒) Government หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ส่งเสริม ธุรกิจสตาร์ทอัพ ๓.๓)Association สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ เทคโนโลยีรายใหม่ ๓.๔) Coworking Space สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำธุรกิจที่ยังไม่มีสถานที่ทำงานเป็นของตนเอง เป็นการใช้พื้นที่ร่วมกัน และมีชุมชน ๓.๕)Academy หน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ที่เกี่ยวกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ ๓.๖)Event การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดย เฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ ๓.๗)Media สื่อที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพโดยตรง

๒) การพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

จากการอบรมในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” วันที่ ๓,๗-๙ สิงหาคม ๒๕๖๓ ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสานในประเด็นการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจStartUpสรุปได้ดังนี้ ๑) ด้าน Startup Company กลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาซึ่งพบว่าการดำเนินธุรกิจ Startup กลุ่มสตาร์ทอัพถือเป็นจุดศูนย์กลางของ Ecosystem ซึ่งในปัจจุบันพบว่าสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาช่วง ๒-๓ ปีนี้มีการขยายการเติบโตเพิ่มขึ้นมากทั้งขนาดและจำนวนซึ่งกลุ่มนี้จะเป็นตัวอย่างสำคัญที่ทำให้เกิดสตาร์ทอัพหน้าใหม่เพิ่มขึ้น และในปัจจุบันกลุ่มสตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมาทั้งหมด ๙ กลุ่มอุตสาหกรรม ดังนี้คือ ๑. ด้านเกษตรและอาหาร (AgriTech/Food Startup) ๒)ด้านการแพทย์และสาธารณสุข (HealthTech)

๓) ด้านการเงินและการธนาคาร (FinTech) ๔) ด้านอุตสาหกรรม (IndustryTech) ๕) ด้านการท่องเที่ยว (TravelTech) ๖) ด้านไลฟ์สไตล์ (LifeStyle) ๗) ด้านพาณิชย์กรรมอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) ๘) ด้านภาครัฐ/การศึกษา (GovTech/EdTech) ๙) ด้านอสังหาริมทรัพย์ (PropertyTech) และจากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ที่เข้าร่วมอบรมในโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในวันที่ ๓,๗-๙ สิงหาคม ๒๕๖๓ พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ Startup ส่วนใหญ่ พบว่าทำธุรกิจ Startup ด้านค้าขาย

การพัฒนาระบบนิเวศส่งเสริมธุรกิจ Startup เริ่มต้น มีดังนี้ (๑) Knowledge การส่งเสริมองค์ความรู้ ได้แก่ กิจกรรมการเรียนการสอนและกิจกรรมเสริมหลักสูตรด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Education) ความรู้และทักษะเชิงเทคนิค (Technical knowledge & skills) และความรู้และทักษะด้านการสร้างสรรค์และการออกแบบ (Design knowledge & skills) (๒) Infrastructure การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ (Hard) การปรับปรุงและเตรียมพร้อมพื้นที่พัฒนานวัตกรรมร่วมกัน (Co-innovating Space) (Soft) กิจกรรมการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์ (Research Commercialization for Startup) (๓) Structure การจัดตั้งหน่วยงานดำเนินการและวางแผน (๔) Network การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้น (๕) Startup District การพัฒนาย่านวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นแพลตฟอร์มกลาง ได้แก่ Startup Thailand League , Startup Korat

๕.๑.๑.๒ การประยุกต์ใช้หลักพุทธธรรมในการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

แบ่งเป็น ๖ ด้าน ดังนี้ ๑)ด้านการบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก คือ หลักพรหมวิหารธรรม หลักอปริหานิยธรรม ๒) ด้านการบริหารจัดการด้านการตลาดและลูกค้า คือ หลักปาปนิกรรม หลักสังคหวัตถุ ๔ หลักบุญกิริยาวัตถุ ๓ หิริ และโอตตปปะ ๓) ด้านการผลิตและงานสนับสนุนการผลิต คือ หลักสัปปริสธรรม และหลักทิวฐธรรมกัตถะ ๔) ด้านการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน คือ หลักขรवासธรรม หลักคิหิสุข ๕) ด้านการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจชุมชนสู่ความยั่งยืน คือ หลักอหิสา ๔ หลักกัลยาณมิตร ๖)ด้านการส่งเสริมสัมมาชีพของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ Startup ได้แก่ หลักสัมมาอาชีวะ หลักโภควิภาค

๕.๑.๑.๓) รูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา จากการศึกษาแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธ มีความสอดคล้องกับหน่วยงานภาครัฐจัดขึ้น คือ ๑.กิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วยหลักสูตรสำหรับกลุ่มผู้เริ่มต้น จะให้การอบรมเกี่ยวกับการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ Business (๒วัน) และหลักสูตรสำหรับกลุ่มผู้มีประสบการณ์ จะมุ่งเน้น ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และสามารถพัฒนาเชิงลึกได้ โดยให้การอบรมเกี่ยวกับการวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจ Business model canvas และทักษะความรู้เพื่อการพัฒนาอย่างมีระบบ (๑วัน) ๒.กิจกรรมการสร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในเชิงลึก เป็นการคัดเลือกผู้ผ่านการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการจากกิจกรรมที่ ๑ เข้ารับการพัฒนาศักยภาพ ซึ่งผู้ประกอบการจะได้รับการส่งเสริมและพัฒนาเชิงลึก ตามปัญหาหรือความต้องการอย่างน้อย ๑ ด้าน อาทิ การเขียนแผนธุรกิจ แนะนำแผนธุรกิจที่ได้รับการตรวจสอบและพิจารณาจากสถาบันการเงิน, การทำ Content Marketing แนะนำการใช้สื่อสำหรับประชาสัมพันธ์, การเชื่อมโยง Online to Offline สอนการเชื่อมโยงร้านค้าโลกออนไลน์กับไลน์เข้าด้วยกัน, การยกระดับมาตรฐาน แนะนำการเตรียมความพร้อมเพื่อการขอรับรองมาตรฐาน ๓.กิจกรรมเสริมด้านการตลาด คัดเลือกผู้ผ่านการพัฒนาศักยภาพในเชิงลึก ออกตลาดในงานจังหวัด เป็นต้น การจัดกิจกรรม

ของโครงการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เป็นการจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการจะเป็นการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการที่ตรงจุดและมีรูปแบบที่ชัดเจนที่สุดสามารถที่จะขับเคลื่อนนโยบายของผู้ประกอบไปตามทิศทางที่ควรจะเป็น เมื่อฝึกอบรมก็จะเกิดองค์ความรู้ใหม่ๆ สามารถที่จะต่อยอดธุรกิจได้ เพราะคอร์สในการฝึกอบรมจะสร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในเชิงลึกอย่างน้อย ๑ เรื่อง พร้อมการรายงานผล ติดตามผลและประเมินผล ทั้งนี้ผู้เข้าร่วมอบรมจะต้องมีการเชื่อมโยงความคิดในเรื่องของการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือเชื่อมโยงสินค้าเข้าสู่การส่งเสริมตลาดหรือเงินทุน (ถ้ามี) เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้สึกรู้ว่ามีพลังที่อยากจะทำธุรกิจสตาร์ทอัพ และการเกิดผลลัพธ์อื่นๆ ตามมา จากการดำเนินงานที่ผ่านมาพบว่ากระบวนการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกจากผู้ที่มีความรู้ความสามารถ มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์มีความสำคัญในการที่สร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการได้อย่างยั่งยืน

๕.๑.๒ การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๕.๑.๒.๑ สภาพปัญหาและความต้องการระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

สภาพการบริหารจัดการระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา มีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง ๓ ด้าน ดังนี้

- ๑.ด้านการออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศ
- ๒.ด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของระบบสารสนเทศ
- ๓.ด้านการใช้ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัดการความรู้

เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นส่วนสำคัญของระบบสารสนเทศที่ใช้ในกระบวนการบริหารด้านการวางแผน ซึ่งผู้ประกอบการต้องอาศัยกระบวนการบริหารที่เป็นระบบเพื่อใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดเกิดประสิทธิภาพสูงสุดในกระบวนการทางบริหาร ประกอบด้วย ๔ ประการคือ เงิน วัสดุ คนและการจัดการ ปัญหาของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การขาดแคลนองค์ความรู้ด้านการวางแผนและการสร้างแอปพลิเคชันตัวเอง ขาดแคลนบุคลากรทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร หากผู้บริหารขาดความรู้ความเข้าใจในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารก็จะส่งผลกระทบต่อการพัฒนาได้

ปัญหาของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ หากเกิดการขาดความรู้ความชำนาญถือว่าเป็นอีกหนึ่งปัญหาใหญ่สำหรับหลายๆ องค์กร แต่ที่น่าสนใจ คือในกลุ่มของ บุคลากรทางด้าน IT และในกลุ่มของ ผู้ใช้งาน ก็จะมีปัญหากันตั้งแต่การทำความเข้าใจและติดตามปัญหา, การแก้ไขปัญหา, การออกแบบระบบ, การเลือกอุปกรณ์หรือโซลูชันเข้ามาใช้งานสิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ส่งผลขั้นถัดไปคือระบบเครือข่ายขึ้นอยู่กับผู้ขายมากเกินไป ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอวิธีการแก้ปัญหา, การเลือกอุปกรณ์, การตั้งค่าระบบ, การแก้ไขปัญหา ซึ่งในหลายๆ ครั้งองค์กรเองก็อาจจะไม่ได้รับสิ่งที่ดีที่สุด หรือเหมาะสมที่สุดกลับไป เมื่อไม่สามารถที่ควบคุมหรือเซตระบบทางไอทีก็ยากที่จะพัฒนาระบบมาติดตั้งในองค์กรของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ได้ สตาร์ทอัพในจังหวัดนครราชสีมา ยังอยู่ในระยะเริ่มต้น ด้วย

ข้อจำกัดด้านปัจจัยการผลิต ทั้งแหล่งทุนและ บุคลากร ซึ่งมีลักษณะพิเศษเฉพาะอุตสาหกรรม ในแง่ของทุนเนื่องจากเทสตาร์ทอัพเป็นธุรกิจใหม่ที่มี ความเสี่ยงสูง ยกตัวอย่างธุรกิจ Uber เป็นธุรกิจผู้ให้บริการแท็กซี่ในรูปแบบใหม่โดยให้ บุคคลทั่วไปที่มีรถยนต์สามารถเป็นแท็กซี่ และโดยมีรูปแบบในการให้บริการเรียกแท็กซี่ผ่านแอปพลิเคชัน เป็นธุรกิจสตาร์ทอัพ ในกลุ่มประเภทบริการ ซึ่งในประเทศไทยยังไม่มีกฎหมายรองรับ ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ ๆ หรือไอเดีย เป็นปัจจัยสำคัญในการจะทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

การสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา ๓ ด้าน ได้แก่ ๑) ด้านการออกแบบและพัฒนาระบบสารสนเทศ ๒) ด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จของระบบสารสนเทศ๓)ด้านการใช้ระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัดการความรู้ และการทดลองใช้และตรวจสอบคุณลักษณะของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา และการบริหารจัดการระบบสารสนเทศ เพื่อสนับสนุนทุก กระบวนการในการดำเนินงาน ซึ่งทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้มีการสร้างองค์ ความรู้ใหม่ๆ มากมาย จึงจำเป็นต้องนำระบบสารสนเทศมาใช้ในการบริหารจัดการความรู้และเพิ่มพูนการเรียนรู้ อย่างต่อเนื่อง ภายใต้การรักษาความปลอดภัย การรักษาความลับ การควบคุมและตรวจสอบระบบสารสนเทศ ปัจจุบันมีความแตกต่างกันในเรื่องของ สินค้า บริการ รวมถึง การบริหารจัดการ และปัจจัยภายนอกที่สนับสนุนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับการตัดสินใจเริ่มต้น ประกอบธุรกิจ start-up ในจังหวัดนครราชสีมา

ปัจจัยด้านวิทยาการเทคโนโลยีกลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยระดับความคิดเห็นในเรื่อง อินเทอร์เน็ตทำให้ท่านสามารถติดต่อสื่อสารกับลูกค้าในการทำธุรกิจแบบ start-up ในประเทศไทยได้ สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น รองลงมาคือ เทคโนโลยีใหม่ๆ ส่งเสริม การทำธุรกิจแบบ start-up ในประเทศไทย เช่น การสื่อสาร การจัดเก็บข้อมูลและพัฒนาระบบ Cloud การทำวิจัยและพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

๕.๑.๒.๒ การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑) การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี เทคโนโลยีที่ใช้อยู่ในระบบสารสนเทศปัจจุบันล้ำสมัย ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาระบบมีราคาสูง จึงต้องรับเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ซึ่งทำให้มีการเปลี่ยนแปลงระบบการทำงานที่มีอยู่เดิม

๒) การปรับองค์การและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ระบบที่ใช้งานอยู่ปัจจุบันมี ขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากซับซ้อน ขนาดเอกสารอ้างอิงหรือเอกสารที่มีอยู่ไม่ได้มาตรฐาน ทำให้การปรับปรุงหรือแก้ไขทำได้ยาก ความต้องการปรับองค์การให้เหมาะสมเพื่อสามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจระบบปัจจุบันไม่สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตได้

กระบวนการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาระบบประกอบด้วย กระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) เกี่ยวข้องกับวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และขั้นตอนการ ดำเนินธุรกิจขององค์การ ได้แก่ ๑) การปรับปรุงคุณภาพ ๒) การติดตามความล้มเหลวจากการ ดำเนินงาน ๓) การปรับค่าตอบแทนของพนักงานโดยใช้การปรับปรุงคุณภาพเป็นดัชนี ๔) การค้นหา และแก้ไขสาเหตุที่แท้จริงของความล้มเหลว ๒) บุคลากร (People) ให้การเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาและ เกิดความชำนาญ ๓) วิธีการและเทคนิค (Methodology and Technique) การเลือกใช้วิธีการและ เทคนิคที่เหมาะสมกับลักษณะของระบบเป็นสิ่งสำคัญ ๔) เทคโนโลยี (Technology) เทคโนโลยีมีการ เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วจึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบในการเลือกใช้เทคโนโลยีสารสนเทศให้ มีความเหมาะสมขอบเขตของระบบสารสนเทศและงบประมาณที่กำหนด ๕) งบประมาณ (Budget) ๖) ข้อมูลและโครงสร้างพื้นฐานภายในองค์การ ๗) การบริหารโครงการ

๕.๑.๒.๓ การทดลองใช้และตรวจสอบคุณลักษณะของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศใน การสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

การทดลองใช้ระบบ นำระบบไปทดลองใช้ในการบริหารจัดการและการบริการของธุรกิจ Startup ธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ธุรกิจเริ่มต้น เปิดบริษัทขึ้นมาใหม่เพื่อรองรับ ธุรกิจด้านไอที และรวมถึงการทำธุรกิจให้เติบโตขึ้นแบบก้าวกระโดด สามารถสร้างรายได้จำนวนมาก เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน

จากการทดลองใช้พร้อมเพย์ ส่วนใหญ่จะไม่ค่อยสะดวกเพราะมีความสับสนในการเข้า ระบบและใช้งานได้ยาก เพราะกลุ่มผู้ใช้ส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุจะไม่เข้าใจแต่แรกเริ่ม ต่างจากวัยรุ่นที่ สามารถใช้งานพร้อมเพย์ ได้อย่างชำนาญและคล่องแคล่ว ซึ่งทางออกในการพัฒนาระบบทางด้านการ ใช้พร้อมเพย์ คือ การจัดฝึกอบรมผู้ประกอบการและผู้สนใจในธุรกิจ Startup การใช้งานผ่านระบบ ไลน์จะมีความสะดวกกว่า เพราะส่วนใหญ่เน้นการใช้บริการผ่านไลน์มากกว่า ในส่วนของการชำระ ค่าบริการต่างๆ ก็ยังใช้แบบวิธีรับเงินจากคิวอาร์โค้ดและโอนเงินในระบบแบงก์กิ้ง

๕.๑.๓ การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๕.๑.๓.๑ สภาพปัญหา กระบวนการ และองค์ประกอบของเครือข่ายความร่วมมือ เพื่อการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up ในจังหวัดนครราชสีมา

๑. สภาพปัญหาของความร่วมมือเพื่อการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up

สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดเล็กที่เกิดขึ้นใหม่เพราะยึดโยงอยู่กับ ผลประกอบการของกิจการถ้าธุรกิจประสบกับปัญหายอดขายหรือกำไรลดลงก็จะส่งผลต่อผล ประสิทธิภาพของธุรกิจและส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการจ้างงานรวมถึงการค้าและการลงทุนสตาร์ทอัพมี การบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศที่ไม่สอดคล้องกับการสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันใน

ด้านของความเป็น ผู้นำด้านต้นทุน การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า รวมถึง การใช้เทคโนโลยีในการตอบสนองลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เป็นต้น

๒. ขาดการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ โดยการยกระดับผลผลิตภาพ เทคโนโลยี และ นวัตกรรม เพราะการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศในภาวะการแข่งขันที่รุนแรงจำเป็นต้องให้ ความสำคัญอย่างมากกับเรื่องการพัฒนา ผลผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรมให้กับผู้ประกอบการรุ่นใหม่เพื่อ ส่งเสริมให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ

๓. ปัญหาการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เงินทุนมีผลอย่างยิ่งต่อการเติบโตและความอยู่รอดของธุรกิจ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนถือเป็นปัญหาสำคัญสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มาเป็นผลจากข้อจำกัดทั้งด้านความพร้อมของผู้ประกอบการรุ่นใหม่

๔. ปัญหาการพัฒนาเครื่องมือการส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้มีประสิทธิภาพ การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้มีประสิทธิภาพจำเป็นต้องมีการพัฒนา เครื่องมือการส่งเสริมที่จะช่วยให้กิจกรรมการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในเรื่องต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น การให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่การยกระดับมาตรฐาน และกระบวนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมด้านการตลาด ให้สามารถเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

กระบวนการของเครือข่ายความร่วมมือเพื่อการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up การสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในยุคไทยแลนด์ 4.0 จากโมเดลกระบวนการผลักดันหรือสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในยุคไทยแลนด์ 4.0 ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ ซึ่งภาครัฐบาลควรให้การสนับสนุนอย่างค่อยเป็นค่อยไปและเป็นขั้นตอน โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 ขั้นตอน

ขั้นที่ ๑ การช่วยให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่เข้าถึงแหล่งเงินทุน

ขั้นที่ ๒ การช่วยเหลือการตั้งต้นธุรกิจและการทำแผนธุรกิจ

ขั้นที่ ๓ การพัฒนาผลิตภัณฑ์การสร้างตราสินค้า

ขั้นที่ ๔ การนำสินค้าออกวางตลาดเพื่อจำหน่ายในระดับท้องถิ่น

ขั้นที่ ๕ การเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ

๒. องค์ประกอบของเครือข่ายความร่วมมือเพื่อการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up ในจังหวัดนครราชสีมา

องค์ประกอบของ Start-up คือสตาร์ทอัพสิ่งที่ทุกคนคาดหวังความสำเร็จในธุรกิจแต่การที่จะทำธุรกิจสตาร์ทอัพให้ประสบความสำเร็จนั้นต้องมีปัจจัยองค์ประกอบหลายๆอย่างที่เป็นส่วนทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพประสบความสำเร็จได้มีองค์ประกอบ ดังนี้

๑) จังหวะเวลา ถือเป็นองค์ประกอบแรกในการทำธุรกิจ เพราะถ้าธุรกิจเปิดตัวและดำเนินการในช่วงเวลาที่ไม่เหมาะสม เช่นในช่วงตลาดอิ่มตัวแล้ว หรือมีตัวเลือกมาก ก็จะทำให้ธุรกิจไปรอดได้ยาก

๒)ด้านทีม ธุรกิจทุกธุรกิจทีมงานเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการทำงานเป็นทีมจะทำให้ไปได้ไกลและประสบความสำเร็จและถ้าได้ทีมงานที่ดีเข้าใจกันมีแนวความคิด การทำงานที่ตรงกันและให้ความร่วมมือดี งานก็จะออกมาดีธุรกิจก็จะเติบโตและประสบความสำเร็จ

๓)ไอเดีย หรือแนวความคิดใหม่ๆ การจะทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ต้องมีแนวความคิดใหม่ๆ สร้างสรรค์ รู้จักแก้ปัญหา เพราะแนวความคิดใหม่ๆจะเป็นตัวบอกว่าเราจะทำอะไร ทำยังไง แก้ไขอะไร เป็นการเริ่มต้นในการทำสตาร์ทอัพให้ประสบความสำเร็จโดยที่แนวความคิดต้องไม่ซ้ำหรือ จะเป็นการต่อยอดแนวความคิดเดิมที่มีอยู่แล้วให้มีความน่าสนใจยิ่งขึ้น

๔)แผนธุรกิจ เป็นอีกปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จการที่เราจะทำธุรกิจอะไรก็ตามเราต้องมีการวางแผนที่ชัดเจนในการทำธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจเป็นไปในทิศทางที่ต้องการ

๕) เงินทุน การทำธุรกิจสิ่งที่สำคัญคือเงินทุนหรือแหล่งเงินทุน ปัจจุบันแหล่งเงินทุนสตาร์ทอัพในประเทศไทยยังมีการสนับสนุนในการทำสตาร์ทอัพมากขึ้นโดยเฉพาะธนาคารต่างๆที่สนับสนุนเงินทุนให้ธุรกิจสตาร์ทอัพและก็มีแหล่งเงินทุนให้เลือกหลากหลายรูปแบบ

๕.๑.๓.๒ การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Start up ในจังหวัดนครราชสีมา

๑. การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือผู้ประกอบการ Start up ในจังหวัดนครราชสีมา

๒)ประเภทของการสร้างรูปแบบเครือข่าย

ทำให้แนวความคิดมีความชัดเจนขึ้น เครือข่ายความคิดมักเน้นกลุ่มที่มีสถานภาพใกล้เคียงกัน แต่อยู่ต่างถิ่นกันได้รวมตัวกันสร้างเครือข่าย

๒) เครือข่ายกิจกรรมเป็นเครือข่ายที่เน้นการช่วยเหลือ ร่วมมือกันในการทำกิจกรรม ส่วนมากมักเป็นเครือข่ายภายในชุมชนที่สมาชิกของเครือข่ายอาจเป็นเครือญาติกัน สมาชิกภายในเครือข่ายจะมีการจัดกิจกรรมร่วมกัน

๓) เครือข่ายสนับสนุนทุน เป็นเครือข่ายที่พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยแก้ปัญหาชุมชน นอกจาก ความคิดในการวิเคราะห์ในการหาวิธีมาแก้ปัญหาแล้ว เรื่องทุนก็เป็นสิ่งสำคัญไม่น้อย ปัจจัยด้านเครือข่ายของธุรกิจ ด้านเครือข่ายความคิด ด้านเครือข่าย กิจกรรม และด้านสนับสนุนทุน มีอิทธิพลต่อความสามารถทางธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ (Start-up) เครือข่ายกิจกรรมไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถทางธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ (Start-up) ในด้านเครือข่ายความคิด ที่เกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายองค์กร มีการร่วมมือกับธุรกิจอื่นเพื่อแลกเปลี่ยนด้านความคิดและมีการติดต่อกันอย่าง การที่ปัจจัยด้านเครือข่ายของธุรกิจ

๔) เครือข่ายในด้านการพัฒนาด้านเทคนิคและนวัตกรรมใหม่ ควรมีมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมจากฝีมือคนไทยมาประยุกต์ใช้ โดยมีการสนับสนุนทางการเงินในรูปแบบการให้เงินสนับสนุนการวิจัยเพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Start up ในจังหวัดนครราชสีมา แนว
ทางการพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่

๑. การพัฒนาการยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

๒. การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

๓. การเสริมสร้างขีดความสามารถผู้ประกอบการรุ่นใหม่

๔. การพัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริมผู้ประกอบการรุ่นใหม่อย่างเป็นระบบ

๕.๑.๓.๓ การทดลองใช้และประเมินผลการใช้รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือใน
การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

๑. ผลการทดลองใช้รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือของผู้ประกอบการ Startup
ในจังหวัดนครราชสีมา

จากการทดลองใช้ในลักษณะของรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา พบว่ามีหลายองค์ประกอบที่จะต้องดำเนินการและปรับปรุงในระบบเครือข่าย กระบวนการ/ขั้นตอนสำคัญของการสร้างเครือข่าย ดังนี้

องค์ประกอบที่ ๑ ลักษณะหรือกิจกรรมสำคัญที่เสริมประสิทธิภาพการดำเนินภารกิจของเครือข่ายให้ดำเนินอย่างต่อเนื่อง

องค์ประกอบที่ ๒ ขอบข่ายและภารกิจการบริหารจัดการสถานประกอบการใหม่ๆ คือการส่งเสริมการระดมทุน เพื่อพัฒนาสถานประกอบการที่ได้รับผลกระทบในด้านต่างๆ การมีส่วนร่วม

องค์ประกอบที่ ๓ เทคนิค/วิธีการพัฒนาสมาชิกเครือข่าย การบรรยาย การอภิปราย การระดมความคิด การศึกษาดูงานการประชุมเชิงปฏิบัติการ การปฏิบัติจริง

องค์ประกอบที่ ๔ กระบวนการเสริมสร้างพลังอำนาจ คือการสร้างความตระหนักร่วมกัน มอบหมายอำนาจหน้าที่ ให้อิสระในการทำงานร่วมกัน

องค์ประกอบที่ ๕ คุณลักษณะที่ดีของผู้นำเครือข่าย มีความเป็นประชาธิปไตย มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ มีความรับผิดชอบสูง มีภาวะผู้นำทางวิชาการ มีมนุษยสัมพันธ์ จริงใจต่อเพื่อนร่วมงาน มีความสามารถในการสื่อความคิด

องค์ประกอบที่ ๖ การปฏิบัติงานของเครือข่ายและการสะท้อนผล กำหนดวิสัยทัศน์ กำหนดเป้าหมาย กำหนดบทบาทหน้าที่ กำหนดวิธีการสื่อสารและกลไกการประสานงาน ให้ความรู้ความเข้าใจในแผนการปฏิบัติและประเมินผล กำหนดแผนปฏิบัติการ วางระบบการประเมินผล

ผลการตรวจสอบรูปแบบเครือข่าย เกี่ยวกับกระบวนการ/ขั้นตอนการสร้างเครือข่าย และองค์ประกอบสำคัญของเครือข่ายความร่วมมือเพื่อคุณภาพสถานประกอบการใหม่ กระบวนการ/ขั้นตอนการสร้างเครือข่ายความร่วมมือเพื่อพัฒนาคุณภาพสถานประกอบการใหม่ปรากฏผลดังนี้

๑. ขึ้นตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย ควรให้ผู้ทรงคุณวุฒิ ระดับอำเภอ ระดับจังหวัด เข้ามามีส่วนร่วมในการวางนโยบายความร่วมมือ Start up ด้วย

๒. ชั้นประสานหน่วยงาน/องค์กรเครือข่าย ควรติดต่อ/ประสานกลุ่มบุคคล หน่วยงาน/องค์กรที่จะรวมกลุ่มเครือข่ายด้วยการประชาสัมพันธ์ ชี้แจงวัตถุประสงค์ บทบาทของสมาชิก และกิจกรรมของเครือข่าย

๓. ชั้นสร้างพันธมิตรสัญญาร่วมกัน โดยการร่วมกันกำหนดวัตถุประสงค์และ ข้อตกลงใน กิจกรรมของเครือข่าย กำหนดบทบาทหน้าที่และการวางแผนเครือข่าย ตลอดจนการเสริมสร้างและ พัฒนาผู้นำ

๔. ชั้นบริหารจัดการเครือข่าย การบริหารจัดการที่ดีเพื่อความสำเร็จของ เครือข่าย ควรมีวิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ ระบบการบริหารจัดการ ที่เหมาะสมกับสภาพหรือลักษณะ ของเครือข่าย ซึ่งจะทำให้เครือข่ายดำเนินกิจกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล

๕. ชั้นพัฒนาความสัมพันธ์ ได้เพิ่มประเด็นอีก 2 ประเด็น คือ เครือข่ายควรมี ความ โปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ และควรมีการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของเครือข่าย เป็น ระยะๆ สม่ำเสมอ

๖. ชั้นรักษาความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ควรเพิ่มเติมในประเด็นอีก 2 ประเด็น คือ ควรสร้างบรรยากาศการทำงานแบบสมานฉันท์ และควรนำระบบเทคโนโลยีที่มีประสิทธิภาพมาใช้ใน ระบบการประสานงานของเครือข่าย

๒.การประเมินผลการใช้รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

การประเมิน ความเหมาะสมการพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อ ที่จะสร้าง การเรียนรู้ รวมถึงการสื่อสารทั้งภายนอกและ ภายในองค์กรและการสนับสนุนการปฏิบัติการของ สตาร์ทอัพ มีความสัมพันธ์กับผลประกอบการของสตาร์ทอัพเป็น อย่างมาก เพราะการพัฒนา ดังกล่าวจะส่งผลต่อผลประกอบการ ของสตาร์ทอัพอย่างยั่งยืนและมั่นคง (Mature Level) โดยมีความร่วมมือระหว่างองค์กรเป็นปัจจัยที่สองที่ส่งผล ต่อการพัฒนาของสตาร์ทอัพ

๑) มุมมองด้านงบประมาณและทรัพยากร

๒) มุมมองด้านลูกค้า

๓) มุมมองด้านกระบวนการภายใน

๓) มุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา

การประเมินความเป็นผู้ประกอบการ ได้ ดังนี้

๑) ความสามารถทางนวัตกรรม เป็นความสามารถในการแสวงหาช่องทางใหม่ ๆ

๒) ความสามารถในการจัดการกับปัญหา

๓) ความปรารถนาความสำเร็จ เป็นแรงผลักดันให้เกิดการทุ่มเทเพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย

๔) ความสามารถวางแผนอย่างสมจริง

๕) เป็นผู้นำที่เน้นเป้าหมายจะใช้ความสามารถของตนเองและผู้ใต้บังคับบัญชา มุ่งไปสู่เป้าหมายหลัก

๖) ผู้ประกอบการจะรวบรวมข้อมูลและข้อเท็จจริง รวมทั้งศึกษาและกำหนดแนวทางปฏิบัติที่เป็นไปได้

๗) มีความรับผิดชอบ ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดเป้าหมาย และตัดสินใจว่าจะใช้ความสามารถที่มีอยู่ทำงานไปในทิศทางใด

๘) สามารถปรับตัวได้ เป็นความสามารถเปลี่ยนแปลงสิ่งต่างๆ ได้ตามสถานการณ์

๙) เป็นนักจัดองค์การและนักบริการ ผู้ประกอบการจะต้องระบุและจัดกลุ่มพนักงานที่เหมาะสมให้สามารถทำงานประสบความสำเร็จได้ รวมทั้งให้ความสำคัญกับความสามารถของคนและคัดเลือกคนที่เหมาะสมกับงาน

๕.๑.๔ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

๕.๑.๔.๑ องค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่Startupเชิงพุทธ

องค์ความรู้ที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการใหม่Startup พบว่าผู้ประกอบการ Startup หมายถึงบุคคลที่ก่อตั้ง Startup เป็นเจ้าของ หรือหุ้นส่วนและดำเนินการโดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินการ เพื่อผลกำไรและความพอใจ หรือเป็นผู้กระตุ้นในการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ โดยเป็นผู้ที่มีเป้าหมายในการค้นหา มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตัดสินใจตามกระบวนการประกอบกิจการ รวมทั้งผู้ประกอบการต้อง เป็นทำงานอย่างสร้างสรรค์ มีมุมมองในแง่ดีตามพันธะในการจัดสร้างแหล่งทรัพยากรใหม่ หรือนำความสามารถเก่าไปรวมกันเป็นลักษณะใหม่ เพื่อเป้าหมายในการสร้างสรรค์ความมั่นคงของกิจการ คุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ประกอบการ Startup ๑)มีความปรารถนาอย่างแรงกล้า ๒)มีความคิดสร้างสรรค์ ๓)มีความเป็นนักกลยุทธ์ ๔)มีความเป็นผู้นำและกล้าตัดสินใจ ๕)มีความกล้าเสี่ยง ทั้ง ๕ คุณสมบัตินี้ จะเป็นคุณสมบัติเบื้องต้นที่ทำให้รู้ว่ามีพร้อมหรือไม่ ในการเริ่มต้นทำธุรกิจสตาร์ทอัพ

๕.๑.๔.๒ ศักยภาพและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจStartupของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

ศักยภาพของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาจากการศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาพบว่าจากการสัมภาษณ์ และสนทนากลุ่มและนำไปสู่กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการในวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓ พบว่าธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากความเปลี่ยนแปลง สำหรับ Startup ที่ทำธุรกิจเพื่อแก้ปัญหาเฉพาะด้าน ซึ่งในช่วงแรกธุรกิจอาจจะประสบความสำเร็จเพราะสามารถแก้ไขปัญหาได้ แต่เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น ธุรกิจอาจไม่เป็นที่ต้องการของตลาดเหมือนเคย ยกตัวอย่างเช่น Webboard ซึ่งเคยเป็นที่ต้องการตลาด แต่ถูกแทนที่ด้วย Social Media Platform อย่าง Facebook และ Twitter จนทำให้หลายเว็บต้องปิดตัวไป เป็นต้น วิธีการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ startup วิธีการจัดการกับปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจ startup คือ ลดราคาสินค้า เน้นขายถูก ขายเร็ว การลดราคาสินค้าให้ราคาต่ำลง จะช่วยให้สินค้าที่ค้างอยู่ขายได้เร็วมากขึ้น วิธีการแก้ไขปัญหาสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของตลาด

เมื่อสินค้าไม่เป็นที่ต้องการของตลาดอย่างเคย ไม่มีเหตุผลที่ต้องฝืนผลิตสินค้าและบริการต่อไป แต่ไม่ใช่จะต้องยอมแพ้เสมอไป เพราะยังมีวิธีการแก้ไขปัญห สำหรับปัญหา Product Market Fit การ Pivot สามารถทำได้ โดยการแก้ไขสินค้า (Product) เริ่มต้นด้วยการตั้งคำถามกับผลิตภัณฑ์ว่ามีประสิทธิภาพในการแก้ไขปัญหามากน้อยแค่ไหน อาจจะลองเพิ่มหรือลดฟีเจอร์ที่ไม่จำเป็นออก เพื่อให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น ศึกษากลุ่มลูกค้าอีกครั้ง (Target Customer) บางครั้งสินค้าที่ผลิตออกมาอาจจะดีอยู่แล้ว เพียงแค่ขายลูกค้าผิดกลุ่มเท่านั้นเอง ลองศึกษาลูกค้าเพิ่มเติมว่ามีใครบ้างที่ประสบปัญหาดังกล่าว แล้วสินค้าของคุณช่วยแก้ไขปัญหให้พวกเขาได้อย่างไร การสื่อสารกับลูกค้า (Messaging) การหา Product Market Fit ให้เจอ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์และลูกค้าแล้ว การสื่อสารก็สำคัญไม่แพ้กัน เพราะหากสินค้าดี ตอบโจทย์ความต้องการ แต่ลูกค้าไม่เข้าใจว่าสินค้าจะเข้ามาแก้ไขปัญหได้อย่างไร การตัดสินใจซื้อก็อาจจะไม่เกิดขึ้น ดังนั้นคุณอาจต้องลองปรับวิธีการสื่อสารให้ลูกค้าเห็นคุณค่าของสินค้ามากขึ้น

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจStartupของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาจากการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ Startup ของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาพบว่ามีหลายปัจจัยด้วยกัน ดังนี้จากการสัมภาษณ์ และสนทนากลุ่ม และนำไปสู่กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการในวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓ พบว่าท่านคิดว่าอะไรบ้างที่เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ Start Up ๑)ปัจจัยด้านความรู้ ไอเดีย ๒)ปัจจัยด้านการเมืองและสภาพเศรษฐกิจ ๓)ปัจจัยด้านสังคม ๔)ปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคและการลดต้นทุนด้วยเทคโนโลยี ๕)ปัจจัยด้านการเรียนรู้ข่าวสาร ๖)ปัจจัยด้านแหล่งวัตถุดิบและเครือข่ายชุมชนส่งผลต่อการตัดสินใจ

๕.๑.๔.๓ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup

จากการศึกษารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup พบว่า ข้อมูลพื้นฐานการ ประกอบการใหม่ สภาพการณ์ สภาพปัญหา จุดแข็ง จุดอ่อน และปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการวิเคราะห์ในขั้นการวิจัย (Research: R1) การศึกษาวิเคราะห์องค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องและสำรวจข้อมูลพื้นฐาน (Analysis: A) โดยผู้วิจัยทำการออกแบบ และจัดทำรูป แบบการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการชุมชนฯ โดยอาศัยแนวคิดทฤษฎี ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ชุมชน และปรากฏการณ์ทางสังคมจากการสัมภาษณ์ และสนทนากลุ่ม และนำไปสู่กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการในวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๓ พบว่า

ธุรกิจ Startupมีความต้องการสนับสนุนทางด้านไต่บ้าง และจากหน่วยงานใด ธุรกิจ Startupมีการดำเนินธุรกิจจำเป็นที่จะต้องเงินลงทุน เพื่อใช้เป็นฐานในการสนับสนุนการเติบโต เมื่อธุรกิจเริ่มเป็นรูปเป็นร่าง เข้าที่เข้าทาง การขยายขนาดของธุรกิจก็มีความจำเป็นที่จะต้องเงินลงทุนมากขึ้น ดังนั้น หากได้รู้จักกับแหล่งเงินทุนที่ดี ก็มีโอกาที่ธุรกิจจะเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดได้ ทั้งนี้ เพราะ Startup คือ ผู้ก่อตั้งธุรกิจ ด้วยบุคลากรและทรัพยากรจำนวนน้อย แต่มี

รูปแบบ Software หรือ Application ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้จำนวนมาก เพื่อสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลาอันสั้น ดังนั้น การกำหนดดัชนีชี้วัดความสำเร็จของ Startup ที่สามารถประยุกต์ใช้ได้เป็นอย่างดี คือ ผลลัพธ์เป็นที่รู้จักของตลาดและสังคม ตลาดมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจมีกำไรจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

หลักธรรมทางพระพุทธศาสนาที่นำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup -หลักพรหมวิหาร ๔ (เมตตา,เมตตา กรุณา มุทิตาและอุเบกขา) กับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up พรหมวิหาร ๔ หมายถึง หลักธรรมหนึ่งของพระพุทธศาสนาที่สอนให้ประพฤติปฏิบัติ หรือควบคุมกำกับทางจิตใจของมนุษย์ให้อยู่กับสังคมในโลกปัจจุบัน โดยการแสดงออกในด้านความรัก ความปรารถนาให้ทุกคนมีความสุขและให้มีจิตใจสงสาร คิดช่วยเหลือทุกคนรวมทั้งสัตว์ทั้งหลายให้พ้น ทุกข์ รวมถึงด้านจิตใจ พลอยยินดีกับคนที่เขาได้ดีมีความสุข กอปรด้วยอาการที่แสดงออกด้วยความ เทียงตรง เทียงธรรม ไม่ลำเอียงด้วยรักและชัง ใครทำดีได้ดีทำชั่วได้ชั่ว ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ท่านใด มีพรหมวิหาร ๔ ประการ ผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ท่านนั้นย่อมมีจิตใจสมบูรณ์ทั้งร่างกาย จิตใจของ ตนเองและผู้อื่น - หลักอิทธิบาท ๔ (ฉันทะ, วิริยะ, จิตตะ และวิมังสา) กับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Start up -หลักไตรสิกขา(ศีล,สมาธิ,ปัญญา) กับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่Startup -หลักทศพิธราชธรรม (ทาน , ศีล,บริจาค,ความซื่อตรง,ความอ่อนโยน,ความเพียร,ความไม่โกรธ,ความไม่เบียดเบียน,ความอดทน,ความเที่ยงธรรม) กับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่Start up

จากการศึกษารูปแบบเชิงพุทธ พบว่าผู้ประกอบการมีความสำคัญมาก เพราะถือว่าเป็นคติธรรมน่าใจให้สามารถประกอบอาชีพได้อย่างราบรื่น หมดสวามนตีให้พระเจ้า เข้าวัดทำบุญปล่อยนกปล่อยปลา ทำให้เชื่อว่ากิจการรุ่งเรืองและพบกับความสุขในสภาวะการแข่งขันที่สูง แต่ไม่พบว่ามี ความเครียดหรือกังวล ส่งผลให้การนำหลักธรรมมาใช้มีประโยชน์มากที่สุด

๕.๒ อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ใน จังหวัดนครราชสีมา มีประเด็นที่นำมาอภิปราย ดังนี้

ธุรกิจ Startup ประเภทบริการ จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ๆ ธุรกิจนี้จะต้องมีความแปลกใหม่ตลอดเวลา มีความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถเรียกความสนใจให้คนมาใช้บริการได้และยังให้ความสำคัญกับจังหวะเวลาที่ผู้คน ส่วนมากพบเจอปัญหาและเกิดความต้องการพอดีอีกด้วยดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนธุรกิจที่ดีและคิดครอบคลุม ทุกด้านทุกมุม ในการทำธุรกิจนั้น ปัจจัยด้านเงินทุนสำคัญมาก กับธุรกิจ Startup ทุกๆประเภทแต่ทั้งนี้ก็คือ เป็นปัจจัยรองที่แต่ละธุรกิจให้ความสำคัญเพราะหากธุรกิจนั้นมีทีมที่ดี แนวความคิดใหม่ๆ แผนธุรกิจที่นำลงทุน และจังหวะเวลาที่เหมาะสมก็จะสามารถหาเงินระดมทุนได้ไม่ยาก ธุรกิจ Startup นั้นประสบความสำเร็จ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของณัฐวุฒิ วิเศษ ได้ศึกษาคุณลักษณะและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ

ของนักศึกษา สาขาการเป็นผู้ประกอบการ ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า คุณลักษณะที่แตกต่างกัน จะส่งผลต่อความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกัน Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบ ใหม่ที่สอดคล้อง กับยุคของไทยแลนด์ ๔.๐ เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็วแต่การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีปัจจัยหลายๆ ด้านผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จมีอยู่หลักๆ ๕ ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้าน ทีมงาน ปัจจัยด้าน แนวความคิดใหม่ ๆ ปัจจัยด้านแผนธุรกิจและปัจจัยด้านเงินทุน ซึ่งปัจจัยแต่ละด้านก็ขึ้นอยู่กับ ประเภทของธุรกิจ Startup นั้น ๆ ด้วย ว่าจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านไหนเป็นอันดับแรก ดังนั้น ธุรกิจ Startup จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีหนึ่งใน ๕ ปัจจัยนี้เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ Startup ที่จะประสบความสำเร็จได้ คือ ธุรกิจต้องสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้^๑

การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา รูปแบบการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธ มีความสอดคล้องกับหน่วยงานภาครัฐจัดขึ้น คือ ๑.กิจกรรม ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย หลักสูตรสำหรับกลุ่มผู้เริ่มต้น จะให้การอบรมเกี่ยวกับการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ Business (๒ วัน) และหลักสูตรสำหรับกลุ่มผู้ มีประสบการณ์ จะมุ่งเน้น ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ และสามารถพัฒนาเชิงลึกได้ โดยให้การอบรม เกี่ยวกับการวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของกฤษฎา เสกตระกูล รอง ผู้จัดการ หัวหน้าสายงาน พัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กล่าวว่าในยุคนี้ เราจะได้ยินคนรุ่นใหม่ ๆ ทั้งที่ กำลังจบการศึกษาและที่กำลังทำงานประจำ พูดให้ได้ยินอยู่เสมอว่าการ เป็นเจ้าของธุรกิจ เป็นอาชีพในฝันที่อยากทำ เพราะนอกจาก จะได้เป็นเจ้านายตัวเองแล้ว ยังมีอิสระ ใน การทำงานหารายได้ด้วยฝีมือตัวเอง อย่างไรก็ตาม การจะเป็นเจ้าของธุรกิจที่เข้มแข็ง อยู่รอดได้ จนประสบความสำเร็จนั้น จำเป็น ที่ผู้ประกอบการต้องมีความรู้ความเข้าใจใน การทำธุรกิจเป็นอย่างดี เสียก่อน โดยเฉพาะ ธุรกิจสตาร์ทอัพ^๒

การวิจัยเรื่องพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการ บริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา มีประเด็นที่น่าสนใจมาอภิปราย ดังนี้

ปัจจุบันเป็นที่ยอมรับว่าเทคโนโลยีสารสนเทศ(Information Technology หรือITได้ เจริญก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว และมีบทบาทสำคัญในด้านต่างๆ อย่างกว้างขวาง ทั้งทางด้าน เศรษฐกิจอุตสาหกรรม การบริการสังคม สาธารณสุข สิ่งแวดล้อม รวมทั้งด้านการศึกษา ซึ่งสอดคล้อง

^๑ณัฐวุฒิ วิเศษ, คุณลักษณะและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร, (กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์, ๒๕๕๒).

^๒ กฤษฎา เสกตระกูล , SET Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ , พิมพ์ครั้งที่ ๒ , (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย : กรุงเทพมหานคร , ๒๕๖๑).

กับงานวิจัยของสุระชาติ ชุมพร^๓ ได้ศึกษาวิจัยเรื่องสภาพและปัญหาการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศในสถานศึกษาของผู้บริหารสถานศึกษา โรงเรียนสังกัดกลุ่มการศึกษาท้องถิ่นที่ ๙ ตามความคิดเห็น ของผู้บริหารสถานศึกษา ผลการวิจัยพบว่า จำแนก ตามขนาดโรงเรียน โดยภาพรวมไม่แตกต่างกัน และด้าน ความต้องการในการบริหารเทคโนโลยีสารสนเทศใน สถานศึกษา จำแนกตามขนาดสถานศึกษา โดยภาพรวม ไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเนื่องจากสำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษา พระนครศรีอยุธยา เขต มีการวางแผนและการจัดสรรงบประมาณที่ยืดหยุ่น ปรับเปลี่ยนตามเหตุผล และความจำเป็นสำหรับด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ให้เกิดประสิทธิภาพ

สภาพปัจจุบัน ปัญหา ความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบเครือข่ายขึ้นอยู่กับผู้ขายมากเกินไป ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอวิธีการแก้ปัญหา, การเลือกอุปกรณ์, การตั้งค่าระบบ, การแก้ไขปัญหา ซึ่งในหลายๆ ครั้งองค์กรเองก็อาจจะไม่ได้รับสิ่งที่ดีที่สุด หรือเหมาะสมที่สุดกลับไป เมื่อไม่สามารถที่ควบคุมหรือเซตระบบทางไอทีก็ยากที่จะพัฒนาระบบมาติดตั้งในองค์กรของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุระพันธ์ ศิลปศาสตร์^๔ ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาสภาพปัจจุบัน ปัญหา ความต้องการและเพื่อเปรียบเทียบปัญหาความต้องการใช้ เทคโนโลยี สารสนเทศเพื่อการศึกษาของผู้บริหารโรงเรียน สังกัดกรมสามัญศึกษา จังหวัดอุบลราชธานี ในด้าน บุคลากร ด้านงบประมาณ ด้านวัสดุครุภัณฑ์และด้านการจัดการ โดยจำแนกตามอายุราชการ ตำแหน่งและขนาด โรงเรียนของตามความคิดเห็นของครูผู้รับผิดชอบงาน สารสนเทศของโรงเรียน ผู้ช่วยผู้บริหารโรงเรียนและ ผู้บริหารโรงเรียน ผลการวิจัยพบว่า ความต้องการใช้ เทคโนโลยี สารสนเทศเพื่อการศึกษา จำแนกตามขนาดของ โรงเรียน ไม่แตกต่าง ส่วนผลการเปรียบเทียบปัญหา และ ความต้องการในการบริหารเทคโนโลยีสารสนเทศของ สถานศึกษา จำแนกตามประสบการณ์ใน ตำแหน่ง โดยภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้บริหารสถานศึกษาและ ครูผู้สอนวิชาคอมพิวเตอร์รู้ และเข้าใจในนโยบาย การบริหารเทคโนโลยีและ สารสนเทศของ สถานศึกษา จึงสามารถดำเนินงานได้ตามระบบปัญหาต่างๆ จึงลดน้อยลง และสอดคล้องกับงานวิจัยของพนทิพย์ ภูติยา^๕ ได้ศึกษาวิจัยเรื่องสภาพปัญหา และแนวทาง การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อ การศึกษาของบุคลากร ในโรงเรียนสังกัดสำนักงานการศึกษาเทศบาลสกลนคร โดยศึกษาสภาพปัญหา และเปรียบเทียบตาม ประสบการณ์ทำงานและการปฏิบัติงานในโรงเรียนที่มีขนาดต่างกัน ตามความคิดเห็นของบุคลากรในโรงเรียน สังกัดสำนักงานการศึกษาเทศบาลสกลนคร ผลการวิจัย พบว่า สภาพ และปัญหาการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการศึกษาจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน ไม่แตกต่างกัน

^๓ สุระชาติ ชุมพร, “สภาพและปัญหาการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในสถานศึกษาของผู้บริหาร สถานศึกษา โรงเรียน สังกัดกลุ่มการศึกษาท้องถิ่น ที่ ๙”, *วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา การบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏ อุตรธานี*, ๒๕๕๐.

^๔ สุระพันธ์ ศิลปศาสตร์, “สภาพปัจจุบันปัญหาและ ความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการศึกษา ในการบริหารของผู้บริหารโรงเรียน สังกัดกรมสามัญศึกษา”, *วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการ บริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง*, ๒๕๕๔.

^๕ พนทิพย์ ภูติยา, “สภาพปัญหาและแนวทางการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการศึกษาของบุคลากรใน โรงเรียน สังกัดสำนักงานการศึกษาเทศบาล สกลนคร”, *วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหาร การศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร*, ๒๕๕๐.

และด้านความต้องการในการบริหารเทคโนโลยีสารสนเทศ ของสถานศึกษา จำแนกตามประสบการณ์ ในตำแหน่ง โดยภาพรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้อาจเป็น เพราะผู้บริหารสถานศึกษาและ ครูผู้สอนวิชาคอมพิวเตอร์ พร้อมทั้งจะนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการ สถานศึกษาและการเรียนการสอน พัฒนา สถานศึกษา ความต้องการด้านบริหารจัดการซึ่งเป็นหน้าที่ ของผู้บริหารที่จะนำพาบุคลากรให้สามารถนำเทคโนโลยี สารสนเทศมาปรับใช้ให้เกิดประสิทธิภาพ และคุ้มค่า จึงทำให้ความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน

การสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัด นครราชสีมากลุ่มธุรกิจที่สนใจหรือกำลังประกอบธุรกิจแบบ start-up

ปัจจัยภายนอกที่สนับสนุนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเกี่ยวกับการตัดสินใจเริ่มต้น ประกอบธุรกิจ start-up ในจังหวัดนครราชสีมาปัจจัยด้านวิทยาการเทคโนโลยีกลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ย ระดับความคิดเห็นในเรื่อง อินเทอร์เน็ตทำให้ท่านสามารถติดต่อสื่อสารกับลูกค้าในการทำธุรกิจแบบ start-up ในประเทศไทยได้ สะดวกสบายมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของปาริชาติ วิเชียร^๖ ได้ศึกษาวิจัยเรื่องการวิจัยเรื่องสภาพและ ความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารและ จัดการศึกษาของโรงเรียน สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษาพังงา ความความคิดเห็น ของ ครูผู้สอน ผลการวิจัยพบว่า ผลการเปรียบเทียบความ ต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัด การศึกษาของครูที่มีอายุราชการต่างกัน มีความต้องการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อ การบริหารและจัดการศึกษา ในภาพรวมและรายด้านในทุกด้านไม่แตกต่างกัน และสอดคล้องกับ งานวิจัยของ ยืน ภู่วรรณ , สมชาย นำประเสริฐชัยได้กล่าวถึงความสำคัญของเทคโนโลยี สารสนเทศไว้ว่า เป็นเทคโนโลยีสารสนเทศที่มีประโยชน์ต่อการพัฒนาประเทศชาติให้เจริญก้าวหน้า เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับวิถีความเป็นอยู่ของสังคมสมัยใหม่อย่างมาก เทคโนโลยี สารสนเทศก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงกับโลกครั้งใหญ่ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคตหรือกล่าวได้ว่า เทคโนโลยีสารสนเทศมีผลกระทบต่อทุกสิ่งทุกอย่างทั้งทางการดำเนินชีวิต เศรษฐกิจ สังคม การเมือง การศึกษาและอื่นๆ เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี คอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี สื่อสารในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ลักษณะเด่นที่สำคัญ ของเทคโนโลยีสารสนเทศมี ดังนี้เทคโนโลยีสารสนเทศช่วยเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุนและเพิ่ม ประสิทธิภาพทำงานในการประกอบการ ทางด้านเศรษฐกิจ การค้า และการอุตสาหกรรม จำเป็นต้องหาวิธีในการเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุน และ เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานคอมพิวเตอร์และ ระบบสื่อสารช่วยทำให้เกิดระบบอัตโนมัติ^๗

ธุรกิจแบบ Startup เติบโตได้ด้วยการจับคู่ไอเดียเดียวที่แปลกใหม่เข้ากับการเทคโนโลยีทั่วไป กลายเป็นธุรกิจที่ตลาดด้วยบริการที่ไม่เหมือนใคร เช่น บริการรับส่งคน พัสดุ หรืออาหาร แต่ปัญหาของ Startup เหล่านี้ คือ การไม่มีจุดแข็งในระยะยาว ทำให้คู่แข่งเลียนแบบและพัฒนาระบบให้ดีกว่าได้ในเวลา อันสั้นแล้วตีตื้นขึ้นมาแย่งพื้นที่ในตลาดได้อย่างรวดเร็ว จนหลาย ๆ ครั้งก็ต้องพ่ายแพ้ไปเพราะคิดกลยุทธ์ใหม่ ขึ้นมาตอบโต้ไม่สำเร็จ Startup หลายรายจึงเริ่มมองหาทางออกในการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน **สอดคล้อง**

^๖ ปาริชาติ วิเชียร, “สภาพและความต้องการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัด การศึกษา ของโรงเรียน สังกัดส ำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษาพังงา”, วิทยานิพนธ์ ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏพังงา, ๒๕๕๔.

^๗ยืน ภู่วรรณและสมชาย นำประเสริฐ. ไอซีทีเพื่อการศึกษาไทย. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดบุ๊คชนั้ , ๒๕๔๖.

กับงานวิจัยของสุกัญญา พักสกุล ได้ทำการค้นคว้าอิสระเรื่อง การศึกษาความสัมพันธ์ ระหว่างการใช้สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกับสมรรถภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสารของบุคลากรครูโรงเรียนนาครประสิทธิ์อำเภอสามพราณ จังหวัดนครปฐม โดย ผลการวิจัยพบว่า ๑.การใช้สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศโดยภาพรวมสามารถเรียงลำดับ ได้ดังนี้ ๑)การใช้ฐานข้อมูล ๒)การใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ๓)การใช้อินเทอร์เน็ต ๔)การใช้บทเรียนคอมพิวเตอร์ ช่วยสอนและ ๕) การใช้มัลติมีเดีย ๒.สมรรถภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารของบุคลากรครูเมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า เจตคติต่อการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร อยู่ในระดับมาก ด้านความรู้ และด้านทักษะการปฏิบัติอยู่ในระดับน้อย ๓.การใช้สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกับสมรรถภาพด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01โดยมีความสัมพันธ์กันในระดับค่อนข้างสูง

การทดลองใช้และตรวจสอบคุณลักษณะของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เป็นการนำระบบไปทดลองใช้ในการบริหารจัดการและการบริการของธุรกิจ Startup ธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ธุรกิจเริ่มต้น เปิดบริษัทขึ้นมาใหม่เพื่อรองรับ ธุรกิจด้านไอที และรวมถึงการทำธุรกิจให้เติบโตขึ้นแบบก้าวกระโดด สามารถสร้างรายได้จำนวนมาก เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน สอดคล้องกับงานวิจัยของสุพรรณนา เอี่ยมสะอาด ได้ทำการค้นคว้าอิสระ เรื่อง การศึกษาพฤติกรรมและความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการศึกษาของนักศึกษา ระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ ซึ่งผลการวิจัยพบว่า ๑.สภาพการใช้เทคโนโลยี สารสนเทศและการสื่อสาร มีผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็น เพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีความถี่ในการใช้ทุกวัน/เกือบทุกวัน และมีสภาพการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการศึกษาตามวัตถุประสงค์เพื่อการติดต่อสื่อสารมากที่สุด รองลงมาคือด้านวัตถุประสงค์เพื่อการค้นคว้า เท้ากับด้านวัตถุประสงค์เพื่อการเรียน ๒.พฤติกรรมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการใช้อยู่ในระดับปานกลาง คือ การติดต่อสื่อสารมากที่สุด รองลงมา คือ การใช้ ความบันเทิงส่วนบุคคล และด้านการศึกษา ๓.ความต้องการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพื่อพิจารณาแล้วพบว่า ด้านระบบการสื่อสารมากที่สุด รองลงมาคือด้านสภาพแวดล้อม ด้านการบริการของผู้ให้บริการ ด้านการเรียนการสอนออนไลน์ ด้านฮาร์ดแวร์ ด้านซอฟต์แวร์ และด้านฐานข้อมูล^๕

การวิจัยเรื่องการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” มีประเด็นที่น่าสนใจอภิปราย ดังนี้

ธุรกิจ Startup ประเภทบริการ จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ๆ ธุรกิจนี้จะต้องมีความแปลกใหม่ตลอดเวลา มีความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถเรียกความสนใจให้คนมาใช้บริการได้และยังให้ความสำคัญกับจังหวะเวลาที่ผู้คน ส่วนมากพบเจอปัญหาและเกิดความต้องการ

^๕ สุพรรณนา เอี่ยมสะอาด. การศึกษาพฤติกรรมและความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการศึกษาของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์, วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยศิลปากร.๒๕๕๒.

พอดีอีกด้วยดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนธุรกิจที่ดีและคิดครอบคลุม ทุกด้านทุกมุม ในการทำธุรกิจนั้น ปัจจัยด้านเงินทุนสำคัญมาก กับธุรกิจ Startup ทุกๆประเภทแต่ทั้งนี้ก็ถือเป็นปัจจัยรองที่แต่ละธุรกิจให้ความสำคัญเพราะหากธุรกิจนั้นมีมีทีมที่ดี แนวความคิดใหม่ๆ แผนธุรกิจที่น่าลงทุน และจังหวะเวลาที่เหมาะสมก็จะสามารถหาเงินระดมทุนได้ไม่ยาก ธุรกิจ Startup นั้นประสบความสำเร็จ

ความต้องการอันดับหนึ่งของสตาร์ทอัพในการได้รับการสนับสนุนและคำแนะนำจาก นักธุรกิจรุ่นพี่ที่ประสบความสำเร็จ คือ การสร้างเครือข่าย สตาร์ทอัพต้องการให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนการเพิ่มแหล่งเงินทุน การร่วมลงทุน รองลงมาคือ การแก้ไขกฎหมาย หลักเกณฑ์ ข้อบังคับ ในการประกอบธุรกิจ และการเพิ่มมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนทางภาษีซึ่งสอดคล้องกับ **งานวิจัยของณัฐวุฒิ วิเศษ** ได้ศึกษาคุณลักษณะและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา สาขาการเป็นผู้ประกอบการ ในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่า คุณลักษณะที่แตกต่างกันจะส่งผลต่อ ความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการแตกต่างกัน Startup เป็นแนวคิดธุรกิจแบบ ใหม่ที่สอดคล้องกับยุคของ ไทยแลนด์ ๔.๐ เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็วแต่การที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ นั้น ต้องมีปัจจัยหลายๆ ด้านผลการศึกษาพบว่าปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจ Startup ประสบความสำเร็จมี อยู่หลักๆ ๕ ปัจจัย คือ ปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้าน ทีมงาน ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ ๆ ปัจจัยด้านแผนธุรกิจและปัจจัยด้านเงินทุน ซึ่งปัจจัยแต่ละด้านก็ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ Startup นั้น ๆ ด้วย ว่าจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านไหนเป็นอันดับแรก ดังนั้นธุรกิจ Startup จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีหนึ่งใน ๕ ปัจจัยนี้เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ Startup ที่จะประสบความสำเร็จได้ คือ ธุรกิจต้องสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้^๔ และสอดคล้องกับ**งานวิจัยของวันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์** ได้ศึกษา คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยศึกษาความสำเร็จในการ ดำเนินธุรกิจของ ผู้ประกอบการร้านค้า เพื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะของผู้ประกอบการจำแนกตาม ปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ประกอบการร้านค้า และเพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการร้านค้าที่ ส่งผลต่อความสำเร็จ ในการประกอบการ กลุ่มตัวอย่าง จำนวน ๒๐๐ คน เครื่องมือที่ใช้ในการ รวบรวมข้อมูลเป็น แบบสอบถามสถิติที่ใช้ใน การวิเคราะห์ข้อมูล คือ วิเคราะห์ค่าเอฟ และวิเคราะห์ ความถดถอยแบบพหุคูณเพื่อทดสอบสมมุติฐาน พบว่า ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ ด้าน ความเป็นตัวของตัวเอง ด้านความมีนวัตกรรม ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความ ก้าวร้าวในการแข่งขัน ด้านความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ และด้านความใส่ใจในความสำเร็จ อยู่ในระดับมากถึงมากที่สุด ผลการทดสอบสมมุติฐานพบว่า ด้านความเป็นตัวของตัวเองและด้าน ความสม่ำเสมอและใส่ใจใน การเรียนรู้ของผู้ประกอบการร้านค้าที่มีอายุต่างกัน มีคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการต่างกัน ผู้ประกอบการที่มีข้อมูลระดับการศึกษาแตกต่างกันจะมีคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการที่ต่างกัน คุณลักษณะของผู้ประกอบการด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันและด้าน

^๔ณัฐวุฒิ วิเศษ, **คุณลักษณะและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร**, (กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์,2552).

ความใส่ใจในความสำเร็จมี อิทธิพลทางบวกต่อความสำเร็จในการประกอบการ ซึ่งประโยชน์ที่ได้จากการวิจัยนี้ คือผู้ประกอบการ ต้องมีการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมทางด้านการบริหารจัดการกรณีศึกษาต่างๆ เพื่อให้การประกอบ ธุรกิจนั้นมีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จ^{๑๐}

องค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup เชิงพุทธ เริ่มแรกของผู้ประกอบการใหม่ที่เรียกว่า Start up ได้เรียนรู้และสร้างความเข้าใจกับธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่สอดคล้องกับแนวคิดของเว็บไซต์อินเทอร์เน็ตประเทศไทยแลนด์ที่กล่าวไว้ว่าธุรกิจที่เกิดขึ้นใหม่ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ธุรกิจเริ่มต้น เปิดบริษัทขึ้นมาใหม่เพื่อรองรับ ธุรกิจด้านไอที และรวมถึงการทำธุรกิจให้เติบโตขึ้นแบบก้าวกระโดด สามารถสร้างรายได้จำนวนมาก เป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นเพื่อแก้ปัญหาในชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นธุรกิจด้านไอที ในวงการไอทีนั้น เอง เช่น แอปพลิเคชันต่างๆ^{๑๑} และสอดคล้องกับแนวคิดของเสน่ห์ ศรีสุวรรณกล่าวว่า การเริ่มต้นธุรกิจเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดดสร้างรายได้จากการขยายธุรกิจอย่างรวดเร็ว (Scalable) และทำซ้ำ (Repeatable) ถ้าทำธุรกิจผ่านเทคโนโลยีก็จะเรียกว่า Tech Startup ส่วนใหญ่ มักจะเป็นธุรกิจเพื่อการแก้ปัญหา (Solutions) หรือโอกาสที่ยังไม่มีใครเคยเห็นหรือไม่เคยทำมาก่อน เช่น แอปพลิเคชันบางอย่างเช่น แอปพลิเคชันให้บริการรถแท็กซี่ แอปพลิเคชันเคลมประกันเมื่อเกิดอุบัติเหตุด้วยตัวเอง เป็นต้น การใช้เงินทุนเริ่มต้นในการทำสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง Tech Startup ไม่สูงนักเพราะอาศัยเทคโนโลยีที่มีการพัฒนามาใช้งานแล้ว การขยายธุรกิจผ่านเทคโนโลยีเป็นไปได้อย่างรวดเร็วทุกที่ทุกเวลา^{๑๒}

ศักยภาพและปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจStartupของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมาที่สำคัญ คือการเรียนรู้สร้างความเข้าใจก่อนที่จะลงมือปฏิบัติงานอย่างจริงจัง ซึ่งต้องสร้างความเข้าใจในตัวเอง ทีมงาน โอกาส และเวลา เพราะทำรูปแบบเดิมๆ ผลลัพธ์ก็มักจะได้แบบเดิมๆไม่มีอะไรใหม่และไม่ได้แสดงศักยภาพออกมาใช้อย่างเต็มเปี่ยม **สอดคล้องกับแนวคิดของโครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มศก.กล่าวว่า** แนวคิดเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ ในการดำเนินธุรกิจรูปแบบเดิม ซึ่งอาศัยองค์ความรู้ทางด้านการจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจในรูปแบบการจัดการเชิงกลยุทธ์ของวิสาหกิจเพื่อสังคมสู่ประเทศไทย ๔.๐ ตามนโยบายของภาครัฐซึ่งอยู่ในระยะเปลี่ยนผ่าน โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมจะเป็นองค์กรที่ใช้วิธีการจัดการกิจการ

^{๑๐} วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์. **คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดนัดดอนหวาย จังหวัดนครปฐม**, วารสารวิชาการ Veridian E-Journal Silpakorn University (ฉบับมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ, 2558). 8(2), 967-988.

^{๑๑} เว็บไซต์อินเทอร์เน็ตประเทศไทยแลนด์. **ความหมายของสตาร์ทอัพ**. สืบค้นเมื่อ 28 มีนาคม 2563 จาก www.interspace.co.th

^{๑๒} เสน่ห์ ศรีสุวรรณ . (2559). **Startup คืออะไร**. สืบค้นเมื่อ 12 มีนาคม 2563 จาก www.smartsme.co.th

เช่นเดียวกับบริษัทเอกชน แต่เป้าหมายสำคัญของการประกอบธุรกิจ คือ การนำกำไรที่ได้จากการดำเนินการ กลับคืนสู่สังคมและสิ่งแวดล้อม เกิดการพัฒนาคน ผลิตภัณฑ์ และระบบการจัดการ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กร^{๑๓} แต่เนื่องจากในยุคปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจได้นำเอาเทคโนโลยีมาเป็นตัวช่วยในการขับเคลื่อนดังนั้นการดำเนินธุรกิจรูปแบบดังกล่าวยังไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างแท้จริงอันเนื่องมาจากเทคโนโลยีเป็นหัวใจ สำคัญของสตาร์ทอัพของประเทศไทย อยู่ที่โมเดลธุรกิจ (business model) ซึ่งหมายถึง รูปแบบวิธีการ ดำเนินกิจการของบริษัทในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ซึ่งโดยทั่วไปจะเห็นว่าโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพมักจะมีรูปแบบแตกต่างไปจากธุรกิจที่เคยมีมาในอดีต และมักจะมีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ ในการสร้างธุรกิจ ยกตัวอย่างเช่น GRAB taxi ซึ่งเป็น Application สำหรับเรียกใช้บริการโดยสาร รถแท็กซี่เพื่อแก้ปัญหาของความยุ่งยากในการใช้บริการในรูปแบบเดิมที่ลูกค้าจะต้องออกไปรอแท็กซี่ของคนในแถบเอเชีย ซึ่งบริษัทจะได้กำไรจากการเก็บค่าบริการเพิ่มเติม ซึ่งแม้ว่าแนวคิดไม่ได้ต่างจากการโทรศัพท์เรียกแท็กซี่ ผ่านศูนย์ต่าง ๆ ที่มีอยู่ก่อนหน้านี้ แต่การใช้ Application บนโทรศัพท์มือถือเป็นวิถีในการใช้ชีวิตของคน ปัจจุบันมากกว่าและสามารถนำเครื่องมือที่ใช้ในชีวิตประจำวันมาใช้ได้ อย่างเต็มศักยภาพ^{๑๔} และสอดคล้องกับทฤษฎีเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ ขั้นตอนการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ 1. ขั้นตอนการสร้างสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากปัญหา หรือการสร้างสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ เพื่อนำมาใช้ในการแก้ไขปัญหา (Problem Solution Fit) ซึ่งในส่วนนี้จัดได้ว่าเป็นระยะเริ่มต้นสำหรับ การสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่เกิดจากการพัฒนาไอเดีย หรือแนวความคิดที่อาจจะมาจากความต้องการแก้ปัญหา Pain point บางอย่างของผู้คน หรือคิดค้นสิ่งประดิษฐ์ นวัตกรรมที่สามารถเข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินชีวิตประจำวันของมนุษย์ทำให้การดำเนินชีวิตมีความสะดวกสบายยิ่งขึ้น มี คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยได้ทำการพิสูจน์ว่าเป็นปัญหาที่มีอยู่จริง และมีความต้องการแก้ไข โดยสามารถคิดผลิตภัณฑ์ที่สามารถแก้ปัญหานั้นๆ ได้ อาจจะเรียกได้ว่าเป็นช่วงเวลาของการค้นหา และการแก้ปัญหา โดยเริ่มจากการหาปัญหาที่เกิดขึ้นรอบตัว แล้วนำมาสร้างเป็นโจทย์สำหรับการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นนั้นได้^{๑๕}

การนำรูปแบบมาปรับใช้และนำมาสู่การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup สิ่งที่น่าสนใจ คือ ด้านปัจจัยการผลิต กระบวนการ และปัจจัยที่ส่งเสริมผู้ประกอบการ สอดคล้องกับแนวคิดของณฤทธิ์ วรพงษ์ดี กล่าวว่าขั้นตอนการสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบเพื่อนำไปทดสอบกับตลาด (Product Market Fit) ซึ่งจะเป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ที่

^{๑๓} นงคราญ ไชยเมือง และจิรัฐ กาญจน์บุญเรือง. การจัดการเชิงกลยุทธ์ของวิสาหกิจเพื่อสังคม สู่ประเทศไทย 4.0. สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยพายัพ, ๒๕๖๐.

^{๑๔} โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มศก. แนวคิดเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ. สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2563 จาก www.startup.su.ac.th

^{๑๕} ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี. SET Your Startup Business Guide รู้จัดธุรกิจสตาร์ทอัพ. ห้องเรียนผู้ประกอบการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. ๒๕๖๐.

สามารถนำไปใช้งานได้จริง เพื่อนำไปทดลองใช้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือ ตลาดกับกลุ่มตัวอย่างและทำการเก็บผลสะท้อนกลับ (Feedback) จากลูกค้ารับฟังความคิดเห็นที่ได้จาก กลุ่มลูกค้าในด้านการใช้งานสินค้าและบริการทำการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมายว่าดีไม่ดียังไรใช้ แล้วชอบหรือไม่ชอบตรงไหน ใช้แล้วอยากจะใช้ต่อหรือไม่ แล้วนำผลที่ได้นั้นมาปรับปรุงให้ได้สินค้า บริการ หรือผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์กับความต้องการของตลาด และในช่วงเวลาเดียวกันสตาร์ทอัพจะต้อง เริ่มมองหาผู้ลงทุนอย่างจริงจัง เพื่อทำการระดมทุนในการขยายการผลิต และขยายการตลาดเพื่อรองรับสินค้าและบริการที่ได้พัฒนาขึ้น ก่อนจะเข้าสู่ stage ของการทำธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบในลำดับถัดไป

สอดคล้องกับงานวิจัยของธุรกิจ มหาธีรานนท์ และคณะ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จ ของธุรกิจสตาร์ทอัพไฟแนนซ์แห่งหนึ่ง ผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจสตาร์ทอัพมี 4 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยด้านความสามารถในการบริการ ปัจจัยด้านคุณภาพ ปัจจัยด้านความน่าเชื่อถือและ ปัจจัยด้านรูปแบบการตลาด โดยปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จมากที่สุดคือ ปัจจัยด้านความสามารถในการบริการ ซึ่งอาจเป็นเพราะปัจจุบันผู้บริโภคมีตัวเลือกที่หลากหลายสามารถเลือกใช้บริการที่ตรงใจตนเองได้ และยังไม่มีธุรกิจใดที่สามารถช่วยให้เรื่องการเงินหรือการรีไฟแนนซ์เป็นเรื่องง่ายได้เท่ากับธุรกิจ สตาร์ทอัพไฟแนนซ์ดังกล่าว^{๑๖} ขั้นตอนการสร้างธุรกิจ หรือการกำหนดรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจ (Business Market Fit) หลังจากทีสินค้าติดตลาดแล้ว ช่วงนี้จะเป็นช่วงที่เน้นการขยายการเติบโตของธุรกิจ การเพิ่มทีมงาน ขยายกำลังการผลิตหรือกำหนดโครงสร้างขององค์กร (Infrastructure) เพื่อรองรับการ ขยายฐานลูกค้า ซึ่งจะเป็นการพิสูจน์โมเดลทางธุรกิจ รวมถึงการหารายได้ในรูปแบบใหม่ ๆ หรือเรียก อีกอย่างได้ว่าเป็นช่วงที่ดึงดูดนักลงทุน การระดมทุน และทีมงาน เพื่อช่วยให้ธุรกิจเติบโต โดยอาศัยความรู้ในเรื่อง Business Model เข้ามาใช้เพื่อช่วยในการกำหนดทิศทางให้กับธุรกิจหรือทำให้ธุรกิจเป็นรูปเป็นร่างนั่นเอง เป็นความลงตัวของสตาร์ทอัพกับนักลงทุนว่าจะร่วมลงทุนและเติบโตไปด้วยกันหรือไม่

สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุพนตร แสนเสนา และคณะ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ ปัจจัยแห่งความสำเร็จของ สตาร์ทอัพ Startup ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจสตาร์ทอัพประสบความสำเร็จมีอยู่หลัก ๆ 5 ปัจจัยหลัก คือ ปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้าน ทีมงาน ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ ๆ ปัจจัยด้านแผนธุรกิจและปัจจัยด้านเงินทุน ซึ่งปัจจัยแต่ละด้านขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจสตาร์ทอัพว่าจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านไหนเป็นอันดับแรก ดังนั้นธุรกิจสตาร์ทอัพ จะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีหนึ่ง ใน 5 ปัจจัยนี้เป็นหลัก อย่างไรก็ตามธุรกิจสตาร์ทอัพที่จะประสบความสำเร็จได้คือธุรกิจต้องสามารถตอบโจทย์และแก้ปัญหาได้ตามความต้องการของผู้บริโภคได้^{๑๗}

^{๑๖} ธุรกิจ มหาธีรานนท์ และคณะ,วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจสตาร์ทอัพไฟแนนซ์แห่งหนึ่ง. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี,๒๕๖๑.

^{๑๗} สุพนตร แสนเสนา และคณะ, ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ Startup. คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.,๒๕๖๑.

๕.๓ ข้อเสนอแนะ

ผลจากการศึกษาในครั้งนี้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

๕.๓.๑ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

๑) ด้านการพัฒนากระบวนนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ผู้ประกอบการควรเข้าร่วมกับเครือข่ายที่มีการดำเนินธุรกิจเอื้อต่อกัน หรือการร่วมมือกับธุรกิจคู่แข่ง เช่น การจัดกิจกรรมร่วมกันกับองค์กรในเครือ หรือ การทำสัญญาแลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี เพื่อประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย เป็นต้น

๒) ผู้ประกอบการควรสร้างความมั่นคงให้กับองค์กร และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร เพื่อให้บริษัทหรือองค์กรอื่นๆ เชื่อมมั่นและพร้อมที่จะร่วมระดมทุนไปกับธุรกิจด้วยระบบของเครือข่ายร่วมกัน

๓) รัฐบาลควรให้การสนับสนุนและส่งเสริม รวมถึงค้นหา คัดเลือกผู้ที่มีความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีเข้ามาช่วยพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อเป็นส่วนส่งเสริมและสนับสนุนให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ยั่งยืน และก้าวกระโดด

๔) หน่วยงานทางการศึกษาที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการธุรกิจ และหน่วยงานเอกชนที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ ควรดำเนินการถ่ายทอดองค์ความรู้ ให้กับผู้ที่สนใจ รวมถึงนักลงทุนที่สนใจในการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ

๕) ด้านการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการควรเข้าร่วมกับหน่วยงานภาครัฐเพื่อฝึกอบรม และการจัดกิจกรรมร่วมกันกับองค์กรภายในและภายนอก การทำสัญญาแลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี เพื่อประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย

๖) ผู้ประกอบการมีการพัฒนารูปแบบโดยการส่งเสริมขององค์กร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดการประชาสัมพันธ์ เผยแพร่ ช่องทางการตลาด ส่งผลต่อการประกอบอาชีพที่ยั่งยืนและสามารถยืนหยัดในเวทีระดับต่างๆ ได้

๕.๓.๒ ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

๑) ควรมีการศึกษาปัจจัยด้านความสำเร็จ และเครือข่ายความร่วมมือต่อความสามารถของผู้ประกอบการในธุรกิจระดับอื่น หรือมีการแยกประเภทธุรกิจ เช่น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจท่องเที่ยว เป็นต้น นอกจากนั้นยังสามารถศึกษาความแตกต่างของปัจจัยด้านความสำเร็จระหว่างธุรกิจต่างๆ ที่แตกต่างกัน

๒) ควรมีการศึกษาตัวแปรอื่นๆ ที่ส่งผลต่อความสามารถทางธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ (Start-up) ในจังหวัดนครราชสีมา ทั้งนี้อาจค้นพบปัจจัยที่สามารถพัฒนา ความสามารถทางธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ (Start-up)

๕.๓.๓ ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

๑) การพัฒนารูปแบบการพัฒนากระบวนนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup เครือข่ายความร่วมมือเพื่อคุณภาพการจัดการเครือข่ายของผู้ประกอบการใหม่

๒) ควรมีวิจัยต่อยอดเกี่ยวกับการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup

๓) ควรมีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพเป็นกรณีศึกษาถึงปัจจัยบาง ประการที่ถูกเสนอแนะว่า เป็นปัจจัยที่สำคัญที่จะส่งผลต่อผู้ประกอบการใหม่ เช่น ศักยภาพ ของหน่วยงาน/องค์กรที่เป็น เครือข่ายความร่วมมือ ตลอดจนปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมของ ชุมชน เป็นต้น

๔). ควรมีวิจัยต่อยอดเกี่ยวกับการพัฒนาตัวบ่งชี้เพื่อความเป็นเลิศรูปแบบเชิงพุทธ ความ และใช้เป็นเกณฑ์หรือมาตรฐานการประเมินคุณภาพการบริหารจัดการเชิงพุทธ

๕) ควรมีการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการของผู้ประกอบการใหม่ เช่น ศักยภาพ ของหน่วยงาน/ องค์กรภาคีเครือข่ายเชิงพุทธ ความร่วมมือตลอดจนปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรมของชุมชน



บรรณานุกรม

๑. ภาษาบาลี - ภาษาไทย

ก.ข้อมูลปฐมภูมิ

มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.พระไตรปิฎกภาษาไทย.ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.

กรุงเทพมหานคร:โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย,๒๕๓๙.

ข.ข้อมูลทุติยภูมิ

๑.) หนังสือ :

กนกอร สมปราษฎณ์. ภาวะผู้นำทางการศึกษา. ขอนแก่น: ภาควิชาการบริหารการศึกษาคณะ

ศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยขอนแก่น,๒๕๔๖.

กระทรวงศึกษาธิการ. หลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๔๔. พิมพ์ครั้งที่ ๒

กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์,๒๕๔๕.

กรมการพัฒนาชุมชน, ภูมิปัญญาไทย, (กรุงเทพมหานคร: กรมการพัฒนาชุมชน,๒๕๔๘.

กฤษฎา เสกตระกูล , SET Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ , พิมพ์ครั้งที่ ๒

, (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย : กรุงเทพมหานคร , ๒๕๖๑.

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. การจัดการเครือข่าย: กลยุทธ์สำคัญสู่ความสำเร็จของการปฏิรูป

การศึกษา.กรุงเทพมหานคร: ส. เอเชียเพลส,๒๕๔๕.

กุลธนา ธารางศธร, พฤติกรรมผู้นำทางการศึกษา, (กรุงเทพมหานคร :มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

,๒๕๓๘.

จิตติมา เทียมบุญประเสริฐ. ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ.กรุงเทพมหานคร:วี.เจ.พรินติ้ง,๒๕๔๒.

ณฤทธิ วรพงษ์ดี.Set Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ.กรุงเทพมหานคร

,๒๕๖๐.

ณฤทธิ วรพงษ์ดี . SET Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ .พิมพ์ครั้งที่ ๒ ,

(ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย : กรุงเทพมหานคร , ๒๕๖๑.

นิภา คำเจริญ.ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ.กรุงเทพมหานคร:บริษัทเอส.พี.ซี.พรินติ้งจำกัด

,๒๕๔๕.

ประเวศ วะสี. ชุมชนเข้มแข็ง ทูทางสังคมไทย. หนังสือชุดชุมชนเข้มแข็ง ลำดับที่ ๑.กรุงเทพ

มหานคร: สำนักงานกองทุนเพื่อสังคมและธนาคารออมสิน.๒๕๔๑.

วิชิต นันทสุวรรณ และจำนงแรกพิณิจ. บทบาทของชุมชนกับการศึกษา.กรุงเทพมหานคร: สำนักงาน

คณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ, ๒๕๔๕.

ธนา ประมุขกุล. บทความปริทัศน์, ขอนแก่น: ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพ เขต๖.๒๕๔๗.

ปาริชาติ วลัยเสถียร. กระบวนการและเทคนิคการทำงานของนักพัฒนา,กรุงเทพมหานคร: โครงการ

ส่งเสริมการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข,๒๕๔๓.

ฉันทนา จันทร์บรรจง. การศึกษาแนวทางการบริหารและการจัดการศึกษาขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร: อัมรินทร์พรินต์ติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง, จิตวิทยาการบริหาร. พิษณุโลก: โรงพิมพ์ตระกูลไทย, ๒๕๔๕.

ปาริชาติ สถาปิตานนท์, และชัยวัฒน์ ถิระพันธ์. **สื่อสารกับสังคมเครือข่าย**. เอกสารประกอบการฝึกอบรมหลักสูตร ๓ “การสร้างเครือข่ายที่มีพลัง” สถาบันชุมชนท้องถิ่นพัฒนา, กรุงเทพมหานคร: สถาบันการเรียนรู้และพัฒนาประชาคม, ๒๕๔๖.

ศิริกาญจน์ โกสุมภ์. **การมีส่วนร่วมของชุมชนและโรงเรียนเพื่อการจัดการศึกษาขั้นพื้นฐาน**.

กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, ๒๕๔๒.

วารสารสื่อพลัง. **ชุมชนกับการมีส่วนร่วมจัดการศึกษา**, วารสารสื่อพลัง. ๒๕๔๘.

พิชัย เพชรรัตน์. **ขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคประชาชนเพื่อการพัฒนาลพบุรี**: เอกสารประกอบการเรียนวิชาการพัฒนาชุมชน สถาบันราชภัฏเทพสตรี, ๒๕๔๗.

ผุสดี รัมภาคม, **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพมหานคร: คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, ๒๕๒๙.

บุญทวรรณ วิงวอน, **การเป็นผู้ประกอบการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง, ๒๕๕๕.

ปรีชา ทิวะหุด และสุพัสรา มั่นพลศรี, **การบริหารการเติบโตของธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพมหานคร: โครงการตำราเพื่อธุรกิจขนาดย่อม FANMD, ๒๕๓๖.

ธีรยุทธ วัฒนาสุขโชค, **“Entrepreneurship ว่าจะเป็นทางเส้นสุดท้ายของระบบเศรษฐกิจไทย.”**

จุฬาลงกรณ์รวิวิ๑๒, (ตุลาคม - ธันวาคม ๒๕๔๒).

दनัย เทียนพุม, **๑๑๐ ไอเดีย จาก ๘๐ ยอดนักบริหารชั้นนำของเมืองไทย**. กรุงเทพมหานคร: ดอกหญ้า, ๒๕๓๒.

ถาวร - ณะเวช ศรีสุขะโต, **เคล็ดลับการทำธุรกิจ SMEs**. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์, ๒๕๔๓.

ประทีป สยามชัย. **การบริหารงานวิชาการ**. เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการบริหารงานวิชาการ, กรุงเทพมหานคร: [ม.ป.พ.], ๒๕๔๗.

ราชบัณฑิตสถาน. **พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถานพ.ศ. ๒๕๔๒**. กรุงเทพมหานคร: บริษัท นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์ จำกัด, ๒๕๔๖.

พิเชษฐ วงศ์เกียรติ์จจร, **แนวคิดยุทธศาสตร์การบริหารการพัฒนาองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท) ในยุคโลกาภิวัตน์**, (กรุงเทพมหานคร : ปัญญาชน, ๒๕๕๒)

ปรัชญา เวสารัชช, **บริการประชาชนทำได้ไม่ยาก (ถ้าอยากทำ)**. กรุงเทพมหานคร : บริษัท กราฟิคฟอร์แมท (ไทยแลนด์) จำกัด, ๒๕๔๐.

วีระพงษ์ เณรมจิระรัตน์, **คุณภาพในงานบริการ**, (กรุงเทพมหานคร : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย - ญี่ปุ่น, ๒๕๓๙)

อเนก สุวรรณบัณฑิต และ ภาสกร อุดุลพัฒน์กิจ, **จิตวิทยาการบริการ (Service Psychology)**.

ศิริพร วิษณุหิมาชัย, **“การสร้างบริการเชิงรุก (Proactive for Service Excellence)”** วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ, ปีที่ ๒๑ ฉบับที่ ๑ (ประจำเดือน มกราคม - มิถุนายน ๒๕๕๑).

ศิริวรรณ เสรีรัตน์, **การบริการการตลาดยุคใหม่**, (กรุงเทพมหานคร : วีระฟิล์มและไซเท็กซ์, ๒๕๔๑).

จินตนา บุญบังการ, การสร้างจิตสำนึกการให้บริการกับการปรับปรุงการบริการภาครัฐ,

(กรุงเทพมหานคร : บริษัทฟอร์แมทพริ้นติ้ง จำกัด, ๒๕๓๙.

ชำนาญ ภูเอี่ยม, Service Mind การมีจิตมุ่งบริการ , (กรุงเทพมหานคร : ธารการพิมพ์, ๒๕๔๘.

สมิต สัจฉกร, การต้อนรับและบริการที่เป็นเลิศ, พิมพ์ครั้งที่ ๓, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์สายธาร,

๒๕๔๘.

ประสิทธิ์ พรรณพิสุทธิ์, สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลบุคคลสำคัญของท้องถิ่น, (กาฬสินธุ์ :

ประสานการพิมพ์, ๒๕๔๐.

พระราชวรณีย์, (ประยุทธ์ ปยุตโต), ทางสายกลางของการศึกษาไทย,(พิมพ์ครั้งที่ 2).

(กรุงเทพมหานคร: คณะศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2530

จินตวิทย์ เกษมสุข, หลักการมีส่วนร่วมกับการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน, (กรุงเทพมหานคร:

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2557

พัฒน์ บุญรัตพันธุ์, การสร้างพลังชุมชนโดยขบวนการพัฒนาชุมชน, (กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนา

พานิช, 2517

วิรัช เตียงหงษากุล, หลักการพัฒนาชุมชน บทบาทของสถาบันการศึกษากับการพัฒนาชุมชน

ชนบท, (บัณฑิตมหาวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2529

ณรงค์ ศรีสวัสดิ์, สังคมวิทยาชนบท, (กรุงเทพมหานคร: คณะสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

,2527

ผศ.สนธยา พลศรี, ทฤษฎีและหลักการพัฒนาชุมชน,พิมพ์ครั้งที่ 4, (กรุงเทพมหานคร: โอเดียนสโตร์,

2547

จินตวิทย์ เกษมสุข, หลักการมีส่วนร่วมกับการพัฒนาชุมชนอย่างยั่งยืน, (กรุงเทพมหานคร:

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2557

ประเวศ วะสี, ประชาคมตำบล,พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มติชน, 2541

เทเลอร์, อังโนธชัย สันติวงษ์, องค์การและการบริหาร, พิมพ์ครั้งที่ 11, (กรุงเทพมหานคร: 2543

ฟาโย อังโน ศิริวรรณ (เสรีรัตน์, ทฤษฎีองค์การ : ฉบับมาตรฐาน, (กรุงเทพมหานคร: ธรรมสาร,

2545

ลูเทอร์ กุลิก, อังโน ศิริวรรณ (เสรีรัตน์, ทฤษฎีองค์การ : ฉบับมาตรฐาน, (กรุงเทพมหานคร: ธรรม

สาร, 2545

เพชร อินทร์ตัน เทพศักดิ์ บุญรัตพันธุ์ และ สุพร เสี้ยนสลาย, “ประสิทธิภาพการให้บริการของ

งานอาคารและสถานที่ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย”, บทความวิจัย, วารสารบัณฑิตศึกษา

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์, ปีที่ 8 ฉบับที่ 3 (กันยายน-

ธันวาคม 2557

ทิพย์วดี โพธิ์สิทธิพรรณ, “การพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ตำนานโบราณสถานวัดเวียง

เศรษฐี (ร้าง) ตำบลหนองแฝก อำเภอสารภ จังหวัดเชียงใหม่”, วารสารวิชาการ

มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทิร์น, ปีที่ 7ฉบับที่ 1(มิถุนายน 2556 - พฤศจิกายน 2556

- เพ็ญประภา ภัทรานุกรม, “การพัฒนาทุนทางสังคมโดยใช้ชุมชนเป็นฐานในชุมชนประสภักย์พิบัติสีนามิ: กรณีศึกษา ชุมชนในพื้นที่จังหวัดพังงา”, **วารสารร่มพญักษ์**, ปีที่ 28 ฉบับที่ 2(กุมภาพันธ์ - พฤษภาคม 2553
- ประยงค์ จุลรัตน์กานต์ บุญศิริและอรสา จรุงธรรม, “กระบวนการพัฒนาชนบทที่ยั่งยืนในมุมมองผู้นำท้องถิ่น ตำบลกาโลนอำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช”, **วารสารวไลยอลงกรณ์ปริทัศน์**,ปีที่ 3ฉบับที่ 2(กรกฎาคม-ธันวาคม 2556
- ณัฐวุฒิ วิเศษ, **คุณลักษณะและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร**, (กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์,๒๕๕๒.
- ยีน ภูววรรณและสมชาย นำประเสริฐ. **ไอซีทีเพื่อการศึกษาไทย**. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดบุ๊คชน้ , ๒๕๕๖.
- ณัฐวุฒิ วิเศษ, **คุณลักษณะและความตั้งใจที่จะเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาสาขาการเป็นผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานคร**, (กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์,2552).
- วันวิสาข์ โชคพรหมอนันต์ และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์. **คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดน้ำดอนหวาย จังหวัดนครปฐม**, วารสารวิชาการ Veridian E-Journal Silpakorn University (ฉบับมนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ, 2558
- นงคราญ ไชยเมือง และจิรัฏฐ์ กาญจน์บุญเรือง. **การจัดการเชิงกลยุทธ์ของวิสาหกิจเพื่อสังคม สู่ประเทศไทย 4.0**. สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยพายัพ,๒๕๖๐.
- ณฤทธิ วรพงษ์ดี. **SET Your Startup Business Guide รู้จัดธุรกิจสตาร์ทอัพ**. ห้องเรียนผู้ประกอบการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.๒๕๖๐.
- ธุรกิจ มหาธีรานนท์ และคณะ,วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจสตาร์ทอัพรี ไฟแนนซ์แห่งหนึ่ง. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี,๒๕๖๑.
- สุพนตร แสนเสนา และคณะ, ปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ Startup. คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.,๒๕๖๑
- สิทธิโชค วิบูลย์ สุเทพ บุญซ้อน และปิยะวรรณ เลิศพานิช “การศึกษาการอนุรักษ์ทางวัฒนธรรมชาวมอญเพื่อการพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนกรณีศึกษา: ชุมชนศาลาแดงเหนือ จังหวัดปทุมธานี”, **วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ในพระบรมราชูปถัมภ์**, ปีที่ 5 ฉบับที่ 1(มกราคม – เมษายน 2554).
- สุพัตรา คงขำ และนรินทร์ สังข์รักษา, “การพัฒนารูปแบบการจัดการความรู้ภูมิปัญญาพื้นบ้านหนังตะลุง เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งทางวัฒนธรรมท้องถิ่น”, **วารสารศิลปการศึกษาศาสตร์วิจัย**, ปีที่ 7 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2558
- สุรสิทธิ์ วิหารรัฐ, **หลักการสื่อสารมวลชน**,พิมพ์ครั้งที่ 2, (กรุงเทพมหานคร : ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา, 2549
- สมศักดิ์ ศรีสันติสุข, **สังคมไทยแนวทางการวิจัยและพัฒนา**, (ขอนแก่น: มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2525

สัญญา สัญญาวิวัฒน์, **ทฤษฎีและกลยุทธ์การพัฒนาสังคม**, พิมพ์ครั้งที่ 6, (กรุงเทพมหานคร:

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549

สานิตย์ บุญชู, **การพัฒนาชุมชน**, (กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช, 2525

สัญญา สัญญาวิวัฒน์, **ทฤษฎีและกลยุทธ์การพัฒนาสังคม**, (กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2551

สหทัย วิเศษ. องค์การเครือข่ายในจังหวัดพะเยา, **เอกสารรายงานการวิจัยโครงการความร่วมมือระหว่างเครือข่ายภาคประชาชนกับสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ** เสนอสภาที่ปรึกษาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, นนทบุรี: สาขาวิชารัฐศาสตร์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. ๒๕๔๗.

สำนักงานกิจการนักศึกษา, **คู่มือมาตรฐานการให้บริการ**, (กลุ่มงานกิจการนักศึกษา : มหาวิทยาลัยศรีปทุม, 2554

อศินา พรพดิน, **วิถี Startup** ,สมุทรปราการ: เนชั่นบุ๊คส์, ๒๕๕๙.

อรรณพ พงษ์วาท. **การบริหารเพื่อการปฏิรูปการศึกษา**. กรุงเทพมหานคร: เพลิดเพลินพิมพ์, ๒๕๔๔.

อรพิน สันติธีรกุล. **คู่มือมาตรฐานการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs: การพัฒนาขีดความสามารถผู้ประกอบการ**, เชียงใหม่ ภาควิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ , ๒๕๔๓.

อาทิตย์ วุฒิกะโร, “สรุปสาระสำคัญของพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม”, **อุตสาหกรรมสาร** ๔๓, (มีนาคม - เมษายน ๒๕๔๓).

เอี่ยมพร วงศาโรจน์, **การวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจเบื้องต้น**, (กรุงเทพมหานคร: คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยรามคำแหง , ๒๕๒๒.

Max Weber, อ้างใน พินยา บวรวัฒนา, **รัฐประศาสนศาสตร์ ทฤษฎีและแนวการศึกษา**, พิมพ์ครั้งที่ 12, (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2548 .

(๒) วิทยานิพนธ์:

กันตนา ทองอินทร์, **การนำเอาหลักคำสอนของศาสนาพุทธมาใช้ในการบริหารของนักธุรกิจ** ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, **ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาพุทธศาสตร์การพัฒนากุมิภาค** , (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี, ๒๕๕๘

ชูชัย สมบัติไกร, **ศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษามหาวิทยาลัยไทย**. **รายงานการวิจัย** , (ภาควิชาจิตวิทยา คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, ๒๕๔๗.

ปาริชาติ วิเชียร, “สภาพและความต้องการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัดการ การศึกษาของโรงเรียน สังกัดสำนักงานเขตพื้นที่ การศึกษาประถมศึกษาพังงา”, **วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการศึกษา**, มหาวิทยาลัยราชภัฏพังงา, ๒๕๕๔.

ปราโมทย์ เจนการ, “การศึกษาอบรมกับความเป็นผู้นำ” **ปริญญานิพนธ์ปริญญาการศึกษา** **มหาบัณฑิต สาขาการบริหารการศึกษา**, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, ๒๕๖๒.

- พันทิพย์ ภูติยา, “สภาพปัญหาและแนวทางการใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการศึกษาของบุคลากร ใน โรงเรียน สังกัดสำนักงานการศึกษาเทศบาล สกลนคร”, **วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต** สาขาวิชาการบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร, ๒๕๕๐.
- วิเชียร ชิวพิมาย, **การนำเสนอแบบจำลองการพัฒนาภาวะผู้นำสำหรับผู้บริหารโรงเรียน**, ๒๖๔๗.
 ประถมศึกษา สังกัดสำนักงานการประถมศึกษาแห่งชาติ, **วิทยานิพนธ์ปริญญาครุศาสตรดุษฎีบัณฑิต** สาขาวิชาการบริหารการศึกษา บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- สุรัชย์ โกศิยะกุล, ประพิมพ์โกศิยะกุล และ กาญจนา จันทร์สิงห์, “คุณภาพการให้บริการด้าน กายภาพที่ส่งเสริมคุณภาพชีวิตของนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร”, **รายงานการวิจัย**, (สถาบันวิจัยและพัฒนา : มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร, ๒๕๕๔.
- ฤทธิ์ ตันตินันรัตน์, ทักษะความเป็นผู้ประกอบการ กรณีศึกษานิสิตโครงการปริญญาโทสาขา บริหารธุรกิจภาคค่ำ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, **บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต**, (บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, ๒๕๔๓.
- สุทธิย์ อาภากร. **เครือข่าย: ธรรมชาติ ความรู้ และการจัดการ**. กรุงเทพมหานคร.โครงการ เสริมสร้างการเรียนรู้เพื่อชุมชนเป็นสุข (สรส), ๒๕๔๗.
- สุระชาติ ชุมพร, “สภาพและปัญหาการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในสถานศึกษาของผู้บริหาร สถานศึกษา โรงเรียน สังกัดกลุ่มการศึกษาท้องถิ่น ที่ ๙”, **วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต** สาขาวิชา การบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏ อุตรธานี, ๒๕๕๐.
- สุระพันธ์ ศิลปศาสตร์, “สภาพปัจจุบันปัญหาและ ความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อ การศึกษาในการบริหารของผู้บริหารโรงเรียน สังกัดกรมสามัญศึกษา”, **วิทยานิพนธ์ครุ ศาสตรมหาบัณฑิต** สาขาวิชาการบริหารการศึกษา, มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง, ๒๕๕๔.
- สุพรรณนา เอี่ยมสะอาด. การศึกษาพฤติกรรมและความต้องการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการ สื่อสารเพื่อการศึกษาของนักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์, **วิทยานิพนธ์ปริญญาศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต** สาขาวิชาเทคโนโลยีการศึกษา คณะ ศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยศิลปากร. ๒๕๕๒.
- อุไรวรรณ สมบัติศิริ, “การศึกษาสภาพปัญหาการให้บริการของสำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์”, **รายงานการวิจัย**, (สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์, ๒๕๕๗.

(๓) Internet :

- จีราวัฒน์ คงแก้ว, **STARTUP เทรนด์ร้อน...!! ธุรกิจเกิดใหม่ ?**, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:
<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/538848>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).
- ฉัตรชัย ดวงรัตนพันธ์, **“WashBox24” แบบอย่าง Startup ไทย?**, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:
<http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/637723>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).
- โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มศก. แนวคิดเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ. สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2563 จาก www.startup.su.ac.th

เว็บไซต์อินเทอร์เน็ตสเปซไทยแลนด์. ความหมายของสตาร์ทอัพ. สืบค้นเมื่อ 28 มีนาคม 2563 จาก
www.interspace.co.th

เสน่ห์ ศรีสุวรรณ. (2559). Startup คืออะไร. สืบค้นเมื่อ 12 มีนาคม 2563 จาก
www.smartsme.co.th

ปานระพี รพีพันธุ์, Thailand 4.0 ประเทศไทย 4.0 คืออะไร,(ออนไลน์),
แหล่งที่มา:https://www.it24hrs.com/2017/thailand-4-0,(๑ มีนาคม ๒๕๖๓).

วาสนา ปิยะบรรณันท์, SME - Startup ความเหมือนที่แตกต่าง ?, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:

https://news.voicetv.co.th/business/358683.html,(๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

ศศิรินทร์ สายะสนธิ์, ทำไม Startup ในไทยไม่ค่อยประสบความสำเร็จ?, (ออนไลน์),
แหล่งที่มา:http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/760159,(๑ มีนาคม
๒๕๖๓).

สิทธิพงษ์ จงสกุล, ปัจจัยที่ทำให้ Startup ประสบความสำเร็จ.?, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:
https://medium.com/, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

Fayossy , อัปเดตตัวเลขผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก ปี 2017. ?, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:
<https://www.marketingoops.com/reports/behaviors/digital-in-2017-global-overview>, (๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

โครงการพัฒนารัฐกิจนวัตกรรมรายใหม่ (มศก.), Startup คืออะไร. ?, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:
http://www.startup.su.ac.th/?p=84,(๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

วาสนา ปิยะบรรณันท์, SME - Startup ความเหมือนที่แตกต่าง ?, (ออนไลน์), แหล่งที่มา:
https://news.voicetv.co.th/business/358683.html,(๒ มีนาคม ๒๕๖๓).

ชัยวัฒน์ ธีระพันธุ์, และปาริชาติ สถาปิตานนท์. การประชุมอย่างสร้างสรรค์ ศิลปะแห่งการสร้าง
พลัง เพื่อการเปลี่ยน. ค้นเมื่อ ๔ มีนาคม 25๖๓, จาก <http://www.pattanathai>, 2549.
[nesdb.go.th/PTFweb/Interesting_menu/PalangPanDin/FileProject/Business/Rbusiness.doc](http://www.pattanathai)

๒. ภาษาอังกฤษ :

Crowther, J, Oxford Advanced Learner' Dictionary: 5 ed. NY: Oxford University.
Cummings. T. G. & Worley. C.G. (2005). Organization Development and Change.
Australia: 1996.

Cramer, S.F, Collaboration. Booton, MA: Allyn & Bacon, 1998.

Lucas, J. R., Balance of Power. NY: AMACOM. 1993.

Martin, E. , Changing Academic Work: Developing the Learning University.

Buckingham: The Society for Research into Higher Education & Open University.
1999.

- Graham, J. & Wright, J.A. , **What does interprofessional collaboration mean to Professionals working with pupils physical disabilities?** British Journal of Special,1999.
- Weltch, M., & Tulbert, B. Practitioner's Perspective of Collaboration: A Social Validation and Factor Analysis. Journal of Educational and psychological consultant, 11(3-4), 2001.
- Mesa Public School., Individual Collaboration Rubric. Retrieved August 10 , 2003,fromhttp://www.mpsaz.org/webquest/jones/collaboration_rubic.html,2003.
- Plymouth State University,**Area of Concern/Targets for Growth Indicators**. Retrieved January9,2004, from http://www.plymouth.edu/educate/growth_indicators.pdf.
- Sandiego State University's Collage of Education.**Collaboration Rubric**. Retrieved August 10, 2003, from <http://edweb.sdsu.edu/triton/tidepoolunit/Rubics/collrubic.html>
- E. Mark Hanson. **Education Administration and Organizational Behavior**. 5° ed.In C. Huxam (Ed.). Creating collaboration advantage. (pp. 152-164). Boston: Pearson Education, 2003.
- Swansburk, R. **Management and Leadership for Nurse Management**. Boston: Jones and Bartlett. 1996
- Cohen, J.M. and Uphoff, N. **Rual. Development Participation: Concept and Measure For Project Design Implementation and Evaluation**. New York: Cornell University. 1980.
- Shaeffer, S. (Ed). **Partnerships and Participation in Basic Education: A Series of Training Modules and Case Study Abstracts for Educational Planners and Mangers**. Paris: UNESCO, International Institute for Educational Planning,1994.
- Clutterbuck. D., & Kernaghan, S. **The power of empowerment**. London: Kogan Page Limited. 1994
- Kinlaw, D.C. **The practice of empowerment: Making the most of human competence**.U.S.A.: Gower Publishing. 1995.
- Wilson, B. **Systems: Concepts, Methodologies and Applications**. 2 ed. New York:John Wiley & Sons, 1993.
- Gutierrez, L.M., Parsons, R.J., & Cox, E.O. **Empowerment in social work practice**. **U.S.A.:** Brooks 2Cole Publishing, 1998.
- Weightman, J. **Introducing organizational behavior**. (n.pl: Longman, 1999.

- Georgiades, N. & Macdonell, R. **Leadership for competitive advantage**. Chichester: John Wiley & Sons. 1998.
- Clutterbuck, D., & Kernaghan, S. **The power of empowerment**. London: Kogan Page Limited. 1994.
- French & Bell Jr., C.H. **Organization development: Behavioral science interventions For organization improvement**. N.J.: Prentice-Hall. 1999.
- Nahavandi, A., & Malekzadeh, A. R. **Organizational behavior: The personorganization fit**. New Jersey: Prentice Hall. 1999.
- Weightman, J. **Introducing organizational behavior**. (n.pl: Longman, 1999.
- Blasé, J. & Blasé, J.R. **Empowering teachers what successful principals do**. U.S.A.:Corwin Press. 1994.
- Dalton, J.H., Elias, M.J. & Wandersman, A. **Community psychology: Linking Individuals and communities**. Australia: Wadsworth,2000.
- Haksever, C., Render, B., Russel, R.S., & Murdick, R.G. (2000). **Service management and Operations**. New Jersey: Prentice Hall.
- McShance, S.L., & Glinow, M.A.V. **Organizational behavior**. Boston: McGraw Hill. 2002.
- Owens, R.G. **Organization behavior in education**. 5° ed. Boston: Allyn and Bacon. 1999.
- Robbins, Stephen P., & Coulter, Mary. **Management**. New Jersey: Prentice-Hall. 1999.
- Sullivan, T. J. **Collaboration: A health care imperative**. New York: McGraw-Hill,1998.
- Gordon, J.R. **Organizational behavior: A diagnostic approach**. 6 ed. New Jersey:Prentice Hall. 1999.
- Longenecker, J.G., Moore, C. W. and Petty, J, **Small business management- an entrepreneurial emphasis small business management**. New York: J.W. South Western. . 1994,.
- Kuralko, D.F. and Hodgetts. R. M., **Entrepreneurship: A contemporary approach Fort Worth**. n.p. , 1998.
- Cunningham, W. G. & Gressi, D. W. **Cultural Leadership: The Culture of Excellence In education**. Boston, MA.: Allyn and Bacon. 1993.
- Glathorn, A. A. **Developing a quality curriculum**. Alexandria, VA.: ASCD. 1994.
- Leithwood, K., & Menzies, T. **Forms and Effects of School-based Management**. A Review. Educational Policy. 12, 1985.
- Smith, Edward W. **The Education's Encyclopedia**. New York: Prentice-Hall. 1980.
- Minzberg, H. **Some Surprising Things about Collaboration-Knowing How People**
- Minzberg, H. **Some Surprising Things about Collaboration-Knowing How People Connect Make It Work Better**. Organizational Dynamics, 25(1), 1997,

- Blanchard, K. H. **Leading at a higher level: Blanchard on leadership and creating High performing organizations.** New Jersey: Prentice Hall. 2006.
- Yukl, G. A.. **Leadership in organizations.** 5 " ed. N. J.: Prentice Hall,2002.
- Pellgrino. T. W., & C. K. Varnhayan. **Abilities and Aptitude in the International Encyclopedia of Education: Research and studies.** V.I.P. 1 Oxford: Peroamon Press.1985
- Nolte, C.M. **An Introduction to School Administration: Selected Reading.** New York:Macmillan. 1996.
- Stadt, R.W. **Managing Career Education Programs.** New Jersey, Englewood Cliffs:Prentice-Hall. 1974.
- Maxine Clara Genge. **The Development of Transformational Leadership: The Journeys of Female and Male Secondary School Principals, Alike or Different?** Retrieved April 24, 2008, from <http://www.lib.Umi.com/dissertation/fullcit/NO>.2002.
- Hoy, Wayne K., & Miskel, Cecil G. **Educational Administration Theory, Research and Practice.** 6"ed. New York: McGraw-Hill. 2001.
- Smith, L.C. **Life history as a key factor in understanding teacher collaboration and Classroom practice.** Teacher Education Quarterly, 28(3), 2002,111-125.
- Schermerhorn, John R.,Jr. **Management and Organizational Behavior ssentials.** U.S.A.: John Wiley & Sonnnns. 1996.
- Chester, N.M. **An Introduction to School Administration.** New York: McMillan. 1996.
- Margaret J. Wheatly. **Leadership and the new science: Discovering order in a chaotic word.** San Francisco: Berrett - Kochler Publishers. 1999.
- Chrispeels, J.H. and Ann, H. **A Study of Factor Contributing to Achieving and Sustaining School Effective in Elementary Schools.** Dissertation Abstracts International. 1990.
- Rissal, R., **A study of the characteristics of entrepreneurs in Indonesia.** Indonesia: George Washington University. ,1992,P 15-16.
- Kuralko, D.F. and Hodgetts. R. M. , **Entrepreneurship: A contemporary approach Fort Worth.** n.p. 1998 ,P6.
- Groonroos , C , **Service Management and Marketing : Managing the Moment of Truth in Service Competition,** (Lexington : Lexington Books, 1990), p.99.
- Kotler, Phillip ,**Marketing Management : Analysis planning Implementation and Control 8th edition,** Englewood Cliffs , (New Jersey : Prentice – Hall Inc 1997, p.473.

Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L., "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research", **Journal of Marketing**, Vol.49, 1985, Harold Koontz & Heinz Weihrich} Ninth Edition Management} *New York: McGraw Hillbook, 1991), p.4.

William Ouchi, **Organization and Management**, (Eaglewood Cliffs: Prentice Hall, 1971.

Gulick. L. and Urwick j, **Papers on the science of Administration**, New York: Institute of Public Administration, 1=73

Wheatly, **Leadership and the New Science: Discovering order in a chaotic world**. 1999. E. Mark Hanson. **Education Administration and Organizational Behavior**. 5 ed. In C. Huxam (Ed.). **Creating collaboration advantage**. (pp. 152-164). Boston: Pearson Education. 2003.

Cantillon, R., **Essai Sui La Nature Du Commerce En General**. London: Macmillan & Co., 1931.

Schumpeter, J., **Capitalism, socialism and democracy**, Harper and Row. New York: n.d., 1910,.

Drucker, P.F., **"Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles"**. Harvard Business Review :1985,.

Wickham, P. A., **Strategy Entrepreneurship: A decision making approach to new venture creation and management** (2nd ed.). England: 2001.

Papanek, G.G., **The development of entrepreneurship, entrepreneurship and economic Development**. New York: The Free Press, 1991.



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ

ผลที่เกิดขึ้นจริง (Output)

ให้ระบุผลงานที่เกิดขึ้น เช่น การพิมพ์ในวารสาร การประชุม หรือผลิตภัณฑ์

ผลที่เกิดขึ้นจริง	หน่วยนับ	รายละเอียด/หลักฐาน
1.บทความวิจัย - ระดับชาติ	5 เรื่อง	-ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startupเชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่“Smart City Korat” ใน NBRC2021 การประชุมวิชาการระดับชาติ ครั้งที่ 12 สักคมไทยหลัง NEW NORMAL : การเรียนรู้ การวิจัย และการสร้างสรรค์ ในวันที่ 2-3 เมษายน 2564 -ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ “การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา”วารสาร Journal of Roi Kaensarn Academi ปีที่ 5 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม- ธันวาคม 2563) -ดร.มนัสพล ยังทะเล “ศึกษาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา”ใน NBRC2021 การประชุมวิชาการระดับชาติครั้งที่ 12 สักคมไทยหลัง NEW NORMAL : การเรียนรู้ การ

		วิจัย และการสร้างสรรค์ ใน วันที่ 2-3 เมษายน 2564 -ดร.เบญญาภา จิตมั่นคง ภัคดี “การสร้างรูปแบบ เครือข่ายความร่วมมือในการ พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา”ใน NBRC2021 การประชุมวิชาการ ระดับชาติครั้งที่ 12 สังคมไทยหลัง NEW NORMAL : การเรียนรู้ การ วิจัย และการสร้างสรรค์ ใน วันที่ 2-3 เมษายน 2564 -พระมหาสุพร รกขิตธมโม ,ผศ.ดร. “รูปแบบการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startupเชิงพุทธ ในจังหวัด นครราชสีมา”ใน NBRC2021 การประชุมวิชาการ ระดับชาติครั้งที่ 12 สังคมไทยหลัง NEW NORMAL : การเรียนรู้ การ วิจัย และการสร้างสรรค์ ใน วันที่ 2-3 เมษายน 2564
2.ผลิตภัณฑ์ - ระดับภาคสนาม	1 ต้นแบบ	โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ “การพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ เพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”
3. วิดีทัศน์ผลงาน	5 เรื่อง	การพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ เพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” -การพัฒนาระบบนิเวศเชิง พุทธสำหรับผู้ประกอบการ

		ใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา, -การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา -การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา -รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”
Outcome เช่น การมีชุมชนเข้าร่วมกิจกรรม/	-ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา -ธุรกิจ Startup ในจังหวัด นครราชสีมา -มหาวิทยาลัย มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขต นครราชสีมา -มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราช มงคลอีสาน -หอการค้า จังหวัด นครราชสีมา	-เกิดการถ่ายทอดการพัฒนา ระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Start up -เกิดการถ่ายทอดการพัฒนา ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสนับสนุนการบริหาร จัดการและการบริการของ Startup -เกิดการถ่ายทอดการสร้าง เครือข่ายความร่วมมือการ พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ Startup -เกิดการถ่ายทอดรูปแบบการ พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

	-วิสาหกิจชุมชน จังหวัด นครราชสีมา	
Impact ผลงานวิจัยส่งผลให้มีการขยายผลในระดับ ท้องถิ่น/ระดับชาติ/นานาชาติ	-ผู้ประกอบการ การStartupใน จังหวัด นครราชสีมา -ธุรกิจStartup ในจังหวัด นครราชสีมา -มหาวิทยาลัย มหาจุฬาลงกรณ ราชวิทยาลัย วิทยาเขต นครราชสีมา -มหาวิทยาลัย เทคโนโลยีราชมงคลอีสาน -หอการค้า จังหวัด นครราชสีมา -วิสาหกิจชุมชน จังหวัด นครราชสีมา	1)เกิดการถ่ายทอดโครงการ พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup 2)ชุดองค์ความรู้เรื่องระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อ สนับสนุนการบริหารจัดการ และการบริการของสำหรับ ผู้ประกอบการใหม่Startup 1 ชุด 3)ชุดองค์ความรู้เรื่องรูปแบบ การสร้างเครือข่ายความ ร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการStartupใน จังหวัดนครราชสีมาจำนวน 1 ชุด

ผนวก ข ตารางนำผลงานวิจัยไปใช้ประโยชน์

ด้าน	โดยองค์กร	ใช้อย่างไร
สังคม	-ผู้ประกอบการStartupในจังหวัดนครราชสีมา -ธุรกิจStartupในจังหวัดนครราชสีมา -มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา -มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน -หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา -วิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา -หน่วยงานภาครัฐเอกชนที่เกี่ยวข้อง	ผู้ประกอบการ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เกิดการสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการ Startup ระหว่างผู้ประกอบการ Startup, ธุรกิจStartup, สถาบันการศึกษา, หอการค้าจังหวัด, วิสาหกิจชุมชนและหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต่างๆที่เกี่ยวข้อง เกิดองค์ความรู้ที่ได้รับการสนับสนุนจากเครือข่ายภาครัฐ เอกชน ทำให้เกิดการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและมีการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นSmart Startups
เศรษฐกิจ	-ผู้ประกอบการStartup ในจังหวัดนครราชสีมา -ธุรกิจStartup ในจังหวัดนครราชสีมา -หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา -วิสาหกิจชุมชนจังหวัดนครราชสีมา	ผู้ประกอบการStartup, ธุรกิจStartup, หอการค้าจังหวัด, วิสาหกิจชุมชนในจังหวัดนครราชสีมา เกิดองค์ความรู้และได้รูปแบบการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อก่อตั้ง “Smart City Korat Startup” ทำให้เกิดการพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและมีการพัฒนาธุรกิจสู่การเป็นSmart Startups เกิดนวัตกรรมชุมชน และเพิ่ม

		รายได้ให้กับชุมชน ผู้ประกอบการธุรกิจ Startup
วิชาการ	-มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย -มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน -หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา	นำผลการวิจัยและฐานข้อมูลด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” มาใช้เป็นฐานการเรียนรู้และเพิ่มทักษะโดยทำกิจกรรมเชิงบูรณาการกับงานวิจัยรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมปฏิบัติการนอกชั้นเรียน เรียนรู้ในสถานที่จริง ชุมชนและสถานศึกษาในชุมชนนำผลการวิจัยไปจัดทำหลักสูตรท้องถิ่นและจัดทำฐานข้อมูลส่งเสริมการเรียนรู้ของชุมชนให้เกิดการต่อยอดอย่างต่อเนื่องตระหนักในคุณค่าและมูลค่าที่มีอยู่ในชุมชน

ผนวก ค ตารางเปรียบเทียบวัตถุประสงค์

1. ผลการศึกษา (ตาม วัตถุประสงค์ และ Key Results (KRs) ของแต่ละแผนงาน)

ผลการศึกษาตาม วัตถุประสงค์ และ Key Results (KRs) ของแต่ละแผนงาน) มีดังนี้

โปรแกรม ววน.		แผนงาน		ผลงานที่เกิดขึ้นจริง
วัตถุประสงค์	KRs (ได้อะไร)	Obj.	KRs	
ข้อ 1 เพื่อพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา	เกิดนวัตกรรมชุมชน เพื่อยกระดับรายได้ให้กับชุมชนปีละ 1,000 นวัตกรรม	เพิ่มขีดความสามารถของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนา การพึ่งตนเองและการจัดการตนเองบนฐานปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	เกิดนวัตกรรมชุมชน เพื่อยกระดับรายได้ให้กับชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	องค์ความรู้เรื่องการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา
ข้อ 2 . เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา	เกิดนวัตกรรมชุมชน เพื่อยกระดับรายได้ให้กับชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	เพิ่มขีดความสามารถของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนา การพึ่งตนเองและการจัดการตนเองบนฐานปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง	เกิดนวัตกรรมชุมชน เพื่อยกระดับรายได้ให้กับชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	นวัตกรรมการพัฒนา ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา
ข้อ 3 . เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา	เกิดนวัตกรรมชุมชน เพื่อยกระดับรายได้ให้กับชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	เพิ่มขีดความสามารถของชุมชนท้องถิ่นในการพัฒนา การพึ่งตนเองและการจัดการตนเองบนฐานปรัชญา	เกิดนวัตกรรมชุมชน เพื่อยกระดับรายได้ให้กับชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	รูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา

		เศรษฐกิจ พอเพียง		
4. เพื่อเสนอ รูปแบบการพัฒนา ศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่ เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”	เกิดนวัตกรรม ชุมชน เพื่อ ยกระดับรายได้ ให้กับชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	เพิ่มขีดความ สามารถของ ชุมชนท้องถิ่นใน การพัฒนา การ พึ่งตนเองและ การจัดการ ตนเองบนฐาน ปรัชญา เศรษฐกิจ พอเพียง	เกิด นวัตกรรม ชุมชน เพื่อ ยกระดับ รายได้ให้กับ ชุมชน ปีละ 1,000 นวัตกรรม	รูปแบบการพัฒนา ศักยภาพ ผู้ประกอบการใหม่ เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”



ภาคผนวก ง เครื่องมือวิจัย





แบบสัมภาษณ์ (Interview Guide)

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

คำชี้แจง

๑. การศึกษาวิจัยนี้เป็นการศึกษาเรื่อง “การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการของผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัดนครราชสีมา เพื่อเสนอรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” และเพื่อประเมินผลและถอดบทเรียนรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup”

๒. แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้แบ่งออกเป็น ๗ ตอน ประกอบด้วย

ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

ตอนที่ ๒ ข้อมูลประวัติความเป็นมา บริบท สภาพทั่วไป และผลิตภัณฑ์/บริการ
ของStartup

ตอนที่ ๓ การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจStartup (Startup Ecosystem)

ตอนที่ ๔ ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการ
บริการสำหรับธุรกิจStartup

ตอนที่ ๕ การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพ
ผู้ประกอบการใหม่ Startup

ตอนที่ ๖ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่
“Smart City Korat Startup ”

ตอนที่ ๗ ข้อมูลเกี่ยวกับข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ

๓. ข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสัมภาษณ์ภาคสนาม ผู้วิจัยจะใช้เป็นข้อมูลวิจัยอย่างเดียวเท่านั้น จะไม่ส่งผลกระทบต่อท่านแม้แต่ประการใดทั้งสิ้น

ขอขอบคุณทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสัมภาษณ์ไว้ ณ.โอกาสนี้

คณะผู้วิจัย

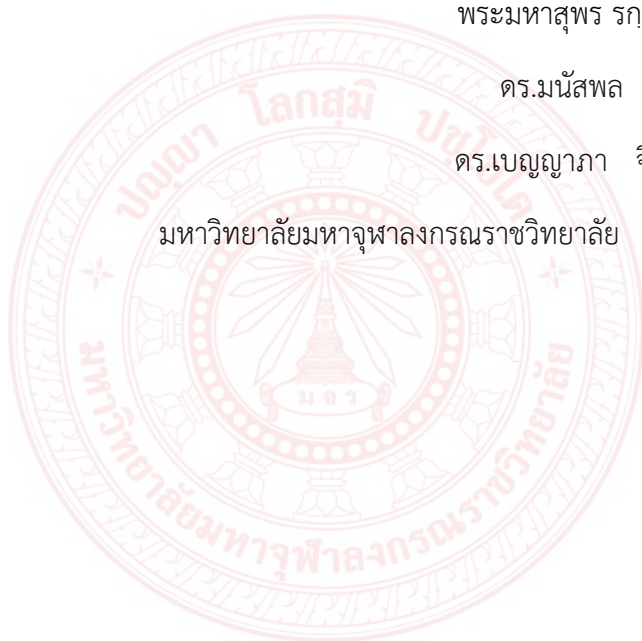
ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์ (หัวหน้าโครงการวิจัย)

พระมหาสุพร รุกขิตธมโม,ผศ.ดร.

ดร.มนัสพล ยังทะเล

ดร.เบญญาภา จิตมั่นคงภักดี

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา



ตอนที่ ๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

๑.๑) ชื่อ.....นามสกุล.....

๑.๒) เพศ.....๑.๓) อายุ.....

๑.๔) ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตรอก/ซอย.....

ถนน.....แขวง/ตำบล.....เขต/อำเภอ.....
จังหวัด.....

๑.๕) การศึกษา.....สาขา.....

๑.๖) อาชีพหลัก.....อาชีพเสริม.....

๑.๗) ชื่อ Startup.....

๑.๘) ตำแหน่ง/ความรับผิดชอบใน Start up.....

ตอนที่ ๒ ข้อมูลประวัติความเป็นมา บริบท สภาพทั่วไป และผลิตภัณฑ์/บริการของStartup

๒.๑) ความเป็นมาของ Startup ของท่าน

.....
.....
.....

๒.๒) Startup เริ่มก่อตั้ง.....ปัจจุบันประกอบกิจการมาแล้ว.....

สมาชิกแรกเริ่ม.....ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน.....

๒.๓) ผลิตภัณฑ์/บริการ ของStartup ของท่านมีกี่ชนิด

๒.๓.๑).....

๒.๓.๒).....

๒.๓.๓).....

๒.๓.๔).....

๒.๔) วัตถุดิบหลักในการผลิต/บริการ Startup ท่าน ได้แก่อะไรบ้าง

๒.๕) กระบวนการในการผลิต Startup ของท่านมีอะไรบ้าง

.....
.....
.....

๒.๖)ผลิตภัณฑ์/บริการชนิดไหนของ Startupของท่าน ที่มียอดจำหน่ายและเป็นที่ยอมรับสูงสุด

.....

.....

๒.๗)ผลิตภัณฑ์Startupของท่านมีการปรับปรุงและพัฒนาบ้างหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

๒.๘)ท่านมีแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆของStartupท่านอย่างไร

.....

.....

.....

๒.๙)ท่านคิดว่าสินค้าของ Startupของท่าน มีจุดเด่นอะไร จนทำให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

.....

.....

.....

๒.๑๐)ปัจจุบันผลิตภัณฑ์/บริการ ของ Startupท่านมีที่ไหนบ้าง และมีช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไร

.....

.....

๒.๑๑)หน่วยงานของภาครัฐมีส่วนร่วมช่วยพัฒนาStartupท่านอย่างไรบ้าง

.....

.....

๒.๑๒)Startupของท่านมีการส่งเสริมการพัฒนาความรู้ในด้านต่างๆให้กับสมาชิกบ้างหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

๒.๑๓) Startupของท่านมีการปรับปรุงรูปแบบ บรรจุภัณฑ์ หีบห่อของสินค้า/ผลิตภัณฑ์บ้างหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

๒.๑๔) ใครเป็นผู้แนะนำข้อมูลเกี่ยวกับการผลิต และจัดจำหน่ายสินค้า/บริการของ Startup ท่าน

.....

.....

.....

๒.๑๕) ท่านคิดว่าเหตุผลใด Startup ของท่านสามารถอยู่ได้จนถึงปัจจุบัน

.....

.....

.....

๒.๑๖) ท่านมีข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจ Startup ของท่านใน ๑-๒ ปีนี้ อย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

ตอนที่ ๓ การพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับธุรกิจStartup

Startup Ecosystem (ระบบนิเวศสำหรับธุรกิจStartup) ได้แก่ ๑) ด้าน **Startup Company** กลุ่มสตาร์ทอัพ ๒) ด้าน **Investor** กลุ่มนักลงทุน ๓) ด้าน **Incubators/ Accelerators** หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพ ๔) ด้าน **Government** หน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ๕) ด้าน **Association** สมาคมการค้าเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ ๖) ด้าน **Academy** หน่วยงานที่เน้นสนับสนุนด้านความรู้ที่เกี่ยวกับการสร้างธุรกิจสตาร์ทอัพ ๗) ด้าน **Event** การจัดงาน event ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะกับกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ ๘) ด้าน **Coworking Space** สถานที่ทำงานของกลุ่มคนที่เริ่มต้นทำธุรกิจ

๓.๑) สภาพปัจจุบันของระบบนิเวศสำหรับธุรกิจStartup (Startup Ecosystem) ของท่าน
ประสบปัญหาและอุปสรรคมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

๓.๒) ท่านมีแนวทางในแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของระบบนิเวศสำหรับธุรกิจStartup
(Startup Ecosystem) อย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

๓.๓) ท่านคิดว่าหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาที่นำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาระบบนิเวศ
สำหรับธุรกิจStartup มีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

๓.๔) ท่านคิดว่าการพัฒนาระบบนิเวศเชิงพุทธสำหรับผู้ประกอบการใหม่ Startup ในจังหวัด
นครราชสีมา ควรมีการ/แนวทางอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ ๔ ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการ

สำหรับธุรกิจStartup

๔.๑) สภาพปัจจุบันของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการสำหรับธุรกิจStartup ของท่านประสบปัญหาและอุปสรรคมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

๔.๒) ท่านมีแนวทางในแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการสำหรับธุรกิจStartup ของท่านอย่างไร

.....

.....

.....

.....

๔.๓) ท่านคิดว่าการพัฒนาการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการ สำหรับธุรกิจ Startup ควรมีวิธีการ/แนวทางอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ ๕ การสร้างรูปแบบเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup

๕.๑) สภาพปัจจุบันของเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup สำหรับธุรกิจStartup ของท่านประสบปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้าง

.....

.....

.....

๕.๒) ท่านมีแนวทางในแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของการสร้างเครือข่ายความร่วมมือในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่ Startup สำหรับธุรกิจStartup ของท่านอย่างไร

.....

.....

๕.๓) ท่านคิดว่าการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการบริหารจัดการและการบริการ สำหรับธุรกิจ Startup ควรมีวิธีการ/แนวทางอย่างไร

.....

.....

ตอนที่ ๖ รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup

๖.๑) สภาพปัญหา ศักยภาพ(จุดแข็ง จุดอ่อน) ของธุรกิจStartupท่านเป็นอย่างไร

.....

.....

๖.๒) ท่านคิดว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจStartupของผู้ประกอบการใหม่ Startup คืออะไร

.....

.....

๖.๓) ท่านคิดว่าการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup ควรเป็นอย่างไร

.....

.....

๖.๔) ท่านมีแนวทางในการพัฒนารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธเพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup อย่างไร

.....

.....

ตอนที่ ๗ ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ (ถ้ามี)

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ให้สัมภาษณ์

(.....)

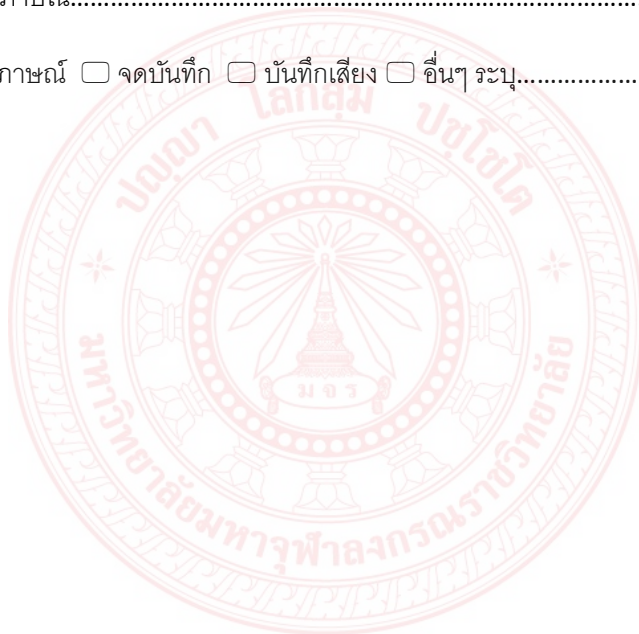
ลงชื่อ.....ผู้สัมภาษณ์

(.....)

วันที่สัมภาษณ์.....เวลา.....

สถานที่สัมภาษณ์.....

วิธีสัมภาษณ์ ☐ จดบันทึก ☐ บันทึกเสียง ☐ อื่นๆ ระบุ.....



รายชื่อผู้ให้ข้อมูลในการวิจัย

สัมภาษณ์.ส.จิระพันธ์ ศรีงาม ผู้ประกอบการค้าขาย ตำบลสุขเกษม อำเภอปักธงชัย จังหวัด
นครราชสีมา เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์นางวานิช พาลาด ธุรกิจขนส่งสินค้า ตำบลสูงเนิน อำเภอสูงเนิน จังหวัด นครราชสีมา เมื่อ
วันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์นางธิดารัตน์ เสรีขจรจารุ ผู้ประกอบการธุรกิจขายเสื้อผ้าออนไลน์ ตำบลในเมือง อำเภอ
เมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์นางคณาวรรณ สุทธิประเสริฐ ผู้ประกอบการค้าขายออนไลน์ ตำบลสีมูม อำเภอเมือง
จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์ นายสมศักดิ์ สงสนธิ ธุรกิจบ้านเช่า ,ผู้ประกอบการผู้บริหารรีสอร์ท ตำบลจอหอ อำเภอ
เมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์ดร.เพ็ญศรี จารุกำเนินนก ผู้ประกอบการSME อัญมณีเครื่องประดับส่งออก ตำบลในเมือง
อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์นายฉัตรชัย ศรีงาม ผู้ประกอบการซ่อมและจำหน่ายมอเตอร์ไซด์ออนไลน์และให้เช่าบูชา
พระเครื่องบ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3
สิงหาคม 2563.

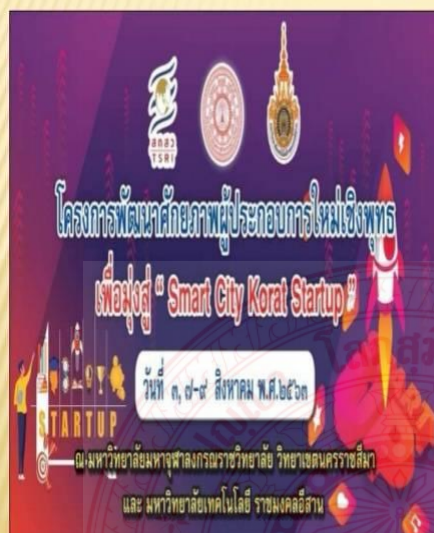
สัมภาษณ์นายไชยวัตร ศิริศักดิ์ดา ผู้ประกอบการใหม่ธุรกิจร้านอาหารตามสั่ง ตำบลหนองบัวศาลา
อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

สัมภาษณ์นายอำนาจ ภมร สินค้าแปรรูปการเกษตร ตำบลสูงเนิน อำเภอสูงเนิน จังหวัดนครราชสีมา
,เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2563.

ผนวก จ ภาพถ่ายกิจกรรมทำงานวิจัย



การจัดอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชิงพุทธ
เพื่อมุ่งสู่ “Smart City Korat Startup” ในวันที่ 3,7-9 ส.ค.2563
ณ. วิทยาเขตนครราชสีมา และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน



การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่
(Startup) เชียงพุทธ

โดย พระมหาสุพร รุกขิตธมโม ,ผศ. ดร.
ผู้อำนวยการสำนักวิชาการ
มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา



การจัดอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชียงใหม่
เพื่อมุ่งสู่ "Smart City Korat Startup"
ในวันที่ 3,7-9 ส.ค.2563 ณ มจร. วิทยาเขตนครราชสีมา



รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่เชียงใหม่เพื่อมุ่งสู่ Smart City Korat Startup
โดย พระมหาสุพร รกขิตธมโม, ผศ.ดร.



หลักธรรมสำหรับการครองงาน



Mentoring System

หลักอิทธิบาท ๔

หลักอปริหานิยธรรม ๗



มศ.ดร.พระมหาสุพร รกจิตธมโม วิชาเขตนครราชสิมา



สรุป...มรรคมีองค์ 8



มรรค 8

การปฏิบัติทางสายกลางตามกฎธรรมชาติ มัชฌิมาปฏิปทา

	ไตรสิกขา		โอวาทปาฏิโมกข์	
1. สัมมาทิฐิ ความเห็นชอบ	⇒	ปัญญา	⇐	ทำจิตใจให้ผ่องใส
2. สัมมาสังกัปปะ ความดำริชอบ				
3. สัมมาวาจา วาจาชอบ	⇒	ศีล	⇐	เว้นชั่ว
4. สัมมากัมมันตะ กระทำชอบ				
5. สัมมาอาชีวะ เลี้ยงชีพชอบ				
6. สัมมาวายามะ พยายามชอบ	⇒	สมาธิ	⇐	ทำดี
7. สัมมาสติ ระลึกชอบ				
8. สัมมาสมาธิ จิตมั่นชอบ				

การดำรงอยู่ในมรรค 8 จะไม่มีทุกข์

มศ.ดร.พระมหาสุพร รกจิตธมโม วิชาเขตนครราชสิมา





ผนวก ฉ แบบสรุปโครงการ



ประวัติผู้วิจัย

1. หัวหน้าแผนงานวิจัย / หัวหน้าโครงการวิจัยย่อยที่ ๑

1.ชื่อ-สกุล (ภาษาไทย) ดร.เบญจมาศ สุวรรณวงศ์

ชื่อ-สกุล (ภาษาอังกฤษ) Dr.Benjamas Suwannawong

2.เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน -

3.ตำแหน่ง ปัจจุบัน อาจารย์ ประจำหลักสูตร

4.หน่วย งานที่สังกัด มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

วิทยาเขตนครราชสีมา

419 หมู่ที่ 7 ถนนชาติพัฒนา บ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง

จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทร. 093-5587892

5.ประวัติการศึกษา จบการศึกษาระดับปริญญาเอก

6.ประสบการณ์เกี่ยวกับผลงานตำรา แต่งหนังสือ บทความวิชาการ และงานวิจัย

๒. หัวหน้าโครงการวิจัยย่อยที่ ๒

1.ชื่อ-สกุล (ภาษาไทย) ดร.มนัสพล ยิ่งทะเล

ชื่อ-สกุล (ภาษาอังกฤษ) Dr.ManusphonYungtalay

2.เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน -

3.ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำ หลักสูตรสาขาวิชาพระพุทธศาสนา

4.หน่วยงานที่สังกัด มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขต

นครราชสีมา 419 หมู่ที่ ๗ ถนนชาติพัฒนา บ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อ

เภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทร. 082-6079237

5.ประวัติการศึกษา

6.ประสบการณ์เกี่ยวกับผลงานตำรา แต่งหนังสือ บทความวิชาการ และงานวิจัย

๓. หัวหน้าโครงการวิจัยย่อยที่๓

- 1.ชื่อ-สกุล (ภาษาไทย) นางสาวเบญญาภา จิตมั่นคงภักดิ์
ชื่อ-สกุล (ภาษาอังกฤษ) Dr. Banyapa Jitmunkongpukdee
- 2.เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน
- 3.ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ประจำหลักสูตร
- 4.หน่วยงานที่สังกัด มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย วิทยาเขตนครราชสีมา
41๙ หมู่ที่ 7 ถนนชาติพัฒนา บ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง
จังหวัดนครราชสีมา 3๐๐๐๐ โทร. ๐8๙-๐78-5875
- 5.ประวัติการศึกษา จบการศึกษาชั้นสูงสุดระดับปริญญาเอก
- 6.ประสบการณ์เกี่ยวกับผลงานตำรา แต่งหนังสือ บทความวิชาการ และงานวิจัย

๔. หัวหน้าโครงการวิจัยย่อยที่๔

- 1.ชื่อ-สกุล (ภาษาไทย) พระมหาสุพร รุกขิตธมโม,ผศ.ดร.
ชื่อ-สกุล (ภาษาอังกฤษ) Phramaha Suporn Rakittathammo, Assist.Prof.Dr.
- 2.เลขหมายบัตรประจำตัวประชาชน -
- 3.ตำแหน่งปัจจุบัน อาจารย์ ประจำหลักสูตร
- 4.หน่วยงานที่สังกัด มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย
วิทยาเขตนครราชสีมา
41๙ หมู่ที่ 7 ถนนชาติพัฒนา บ้านหัวถนน ตำบลหัวทะเล อำเภอเมือง
จังหวัดนครราชสีมา 30000 โทร. 061-8942459
- 5.ประวัติการศึกษา จบการศึกษาชั้นสูงสุดระดับปริญญาเอก
- 6.ประสบการณ์เกี่ยวกับผลงานตำรา แต่งหนังสือ บทความวิชาการ และงานวิจัย