

ผู้หญิง และ *i*CT ในการเป็นผู้ประกอบการ

บทบาทของ ICT
สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง
Module C2



UNITED NATIONS
ESCAP
Economic and Social Commission for Asia and the Pacific

/ APC*i*CT

Module C2:

บทบาทของ ICT สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง
(Enabling Role of ICT for Women Entrepreneurs)

“บทบาทของ ICT สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง”

ภายใต้ลิขสิทธิ์ Creative Commons Attribution 4.0 International License.

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

คำนำ

ผู้ประกอบการผู้หญิงเป็นแรงผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในเชิงบวก ผู้ประกอบการผู้หญิงส่วนใหญ่มีความคิดริเริ่ม มุ่งมั่นที่จะเอาชนะอุปสรรคและเปิดรับการเรียนรู้ตลอดชีวิต ความสำเร็จของพวกเขาก่อให้เกิดผลกระทบเชิงบวกอย่างมากมาย ตั้งแต่การออมในครัวเรือนที่เพิ่มขึ้นและการลงทุนด้านสุขภาพและการศึกษาของเด็ก ๆ ไปจนถึงการส่งเสริมการสร้างงานและการเพิ่มขึ้นรายได้มวลรวมของประเทศอย่างมากใน (GDP)

ด้วยความสำคัญดังกล่าว ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกได้พยายามร่วมมือกันในการปิดช่องว่างระหว่างเพศทั้งในด้านสุขภาพและการศึกษา ก็ยังคงพบว่าผู้หญิงยังคงถูกกีดกันออกจากโอกาสทางเศรษฐกิจมากกว่าผู้ชาย ไม่ว่าจะด้วยการจำกัดการเข้าสู่ตลาดแรงงาน การได้รับค่าแรงที่ต่ำกว่า การเผชิญกับความเปราะบางต่าง ๆ รวมทั้งจากอาชีพที่เป็นอันตราย หรือต่ำกว่ามาตรฐาน และการเข้าถึงแหล่งการเงินและสินเชื่อต่าง ๆ

วาระ 2030 เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDG) เป็นแผนงานระดับโลกของทุกคน เพื่อบรรลุที่ยั่งยืนทางเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อมที่ทุกคนต้องการทั้งเพื่อคนรุ่นนี้และคนรุ่นต่อไปในอนาคต ด้วยช่องว่างระหว่างเพศที่พบว่ามีเปลี่ยนแปลงน้อยมานานกว่า 20 ปี อย่างไรก็ตาม การตระหนักถึงประเด็นนี้ในเอเชียและแปซิฟิกยิ่งเพิ่มความท้าทายมากขึ้นไปอีกจากกระแสขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจ การทำลายความสามัคคีทางสังคม และการขัดขวางความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อม การจัดการกับความไม่เท่าเทียมระหว่างเพศทำให้ทุกฝ่ายต้องร่วมกันจัดการเพื่อให้การคุ้มครองทางสังคมที่เพียงพอแก่ทุกกลุ่ม รวมทั้งกลุ่มผู้ที่เปราะบางที่สุด ซึ่งการใช้ประโยชน์จากวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมต่าง ๆ รวมถึงการใช้ประโยชน์จากพลังของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) นับว่าเป็นการเพิ่มโอกาสทุกด้านของการพัฒนาดังกล่าว

ICT นับว่าเป็นเครื่องมือสำคัญต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคม การมีส่วนร่วมทางสังคม และการเสริมสร้างพลังอำนาจ แต่กลุ่มประชากรบางกลุ่มยังคงเผชิญกับข้อเสียอันเนื่องมาจากการขาดการเข้าถึงและความสามารถในการใช้เทคโนโลยีเหล่านี้ เพื่อเป็นสะพานเชื่อมความเหลื่อมล้ำทางดิจิทัลและเพื่อช่วยแก้ไขช่องว่างระหว่างเพศที่ยังคงมีอยู่ ศูนย์ฝึกอบรมแห่งเอเชียและแปซิฟิกเพื่อการพัฒนา ICT เพื่อการพัฒนาแห่งสหประชาชาติ (UN-APCICT) จึงได้พัฒนาโครงการ Women and ICT Frontier Initiative (WIFI) เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการผู้หญิงด้วยการให้ความรู้พื้นฐานด้านการจัดการธุรกิจ ทักษะด้าน ICT และแหล่งข้อมูลออนไลน์ และโครงการนี้ยังส่งเสริมสภาพแวดล้อมของนโยบายที่เอื้อต่อการสนับสนุนการใช้ ICT เพื่อการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงเช่นกัน

WIFI เป็นหลักสูตรที่สะท้อนให้เห็นถึงแนวทาง วิธีการ ข้อเสนอเกี่ยวกับการใช้ ICT เพื่อการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิง รวมทั้งความรู้ในการเป็นผู้ประกอบการที่นับว่ามีความสำคัญต่อการพัฒนาชีวิต รายได้และความเป็นอยู่ที่ดีของผู้หญิง WIFI นับว่าเป็นก้าวสำคัญในการสร้างแนวทาง สร้างอนาคตที่ครอบคลุมและยั่งยืนด้วยการให้โอกาสและการเข้าถึงแหล่งผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่เท่าเทียมร่วมกันสำหรับทุกคน

เกี่ยวกับโมดูล

วัตถุประสงค์หลักของโมดูลนี้คือ การแนะนำแนวคิดหลักของการเป็นผู้ประกอบการและผู้ประกอบการ นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นไปที่สถานการณ์ระดับโลกและระดับภูมิภาคของผู้ประกอบการผู้หญิงความสัมพันธ์ของผู้ประกอบการกับการเสริมสร้างศักยภาพของผู้หญิง อุปสรรคและความสามารถที่ผู้ประกอบการผู้หญิงเผชิญ และบทบาทของเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในการส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง

โมดูลนี้มีสามส่วนที่อธิบายแนวคิดหลักด้วยการสนับสนุนตัวอย่างและกรณีศึกษาในโลกแห่งความเป็นจริงจำนวนมาก แต่ละส่วนของเนื้อหาจะจบด้วยชุดแบบฝึกหัดที่สร้างขึ้นเพื่อให้มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกัน

หมายเหตุ สำหรับผู้ให้การฝึกอบรม ได้มีการออกแบบเนื้อหาช่วงส่วนท้ายของโมดูล เพื่อให้คำแนะนำในการนำเนื้อหาไปใช้ หรือไปปรับใช้เพื่อการฝึกอบรมสู่กลุ่มผู้ชมเป้าหมายต่าง ๆ โดยสามารถปรับ ประยุกต์ปรับปรุงเนื้อหาได้ตามสภาพแวดล้อมนั้น ๆ

ผลการเรียนรู้

เมื่อเรียนเสร็จสิ้นโมดูล ผู้เรียนจะสามารถ:

1. เข้าใจว่าการเป็นผู้ประกอบการสามารถนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงได้อย่างไร
2. เข้าใจอุปสรรคและสิ่งสนับสนุน ตลอดจนสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง
3. ทักษะที่ดีต่อการใช้ ICT ในการสนับสนุนการประกอบกิจการของผู้ประกอบการผู้หญิง

กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายของโมดูลนี้คือ ผู้ประกอบการผู้หญิง รวมทั้งผู้กำหนดนโยบาย เจ้าหน้าที่ นักพัฒนาชุมชน ภาคประชาสังคม และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ระยะเวลา

6 ชั่วโมง หรือหนึ่งวันฝึกอบรม

ขอขอบคุณ

UN-APCICT ขอขอบคุณพันธมิตรทุกหน่วยงานที่เข้าร่วมในการทบทวนเนื้อหาการฝึกอบรมนี้ รวมทั้งเป็นผู้ให้ข้อมูลที่ประเมินค่ามิได้ในการพัฒนาโมดูลนี้ขึ้นมา ขอขอบคุณสถาบันไอซีทีเพื่อการพัฒนาแห่งปากีสถาน (PIID) คณะกรรมการบริหารอาซีฟ (CESB) ของฟิลิปปินส์ และผู้เข้าร่วมประชุมที่ปรึกษา ผู้เข้าร่วมประชุมกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ การประชุมเชิงปฏิบัติการและการทดสอบภาคสนาม อีกทั้งการสนับสนุนของ Faheem Hussein,

Maria Juanita R. Macapagal, Usha Rani Vyasulu Reddy, Sayuri Cocco Okada Janaki Srinivasan and CCDKM, STOU ที่ช่วยออกแบบรูปแบบโมดูลอย่างจริงจัง

สารบัญ

คำนำ	2
เกี่ยวกับโมดูล	3
I. บทนำ	9
II. การพัฒนาศักยภาพและความเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง	10
2.1 ผู้ประกอบการคืออะไร?	10
2.2 ใครคือผู้ประกอบการ?	11
2.3 ใครคือผู้ประกอบการหญิงในปัจจุบัน?	13
2.4 ผู้ประกอบการหญิงสามารถมีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนาและการพัฒนาศักยภาพ ของผู้หญิงได้อย่างไร?	20
III. อุปสรรคและสิ่งที่ยั้สนับสนุนสำหรับผู้ประกอบการหญิง	26
3.1 องค์ประกอบทางสังคมวัฒนธรรม	26
3.2 นโยบาย กฎ กติกาและการกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผู้หญิง	30
3.3 การเงินและสินเชื่อ	36
3.4 การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการหญิง	47
IV. ICT สำหรับผู้ประกอบการหญิง	52
4.1 ICT ในฐานะ “พื้นที่” (platform) ที่สนับสนุนผู้ประกอบการหญิง	52
4.2 การประกอบการที่ใช้ ICT	57
4.3 อุปสรรคการใช้ ICT ในการเป็นผู้ประกอบการหญิง	59
4.4 สิ่งที่ยั้สนับสนุนการใช้ ICT สำหรับผู้ประกอบการหญิง	63
V. สรุป	66
ภาคผนวก	67

รายการตาราง/ตัวเลข

รูปภาพที่ 1 อัตราผู้ประกอบการชั้นเริ่มต้นของผู้หญิง จำแนกตามรุ่นอายุและภูมิภาค	15
--	----

รายการกรณีศึกษา

กรณีศึกษา 1 การเพิ่มศักยภาพสู่เป็นผู้ประกอบการผู้หญิง	22
กรณีศึกษา 2 การเอาชนะอุปสรรคและการเป็นผู้นำธุรกิจ	39
กรณีศึกษา 3 การเข้าถึงแหล่งการเงินด้วย ICT	54
กรณีศึกษา 4 บทสัมภาษณ์จากคุณก้อย เจ้าของ ฟาร์มปลากัด Sirinut Betta Farm	65

รายการคำย่อ

APCICT	ศูนย์ฝึกอบรมเอเชียและแปซิฟิกสำหรับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการพัฒนา (สหประชาชาติ)
C1	WIFI – โมดูล C1: การเสริมพลังของผู้หญิง, SDGs และ ICT
C2	WIFI – โมดูล C2: การเปิดใช้งานบทบาทของ ICTสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง
CEO	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
ESCAP	คณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมสำหรับเอเชียและแปซิฟิก (สหประชาชาติ)
FAO	องค์การอาหารและการเกษตร (สหประชาชาติ)
GDP	ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ
GSMA	สมาคมผู้ให้บริการมือถือระดับโลก
ICT	เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ITU	สหภาพโทรคมนาคมระหว่างประเทศ
MDG	เป้าหมายการพัฒนาแห่งสหัสวรรษ
PSI	หน่วยงานบริการประชากรระหว่างประเทศ
SDG	เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน
SMS	บริการข้อความสั้น
STEM	วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิศวกรรมศาสตร์ และคณิตศาสตร์
UN	สหประชาชาติ
UNDP	โครงการพัฒนาแห่งสหประชาชาติ
UNESCO	องค์การการศึกษา วิทยาศาสตร์ และวัฒนธรรมแห่งสหประชาชาติ
W1	WIFI – โมดูล W1: การวางแผนธุรกิจโดยใช้ ICT
W2	WIFI – โมดูล W2: การจัดการธุรกิจโดยใช้ ICT
WIFI	ผู้หญิง และการใช้ ICT เพื่อการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง

I. บทนำ

โมดูลนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อแนะนำแนวคิดและหลักของการเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงโดย

- » ให้ความเชื่อมั่นการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงระดับภูมิภาคและระดับโลก
- » ให้เห็นความเชื่อมโยงเชิงบวกระหว่างความเป็นผู้ประกอบการกับการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิง
- » อธิบายอุปสรรคและสิ่งสนับสนุนต่างๆที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการผู้หญิง
- » อธิบายบทบาทของ ICT ที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงโมดูลนี้แบ่งออกเป็นส่วนตัวต่าง ๆ ซึ่งอธิบายแนวคิดหลัก พร้อมทั้งใช้ตัวอย่างและกรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบันที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก และปิดท้ายแต่ละส่วนด้วยชุดแบบฝึกหัดเพื่อเปิดโอกาสให้มีการโต้ตอบ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน

ส่วนที่ 2 เริ่มต้นด้วยคำว่า “ผู้ประกอบการ” และ “ผู้ประกอบการ” ตามมาภาพรวมเกี่ยวกับสถานะของผู้ประกอบการผู้หญิงในเอเชีย แปซิฟิกและทั่วโลก จบลงด้วยการอภิปรายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างพัฒนาศักยภาพผู้หญิง การเป็นผู้ประกอบการ และการพัฒนาสังคมโดยรวม

ส่วนที่ 3 ตรวจสอบอุปสรรคและสิ่งสนับสนุนต่าง ๆ รวมทั้งปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องพบ โดยเฉพาะในเอเชียและแปซิฟิก ส่วนนี้ครอบคลุมถึงความท้าทายของผู้ประกอบการผู้หญิงที่เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขทางสังคมวัฒนธรรม นโยบาย กฎ กติกาและสภาพแวดล้อมต่าง ๆ การเข้าถึงแหล่งการเงิน และการพัฒนาศักยภาพโดยรวม

ส่วนที่ 4 แนะนำบทบาทของ ICT ในการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง ทั้งในส่วนของแพลตฟอร์ม (platform) และส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับกิจกรรมธุรกิจของผู้ประกอบการผู้หญิง

หัวข้อนี้จะอธิบายถึงความท้าทายต่าง ๆ เกี่ยวกับการใช้ ICT สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการพัฒนาขีดความสามารถ การเข้าถึง การออกแบบแอปพลิเคชัน การใช้ ICT ที่มีความสำคัญต่อการใช้ของผู้หญิง และช่องว่างระหว่างออนไลน์-ออฟไลน์ สิ่งที่น่าสนใจ รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ ICT ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของมนุษย์ รวมทั้งสภาพแวดล้อมด้านนโยบายที่เอื้ออำนวยต่อการใช้ และโอกาสต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นใหม่จากการใช้ ICT เพื่อการประกอบการของผู้ประกอบการผู้หญิง

II. การพัฒนาศักยภาพและความเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง

ส่วนที่ 2 เริ่มต้นด้วยการกำหนดคำว่า “ผู้ประกอบการ” และ “ผู้ประกอบการ” ตามมาด้วยการประเมินสถานการณ์เกี่ยวกับสถานะของผู้ประกอบการผู้หญิงในเอเชีย แปซิฟิกและทั่วโลก ส่วนนี้จบลงด้วยการอภิปรายเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิง การเป็นผู้ประกอบการ และการพัฒนาสังคมโดยรวม

ผลการเรียนรู้

สร้างความเข้าใจและความเชื่อมั่นว่า การประกอบการสามารถนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพหรือการเพิ่มอำนาจของผู้หญิงได้อย่างไร

2.1 ผู้ประกอบการคืออะไร?

“ผู้ประกอบการ” เป็นแนวคิดร่วมกันของความสามารถและความเต็มใจที่จะสร้างและจัดการธุรกิจเพื่อก่อให้เกิดผลประกอบการ การเป็นผู้ประกอบการคือการเผชิญกับทุกสถานการณ์ ทั้งความเสี่ยง การทำความเข้าใจภาพรวม โอกาสและความท้าทายต่าง ๆ รวมถึงการพัฒนาสิ่งใหม่ ๆ การค้นพบแนวคิดที่ใหม่กว่า และการออกแบบวิธีการที่ใหม่กว่า โดยมีการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่สู่เป้าหมายสุดท้ายคือ ผลประโยชน์ทางการเงินและทางสังคม เพราะมีหลักฐานที่ยืนยันว่า การเป็นผู้ประกอบการสามารถส่งผลต่อการพัฒนาบุคคลและสังคมในเชิงบวก ส่งเสริมคนชายขอบ อีกทั้งสามารถนำความมั่นคงและความเจริญรุ่งเรืองมาสู่ประเทศหรือภูมิภาคได้ในที่สุด

เพื่อที่จะส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องมีการพัฒนาระบบนิเวศที่มีประสิทธิภาพให้เอื้อต่อการประกอบการทั้งในระดับบุคคลและระดับองค์กร ซึ่งรวมถึงโครงสร้างพื้นฐานด้านกฎระเบียบ การเงิน และวิชาชีพ รวมถึงหน่วยงานต่าง ๆ การประสานการทำงานร่วมกัน การแบ่งปันเป้าหมายที่คล้ายคลึงกัน ความร่วมมือในการพัฒนาธุรกิจ การเงิน การสนับสนุนทางกฎหมาย การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การจัดการข้อมูล การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การผลิต และการสนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับการขาย ระบบนิเวศของผู้ประกอบการที่มีประสิทธิภาพจะถูกปรับให้สอดคล้องกับความต้องการของผลประโยชน์ต่าง ๆ เริ่มที่ทางธุรกิจหลัก และอื่น ๆ ตามมา

สรุปเนื้อหา 2.1¹

ผู้ประกอบการ(Entrepreneur) คือ ผู้ลงทุนจัดตั้งธุรกิจเพื่อหวังกำไรยอมรับความเสี่ยงที่จะขาดทุน ดำเนินการควบคุมธุรกิจด้วยตนเอง ประอบการก็คือ “เถ้าแก่” ในความหมายดั้งเดิมนั่นเอง ดังนั้นผู้ประกอบการ

¹ <https://sites.google.com/site/karpenphuprabbkar/hnwy-thi1/bth-thi1-ma-rucak-kab-kar-prakxb-kar>

ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง (SMEs) ผู้ประกอบการประกอบธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงต่อการขาดทุนและกำไร อีกทั้งผลตอบแทนในลักษณะอื่น ๆ ด้วยเช่นกัน รวมทั้งควบคุมดำเนินการธุรกิจด้วยตนเอง ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีความรู้ เกี่ยวกับธุรกิจที่ประกอบการ มีเงินทุนอยู่บ้าง ไม่ใช่กู้มาลงทุนทั้งหมด รักความอิสระไม่อยากเป็นลูกจ้างใคร พร้อมทั้งจะทำงานหนัก นอกจากนี้ยังต้องมีความรู้เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจอีกหลายประการ อาทิ การบริหารความเสี่ยง การขนส่งและวัฏจักรธุรกิจ ดังนั้นผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจจะศึกษาเรื่องราวดังกล่าวให้เข้าใจเพื่อประกันความสำเร็จของตน

2.2 ใครคือผู้ประกอบการ?

ผู้ประกอบการคือตัวแทนของการเปลี่ยนแปลงเป็นบุคคลที่สร้างหรือค้นพบความคิดหรือโอกาสใหม่ ๆ เพื่อจุดประสงค์ในการสร้างมูลค่าเพิ่มในมิติต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นมูลค่าด้านเศรษฐกิจ สังคม หรือการเมือง รวมทั้งการจัดตั้งธุรกิจใหม่ องค์กรใหม่ขึ้นมาเพื่อการประกอบการต่าง ๆ ลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการ ได้แก่ การริเริ่ม การสร้างมูลค่า การระบุและค้นหาโอกาสใหม่ การหาวิธีที่จะทำให้เกิดความสำเร็จให้ได้มากที่สุดแม้จะมีข้อจำกัดด้านต่าง ๆ ก็ตาม เช่นด้านทรัพยากร อีกทั้งความสามารถในการบริหารจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ ด้วย

คุณสมบัติส่วนบุคคลของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ

- » มีความอยากรู้อยากเห็นและความคิดสร้างสรรค์
- " มีความมั่นใจในตนเอง
- » มีความเป็นผู้นำ
- » เข้าใจและพร้อมรับความเสี่ยง
- » มีทักษะการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ
- » เปิดกว้างสู่การเรียนรู้ตลอดชีวิตและตอบรับการเปลี่ยนแปลง
- » มีความกระตือรือร้นที่จะร่วมมือและให้ร่วมมือ
- » มีความสามารถในการหาโอกาส เห็นโอกาส วิเคราะห์โอกาส
- » มีความคิดเชิงนวัตกรรม
- » มุ่งมั่นที่จะเอาชนะอุปสรรค

คุณสมบัติดังกล่าวข้างต้นสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการในทุกขั้นตอนในระดับต่าง ๆ ได้ สามารถแก้ไขปัญหาที่เผชิญอยู่ขณะดำเนินการธุรกิจได้ดีขึ้น

จากรายงาน Global Entrepreneurship Monitor ผู้ประกอบการจะสามารถจำแนกขั้นตอนต่าง ๆ ของวงจรชีวิตธุรกิจ (เช่น แนวคิด การเริ่มต้น การเติบโต ระยะหลัง ๆ) ตามประเภทของการประกอบการที่แตกต่างกันไป (เช่น การริเริ่ม การเติบโต การสร้างนวัตกรรม แนวทางการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ ฯลฯ) นอกจากนี้ Global

Entrepreneurship Monitor ยังจัดกลุ่มผู้ประกอบการที่หลากหลาย (ทั้งหญิงและชาย) ภายในกลุ่มประเทศต่าง ๆ โดยจัดเรียงตามระดับของผลการประกอบการที่ได้

จากการวิเคราะห์ของ Global Entrepreneurship Monitor ได้แบ่งภาพรวมของการประกอบการเป็นภาพใหญ่เช่น ประเทศที่มีภาคเกษตรกรรมขนาดใหญ่มักจะถูกจัดกลุ่มเป็นเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยปัจจัยพื้นฐานวัตถุดิบที่มี ประเทศที่มีภาคอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้ว ผลผลิตที่ได้สูงขึ้น มากขึ้นจากจำนวนการผลิต จากขนาดการผลิตรวมทั้งมีสถาบันการเงินที่เข้มแข็ง ขับเคลื่อนด้วยประสิทธิภาพ และประเทศที่มีประชากรมั่งคั่งมาก ภาคบริการที่เฟื่องฟูและภาคอุตสาหกรรมที่เป็นนวัตกรรมถูกเน้นให้เป็นเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม³

สรุปเนื้อหา 2.2²

คุณลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการ มีดังนี้

1. เน้นการใช้นวัตกรรม เป็นการนำเอาแนวความคิดใหม่หรือการนำประโยชน์จากสิ่งที่มีอยู่แต่เดิมมาใช้ในการรูปแบบใหม่ ออกแบบใหม่
2. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นการคิดประดิษฐ์ค้นสิ่งใหม่ๆ
3. เน้นการพัฒนาทักษะ ความชำนาญ เป็นการมุ่งเน้นประสิทธิภาพของผู้ประกอบการ
4. มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ เพื่อตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ

แนวทางในการเป็นผู้ประกอบการ

การเป็นผู้ประกอบการในกิจการใดกิจการหนึ่ง เป็นสิ่งที่ทุกคนมองว่าเป็นเรื่องยากต่อการเริ่มต้นเพราะไม่ทราบว่าจะเริ่มต้นจากตรงจุดใดก่อน แล้วทำอย่างไรต่อไป จึงจะทำให้กิจการของตนเองประสบความสำเร็จได้ในที่สุด ดังนั้นแนวทางเริ่มต้นเป็นผู้ประกอบการ จึงควรเริ่มจากการหาข้อมูล ดังนี้

1. รู้จักตน
2. รู้ข้อมูลของลูกค้า
3. รู้ข้อมูลของคู่แข่ง
4. รู้นโยบายส่งเสริมจากภาครัฐบาล
5. วางแผนการเงินในระยะยาว
6. การทำบัญชี
7. การบริการที่มีประสิทธิภาพ
8. ขายสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ

² <https://sites.google.com/site/natpatai24456/hnwy-thi4-kar-pen-phu-prakxb-kar>

9. จ้างบุคลากรที่เหมาะสม

10. เลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการ

การวิเคราะห์การเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการได้นั้น ก่อนที่จะเริ่มดำเนินการควรจะต้องทำการศึกษาในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ศึกษาตนเอง เพื่อให้รู้จักตนเองว่ามีความพร้อมที่จะก้าวไปสู่ธุรกิจโดยมุ่งหวังการมีกำไร และสามารถที่จะดำเนินการไปได้ตลาดไปหรือไม่
2. ศึกษาธุรกิจที่จะดำเนินการ เพื่อพิจารณาหาความเป็นไปได้ว่าจะดำเนินธุรกิจนั้นได้ตลอดไปหรือไม่ การแสวงหาโอกาสของธุรกิจ เป็นต้น
3. การจัดทำแผนธุรกิจ การจัดทำแผนธุรกิจสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ เปรียบเสมือนการจำลองสถานการณ์ของผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์ตนเองเพื่อเป็นผู้ประกอบการ

การวิเคราะห์เพื่อกำหนดแนวคิดและวางแผน โดยใช้กลยุทธ์ในการวิเคราะห์ที่เรียกว่า SWOT หรือกลยุทธ์การประเมินสถานการณ์แวดล้อม ดังนี้

- Strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ตนเองมีจุดแข็งหรือส่วนดีด้านใดบ้าง มีความรู้ ความสามารถทางด้านใด
- Weaknesses คือ จุดอ่อน ตนเองมีจุดด้อยด้านใด สิ่งใดที่ไม่ถนัด ไม่ชอบหรือทำไม่ได้ควรพยายามหาทางแก้ไขปรับปรุง
- Opportunities คือ โอกาส ซึ่งเป็นปัจจัยของสภาพแวดล้อมภายนอก ที่เอื้ออำนวยให้การทำงานนั้นเป็นไปตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้
- Threats คือ อุปสรรค เป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อเป้าหมาย ซึ่งอาจทำให้ตนเองไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้

2.3 ใครคือผู้ประกอบการผู้หญิงในปัจจุบัน?

ผู้ประกอบการผู้หญิงที่มีประสบการณ์ ประสบความสำเร็จและเป็นที่ไฝ่ฝันทั่วโลกโดยภาพรวมคุณลักษณะร่วมกันบางประการ และในทางกลับกันก็พบว่าแต่ละภูมิภาคก็มีความท้าทายเฉพาะ สิ่งแวดล้อมต้องการคุณสมบัติเฉพาะบางอย่างในหมู่ผู้ประกอบการผู้หญิง เพื่อจัดการกับสถานการณ์ที่เกี่ยวข้อง และที่สำคัญกว่านั้นคือ ปัญหาและโอกาสเฉพาะเพศหญิง ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องเผชิญ ซึ่งทุกฝ่ายจำเป็นต้องระบุและแก้ไขร่วมกัน

ผลการศึกษาระดับโลกเมื่อเร็ว ๆ นี้เกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการพบว่า ผู้หญิงเป็นส่วนใหญ่ในหมู่ผู้ประกอบการที่กำลังจะเกิดขึ้นในประเทศกำลังพัฒนา ตัวอย่างเช่น ในแอฟริกาตอนใต้อัตราส่วนผู้ประกอบการหญิงต่อชายนั้นสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับแอฟริกาเหนือและตะวันออกกลาง ในบรรดาผู้ประกอบการรายใหม่ทั่วโลก แอฟริกาและเอเชียใต้กลายเป็นภูมิภาคที่มีความสมดุลระหว่างเพศมากที่สุดในการเริ่มต้นธุรกิจ ในมาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม พบว่าผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะมีส่วนร่วมในการเป็นผู้ประกอบการขั้นต้นมากกว่าผู้ชาย

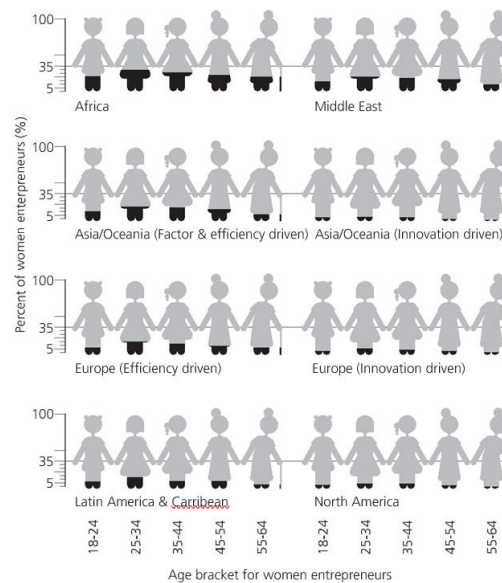
รายงานของคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งสหประชาชาติสำหรับเอเชียและแปซิฟิก (ESCAP) เกี่ยวกับผู้ประกอบการผู้หญิงในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก เน้นว่าหนึ่งในสามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมดำเนินการโดยผู้ประกอบการผู้หญิงทั่วโลก ภายในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้พบว่าผู้ประกอบการผู้หญิงส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในธุรกิจขนาดเล็ก และขนาดกลาง ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกพบว่าผู้หญิงส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการประกอบการเพื่อการยังชีพ ซึ่งกระจุกตัวอยู่ในภาคส่วนมูลค่าต่ำที่เน้นการใช้แรงงานมาก โดยมีอุปสรรคในการเข้าเป็นผู้ประกอบการค่อนข้างต่ำ แต่มีการแข่งขันสูง ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องนุ่งห่ม และบริการพื้นฐานต่าง ๆ แต่พบว่ามี การเติบโตหรือการขยายธุรกิจในระดับค่อนข้างต่ำ หรือสามารถที่จะก้าวข้ามไปสู่การเติบโตที่สูงขึ้นได้น้อย เนื่องจากหลากหลายสาเหตุ เช่น ความเชื่อมั่นในตนเองในการเป็นผู้ประกอบการ ความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการ ความกลัวที่จะล้มเหลว ผู้ประกอบการผู้หญิงจึงไม่ค่อยกล้าที่จะขยายธุรกิจและผลักดันการเติบโตของธุรกิจตนเองให้ไต่ระดับที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ

Global Entrepreneurship Monitor พบว่าผู้ประกอบการผู้หญิง โดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นของอาชีพการงาน ถูกผลักดันให้เข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการโดยไม่จำเป็น เพื่อความอยู่รอดและเลี้ยงดูครอบครัว และมักจะหมดหวังหรือขาดแรงบันดาลใจ เนื่องจากขาดโอกาสทางอาชีพ รวมทั้งโอกาสในการทำงานภาคส่วนอื่น ๆ

จากสถิติทั่วโลก พบว่าผู้ประกอบการขั้นต้นสูงสุดอยู่ในกลุ่มอายุ 25-34 ปี ภาพที่ 1 แสดงแนวโน้มนี้สำหรับประเทศในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก สำหรับทั้งเศรษฐกิจอุตสาหกรรม หรือเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (เช่น ไต้หวัน สาธารณรัฐเกาหลี ญี่ปุ่น และสิงคโปร์) และเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยปัจจัยและประสิทธิภาพ (เช่น จีน อินเดีย อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ ไทย และเวียดนาม) ความคาดหวังและบรรทัดฐานทางสังคมสามารถมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้หญิงกลายเป็นผู้ประกอบการได้ ญี่ปุ่นและสาธารณรัฐเกาหลี ซึ่งเป็นประเทศพัฒนาแล้วทั้งสองแห่งในเอเชียที่มีผู้ประกอบการเยาวชนหญิงขั้นต้นต่ำที่สุด

แรงงานที่มีการศึกษาซึ่งเปี่ยมด้วยทักษะและความสามารถที่เหมาะสมในการสร้างสรรค์นวัตกรรม มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสามารถในการแข่งขันและผลิตภาพของเศรษฐกิจ ความเหลื่อมล้ำทางการศึกษาที่มีอยู่ในหลาย ๆ ทำให้เกิดเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ผู้ประกอบการผู้หญิงไม่สามารถเข้าถึงการศึกษาขั้นพื้นฐานและรวมทั้งการศึกษาหรือการอบรมเฉพาะทาง (เช่น การเงินและความรู้ด้าน ICT) จึงส่งผลต่อความจำกัดในโอกาสทางธุรกิจที่พึงจะได้รับ หรือพึงจะเติบโตได้

รูปภาพที่ 1 กิจกรรมผู้ประกอบการระยะแรกในกลุ่มสตรี จำแนกตามรุ่นอายุและภูมิภาค



อิงจาก: Donna Kelley and others, *Special Report: Women's Entrepreneurship* (Global Entrepreneurship Monitor, 2015), Figure 12, p. 30. Available from <http://gemconsortium.org/report/49281>.

คำอธิบายรูปที่ 1	
Percent of women entrepreneurs (%)	ร้อยละของผู้ประกอบการสตรี (%)
Africa	แอฟริกา
Middle East	ตะวันออกกลาง
Asia/Oceania (Factor & efficiency driven)	เอเชีย/โอเชียเนีย (ปัจจัยและประสิทธิภาพขับเคลื่อน)
Asia/Oceania (Innovation driven)	เอเชีย/โอเชียเนีย (ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม)
Europe (Efficiency driven)	ยุโรป (ขับเคลื่อนอย่างมีประสิทธิภาพ)
Europe (Innovation driven)	ยุโรป (ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม)
Latin America & Caribbean	ละตินอเมริกาและแคริบเบียน
North America	อเมริกาเหนือ
Age breaker for women entrepreneurs	ช่วงอายุสำหรับผู้ประกอบการสตรี (ตัวเลข)

จากการศึกษาของโกลด์แมน แซคส์ พบว่า การได้รับศึกษาและการฝึกอบรมที่ดีจะส่งผลให้ธุรกิจมีการเติบโต รวมไปถึงความมั่นใจในตนเองและทักษะการเป็นผู้นำที่แข็งแกร่งขึ้น การศึกษายังช่วยสร้างความมั่นใจใน

ความเสมอภาคทางเพศในการเป็นผู้ประกอบการ Global Entrepreneurship Monitor ระบุว่า สำหรับผู้ประกอบการทั้งหญิงและชาย ประมาณหนึ่งในสามของพวกเขารอจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือสูงกว่า

จากความร่วมมือทางวิชาชีพพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเจ้าของธุรกิจเพียงผู้เดียว จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการผู้หญิงในเอเชียและแอฟริกาชอบการเป็นเจ้าของเพียงคนเดียวมากกว่าการเป็นเจ้าของส่วนรวมหรือเป็นหุ้นส่วน อย่างไรก็ตาม การเป็นเจ้าของร่วมอาจกลายเป็นประเด็นสำคัญได้ เช่นเดียวกับในหลายชุมชน ทั้งในด้านวัฒนธรรมและกฎหมาย ผู้หญิงไม่ได้รับอนุญาตหรือสามารถเป็นเจ้าของธุรกิจใด ๆ ได้ที่ละราย และด้วยเหตุนี้จึงต้องร่วมมือกับผู้ชาย เป็นต้น

สรุปเนื้อหา 2.3³

ผู้ที่ต้องการทำธุรกิจเป็นของตนเองจำเป็นต้องมีสัญชาตญาณหรือความชอบ หรือลักษณะนิสัยของความเป็นผู้ประกอบการ และมีความช่วยเหลือในการหาช่องทางในการลงทุนทำธุรกิจอยู่เสมอ ดังนั้นผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการ จำเป็นจะต้องไม่สะทกสะท้านกับปัญหาอุปสรรคใด ๆ ที่จะเกิดขึ้นมีแต่ความตั้งใจแน่วแน่ว่าจะทำได้ทำให้ได้แม้จะเหน็ดเหนื่อยอย่างไรก็ต้องอดทน ทำงานหนักต่อไปและมีความผูกพันกับงานที่ทำให้เกิดความสำเร็จ จากการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จนั้น ต้องมีหลายประการประกอบกัน ผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการอาจจะไม่จำเป็นต้องมีให้ครบทุกข้อ ยกเว้นข้อที่จำเป็นบางข้อที่ควรจะมีดังนั้นขอให้พิจารณาดูตนเองว่าขาดข้อใดบ้างเห็นสมควรที่จะพัฒนาให้เกิดขึ้นกับตนเองก็จะเป็นประโยชน์ คุณลักษณะดังกล่าวมีดังต่อไปนี้

1. ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) “ธุรกิจ” กับ “ความเสี่ยง” เป็นของคู่กันผู้ที่เป็นผู้ประกอบการ ชอบทำงานที่ท้าทายความรู้ ความสามารถของตนเอง และจะไม่มี ความภูมิใจกับงานที่ง่าย หรืองานที่มีความเป็นไปได้ ร้อยเปอร์เซ็นต์หรือเท่ากับไม่มีความเสี่ยงเลย และจะหลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไป แต่ชอบงานที่มีความเสี่ยงปานกลาง คือ มีโอกาสประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว ความเสี่ยงระดับนี้ได้มีการประเมินแล้ว ว่าไม่เกินความสามารถที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จ โดยจำเป็นต้องหาทางเลือกไว้หลายทาง เช่น การลงทุนธุรกิจ จำเป็นจะใช้เวลาศึกษาวางแผนการตลาด เลือกระบบการผลิตที่เหมาะสมกับวัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ เงินลงทุน

2. ต้องการมุ่งความสำเร็จ (Need for Achievement) เมื่อมองเห็นโอกาสแห่งความเป็นไปได้ พร้อมทั้งพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนแล้ว ผู้ประกอบการจะมุ่งมั่นใช้พลังงานความคิดสติปัญญา ความสามารถทั้งหมดทำงานหนักทุ่มเทให้กับงาน เพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามช่องทางที่วางไว้ โดยไม่คำนึงถึงความยากลำบาก และยังคงต่อสู้ต่อไป พร้อมทั้งทุ่มเทเวลาทั้งหมดให้กับงาน เกิดการเรียนรู้ถึงความผิดพลาดจากที่ผ่านมา เพื่อแก้ไขไปสู่

³ <https://sites.google.com/site/karpenphuprabbkar2016/bth-thi-1-phu-prakxb-kar/1-5laksna-phu-prakxb-kar-thi-prasb-khwam-sa-rec>

ความสำเร็จ พอใจภูมิใจที่งานออกมาดีเด่น จุดมุ่งหมายทางธุรกิจมีได้อยู่ที่ทำการใด แต่จะทำเพื่อการขยายความเจริญเติบโตของกิจการ ภารเป็นเพียงเครื่องสะท้อนว่าจะทำได้ และไม่เพียงสนใจที่ผลบรรลุเป้าหมาย

3. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ (Creativity Thinking) เมื่อผู้ประกอบการต้องการประสบความสำเร็จ ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ไม่พอใจที่จะทำในสิ่งซ้ำ ๆ เหมือนแบบดั้งเดิม แต่เป็นผู้ที่ชอบเอาประสบการณ์ที่ผ่านมานำมาประยุกต์ใช้สร้างสรรค์หาวิธีการใหม่ที่ดีกว่าเดิมนำมาใช้ในการบริหารธุรกิจ เป็นผู้เข้าถึงปัญหาแล้วหาทางแก้ไข หาแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา กล้าที่จะผลิตสินค้าที่แตกต่างจากตลาดที่มีอยู่เดิม กล้าใช้วิธีการขายที่ไม่เหมือนใคร กล้าประดิษฐ์ค้นคว้าสิ่งแปลกใหม่เข้าสู่ตลาด และเกือบทุกครั้งของความแตกต่างนั้นทำให้ได้ผลสำเร็จเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังกล้าคิดค้นประดิษฐ์เครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ ๆ มาใช้ในการผลิต นำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ พร้อมทั้งแสวงหาวัตถุดิบใหม่ ๆ มาทดแทนปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน นำระบบการจัดการสมัยใหม่ให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนการผลิต ความคิดสร้างสรรค์นี้อาจคิดขึ้นมาเอง หรือเอาแนวคิดมาจากนักประดิษฐ์ นักวิจัยผู้เชี่ยวชาญที่ศึกษามากก็ได้

4. ผูกพันต่อเป้าหมาย(Addict to Goals) เมื่อการตั้งเป้าหมาย มีการวาดภาพจินตนาการไปถึงความสำเร็จ และจะต้องทำอย่างไรถ้าล้มเหลว หาสาเหตุว่าเกิดจากอะไร และจะแก้ไขอย่างไร ดังนั้นเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจะต้องทุ่มเททุกอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เป้าหมายนั้นล้วนแต่เป็นการเอาชนะทั้งนั้น มีความคิดผูกพันที่จะเอาชนะ จนสามารถวางแผนกลยุทธ์ไว้ล่วงหน้า มีการวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่อาจขัดขวางในการไปสู่เป้าหมาย เตรียมป้องกันที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรคที่คาดว่าจะทำให้เกิดการล้มเหลว แต่ขณะเดียวกันมองโลกในแง่ดีมีความหวังมุ่งมั่นต่อเป้าหมายของความสำเร็จจนมองเห็นอนาคต

5. ความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น (Ability to motivate) ผู้ประกอบการที่ดีนอกจากมีความสามารถในการทำงานแล้ว ยังต้องมีความสามารถในการชักจูงโน้มน้าวจิตใจ ผู้อื่นให้ความร่วมมือช่วยเหลือในการทำงานรู้จักใช้ความสามารถในการทำงานสร้างทัศนคติและแรงจูงใจ

6. ยืนหยัดต่อสู้ทำงานหนัก (Hard Working) เมื่อพิจารณารอบคอบแล้วตั้งเป้าหมาย จะต้องพยายามทำงานหนัก ทำงานอย่างเต็มกำลังความสามารถ แม้ว่าจะต้องเผชิญกับปัญหาอุปสรรค ถูกกดดันอย่างใหญ่หลวงก็ไม่สามารถหยุดยั้งได้ขอเพียงให้งานที่รับผิดชอบสำเร็จเท่านั้น

7. สามารถประสบการณ์ในอดีตมาเป็นบทเรียน(Learning from Experience) เป็นคุณลักษณะสำคัญที่ควรจะต้องปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการเป็นการมองผลงานในอดีตที่เคยทำผิดพลาดนำมาเป็นบทเรียนสะท้อนไม่ให้เกิดเหตุการณ์เช่นนั้นอีก หรือนำไปประยุกต์ใช้ในการทำงานหรือนำไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิม โดยมองเหตุการณ์ต่าง ๆ ว่าเป็นโอกาสที่จะได้เรียนรู้ในการทำงานบางครั้งแม้ว่าจะไม่สามารถทำได้สำเร็จก็จะหยุดคิดเพื่อหาวิธีใหม่ๆ มาแก้ไขปัญหา ไม่มัวทะลุยึดมั่นกับแผนเดิมแล้วทำไม่ได้ ผู้ประกอบการจะต้องยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานจนทำได้สำเร็จและฟังความคิดเห็นของผู้รู้ผู้แนะนำ

8. มีความสามารถในการบริหารงานและมีความเป็นผู้นำที่ดี (Management and Leadership Capability) มีลักษณะการเป็นผู้นำ รู้หลักการบริหารงานจัดการที่ดี เมื่อต้องทำงานร่วมกับบุคลากรหลายระดับในภาวะที่แตกต่างกันออกไปตามระยะการเติบโตของกิจการ ซึ่งลักษณะของความเป็นผู้นำก็ย่อมแตกต่างกันไปด้วย โดยเฉพาะระยะเริ่มทำธุรกิจจะต้องรับบทเป็นผู้นำที่ลงมือทำทุกอย่างด้วยตนเอง ทำงานหนักเพื่อให้บรรลุความสำเร็จเอาใจใส่ผู้ร่วมงานวางแนวทางการทำงาน พร้อมให้คำแนะนำ ผู้ร่วมงานรับคำสั่งด้วยความเต็มใจปฏิบัติเป็นผู้กำกับดูแลอย่างใกล้ชิด และเป็นกันเอง ผลงานดำเนินไปด้วยดี ต่อมากิจการเติบโตขึ้นการบริหารงานก็เปลี่ยนแปลงไป ลูกน้องมีการเปลี่ยนแปลงและเชื่อมั่นได้มากขึ้น ไว้วางใจและแบ่งความรับผิดชอบให้ลูกน้องมากขึ้น จนถึงปล่อยให้ดำเนินการเอง ส่วนตนเองจะได้มีเวลาใช้ความคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขยายกิจการหรือลงทุนใหม่ มีการวางแผนสั่งการ ตัดสินใจทำงานตามที่วางไว้ กล้าลงทุนจ้างผู้บริหารมืออาชีพมาช่วยงานมากกว่าเป็นธุรกิจครอบครัว รู้จักปรับ เปลี่ยนแปลงการบริหารสามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

9. มีความเชื่อมั่นในตนเอง(Be Self Confident) ผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ มักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง มีความเป็นอิสระและพึ่งตนเองได้ มีความมั่นใจ ตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็งมีลักษณะเป็นผู้นำ และมีความเชื่อมั่นที่จะพิชิตเอาชนะสิ่งแวดลอมที่น่าสะพรึงกลัวได้ มีความทะเยอทะยาน และไม่ประเมินความสามารถของตนเองสูงเกินไป หรือเชื่อมั่นตัวเองมากเกินไป จึงไม่แปลกที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ เคยมีประวัติความล้มเหลวมาแล้วหลายครั้ง โดยเฉพาะช่วงแรกของชีวิตการทำงาน แต่จะไม่เลิกล้มจนสามารถต่อสู้ปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ได้สำเร็จ เชื่อมั่นว่า ไม่ว่าสถานการณ์อย่างไรจะต้องพึ่งตนเองได้ ปัจจัยอื่นเป็นปัจจัยเสริมเท่านั้น การทำงานหนักความทะเยอทะยานและการแข่งขันจะเป็นสิ่งสนับสนุนตนเองได้ดีที่สุด

10. มีวิสัยทัศน์กว้างไกล (Visionary) เป็นผู้มีประสบการณ์ สามารถที่จะวิเคราะห์เหตุการณ์ในอนาคตข้างหน้าได้อย่างแม่นยำและพร้อมรับเหตุการณ์ที่จะเปลี่ยนแปลง

11. มีความรับผิดชอบ (Responsibility) รับผิดชอบต่องานที่ทำเป็นอย่างดี เป็นผู้นำในการทำสิ่งต่าง ๆ มักจะมีความคิดริเริ่มแล้วลงมือทำเอง หรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำ และเป็นผู้ดูแลจนงานสำเร็จไปตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยจะรับผิดชอบต่อผลการตัดสินใจ ไม่ว่าจะผลออกมาจะดีหรือไม่ มีความเชื่อว่าความสำเร็จเกิดจากความเอาใจใส่ความพยายามความรับผิดชอบมิใช่เกิดจากโชค

12. มีความกระตือรือร้น และไม่หยุดนิ่ง (Enthusiastic) มีการทำงานที่เต็มไปด้วยพลัง มีชีวิตชีวาที่อยากจะท้าทาย มีความกระตือรือร้น ทำงานทุกอย่างโดยไม่หลีกเลี่ยง ทำงานหนักมากกว่าคนปกติทั่วไปเร่งรัดตัวเองทุกวัน มีพลังผูกพันตัวเองไม่อยู่นิ่งด้วย

13. ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติม(Take New Knowledge) ถึงแม้จะเชี่ยวชาญชำนาญในการ แต่ความรู้และประสบการณ์อย่างอื่น หรือที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอ ก็ต้องหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ โดยเฉพาะความรู้ข้อมูลทางการตลาด เศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย ทั้งในและต่างประเทศ ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้เขาวิเคราะห์สถานการณ์ที่

เปลี่ยนแปลง ความรู้ไม่มีวันเรียนจบ ความรู้อาจจะได้จากการสัมมนาฝึกอบรม อ่านหนังสือทำให้มีความรู้เพิ่มขึ้น และปรึกษาผู้เชี่ยวชาญมาช่วยให้ข้อคิดเห็นแก้ไขปัญหา สิ่งเหล่านี้จะเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้งานสำเร็จเร็วขึ้น

14. กล้าตัดสินใจและมีความมุ่งมั่นพยายาม (Can make Decision and Be Attempt) กล้าตัดสินใจมีความหนักแน่นไม่หวั่นไหว เชื่อมั่นในตนเองกับงานที่ทำ มีจิตใจของนักต่อสู้แม้งานจะหนักก็ทุ่มเทให้สุดความสามารถไม่กลัวงานหนัก ถือว่างานหนักนั้นเป็นงานท้าทายใช้ความรู้ สติปัญญา ความสามารถของตนเองในการทำงาน และจะภูมิใจเมื่อทำได้สำเร็จ ความมุ่งมั่นพยายามนั้นเป็นการทุ่มเทชีวิตจิตใจ มีการแข่งขันกับตัวเอง และแข่งขันกับเวลาจนขวนขวายหาทางแก้ไขปัญหาอุปสรรคจนสามารถบรรลุผลสำเร็จ

15. ไม่ตั้งความหวังไว้กับผู้อื่น (Independent) ผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจ มักใช้น้ำพักน้ำแรงที่มาจากตนเอง จึงมีการผลักดันให้ผู้ที่อยู่รอบด้านทำงานหนักอย่างเต็มที่เช่นเดียวกับตนเพื่อให้งานสำเร็จและมุ่งหวังความสำเร็จ

16. มองเหตุการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก (Focus on Current Situation) ผู้ประกอบการบางคนมักจะฝังใจในอดีต ซึ่งบางคนประสบความสำเร็จ บางคนล้มเหลวแล้วไม่สามารถปรับตัวเองได้ บางคนปรับตัวได้โดยพยายามเข้าใจในอดีต บางคนมีแต่โลกแห่งความฝัน สร้างวิมานในอากาศ แล้วไม่ลงมือทำ จึงไม่บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องทำงานปัจจุบันให้ดีที่สุด คิดถึงอนาคตด้วยการวางแผนไว้อย่างรอบคอบ

17. สามารถปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อม (Adaptable) ต้องเชื่อมั่นในความสามารถของคนที่เราจะปรับตนเองให้เป็นไปตามต้องการของสภาพแวดล้อมมากกว่าปล่อยให้ทุกอย่างเป็นไปตามยถากรรม หรือขึ้นอยู่กับโชคหรือดวง

18. รู้จักประมาณตนเอง (Self-Assessment) การทำอะไรรู้จักประมาณตนเอง ไม่ทำสิ่งใดเกินตัว เกินความสามารถ จะได้ไม่ประสบกับความล้มเหลวในการลงทุนทำธุรกิจ ในระยะแรกการคาดการณ์ตลาดยังไม่ชัดเจน แต่ทำธุรกิจแบบใจใหญ่ แทนที่จะเริ่มเล็ก ๆ ไปก่อน แต่กลับไปลงทุนใหญ่ทีเดียว ผลลัพธ์ไม่สามารถหาตลาดได้ สินค้าที่ผลิตได้ก็ไม่สามารถจะระบายออกไปได้ ผลสุดท้ายมีสินค้าค้างสต็อก เงินทั้งหมดก็มาจมอยู่กับสินค้า ไม่สามารถหาเงินลงทุนต่อไปได้ นี่เป็นสาเหตุของความเกินตัว ทำให้ธุรกิจล้มเหลวได้

สิ่งที่ต้องทำ

ให้กลุ่มหรือรายบุคคลพิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- ในชุมชนของคุณ ลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการคืออะไร?
- มีผู้ประกอบการผู้หญิงหรือไม่?
- มีความแตกต่างระหว่างความคิดริเริ่มและธุรกิจของผู้ประกอบการหญิงและชายหรือไม่?
- ธุรกิจแบบไหน หรือภาคส่วนไหนที่ผู้หญิงทำธุรกิจเป็นหลัก?
- ธุรกิจส่วนใหญ่ของพวกเขายู่ในขั้นตอนใด (ระยะแนวคิด/การเริ่มต้น/การเติบโต หรือระยะหลัง)?

- ในแง่ของอายุ การศึกษา และภูมิหลังทางเศรษฐกิจและสังคม คุณสามารถจำแนกผู้ประกอบการผู้หญิงในพื้นที่ออกเป็นหลายกลุ่มได้หรือไม่?

2.4 ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถมีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนาและการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงได้อย่างไร?

โดยภาพรวมแล้ว ผู้ประกอบการผู้หญิงที่ประสบความสำเร็จและกระบวนการพัฒนาโดยรวมของประเทศหรือสังคมมีความสัมพันธ์ในทางบวก ดังอธิบายในหัวข้อย่อยต่อไปนี้ โดยเฉพาะในมิติหลักบางประการ เช่น ความสัมพันธ์แบบ win-win เป็นต้น

2.4.1 การพัฒนาศักยภาพและการเป็นผู้ประกอบการหญิง

การพัฒนาศักยภาพทางเศรษฐกิจของผู้หญิงถือเป็นหนึ่งในแรงผลักดันสำคัญที่อยู่เบื้องหลังการลดความยากจนและส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจ นักวิจัยพบว่าผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะลงทุน 90 เซ็นต์ ของทุก ๆ ดอลลาร์ที่ได้รับจากกิจกรรมทางสังคมที่สร้างสรรค์ เช่น การศึกษาและการดูแลสุขภาพของครอบครัว ตรงกันข้ามกับผู้ชายที่จะจ่ายให้ประมาณ 30 - 40 เซ็นต์ เนื่องจากความท้าทายระดับโลกของการจ้างงานในปัจจุบัน ผู้ประกอบการได้รับการยอมรับว่าเป็น ตัวขับเคลื่อนหลักของการเติบโตและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องส่งเสริมให้ผู้หญิงซึ่งมีประชากรครึ่งหนึ่งทั่วโลกเข้าร่วมอย่างสร้างสรรค์ในกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศของตน และพิจารณาว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นทางเลือกในอาชีพการงาน

จำนวนผู้ประกอบการผู้หญิงที่มีอำนาจทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นทั่วโลก จำเป็นต้องมีความพยายามในการระบุและจัดการกับความท้าทายเฉพาะภูมิภาคที่ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องเผชิญเพื่อรับประกันการเติบโตอย่างยั่งยืน ผู้เชี่ยวชาญยอมรับว่าการร่วมทุนของผู้ประกอบการเป็นความพยายามแบบหลายขั้นตอน นอกเหนือจากความช่วยเหลือเบื้องต้นในการเริ่มต้นธุรกิจแล้ว การเข้าถึงระบบสนับสนุนอย่างต่อเนื่องของผู้ประกอบการเป็นสิ่งสำคัญ

ตัวอย่าง: ประชากรพื้นเมืองของเปรูมักอาศัยอยู่ในพื้นที่ห่างไกล ขาดโอกาสทางเศรษฐกิจ พวกเขาอาศัยหัตถกรรมพื้นบ้านขนาดเล็กเป็นหลักในการทำมาหากิน แต่ด้วยความช่วยเหลือของกองทุนเพื่อความสำเร็จเพื่อการพัฒนาแห่งสหประชาชาติในปี 2010 ได้มีการจัดตั้งโครงการพัฒนาศักยภาพและเครือข่ายสนับสนุนขึ้นเพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการ โดยช่วยเหลือผู้ประกอบการในท้องถิ่นซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงในการผลิตและทำการตลาดงานหัตถกรรมให้ดีขึ้น ความคิดริเริ่มนี้ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลและส่งผลให้เกิดประโยชน์อย่างมากต่อชุมชนท้องถิ่น

2.4.2 ผู้ประกอบการผู้หญิงและสังคม

การเป็นผู้ประกอบการสามารถช่วยให้ผู้หญิงมีส่วนร่วมมากขึ้นในสังคมที่พวกเขาอยู่ ช่วยให้พวกเขาสามารถใช้ศักยภาพของตนเองได้ในเชิงรุก พร้อมทั้งสามารถบริหารจัดการความท้าทายทางสังคมต่างๆ ที่มีอยู่มากมาย การจัดแพลตฟอร์มให้เพื่อการใช้ประโยชน์เกี่ยวกับการประกอบการ การให้โอกาส การให้ความมั่นใจ การสนับสนุนความสามารถในการแก้ไขปัญหา รวมทั้งการจัดการความท้าทายต่าง ๆ การบริโภค การลงทุนในชุมชนของตน การช่วยเหลือครอบครัว การให้ความรู้แก่ลูก ๆ และการรับผลประโยชน์ต่าง ๆ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า เสรีภาพทางเศรษฐกิจสำหรับผู้หญิงมีดีต่าง ๆ เป็นการเปิดทางไปสู่อำนาจ รวมทั้งการพัฒนาศักยภาพที่เพิ่มขึ้นในด้านอื่น ๆ ด้วย

ในสังคมที่ผู้หญิงไม่ได้รับสิทธิ หรือได้รับโอกาสในการเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจหรือโอกาสในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ดังนั้นการเป็นผู้ประกอบการสำหรับผู้หญิงจึงหมายถึงโอกาสที่จะก้าวขึ้นบันไดสังคมที่สูงขึ้น ทำให้สามารถค้นพบและพัฒนาศักยภาพของตนเองได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ สามารถยืนยันสิทธิของตน และในที่สุดก็กลายเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการตัดสินใจภายในครอบครัว ชุมชน และสังคมในที่สุด

สรุปเนื้อหา 2.4

“การพัฒนา” เป็นประเด็นที่มักถูกหยิบยกขึ้นมากล่าวถึงควบคู่ไปกับเรื่องของผู้หญิง ผู้หญิงมีบทบาทในการพัฒนาชุมชนสังคม และประเทศชาติมาตลอดหลายศตวรรษ ด้วยเหตุนี้ทั่วโลกต่างเห็นความสำคัญในการพัฒนาให้ผู้หญิงมีศักยภาพ เพื่อนำเอาความรู้ความสามารถมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการพัฒนาสังคมในที่สุด ดังจะเห็นได้จากการประชุมระดับโลก เรื่องผู้หญิงครั้งที่ 4 ขององค์การสหประชาชาติ เมื่อเดือนกันยายน พ.ศ. 2538 ณ นครปักกิ่ง สาธารณรัฐประชาชนจีน และให้ประกาศปฏิญญาปักกิ่งและแผนปฏิบัติการเพื่อความก้าวหน้าของผู้หญิง เพื่อใช้ในทุกประเทศที่เป็นสมาชิกขององค์การสหประชาชาติ รัฐบาลไทยในฐานะประเทศสมาชิกก็ได้รับแผนปฏิบัติการเพื่อความก้าวหน้าของผู้หญิงมาใช้ด้วย และให้คำมั่นที่จะนำมาพร้อมกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 (พ.ศ. 2540 - 2544) พร้อมทั้งจะจัดให้มีการดำเนินงานตามแผนโดยครบถ้วน (เวทีสตรีไทย, 2539. หน้า 1)

กรณีศึกษา 1

การพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงผ่านการประกอบการ (Empowerment through entrepreneurship)⁴



มาฮานดา เมทรี (Mahanda Metri) เป็นแบบอย่างสำหรับผู้หญิงคนอื่นๆ เธอเปลี่ยนวิถีชีวิตของเธอด้วยการเป็นผู้ประกอบการ ในหมู่บ้าน Kapalaguddi เขต Belgaum ของรัฐ Karnataka ประเทศอินเดีย เธอได้ดำเนินธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าของตัวเองมาหลายปีแล้ว

เรื่องราวของการถูกเอารัดเอาเปรียบ (exploitation)

มาฮานดา เมทรี (Mahanda Metri) ตกเป็นเหยื่อที่นำเศร้าของวัฒนธรรมอินเดียโบราณ “เทวทาสี” (หมายถึงผู้รับใช้ของพระเจ้า) ในการปฏิบัตินี้ เด็กสาวซึ่งส่วนใหญ่มาจากครอบครัวที่ยากจน “ได้รับมอบหมายให้รับใช้พระที่วิหารตลอดชีวิต และไม่ได้รับอนุญาตให้แต่งงานและทำงานที่อื่น แม้ว่าจะผิดกฎหมายอย่างเป็นทางการในช่วงทศวรรษ 1980 แต่ธรรมเนียมนี้ยังคงถูกเอารัดเอาเปรียบโดยคนร่ำรวยและมีอำนาจในสังคม ซึ่งหลายครั้งพบว่าการล่วงละเมิดทางเพศเด็กหญิงเหล่านั้นตั้งแต่อายุน้อย ชุมชนในวงกว้างยังมองว่า ปราศจากสถานะทางสังคมใด ๆ และแบ่งแยกการเข้าถึงทางเศรษฐกิจและสังคมรวมทั้งโอกาสในด้านต่างๆด้วยเช่นกัน

มาฮานดา เมทรี (Mahanda Metri) ได้รับมอบหมายให้เป็น “เทวทาสี” โดยลุงของเธอ ซึ่งต่อมาได้ขายเธอเข้าสู่การค้าประเวณี ในที่สุดเธอก็ได้รับอิสรภาพจากช่องหลังจากที่เธอตั้งครรภ์ อย่างไรก็ตาม ชีวิตภายนอกไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับเธอในตอนแรก เนื่องจากคนส่วนใหญ่ในสังคม รวมทั้งครอบครัวของเธอเอง ปฏิเสธความพยายามในการกลับคืนเข้าสู่ครอบครัวอีกครั้ง

แรงบันดาลใจในการสร้างโอกาสใหม่

เพื่อป้องกันลูกสาวของเธอจากการเป็น “เทวทาสี” เหมือนตัวเธอเอง เธอได้ก่อตั้ง Mahila Abhivrudhi Maththu Samrakshana Samsthe (MASS) ซึ่งเป็นองค์กรสมาชิกของ “เทวทาสี” ในเมือง Belgaum ของรัฐ Karnataka ผ่าน MASS เธอได้รับเงินกู้คราวด์ฟันด์จาก Milaap ซึ่งเป็นบริษัทไม่โครเครดิต

⁴ Josceline Anne Mascarenhas, “How 3 women entrepreneurs from rural India are creating opportunities for others”, Your Story, 7 March 2015. Available from <http://yourstory.com/2015/03/rural-india-women-entrepreneurs/>; and Josceline Anne Mascarenhas, “Devadasis To Entrepreneurs: A Journey No One Will Forget”, Milaap, 11 July 2014. Available from <http://blog.milaap.org/a-ray-of-hope/>.

การเริ่มต้นใหม่

ด้วยความช่วยเหลือของ Microloan เธอจึงก่อตั้งธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าของเธอเอง ภายใต้โครงการความหวังของ Milaap เธอสมัครสินเชื่อกู้ยืมและซื้อจักรเย็บผ้าอีกสามเครื่องโดยมีแผนจะจ้างอดีต “เทวทาสี” อีกสามคน เธอดำเนินโครงการฝึกอบรมเล็ก ๆ โดยสอนอดีต “เทวทาสี” ให้เย็บผ้า โดยเรียกเก็บค่าธรรมเนียมรายเดือนเล็กน้อยจากพวกเขา หลังจากกว่าสี่ปีในธุรกิจ เธอได้กลายเป็นผู้ประกอบการรายย่อยที่ประสบความสำเร็จ และปัจจุบันเป็นบุคคลที่มีอำนาจทางเศรษฐกิจและสังคมที่สร้างงานให้กับผู้อื่น และอบรมสตรีที่สนใจในธุรกิจตัดเย็บอย่างแพร่หลาย

โดยทั่วไปในประเทศที่พัฒนาแล้วหรือกำลังพัฒนา พบว่าผู้ประกอบการผู้หญิงมีความมุ่งมั่นในสังคมโดยไม่คำนึงถึงธุรกิจ ผลการวิจัยล่าสุดพบว่า 53 เปอร์เซ็นต์ของผู้ประกอบการผู้หญิงจากยุโรปได้ดำเนินโครงการที่มีผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม จัดการกับปัญหาทางสังคม และแก้ไขปัญหาท้าทายที่เกี่ยวข้องกับชุมชนผ่านการริเริ่มของผู้ประกอบการ ผู้หญิงจำนวนมากยังคงเผชิญกับการกีดกันทางสังคมในชุมชนของตน ซึ่งพวกเขาอาจถูกปฏิเสธไม่ให้เข้าถึงสิทธิ โอกาส และทรัพยากรต่าง ๆ การถูกปฏิเสธหรือถูกกีดกันดังกล่าว บางกรณีกลับกลายเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้หญิงก่อตั้งองค์กรที่รับผิดชอบต่อสังคม ช่วยเหลือตนเองในการแก้ปัญหาของตนเอง ทำให้พวกเธอมีส่วนร่วมในกระบวนการตัดสินใจต่างๆ เริ่มจากการแก้ปัญหาตนเอง ปัญหากลุ่ม และปัญหาของสังคมในที่สุด

ดังนั้น ผู้หญิงในหลาย ๆ แห่งจึงสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจของตนโดยผสมผสานการตลาด เชื่อมโยงปัญหาทางสังคมและการเมืองกับผลิตภัณฑ์หรือบริการของตน จากการศึกษาของ Forbes พบว่า: “การเชื่อมโยงแบรนด์และการตลาดเข้ากับปัญหาหรือความต้องการต่างๆ ทำให้สามารถกระตุ้นการรับรู้ของลูกค้า กระตุ้นยอดขาย สร้างชื่อเสียง ตอบแทนชุมชน และลดค่าใช้จ่ายทางการตลาดได้ในเวลาเดียวกัน” จากการวิจัยของ Global Women's Entrepreneurship Research: “ผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะสร้างกิจการเพื่อสังคมมากกว่าผู้ชาย 1.17 เท่า มากกว่าแค่การลงทุนทางเศรษฐกิจ และ 1.23 เท่ามีแนวโน้มที่จะดำเนินกิจการด้านสิ่งแวดล้อมมากกว่าการลงทุนที่เน้นด้านเศรษฐกิจ”

ตัวอย่าง: จามิลา อาเบส (Jamil Abass) ผู้ประกอบการผู้หญิงจากพื้นที่ห่างไกลของเคนยาได้สร้าง M-Farm ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เกษตรกรในชนบทของเคนยาได้รับข้อมูลเกี่ยวกับราคาพืชผลในปัจจุบันจากตลาดหลักทั้งหมดของประเทศ ความคิดริเริ่มนี้แก้ปัญหาของชุมชนและช่วยให้เธอสร้างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จและยั่งยืน

ตามรายงานของ M-Farm จากมูลนิธิโอโค: “แพลตฟอร์ม M-Farm รวบรวมเกษตรกรรายย่อยในภูมิภาคเดียวกัน ทำให้พวกเขาทำการตลาดพืชผลร่วมกันในตลาดระดับภูมิภาคหรือนานาชาติที่ใหญ่ขึ้น M-Farm ยังเชื่อมโยงเกษตรกรกับผู้ส่งสินค้า (ซัพพลายเออร์) ทำให้พวกเขาสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีส่วนลด เช่น เมล็ดพืชและปุ๋ย M-Farm ได้เชื่อมโยงเกษตรกร ผู้ซื้อค้าส่ง และผู้จัดหาวัตถุดิบทางการเกษตร เปลี่ยนแปลง

ภูมิทัศน์ที่กระจัดกระจายของการทำฟาร์มเพื่อยังชีพในเคนยา M-Farm ได้สร้างแผนที่ทางภูมิศาสตร์ที่แสดงข้อมูลแบบทันที (เรียลไทม์) และช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องในตลาดที่หลากหลายสามารถเชื่อมต่อซึ่งกันและกันได้อย่างรวดเร็วทันเวลา และมีประสิทธิภาพ

การใช้ ICT ของผู้ประกอบการที่จามิลา อาเบส (Jamila Abass) ได้ลดพ่อค้าคนกลาง ทำให้เกษตรกรได้รับผลกำไรที่ดีขึ้น และเพิ่มขีดความสามารถให้พวกเขาในการแสวงหาโอกาสทางธุรกิจอย่างมีกลยุทธ์ ในปี 2555 เกษตรกรทั้งหมดที่ใช้ M-Farm รายงานว่ามีกำไรเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย 100 เปอร์เซ็นต์ ทำให้แพลตฟอร์มของ จามิลา อาเบส (Jamila Abass) เป็นกิจการร่วมทุนทางสังคมที่มีคุณค่าสำหรับสมาชิกอย่างทั่วถึง และขยายออกสู่ชุมชนและสังคมในภาพใหญ่ยิ่งขึ้น

2.4.3 ส่งเสริมความเป็นผู้นำ

การเป็นผู้ประกอบการช่วยให้ผู้หญิงลุกขึ้นสู่และเป็นผู้ดำเนินการตัดสินใจอย่างแข็งขัน บางครั้ง ปัจจัยกระตุ้นที่อยู่เบื้องหลังผู้หญิงในการเริ่มต้นธุรกิจของตัวเองนั้นแตกต่างจากผู้ชาย จากรายงานขององค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD) เกี่ยวกับผู้ประกอบการผู้หญิงกล่าวว่า “ผู้หญิง มากกว่าผู้ชาย เริ่มต้น การลงทุนด้วยเหตุผลที่ไม่ใช่ทางการเงิน เช่น ความพอใจในการทำงาน ความเป็นไปได้ในการสร้างความแตกต่างในชุมชน หรือการค้นหาสมดุลที่ดีระหว่างงานและชีวิตครอบครัว แรงจูงใจสุดท้ายนี้มีความเกี่ยวข้องโดยเฉพาะกับผู้หญิง เนื่องจากการจ้างงานตนเองมีความยืดหยุ่นมากขึ้นในการรักษาสมดุลของครอบครัวและการทำงานเข้าด้วยกัน”

แต่ในเอเชียและแปซิฟิก สถานการณ์แตกต่างกันมาก ผู้หญิงจำนวนมากกลายเป็นผู้ประกอบการเพื่อที่จะอยู่รอด¹⁸ นอกจากนี้ อุปสรรคที่เกิดขึ้นในพื้นที่ทำงานแบบดั้งเดิม ความคาดหวังทางสังคมในการเป็นผู้ดูแลหลักของครอบครัว การทำงานเป็น “ความจำเป็น” รายงานของ OECD ระบุว่าอัตราการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงเนื่องจากสถานการณ์ที่ท้าทายดังกล่าวมีอัตราสูงมากในประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ เพื่อที่จะอยู่รอดและอาจจะเติบโตต่อไป ผู้หญิงในธุรกิจเหล่านี้จึงพยายามคิดไอเดียใหม่ๆ เพื่อประกันความมั่นคงทางเศรษฐกิจครอบครัว ชุมชน สังคมในที่สุด

การศึกษาโดย Global Entrepreneurship Monitor เกี่ยวกับผู้ประกอบการผู้หญิงที่เป็นผู้นำในการร่วมทุนทางธุรกิจด้วยตนเองและร่วมมือกัน ร่วมทุนกัน ร่วมหุ้นกัน พบว่าผู้ประกอบการผู้หญิงมีแนวโน้มที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจเพียงคนเดียวมากกว่าผู้ชาย (ร้อยละ 68 เทียบกับร้อยละ 62)

ในแอฟริกาและภูมิภาคเอเชียที่มีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว เราสามารถเห็นแนวการประกอบการประเภทนี้มากขึ้น ในทางตรงกันข้ามในตะวันออกกลางและบางส่วนของเอเชีย พบว่าผู้ประกอบการผู้หญิงทำงานมากขึ้นในรูปแบบของทีม รูปแบบของพันธมิตร และหรือในรูปแบบของการร่วมทุนทางธุรกิจ

ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกส่วนใหญ่ ซึ่งจัดได้ว่าเป็นกลุ่มประเทศที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยปัจจัยหรือเศรษฐกิจเกิดใหม่ ความนิยมในการเป็นเจ้าของร่วมทางธุรกิจ หรือหุ้นส่วนมีความสำคัญเนื่องจากภาระผูกพันทางสังคม (และในบางกรณีทางกฎหมาย) ที่ขัดขวางไม่ให้ผู้หญิงเป็นเจ้าของหรือจัดการสิ่งใด ๆ เป็นรายบุคคล

ในขณะที่ผู้ประกอบการผู้หญิงมีผลเชิงบวกต่อการบรรลุการพัฒนาสังคมโดยรวมด้วย หลังจากการพัฒนาศักยภาพของตนเองแล้วด้วย ผู้ประกอบการผู้หญิงจำเป็นต้องทำงานมากขึ้นเพื่อให้สามารถเข้าถึงโอกาสที่มากขึ้นด้วย เช่น การเติบโตที่สูงขึ้น การส่งออก ตลาดต่างประเทศผ่านการจัดหาเงินทุน เครือข่าย การศึกษา ผู้ประกอบการ และ ICT

สิ่งที่ต้องทำ

ในกลุ่มเพื่อนหรือเป็นรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- ตามรายงาน Global Entrepreneurship Monitor ที่เกี่ยวข้องกับผู้หญิงนั้น ประเทศของคุณเป็นอย่างไร? (คุณสามารถศึกษาเพิ่มเติมจากรายงานล่าสุดได้จาก <http://www.gemconsortium.org/>)
- อะไรคืออุปสรรคและปัจจัยสำคัญสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิงในประเทศของคุณ?

ทดสอบตัวเอง

- การเพิ่มขีดความสามารถคืออะไร?
- ผู้ประกอบการคืออะไร?
- การประกอบการสามารถช่วยส่งเสริมผู้หญิงได้อย่างไร?

ข้อความสำคัญ

• การเป็นผู้ประกอบการคือ แนวคิดร่วมกันของความสามารถและความเต็มใจที่จะสร้างและจัดการธุรกิจเพื่อสร้างผลกำไร มันเกี่ยวกับการเผชิญความเสี่ยง การทำความเข้าใจ การเข้าถึงโอกาสตลอดจนความท้าทายต่าง ๆ การพัฒนาสิ่งใหม่ และการออกแบบวิธีการ การประสานงาน โดยมีเป้าหมายสุดท้ายคือการสร้างกำไรทางการเงินและบางครั้งรวมทั้งการพัฒนารูปแบบต่าง ๆ ในสังคมด้วย

• ในบรรดาผู้ประกอบการที่กำลังจะเกิดขึ้นในประเทศกำลังพัฒนา ผู้หญิงเป็นส่วนใหญ่ หนึ่งในสามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมดำเนินการโดยผู้ประกอบการผู้หญิงทั่วโลก

• ผู้ประกอบการผู้หญิงส่งผลให้เกิดการกระจายตัวทางเศรษฐกิจ สำหรับตนเอง ครอบครัวและชุมชนสามารถช่วยเพิ่มศักยภาพของประชากรในประเทศในมิติต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพในที่สุด

• การเป็นผู้ประกอบการ สามารถช่วยให้ผู้หญิงมีความกระตือรือร้นมากขึ้นในการจัดการกับความท้าทายต่าง ๆ รวมทั้งความท้าทายทางสังคม สามารถช่วยให้ผู้หญิงได้เติบโตร่วมกัน และทำให้ผู้หญิงสามารถแสดงความคิดเห็นต่อการเลือกปฏิบัติใด ๆ ได้มากขึ้นเรื่อย ๆ รวมทั้งการร่วมกันสร้างทางออกต่าง ๆ เพื่อการพัฒนาตนเองตามความพร้อมก่อนหลัง

III. อุปสรรคและสิ่งที่สนับสนุนสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง

เนื้อหาส่วนนี้เน้นให้เห็นถึงอุปสรรคและสิ่งที่สนับสนุน รวมทั้งปัจจัยสนับสนุนหลักบางประการที่ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องเผชิญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกซึ่งครอบคลุมความท้าทายของที่เกี่ยวข้องกับเงื่อนไขทางสังคมวัฒนธรรม นโยบาย กฎ กติกา รวมทั้งสภาพแวดล้อมของการประกอบการต่าง ๆ เช่น การเข้าถึงแหล่งการเงิน และช่องทางการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการ

ผลการเรียนรู้

เข้าใจอุปสรรคและสิ่งที่สนับสนุน รวมทั้งสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง

3.1 องค์ประกอบทางสังคมวัฒนธรรม

3.1.1 อุปสรรค

องค์ประกอบทางสังคมวัฒนธรรมที่ไม่พึงประสงค์

โดยภาพรวมของสังคม ผู้หญิงถูกมองว่าเป็นแม่บ้านหลักและบทบาทของผู้หญิงถูกจำกัดอยู่แต่ในบ้าน ผู้หญิงต้องรับผิดชอบในการดูแลบ้านและดูแลเด็ก การรับรู้ที่สังคมมีต่อผู้หญิงเหล่านี้ทำให้ยากสำหรับเธอที่จะมีส่วนร่วมในการเป็นผู้ประกอบการ

นโยบายและสิ่งอำนวยความสะดวกของรัฐบาลสำหรับผู้หญิงในการเริ่มต้นธุรกิจในระดับจุลภาคมักไม่ได้ให้การสื่อสารอย่างเหมาะสม ผู้ประกอบการผู้หญิงในบางแห่งต้องเผชิญกับอุปสรรคทางสังคมและกฎหมายเมื่อต้องเข้าถึง:

- เครือข่าย (เช่น มีอาชีพ ด้านเทคนิค และสังคม)
- ข้อมูล (เช่น กลยุทธ์ทางการเงิน ขบวนการตลาดล่าสุด)
- แหล่งการเงิน (เช่น เงินกู้หรือการลงทุน การยกเว้นภาษี)
- การฝึกอบรมต่างๆ
- ความคล่องตัวในการบริหารจัดการต่างๆ

ตัวอย่าง: ในอัฟกานิสถาน ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องต่อสู้ดิ้นรนอย่างหนักในสังคมที่ผู้ชายเป็นใหญ่ แม้จะมีการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างเป็นทางการในแง่ของการกำหนดนโยบายและความคิดริเริ่มในการพัฒนาขีดความสามารถ การขาดการรักษาความปลอดภัยส่งผลให้มีการลงทุนต่ำหรือลดลง ตลอดจนผลกำไรของธุรกิจต่ำกว่าที่ควรจะเป็น

3.1.2 สิ่งที่น่าสนใจ

ความท้าทายเฉพาะประเทศและภูมิภาค

แต่ละภูมิภาคมีข้อดีและความท้าทายในการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง ขึ้นอยู่กับโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมและปัญหาในประเทศนั้น ๆ ประเภทของผู้ประกอบการและความต้องการที่เกี่ยวข้องสำหรับความช่วยเหลือจากรัฐบาลจะแตกต่างกันไป

ตัวอย่าง: ในบังคลาเทศ รัฐบาลและองค์กรพัฒนาเอกชนหลายแห่งกำลังส่งเสริมและสนับสนุนผู้หญิงในหมู่บ้านให้ทำงานเป็นผู้ประกอบการด้านข้อมูลหรือองค์กรสารสนเทศ บริการหลักของพวกเขาคือการให้ข้อมูลในชุมชนชายขอบในด้านการดูแลสุขภาพ การศึกษา การเกษตร สิทธิสตรี ฯลฯ โดยใช้ ICT ทุกวันนี้ InfoLadies ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในชุมชนที่พวกเขาให้บริการ ซึ่งช่วยให้พวกเขาขยายและกระจายบริการของตน ส่งผลให้รายได้ดีขึ้นสำหรับพวกเขา การขาดแคลนข้อมูลที่ดีและโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT ที่ค่อนข้างแย่ บวกกับการยอมรับทางสังคมของ InfoLadies ทำให้มั่นใจว่าโปรแกรมนี้ประสบความสำเร็จ

สรุปเนื้อหา 3.1⁵

การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ได้แก่ การทำแผนการตลาด การมีลูกทีม มีเป้าหมายในธุรกิจ มีความมั่นคงของผู้ประกอบการ รวมไปถึงความรู้ และความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ทั้งหมดเหล่านี้เป็นแค่ปัจจัยพื้นฐานที่ควรจะมีในบริษัททั่วไป และสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึง และควรมีเพื่อจะใช้พิชิตความสำเร็จของการธุรกิจของตัวเอง ได้แก่

1. สร้างความมั่นใจในการเริ่มเป็นผู้ประกอบการ

หากคุณก้าวเข้ามาทำธุรกิจส่วนตัวเพราะเสียงานประจำไป และมีปัญหาในการหางานใหม่ ถ้าคุณคิดว่าหางานใหม่อยากแล้ว การเริ่มธุรกิจ เป็นอะไรที่ยากกว่าเยอะ แต่เมื่อเราทำสำเร็จ ผลของมันก็จะต้องออกมาคุ้มค่าอย่างแน่นอน ในการเริ่มทำธุรกิจจะไม่มีใครมาคอยบอกคุณว่าต้องทำอะไร เมื่อไหร่ ที่ไหน คุณจะต้องทำและวางแผนด้วยตนเองทั้งหมด

2. ตัดสินใจเลือกธุรกิจที่ต้องการเริ่มทำ

คุณจะทำธุรกิจของคุณเป็นแบบไหนก็ตามคุณต้องพิจารณาที่เหมาะสมกับข้อจำกัดต่างๆของคุณด้วย เช่น แบบแฟรนไชส์ แบบแยกอิสระ แบบหุ้นส่วน เป็นงานบริการ หรืองานสายการผลิต มีหน้าร้านใหม่ หรือว่าเปิดออนไลน์ ใครเป็นลูกค้า หรือว่าทำในกลุ่มบริษัท นี่เป็นเพียงตัวอย่างธุรกิจที่มีให้เลือกทำ และยังมีอีกมากมาย แต่ละชนิดก็มีข้อดี และข้อเสียแตกต่างกันออกไป

⁵ <https://www.crossingthefinishline.org/ปัจจัยหลักสู่ความสำเร็จ/https://forbesthailand.com/news/other/รากเหง้าของวัฒนธรรมและ.html>

3. วางแผนธุรกิจของคุณ

สร้างชุดคำถามขึ้นมา และคุณต้องตอบคำถามเหล่านี้ให้ได้ อย่างเช่น เป้าหมายของธุรกิจคืออะไร ใครคือกลุ่มลูกค้าของเรา ปัญหาในสินค้าและบริการ คู่แข่งการค้าคือใคร และจุดแข็งอะไรที่เรามีเหนือกว่า ถ้าไรของบริษัททั้งหมดภายใน 3-5 ปีข้างหน้าอยู่ที่เท่าไร เมื่อคุณสามารถตอบคำถามเหล่านี้ได้ แสดงว่าคุณมีแผนอยู่ในหัวอยู่แล้ว

4. รวบรวมสมาชิกหรือทีมงาน

การทำงานคนเดียวไม่ใช่จะเป็นไปไม่ได้ แต่คุณจะเหนื่อยทำอะไรทุกอย่างทำไม ในเมื่อคุณต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ ก็ให้ทีมของคุณจัดการเอาสิ ลูกทีมของคุณจะต้องประกอบไปด้วยที่ปรึกษาทางการตลาด หนายความส่วนตัว นักบัญชี รวมถึงเจ้าหน้าที่ประกันภัย พวกเขาเหล่านี้จะทำงานกันเป็นทีม เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระของคุณ ที่เหลือหน้าที่ของคุณก็เพียงแค่อัดสินใจจากสิ่งที่พวกเขาเสนอมา หรือตัดสินใจร่วมกัน

5. คำแนะนำสุดท้ายก่อนเริ่มทำธุรกิจ

ไม่ว่าคุณจะทำธุรกิจใด ๆ ก็ตามอย่างการขายสินค้าหรือผลิตรายสินค้าต่าง ๆ จำไว้ว่ามีขาขึ้น ขาลง ในช่วงเดือนแรกของกิจการคุณจะพบกับความผิดหวัง และการขาดทุน จนอาจทำให้คิดเลิกทำไปเลย แต่นี้เป็นสถานการณ์ปกติที่ทุกบริษัทใหญ่ก็เคยผ่านมามากทั้งนั้น คุณเป็นผู้ค้ารายใหม่ จำเป็นต้องสร้างฐานลูกค้า และทำให้ลูกค้าไว้ใจ ถ้าคุณยืนหยัดจนถึงที่สุด ไม่ช้าก็จะได้เห็นผลในที่สุด

ปัจจุบันเป็นที่ยอมรับว่า ผู้ประกอบการหญิงมีบทบาทที่สำคัญยิ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของโลก ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าผู้ชาย และทั่วโลกมีความตื่นตัวในการส่งเสริมและให้โอกาสสตรีในการริเริ่มดำเนินธุรกิจ ยกตัวอย่างเช่น ความร่วมมือระหว่างธนาคารโลกและบริษัทน้ำอัดลมระดับโลกอย่าง Coca Cola ในการให้ทุนสนับสนุนผู้หญิงในการสร้างธุรกิจ เป็นต้น

ทำไมผู้ประกอบการหญิงถึงมีความสำคัญ ?

เหตุผลประการแรก คือผู้ประกอบการหญิงในปัจจุบันมีความรู้ ความสามารถ และทักษะต่างๆ ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าผู้ประกอบการชาย ทั้งการสร้างงาน การสร้างสรรค์นวัตกรรม และการสร้างมูลค่าให้กับเศรษฐกิจ ประการที่สอง นอกเหนือจากมูลค่าทางเศรษฐกิจและตัวเงิน ผู้ประกอบการหญิงมีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาคุณภาพสังคมและความเป็นอยู่โดยรวม ผู้ประกอบการหญิงมีแนวโน้มที่จะตอบแทนแก่สังคมในรูปแบบอื่นๆ เช่น การนำกำไรส่วนหนึ่งไปพัฒนาการศึกษา พัฒนาครอบครัวและชุมชนใกล้เคียง เป็นต้น ซึ่งนำเสียดายที่เครื่องมือตัวชี้วัดการเจริญเติบโตและการพัฒนาของระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน เช่น GDP และ GNP ไม่ได้พิจารณาและนำคุณประโยชน์ทางด้านสังคมมาใช้ในการคำนวณ

จากประสบการณ์ที่อยู่ในแวดวงการพัฒนาผู้ประกอบการหญิงในประเทศไทย และการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้ประกอบการหญิงของผู้เขียน พบว่ามีโอกาสที่จะสนับสนุนการเสริมสร้างพลังทางเศรษฐกิจจากกลุ่ม

ผู้ประกอบการหญิงในไทย โดยประการแรกคือ การส่งเสริมการเข้าถึงเงินทุน ผู้ประกอบการหญิงเผชิญอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อการประกอบธุรกิจมากกว่ากลุ่มผู้ประกอบการชาย

มูฮัมหมัด ยูนุส (Muhammad Yunus) เจ้าของรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพ ประจำปี 2006 และผู้ประกอบการเพื่อสังคมผู้ก่อตั้งธนาคารกรามีน (Grameen Bank) ธนาคารเพื่อผู้ยากไร้แห่งแรกของโลกพบว่า ผู้ประกอบการหญิงเกือบทั้งหมดมีความสามารถและแนวโน้มในการชำระหนี้อย่างครบถ้วน และยังสามารถนำกำไรที่ได้จากการประกอบธุรกิจส่วนหนึ่งไปลงทุนในการศึกษา ซึ่งจะช่วยให้ครอบครัวเขาเหล่านั้นหลุดพ้นจากวังวนแห่งความยากจน ซึ่งธนาคารและสถาบันการเงินจำเป็นที่จะต้องพัฒนาเครื่องมือทางการเงินเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการหญิงในการสร้างธุรกิจใหม่ รวมทั้งการขยายธุรกิจของเขาเหล่านั้น

ประการที่สอง คือ พี่เลี้ยงทางธุรกิจ (Mentor) การส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่รวมทั้งการพัฒนาธุรกิจที่กำลังดำเนินอยู่ สามารถทำได้ผ่านการบ่มเพาะของพี่เลี้ยงทางธุรกิจที่มีประสบการณ์มาก่อน องค์ความรู้และประสบการณ์ของผู้ทำธุรกิจมาก่อนในฐานะพี่เลี้ยงทางธุรกิจเป็นทรัพย์สินทางปัญญาที่มีมูลค่า โดยผู้ประกอบการหญิงส่วนใหญ่มักขาดโอกาสที่จะเข้าถึงแหล่งพี่เลี้ยงทางธุรกิจ

ประการที่สาม คือ เรื่องการส่งเสริมการศึกษาให้กับผู้ประกอบการผู้หญิง การศึกษาเป็นรากฐานที่สำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมความเป็นผู้ประกอบการ ทุก ๆ คนควรจะได้รับโอกาสทางการศึกษาที่เท่าเทียมกัน โดยไม่แบ่งแยกเรื่องเพศ อายุ เชื้อชาติ แนวโน้มผู้ประกอบการหญิงของไทยในปัจจุบันมีระดับการศึกษาโดยรวมที่สูงกว่าแต่ก่อน โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร ภาคเหนือ และภาคใต้ ผู้ประกอบการหญิงส่วนใหญ่เริ่มต้นธุรกิจหลังจากสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี

อย่างไรก็ตาม ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการหญิงโดยรวมในประเทศไทยยังคงต่ำกว่าผู้ประกอบการชาย ในการพัฒนาประเทศไปข้างหน้า ความรู้และนวัตกรรมเป็นสิ่งสำคัญที่จะช่วยผลักดันประเทศไทยไปสู่กลุ่มประเทศพัฒนาแล้วโดยอาศัยนวัตกรรมเป็นปัจจัยขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (Innovation-driven economies) ดังนั้น การส่งเสริมสนับสนุนไม่ว่าจะด้วยการศึกษา การฝึกอบรมและสิ่งสนับสนุนต่าง ๆ ควรมุ่งเน้นความสมดุลทั้งในกลุ่มผู้ประกอบการชายและหญิงอย่างทั่วถึงทุกระดับ

สิ่งที่ต้องทำ

กลุ่มเพื่อนฝูงหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- อะไรคืออุปสรรคสำคัญทางสังคมและวัฒนธรรมสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิงในชุมชนของคุณ? สิ่งเหล่านี้แตกต่างจากที่เราเพิ่งพูดถึงหรือไม่?
- อะไรคือปัจจัยที่เอื้ออำนวย หรือปัจจัยที่เกื้อหนุน? สิ่งเหล่านี้แตกต่างกันหรือไม่?

3.2 นโยบาย กฎ กติกาและการกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผู้หญิง

3.2.1. อุปสรรคต่าง ๆ

พบว่า ยังคงขาดการกำหนดนโยบาย กฎ กติกาและการกำกับดูแล

โดยทั่วไปแล้ว นโยบายและความคิดเกี่ยวกับความเท่าเทียมระหว่างเพศที่ดำเนินการโดยรัฐบาลนั้นมีความเชื่อมโยงและไม่สมตลนกัน เพราะไม่มีการประสานงานระหว่างหน่วยงานรัฐบาลต่าง ๆ และถึงแม้ว่าจะมีนโยบายการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงอยู่บ้าง โดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดเล็ก และขนาดกลาง แต่ก็ไม่มีการกล่าวถึงเรื่องความเท่าเทียมระหว่างเพศอย่างชัดเจน อีกทั้งแทบจะกล่าวได้ว่าไม่มีการดำเนินการที่เอื้อหรือตอบสนองต่อความแตกต่างระหว่างเพศ แม้จะมีการกำหนดนโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องออกมาบ้าง แต่ก็ยังคงพบว่าการดำเนินการต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนดยังพบว่า ยังคงไม่สอดคล้อง เกี่ยวข้องกันนัก ทำให้เกิดช่องว่างต่าง ๆ ทั้งเรื่องข้อมูลข่าวสาร ความรู้ ทั้งนี้ บางส่วนเกิดจากความซับซ้อนของระบบต่าง ๆ รวมทั้งระบบราชการ สำหรับความคิดริเริ่มต่าง ๆ ที่ริเริ่มหรือนำโดยผู้หญิง การลงทะเบียนสำหรับธุรกิจ ความเป็นเจ้าของ และการเก็บภาษียังคงพบว่า ยังคงขาดความสม่ำเสมอและการสนับสนุนจากรัฐบาลที่เพียงพอสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศเศรษฐกิจใหม่ ยังพบว่า ยังขาดความชัดเจนโดยเฉพาะจากหน่วยงานของรัฐรวมทั้งหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและสนับสนุนการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง

ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก แม้ว่าโดยภาพรวมแล้ว ผู้กำหนดนโยบายจะมองโลกในแง่บวกอย่างมากเกี่ยวกับบทบาทของผู้ประกอบการผู้หญิงในระดับชาติ แต่ในเรื่องของการขับเคลื่อนเชิงนโยบายและตลอดจนโครงการต่างๆ ที่ตอบสนองต่อความแตกต่างระหว่างเพศ ส่วนใหญ่ยังคงพบว่ามีจำกัดและมีโอกาสในการเข้ามามีส่วนร่วมในระดับที่ยังน้อย ทั้งนี้ อาจจะเป็นเพราะการปฏิบัติการร่วมกันระหว่างทุกภาคส่วนยังคงอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำหรือในระดับที่น้อยอยู่

ตัวอย่าง:

จากข้อมูลของผู้ประกอบการผู้หญิงในประเทศจีนและมาเลเซีย นโยบายและยุทธศาสตร์ระดับชาติของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องมีการสะท้อนถึงแนวโน้มในระดับภูมิภาคในวงกว้างที่มุ่งให้ความสำคัญกับการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อเป็นแรงผลักดันในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศโดยภาพรวมทุกระดับ

อย่างไรก็ตาม แม้หลังจากการรับรู้ถึงการมีส่วนร่วมของผู้ประกอบการผู้หญิงแล้ว นโยบายและโครงการที่ตอบสนองต่อความแตกต่างระหว่างเพศยังถูกจำกัดและไม่ต่อเนื่อง หรือมักจะทำเป็นเรื่องเฉพาะกิจ ยกเว้นโครงการสินเชื่อรายย่อยและโครงการฝึกอบรมบางโครงการ อีกทั้งยังพบว่า การกำหนดนโยบายการส่งเสริมหน่วยงานหรือองค์กรหลักที่ชัดเจนเพื่อบริหารจัดการเกี่ยวกับผู้ประกอบการผู้หญิงยังขาดความชัดเจนและไม่ต่อเนื่องเช่นกัน

ในประเทศแทนซาเนีย พระราชบัญญัติที่ดินและพระราชบัญญัติที่ดินในหมู่บ้าน พ.ศ. 2542 ได้ให้สิทธิผู้หญิงอย่างเท่าเทียมกันในฐานะผู้ชายในการได้มา การถือครอง การใช้ประโยชน์ และจัดการกับที่ดินอย่างชัดเจน แต่ในความเป็นจริงแล้วยังคงพบว่า บรรทัดฐานทางสังคมแบบดั้งเดิมถูกบังคับใช้แทนการกระทำที่เป็นทางการ ซึ่งทำให้ผู้หญิงถูกเลือกปฏิบัติจากมรดกของพวกเธอ ตัวอย่างเช่น ตามหลักปฏิบัติของท้องถิ่น หญิงหม้ายไม่สามารถสืบทอดทรัพย์สินของคู่ครองที่เสียชีวิตได้ แม้ว่ากฎหมายของประเทศจะให้สิทธิแก่เธอก็ตาม

3.2.2 ปัจจัยหรือสิ่งที่สนับสนุนต่างๆในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผู้หญิง

การจัดลำดับความสำคัญและการกำหนดเป้าหมายเชิงนโยบาย

ในการกำหนดเป้าหมายเชิงนโยบายที่มีประสิทธิภาพเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการผู้หญิง ผู้กำหนดนโยบายจำเป็นต้องทำการวิเคราะห์กลยุทธ์ระดับชาติของประเทศในด้านการประกอบการ สถานะของผู้หญิง การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT และกระบวนการเปิดเสรีตลาด ผู้ประกอบการผู้หญิงจะต้องถูกรวมหรือถูกกำหนดอย่างชัดเจนอยู่ในนโยบายการพัฒนาประเทศและกระบวนการวางแผนของประเทศในทุกระดับ

ตัวอย่าง: ในวิสัยทัศน์ของมาเลเซียปี 2020 ผู้นำทางการเมืองได้กำหนดภาพเชิงนโยบายของการพัฒนาผู้ประกอบการผู้หญิงว่า เป็นส่วนสำคัญของการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืนและครอบคลุมทุกมิติของการพัฒนาประเทศ เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายระยะยาว แผนมาเลเซียฉบับที่ 10 ปี 2554-2558 ได้ดำเนินการจัดลำดับความสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อสร้างความมั่นใจในการเสริมอำนาจทางเศรษฐกิจของผู้หญิง

ความสอดคล้องระหว่างกลยุทธ์ต่าง ๆ

ประสิทธิผลของกลยุทธ์การพัฒนาผู้ประกอบการของผู้หญิงขึ้นอยู่กับระดับของการบูรณาการและความสอดคล้องของนโยบายที่เสนอและการดำเนินการต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับลำดับความสำคัญของการพัฒนาเชิงกลยุทธ์และกับภาคการพัฒนาจากทุกระดับและจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องแน่ใจว่ามีกลไกการขับเคลื่อนระดับสถาบันและความร่วมมือร่วมกันอย่างชัดเจนเพื่อดำเนินการตามนโยบายและโครงการกิจกรรมต่าง ๆ ตามแผนที่มีการกำหนดอย่างชัดเจนร่วมกัน

ตัวอย่าง: ในมอริเชียส มีการกำหนดนโยบายให้กระทรวงความเท่าเทียมระหว่างเพศ การพัฒนาเด็ก และสวัสดิการครอบครัว มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิดกับการริเริ่มด้านการประกอบการในระดับต่าง ๆ ของประเทศ โดยภารกิจอย่างเป็นทางการของกระทรวงนี้รวมถึงการส่งเสริมการเสริมศักยภาพทางเศรษฐกิจให้แก่กลุ่มผู้หญิง

โดยได้จัดตั้งสภาผู้ประกอบการสตรีแห่งชาติ จากนั้นได้มีการกำหนดขั้นตอนต่างๆ อย่างชัดเจนร่วมกันในการปรับปรุงความสามารถด้านเทคนิคและองค์กรของผู้ประกอบการผู้หญิงในท้องถิ่นทั่วประเทศ

การติดตามและประเมินผลอย่างต่อเนื่อง

การติดตามและประเมินผลโครงการผู้ประกอบการมีความสำคัญต่อการประเมินว่า นโยบายและการดำเนินการได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้หรือไม่ ผู้กำหนดนโยบายและผู้ดำเนินโครงการดังกล่าวต้องรับผิดชอบในการรับประกันคุณภาพ โดยเฉพาะในกรณีของการติดตามและประเมินผลการปฏิบัติงานของโปรแกรมการประกอบการผู้หญิงที่ควรมีการระบุตัวบ่งชี้ทั่วไปบางประการ เช่น จำนวนรวมของการเริ่มต้นกิจการ และอัตราการรอดและการเติบโตของการประกอบการ ควรมีการรวมตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจ เช่น การสร้างงานหรือการจ้างงาน การวัดมูลค่าเพิ่มทั้งหมด รวมทั้งปัจจัยทางสังคมและอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การลดความยากจน การพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงในมิติและจำนวนที่กว้างมากขึ้น มีความจำเป็นอย่างมากสำหรับข้อมูลที่แยกการวิเคราะห์ระหว่างเพศเพื่อรวบรวมและทำความเข้าใจสถานะและความต้องการของผู้ประกอบการผู้หญิงในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกได้ดียิ่งขึ้น

ตัวอย่าง: รัฐบาลมาเลเซียได้มีการกำหนดนโยบาย “เศรษฐกิจใหม่” เพื่อให้แน่ใจว่ามีการติดตามและประเมินผลโครงการผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง โมเดลนี้ทำงานอย่างชัดเจนเพื่อทำให้ความคิดริเริ่มของผู้ประกอบการผู้หญิง และรวมทั้งความเท่าเทียมของการเป็นผู้ประกอบการระหว่างเพศที่พยายามเอื้อให้มีความคล่องตัว สนับสนุนความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ และช่วยให้ผู้ประกอบการลดการพึ่งพาการสนับสนุนจากภายนอก

สรุปเนื้อหา 3.2⁶

การประกอบธุรกิจทุกประเภทมักได้รับผลกระทบจากปัจจัยและสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจผลกระทบนั้นจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมที่ธุรกิจนั้นตั้งอยู่ ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

ปัจจัยและสิ่งแวดล้อมภายใน (Internal Environment) ได้แก่

1) บุคลากร เป็นปัจจัยและสิ่งแวดล้อมที่มีความสำคัญมากที่สุด เนื่องจากบุคลากรเป็นผู้สร้างคุณภาพของสินค้าและบริการให้แก่กิจการนั้น ๆ จึงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการที่จะพัฒนาบุคลากรของตนโดยการฝึกอบรม

⁶ <https://sites.google.com/site/businessandentrepreneurship/hnwy-thi5-paccay-waedlxm-thang-thurkic>

หรือการจัดสัมมนา ในขณะที่ตัวบุคคลเองก็ต้องเป็นผู้ที่รักการเรียนรู้ในสิ่งใหม่ ๆ เพื่อพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลาด้วย

2) เงิน เป็นปัจจัยที่ทำให้กิจการดำเนินไปโดยราบรื่นผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่มีความสามารถในการจัดหาแหล่งเงินทุนและบริหารเงินทุนให้มีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้กิจการประสบผลสำเร็จตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้

3) วัตถุดิบ เป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการควรเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี มีปริมาณเพียงพอต่อการผลิต นอกจากนี้ จะต้องคำนึงถึงว่าสามารถที่จะนำวัตถุดิบอื่นมาใช้ทดแทนได้หรือไม่

4) เครื่องจักร เป็นปัจจัยในการเพิ่มผลผลิตให้มีทั้งปริมาณและคุณภาพตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภค ช่วยลดปัญหาการขาดแคลนคนงาน

5) การจัดการ เป็นวิธีการหรือรูปแบบในการนำเอาทรัพยากรทั้งหมดขององค์กรมาจัดการเพื่อให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การจัดการที่ดีจะช่วยลดต้นทุนในการผลิตเป็นการใช้ทรัพยากรที่อยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด

6) การตลาด เป็นการดำเนินการเพื่อที่จะนำสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตไปสู่ลูกค้าหรือผู้บริโภค การตลาดมีส่วนสำคัญในการกำหนดตัวสินค้าและบริการที่จะผลิตออกมา โดยอยู่บนพื้นฐานของความต้องการของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

7) ทำเล เป็นปัจจัยภายในที่ผู้ประกอบการสามารถกำหนดเองได้ โดยเลือกทำเลให้มีความเหมาะสมกับธุรกิจของตนเอง เพื่อให้เกิดสภาพคล่อง

ปัจจัยและสิ่งแวดล้อมภายนอก (External Environment) ได้แก่

1) ภาวะเศรษฐกิจ เป็นปัจจัยและสิ่งแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้น จึงขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตที่จะต้องคาดคะเนภาวะเศรษฐกิจไว้ล่วงหน้าเพื่อจะได้วางแผนปรับปรุงธุรกิจของตนเองให้เจริญรุ่งเรืองหรือประสบกับความสูญเสียให้น้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้

2) ระบบการแข่งขัน ผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตจะต้องเป็นผู้ที่สามารถมองระบบการแข่งขันในธุรกิจของตนเองได้ว่าธุรกิจอยู่ในระดับใด สามารถที่จะแข่งขันกับคู่แข่งได้หรือไม่ หากแข่งขันได้จะแข่งขันด้วยกลยุทธ์หรือวิธีการใดจึงจะสามารถชนะคู่แข่งได้

3) สภาพแวดล้อมและวัฒนธรรม เป็นตัวกำหนดว่าสภาพสังคมและวัฒนธรรมในลักษณะนี้ เหมาะที่จะประกอบธุรกิจประเภทใด เพื่อให้สินค้าและบริการที่ผลิตออกมาสามารถจำหน่ายได้

4) สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจตราขึ้นเพื่อให้การดำเนินธุรกิจต่าง ๆ เป็นไปด้วยความยุติธรรม เช่น กฎหมายป้องกันการผูกขาด กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น ผู้ประกอบการที่ดี จึงควรดำเนินธุรกิจของตนภายใต้กฎหมาย แต่เนื่องจากภาวะแวดล้อมทางกฎหมายมีข้อกำหนดหรือข้อบังคับมากมาย และกฎหมายบางฉบับเข้าใจยาก จึงมักมีที่ปรึกษาทางกฎหมายประจำกิจการเพื่อประโยชน์ในการปฏิบัติ

5) ภาวะทางการเมือง การเมืองนับว่ามีอิทธิพลเหนือการควบคุมของธุรกิจเป็นอย่างมาก นักธุรกิจจึงพยายามเข้ามาจับบทบาททางการเมืองเพื่อจะได้เข้าไปมีส่วนร่วมในการตรากฎหมายหรือระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ และนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจของตน

6) เทคโนโลยี ผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตจะต้องเป็นผู้ที่แสวงหาความรู้ใหม่ ๆ เกี่ยวกับเทคโนโลยีอยู่เสมอ เพราะเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ผู้ที่ก้าวทันเทคโนโลยีมาใช้ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสมเท่านั้น จึงจะสามารถดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ปัจจัยแวดล้อมที่ควบคุมได้ หมายถึง สภาพแวดล้อมภายในทุกชนิดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการภายในของธุรกิจ เช่น

- 1) วัตถุประสงค์ของธุรกิจ
- 2) ทรัพยากรของธุรกิจ
- 3) การจัดการ

2. ปัจจัยแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกกิจการที่ผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ เช่น

- 1) ปัจจัยแวดล้อมทางเศรษฐกิจ
- 2) ปัจจัยแวดล้อมทางต้นสังคม
- 3) ปัจจัยแวดล้อมทางด้านการเมืองและกฎหมาย
- 4) ปัจจัยแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี
- 5) ปัจจัยแวดล้อมทางการแข่งขัน

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญมากต่อการดำเนินธุรกิจในแต่ละประเทศ เพราะต้องคำนึงถึงภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศด้วย เช่น ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GNP) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ทรัพยากรการผลิตต่าง ๆ รวมทั้งทรัพยากรมนุษย์ การกระจายรายได้ ความเป็นเมืองและชนบท รายได้ประชาชาติต่อหัว อำนาจซื้อหรือความสามารถในการซื้อของประชาชน การออม การลงทุนของประชาชนและรัฐบาล ดุลการค้าและดุลการชำระเงิน ตลอดจนสาธารณูปโภค และสิ่งความอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา ถนน ท่าเรือ สนามบิน ซึ่งจะมีผลต่อการกระจายสินค้า สถาบันการเงินและระบบการเงินที่ได้มาตรฐาน ฯลฯ เป็นต้น

วัฒนธรรมองค์การ (Organizational culture) หรือวัฒนธรรมบริษัท (Corporate culture) หมายถึงแนวทางที่ได้ยึดถือและปฏิบัติกันในองค์การ ซึ่งวัฒนธรรมองค์การจะมีอิทธิพลต่อทัศนคติและพฤติกรรมของสมาชิกในองค์การ หรือหมายถึงแนวคิด แนวปฏิบัติเกี่ยวกับความรู้ ความเข้าใจ (Cognitive framework) ซึ่งจะส่งผลต่อค่านิยม (set of values) หรือแนวคิด แนวปฏิบัติของคนที่อยู่ในองค์การนั้น โดยยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติร่วมกัน ค่านิยมเหล่านี้เป็นสิ่งที่ใช้เป็นเกณฑ์เพื่อตัดสินว่า พฤติกรรมใดเป็นสิ่งที่ดีและสามารถยอมรับได้ พฤติกรรมใดบ้างที่ไม่ดี และไม่อาจยอมรับได้ ตัวอย่างเช่น ในบางองค์การยึดถือค่านิยมว่า “การตำหนิลูกค้าไม่ว่ากรณีใดเป็นสิ่งที่ไม่อาจยอมรับได้” ดังนั้นจึงมักพบข้อความที่เขียน เพื่อเตือนใจพนักงานขององค์การให้ปฏิบัติต่อลูกค้าเป็น กฎ 2 ข้อ

1. ลูกค้าถูกต้องเสมอ (The customer is always right)
2. หากว่าลูกค้าผิด ให้ย้อนกลับไปดูข้อ 1 (If the customer is ever wrong, go back to see rule 1)

องค์การต่าง ๆ อาจมี ค่านิยมเชิงลบหรือเชิงบวกในการปฏิบัติงานก็ได้เช่น เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นมักจะโยนความผิดไปที่ลูกค้า การลงโทษพนักงานทุกกรณีที่ทำผิด หรือการปฏิบัติต่อพนักงานในฐานะที่เป็นสินทรัพย์ที่ทรงคุณค่า (Valuable assets) สูงสุดขององค์การ เป็นต้น ในแต่ละกรณีดังกล่าว ค่านิยมจึงเป็นสิ่งที่ช่วยให้สมาชิกองค์การรู้ว่า ตนควรปฏิบัติอย่างไรในองค์การนั้น ๆ

ค่านิยมขององค์การส่วนใหญ่มักอยู่ในลักษณะที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร แต่เกิดมาจากแนวคิด แนวปฏิบัติร่วมกันมา จนเป็นแนวทางร่วมกันของพนักงานในบริษัทร่วมกัน ด้วยเหตุนี้ วัฒนธรรมองค์การที่เข้มแข็งและมีพลังของหน่วยงานใด ๆ จะสะท้อนถึงค่านิยมและความเชื่อของพนักงานร่วมกัน อย่างไรก็ตาม องค์การบางแห่งได้พยายามระบุค่านิยมที่จำเป็นบางประการขึ้น เพื่อให้กลายเป็นวัฒนธรรมขององค์การ โดยผ่านกระบวนการฝึกอบรมให้แก่พนักงาน และรวมทั้งวิธีการอื่น ๆ ด้วยเช่นกัน

อีกลักษณะหนึ่งที่นิยม คือ การใช้สัญลักษณ์เป็นสื่อบอกความหมายของค่านิยมที่เป็นวัฒนธรรมขององค์การนั้น ตัวอย่างที่พบเห็นบ่อย เช่น สัญลักษณ์กากบาทสีแดงบนพื้นสีขาว เป็นเครื่องหมายแทนองค์การกาชาด ซึ่งแสดงค่านิยมเรื่องความเมตตาการุณา การให้การรักษายาบาลผู้ทุกข์ยาก หรือสัญลักษณ์ช่อใบมะกอก (ใบโอลีฟ) ภายใต้แผนที่โลกเป็นเครื่องหมายขององค์การสหประชาชาติ แสดงถึงค่านิยมด้านการรักษาสันติภาพของโลก เป็นต้น บริษัทและองค์การส่วนใหญ่จะพยายามสร้างตราสัญลักษณ์ที่แฝงด้วยค่านิยม หรือวัฒนธรรมองค์การของตน นอกจากสัญลักษณ์แล้ว คำขวัญ (Slogan) ก็เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่สะท้อนค่านิยมหรือความเชื่อซึ่งเป็นวัฒนธรรมองค์การ เช่นบริษัทผลิตเครื่องไฟฟ้าชาร์ป (Sharp) ใช้คำขวัญว่า “ชาร์ปก้าวล้ำไปในอนาคต” หรือบริษัทผลิตรถยนต์วอลโว่ ใช้คำขวัญว่า “ทุกชีวิตปลอดภัยในวอลโว่” เป็นต้น

กล่าวโดยสรุปจากลักษณะรวมทั้ง 3 ประการของค่านิยมที่เป็นวัฒนธรรมองค์การ จึงอาจให้ค่านิยมใหม่ของวัฒนธรรมองค์การได้ว่า “เป็นสิ่งที่ยึดถือร่วมกัน ซึ่งช่วยให้คนที่อยู่ในองค์การทราบว่า การกระทำใดบ้างที่เป็น

ที่ยอมรับหรือไม่อาจยอมรับได้ โดยค่านิยมดังกล่าวถูกสื่อสาร ถ่ายทอดและเผยแพร่ด้วยสัญลักษณ์ด้วยคำขวัญ หรือด้วยเรื่องเล่าต่าง ๆ ที่ชัดเจนร่วมกันในทุกระดับขององค์กร”

สิ่งที่ต้องทำ

กลุ่มเพื่อนหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- มีนโยบายเฉพาะเพื่อให้ผู้หญิงสามารถเป็นผู้ประกอบการในประเทศของคุณได้หรือไม่? และเป็นนโยบายระดับภาค? หรือระดับชุมชน?
- มีนโยบายใดที่ให้การปฏิบัติต่อผู้ประกอบการชายมากกว่าผู้หญิงหรือไม่? หรือในทางกลับกันคือมีนโยบายใดที่ให้การปฏิบัติต่อผู้ประกอบการหญิงมากกว่าชายหรือไม่??
- มีข้อแตกต่างระหว่างข้อกำหนดที่เป็นทางการ เช่น นโยบาย กฎหมายกับการปฏิบัติจริงเกี่ยวกับการส่งเสริมผู้ประกอบการหญิงหรือไม่?

3.3 การเงินและสินเชื่อ

การเงินและสินเชื่อจำเป็นว่าเป็นหนึ่งในประเด็นที่สำคัญที่สุดในการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงและรวมทั้งเป็นประเด็นสำคัญต่อการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงโดยรวมทั่วโลก เพราะนับว่าเป็นพื้นฐานของการประกอบการ

3.3.1 อุปสรรคหลัก ๆ ในการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง

ขาดการเข้าถึงแหล่งการเงินและเครดิต

การขาดการเข้าถึงแหล่งการเงินและสินเชื่อเป็นความท้าทายที่ผู้ประกอบการผู้หญิงทั่วโลกต้องเผชิญมากที่สุด ทั้งในประเทศกำลังพัฒนาและภูมิภาคที่พัฒนาแล้ว โดยความท้าทายดังกล่าวเกิดจากสาเหตุหลายระดับดังต่อไปนี้

1. อุปสรรคทางกฎหมาย

การวิจัยพบว่า อุปสรรคทางกฎหมายที่ส่งผลต่อการทำให้ผู้หญิงไม่สามารถเข้าถึงแหล่งการเงินและเครดิตอย่างเท่าเทียมกันในฐานะผู้ชายในหลายกรณี เช่น ข้อกำหนดเกี่ยวกับ “ลายเซ็นร่วม” จากสมาชิกในครอบครัว ผู้ชายมีผลกับผู้หญิงที่สนใจทำธุรกิจ ซึ่งเกี่ยวข้องกับความคาดหวังทางสังคมในการแบ่งปันความเป็นเจ้าของธุรกิจของผู้หญิงกับคู่ครองชายเพื่อให้มั่นใจว่าสามารถดำเนินชีวิตได้ดีขึ้น นอกจากนี้ยังมีสถาบันการเงินที่ต้องการมูลค่าหลักประกันที่สูงขึ้นจากผู้หญิงที่กำลังมองหาเงินทุนเพื่อธุรกิจหรือกิจกรรมอื่น ๆ

ตัวอย่าง: อินโดนีเซียได้มีการยกเลิกข้อจำกัดในการเป็นเจ้าของทรัพย์สินส่วนบุคคล การเข้าถึงสินเชื่อและประเด็นที่เกี่ยวข้องสำหรับผู้หญิงอย่างเป็นทางการ อย่างไรก็ตาม การปฏิรูประดับชาติดังกล่าวยังไม่ได้มีการดำเนินการอย่างสม่ำเสมอในทุกพื้นที่ของอินโดนีเซีย ผู้หญิงบางคนยังคงต้องแสดงสถานภาพของการเป็นสมาชิกในครอบครัวที่เป็นผู้ชายเป็นผู้ลงนามร่วมในขั้นตอนการขอสินเชื่อต่าง ๆ

ในอินเดีย มีการกำหนดรัฐธรรมนูญรับรองสิทธิที่เท่าเทียมกันของผู้หญิงและผู้ชายในทรัพย์สินของครอบครัว แต่ผู้หญิงมักไม่ค่อยได้รับเลือกให้เป็นผู้สืบทอดธุรกิจครอบครัวและทรัพย์สินอันมีค่า ตามที่รายงานเกี่ยวกับผู้ประกอบการผู้หญิงในการศึกษาของ ESCAP แม้แต่เงินกู้สำหรับธุรกิจใด ๆ ก็ยังต้องถูกนำออกจากธนาคารในนามของสามี บิดา หรือพี่น้องที่เป็นผู้ชาย

2. การมีโอกาสน้อยกว่าในการเข้าถึงแหล่งการเงินและการลงทุน

โดยทั่วไปแล้ว ภาพลักษณ์เกี่ยวกับการเงินกับผู้หญิงมักจะถูกนำเสนอไม่ค่อยดีนักในแวดวงของการประกอบการต่าง ๆ โดยมักมีความเชื่อดั้งเดิมว่า ผู้หญิงไม่ชำนาญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการเงิน การประสานแหล่งเงิน การตัดสินใจเกี่ยวกับการเงิน การลงทุน ฯลฯ ผู้หญิงจึงมักจะได้รับสิทธิในการเกี่ยวข้องกับเรื่องการเงินในการประกอบการค่อนข้างน้อย หรือไม่เลย อีกทั้งหลายนโยบายที่เกี่ยวข้อง เช่น การการจัดสรรกองทุนขึ้นต้น จนถึงทุกระดับมักจะไม่นำถึงเพศสภาพ ทำให้ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องแข่งขันกับกลุ่มผู้ประกอบการชาย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการผู้หญิงมักเผชิญกับปัญหาอื่น ๆ ที่มากกว่าผู้ชายในการเข้าถึงแหล่งทุน กองทุนต่าง ๆ

ตัวอย่าง:

» การเข้าถึงบริการทางการเงินและสินเชื่อสำหรับผู้หญิงนั้นค่อนข้างท้าทาย และมีปัญหามากในปากีสถาน จากการศึกษาของสถาบัน Global Entrepreneurship and Development Institute พบว่ามีเพียง 3% ของประชากรผู้หญิงในปากีสถานที่มีบัญชีธนาคารอย่างเป็นทางการ มีเพียง 26% ของผู้กู้สินเชื่อรายย่อยเป็นผู้หญิง และมีเพียง 2% ของผู้กู้เงินรายย่อยที่ผู้รับสินเชื่อเป็นผู้หญิง

» ในไนจีเรีย ผู้ประกอบการผู้หญิงรายงานว่าทรัพยากรทางการเงินที่พวกเธอเข้าถึงได้มักใช้เพื่อตอบสนองความต้องการที่เกี่ยวข้องกับครอบครัว เช่น ด้านสุขภาพและการศึกษา มากกว่าการลงทุนในธุรกิจของตน ในกรณีอื่น ๆ มีแนวโน้มว่า ลงทุนภายใน "เผ่า" ของตน หรือในกลุ่ม ในหมู่บ้าน มักจะต้องเป็นหุ้นส่วนกับกิจการที่นำโดยผู้ชาย

3.3.2 สิ่งสนับสนุนหรือปัจจัยเอื้อต่าง ๆ

1. นโยบายสาธารณะและการกำหนดแนวทางการกำกับดูแลที่เป็นมิตรกับผู้ประกอบการผู้หญิง

เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการเป็นผู้ประกอบการ รัฐบาลสามารถดำเนินการได้ดังต่อไปนี้คือ:

- » กำหนดกรอบกฎหมายและนโยบายเชิงธุรกิจสำหรับธุรกิจที่จะดำเนินการหรือพัฒนาโดยผู้หญิง
- » ลดเวลาของผู้ดูแลระบบเพื่อหลีกเลี่ยงข้อจำกัดด้านกฎระเบียบ
- » ดูแลให้ผู้ประกอบการทั้งหญิงและชายสามารถเข้าถึงการเงินอย่างเท่าเทียมกัน
- » เสนอเครือข่ายสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพด้านบริการความรู้ทางการเงิน การฝึกอบรม ติดตาม และ

ให้คำปรึกษาแก่ทั้งหญิงและชาย

นโยบายสาธารณะที่เป็นมิตรต่อความเท่าเทียมระหว่างเพศและแนวทางการกำกับดูแล

ESCAP ได้ทำวิจัยหลายประเทศเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก โดยได้สรุปเป็นข้อเสนอแนะและขั้นตอนการดำเนินการเกี่ยวกับการกำหนดนโยบายและแนวทางการกำกับดูแลที่เอื้อต่อเพศสภาพของความเป็นผู้หญิง ความเสมอภาค การสนับสนุนและการส่งเสริมการทำธุรกิจในระดับต่าง ๆ เช่น

» จัดทำแผนปฏิบัติการโดยมีเป้าหมายสำหรับการจัดทำงบประมาณที่ตอบสนองต่อเพศสภาพของความเป็นผู้หญิง เพื่อให้แน่ใจว่าผู้หญิงสามารถเข้าถึงโครงการต่าง ๆ เข้าถึงแหล่งการเงิน แหล่งสวัสดิการต่าง ๆ ที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างเท่าเทียมกัน

» ประเมินและเพิ่มจำนวน เพิ่มระดับเงินทุน และรวมทั้งการเข้าถึงโครงการสนับสนุนสินเชื่อต่างๆที่กำหนดเป้าหมายเพื่อผู้ประกอบการผู้หญิง

» ตรวจสอบแหล่งเงินทุนที่มีอยู่สำหรับการลงทุนในทุกขั้นตอนของการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงเงินทุนสำหรับเงินทุนหมุนเวียน ความทันสมัยและการอัปเดตเทคโนโลยีต่างๆที่เกี่ยวข้อง การเข้าซื้อกิจการและการขยายธุรกิจ ฯลฯ

» จัดตั้งศูนย์เงินกู้ “ครบวงจร” ที่ให้ข้อมูลแบบบูรณาการและสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อที่มีอยู่ทั้งหมดอย่างชัดเจน เข้าใจง่าย

» ร่วมมือกับสถาบันการเงินเพื่อพัฒนามาตรฐานการปฏิบัติต่อผู้ขอสินเชื่อต่อผู้หญิงอย่างยุติธรรมและเท่าเทียมกัน

» พัฒนากลไกสำหรับการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีอยู่อย่างเป็นระบบ รวมทั้งการเปิดโอกาสการสนับสนุนที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ทางภูมิศาสตร์อย่างทั่วถึงและสมดุล ทำการระดมการให้ข้อมูลข่าวสาร การให้ความรู้ผ่านสื่อรูปแบบต่าง ๆ รวมทั้งผ่านหลายช่องทางต่าง ๆ ที่ผู้หญิงสามารถเข้าถึงได้ง่าย เช่น ที่ทำการไปรษณีย์ วิทยุ ช่องทางหรือศูนย์กลางออนไลน์ (portal) และโซเชียลมีเดียต่างๆ

» พัฒนามาตรการจูงใจด้านภาษีสำหรับสถาบันการเงินที่ให้รางวัล เพิ่มเงินทุน หรือออกแบบสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง

» ยกเลิกข้อกำหนดการลงนามร่วมและข้อบังคับอื่น ๆ ที่กำหนดให้ผู้หญิงต้องรับภาระหนี้ร่วมกับคนอื่น ๆ หรือผู้ชายที่ไม่เกี่ยวข้อง

» อำนวยความสะดวกในโครงการรับประกันต่างๆ เช่น ส่งเสริมการให้กู้ยืมที่ไม่ต้องมีหลักประกันมากนัก รวมทั้งการขยายหมวดหมู่หลักประกันที่สามารถนำมาใช้ได้ร่วมกับทรัพย์สินต่าง ๆ เช่น เครื่องประดับและของมีค่าส่วนบุคคลอื่น ๆ

กรณีศึกษาที่ 2 ลูนา แชมซัดโดฮา (Luna Shamsuddoha) ประธานบริษัท DohaTec บริษัท ICT จากบังกลาเทศ ที่ได้กล่าวไว้อย่างละเอียดเกี่ยวกับความท้าทายด้านกฎระเบียบ ตลอดจนโครงสร้างต่าง ๆ ที่ผู้หญิงที่เป็นผู้ประกอบการ ICT ต้องเผชิญในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา และรวมทั้งวิธีที่จะเอาชนะอุปสรรคเหล่านั้น

สิ่งที่ต้องทำ

กลุ่มเพื่อนฝูงหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- ผู้ประกอบการผู้หญิงในชุมชนของคุณต้องเผชิญกับอุปสรรคทางกฎหมาย รวมทั้งกฎกติกาต่าง ๆ ในการเข้าถึงกองทุน แหล่งเงินกู้ต่าง ๆ หรือไม่?

- หน่วยงานเกี่ยวกับแหล่งทุนมีการกำหนดกติกาพิเศษ หรือกติกาเพิ่มเติมอื่นๆในการขอสินเชื่อของกลุ่มผู้หญิงหรือไม่? หรือกระบวนการทั้งหมดมีความเป็นกลางหรือความเท่าเทียมระหว่างเพศ เช่น ไม่เกี่ยวกับเพศสภาพคือทุกเพศสามารถขอได้เหมือนกัน หรือมีความเท่าเทียมเป็นปกติ? ไม่มีการลำเอียงระหว่างเพศ?

- มีการสนับสนุน ส่งเสริม ผลักดันด้านการสื่อสารเพื่อส่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ สู่กลุ่มผู้ประกอบการผู้หญิง หรือกลุ่มผู้หญิงที่สนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ เพื่อการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงหรือไม่?

สรุปเนื้อหา 3.3⁷

การเงิน การกู้ยืม การลงทุน

การเงิน

การวางแผนทางการเงิน หมายถึง การกำหนดการใช้จ่ายเงินต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับแผนงานของการประกอบกิจการที่จัดทำขึ้น โดยระบุถึงแหล่งที่มาของเงิน แผนการใช้จ่ายเงินในกิจกรรมต่าง ๆ

การวางแผนทางการเงิน สามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะ ได้แก่

1. การวางแผนการเงินส่วนบุคคล การวางแผนการเงินส่วนบุคคล คือการบริหารจัดการเงินหรือรายได้ที่ได้มา และใช้เงินนั้นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด
2. การวางแผนการเงินสำหรับธุรกิจ การวางแผนทางการเงินจำเป็นในการดำเนินงานธุรกิจโดยจะวางแผนล่วงหน้าต่าง ๆ ตามเป้าหมายและขั้นตอนที่กำหนดไว้

หลักการวางแผนทางการเงิน

การเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรมและวิถีชีวิต ทำให้มีความจำเป็นต้องวางแผนการเงินอย่างรอบคอบ และไม่ประมาทในการใช้ชีวิต หลักในการวางแผนทางการเงินที่มีประสิทธิภาพมีดังนี้

1. การประเมินสถานการณ์
2. กำหนดเป้าหมาย
3. การจัดทำแผนทางการเงิน
4. การนำแผนไปปฏิบัติ
5. การวัดผลและการปรับปรุงแก้ไข

บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนทางการเงิน ได้แก่

1. รัฐบาล ที่เป็นผู้จัดหาสินค้าหรือผู้ให้บริการสาธารณะ
2. ธุรกิจ ที่เป็นผู้จัดหาสินค้าและบริการ ซึ่งในการผลิตสินค้าก็ต้องการแรงงาน ที่ดิน และปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
3. ผู้บริโภค ที่เป็นผู้มีบทบาทในการวางแผนทางการเงินมาก คือการตัดสินใจในการเลือกซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภค

⁷ <https://sites.google.com/site/prakopkarnn/home/--3/3-9-kar-lengthun-prakxb-thurkic>

การกู้ยืม⁸

ในการทำธุรกิจเรื่องการบริหารจัดการการเงินถือเป็นอีกหนึ่งสิ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะถ้าหากการเงินของกิจการสะดุด อาจเกิดปัญหาอื่น ๆ ตามมาอีกนับไม่ถ้วน ทั้งขาดรายได้ ทั้งไม่มีเงินจ่ายพนักงาน ลูกจ้างขาดความเชื่อมั่น ผู้ประกอบการ SME ทั้งหลายจึงต้องรู้จักสินเชื่อแต่ละประเภทไว้ เพื่อให้สามารถเลือกใช้ได้อย่างเหมาะสม

การกู้เงินทำธุรกิจด้วยสินเชื่อบ้านแลกเงิน

สินเชื่อบ้านแลกเงิน หรือที่คุณอาจจะเคยได้ยินในชื่อ “Home for Cash” เป็นสินเชื่อที่ เหมาะสำหรับคนที่มีบ้าน และผ่อนชำระบ้านหมดแล้ว (บ้านปลอดภาระ) ต้องการใช้จ่ายเงินก้อนจำนวนตั้งแต่ 5 แสนบาทขึ้นไป

ข้อดีของสินเชื่อบ้านแลกเงินคือ ดอกเบี้ยต่ำ อยู่ที่ 4-12% ต่อปี สามารถกู้ได้วงเงินสูง และสามารถผ่อนระยะยาวได้ ไม่ต้องโอนทรัพย์สิน ดอกเบี้ยเป็นแบบลดต้นลดดอก สามารถปิดวงเงินได้

ข้อเสียของสินเชื่อบ้านแลกเงินคือ ใช้ระยะเวลาในการอนุมัตินานกว่าสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูง

การกู้เงินทำธุรกิจด้วยวงเงินกู้เบิกเกินบัญชี (Overdraft)

วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี หรือเรียกสั้น ๆ ว่า “OD” เป็นแหล่งเงินทุนสำรองพร้อมใช้สำหรับธุรกิจ โดยปกติแล้วในบัญชีทั่วไปถ้าหากเงินหมดก็จะใช้ต่อไม่ได้ แต่ “OD” จะช่วยให้คุณสามารถเบิกเกินบัญชีได้ตามวงเงินที่คุณได้รับการอนุมัติ โดยจะต้องทำการส่งจ่ายเช็คและต้องมีการเปิดบัญชีกระแสรายวัน

ข้อดีของ “OD” คือ มีความยืดหยุ่นกว่าดอกเบี้ยวงเงินกู้ธรรมดา และช่วยเพิ่มสภาพคล่องในกรณีธุรกิจขาดเงินในระยะสั้น

ข้อเสียของ “OD” คือ ดอกเบี้ยมักจะสูงกว่าดอกเบี้ยสินเชื่อเพื่อธุรกิจ และต้องใช้หลักทรัพย์ เช่น เงินสดเป็นหลักประกัน

การกู้เงินทำธุรกิจด้วยสินเชื่อเพื่อธุรกิจ

สินเชื่อ SME หรือสินเชื่อเพื่อธุรกิจ เหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่เปิดกิจการมาไม่ต่ำกว่า 3 ปี มีทั้งแบบที่ใช้และแบบที่ไม่ใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งหลักทรัพย์ที่สามารถนำมายื่นค้ำประกัน ใช้ได้ทั้งเงินฝาก พันธบัตร บ้าน หรือที่ดิน หากไม่ใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน จะต้องเป็นผู้ค้ำประกัน

ข้อดีของสินเชื่อเพื่อธุรกิจคือ วงเงินกู้สูง ระยะเวลากู้ยาวนาน สามารถเลือกปิดวงเงินได้ตามต้องการ

⁸ <https://www.peerpower.co.th/blog/smes/finance-for-smes/business-loan-sme/>

ข้อเสีย อัตราดอกเบี้ยและวงเงินที่ได้ขึ้นกับสินทรัพย์ที่ค้ำประกันหรือขนาดของธุรกิจ และกิจการต้องเปิดมาไม่ต่ำกว่า 3 ปี

การกู้เงินทำธุรกิจด้วยแหล่งเงินทุนสำหรับ SME โดยเพียร์ พาวเวอร์ (Peer Power)

เพียร์ พาวเวอร์ (Peer Power) เป็นการให้บริการระบบคราวด์ฟันดิ้ง หรือระบบการระดมทุนผ่านระบบออนไลน์ร่วมกันตามกติกาที่กำหนด โดยเชื่อมโยงระหว่างเจ้าของกิจการและนักลงทุนหรืออาจจะเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มผู้สนับสนุนก็ได้ โดยเพียร์ พาวเวอร์จะประเมินอัตราดอกเบี้ยตามคะแนนเครดิต เหมาะสำหรับเจ้าของกิจการที่จดทะเบียนเกิน 1 ปี และต้องการใช้เงินก้อน ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ในการค้ำประกัน

ข้อดีคือ อัตราดอกเบี้ยค่อนข้างต่ำ อยู่ที่ 6-22% ต่อปี รัฐบาลอนุมัติไว้ ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน สามารถชำระเงินคืนก่อนกำหนดได้ไม่มีค่าธรรมเนียม ยื่นเอกสารผ่านออนไลน์ได้

ข้อเสียคือ ผู้ขอต้องจดทะเบียนบริษัทมากกว่า 1 ปีแล้วเท่านั้น จึงไม่เหมาะกับผู้ที่เพิ่งเพียจดทะเบียนการค้าหรือธุรกิจสตาร์ทอัพที่เพิ่งเริ่มต้น

การกู้เงินทำธุรกิจด้วยสินเชื่อส่วนบุคคล

สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นสินเชื่อที่ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ อนุมัติเร็ว เหมาะสำหรับมนุษย์เงินเดือน หรือเจ้าของกิจการขนาดเล็กที่ยังไม่ได้จดทะเบียน หรือผู้ที่มีความจำเป็นต้องใช้เงินด่วน ในจำนวนวงเงินที่ไม่สูงมากนัก เพราะอัตราดอกเบี้ยค่อนข้างสูงถึง 14-28% ต่อปี

ข้อดีคือ ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน อนุมัติผลไว

ข้อเสียคือ วงเงินสินเชื่อไม่สูงมากนัก อัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายค่อนข้างสูง

กู้เงินทำธุรกิจด้วยบัตรเครดิต

บัตรเครดิตก็เป็นอีกหนึ่งสินเชื่อที่หลายคนมองข้าม แต่ว่าแท้จริงแล้วบัตรเครดิตนั้นมีประโยชน์อย่างมาก เหมาะสำหรับธุรกิจที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศหรือสินค้าออนไลน์อยู่บ่อยครั้ง เพราะบัตรเครดิตช่วยยืดระยะเวลาการจ่ายเงินให้กับคุณได้ ส่วนใหญ่อยู่ที่ 45-56 วัน ซึ่งจะช่วยให้งานของคุณมีกระแสเงินสดที่ดีขึ้น รวมถึงมีการบันทึกการใช้จ่ายผ่านระบบเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจของคุณอีกด้วย

ข้อดี ช่วยยืดระยะเวลาการจ่ายเงินได้ในระยะสั้น แบบไม่มีดอกเบี้ย ทำให้มีกระแสเงินสดหมุนเวียนมากขึ้น

ข้อเสีย ดอกเบี้ยสูงหากมีการผิดนัดชำระ มีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 16-23% ต่อปี มีค่าธรรมเนียมรายปีสูงหากมียอดใช้จ่ายไม่ครบตามที่ธนาคารกำหนด วงเงินในการใช้จ่ายขึ้นอยู่กับการประเมินของธนาคาร ระยะเวลาในการกู้ยืมสั้น บางกิจการอาจจะไม่รับการจ่ายด้วยบัตรเครดิต

กู้เงินทำธุรกิจด้วยบัตรเครดิตเงินสด

บัตรเครดิตเงินสด เหมาะสำหรับกิจการหรือผู้ที่ต้องการใช้เงินสดทันที เพราะสำหรับบางธุรกิจอาจจะต้องดำเนินการกิจด้วยเงินสด ในกรณีที่มีความจำเป็นหรือเร่งด่วนบัตรเครดิตเงินสดก็ช่วยให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้ในระยะหนึ่ง

ข้อดีคือ ได้เงินสดมาใช้หมุนเวียนกิจการทันที ช่วยให้เกิดสภาพคล่อง

ข้อเสียคือ อัตราดอกเบี้ยสูงเมื่อเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่นๆคือประมาณ 18-28% ต่อปี วงเงินที่ได้ไม่สูงมากนัก ขึ้นกับการประเมินของธนาคาร และค่าธรรมเนียมสูง

การลงทุน

การลงทุนประกอบธุรกิจ หมายถึง การนำเงินมาลงทุนเพื่อประกอบการให้เกิดผลผลิตเป็นสินค้า หรือบริการและอยู่ภายใต้ขอบเขตของกฎหมาย ผู้ที่ลงทุนก็จะได้รับรายได้คือกำไรจากการขายสินค้าหรือ บริการ

ลักษณะการลงทุน แบ่งออกได้ 3 ลักษณะ คือ

1. การลงทุนของผู้บริโภค เป็นการลงทุนเพื่อให้ได้มาซึ่งความพอใจโดยไม่หวังกำไร อาจจะเป็นการซื้อสินค้า ได้แก่ โทรศัพท์ พัดลม เครื่องประดับ เสื้อผ้า เป็นต้น

2. การลงทุนในธุรกิจอุตสาหกรรมผู้ลงทุนหวังกำไรเป็นสำคัญ ถือได้ว่าการเป็นสิ่งที่มุ่งใจให้ลงทุน โดยนำเงิน/หลักทรัพย์ กู้เงินมาลงทุน การลงทุนชนิดนี้ก่อให้เกิดผลดีในทางเศรษฐกิจในประเทศ เพราะ เป็นการผลิตสินค้าและการบริการขึ้นมา ทำให้มีเงินไหลเวียนสภาพเศรษฐกิจคล่องตัวขึ้น

3. การลงทุนในทางการเงิน เป็นการลงทุนที่เกี่ยวกับหลักทรัพย์ เช่น หุ้นกู้ การซื้อหุ้นกู้ การซื้อขายที่ดินเพื่อหวังกำไรและซื้อขายเงินตราต่างประเทศ การลงทุนชนิดนี้มีการเสี่ยงอยู่มากพอสมควร บางครั้งก็ได้กำไรจากการลงทุน แต่บางครั้งก็ขาดทุน ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจ สังคมและการเมืองในขณะนั้นด้วย

ประเภทของธุรกิจ สามารถจัดแบ่งได้ตามลักษณะของการดำเนินงาน ดังนี้

1. การพาณิชย์ หมายถึง การดำเนินการด้านการซื้อขายแลกเปลี่ยนรวมทั้งกิจการขายปลีก การขายส่ง กิจการคลังสินค้า การขนส่ง การประกันภัย การธนาคาร

2. การอุตสาหกรรม หมายถึง การดำเนินการผลิตสินค้าและบริการ สินค้าและบริการที่มีการผลิตขึ้น ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภค คือ สินค้าที่นำไปใช้ในการอุปโภคบริโภคได้ทันทีสินค้าอีก รูปแบบหนึ่ง คือ สินค้ากึ่งสำเร็จรูป คือ สินค้าที่จะนำไปอุปโภคทันทียังไม่ได้ แต่จะต้องถูกนำไปใช้ในการ ผลิตสินค้าและบริการชนิดอื่นต่อไป เช่น ธรกิจการเกษตร การเพาะปลูก การเลี้ยงสัตว์หรือธุรกิจที่นำ เอาทรัพยากรธรรมชาติมาใช้ เช่น การทำเหมืองแร่ การประมง การป่าไม้ รวมทั้งธุรกิจที่นำเอาวัตถุดิบต่าง ๆ มาประกอบกันเป็นสำเร็จรูป เป็นต้น

3. การบริการ หมายถึง การดำเนินการด้านการให้บริการแก่ผู้ซื้อ ได้แก่ กิจการโรงแรม โรงภาพยนตร์ การท่องเที่ยว ธนาคาร การขนส่ง เป็นต้น

ธุรกิจจัดหาแหล่งที่มาของเงินทุนได้หลายวิธี ดังต่อไปนี้

1. เงินทุนส่วนตัว เป็นเงินทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการที่นำมาลงทุนในธุรกิจประเภทต่าง ๆ ซึ่ง อาจจะได้จากเงินในบัญชีธนาคารหรือสินทรัพย์อื่น ๆ ที่เก็บสะสมไว้ ในปัจจุบันนักธุรกิจส่วนใหญ่มีความ เห็นว่า การดำเนินธุรกิจควรมีทุนตัวเองอย่างน้อยประมาณ 50% ของเงินทุนที่ต้องการใช้ในครั้งแรก เพื่อแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับดอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทางด้านอื่น ๆ
2. การระดมเงินทุน เมื่อเงินทุนส่วนตัวมีไม่พอ ก็อาจระดมเงินทุนในรูปแบบต่างๆ ซึ่งเป็นที่นิยมในธุรกิจปัจจุบัน เพราะผู้เป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นต้องร่วมรับผิดชอบในการดำเนินกิจการ ด้วย ในกรณีที่ต้องการระดมเงินทุนจากผู้ถือหุ้นจำนวนมาก สามารถจัดการผ่านบริษัทเงินทุนและ หลักทรัพย์ได้ โดยฝ่ายดำเนินการต้องสมัครเป็นสมาชิกของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และจดทะเบียนให้ถูกต้องด้วย
3. การกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนในระบบ การกู้ยืมมีทั้งภายในและภายนอกประเทศ มีทั้งระยะสั้น ปานกลาง และระยะยาว เพื่อนำไปใช้ให้เหมาะสมกับการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งเป็นผู้ระดมเงินทุนที่ เหลือใช้จากผู้ออม และกระจายเงินออมให้กับผู้ต้องการใช้เงินทุน
4. การกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนนอกระบบ เป็นแหล่งการเงินที่เกิดขึ้นตามความจำเป็นและ สภาพแวดล้อมที่ไม่มีการระดมทุนตามกฎหมาย ไม่มีการติดตามและควบคุมจากรัฐ ข้อตกลงต่างๆ ขึ้นอยู่กับความ พอใจระหว่างผู้กู้และผู้ให้ กู้มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินและไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งตลาดเงิน ได้แก่ การซื้อขายลดเช็ค การกู้ยืม เครดิตการค้า การจำหน่ายพันธบัตรและหุ้นกู้ เป็นต้น

แหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจ

เงินทุนที่ผู้ประกอบการนำมาใช้ในธุรกิจนั้น อาจมาจากส่วนของเจ้าของหรือเงินทุนจากการก่อหนี้ ธุรกิจต้องการเงินทุนระยะสั้นและเงินทุนระยะยาวหลายประเภท ส่วนที่ต้องการเงินทุนระยะสั้น ได้แก่ เงินทุนหมุนเวียน บัญชีลูกหนี้และสินค้าคงเหลือ ส่วนเงินทุนระยะยาว ได้แก่ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร เครื่องใช้ เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์ แหล่งเงินทุนเพียงไม่กี่แห่งที่ให้ธุรกิจกู้ยืมเงินเพื่อตอบสนองความต้องการ สถาบันการเงินจะมีความเชี่ยวชาญในการให้กู้ยืมเงินเฉพาะความต้องการดังนี้

1. แหล่งเงินทุนจากส่วนของเจ้าของ จะได้มาจากเงินออมส่วนตัว หุ้นส่วน หรือการแหล่งเงินทุนเพื่อใช้เริ่มต้นธุรกิจซึ่งนิยมใช้มากที่สุดคือ เงินออมของเจ้าของ เจ้า ที่ทำงานเกี่ยวกับธุรกิจมีส่วนแนะนำผู้ประกอบการของธุรกิจว่าควรจัดหาเงินทุนเริ่มแรกอย่างน้อย เงินทุนส่วนที่เหลือผู้ประกอบการอาจต้องกู้ยืมเงินที่ต้องมีการ

ชำระคืนพร้อมทั้งดอกเบี้ย หลั หาผู้ร่วมทุนเข้ามาเป็นหุ้นส่วน หรือการขายหุ้นของบริษัทจำกัดหรือการเพิ่มทุน เพื่อให้กิจการมี เพียงพอในการดำเนินกิจการ

2. แหล่งเงินทุนจากการก่อหนี้ แหล่งเงินทุนจากการก่อหนี้ของผู้ประกอบการธุรกิจ ได้แก่

2.1 ธนาคารพาณิชย์ เป็นแหล่งเงินกู้ระยะสั้นที่ให้ผู้กู้ยืมเงินทุนระยะสั้นมากกว่าสถาบันการเงิน อื่นๆ ทุกประเภท ธนาคารพาณิชย์มักจะไม่ให้ธุรกิจกู้ยืมเงินเพื่อนำไปใช้ในการซื้อทรัพย์สินถาวรที่มีอายุการใช้งานเป็นเวลานาน เช่น อาคารและที่ดิน แต่ธนาคารมักจะให้ธุรกิจกู้ยืมเงินเพื่อนำไปซื้ออุปกรณ์และสินค้าคงเหลือ และธนาคารพาณิชย์ยังช่วยเหลือธุรกิจในการจัดหาเงินทุนโดยใช้บัญชีลูกหนี้

2.2 ผู้จำหน่ายสินค้า เป็นแหล่งสินเชื่อระยะสั้นที่สำคัญของธุรกิจ ผู้ที่จำหน่ายสินค้าให้กับธุรกิจมักจะให้ความช่วยเหลือทางการเงิน เมื่อมีการซื้อสินค้าในระยะเวลาดำเนินการ

2.3 ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายอุปกรณ์ จะให้ความช่วยเหลือทางการเงินเมื่อธุรกิจต้องการซื้ออุปกรณ์ต่างๆ เพื่อจูงใจให้ธุรกิจซื้ออุปกรณ์ของตนเงินกู้ประเภทนี้จะอยู่ในรูปของสัญญาการขายผ่อนชำระ

2.4 โรงงานอุตสาหกรรม คือ สถาบันการเงินที่ช่วยธุรกิจจัดหาเงินโดยการบัญชีลูกหนี้ค้ำประกันหรือโรงงานอุตสาหกรรมอาจซื้อหรือคิดลดบัญชีลูกหนี้ของธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขเช่นเดียวกับธนาคารคือ กิจการจะรับผิดชอบบัญชีลูกหนี้ที่เรียกเก็บไม่ได้ ในขณะเดียวกันโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อบัญชีลูกหนี้ ก็จะวิเคราะห์ความสามารถในการเรียกเก็บเงินของกิจการด้วย

2.5 บริษัทการเงิน จะซื้อสัญญาการขายผ่อนชำระจากธุรกิจ เมื่อลูกค้าเซ็นสัญญาการขายผ่อนชำระกับธุรกิจ ธุรกิจจะขายสัญญานี้ให้แก่บริษัทการเงินและรับเงินเต็มค่าของสัญญา บริษัทการเงินจะทำสัญญากับผู้ประกอบการ โดยมีเป้าหมายการขายและการขายสัญญาผ่อนชำระกับบริษัทการเงินว่าควรจะมียอดเงินจำนวนเท่าไรต่อปีหรือต่องวด ซึ่งนิยมใช้มากในการขายรถยนต์และเครื่องใช้ขนาดใหญ่ บริษัทการเงินจะให้ความช่วยเหลือการเงินแก่ผู้ขายรถยนต์ เพื่อนำเงินไปซื้อรถยนต์มาเก็บไว้เมื่อขายได้ บริษัทการเงินจะเรียกเก็บเงินผ่อนชำระพร้อมดอกเบี้ยจากผู้ซื้อโดยตรง

2.6 บริษัทประกันภัย จะให้เงินกู้ระยะยาวแก่ธุรกิจ เพื่อนำไปซื้อทรัพย์สินถาวร โดยจะเก็บค่าเบี้ยประกันตามกรมธรรม์และนำเงินที่เก็บได้ไปลงทุนในหุ้นพันธบัตรและให้ธุรกิจกู้ยืม บริษัทจะถูกควบคุมโดยหน่วยงานของรัฐบาลและประเภทของเงินกู้ที่จะให้ธุรกิจกู้ยืมได้ จะถูกควบคุมให้อยู่ภายในขอบเขตเพื่อปกป้องผลประโยชน์ผู้ถือกรมธรรม์ และจะให้เงินกู้กับธุรกิจที่มีหลักประกันสูงเพื่อเป็นการประกันการชำระคืนเงินกู้

2.7 ผู้ลงทุนเอกชน เงินออมเป็นแหล่งเงินทุนของธุรกิจ ถ้าไม่มีพอธุรกิจก็จะกู้ยืมเงินที่มีระยะเวลาชำระคืนระหว่าง 1-5 ปี ผู้ลงทุนจะเป็นบุคคลที่เสี่ยงนำเงินไปลงทุน เพื่อให้ได้รับดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยของเงินออมและพันธบัตร

กรณีศึกษา 2 ผู้ทำลายอุปสรรคต่างๆสู่การเป็นผู้นำและผู้บุกเบิก (Breaking the barriers, leading as a pioneer)



ลูน่า แชมส์ดโดฮา (Luna Shamsuddoha) เป็นผู้บุกเบิกผู้ประกอบการด้าน ICT ในบังกลาเทศ โดยเป็นผู้นำบริษัท ICT ที่โดดเด่นแห่งหนึ่งของประเทศ เธอก่อตั้งบริษัท DohaTec ขึ้นในปี 1992 ท่ามกลางการเชื่อมต่อที่ย่ำแย่และการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างจำกัด

แรงจูงใจเบื้องหลังการก่อตั้งบริษัท DohaTec

บริษัท DohaTec ให้บริการ ICT ในด้านธรรมาภิบาล การศึกษา การดูแลสุขภาพ การจัดการการค้าปลีก ฯลฯ ในตลาดทั้งในและต่างประเทศ บริษัทของเธอได้พัฒนาเว็บแอปพลิเคชัน (Web Application) โซลูชัน (Solution) หรือข้อเสนอเกี่ยวกับการใช้ ICT เพื่อการอำนวยความสะดวกในการประกอบการต่าง ๆ เช่น การจัดการฐานข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์และอื่น ๆ อีกมากมาย สำหรับลูกค้าในบังกลาเทศ แคนาดา สวิตเซอร์แลนด์ และสหรัฐอเมริกา ลูน่า แชมส์ดโดฮา (Luna Shamsuddoha) ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้นของอุตสาหกรรม ICT ในภูมิภาค มองเห็นโอกาสในการนำเสนอโซลูชัน ICT สู่ตลาดโลก เธอได้คิดค้นรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมและเริ่มพัฒนาระบบการให้บริการตามเฉพาะกลุ่มบริษัทของเธอ

ความท้าทายต่างๆ

ลูน่า แชมส์ดโดฮา (Luna Shamsuddoha) ระบุว่า การไม่มีพนักงานที่ผ่านการฝึกอบรมมาเลยนับว่าเป็นความท้าทายหลักของเธอ ในช่วงแรก ๆ ของบริษัท แม้ว่าเธอจะพบวิศวกรซอฟต์แวร์ที่ดี แต่ทักษะภาษาอังกฤษที่ไม่ดีของพวกเขาก็กลายเป็นปัญหาใหญ่ นอกจากนี้ยังมีทรัพยากรบุคคลไม่เพียงพอสำหรับการตลาด การเงิน และการจัดการที่เกี่ยวข้องกับ ICT ในบังกลาเทศในช่วงเวลานั้น

นโยบายที่ไม่ดีและการแนวทางหรือกรอบการกำกับดูแลที่ดี หรือที่ชัดเจนนับว่าเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของบริษัทอย่างมาก กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาไม่มั่นคงในบังกลาเทศ เมื่อบริษัทของ Luna เข้าสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์ สำนักงานศาลากรไม่มีแนวทางที่ชัดเจนสำหรับการประมวลผลซอฟต์แวร์ที่ได้รับอนุญาต

ลูน่าต้องต่อสู้กับความเชื่อดั้งเดิมบางอย่างเช่น:

“ความท้าทายที่ยิ่งใหญ่ที่สุดสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิงในบังกลาเทศคือ การเอาชนะอุปสรรคที่คิดว่าผู้หญิงเป็นผู้มีส่วนร่วมที่อ่อนแอในระบบเศรษฐกิจ ในตลาดที่มีการแข่งขันสูง ทุกคนต้องพยายามเอาชีวิตรอดและแข่งขันในทุกที่ที่มีโอกาส”

“ความคิดเดิม ๆ ที่ว่า อุตสาหกรรมหรือวิสาหกิจบางอย่างมีไว้แล้วสำหรับผู้หญิง เช่น งานฝีมือในบ้านและอุตสาหกรรมเกษตร ก่อให้เกิดเป็นอุปสรรคขัดขวางไม่ให้ผู้หญิงกล้าออกจากกรอบงานเดิม ๆ ออกจากองค์กรขนาดเล็ก หรือรวมทั้งกล้าที่จะเข้าร่วมธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ต่างๆ”

“สังคมชายเป็นใหญ่ทำให้การยอมรับและสนับสนุนการเติบโตของผู้ประกอบการผู้หญิงในบังกลาเทศมีข้อจำกัด จำเป็นต้องมีวิธีการ มีแนวคิดแนวทางที่ยิ่งใหญ่และเป็นนวัตกรรม เพื่อการเข้าถึงแหล่งเงินและการสนับสนุนต่าง ๆ ได้ เช่น การฝึกอบรม การพัฒนาธุรกิจ รวมทั้งการเข้าถึงเครือข่ายและตลาดระหว่างประเทศที่มีความสำคัญเช่นกัน”

การใช้กลยุทธ์ความร่วมมือเพื่อเอาชนะความท้าทายต่าง ๆ

เพื่อที่จะแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น ลูน่า แชมส์ดโดฮา (Luna Shamsuddoha) ได้ติดต่อกับบริษัท ICT ทั่วโลก และประสบความสำเร็จเพื่อสร้างพันธมิตรกับบางบริษัท ปัจจุบัน DohaTec เป็น Microsoft Gold Partner, IBM Partner และ Intel Partner เธอเน้นย้ำถึงคุณค่าของการสร้างเครือข่ายเพื่อเอาชนะความท้าทายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างมากมาย เธอกล่าวว่า: “กว่ายี่สิบปีที่ฉันรักษาสถานะของฉันในตลาดต่างประเทศและสร้างเครือข่ายของฉันเพราะฉันเชื่อว่า ตลาดเป็นสิ่งสากลและเป็นเป้าหมาย...เมื่อฉันเริ่มธุรกิจครั้งแรกไม่มีตลาด ICT ในประเทศ ทุกสิ่งที่ฉันทำคือเน้นตลาดต่างประเทศ ฉันพบว่าการเข้าร่วมงานแสดงสินค้ามีประโยชน์มาก มันทำให้ฉันได้แสดงสิ่งที่ฉันมี และยังทำให้วิศวกรของฉันได้สัมผัสกับเทคโนโลยีล่าสุด ได้เรียนรู้จากสิ่งที่คนอื่นทำในโลกนี้ด้วย”

ปัจจุบัน ลูน่า แชมส์ดโดฮา (Luna Shamsuddoha) ได้รับโอกาสในการทำงานอย่างใกล้ชิดกับรัฐบาลบังกลาเทศ โดยให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการกำหนดนโยบายและการดำเนินการเชิงกลยุทธ์เพื่อให้แน่ใจว่ามีการเชื่อมต่อที่ดีขึ้นและสภาพแวดล้อมที่เป็นมิตรต่อธุรกิจ เธอได้รับรางวัลระดับนานาชาติมากมายจากผลงานของเธอ เธอได้ก่อตั้ง Bangladesh Women in Technology ซึ่งเป็นองค์กรที่สนับสนุนและส่งเสริมผู้หญิงในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี โดยให้โอกาสพวกเธอในการพัฒนาทักษะและเครือข่ายกับผู้หญิงคนอื่น ๆ ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี

สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิงที่ใฝ่ฝัน ลูน่า แชมส์ดโดฮา (Luna Shamsuddoha) กล่าวว่า: “มีส่วนร่วมกับชุมชนของคุณเสมอ คุณจะพบว่าเพื่อนร่วมงาน กลุ่มเป้าหมาย ชุมชนที่เกี่ยวข้อง ผู้นำ และตัวคุณเองจะสามารถร่วมกันจัดการกับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างสำเร็จ” เว็บไซต์: <http://www.dohatec.com>

3.4 การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผู้หญิง

3.4.1 อุปสรรค

การริเริ่มการพัฒนาที่ไม่มีประสิทธิภาพ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการผู้หญิงมีโอกาสในการเข้าถึงการศึกษาระดับอุดมศึกษา การฝึกอบรม และการได้รับโอกาสเกี่ยวกับประสบการณ์ทางวิชาชีพค่อนข้างน้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศกำลังพัฒนาและ

เศรษฐกิจเกิดใหม่ ในหลายกรณี โครงการพัฒนาศักยภาพที่จัดทำโดยรัฐบาลหรือองค์กรเอกชนนั้นกว้างเกินไปและมักจะมองข้ามหรือไม่ตระหนักต่อความต้องการเฉพาะของผู้หญิงในการออกแบบหลักสูตร การฝึกปฏิบัติ รวมทั้งการบริหารจัดการต่าง ๆ

ตัวอย่าง: ในอินโดนีเซีย ผู้ประกอบการผู้หญิงเห็นว่า ผู้หญิงในวงการธุรกิจต้องมีความคิดริเริ่มในการสร้างขีดความสามารถประเภทต่าง ๆ เริ่มตั้งแต่พื้นฐานที่สำคัญที่สุดคือ การฝึกอบรมการทำบัญชีขั้นพื้นฐานในหมู่นักธุรกิจหญิงที่เพิ่มก้าวเข้ามาสู่โลกของการเป็นผู้ประกอบการ ในขณะที่ผู้ประกอบการผู้หญิงที่มีประสบการณ์แล้วผ่านขั้นต้นมาแล้วอาจจะต้องการฝึกอบรมบัญชีทางธุรกิจในระดับที่สูงขึ้น

3.4.2 สิ่งสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผู้หญิง

การออกแบบการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการ

หนึ่งในกลยุทธ์สำคัญของการการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผู้หญิงคือ การจัดสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถเติบโตได้ โดยมีการสื่อสารที่ชัดเจน การอธิบายให้เข้าใจที่ชัดเจนร่วมกัน เช่น ในระดับพื้นฐานที่ต้องเน้นการพัฒนาทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการผู้หญิงตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นของชีวิต หรือตั้งแต่การเรียนรู้ในระบบ หรือการเรียนรู้ในสถาบัน (เช่น ในโรงเรียนและสถาบันอาชีวศึกษา) จากนั้นต่อยอดอย่างต่อเนื่องในการสนับสนุน ส่งเสริมอย่างเท่าเทียม การเปิดโอกาสให้พิสูจน์ตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิศวกรรมศาสตร์ คณิตศาสตร์ และธุรกิจ การประกอบการต่าง ๆ

อีกทั้งภาครัฐและเอกชนและผู้ลงทุนจะต้องตระหนักและตอบสนองความต้องการเฉพาะของผู้ประกอบการผู้หญิง การจัดตั้งบริการข้อมูลที่สามารถเข้าถึงได้สะดวก ใช้งานง่าย มีการจัดลำดับความสำคัญที่เหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริง ที่เหมาะสมกับบริบทของผู้หญิง

ตัวอย่าง: ในประเทศไนจีเรีย Enterprise Development Center มีการจัดการโครงการด้านการเงินสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่นำโดยผู้หญิง หรือให้ผู้หญิงเป็นแกนนำ โปรแกรมนี้ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารในท้องถิ่นและ International Finance Corporation (IFC) และเมื่อผ่านโปรแกรมนี้ผู้ประกอบการผู้หญิงในไนจีเรียจะได้รับวงเงินสินเชื่อที่ได้รับการสนับสนุนจาก IFC และโครงการพัฒนาขีดความสามารถที่ปรับให้เหมาะสมจากสถาบันการเงินในท้องถิ่น จนถึงปัจจุบัน มีผู้ประกอบการผู้หญิงมากกว่า 700 รายที่เข้าร่วมโครงการนี้

หลักสูตรที่มีความเท่าเทียมระหว่างเพศและการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง

การเข้าถึงการศึกษาสามารถช่วยให้ผู้หญิงประสบความสำเร็จในอาชีพการงาน และการเป็นผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตาม การขาดแคลนทรัพยากร การวางแผนที่ไม่ดี และการขาดการเชื่อมต่อระหว่างสถาบันการศึกษาและภาคอุตสาหกรรม เป็นความท้าทายหลักบางประการที่อยู่เบื้องหลังระบบการศึกษาที่ไม่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งใน

ประเทศกำลังพัฒนา เพื่อให้แน่ใจว่ากลไกการศึกษาโดยรวมมีความเท่าเทียมระหว่างเพศสู่การเป็นผู้ประกอบการ แต่แต่ละประเทศควรมีมาตรการต่อไปนี้:

» นโยบายการศึกษาของประเทศควรจัดลำดับความสำคัญเพื่อให้แน่ใจว่าการเข้าถึงการศึกษาที่มีคุณภาพดีขึ้นสำหรับประชากรทุกกลุ่ม รวมทั้งกลุ่มเสี่ยงและกลุ่มชายขอบต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือกลุ่มผู้หญิง รัฐบาลและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องสร้างความมั่นใจในสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่ตอบสนองต่อเพศสภาพและความต้องการที่แท้จริงได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด

» การให้การศึกษา รวมทั้งการอบรมต่าง ๆ สู่การเป็นผู้ประกอบการควรต้องกำหนดให้เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรทั่วไปของการเรียนการสอนของประเทศ โดยมีการเปิดโอกาสให้ประชาชนทุกคนได้รับการฝึกอบรม ได้โอกาสในการเข้ารับการฝึกในภาคปฏิบัติสำหรับผู้เรียน ผู้เข้าอบรม มีความเป็นหุ้นส่วนระหว่างกันโดยเฉพาะหุ้นส่วนจากทางภาคอุตสาหกรรม วิชาการ และชุมชน

ตัวอย่าง: องค์การพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งสหประชาชาติ (UNIDO) ได้ออกแบบโครงการหลักสูตรผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นทั้งเด็กหญิงและเด็กชายในโรงเรียนมัธยมศึกษา ส่วนใหญ่อยู่ในประเทศกำลังพัฒนา เมื่อปี 2544 ที่ยูกันดา โปรแกรมนี้เปิดตัวโดยใช้การผสมผสานระหว่างการสอนในห้องเรียน การมีส่วนร่วมในอุตสาหกรรม และการฝึกอบรมภาคปฏิบัติ และได้ผลที่ประสบความสำเร็จในยูกันดา จึงได้มีการขยายไปยังประเทศอื่นๆ ด้วย เช่น ดิมอร์-เลสเตแองโกลา โมซัมบิก รวันดา และแทนซาเนีย รวมโรงเรียน 1,397 แห่ง ครอบคลุมนักเรียน 416,000 คนระหว่างปี 2549 ถึง 2552

สรุปเนื้อหา 3.4⁹

คนเราเกิดมาคงไม่มีใครดีพร้อมไปหมดทุกด้าน คนทุกคนย่อมมีทั้งจุดอ่อนและจุดเด่นแตกต่างกันไปตามเบื้องหลังชีวิตของแต่ละคน บางคนฉลาดแต่ควบคุมอารมณ์ไม่ได้ บางคนเก่ง แต่นำเสนอไม่เป็น บางคนทำงานดี ขยันขันแข็ง แต่รับไม่ได้ที่ถูกคนอื่นตำหนิหรือดูต่ำ บางคนเก่ง แต่ไม่ค่อยยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ฯลฯ สิ่งที่สำคัญในการพัฒนาตนเอง ไม่ได้อยู่ที่ว่าใครมีจุดอ่อนหรือจุดเด่นน้อยกว่าหรือมากกว่ากัน แต่อยู่ที่ใครสามารถค้นหา ยอมรับ และลงมือกำจัดจุดอ่อนและเสริมจุดเด่นของตนเองได้มากกว่า คนบางคนหาไม่เจอแม้กระทั่งจุดอ่อนและจุดเด่นของตัวเอง คนบางคนหาเจอแต่ไม่ยอมรับจุดอ่อน หรือบางคนยอมรับแต่บอกว่าแก้ไขยากหรือแก้ไขไม่ได้หรอก เพราะมันเป็นอย่างนี้มาตั้งนานแล้ว

ถ้าใครเจอสมมุติชีวิตที่หนัก ๆ ขอให้นึกถึงเรือใบหรือกระดานโต้คลื่น เป็นข้อคิด ขอให้คิดเสมอว่าใบเรือแห่งชีวิตของเราไม่ได้อยู่ที่มรสุมอะไรจะนำพาไปที่ใด แต่อยู่ที่ทิศทางและเป้าหมายชีวิตภายในของตัวเราเองว่าเรา

⁹ <https://www.thailandcontactcenter.com/การพัฒนาศักยภาพตนเอง/>

ต้องการไปยังที่ใด ส่วนจะมีปัญหาอะไรเข้ามาขัดขวางหรือไม่นั้น เราสามารถบริหารมันได้ เหมือนกับเรือใบที่เปราะบางแต่สามารถนำพาผู้คนไปสู่เป้าหมายที่ต้องการได้

สำหรับการพัฒนาตนเอง โดยการกำจัดจุดอ่อนและเสริมจุดแข็งนั้น ขอแนะนำขั้นตอนในการพัฒนาดังนี้

1. สำรวจค้นหาจุดอ่อนและจุดเด่น

สิ่งที่สำคัญที่สุดในการพัฒนาตนเองคือ การค้นหาตัวเองให้เจอว่าตัวเองมีจุดอ่อนและจุดเด่นตรงไหนบ้าง สำหรับวิธีการในการวิเคราะห์สามารถทำได้หลายวิธี เช่น การเปรียบเทียบเรื่องต่าง ๆ กับผู้อื่น เช่น การควบคุมอารมณ์ ทักษะด้านภาษา ทักษะด้านการสื่อสาร ระบบการคิด การอ่าน การเขียน การนำเสนอ รวมถึงวินัยในตนเองในด้านต่าง ๆ การใช้ผู้อื่นเป็นกระจกเงา การใช้แบบทดสอบ เราสามารถทดสอบจุดอ่อนและจุดเด่นของเราได้จากแบบทดสอบประเภทต่าง ๆ เช่น แบบทดสอบทางจิตวิทยาเพื่อคุณลักษณะนิสัย แบบทดสอบทางภาษา แบบทดสอบการคำนวณ ฯลฯ

การนำเอาปัญหาและความสำเร็จในชีวิตมาทบทวนเพื่อหาจุดอ่อนและจุดเด่น เช่น ทบทวนดูว่าเรื่องอะไรที่เรารับมือไม่ได้ เรื่องอะไรที่เราไม่ชอบมากที่สุด เรื่องอะไรที่เรายังแก้ปัญหามาไม่ตก ในขณะเดียวกันก็ให้ทบทวนดูความสำเร็จที่เราได้รับเกิดจากอะไร เช่น การที่เรามีหน้าที่การงานที่สูงในปัจจุบันเพราะเราเรียนเก่ง หรือเพราะเราทำงานดี เพราะเราเข้ากับหัวหน้าได้ดี ฯลฯ

2. จัดลำดับความสำคัญ

เมื่อเราทราบจุดอ่อนและจุดเด่นของตัวเองแล้ว ให้ลองนำมาจัดลำดับดูว่าเรื่องไหนเป็นเรื่องที่สำคัญและต้องกำจัดหรือพัฒนาอย่างเร่งด่วน โดยพิจารณาจากปัจจัยดังต่อไปนี้ ถ้าไม่กำจัดจุดอ่อนหรือเสริมจุดเด่นนั้นๆ จะส่งผลกระทบต่อเป้าหมายในชีวิตของเรามากน้อยเพียงใด เช่น ถ้าเราไม่กำจัดจุดอ่อนเรื่องการควบคุมอารมณ์ เราคงไม่สามารถเติบโตขึ้นเป็นหัวหน้าได้ หรือ ถ้าเราไม่พัฒนาทักษะด้านภาษา เราคงไม่สามารถทำงานกับบริษัทต่างชาติตามที่เราหวังไว้ได้ ความถี่ในการเกิดขึ้นของจุดอ่อนหรือจุดเด่น จุดอ่อนใดที่เกิดขึ้นบ่อยๆ โดยที่เราไม่สามารถควบคุมมันได้ หรือไม่รู้ตัวให้กำจัดออกไปก่อน เช่น เรามักจะลืมตัวพูดอะไรออกไปโดยไม่คำนึงถึงความรู้สึกของผู้ฟังอยู่เสมอทั้ง ๆ ที่เราไม่ได้ตั้งใจ สำหรับจุดเด่นที่เรามีและต้องใช้งานบ่อย ๆ ก็ควรจะพัฒนาเพิ่มเติมให้ดียิ่ง ๆ ขึ้น

3. ลงมือกำจัดจุดอ่อนและพัฒนาจุดเด่น

สิ่งสำคัญที่สุดในการกำจัดจุดอ่อนและพัฒนาจุดเด่นคือ การลงมือปฏิบัติจริง ถ้ามีความยากลำบากในการแก้ไขและพัฒนาหลายสิ่งหลายอย่างพร้อมกัน ขอแนะนำให้ทำทีละอย่าง เช่น ช่วงแรกอาจจะพัฒนาในเรื่องทัศนคติก่อน เมื่อทำได้สำเร็จแล้ว ค่อย ๆ พัฒนาในเรื่องอื่น ๆ ต่อไป จุดหักเหที่สำคัญในการลงมือปฏิบัติเพื่อพัฒนาตัวเองอยู่ที่ “อย่าลืมนึกถึงความตั้งใจ” คนบางคนท้อ คนบางคนขาดความอดทนอดกลั้น พ่ายแพ้ภัยตัวเอง แน่่อนว่าการทำอะไรก็ตามย่อมมีปัญหาอุปสรรค แต่ขอให้คิดเสียว่าปัญหาอุปสรรคนั้นคือความท้าทาย พยายามหาแรงจูงใจเข้ามาเสริมทัพอยู่ตลอดเวลา เช่น บางคนได้แรงใจจากลูกๆ บางคนได้แรงใจจากเป้าหมายใน

ชีวิต บางคนได้แรงใจจากเพื่อน การกำจัดจุดอ่อนเปรียบเสมือนคนกำลังเลิกระบี่ อาจจะทรมานบ้าง หงุดหงิดบ้าง แต่ถ้าผ่านไปได้ถึงขั้นเปลี่ยนพฤติกรรมหรือเปลี่ยนนิสัย โอกาสที่มันจะกลับมาพัฒนาชีวิตของเราก็น้อยลง แต่ถ้าเราได้เพียงครั้ง ๆ กลาง ๆ โอกาสที่นิสัยที่ไม่ดีจะกลับมาเติบโตอีกก็มีมากขึ้น ฉะนั้นต้องกำจัดแบบถอนรากถอนโคน

4. ประเมินผลและแก้ไขปรับปรุง

เมื่อเราได้กำจัดจุดอ่อนหรือเสริมจุดแข็งอะไรให้กับชีวิตแล้ว สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งที่จะต้องทำคือการประเมินผลดูว่าได้ตามเป้าหมายที่วางไว้หรือไม่ เพราะอะไรก็ตามที่เราสามารถวัดได้ ประเมินผลได้ เราสามารถจัดการกับมันได้ และการประเมินผลจะช่วยให้เราสามารถตั้งเป้าหมายที่ท้าทายเพิ่มขึ้นไปอีก ขอให้คิดว่าการกำจัดจุดอ่อนและการพัฒนาจุดเด่นของเราเป็นเกมอย่างหนึ่งที่เรากำลังเล่นอยู่กับตัวเอง จงสนุกและเพลิดเพลินกับมันมากกว่าที่เราคิดว่าเป็นภาระหน้าที่ที่น่าเบื่อ จากเทคนิคดังกล่าวจะเห็นว่าประเด็นสำคัญไม่ได้อยู่ที่เรามีจุดอ่อนหรือจุดเด่นอะไรหรือมีจำนวนมากน้อยเพียงใด แต่อยู่ที่เราหาจุดอ่อนและจุดเด่นของตัวเองเจอหรือไม่ เรายอมรับมันหรือไม่ โดยเฉพาะสิ่งที่เป็นจุดอ่อน และเราได้ลงมือกำจัดจุดอ่อนและพัฒนาจุดเด่นอย่างจริงจังหรือไม่

สิ่งที่ต้องทำ

ในกลุ่มเพื่อนหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- เนื้อหาเกี่ยวกับการประกอบมีการบรรจุไว้ในหลักสูตรการศึกษาทั่วไปในประเทศของคุณ ในทุกระดับการศึกษาหรือไม่?
- มีองค์กรใดนอกเหนือจากรัฐบาลที่สนับสนุน ส่งเสริมโครงการพัฒนาศักยภาพเพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงหรือไม่?

ทดสอบตัวเอง

- อะไรคืออุปสรรคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องเผชิญ?
- การกำหนดนโยบาย กฎกติกา และสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการประกอบการผู้หญิงจะสามารถช่วยผู้ประกอบการผู้หญิงได้อย่างไร?
- อะไรคือความท้าทายที่ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องเผชิญเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน และสินเชื่อเพื่อการลงทุนหรือรวมทั้งอื่น ๆ

ข้อความสำคัญ

- สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง สังคมและวัฒนธรรม ตลอดจนสิ่งแวดล้อมต่างๆที่เกี่ยวข้องที่เธอเป็นสมาชิกอยู่ รวมทั้งระบอบการกำกับดูแลต่าง ๆ สิ่งต่างๆเหล่านี้ช่วยส่งผลต่อการเข้าถึงแหล่งการเงินและเครดิตต่าง ๆ ซึ่งทั้งหมดนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของการธุรกิจของเธอ
- จำเป็นต้องมีความสอดคล้องกันระหว่างข้อกำหนดนโยบายและการดำเนินการ ตลอดจนแนวปฏิบัติต่าง ๆ ทางสังคม สถาบันการเงิน ที่ต้องสอดคล้องกับระบบกฎหมาย การขาดความร่วมมือดังกล่าวอาจส่งผลให้เกิดการเลือกปฏิบัติต่อผู้ประกอบการผู้หญิงได้

IV. ICT สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง

ICT เป็นเครื่องมือที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจและความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ได้แก่ การประหยัดเวลา การเอาชนะระยะทาง ทำให้สามารถเข้าถึงข้อมูลและตลาดใหม่ ๆ การเชื่อมต่อกับผู้คนจากระยะไกล และลดต้นทุนการทำธุรกรรม ICT สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงเอาชนะความท้าทายบางอย่างรวมถึงข้อจำกัดด้านเวลา (เนื่องจากบทบาทและความรับผิดชอบที่หลากหลายของผู้หญิง) การเดินทางสังคม การเคลื่อนไหวที่ไม่คล่องตัว และการเข้าถึงแหล่งการเงิน การศึกษา การฝึกอบรมทักษะ ข้อมูล และศักยภาพที่มีอยู่อย่างจำกัด รวมทั้งด้านการตลาด

ผลการเรียนรู้

การชื่นชม และความเชื่อมั่นในบทบาทของ ICT ในการสนับสนุนการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง

สิ่งที่ต้องทำ

กลุ่มเพื่อนหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- บันทึกการความคาดหวังจาก ICT ในการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง
- อะไรคือการสนับสนุนเฉพาะที่ ICT สามารถมอบให้กับผู้ประกอบการผู้หญิง?
- รัฐบาลหรือหน่วยงานกำกับดูแลของประเทศคุณได้มีข้อมูลเกี่ยวกับการใช้ ICT ที่สนับสนุนความแตกต่างระหว่างเพศหรือไม่?

4.1 ICT ในฐานะ “พื้นที่” (platform) ที่สนับสนุนผู้ประกอบการผู้หญิง

ผู้ประกอบการโดยทั่วไปและผู้ประกอบการผู้หญิงโดยเฉพาะ จะได้รับประโยชน์อย่างมากจากการใช้ ICT เป็นเครื่องมือหรือแพลตฟอร์มสนับสนุนสำหรับธุรกิจของตน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการสื่อสาร

การพัฒนาธุรกิจ การเข้าถึงการเงิน สุขภาพ และการศึกษา นอกจากนี้ ICT ยังสามารถใช้เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถขยายธุรกิจไปทั่วโลกผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ ได้

สิ่งที่ต้องทำ

ผู้ประกอบการผู้หญิงจำนวนมากขึ้นที่นำ ICT มาใช้ เริ่มตั้งแต่โทรศัพท์มือถือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ธุรกิจเติบโตและทำให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ตัวอย่างเช่น ในฟิลิปปินส์ เจ้าของร้านสำหรับ-สำหรับ (หรือร้านสะดวกซื้อในละแวกใกล้เคียง) ก็ได้มีการใช้ ICT เพื่อปรับปรุง ขยายขยายธุรกิจของตน (<https://youtube.com/watch?v=LVBsX9kaj6U>)

4.1.1 การใช้ ICT เพื่อการเข้าถึงแหล่งการเงิน

ธนาคารบนโทรศัพท์มือถือ

ทั้งในระดับจุลภาคและระดับมหภาค ICT ได้แสดงให้เห็นว่า สามารถใช้เพื่อเป็นเครื่องมือในการสนับสนุน การเข้าถึงแหล่งการเงินต่างๆในการเป็นผู้ประกอบการได้ดียิ่งขึ้น ผู้ประกอบการผู้หญิงต้องเผชิญกับความท้าทาย ทั่วไปและความไม่เท่าเทียมระหว่างเพศขณะทำธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ที่มาจากภูมิภาคที่กำลังพัฒนา การเข้าถึงแหล่ง การเงินถือเป็นความท้าทายที่สำคัญเสมอมา ในการแก้ไขปัญหา ICT ได้เปิดโอกาสในการเปลี่ยนกระบวนทัศน์ บางส่วน ด้วยการเติบโตอย่างรวดเร็วของการเข้าถึงโทรศัพท์มือถือ หนึ่งในบริการทางมือถือที่พลิกโฉมการนำเสนอ คือ บริการธนาคารบนมือถือที่รวมถึงการฝากและถอนเงิน การส่งเงินโอน การจ่ายบิล และการจัดหาไมโครเครดิต มันทำให้การเข้าถึงสินเชื่อ การลงทุน รายได้จากการขายรายวัน และธุรกรรมทางการเงินที่สำคัญมากมาย และ ทำให้เป็นเรื่องง่ายสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง

ตัวอย่าง: ตัวอย่างของธนาคารบนโทรศัพท์มือถือที่อ้างถึงอย่างกว้างขวางที่สุดน่าจะเป็น M-Pesa ที่เริ่มใน เคนยาในปี 2550 ในปี 2556 ร้อยละ 43 ของ GDP ของเคนยาไหลผ่าน M-Pesa ด้วยธุรกรรมระหว่างบุคคล มากกว่า 237 ล้านครั้ง M-Pesa อำนวยความสะดวกในการสร้างธุรกิจขนาดเล็กหลายพันแห่งโดยทำให้ผู้ใช้ สามารถโอนเงินให้กันและกันและชำระเงินให้กับซัพพลายเออร์โดยตรงโดยใช้โทรศัพท์มือถือของตน กับ ความสำเร็จของ M-Pesa ประเทศอื่น ๆ อีกหลายแห่งยังให้บริการธนาคารบนโทรศัพท์มือถือ ซึ่งรวมถึง Smart Money ในฟิลิปปินส์ ซึ่งมีฐานสมาชิกใหญ่เป็นอันดับสองของโลก (8.5 ล้านคน รองจาก M-Pesa) ผู้ใช้หลายคน เป็นแรงงานข้ามชาติหญิงจากฟิลิปปินส์ พวกผู้หญิงที่ใช้ Smart Money เพื่อโอนเงินกลับบ้าน

กรณีศึกษา 3



Quick Cash การเข้าถึงการเงินอย่างรวดเร็วโดยใช้ ICT (Quick access to finance using ICT) โดย แพทริเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) เป็นผู้ก่อตั้ง Quick Cash บริษัทโอนเงินที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2010 เพื่อให้การโอนเงินในพื้นที่ชนบทของแอฟริกาง่ายขึ้น

แรงจูงใจเบื้องหลัง Quick Cash

แพทริเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) เริ่มก้าวแรกในโลกแห่งธุรกิจเคียงข้างแม่ของเธอ ในช่วงที่เรียนระดับประถมศึกษา เธอใช้เวลาช่วงวันหยุดกับแม่ของเธอจากหมู่บ้านหนึ่งไปอีกหมู่บ้านหนึ่งเพื่อขายสินค้าและเรียนรู้พื้นฐานของการค้าขาย เธอขายน้ำผลไม้ (ซิงและมะขาม) ถึงพลาสติก เสื้อผ้าเด็ก อุปกรณ์การเรียน และบัตรโทรศัพท์ เมื่อแม่ของเธอเสียชีวิต Zoundi Yao ตัดสินใจรับช่วงต่อกิจกรรมทางธุรกิจของเธอ สามปีต่อมา ลูกของเธอขอให้เธอช่วยก่อตั้งธุรกิจการโอนเงินให้กับบริษัทข้ามชาติที่มีชื่อเสียง ร่วมกับธนาคารในท้องถิ่น ต่อมาเธอได้ตั้งบริษัทของตัวเองขึ้นเพื่อให้บริการโอนเงิน

บทบาทของ ICT

แพทริเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) สังเกตเห็นว่าแพลตฟอร์มการโอนเงินที่มีไม่สามารถเป็นไปได้ หรือไม่ค่อยมีประสิทธิภาพนัก โดยเฉพาะการใช้งานในชุมชนชนบทเนื่องจากยังมีข้อจำกัดจำนวนมาก เช่น ไฟฟ้าและการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตไม่เพียงพอ เพื่อหาวิธีแก้ปัญหา แพทริเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) ตัดสินใจก่อตั้งบริษัทโอนเงิน QuickCash ในปี 2010 เพื่อให้การโอนเงินในพื้นที่ชนบทง่ายขึ้น

ความท้าทาย

แพทริเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) ไม่มีเงินทุน เธอต้องได้รับเงินกู้เพื่อชำระค่าธรรมเนียมธนาคาร เป็นเรื่องยากที่จะเริ่มต้นตามบัญชีของเธอเอง ฉันไม่สามารถเข้าพื้นที่สำนักงานได้ ดังนั้นฉันจึงทำงานในเพิงที่บ้าน อย่างที่คุณ “จินตนาการได้ ฉันไม่ได้รับค่าจ้าง”

เธอกำลังเพิ่มเติมว่า “ฉันจำได้ว่าการตั้งบริษัท ฉันต้องได้รับเงินกู้เพื่อชำระค่าธรรมเนียมธนาคาร ฉันเริ่มต้นด้วยคอมพิวเตอร์มือสองที่ซื้อได้ในราคา 60,000 CFA ฟรังก์ (ประมาณ 100 ดอลลาร์สหรัฐ) และโทรศัพท์มือถือราคา 10,000 ฟรังก์ CFA (ประมาณ 17 ดอลลาร์สหรัฐ)” และในฐานะบริษัทใหม่ยังต้องรับมือกับคู่แข่งรายใหญ่

การปรับประยุกต์ ICT เพื่อธุรกิจ

เมื่อตระหนักถึงข้อจำกัดด้านการทำงานของบริษัทของเธอ แพทรีเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) และทีมของเธอได้แบ่งฐานลูกค้า โดยกำหนดเป้าหมายกลุ่มเฉพาะที่พวกเขารู้จักดีและกลุ่มที่มักถูกละเลยคือกลุ่มชุมชนในชนบท

การได้รับการอบรมทำให้เธอสามารถพัฒนาแนวทางปฏิบัติที่ดีและโดยเฉพาะอย่างยิ่งมีทีมที่ให้การสนับสนุนอย่างใกล้ชิดยิ่งขึ้น เธอกล่าวว่า: “หากไม่มีเครื่องมือที่จำเป็น คุณไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ด้วย ความพยายามเพียงลำพัง ที่แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการศึกษาหรือการอบรม” ปัจจุบันบริษัทของเธอกำลังเฟื่องฟูและมีแผนจะขยายไปทั่วแอฟริกา

ในปี 2014 สมาพันธ์รัฐวิสาหกิจแห่งโกตดิวัวร์ได้รับรางวัล แพทรีเซีย ซอนดิเยา (Patricia Zoundi Yao) 10 ล้านฟรังก์ซีเอฟเอ (ประมาณ 17,000 ดอลลาร์สหรัฐ) สำหรับธุรกิจการโอนเงินของเธอ ต่อมาด้วยการรายงานข่าวจากสื่อต่าง ๆ เธอยังได้รับเงินทุนจากบริษัทอื่น ๆ และได้รับการยอมรับจากองค์กรแรงงานระหว่างประเทศว่าเป็นกรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จของผู้ประกอบการผู้หญิง

Crowdfunding (คราวด์ฟันดิง)

“คราวด์ฟันดิง” (Crowdfunding) หรือ “การลงทุนร่วมกัน” เป็นอีกหนึ่งความก้าวหน้าสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง โดยไม่คำนึงถึงภูมิหลังทางเศรษฐกิจและสังคมและที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ ในยุคปัจจุบันของข้อมูลและการเชื่อมต่อ การระดมทุนสามารถเข้าถึงได้และเป็นที่ยอมรับมากขึ้น ผ่านแพลตฟอร์ม “คราวด์ฟันดิงออนไลน์” ต่าง ๆ ผู้ประกอบการสามารถสื่อสารความคิดของผู้ประกอบการไปยังชุมชนออนไลน์ทั่วโลกและแสวงหาความช่วยเหลือทางการเงินเพื่อเปลี่ยนความคิดให้กลายเป็นความจริง “คราวด์ฟันดิง” (Crowdfunding) มีศักยภาพในการเพิ่มการเป็นผู้ประกอบการโดยการขยายกลุ่มนักลงทุนที่สามารถระดมทุนได้นอกเหนือจากกลุ่มเจ้าของ ญาติ และผู้ร่วมลงทุนแบบดั้งเดิม

แม้ว่าโดยทั่วไปแล้วผู้หญิงจะต้องเผชิญกับสถานะที่เลวร้ายกว่าในการหาทุน แต่การระดมทุนได้พิสูจน์แล้วว่าประสบความสำเร็จมากกว่าสำหรับผู้หญิง ในเว็บไซต์ระดมทุนชั้นนำระดับนานาชาติบางแห่ง ผู้ประกอบการผู้หญิงประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ชายในการบรรลุเป้าหมายการระดมทุน⁴¹ สำหรับเว็บไซต์อื่นบางแห่ง อัตราความสำเร็จอย่างน้อยก็ใกล้เคียงกันระหว่างผู้ระดมทุนหญิงและชาย จากข้อมูลของ Berkeley-Haas School of Business และ Kellogg School of Management ผู้หญิงสามารถนำเสนอได้ดีกว่าผู้ชาย ดังนั้นจึงค่อนข้างประสบความสำเร็จในการหาเงินที่พวกเขาตั้งเป้าไว้ตั้งแต่แรก

ตัวอย่าง: ในประเทศญี่ปุ่น การระดมทุนกลายเป็นปรากฏการณ์ครั้งใหญ่ในหมู่ผู้หญิง ระหว่างปี 2014 ถึงปี 2015 จำนวนผู้หญิงทั้งหมดที่พยายามหาเงินที่จำเป็นเพิ่มขึ้นเกือบ 50% ตามไซต์ ReadyFor ความคิดที่โพสต์

โดยผู้หญิง ได้แก่ ร้านกาแฟ โรงเรียนชุมชน อุปกรณ์ทางการแพทย์ และโซลูชันหรือทางออกเกี่ยวกับพลังงานทดแทน

4.1.2 ไอซีที (ICT) เพื่อการสื่อสารทางธุรกิจ

ในบรรดาเครื่องมือ ICT และโซลูชันที่ใช้ ICT จำนวนมากพบว่า โทรศัพท์มือถือเป็นเครื่องมือสื่อสารที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในหมู่ผู้ใช้ผู้หญิงโดยเฉพาะผู้ประกอบการ ทั่วโลกมีผู้หญิงใช้โทรศัพท์มือถือมากกว่าอินเทอร์เน็ตแบบประจำที่ ICT ช่วยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถให้บริการแบบโต้ตอบได้มากขึ้น และกลยุทธ์ทางธุรกิจของพวกเขาค่อยๆ และตอบสนองมากขึ้น โทรศัพท์เคลื่อนที่และการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตช่วยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถพัฒนาทุนทางสังคม ความสามารถทางวิชาชีพและทักษะผ่านอินเทอร์เน็ต โซเชียลมีเดีย สายด่วนธุรกิจ และแพลตฟอร์มส่วนรวมอื่น ๆ ที่เสนอการแบ่งปันข้อมูล การให้คำปรึกษา และโอกาสในการสร้างเครือข่าย อย่างไรก็ตาม ความขาดแคลนข้อมูลทางเพศเกี่ยวกับการใช้ ICT ทำให้ผู้กำหนดนโยบาย นักลงทุน และนักพัฒนาแอปพลิเคชันและผู้ให้บริการด้าน ICT เข้าใจวิธีที่ผู้หญิงเข้าถึง ICT ได้ดีขึ้น และวิธีการที่พวกเขาใช้ ICT อย่างมีประสิทธิภาพในการเปลี่ยนแปลงชีวิตในเชิงบวกนั้นยากขึ้น

4.1.3 ไอซีทีเพื่อการมีส่วนร่วมทางการเมือง

รัฐบาลในหลายประเทศเชื่อมต่อกับประชาชนโดยใช้ ICT ผ่านโครงการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์มือถือ ในบางประเทศ รัฐบาลได้จัดตั้งแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เชื่อมโยงผู้ประกอบการผู้หญิงกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ และ/หรืออนุญาตให้ผู้ประกอบการสตรีเชื่อมต่อซึ่งกันและกัน สิ่งนี้ทำให้ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถเข้าถึงเวทีระดับนโยบายและโอกาสในการเข้าร่วมในโครงการของรัฐบาล แต่อย่างไรก็ตามยังพบว่า ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ผู้ประกอบการผู้หญิงไม่ได้มีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในแพลตฟอร์มออนไลน์เหล่านี้

สรุปเนื้อหา 4.1¹⁰

“แพลตฟอร์ม” (platform) คือ สภาวะแวดล้อมที่ประกอบด้วยฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ของระบบคอมพิวเตอร์ระบบหนึ่ง เช่น แพลตฟอร์มที่แสดงผล หรือการดำเนินงานบนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ใช้ซีพียู 80486, ยูนิกซ์ บนเครื่องชั้น SPARC station, System 7 บนเครื่องแมคอินทอช Powerbook 180 เป็นต้น จะเห็นได้ว่าในคอมพิวเตอร์ที่ใช้ระบบปฏิบัติการต่างกัน ก็จะมี “แพลตฟอร์ม” (platform) ที่ต่างกันไปด้วย

¹⁰ <https://sites.google.com/site/supatcharinkaewnaijit/home/baeb-fukhad-bth-thi1-hardwaer-laea-sxftwaer?tmpl=%2Fsystem%2Fapp%2Ftemplates%2Fprint%2F&showPrintDialog=1>

แพลตฟอร์มดังกล่าวจะประกอบด้วย ระบบปฏิบัติการ โปรแกรมประสานงานระบบคอมพิวเตอร์ และไมโครโพรเซสเซอร์ ซึ่ง Microchip ของคอมพิวเตอร์ใช้ในการทำงานด้วยตรรกะ และจัดการการเคลื่อนย้ายข้อมูล ระบบปฏิบัติการต้องได้รับการออกแบบให้ทำงานกับคำสั่งของ ไมโครโพรเซสเซอร์ เช่น Microsoft Windows 95 ได้รับการสร้างให้ทำงานกับชุดคำสั่งของ ไมโครโพรเซสเซอร์ของบริษัท Intel เพื่อการใช้คำสั่งร่วมกัน นอกจากนี้ยังหมายถึงส่วนอื่น ๆ เช่น เมนบอร์ด และ บัสของข้อมูล แต่ส่วนเหล่านี้กำลังเพิ่มลักษณะที่เป็นโมดูล และมาตรฐานมากขึ้น ในอดีตโปรแกรมประยุกต์แต่ละโปรแกรมยังจะเขียนใหม่ให้ทำงานเฉพาะ “แพลตฟอร์ม” (platform) เนื่องจากแต่ละ “แพลตฟอร์ม” (platform) จะมีโปรแกรมที่ออกแบบเพื่อให้สัมพันธ์กันโดยเฉพาะ หรือมักเรียกว่า “โปรแกรมอินเตอร์เฟซ” (interface) ดังนั้น โปรแกรมของคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลต้องมีการเขียนให้ทำงานกับ Windows ชุดหนึ่ง และทำงานกับ Macintosh อีกช่องทางหนึ่ง ที่สามารถทำงานร่วมกับ “แพลตฟอร์ม” (platform) ที่ต่างกันได้โดยผ่านโปรแกรมตัวกลาง (Broker Programs)

4.2 การประกอบการที่ใช้ ICT

ในปัจจุบันมีองค์กรประเภทต่าง ๆ ที่ใช้ ICT เป็นเครื่องมือหลักในการสร้างความเป็นผู้นำ ในการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่และรวมทั้งการสร้างนวัตกรรมในการเป็นผู้ประกอบการ ตามรายงานล่าสุดเกี่ยวกับการประกอบการของผู้หญิงและ ICT ที่ได้รับมอบหมายจากธนาคารโลก องค์กรที่ใช้ ICT ถูกแบ่งออกเป็นสามประเภท

- » วิสาหกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และผลิตภัณฑ์โทรคมนาคม
- » องค์กรที่ใช้ ICT ที่ใช้ ICT เพื่อให้บริการต่าง ๆ เช่น การป้อนข้อมูล บริการทางธุรกิจ แอปพลิเคชัน ซอฟต์แวร์ และอิเล็กทรอนิกส์
- » บริการสนับสนุนที่เกี่ยวข้องกับ ICT เช่น การฝึกอบรมและให้คำปรึกษาด้านคอมพิวเตอร์

ตัวอย่าง: โครงการโทรศัพท์หมู่บ้านธนาคารกรามีน (Grameen Bank) เป็นหนึ่งในตัวอย่างที่โดดเด่นที่สุดขององค์กรที่ใช้ ICT ที่บริหารจัดการโดยผู้หญิง ภายใต้โครงการโทรศัพท์หมู่บ้าน ผู้หญิงในชนบทจะได้รับเงินกู้เพื่อซื้อโทรศัพท์มือถือเพื่อใช้ในการสร้างรายได้ โมเดล “Village Phone Lady” นี้ได้รับการจำลองแบบสำเร็จในอินโดนีเซีย รวันดา และยูกันดา นอกเหนือจากการให้การเชื่อมต่อพื้นฐานในพื้นที่ห่างไกลของบังกลาเทศแล้ว โครงการยังสนับสนุนการให้บริการข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรและสุขภาพ

สิ่งที่ต้องทำ

กลุ่มเพื่อนฝูงหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- มีองค์กรผู้หญิง หรือผู้ประกอบการผู้หญิงที่มีการนำใช้ ICT ไปใช้เพื่อการประกอบการอย่างประสบความสำเร็จหรือไม่?

- หากว่ามี อยู่กลุ่มธุรกิจประเภทไหน/ภาคส่วนไหน?
- องค์กรเหล่านี้มีการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกมาสู่ผู้หญิงในชุมชน/ในประเทศของคุณหรือไม่?

สรุปเนื้อหา 4.2¹¹

“ไอซีที” (ICT) หรือเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technologies) เป็นนวัตกรรมและเทคโนโลยีใช้ในการสื่อสารที่เป็นองค์รวมในการสื่อสาร แลกเปลี่ยนสารสนเทศ ด้วยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ ICT จึงรวมถึงเทคโนโลยีต่างๆ เช่น วิทยุ โทรศัพท์ วิทยุทัศน์ ทีวีดี โทรศัพท์ สื่อสังคมออนไลน์ และรวมทั้งสื่อหลอมรวมในปัจจุบัน

องค์กรธุรกิจในปัจจุบันและอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่แตกต่างไปจากองค์กรธุรกิจแบบเดิม เหตุผลต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องนำ “ไอซีที” (ICT) มาใช้ในธุรกิจ คือ

1. โลกเกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในเทคโนโลยีการสื่อสารข้อมูลและเครือข่ายคอมพิวเตอร์องค์กรต่าง ๆ ทั้งองค์กรธุรกิจ และองค์กรที่ไม่ใช่ธุรกิจ ได้ปรับตัวเชื่อมโยงข้อมูลเข้าด้วยกันแล้วเป็นส่วนใหญ่ องค์กรใดที่ไม่เชื่อมโยงข้อมูลถึงกัน จะโดดเดี่ยวและดำเนินธุรกิจได้ลำบาก จึงต้องนำเอาเทคโนโลยีเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ตลอดจนข้อบังคับทางกฎหมายในบางเรื่องอาจมีการบังคับใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการควบคุม เช่น การขออนุญาตจดทะเบียนการค้าและการภาษีอากร ในอนาคตทุกองค์กรการค้าจะต้องถูกบังคับให้เชื่อมโยงข้อมูลการขายและสินค้าคงคลังเพื่อการจัดเก็บภาษีผ่านเครื่องบันทึกเงินสด

2. องค์กรธุรกิจในอนาคตมีการแข่งขันสูง ทุกองค์กรต้องการเข้าถึงผู้บริโภคของตัวเองด้วยความแตกต่าง จากคู่แข่งให้มากที่สุด (Customer approach with high differentiated products and services) ด้วยสินค้าและบริการที่ราคาถูกด้วยความรวดเร็วและคุณภาพดีเท่าที่ลูกค้าต้องการ และระบุได้ด้วยตนเอง (Customization) ซึ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศเอื้อประโยชน์ให้แต่ละองค์กรสามารถทำธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ (e-Business) ได้ เช่น การซื้อขายสินค้าและทำธุรกรรมผ่านเว็บไซต์ หรือการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)

3. องค์กรต้องมีการปรับตัวและออกแบบองค์กรใหม่ เพราะถูกผลกระทบจากแรงกดดันในหลายด้าน ได้แก่ แรงกดดันจากเทคโนโลยี แรงกดดันจากสังคมและแรงกดดันจากตลาดหรือลูกค้า การปรับตัวขององค์กรในการนำ “ไอซีที” (ICT) เข้ามาใช้ก็เพราะต้องการสนับสนุนและให้บริการบุคลากรในองค์กรเช่นผู้บริหาร พนักงาน ทั้งที่อยู่ในสถานที่เดียวกันหรือต่างสาขากันได้ และยังต้องการปรับตัวเพื่อการตอบสนองสังคมและตลาดได้ เช่น การให้บริการลูกค้าหลังขาย การติดตามตรวจสอบการใช้บริการของลูกค้า หรือการสร้างเชื่อมั่นให้ผู้ซื้อในด้านจริยธรรม การลักลอบขโมยข้อมูลหรือความลับต่าง ๆ รวมทั้งการนำ “ไอซีที” (ICT) ไปใช้ในทางที่ผิด

¹¹ <https://sites.google.com/site/thechnologyismayhim14/dan-thurkic>

4. องค์กรสมัยใหม่ต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงของโลก และแสวงหาโอกาสทางการตลาด การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการแสวงหาข้อมูลทางการตลาด เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแสวงหาลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

5. องค์กรจำเป็นต้องใช้ “ไอซีที” (ICT) เพื่อช่วยเสริมกลยุทธ์ในการแข่งขันทั้งในระดับประเทศ ภูมิภาค และระดับโลก ซึ่งหมายรวมถึง กลยุทธ์ทางการตลาด กลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการ การกระจายสินค้า หรือส่งมอบสินค้าตามกำหนด การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย การจัดการทรัพยากรบุคคล การวางแผนการผลิต การวิจัยและพัฒนา เป็นต้น

6. องค์กรต้องประสานงาน แลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็นทั้งระหว่างผู้ร่วมงาน ระดับชั้นงาน ระหว่างสาขา (OIS) ระหว่างองค์กร (I-OIS) เช่น การส่งข้อมูลยอดขายประจำวันถึงหัวหน้างาน การบัญชาการ สั่งงานผ่าน e-Mail หรือมือถือ การแจ้งสต็อกในคลังสินค้าไปยังลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่าย การส่งสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต และเช็คแคตตาล็อกสินค้าผ่านระบบออนไลน์รูปแบบต่าง ๆ เป็นต้น

4.3 อุปสรรคการใช้ ICT ในการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง

4.3.1 ขาดการศึกษารวมทั้งการอบรม

การใช้ ICT ในการทำงานทั่วไปเป็นเครื่องมือเสริมศักยภาพสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง โดยไม่คำนึงถึงความสามารถทางการศึกษาของผู้ใช้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่จำเป็นต้องมีแอปพลิเคชัน ICT ที่ซับซ้อนมากขึ้น เช่น การพัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือที่ปรับแต่งได้และการจัดการสินค้าคงคลังออนไลน์ จำเป็นต้องมีการอบรม การเรียนรู้ การฝึกปฏิบัติในหมู่ผู้ใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้หญิงที่ไม่รู้หนังสือและมีการศึกษาน้อยหรือไม่มีเลย ข้อจำกัดนี้เป็นเรื่องที่น่ากังวล นอกจากนี้ การขาดการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิศวกรรมศาสตร์ และคณิตศาสตร์ ยังคงเป็นความท้าทายหลักประการหนึ่งที่ขัดขวางไม่ให้ผู้หญิงทำงานในธุรกิจ ICT ด้วยเหตุผลต่าง ๆ ดังกล่าว ผู้ประกอบการผู้หญิงจำเป็นต้องได้รับการเรียน การสอน การอบรมเกี่ยวกับ “ไอซีที” (ICT) เพื่อที่จะช่วยเป็นเครื่องมือให้ผู้หญิงใช้ประโยชน์จากศักยภาพของ ICT ได้อย่างเต็มที่

4.3.2 ความท้าทายหรือปัญหาในการเข้าถึง ICT

การศึกษา การอบรมเพียงอย่างเดียวไม่สามารถรับรองการใช้ ICT ได้อย่างมีประสิทธิภาพในกลุ่มผู้ประกอบการผู้หญิง ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภาครัฐและเอกชนจำเป็นต้องทำงานร่วมกันเพื่อปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน ICT และทำให้การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเชื่อมต่อ broadband พร้อมใช้งาน เข้าถึงได้ และราคาไม่แพงสำหรับทุกคน แม้ว่าโทรศัพท์มือถือและสมาร์ตโฟนราคาถูกจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ หากไม่มีการเข้าถึงเครือข่ายที่แพร่หลายหรือความครอบคลุมของ Wi-Fi ที่กว้างขวาง การใช้ประโยชน์ที่สามารถทำได้จาก

อินเทอร์เน็ต เช่น การใช้ระบบธนาคารออนไลน์ ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ (e-Commerce) ผ่านระบบออนไลน์ เป็นต้น

4.3.3 การเข้าถึงแอปพลิเคชันต่าง ๆ และการขาดเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง

อุปสรรคสำคัญอีกประการหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิงคือ การขาดข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับแอปพลิเคชันต่าง ๆ (Applications) รวมทั้งเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง เพราะจะต้องมีการออกแบบที่สอดคล้องกับพวกเธอ หากนักพัฒนา ICT คิดวิธีแก้ปัญหาทางธุรกิจที่ไม่เป็นมิตรกับผู้หญิง ไม่เป็นที่ยอมรับในวัฒนธรรม เข้าถึงได้ และปลอดภัยในการใช้งาน ผู้ประกอบการผู้หญิงก็จะไม่สามารถใช้งานได้ เช่น สำหรับผู้หญิงที่ไม่รู้หนังสือ วิธีแก้ปัญหาต้องเป็นระบบการส่งงานด้วยเสียง ด้วยภาพ เป็นต้น

ตัวอย่าง: ในรัฐคุชราต ประเทศอินเดีย แอปบนอุปกรณ์เคลื่อนที่ (mobile devices) ได้รับการพัฒนาสำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง 1,800 รายที่อยู่ในสหกรณ์ที่นำโดยผู้หญิง ซึ่งซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในท้องถิ่น แปรรูปและขายต่อ แอปมือถือนี้ได้รับการพัฒนาตามการวิจัยเพื่อทำความเข้าใจความต้องการข้อมูลของผู้ประกอบการผู้หญิง เหล่านี้ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้หญิงส่วนใหญ่เหล่านี้มีโทรศัพท์มือถือ แอปมือถือช่วยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงเพื่อสั่งซื้อสินค้าอย่างรวดเร็วและง่ายดายผ่าน SMS ในขณะที่ก่อนหน้านี้ผู้หญิงเหล่านี้ต้องใช้เวลาหลายชั่วโมงในการเดินทางไปและกลับจากคลังสินค้าเพื่อสั่งซื้อสินค้า เพียงแต่ต้องเดินทางซ้ำเพื่อไปรับสินค้าในวันอื่น แอปมือถือยังสร้างรายงานตามเวลาจริงเกี่ยวกับจำนวนการสั่งซื้อ ยอดขาย ยอดค้างชำระและอื่นๆโดยภาพรวม

4.3.4 การใช้ ICT รูปแบบต่าง ๆ

โดยทั่วไปแล้ว ผู้หญิงจะเข้าถึงทรัพยากรต่างๆและรวมทั้งสิทธิต่าง ๆ ได้น้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ชาย ในระบบเศรษฐกิจที่ใช้ ICT นอกจากนี้ในบางประเทศ ผู้ชายยังคงมีอิทธิพลทางสังคมที่มีการกำหนดแนวปฏิบัติทางสังคมที่มีอำนาจเหนือผู้หญิง ซึ่งรวมถึงความรุนแรงต่อผู้หญิงในการควบคุมการใช้โทรศัพท์มือถือของตน กำหนดขีดจำกัดการใช้ ICT ของผู้หญิง เว้นแต่ว่าบริการและเนื้อหาด้าน ICT ได้รับการปรับแต่งให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้หญิงและความไม่เท่าเทียมต่างๆที่กลุ่มผู้หญิงประสบอยู่ในการใช้ ICT

ผลการศึกษาล่าสุดเกี่ยวกับการใช้อินเทอร์เน็ตในอินเดีย พบว่า: “สำหรับคนจนในเมืองอินเดียโดยทั่วไป และผู้หญิงโดยเฉพาะอย่างยิ่ง อินเทอร์เน็ตอาจไม่สามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาได้อย่างแท้จริง... ผลการศึกษาพบว่าผู้ชายร้อยละ 96 และร้อยละ 98 ของ ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตหญิงที่สำรวจอยู่ใน Facebook อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ใช้เพศหญิงจำนวนมาก ประสบการณ์การใช้อินเทอร์เน็ตมักจะไม่ได้ตอบ และถูกจำกัดให้ใช้กับ Facebook... ผู้หญิงไม่ได้กำหนดอินเทอร์เน็ตด้วยตนเอง พวกเขาเพียงแค่ซึมซับสิ่งที่ปรากฏ”

ผลการศึกษาพบว่าการมีส่วนร่วมในเว็บไซต์เครือข่ายสังคมเช่น Facebook ไม่ได้หมายความว่าความถึงการขยายเครือข่ายการสนับสนุนที่มีความสำคัญโดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการสตรี การศึกษาระบุว่าคนจนในเมือง

ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตเพื่อขยายเครือข่ายโซเซียลออฟไลน์ในลักษณะที่จะช่วยเพิ่มโอกาสของพวกเขา ผลการศึกษารายงานว่า มีเพียง 17 เปอร์เซ็นต์ของผู้หญิงและ 28 เปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตชายที่ค้นหาข้อมูลทางออนไลน์เกี่ยวกับข้อมูลต่าง ๆ เช่น สิทธิ สุขภาพ บริการสาธารณะ และโครงการพัฒนาต่าง ๆ

4.3.5 ช่องว่างระหว่างออนไลน์/ออฟไลน์

นอกจากการต่อสู้กับบรรทัดฐานทางสังคมที่กดขี่แล้ว ผู้ประกอบการผู้หญิง ร่วมกับผู้ใช้ ICT ของผู้หญิงคนอื่น ๆ ยังอ่อนไหวต่อแนวโน้มการคุกคามทางไซเบอร์ที่รบกวนมากขึ้นเรื่อย ๆ การกลั่นแกล้งทางออนไลน์ การล่วงละเมิดทางเพศผ่านโซเซียลมีเดีย การละเมิดความเป็นส่วนตัว การขโมยข้อมูลประจำตัว การแกล้งแค้น ฯลฯ สิ่งที่น่ากังวลกว่านั้นคือ ในประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่ เครือข่ายความปลอดภัยต่ออาชญากรรมที่เกี่ยวข้องกับ ICT ดังกล่าวไม่ได้มีประสิทธิภาพหรือไม่อยู่จริง ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก มีองค์กรต่าง ๆ เช่น Digital Rights Foundation และ Association for Progressive Communications ที่ทำงานอย่างแข็งขันเพื่อให้แน่ใจว่าพื้นที่ดิจิทัลที่ปลอดภัยยิ่งขึ้นสำหรับผู้หญิงชาวเน็ต อย่างไรก็ตาม ท้าทายภูมิภาค ความก้าวหน้าในการปฏิรูปกฎหมาย การติดตาม การบังคับใช้เกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวค่อนข้างช้า

สรุปเนื้อหา 4.3¹²

อุปสรรคในการใช้ ICT สำหรับผู้หญิงในการเป็นผู้ประกอบการ

1) ทำให้เกิดอาชญากรรม เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นหนทางในการก่ออาชญากรรมได้ โจรผู้ร้ายอาจใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการวางแผนปล้น วางแผนโจรกรรมมีการลักลอบใช้ข้อมูลข่าวสาร มีการโจรกรรมหรือแก้ไขตัวเลขบัญชีด้วยคอมพิวเตอร์ การลอบเข้าไปแก้ไขข้อมูลอาจทำให้เกิดปัญหาหลายอย่าง เช่น การแก้ไขระดับคะแนนของนักศึกษา การแก้ไขข้อมูลในโรงพยาบาลเพื่อการรักษาพยาบาลคนไข้ผิด ซึ่งเป็นการทำร้ายหรือฆาตกรรมดังที่เห็นในภาพยนตร์

2) ทำให้ความสัมพันธ์ของมนุษย์เสื่อมถอย การใช้คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สื่อสาร ทำให้สามารถติดต่อสื่อสารกันได้โดยไม่ต้องเห็นตัว การใช้งานคอมพิวเตอร์หรือแม้แต่การเล่นเกมมีลักษณะการใช้งานเพียงคนเดียว ทำให้ความสัมพันธ์กับผู้อื่นลดลง ผลกระทบนี้ทำให้มีความเชื่อว่า มนุษย์สัมพันธ์ของบุคคลจะน้อยลง สังคมใหม่จะเป็นสังคมที่ไม่ต้องพึ่งพากันมาก อย่างไรก็ตามได้มีการวิจัยคัดค้านและแสดงความคิดเห็นที่ว่าเทคโนโลยีได้ช่วยให้มนุษย์มีการติดต่อสื่อสารถึงกันมากขึ้นและความสัมพันธ์ดีขึ้น

3) ทำให้เกิดความวิตกกังวล ผลกระทบนี้เป็นผลกระทบทางด้านจิตใจของกลุ่มบุคคลบางกลุ่มที่มีความวิตกกังวล ว่า คอมพิวเตอร์อาจทำให้เกิดการว่างงานน้อยลง มีการนำเอาหุ่นยนต์มาใช้งานมากขึ้น มีระบบ

¹² <http://ict.non1.org/?name=knowledge&file=readknowledge&id=43>

การผลิตที่อัตโนมัติมากขึ้น ทำให้ผู้ใช้แรงงานอาจตกงาน หรือหน่วยงานอาจเลิกว่าจ้างได้ โดยความจริงแล้ว ความคิดเหล่านี้จะเกิดขึ้นกับบุคลากรบางกลุ่มเท่านั้น แต่ถ้าบุคคลนั้นมีการปรับตัวให้เข้ากับเทคโนโลยี หรือมีการพัฒนาให้มีความรู้ความสามารถสูงขึ้นแล้วปัญหานี้จะไม่เกิดขึ้น

4) ทำให้เกิดการเสี่ยงภัยทางด้านธุรกิจ ธุรกิจในปัจจุบันจำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศมากขึ้น ข้อมูลข่าวสารทั้งหมดของธุรกิจฝากไว้ในศูนย์ข้อมูล เช่น ข้อมูลลูกค้า การค้า ข้อมูลสินค้าและบริการต่าง ๆ หากเกิดการสูญหายของข้อมูล อันเนื่องมาจากเหตุอุบัติเหตุ เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม หรือด้วยสาเหตุใดก็ตามที่ทำให้ข้อมูลหายหมด ย่อมทำให้เกิดผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง

5) ทำให้มีการพัฒนาอาวุธที่มีอำนาจทำลายสูง ประเทศที่เป็นเจ้าของเทคโนโลยี สามารถนำเทคโนโลยีมาช่วยในการสร้างอาวุธที่มีอำนาจการทำลายสูง ทำให้เสี่ยงต่อการเกิดสงครามและมีการสูญเสียมากขึ้น

6) ทำให้เกิดการแพร่ วัฒนธรรมและกระจายข่าวสารที่ไม่เหมาะสมอย่างรวดเร็ว คอมพิวเตอร์เป็นอุปกรณ์ที่ทำงานตามคำสั่งอย่างเคร่งครัด การนำมาใช้ในทางใดจึงขึ้นอยู่กับผู้ใช้ จริยธรรมการใช้คอมพิวเตอร์เป็นเรื่องสำคัญ ดังเช่นการใช้งานอินเทอร์เน็ตมีผู้สร้างโฮมเพจหรือสร้างข้อมูลข่าวสารใน เรื่องภาพที่ไม่เหมาะสม เช่น ภาพอนาจาร หรือภาพที่ทำให้ผู้อื่นเสียหาย การดำเนินการเช่นนี้ย่อมขึ้นอยู่กับจริยธรรมของผู้ดำเนินการ นอกจากนี้ยังมีการปลอมแปลงระบบจดหมาย เพื่อส่งจดหมายถึงผู้อื่นโดยมีเจตนากระจายข่าวที่เป็นเท็จ จริยธรรมการใช้งานเครือข่ายเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องปลูกฝังอย่างมาก

7) ทำให้ข้อมูลหรือโปรแกรมถูกทำลายได้ง่าย ด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศมีการพัฒนามาก ข้อมูลก็มีความสำคัญมากขึ้นตามไปด้วย เทคโนโลยีทำให้ข้อมูลถูกทำลายได้ง่าย อาจจะถูกทำลายด้วยไวรัสคอมพิวเตอร์ซึ่งเป็นโปรแกรมคอมพิวเตอร์ประเภทหนึ่ง ที่สามารถทำสำเนาตัวเองเข้าไปอยู่ในระบบคอมพิวเตอร์ได้ สามารถแพร่ไปยังระบบคอมพิวเตอร์อื่น ๆ ได้โดยผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ไวรัสคอมพิวเตอร์บางชนิดทำลายโปรแกรมหรือข้อมูลต่าง ๆ บางชนิดทำให้เครื่องคอมพิวเตอร์ทำงานช้าลง ผลกระทบต่อการทำงานของคอมพิวเตอร์นั้นขึ้นอยู่กับประเภทของไวรัสคอมพิวเตอร์ และจุดประสงค์ของผู้เขียนโปรแกรมไวรัสนั้น ว่าต้องการให้โปรแกรมทำงานอย่างไร ที่ปลอดภัย ลดความเสี่ยง ความเสียหายต่างๆ

8) ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการซ่อมบำรุงระบบ และการพัฒนาระบบ

9) มีการบริหารจัดการ การดูแลที่ยุ่งยาก เพราะต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญในการดูแลระบบ หรือการบริหารจัดการ

4.4 สิ่งสนับสนุนการใช้ ICT สำหรับผู้ประกอบการผู้หญิง

4.4.1 ปัจจัยด้านความเป็นมนุษย์

ความเข้าใจในความเป็นมนุษย์ พฤติกรรมของมนุษย์ ความรู้สึกนึกคิดต่าง ๆ มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการใช้ ICT เพื่อการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง บทบาทของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในการช่วยให้ผู้หญิงเข้าใจและพัฒนาความไว้วางใจในเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในพื้นที่ปลอดภัยมีความสำคัญต่อความสำเร็จของโครงการริเริ่มใด ๆ ที่ใช้ ICT เพื่อส่งเสริมผู้หญิง จำเป็นต้องมีการออกแบบระบบการเชื่อมต่อ หรืออินเทอร์เฟซ (interface) ที่ออกแบบบนพื้นฐานของความเป็นมนุษย์ เพราะเป็นสิ่งสำคัญที่จะต้องแน่ใจว่าผู้หญิงสามารถเข้าถึงพื้นที่ที่เป็นมิตรใช้งานได้ง่าย ใช้งานได้ดี และปลอดภัยสำหรับผู้หญิงในการเข้าถึง ICT และรวมทั้งทุกบริการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ตัวอย่าง: DNet ซึ่งเป็นกิจการเพื่อสังคมในบังกลาเทศ ได้ระดมและฝึกอบรม InfoLadies เพื่อให้บริการข้อมูลแก่หมู่บ้านห่างไกล ด้วยจักรยาน อุปกรณ์ ICT และข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพ การศึกษา และการเกษตร InfoLadies เดินทางไปยังหมู่บ้านห่างไกลเพื่อให้บริการข้อมูล ในหมู่บ้านเหล่านี้ InfoLadies ได้ช่วยผู้ประกอบการสตรีในการก่อตั้งธุรกิจของตนโดยการให้ข้อมูลที่จำเป็นแก่พวกเขา InfoLadies เหล่านี้ได้รับการยอมรับและไว้วางใจจากชุมชนในสังคม

4.4.2 การใช้งาน ICT อย่างปลอดภัย

ICT มีประสิทธิภาพในการสร้างพื้นที่ การออกแบบพื้นที่ การออกแบบระบบ ที่สามารถกำหนดพฤติกรรมขั้นตอนให้ผู้ใช้ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ดังที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้ โดยต้องพยายามลด และป้องกันความเสี่ยงด้านความปลอดภัยและความขัดแย้งกับแนวปฏิบัติทางสังคม วัฒนธรรม ความเชื่อเดิม ๆ วิธีปฏิบัติเดิม ๆ ที่ขัดขวางความก้าวหน้าของผู้หญิง อย่างไรก็ตาม ICT ช่วยในการสร้างสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยซึ่งส่งเสริมความร่วมมือนวัตกรรม และการเติบโตใหม่ๆ ผ่านไอซีที ผู้หญิงจะแข็งแกร่งขึ้นและมั่นคงในเครือข่าย การสื่อสาร และการเข้าถึงทรัพยากรที่สำคัญต่อการดำรงชีวิตของพวกเขา

ตัวอย่าง: ในอัฟกานิสถาน การเลือกปฏิบัติมักทำให้ผู้หญิงต้องแสวงหาการศึกษา บริการด้านการแพทย์ การจ้างงาน และในบางกรณี แม้แต่การออกจากบ้านก็เป็นอันตราย ไซเบอร์คาเฟ่สำหรับผู้หญิงโดยเฉพาะในเมืองใหญ่และพื้นที่ทางสังคมออนไลน์ที่เข้าถึงผ่านเครือข่ายโทรศัพท์มือถือได้ทำให้สตรีชาวอัฟกันสามารถเชื่อมต่อกันและกับโลกภายนอกได้ ผ่านพื้นที่ออนไลน์เหล่านี้ ผู้หญิงชาวอัฟกันสามารถสื่อสารกัน และแม้กระทั่งก่อตั้งธุรกิจของตนเอง ปัจจุบันมีไซต์อีคอมเมิร์ซ (e-commerce sites) หลายแห่งที่จัดการโดยผู้หญิงจากอัฟกานิสถาน

4.4.3 การกำหนดนโยบายและสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนส่งเสริม

จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีนโยบายที่เอื้ออำนวยและสภาพแวดล้อมด้านกฎระเบียบภายในประเทศ เพื่อให้มั่นใจถึงการส่งเสริม สนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของผู้ประกอบการผู้หญิงโดยใช้ไอซีที กรอบการทำงานที่เอื้ออำนวยและสอดคล้องกันดังกล่าวจำเป็นต้องครอบคลุมประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายแรงงาน การจดทะเบียนธุรกิจ สิทธิในทรัพย์สินและมรดก ลิขสิทธิ์ ความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัว

ตัวอย่าง: ศาลที่จัดการโดยชุมชนในท้องถิ่นบางแห่งออกคำสั่งในอินเดียที่ห้ามผู้หญิงที่อายุน้อยและยังไม่แต่งงานใช้โทรศัพท์มือถือ ในเดือนมกราคม 2556 ศาลฎีกาของอินเดียวินิจฉัยว่าคำสั่งดังกล่าวผิดกฎหมาย การสนับสนุนการเข้าถึงและการเสริมอำนาจของผู้หญิงประเภทนี้มีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเริ่มต้นของการปรับตัวและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารต่าง ๆ

4.4.4 โอกาสและนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่เพิ่มมากขึ้น

ICT ไม่เพียงแต่ช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้น ผลกำไรที่เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจนั้น ๆ แต่ยังส่งเสริมโอกาสการเติบโตในอนาคต เช่น การขยายกิจการออกแบรูปแบบที่เท่าทันสมัย เช่น การเชื่อม การประสาน และการให้บริการเอาท์ซอร์ส (outsource) ของรัฐบาล การทำงานอิสระ (freelance) ไมโครเวิร์ค (Micro work) และการเอาท์ซอร์ส (outsource) ทางสังคมที่ตรงตามภาระผูกพันทางการค้าและสังคมโดยรวม

ตัวอย่าง: ในบังกลาเทศ ในกลุ่มผู้หญิงสาวที่มีการศึกษา อาชีพอิสระออนไลน์และงานอิสระต่างๆ เริ่มเป็นที่นิยมอย่างมาก เริ่มดำเนินการเมื่อประมาณปลายปี 2010 ปัจจุบันมีผู้หญิงจำนวนมากขึ้นที่ทำงานเป็นฟรีแลนซ์เป็นประจำ นอกจากนี้ ผู้หญิงคนแรกในภาคส่วนนี้บางส่วนได้เปิดบริษัทของตนเองและเริ่มให้บริการแก่ลูกค้าที่มีใบสั่งงานที่ใหญ่กว่า

สิ่งที่ต้องทำ

กลุ่มเพื่อนหรือรายบุคคล ให้พิจารณาประเด็นต่อไปนี้:

- ในความเห็นของคุณ โอกาสที่เกิดขึ้นจากการใช้ ICT ในประเทศของคุณมีอะไรบ้าง
- มีผู้หญิงฟรีแลนซ์ที่ทำงานออนไลน์หรือไม่?

ทดสอบตัวเอง

- ไอซีที (ICT) คืออะไร?
- ไอซีที (ICT) สามารถช่วยผู้ประกอบการผู้หญิงได้อย่างไร?

• อะไรคือความท้าทายหลักที่ผู้ประกอบการผู้หนึ่งต้องเผชิญขณะที่ใช้ ICT ในการทำงานหรือการประกอบการของตน?

สรุปเนื้อหา 4.4

สิ่งที่เกื้อหนุนในการใช้ ICT สำหรับผู้หนึ่งในการเป็นผู้ประกอบการ

ณ ปัจจุบัน มนุษย์มีความสำคัญอย่างยิ่งที่ต้องมีการใช้ ICT ในปัจจุบัน เพื่อให้ผู้หนึ่งประสบความสำเร็จการเป็นผู้ประกอบการ บทบาทของเจ้าหน้าที่ในการช่วยให้ผู้หนึ่งเข้าใจและพัฒนาความไว้วางใจในเทคโนโลยีใหม่ในพื้นที่ปลอดภัยมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จใด ๆ ความคิดริเริ่มที่ใช้ ICT เพื่อเสริมสร้างศักยภาพให้กับผู้หนึ่ง จำเป็นต้องใช้ระบบการทำงาน การเชื่อมต่อ การประสานงานเชื่อมโยงกันอย่างลงตัว (Interface) สำหรับความเป็นมนุษย์นั้น หากองค์กรใดต้องการให้ผู้หนึ่งเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการเพิ่มมากยิ่งขึ้น การลดช่องว่างด้าน ICT นับว่าเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้แน่ใจว่าผู้หนึ่งสามารถเข้าถึงได้ ใช้งานได้ และปลอดภัย

ICT มีประสิทธิภาพในการกำหนด ในการออกแบบ ในการสร้างพื้นที่ที่สามารถกำหนดผู้ใช้ได้ทั้งทางออนไลน์ และออฟไลน์ดังที่ได้กล่าว รวมทั้งความปลอดภัย ความสอดคล้องกับแนวปฏิบัติทางวัฒนธรรมที่เป็นอุปสรรคต่อความก้าวหน้าของผู้หนึ่ง อย่างไรก็ตาม ICT ช่วยในการสร้างสภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยที่ส่งเสริมความร่วมมือนวัตกรรมและการเติบโตใหม่ ๆ ผ่าน ICT ผู้หนึ่งสามารถได้รับการพัฒนาเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวได้ เริ่มตั้งแต่วัฒนธรรมาที่ปลอดภัยในการสร้างเครือข่ายการสื่อสารและการเข้าถึงทรัพยากรมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงชีวิตของพวกเขา

จึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการบังคับใช้นโยบาย กฎระเบียบ กติกาต่าง ๆ และรวมทั้งการกำหนดสภาพแวดล้อมต่างๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้รองรับการเติบโตอย่างยั่งยืนของการเป็นผู้ประกอบการผู้หนึ่งโดยใช้ ICT เช่น ทุกประเด็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการ ได้แก่ กฎหมายแรงงานธุรกิจการจดทะเบียนสิทธิในทรัพย์สินและมรดกสิทธิ ความปลอดภัยและความเป็นส่วนตัว เพราะ ICT ไม่เพียงแต่ช่วยเพิ่มโอกาสในการพัฒนาศักยภาพและประสิทธิภาพให้กับธุรกิจเท่านั้นส่งเสริมโอกาสในการเติบโตในอนาคตในการเข้าถึงแหล่งงานต่างๆที่เพิ่มมากขึ้นด้วย เช่น การจ้างงานภาครัฐ งานอิสระ ไมโครเวิร์ก และการเอาท์ซอร์สทางสังคม ซึ่งจะสอดคล้องตามภาระผูกพันทางการค้าและสังคมนั้นๆ

กรณีศึกษาที่ 4 บทสัมภาษณ์จากคุณก้อย เจ้าของ ฟาร์มปลากัด Sirinut betta Farm

ก้อย สิริสุข ภูมิพลี เจ้าของฟาร์มปลากัด เป็นประธานวิสาหกิจชุมชนหมู่บ้านอ้อมพยศ และก็เป็นเจ้าของ “สิริสุข เบตต้าฟาร์ม” ฟาร์มปลากัด อยู่จังหวัดนครปฐม เกษตรกรดีเด่นแห่งชาติ ปี 2558 สาขาอาชีพเพาะเลี้ยงปลาสวยงามและพันธุ์ไม้น้ำ และมีผู้ช่วย ด.ญ. ศศิณัฐ ศรีบุญเรือง หรือชื่อเล่น “น้ำหว่า”

จากการสัมภาษณ์ในโมดูล C1 มุมมองในอนาคตของคุณก้อยอยากทำเป็นโรงเรียนปลูกัดแห่งแรกของโลก เพื่อที่จะทำให้ผู้ที่สนใจทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศได้มาศึกษาเกี่ยวกับปลูกัด เพราะว่าประเทศไทยเราเป็นประเทศที่ผลิตปลูกัดมากที่สุดในโลก แล้วก็ส่งออกมากที่สุดในโลก โดยเราจะสอนตั้งแต่เราเริ่มผลิต เริ่มเพาะพันธุ์คะ ไปจนถึงการตลาด สอนทั้งหมดแบบครบวงจร โดยเมื่อผู้เรียนจบหลักสูตรสามารถนำความรู้ไปประกอบเป็นอาชีพต่อยอดได้

โครงการนี้จะเริ่มอีกไม่นานนี้ เพราะกำลังอยู่ในขั้นตอนการเขียนหลักสูตรอยู่ โดยเบื้องต้นคิดว่าจะมีเสียค่าใช้จ่ายบ้างคะ เพราะว่าเมื่อเรียนจบหลักสูตรแล้ว ทางเราจะมีปลูกัดพ่อพันธุ์แม่พันธุ์มอบให้กับนักเรียนที่มาเรียนได้เอาไปต่อยอดได้

คุณก้อยได้มีการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชน แล้วก็รวมกลุ่มรวมตัวกับเกษตรกรในหมู่บ้าน หมู่บ้านใกล้เคียงแล้วก็มาขายกัน เป็นเครือข่ายแล้วก็หาตลาดป้อน ให้ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการผลิตและก็มีรายได้ให้เกิดประโยชน์แก่ชุมชนด้วย

ตอนท้ายของการให้สัมภาษณ์คุณก้อยได้พูดถึงธุรกิจของตน และได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับผู้หญิงกับการประกอบธุรกิจดังนี้:

เรามาดูถึงจุดนี้เราก็ถือว่าเราสำเร็จแล้ว เพราะถือว่าอย่างน้อยเราก็มีอาชีพ เรามีแหล่งทำมาหากิน เป็นจิตสาธารณะให้กับชุมชนคนทั่วไป

“ถ้าขยัน อดทน ฝึกฝนตลอดเวลา มันสามารถทำรายได้ให้กับตนเอง เลี้ยงดูครอบครัวนำรายได้เข้าสู่ประเทศชาติ และที่สำคัญเราสามารถทำให้คนทั่วโลกได้รู้จักปลูกัดของไทย

ข้อความสำคัญ

- ผู้ประกอบการผู้หญิงสามารถใช้ ICT เป็นแพลตฟอร์มการทำงานที่เอื้ออำนวยและเป็นสื่อกลางในการทำธุรกิจ
- การขาดการฝึกอบรมที่เหมาะสม การเข้าถึงโครงข่าย ICT ได้ไม่ดี และการวางแผนที่ขาดการเชื่อมต่อทำให้เกิดปัญหาขัดขวางการทำงานร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการกับ ICT
- การออกแบบกระบวนการทั้งระบบ นโยบายการมีส่วนร่วม และนวัตกรรมใหม่สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการผู้หญิงก้าวข้ามอุปสรรคและประสบความสำเร็จในธุรกิจของตน

V. สรุป

โมดูลนี้ การเป็นผู้ประกอบการสามารถเพิ่มศักยภาพให้ผู้หญิงเพิ่มขึ้นได้ และบทบาทของ ICT เป็นสิ่งสำคัญในยุคดิจิทัลสำหรับการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง จากตัวอย่างและกรณีศึกษาต่าง ๆ มากมาย เราได้เห็น

สภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยซึ่ง ICT สามารถสร้างสำหรับผู้ประกอบการได้ วัตถุประสงค์ของการฝึกหัดตลอดโมดูล คือเพื่อช่วยให้ผู้เข้าร่วมไตร่ตรองถึงสถานะและแนวปฏิบัติด้าน ICT ด้านต่าง ๆ ภายในชุมชนของตนเอง ในชุมชน และในประเทศของตน

ภาคผนวก

หมายเหตุสำหรับผู้ให้การฝึกอบรม

โมดูล C2: บทบาทของ ICT สำหรับการพัฒนาผู้ประกอบการผู้หญิง ได้ออกแบบมาเพื่อให้มีความสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน (ผู้ประกอบการผู้หญิงและผู้กำหนดนโยบาย) และสอดคล้องกับสถานะของประเทศต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงและเปลี่ยนแปลงไป โมดูลนี้ยังได้รับการออกแบบเพื่อนำเสนอทั้งหมดหรือบางส่วน และในรูปแบบและช่องทางต่าง ๆ ทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ โดยอาจศึกษาเป็นรายบุคคลหรืออบรมร่วมกันเป็นกลุ่ม เช่นในสถาบันฝึกอบรมและภายในหน่วยงานของรัฐ ภูมิหลังของผู้เข้าร่วมตลอดจนระยะเวลาของการฝึกอบรมจะเป็นตัวกำหนดขอบเขตของรายละเอียดในการนำเสนอ การออกแบบ และการกำหนดเนื้อหา “หมายเหตุ” ต่อไปนี้จะเป็นการนำเสนอแนวคิดและข้อเสนอแนะบางประการแก่ผู้ให้การฝึกอบรมในการนำเนื้อหาโมดูลไปใช้ รวมทั้งการปรับใช้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เนื้อหาและวิธีการ

โมดูลนี้จะสำรวจว่าการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงเกี่ยวข้องกับเพิ่มศักยภาพโดยรวมของผู้หญิงอย่างไร และวิธีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) มาใช้ ทั้งในฐานะแพลตฟอร์มสนับสนุน ตลอดจนวิธีการในการทำให้ผู้ประกอบการผู้หญิงที่มีศักยภาพ

ส่วนแรกจะแนะนำแนวคิดหลักของการเป็นผู้ประกอบการ นำเสนอภาพรวมของผู้ประกอบการผู้หญิงในปัจจุบันในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกและทั่วโลก และแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการผู้หญิง การพัฒนา และการสนับสนุนส่งเสริม การพัฒนาศักยภาพ

ส่วนที่สองอธิบายอย่างละเอียดเกี่ยวกับตัวขับเคลื่อนและอุปสรรคสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงในด้านสังคมและวัฒนธรรม นโยบายและสภาพแวดล้อมด้านกฎระเบียบ การเงินและสินเชื่อ และการพัฒนาศักยภาพ

ส่วนที่สาม บทบาทของ ICT ในการทำให้ผู้ประกอบการผู้หญิงประสบความสำเร็จและความท้าทายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มเป้าหมายที่กำหนด

โมดูลนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อมุ่งหวังเช่นเดียวกับผู้ประกอบการผู้หญิงในปัจจุบันและผู้ปฏิบัติงานด้านการพัฒนาชุมชน กลุ่มเป้าหมายที่ตั้งใจไว้ยังรวมถึงผู้มีบทบาทในการพัฒนาในรัฐบาล เช่น รัฐมนตรี สมาชิกสภา ผู้มีบทบาททางการเมือง เจ้าหน้าที่ระดับสูงของรัฐบาล นักวางแผนเชิงกลยุทธ์ และนักวิเคราะห์ นอกจากนี้ นักลงทุน ภาคเอกชน ผู้ให้บริการ ICT และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องสามารถเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มเป้าหมายได้ โมดูลนี้ยังเกี่ยวข้องกับภาคประชาสังคม เช่น สถาบันการศึกษา การศึกษา การวิจัย องค์กรนอกภาครัฐ ตลอดจนผู้มีบทบาทด้านการพัฒนาอื่น ๆ ที่ทำงานเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิง การเป็นผู้ประกอบการและ ICT ในระดับต่าง ๆ ตั้งแต่ระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับสากล

โมดูล C2 นี้มีความยืดหยุ่น สามารถปรับประยุกต์ได้ ความหลากหลายของความท้าทายและโอกาสในการสร้างความมั่นใจในการเสริมอำนาจของผู้หญิง การเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และการใช้ ICT ที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน สามารถเป็นตัวอย่างได้ ดังที่เราสามารถสังเกตได้ในโมดูลนี้ มีองค์ประกอบเฉพาะของประเทศและภูมิภาคจำนวนมาก ถือว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกันไป พร้อมกับการจัดทำแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องในโมดูล ผลการวิจัยบางส่วน และการให้คำปรึกษา จึงทำให้สามารถนำไปปรับใช้ นำไปพัฒนาต่อยอด นำไปประยุกต์ใช้กับกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกันไป

โครงสร้างของเนื้อหา

ขึ้นอยู่กับกลุ่มเป้าหมาย เวลาว่าง และเงื่อนไข เนื้อหาของโมดูลสามารถออกแบบการเรียนรู้ การฝึกอบรมตามเวลาที่มี เพราะเป็นการออกแบบโครงสร้างเนื้อหาที่หลากหลายต่างกัน ผู้ให้ฝึกอบรมสามารถปรับประยุกต์แก้ไขโครงสร้างเนื้อหาตามความเหมาะสมได้

โมดูล C2 เน้นการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ เน้นการเรียนรู้แบบปฏิสัมพันธ์ การเรียนรู้ระหว่างกัน ผู้เข้าร่วมคาดว่าจะมีส่วนร่วมและมีส่วนร่วมในการอภิปราย เนื่องจากความแปลกใหม่ของหัวข้อ การมีส่วนร่วมจึงจำเป็นสำหรับการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกรณีศึกษาและประสบการณ์ของผู้ใช้

โครงสร้างเนื้อหา 90 นาที

เป็นการบอกให้เห็นภาพรวมของโมดูล ส่วนแนะนำของแต่ละส่วนเพื่อสร้างเนื้อหาการฝึกปฏิบัติ และเน้นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับผู้เข้าร่วมมากที่สุด อาจเลือกที่จะเน้นเฉพาะส่วนต่าง ๆ ของโมดูล เช่น ที่เกี่ยวข้องกับการขับเคลื่อนและอุปสรรคของการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง และบทบาทของ ICT ในการส่งเสริมและส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง

หากผู้เข้าร่วมเป็นผู้ประกอบการ ผู้ให้การฝึกอบรมต้องใช้เวลามากขึ้นใน:

- » กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิง
- » นวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับ ICT (เครื่องมือและแอปพลิเคชันสำหรับผู้ประกอบการ)

หากผู้เข้าร่วมเป็นผู้กำหนดนโยบาย ผู้ให้ฝึกการอบรมต้องใช้เวลามากขึ้นใน:

- » กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิงที่ประสบความสำเร็จ
- » การกำหนดนโยบายและสภาพแวดล้อมการกำกับดูแลสำหรับผู้ประกอบการสตรี
 - › เรื่องราวความสำเร็จและความท้าทาย
 - › แนวปฏิบัติ/แนวปฏิบัติด้านนโยบายระหว่างประเทศและระดับท้องถิ่น
 - › บทบาทของ ICT

โครงสร้างเนื้อหา สามชั่วโมง

เป็นการขยายโครงสร้างเนื้อหาเพื่อให้เน้นเฉพาะบางส่วนมากขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภูมิหลังของผู้เข้าร่วม โดยเริ่มที่ภาพรวมโมดูล แล้วเน้นที่ส่วนหรือส่วนย่อยเฉพาะ

บทเรียน (Session) สามชั่วโมงอาจแบ่งออกเป็นสองช่วง 90 นาทีดังต่อไปนี้:

» ช่วงแรกสามารถครอบคลุมส่วนแรกและส่วนที่สองของโมดูล และรวมถึงการอภิปรายกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้อง แบบฝึกหัดกลุ่ม และการไตร่ตรองและการอภิปรายในเซสชันเกี่ยวกับการศึกษา Global Entrepreneurship Monitor สำหรับผู้ประกอบการสตรีที่เกี่ยวข้องกับประเทศ/ชุมชนเฉพาะ

» ช่วงที่สองสามารถใช้ในส่วนที่สาม โดยมีการอภิปรายกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้อง แบบฝึกหัดกลุ่ม และการอภิปรายในเซสชันเกี่ยวกับความท้าทายเฉพาะภูมิภาคและโอกาสของ ICT

โปรดดูตัวอย่างแบบฝึกหัดกลุ่มที่สามารถทำได้ในกล่อง **"สิ่งที่ต้องทำ"**

กรณีศึกษาที่เลือกและแบบฝึกหัดกลุ่มจะแตกต่างกันไปตามประเภทของผู้เข้าร่วม สำหรับผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีตัวอย่างเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้หญิงที่นำไปสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการและแอปพลิเคชัน ICT สำหรับผู้กำหนดนโยบาย จุดเน้นต้องอยู่ที่การสำรวจความเชื่อมโยงระหว่างแนวปฏิบัติด้านนโยบายและการประยุกต์ใช้ ICT ในกลุ่มผู้ประกอบการผู้หญิง

โครงสร้างเนื้อหา เต็มวัน (ระยะเวลา 6 ชั่วโมง)

» สำหรับภาคเช้า ภาพรวมของแต่ละส่วนและเน้นประเด็นในส่วนที่เลือก ขึ้นอยู่กับประเภทของผู้เข้าร่วม คล้ายกับโครงสร้างเนื้อหาสามชั่วโมงสำหรับผู้ประกอบการ มุ่งเน้นไปที่เนื้อหาของการเป็นผู้ประกอบการของผู้หญิง

และแอปพลิเคชัน ICT จากทั้งสามส่วนของโมดูล สำหรับผู้กำหนดนโยบาย ควรเน้นที่นโยบายและแนวปฏิบัติด้านกฎระเบียบ การสนับสนุนต่าง ๆ

» สำหรับภาคบ่ย เน้นการอภิปรายที่เกี่ยวข้องกับกรณีศึกษา คำถามสะท้อนความคิด และแบบฝึกหัดเชิงโต้ตอบ ผู้เข้าร่วมที่เป็นผู้ประกอบการควรได้รับมอบหมายให้ระบุความท้าทายหลักและโอกาสที่พวกเขารับรู้ในการสร้างสภาพแวดล้อมที่เป็นมิตรกับผู้ประกอบการในบริบทของสังคม ผู้กำหนดนโยบายต้องมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์ SWOT58 ของนโยบายที่มีอยู่ซึ่งเกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการผู้หญิงและ ICT ในประเทศที่เกี่ยวข้อง ทั้งสองกลุ่มจำเป็นต้องมีการอภิปรายไตร่ตรองในรายการสิ่งที่ปรารถนาด้าน ICT เพื่อใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีที่ดีที่สุด ตลอดจนความท้าทายต่าง ๆ ในการใช้ ICT

การมีส่วนร่วมในโมดูล C2

โมดูลนี้ออกแบบมาสำหรับการศึกษด้วยตนเองและสำหรับการเรียนการสอน หรือการฝึกอบรมใน "ห้องเรียน/ห้องอบรม" ดังนั้น แต่ละส่วนของโมดูลจึงเริ่มต้นด้วยคำถามผลการเรียนรู้และลงท้ายด้วยสรุปประเด็นสำคัญ ผู้เรียนอาจใช้ผลการเรียนรู้และสรุปประเด็นสำคัญเป็นพื้นฐานในการประเมินความก้าวหน้าตลอดโมดูล แต่ละส่วนยังประกอบด้วยคำถามในการอภิปรายและแบบฝึกหัดภาคปฏิบัติที่อาจทำได้โดยผู้เรียนเป็นรายบุคคลหรือใช้โดยผู้ฝึกสอน คำถามและแบบฝึกหัดเหล่านี้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้เรียนใช้ประสบการณ์ของตนเองเพื่อเปรียบเทียบเนื้อหาและวิเคราะห์ในประเด็นต่าง ๆ

เกี่ยวกับผู้เขียน

ฟาฮีม หัสซัน (Faheem Hussain) มีประสบการณ์มากกว่า 10 ปีในการวิจัยเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการพัฒนา (ICTD) การศึกษาระดับอุดมศึกษาทั่วโลก และการให้คำปรึกษาด้านนโยบายเทคโนโลยี ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ภาควิชาเทคโนโลยีและสังคมที่ State University of New York (SUNY) สาธารณรัฐเกาหลี่ ก่อนหน้านี้ เขาทำงานเป็นคณาจารย์ในวิทยาเขตกาตาร์ของมหาวิทยาลัย Carnegie Mellon และในมหาวิทยาลัยเอเชียสำหรับผู้หญิงในบังคลาเทศ จบปริญญาเอก สาขาวิศวกรรมและนโยบายสาธารณะ จากมหาวิทยาลัยคาร์เนกี เมลลอน สหรัฐอเมริกา ความสนใจในงานวิจัยในปัจจุบันของเขาคครอบคลุมถึง ICTD การเสริมอำนาจของผู้หญิง นโยบายสาธารณะ โซเชียลมีเดีย และเสรีภาพทางอินเทอร์เน็ต เขาเคยทำงานเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านนโยบายเทคโนโลยีในโครงการวิจัยหลายโครงการกับองค์กรสหประชาชาติหลายแห่ง (เช่น UN-APCICT และ UNDP) หน่วยงานพัฒนาระหว่างประเทศ (เช่น Ford Foundation และ IDRC) และหน่วยงานด้านความคิดระหว่างประเทศ (เช่น Freedom House และ LIRNEasia) ในด้านเทคโนโลยี นโยบายสาธารณะ และการพัฒนา

UN-APCICT

ศูนย์ฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเพื่อการพัฒนาแห่งเอเชียและแปซิฟิกแห่งสหประชาชาติ (UN-APCICT) เป็นหน่วยงานย่อยของคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งสหประชาชาติสำหรับเอเชียและแปซิฟิก (ESCAP) UN-APCICT มีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความพยายามของประเทศสมาชิกของ ESCAP ในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมผ่านการเสริมสร้างขีดความสามารถของมนุษย์และสถาบัน งานของ UN-APCICT มุ่งเน้นไปที่สามเสาหลัก:

1. การฝึกอบรม – เพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะด้าน ICT ของผู้กำหนดนโยบายและผู้เชี่ยวชาญด้าน ICT และเสริมสร้างขีดความสามารถของผู้ฝึกอบรมด้าน ICT และสถาบันฝึกอบรมด้าน ICT
2. การวิจัย – เพื่อดำเนินการศึกษาเชิงวิเคราะห์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ใน ICT; และ
3. ที่ปรึกษา – เพื่อให้บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับโครงการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์แก่สมาชิก ESCAP และสมาชิกสมทบ <http://www.unapcict.org>

ESCAP

ESCAP เป็นหน่วยงานพัฒนาระดับภูมิภาคของสหประชาชาติ และทำหน้าที่เป็นศูนย์พัฒนาเศรษฐกิจและสังคมหลักสำหรับสหประชาชาติในเอเชียและแปซิฟิก หน้าที่หลักคือ การส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศสมาชิก และสมาชิกสมทบ ESCAP ให้การเชื่อมโยงเชิงกลยุทธ์ระหว่างโปรแกรมและประเด็นระดับโลกและระดับประเทศ สนับสนุนรัฐบาลของประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาคในการรวมตำแหน่งระดับภูมิภาคและสนับสนุนแนวทางระดับภูมิภาคเพื่อรับมือกับความท้าทายทางเศรษฐกิจและสังคมของภูมิภาคในยุคโลกาภิวัตน์ สำนักงาน ESCAP ตั้งอยู่ที่กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย <http://www.unescap.org>

UN-APCICT/ESCAP

United Nations Asian and Pacific Training Centre for Information
and Communication Technology for Development
5th Floor G-Tower, 175 Art center daero,
Yeonsu-gu, Incheon City, Republic of Korea

www.unapcict.org