



Social Entrepreneurship : Principles and Basic Concepts for Social Development

Sagol Jariyavidyanont

*Associate Professor, The Graduate School of Social and Environmental Development,
National Institute of Development Administration*

ABSTRACT

The main objective of this article is to present the principles and basic concepts of social entrepreneurship which will initiate the discussion on the concepts' application to future Thai social development among those who are interested in the concerned matters. The six components of the article are 1) concepts and process of entrepreneurship, 2) concepts and process of social entrepreneurship, 3) theories of social entrepreneurship, 4) social entrepreneurs, 5) myths about social entrepreneurship and 6) social entrepreneurship and Thai social development. These concepts are considered an important method in solving socio-economic problems and related to present concept of social development.

Keywords : Entrepreneurship, Social entrepreneurship, Social entrepreneurs,
Social enterprise, Social development



การประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneurship) : หลักการและแนวคิดเพื่อการพัฒนาสังคม

สากล จริยวิทย์ยานนท์

รองศาสตราจารย์ คณะพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์หลักของบทความนี้คือเพื่อให้เกิดความเข้าใจหลักการและแนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคม ซึ่งจะเริ่มต้นในการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นในกลุ่มผู้สนใจในด้านนี้ ในการนำมาประยุกต์กับการพัฒนาสังคมไทยในอนาคต โดยได้แบ่งการเสนอบทความออกเป็น 6 ตอนด้วยกัน คือ 1) แนวคิดและกระบวนการของการประกอบการ 2) แนวคิดและกระบวนการของการประกอบการทางสังคม 3) ทฤษฎีการประกอบการทางสังคม 4) ผู้ประกอบการสังคม 5) ความเข้าใจที่ยังไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคม และ 6) การประกอบการทางสังคมกับการพัฒนาสังคมไทย ซึ่งแนวคิดดังกล่าวถือว่าเป็นแนวทางที่สำคัญแนวทางหนึ่งในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจสังคมที่สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาสังคมในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี

คำสำคัญ: การประกอบการ, การประกอบการทางสังคม, ผู้ประกอบการสังคม, วิสาหกิจสังคม, การพัฒนาสังคม

ความนำ

การประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneurship) เริ่มได้รับความสนใจทั้งจากภาครัฐและนักวิชาการอีกครั้งอย่างกว้างขวางเมื่อ 4-5 ปีที่ผ่านมา ความสนใจดังกล่าวเป็นผลมาจากปัญหาสังคมที่นับวันจะยิ่งขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ทำให้นักวิชาการและผู้สนใจในด้านนี้มองว่า แนวคิดการประกอบการทางสังคมน่าจะเป็นหนทางในการสร้างชุมชนที่เป็นสุข เป็นหนทางที่จะบรรเทาทุกข์ภัยจากสังคมทันสมัย เช่น การว่างงาน ความไม่เท่าเทียมกันในการเข้าถึงการบริการด้านสุขภาพและการบริการทางสังคม ความเสื่อมโทรม ความยากจน อาชญากรรม ความขาดแคลน ตลอดจนการถูกกีดกันทางสังคม นอกจากนั้นยังช่วยให้ภาพการเชื่อมโยงระหว่างภาครัฐกิจและภาครัฐชัดเจนยิ่งขึ้น

คำว่า การประกอบการทางสังคมและผู้ประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneur) ได้มีการพูดถึงในวรรณกรรมที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงทางสังคมในทศวรรษ 1960 และ 1970 (Banks, 1972: 413) และมีการนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในทศวรรษ 1980 และ 1990 ประโยชน์จากการประกอบการทางสังคมยังเป็นผลจากการสร้างสรรค์ของสมาคม องค์การพัฒนาเอกชน หรือมูลนิธิจำนวนมาก เช่น องค์การ Ashoka : Innovators for the Public (n.d.) มูลนิธิ Skoll มูลนิธิ Ewing Marion Kauffman ในประเทศสหรัฐอเมริกา มูลนิธิ Canada Social Entrepreneurship ในประเทศแคนาดา School for Social Entrepreneur ในประเทศอังกฤษ หรือมูลนิธิ Schwab เพื่อผู้ประกอบการสังคมในประเทศสวิตเซอร์แลนด์ เป็นต้น (Bacq and Janssen, 2008 : 2)

ส่วนผู้ประกอบการสังคม คือ บุคคลที่มีวิธีการใหม่ในการแก้ปัญหาสังคมที่เร่งด่วน บุคคลเหล่านี้มีความมุ่งมั่น และยืนหยัดในการแก้ไขปัญหาที่สำคัญ และเสนอแนวคิดใหม่เพื่อการเปลี่ยนแปลงสังคมในวงกว้าง แทนที่จะปล่อยให้การแก้ไขปัญหาเป็นหน้าที่ของภาครัฐหรือภาคธุรกิจเท่านั้น ผู้ประกอบการสังคมทำหน้าที่เป็นผู้เปลี่ยนแปลงสังคม ด้วยการมองหาโอกาสที่คนอื่นมองไม่เห็น และพัฒนาระบบ พร้อมกับคิดค้นวิธีใหม่ ๆ ในการแก้ไขปัญหา เพื่อเปลี่ยนแปลงสังคมไปในทางที่ดีขึ้น

ผู้ประกอบการสังคมที่มีชื่อเสียงในประวัติศาสตร์ อาทิ (Ashoka, n.d.)

Susan B. Anthony ชาวอเมริกันผู้ต่อสู้เพื่อสิทธิสตรีในสหรัฐอเมริกา และสิทธิในการครอบครองสินทรัพย์ ยิ่งไปกว่านั้น เธอยังเป็นผู้นำในการผลักดันการแก้ไขกฎหมายในเรื่องนี้

Vinobha Bhawe ชาวอินเดีย ผู้ก่อตั้งและผู้นำ The Land Gift Movement ซึ่งสนับสนุนและผลักดันให้มีการจัดสรรที่ดิน จำนวน 7 ล้านเอเคอร์ให้แก่คนในวรรณะจัณฑาล และผู้ใช้ที่ดินทำกินในสังคมอินเดีย

Mary Montessori ชาวอิตาลี ผู้พัฒนาวิธีการเรียนการสอนแบบมอนเตสซอรี เพื่อการศึกษาสำหรับเด็กปฐมวัย

Florence Nightingale ชาวอังกฤษ ผู้ก่อตั้งการพยาบาลสมัยใหม่ ได้ก่อตั้งโรงเรียนสำหรับพยาบาลแห่งแรก และต่อสู้เพื่อให้โรงพยาบาลได้รับการพัฒนาให้มีสภาพดีขึ้น

Magaret Sange ชาวอเมริกันผู้ก่อตั้ง The Parenthood Federation of America ซึ่งได้เผยแพร่ขบวนการวางแผนครอบครัวไปทั่วโลก

Jean Monnet ชาวฝรั่งเศส เป็นผู้รับผิดชอบต่อการฟื้นฟูเศรษฐกิจ ประเทศฝรั่งเศส หลังสงครามโลกครั้งที่สอง รวมทั้งเป็นผู้ก่อตั้ง The European Coal and Steel Community (ECSC)

และ European Common Market ซึ่งเป็นองค์การที่เกิดขึ้นก่อนประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (European Union) ที่มีวัตถุประสงค์เดียวกัน

ตัวอย่างของผู้ประกอบการสังคมที่มีชื่อเสียงคนหนึ่งในปัจจุบัน คือ Muhammad Yunus ผู้ก่อตั้งและผู้บริหารธนาคาร Grameen ในประเทศบังกลาเทศ ซึ่งมีผลทำให้ประชาชนผู้ยากจนในชนบทมีโอกาสได้กู้ยืมเงินดอกเบี้ยต่ำเพื่อใช้ในการประกอบอาชีพ ทำให้สภาพความเป็นอยู่ดีขึ้น ในปี ค.ศ.2005 ธนาคารมีสาขามากกว่า 1,500 แห่ง ในเกือบ 50,000 หมู่บ้าน ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ประมาณร้อยละ 70 ของประเทศทำให้ Yunus ได้รับรางวัลโนเบลในปี ค.ศ.2006 (Brooks, 2009 : 1-2)

นอกจากนั้นแล้วมหาวิทยาลัยชั้นนำของโลก เช่น มหาวิทยาลัย Harvard, Oxford, Cambridge, Stanford, Yale หรือ Columbia ต่างก็ได้สร้างหลักสูตรการประกอบการเพื่อสังคม ซึ่งเป็นการเรียนการสอนที่เป็นการประยุกต์แนวคิดทางด้านนี้เพื่อแก้ปัญหาสังคมที่เกิดขึ้นจริง และความสนใจก็ได้ขยายไปยังมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ทั่วโลก เพราะต่างก็เชื่อว่าจะได้อีกหนทางหนึ่งในการแก้ไขปัญหาทั้งเศรษฐกิจและสังคมของประเทศอย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ต้องหวังพึ่งภาครัฐเพียงอย่างเดียว (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2550 ก)

จากความสำคัญดังกล่าว ผู้เขียนเห็นว่า น่าจะมีการทบทวนแนวคิดและหลักการเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคมซึ่งส่วนใหญ่เป็นแนวคิดทางตะวันตก เพื่อเป็นพื้นฐานให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นในกลุ่มผู้ที่มีความสนใจในเรื่องนี้ในการนำมาประยุกต์กับการพัฒนาสังคมไทยในโอกาสต่อไป ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์หลักในการเสนอบทความในครั้งนี้

แนวคิดและกระบวนการของการประกอบการ (Entrepreneurship)

แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบการไม่ใช่แนวความคิดใหม่ โดยคำว่า การประกอบการ (Entrepreneurship) มาจากคำในภาษาฝรั่งเศสก็คือ *entreprendre* ซึ่งหมายถึงการเข้ารับดำเนินการ (Undertake) และมีความสำคัญในกระบวนการผลิตที่อธิบายโดยนักเศรษฐศาสตร์เมื่อ 200 ปีมาแล้ว (Dees, 2001) ซึ่งนักเศรษฐศาสตร์สมัยแรก ๆ ได้พูดถึงกระบวนการผลิตว่าต้องอาศัยแรงงาน (ร่างกายและจิตใจ) ทุนทางกายภาพ (โรงงานและเครื่องมือ) ทุนมนุษย์ (ความรู้และความชำนาญ) และดิน (ทรัพยากรธรรมชาติ) โดยขณะเดียวกันก็ต้องอาศัยบางอย่างที่จับต้องได้น้อย เช่น ทักษะในการบริหารจัดการ และความตั้งใจที่จะเข้าเสี่ยงในการลงทุนหรือดำเนินกิจการ

นิยามโดยสรุปเกี่ยวกับการประกอบการซึ่งเรามักได้ยินได้ฟังในทุกวันนี้ก็คือ เป็นกระบวนการติดตาม หรือไล่ล่าโอกาสที่ไม่มีขีดจำกัดโดยอาศัยทรัพยากรที่มีอยู่ในปัจจุบัน

หลักการสำคัญก็คือ คำว่า กระบวนการ (Process) ที่นักวิชาการด้านการประกอบการทั้งหลายในโลกธุรกิจได้อธิบายไว้ประกอบด้วย 5 ส่วน คือ (Brooks, 2009: 2-4)

1. การยอมรับโอกาส (Opportunity Recognition) ในการประกอบการมักจะเริ่มต้นด้วยการยอมรับว่าโอกาสที่มีอยู่สามารถสร้างให้เกิดมูลค่าได้ เช่น ผู้ประกอบการอาจมองเห็นโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับประชากร ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงรสนิยมของผู้บริโภค การมีนโยบายสาธารณะใหม่ ๆ หรือสิ่งที่ต้องการไม่ได้รับการตอบสนอง เป็นต้น

2. การพัฒนาแนวคิด (Concept Development) โอกาสที่มีอยู่ไม่สามารถที่จะให้ผลตอบแทนที่มีคุณค่าจากการลงทุนได้หากไม่มีการแปลงไปเป็นแนวคิดทางธุรกิจ ตัวอย่างก็คือการเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภค อาจจะเป็นการเปิดประตูสำหรับสินค้าใหม่ ๆ ที่ปรับให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงหรือการปรับปรุงของเทคโนโลยีที่มีอยู่ โอกาสและแนวคิดทางธุรกิจไม่ว่าจะเพื่อกำไรหรือไม่ก็ตามไม่ใช่สิ่งเดียวกัน ดังที่ผู้เชี่ยวชาญด้านการประกอบการเคยกล่าวไว้ว่า ความสับสนหรือยุ่งเหยิงระหว่างโอกาสและแนวคิดทางธุรกิจเป็นสาเหตุหลักประการหนึ่งของความล้มเหลวทางธุรกิจหรือสินค้า

3. การกำหนดและการได้รับทรัพยากร (Resource Determination and Acquisition) เมื่อผู้ประกอบการมีการพัฒนาแนวคิดทางธุรกิจแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็คือการกำหนดและการได้รับทรัพยากรที่เพียงพอ ทรัพยากรดังกล่าวไม่ได้จำกัดเฉพาะมิติทางการเงิน ผู้ประกอบการยังต้องการทรัพยากรข้อมูลข่าวสารและทรัพยากรมนุษย์ด้วย ตัวอย่างในการตัดสินใจทำธุรกิจก็ต้องมีเงินที่เพียงพอในการเริ่มธุรกิจ มีข้อมูลข่าวสาร หรือสารสนเทศ เกี่ยวกับตลาดที่ผู้ประกอบการต้องเข้าไปแข่งขัน และความช่วยเหลือจากบุคคลอื่นในการนำแผนธุรกิจไปปฏิบัติ

4. การเปิดตัวและความก้าวหน้าในการลงทุน (Launch and Venture Growth) หลังจากมีการยอมรับโอกาสและมีทรัพยากรต่าง ๆ แล้วก็สามารถเปิดตัวธุรกิจนั้นได้ ถัดจากนั้นผู้ประกอบการก็ดำเนินธุรกิจให้เจริญงอกงามเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด ซึ่งหมายถึงการลงทุนอย่างต่อเนื่องพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจได้กว้างขึ้น รักษาทรัพยากรมนุษย์และจัดการกับความขัดแย้งที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้

5. การเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากการลงทุน (Harvest the Venture) เป็นการเก็บเกี่ยวผลตอบแทนจากการลงทุน หลังจากนั้นผู้ประกอบการก็จะถอนตัวจากธุรกิจซึ่งตามหลักการก็คือโดยวิธีที่จะทำให้ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์สูงสุด การถอนตัว หมายถึง การขายธุรกิจให้แก่บริษัทอื่น เปลี่ยนแปลงสินทรัพย์ให้เป็นเงินสด หรือมอบธุรกิจให้แก่ทายาทหรือผู้สืบทอด

กระบวนการประกอบการนับว่าเป็นพลังสร้างสรรค์ที่สำคัญที่สุดในระบบธุรกิจเอกชนของสหรัฐอเมริกา ตัวอย่างก็คือ เรามักได้ยินเสมอ ๆ ว่า บริษัทขนาดใหญ่ได้ลดจำนวนตำแหน่งลง ทำให้ตำแหน่งงานกว่า 5 ล้านตำแหน่งหายไป ดังรายงานของนิตยสาร Fortune ที่เปรียบเทียบ 500 บริษัทระหว่างปี ค.ศ.1980 และ ค.ศ.2000 และในขณะเดียวกันตำแหน่งงาน 34 ล้านตำแหน่งได้เพิ่มขึ้นในธุรกิจขนาดเล็ก และบริษัทใหม่ ๆ ต่างก็เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันชาวอเมริกันกว่าร้อยละ 9 จะเกี่ยวข้องับกิจกรรมการประกอบการ และจะมีการสร้างงานหรือวางแผนจะสร้างงานอีกภายใน 5 ปีข้างหน้า

แนวคิดและกระบวนการของการประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneurship)

การประกอบการทางสังคมเป็นแนวคิดที่ใหม่มาก เมื่อเปรียบเทียบกับกระบวนการทางธุรกิจ และได้มีการนิยามความหมายในหลายรูปแบบในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ความผันแปรในการให้นิยามดังกล่าวน่าจะมีสาระเพียงพอในการกำหนดนิยามที่เป็นมาตรฐาน อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติ นิยามทั้งหลายจะประกอบด้วยแนวคิดหนึ่งแนวคิด หรือมากกว่าตามที่นักวิชาการในสาขานี้ได้เสนอไว้ ดังต่อไปนี้

1. การประกอบการสังคมเกี่ยวข้องกับปัญหาสังคม หรือความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองจากภาคเอกชนหรือรัฐบาล ซึ่งผู้ที่ให้คำนิยามที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดนี้มีดังนี้

1.1 การประกอบการทางสังคม เป็นการสร้างวิธีการแก้ไขเชิงนวัตกรรมเกี่ยวกับปัญหาสังคม และเป็นการระดมแนวคิด ความสามารถ ทรัพยากร และการเตรียมการทางสังคมที่จะใช้เพื่อการเปลี่ยนแปลงหรือปฏิรูปสังคมอย่างยั่งยืน (Alvord, et.al., 2004)

1.2 ผู้ประกอบการสังคม (Social Entrepreneur) ก็คือ บุคคลที่ตระหนักดีว่า ที่ใดมีโอกาสที่จะสร้างความพอใจให้ผู้ที่ไม่สามารถได้รับการตอบสนองความต้องการได้ ที่นั่นรัฐสวัสดิการจะไม่เกิดขึ้นหรือไม่สามารถเกิดได้ (Thompson, et.al., 2000)

1.3 วิชาธุรกิจสังคม (Social Enterprise) เป็นองค์กรเอกชนที่อุทิศตัวเพื่อแก้ไขปัญหาสังคม สนองผู้เสียเปรียบในสังคม และจัดหาสินค้าที่สำคัญทางสังคมที่ภาครัฐหรือเอกชนไม่สามารถจัดหาให้ได้ (Dees, 1998)

2. การประกอบการทางสังคมได้รับแรงจูงใจเบื้องต้นจากผลประโยชน์ของสังคม ซึ่งมีผู้ให้นิยามหรือแนวคิดเกี่ยวกับแนวคิดนี้ ดังนี้

2.1 การประกอบการทางสังคม เป็นการสร้างมิติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการสะท้อนพฤติกรรมที่มีศีลธรรมในการประกอบการเพื่อให้ภารกิจด้านสังคมประสบความสำเร็จ (Mort, et.al., 2003)

2.2 ผู้ประกอบการสังคม เป็นบุคคลที่มีแนวคิดใหม่ ๆ ในการเสนอปัญหาใหม่ ๆ เป็นผู้ที่ไม่ย่อท้อต่อการติดตามวิสัยทัศน์ของพวกเขา และเป็นผู้ที่ไม่ยอมเลิกงานกว่าจะได้เผยแพร่ความคิดของพวกเขาให้ไปไกลที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้ (Bornstein, 2004)

3. การประกอบการทางสังคมโดยทั่ว ๆ ไปเป็นการทำงานร่วมกับพลังด้านการตลาดไม่ใช่การต่อต้าน ซึ่งมีผู้ให้นิยามหรือแนวคิดในด้านนี้ ดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการสังคม ให้ความสนใจอย่างสูงกับสัญญาณทางการตลาด โดยไม่สูญเสียภาพภารกิจพื้นฐาน ในบางขณะก็ต้องให้เกิดความสมดุลระหว่างจริยธรรมที่หลีกเลี่ยงไม่ได้และเหตุจูงใจด้านกำไร (Boschee, 1998)

3.2 ผู้ประกอบการสังคมจะรวมรวมนวัตกรรม การประกอบการ และเป้าประสงค์ทางสังคมเข้าด้วยกัน แล้วแสวงหาเงินทุนที่ยั่งยืนโดยการหารายได้จากการค้าขาย (Haugh, 2005)

การนิยามการประกอบการทางสังคมจะเป็นประโยชน์ได้ก็โดยการใช้นิยามดังกล่าว และเชื่อมโยงกับสิ่งที่เราเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการประกอบการทางธุรกิจ เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างการประกอบการทางสังคมกับการประกอบการทางธุรกิจโดยวิธีนี้ จะเห็นว่าไม่ใช่เรื่องที่สุดขั้ว ซึ่งตามความเป็นจริงการประกอบการทางสังคมก็คือ การปรับปรุงแนวทางธุรกิจไปใช้ในการเปลี่ยนแปลงทางสังคมนั่นเอง ข้อแตกต่างพื้นฐานของทั้งสองสิ่งก็ไม่ใช่ธรรมชาติของกระบวนการประกอบการ แต่เป็นการตั้งชื่อเพื่อชดเชยสิ่งที่ยังขาดหายไปมากกว่า โดยข้อเท็จจริง การประกอบการทางสังคมสามารถเข้ากันได้กับกระบวนการประกอบการทางธุรกิจเป็นอย่างดี กระบวนการประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneurship Process) มีดังนี้ (Brooks, 2009 : 5-7)

1. ผู้ประกอบการสังคมยอมรับว่า การมีโอกาสสามารถสร้างคุณค่าทางสังคมได้ กระบวนการนี้อาจจะอยู่ในรูปแบบของปัญหาสังคมที่ชัดเจนหรือไม่ชัดเจน หรืออาจจะเป็นความต้องการทางสังคมที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองก็ได้ การยอมรับโอกาสทางสังคมแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ ประการแรก ผู้ประกอบการสังคมมักจะมองเห็นโอกาสในขณะที่บุคคลอื่นจะมองเห็นแต่อุปสรรคและความอับโชค ตัวอย่างเช่น ขณะที่คนส่วนใหญ่มักจะมองเห็นแต่การล้มตายของพืชในเขตอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการสังคมจะมองเห็นโอกาสในการหาความร่วมมือกันจัดทำสวนหย่อม หรือสวนสาธารณะ ประการที่ 2 ความต้องการทางสังคมที่ไม่ได้รับการตอบสนอง

อาจจะเกี่ยวข้องกับความต้องการที่ยังไม่ได้รับอย่างเต็มที่ เช่น กลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในเขตเมืองชั้นใน มักจะไม่พอใจกับโรงเรียนของรัฐที่อยู่ในเขตของพวกเขา ในทางกลับกันอาจจะเกี่ยวข้องกับความต้องการที่ยังอยู่ในลักษณะแอบแฝง นั่นคือ ผู้รับประโยชน์ทางสังคมอาจจะไม่รู้ว่าเขาควรจะได้รับประโยชน์อะไรบ้าง ตัวอย่างก็คือ ผู้ปกครองอาจจะไม่รู้ว่าการปรับปรุงการศึกษาแบบใดที่ลูก ๆ ของพวกเขาควรจะได้รับ หรืออาจจะไม่เข้าใจความสำคัญของการปรับปรุงเหล่านี้ ถ้าจะพูดให้ชัดก็คือ ความต้องการที่ซ่อนเร้นจะเป็นรูปแบบที่ซับซ้อนยุ่งเหยิงของโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ สังคมมากกว่าความต้องการที่แท้จริง เนื่องจากมันจะเกี่ยวข้องกับการขายความคิดที่เป็นผลประโยชน์โดยตรงพอ ๆ กับขั้นตอนอื่นในกระบวนการประกอบการ

2. การมีโอกาสนำไปสู่การพัฒนาแนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจ แนวคิดวิสาหกิจมีส่วนประกอบที่เป็นพื้นฐานต่าง ๆ ดังนี้ ประการแรก ผู้ประกอบการสังคมจะกำหนดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีลักษณะเฉพาะหรือตลาดใหม่ในการให้บริการ ตัวอย่างเช่น โอกาสในการให้บริการผู้ไร้ที่อยู่อาศัยอาจจะเกี่ยวข้องกับครัวที่จะทำอาหารชนิดใหม่ หรือที่พักซึ่งบุคคลเหล่านี้ต้องการ หรือการขายที่พักไปยังที่อื่น หรือการปฏิบัติการในการบรรเทาสภาวะการไร้ที่อยู่ให้ครอบคลุมทุกคน ในขั้นนี้ ประการที่ 2 ผู้ประกอบการสังคมจะชี้ให้เห็นและนิยามการชดเชยทางสังคมที่แท้จริงว่า จะต้องได้รับจากวิสาหกิจที่ประสบความสำเร็จ และต้องตั้งเป้าหมายของวิสาหกิจในเรื่องที่เกี่ยวกับการชดเชยหรือการให้สิ่งตอบแทน ซึ่งขั้นตอนนี้ยังไม่มีบทสรุปที่ชัดเจนในโลกของการประกอบการทางธุรกิจที่มีระบบการวัดที่ชัดเจนมาก คือ กำไรหรือสิ่งอื่นๆ ที่สัมพันธ์กับกำไร เช่น ส่วนแบ่งการตลาด เป็นต้น ผู้ประกอบการสังคมมักจะเผชิญกับความท้าทายในการกำหนดคุณค่าของวิสาหกิจของพวกเขาในทางที่จะพิสูจน์แก้อีกกล่าวหาและวัดได้ ดังตัวอย่าง องค์การเผยแพร่ศาสนาอาจจะกำหนดการวัดคุณค่าในรูปของจำนวนผู้ที่เปลี่ยนจากความศรัทธาของพวกเขาที่มีมานานให้หันมานับถือในสิ่งที่องค์การได้นำมาเผยแพร่ในพื้นที่นั้น ๆ ความล้มเหลวในการหาเอกลักษณ์การกำหนดผลตอบแทนทางสังคมและการตั้งเป้าหมายในขั้นตอนนี้คือเหตุผลหลักที่วิสาหกิจสังคมจำนวนมากไม่ประสบความสำเร็จ

3. การกำหนดทรัพยากรที่ต้องการและการได้รับทรัพยากรที่จำเป็น วิสาหกิจสังคมขึ้นอยู่กับทรัพยากรหลัก 3 แบบด้วยกัน คือ แบบแรก เป็นความต้องการด้านการเงิน ทรัพยากรเงินซึ่งเป็นรายได้จากการประกอบการ การบริจาค และได้รับจากรัฐบาล ซึ่ง 2 ประการหลังค่อนข้างมีความสำคัญสำหรับวิสาหกิจสังคมที่เพิ่งเริ่มต้นและยังไม่มีอะไรที่จะขายเพื่อให้เกิดรายได้ แบบที่ 2 คือ ความต้องการทรัพยากรมนุษย์ทั้งในรูปของอาสาสมัครและได้รับเงินค่าจ้างทรัพยากรที่เป็นอาสาสมัครอาจอยู่ในระดับพนักงาน ผู้นำ หรือแม้แต่กรรมการบริหาร ทรัพยากรมนุษย์ที่เข้าร่วม

จำนวนมากที่สุดมาจากผู้ประกอบการสังคม แบบที่ 3 คือ ทรัพยากรทุนมนุษย์ ทรัพยากรนี้หมายถึง การศึกษา ประสบการณ์ ความรู้ และความชำนาญที่จะทำให้วิสาหกิจดำเนินการได้และมีความสามารถในการแข่งขันได้ ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการสังคมที่จะเริ่มโครงการประกันความเสียหายที่จะเกิดกับโรงเรียนในชุมชน จะต้องกำหนดสิ่งที่ไม่ใช่เฉพาะเงินและแรงงานที่ต้องการเท่านั้น แต่ต้องคำนึงถึงความจำเป็นทางด้านการเมือง และความรู้ทางเทคนิคเกี่ยวกับเรื่องนี้ประกอบด้วย

4. การเริ่มต้นและการเจริญเติบโตของโครงการ หลังจากการเปิดตัวโครงการแล้ว การเจริญเติบโตก็จะตามมาซึ่งอาจจะเร็วหรือช้าก็ได้ และจะเกี่ยวข้องกับการขยายตัวขององค์กร ทั้งด้านขนาดและขอบเขตของการดำเนินการ อย่างไรก็ตามการเจริญเติบโตก็ควรจะมียุทธศาสตร์ทางธุรกิจที่ชัดเจน ซึ่งรวมถึงแผนงานที่สอดคล้องกับความต้องการด้านทรัพยากรมนุษย์และเงิน การมอบหมายความรับผิดชอบจากผู้ประกอบการสังคมไปยังผู้อื่น กระบวนการในการจัดการและการเจรจาต่อรองกับความขัดแย้งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ และการมีแผนที่สอดคล้องกับการวัดความก้าวหน้าด้านคุณค่าทางสังคม ตัวอย่างเช่น ผู้ประกอบการสังคมต้องการที่จะทำเขตศิลปะและวัฒนธรรมในย่านใจกลางเมือง การวัดคุณค่าสังคมของวิสาหกิจเช่นนี้อาจจะเกี่ยวกับจำนวนผู้สนับสนุนทางด้านศิลปะในแต่ละเดือนในพื้นที่ที่กำหนด หรือการเริ่มโครงการนี้อาจจะเกี่ยวข้องกับการเชื่อมกิจกรรมของกลุ่มศิลปะย่านใจกลางเมือง 2 แห่งที่ใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการสังคมจะต้องมียุทธศาสตร์สำหรับการเจริญเติบโตของโครงการนี้ที่เกี่ยวข้องกับการขยายงบประมาณ กิจกรรม และเขตทางภูมิศาสตร์ เช่น มีกลุ่มศิลปะที่เชื่อมโยงกันมากขึ้น การกำหนดเขตและเครื่องหมายจากทางเมือง การพัฒนาเว็บไซต์และอื่นๆ การขยายตัวนี้ควรจะชัดเจนและรวมแผนเจ้าหน้าที่ และการเงิน และการจัดอุปสรรคทั้งหลายที่จะมีด้วย นอกจากนั้น อาจจะรวมการวัดความก้าวหน้า การติดตามจำนวนผู้สนับสนุนด้านศิลปะในเขตเข้าไปด้วย

5. การบรรลุเป้าหมายและอื่น ๆ ส่วนหนึ่งของกระบวนการวิสาหกิจสังคมที่มักจะละเลยกันก็คือ แผนสำหรับการบรรลุเป้าหมายซึ่งไม่ได้หมายถึงการวางแผนที่จะบรรลุเป้าหมายแบบง่ายๆ แต่อาจจะหมายถึงสิ่งที่จะต้องทำต่อหลังจากการบรรลุเป้าหมายแล้ว ในการวัดการบรรลุเป้าหมายประกอบด้วยแนวทางที่เป็นไปได้ 4 แนวทางด้วยกันคือ ปิดโครงการ ปรับปรุงใหม่ให้ตรงกับภารกิจสังคม สร้างให้เกิดดุลยภาพในการบริการที่มีความมั่นคง หรือไปรวมกับโครงการอื่น ดังตัวอย่าง วิสาหกิจสังคมที่แสวงหาวิธีฉีดวัคซีนให้เด็กในละแวกหนึ่งเพื่อป้องกันโรค การวัดการปฏิบัติงานก่อนข้างชัดเจน คือ จำนวนหรือร้อยละของเด็กที่ได้รับการฉีดวัคซีน และเป้าหมายก็คือการฉีดวัคซีนให้เด็กอย่างเพียงพอที่จะทำให้เชื้อโรคไม่แพร่กระจายในชุมชนอีกต่อไป หลังจาก

บรรลุเป้าหมายนี้แล้ว วิชาทฤษฎีสามารถปิดโครงการหรือทำต่อในชุมชนอื่นหรือต่อสู้กับโรคอื่นในทางกลับกัน อาจจะแสวงหาวิธีดำเนินโครงการต่อไปหากเกิดประสิทธิผลจริง ๆ โดยเข้าไปร่วมกับโครงการสาธารณสุขของรัฐบาลที่เป็นโครงการใหญ่กว่าของวิชาทฤษฎี

สรุปกระบวนการการประกอบการทางสังคม ปรากฏดังภาพ 1

ทฤษฎีการประกอบการทางสังคม

เพื่อให้การอธิบายการประกอบการทางสังคมเป็นที่เข้าใจยิ่งขึ้น ก็คงต้องย้อนกลับไปที่การเริ่มต้นกระบวนการการประกอบการทางสังคม ซึ่งกระบวนการดังกล่าวเกิดขึ้นเนื่องจากการรับรู้ว่ามีโอกาส ด้วยเหตุผลนี้โอกาสจึงเป็นตัวกำหนดการเริ่มต้นของการประกอบการทางสังคม ไม่ใช่เป็นสาเหตุของการประกอบการทางสังคม จึงมีความจำเป็นต้องอาศัยทฤษฎีที่ว่ากระบวนการประกอบการทางสังคมทั้งหมดได้รับการกระตุ้นอย่างไรและทำไม ซึ่งคงจะต้องกลับไปพิจารณาวรรณกรรมที่มีการพัฒนาเป็นข้อดีเกี่ยวกับทฤษฎีการประกอบการธุรกิจอีกครั้งหนึ่ง

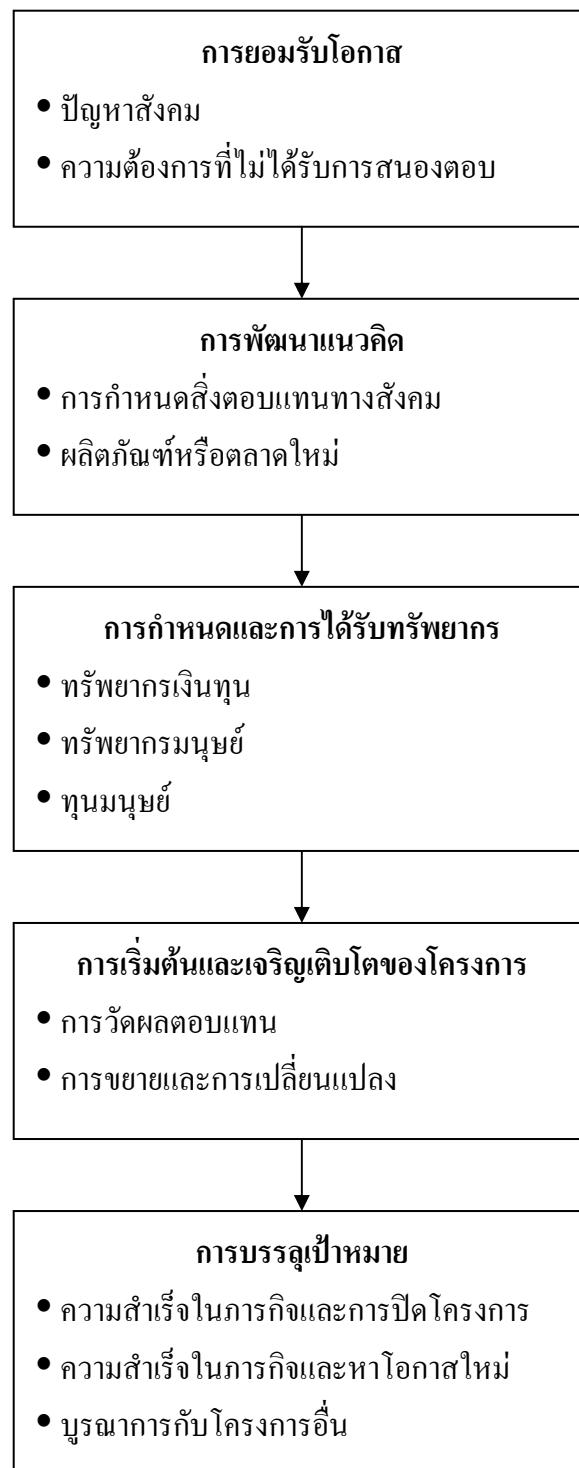
ทฤษฎีการประกอบการประกอบด้วย 5 ทฤษฎีหลัก ซึ่งส่วนใหญ่ต่างก็เป็นส่วนประกอบซึ่งกันและกัน ดังนี้

1. สิ่งแวดล้อม (Environment) ภายใต้ทฤษฎีนี้ การประกอบการเป็นสภาพแฝงเร้นของประชากรที่ได้รับการกระตุ้นเมื่อสิ่งแวดล้อมชักนำให้เป็นเช่นนั้น สิ่งแวดล้อมนี้อาจจะอยู่ในหน่วยงาน อยู่ในวงจรสังคมของแต่ละบุคคล หรือแม้แต่อยู่ในนโยบายสาธารณะและการเมือง (Van de Hen, 1993)

2. ทรัพยากร (Resource) ทฤษฎีการประกอบการเน้นไปที่ทรัพยากรที่มีอยู่สำหรับโครงการใหม่ตามแนวความคิดนี้ก็คือ การมีเงินทุน ทรัพยากรมนุษย์ และทุนมนุษย์ที่พอเพียง จะเป็นกุญแจสำคัญที่จะทำให้เกิดความเข้าใจว่าทำไมผู้ประกอบการจึงตัดสินใจในการพยายามหาโอกาสและดักดวงโอกาส (Brophy and Shulman, 1992)

3. การทดแทน (Perturbation) ทฤษฎีนี้เสนอว่าการประกอบการเกิดขึ้นเมื่อคนถูกทดแทนจากธุรกิจปกติโดยปัจจัยด้านการเมือง วัฒนธรรม หรือเศรษฐกิจ (Kuratko and Hodgetts, 2001)

4. ลักษณะส่วนบุคคล (Personal Traits) ทฤษฎีนี้มองว่า บุคลิกภาพในการประกอบการมีลักษณะพิเศษหลายลักษณะ การประกอบการเกิดขึ้นเนื่องจากคนที่มีลักษณะพิเศษต่าง ๆ เหล่านี้สามารถที่จะดำเนินการตามความโน้มเอียงของลักษณะพิเศษของพวกเขา (Shaver and Scott, 1991)



ภาพ 1 สรุปกระบวนการการประกอบการทางสังคม

ที่มา : ปรับปรุงจาก Brooks, 2009.

5. การเตรียมการ (Preparation) เช่นเดียวกับลักษณะของบุคลิกภาพคือแนวคิดที่ว่า การประกอบการสามารถสอนกันได้ ดังนั้น การเตรียมการจึงขึ้นกับปัจจัยต่าง ๆ เช่น การศึกษา หรือ ประสบการณ์ในการทำงาน เป็นต้น (Morris, 1998: 77)

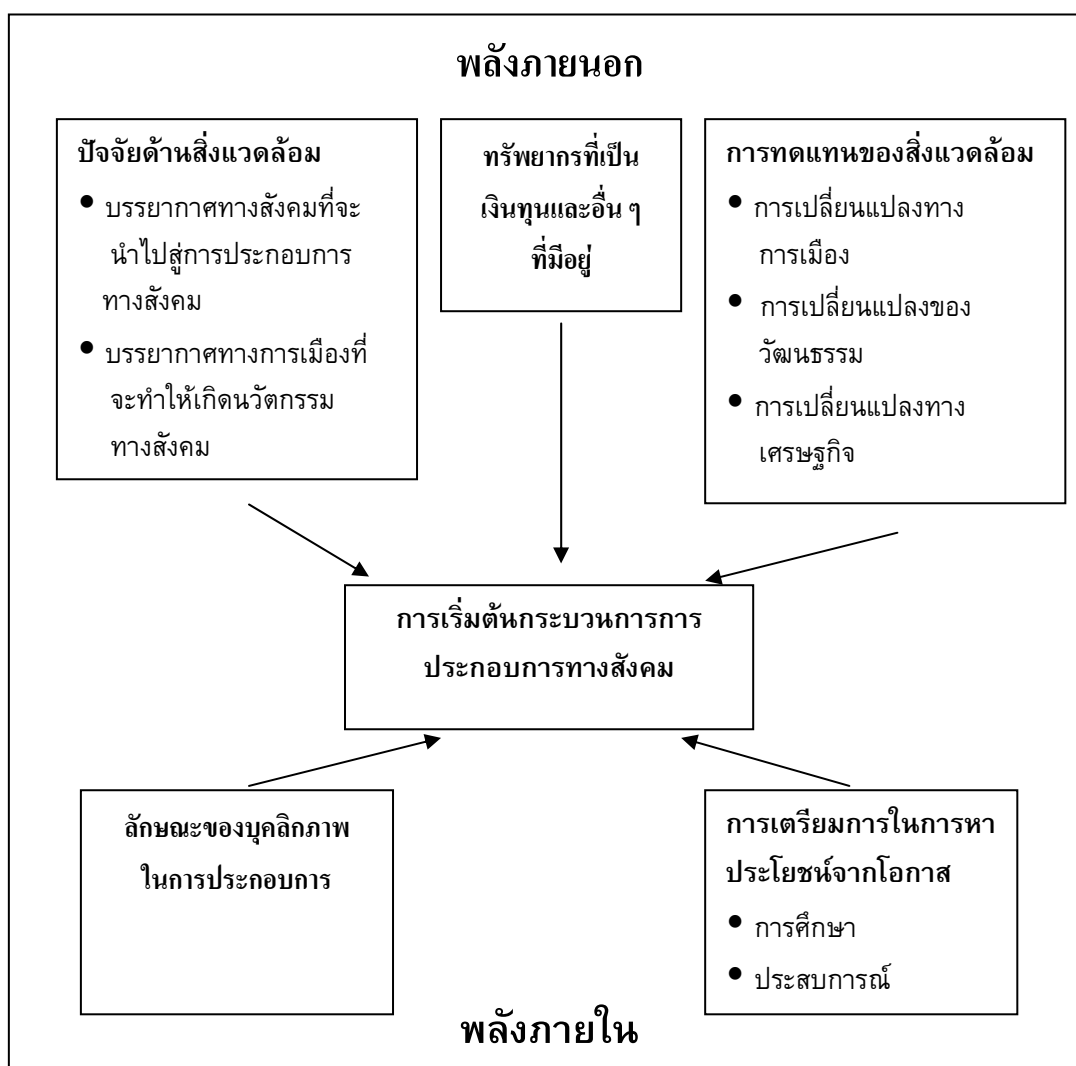
การประกอบการทางสังคมก็สามารถอธิบายและทำให้เข้าใจได้ด้วยกลุ่มของทฤษฎีเหล่านี้ ภาพที่ 2 แสดงให้เห็นว่า พลังต่าง ๆ ที่อยู่ในทฤษฎีสามารถทำงานร่วมกันเพื่อที่จะทำให้ กระบวนการประกอบการทางสังคมมีความคล่องตัวได้อย่างไร พลังสามส่วนแรกเป็นพลังภายนอกการประกอบการทางสังคม ขณะที่พลังอีกสองส่วนหลังเป็นพลังภายใน เมื่อรวมกันแล้วทั้ง 5 ส่วนสามารถที่จะเป็นการเพิ่มพลังในการเริ่มต้นกระบวนการประกอบการทางสังคมหรือทำให้อ่อนแอก็ได้

รูปแบบการรวมตัวกันในภาพ 2 ไม่ใช่จะเกิดประโยชน์เฉพาะการรวมกันและทำให้เกิดความเข้าใจทฤษฎีต่างๆ ที่เกี่ยวกับการประกอบการเท่านั้น แต่จะเป็นประโยชน์ต่อการทำนายสิ่งที่เราอยากจะ ค้นหาเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคม ตัวอย่างเช่น การทำนายว่า ระดับความสัมพันธ์ของกิจกรรม การประกอบการทางสังคมจะอยู่ในระดับสูงก็ต่อเมื่อบรรยากาศทางสังคมและการเมืองสอดคล้องกับ ความคิดที่จะบรรลุความต้องการของสังคม โดยผ่านการริเริ่มของภาคเอกชน หรือเมื่อทรัพยากร มีพอที่จะพัฒนาโครงการ หรือเมื่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทำให้ความต้องการทางสังคม สามารถมองเห็นหรือสัมผัสได้ นอกจากนั้น ผู้คนที่อยู่ภายใต้สิ่งแวดล้อมนี้ที่จะเป็นผู้เริ่มต้นวิสาหกิจ สังคมก็คือ ผู้ที่มีความพร้อมและมีบุคลิกภาพที่เหมาะสมในการประกอบการ

ผู้ประกอบการสังคม (Social Entrepreneurs)

ในขณะที่มีผู้ให้คำนิยามการประกอบการทางสังคมอย่างหลากหลาย ก็มีผู้พยายามที่จะ นิยามความหมายของผู้ประกอบการสังคมหลายรายด้วยกัน คำนิยามหนึ่งที่น่าสนใจเป็นของ Dees (2001: 4-5) ซึ่งเรียกผู้ประกอบการสังคมว่า เป็นตัวแทนการเปลี่ยนแปลงในภาคสังคม ที่ได้ทำ ในสิ่งต่อไปนี้ คือ

1. รับภารกิจมาสร้างคุณค่าทางสังคมและรักษาไว้ให้ยาวนาน
2. ยอมรับและติดตามโอกาสใหม่ ๆ ที่จะสนองภารกิจที่นั่นอย่างไม่ย่อท้อ
3. ผูกพันกับกระบวนการเปลี่ยนแปลง การปรับตัว และการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง
4. กล้าที่จะกระทำการไม่ว่าจะมีข้อจำกัดด้านทรัพยากรที่มีอยู่ในมือหรือไม่
5. แสดงความรับผิดชอบที่เพิ่มขึ้นในเขตที่ได้บริการ และผลลัพธ์ที่ตามมา



ภาพ 2 พลังภายนอกและพลังภายในของการประกอบการ

ที่มา : ปรับปรุงจาก Brooks, 2009.

คำนิยามดังกล่าวได้แสดงให้เห็นถึงสิ่งที่ผู้ประกอบการสังคมทำมากกว่าที่จะแสดงว่าพวกเขาเป็นใคร อย่างไรก็ดี ลักษณะส่วนตัวและการเตรียมการซึ่งเป็นพลังภายในทั้งของการประกอบการทางธุรกิจและการประกอบการทางสังคม เป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่จะต้องทำความเข้าใจ เราสามารถจัดกรอบคำถามใหม่ว่า ใครมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ประกอบการสังคม ซึ่งได้มีการพิจารณาจากงานวิจัยด้านประชากรและจิตวิทยาที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการที่จะช่วยให้เราอธิบายลักษณะผู้ประกอบการสังคมได้ถูกต้องขึ้น

นักวิชาการบางคนได้ศึกษาลักษณะของผู้ประกอบการตั้งแต่กำเนิด รวมทั้งลักษณะด้านประชากรของพวกเขา จากการศึกษาพบว่า มีบางกลุ่มที่มีความเป็นไปได้สูงกว่าปกติที่จะเข้าไปผูกพันกับกิจกรรมการประกอบการ ตัวอย่างเช่น Saxenian (2000) ได้ค้นพบจากการวิจัยว่า ผู้อพยพมีแนวโน้มสูงที่จะเป็นผู้ประกอบการ และยังพบอีกว่า ลูกคนแรกของครอบครัวผู้อพยพมีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ประกอบการ และการประกอบการจะเกิดขึ้นเป็นประจำในรอบปีที่สำคัญ เช่น รอบปีที่ 30 หรือ 40 หรือ 50 (Birds, 1989)

งานวิจัยบางฉบับได้ศึกษาลักษณะที่มีมาแต่กำเนิดว่า สามารถทำนายการประกอบการทางสังคมที่มีลักษณะพิเศษได้ เช่นมีหลักฐานที่แสดงว่า เพศก็มีส่วนเกี่ยวข้องด้วย แม้ว่าผู้ประกอบการสังคมส่วนใหญ่เป็นผู้ชาย แต่สัดส่วนของชายต่อหญิงจะต่ำกว่ามากในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ นักวิชาการบางคนได้ค้นพบว่า ผู้ประกอบการสังคมบางคนมีแนวโน้มที่จะมีชีวิตส่วนตัวที่ทนทุกข์จากภาวะซึมเศร้า ติดแอลกอฮอล์ หรือติดยาเสพติด (Barendsen and Gardner, 2004)

ถึงแม้ว่า ข้อค้นพบจากการศึกษาจะน่าสนใจเพียงใดก็ตาม ข้อเท็จจริงเหล่านี้ก็ยังไม่ทำให้เราเข้าใจเอกลักษณ์ที่แท้จริงของการประกอบการทางสังคมได้ ปัจจัยที่เกี่ยวกับประชากรไม่ได้เป็นตัวกำหนดการประกอบการแต่จะมีความสัมพันธ์กับลักษณะซึ่งเป็นตัวกำหนดการประกอบการ ตัวอย่างเช่น สิ่งที่เป็นอยู่จริงของการอพยพอาจจะไม่ได้กระตุ้นพฤติกรรมประกอบการในตัวของมันเอง แต่ผู้อพยพอาจจะมีลักษณะของผู้ประกอบการเนื่องจากประสบการณ์ในการเอาชนะสิ่งเลวร้ายมาก่อนมากกว่า หรือบางทีอาจจะเนื่องจากการเลือกประกอบการด้วยตัวเองตั้งแต่ก่อนที่จะกลายมาเป็นผู้อพยพ

อย่างไรก็ตามสิ่งที่น่าเป็นประโยชน์ต่อการทำความเข้าใจในเรื่องนี้มากกว่าลักษณะที่มีมาแต่กำเนิด คือ ลักษณะทางจิตวิทยาของผู้ประกอบการสังคม ในการศึกษาจะพบลักษณะดังกล่าวบ่อยที่สุด 7 ลักษณะดังต่อไปนี้ (Morris, 1998. Brooks, 2009)

1. มีนวัตกรรม (Innovativeness) เป็นความจริงที่ว่าแบบฉบับของการประกอบการจะเกี่ยวข้องกับนวัตกรรม จึงไม่น่าประหลาดใจนักที่ผู้ประกอบการมักจะเป็นคนที่ชอบการเปลี่ยนแปลง นั่นก็คือ พวกเขาจะพัฒนาความคิดใหม่ ๆ เพื่อที่จะบรรลุความท้าทายที่เป็นลักษณะเฉพาะ

2. มุ่งผลสัมฤทธิ์ (Achievement Orientation) ผู้ประกอบการเป็นบุคคลที่มุ่งเป้าหมายเป็นพิเศษเสมอ พวกเขาจะตั้งเป้าหมายส่วนตัวอย่างเป็นธรรมชาติและวัดความก้าวหน้าจากเป้าหมายเหล่านี้

3. ความเป็นอิสระ (Independence) ผู้ประกอบการขึ้นชื่อว่าเป็นพวกชอบความเป็นอิสระส่วนมากจะเป็นผู้ที่พึ่งพาตัวเองสูง และมีจำนวนมากที่โดยธรรมชาติจะทำงานโดยลำพังเพื่อบรรลุเป้าหมายของตัวเอง

4. การควบคุมชะตากรรม (Sense of Control Over Destiny) ผู้ประกอบการไม่ค่อยจะรู้สึกว่าตัวเองเป็นเหยื่อของสิ่งแวดล้อม แต่จะเป็นผู้ควบคุมชะตากรรมของตนเองมากกว่า ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะว่าพวกเขามีแนวโน้มที่จะมองสถานการณ์ที่ไม่ดีให้เป็นโอกาสแทนที่จะเป็นอุปสรรค

5. มีความเสี่ยงต่ำ (Low Risk-aversion) แม้ว่าจะไม่พบหลักฐานที่แสดงว่าผู้ที่มีเหตุผลซึ่งรวมผู้ประกอบการเข้าไปด้วยจะแสวงหาความเสี่ยงเพื่องานของตัวเอง แต่มีหลักฐานที่แสดงว่าผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีความอดทนต่อความเสี่ยงมากกว่า และสร้างสรรค์วิธีที่จะบรรเทาความเสี่ยงมากกว่า

6. มีความอดทนต่อสิ่งที่กำกวมไม่ชัดเจน (Tolerance for Ambiguity) ปกติผู้ประกอบการโดยทั่ว ๆ ไปจะทำตัวอย่างสบายมากกว่าบุคคลอื่นในสถานการณ์ที่เป็นพลวัตรและไม่ค่อยมีความชัดเจน

7. มีความตระหนักในชุมชนและให้ความสำคัญกับสังคม (Community Awareness and Social Concern) ผู้ประกอบการสังคมมองเห็นคุณค่าของการตอบแทนทางสังคม และตั้งใจที่จะอุทิศความสามารถและพลังของพวกเขาเพื่อสะสมสิ่งตอบแทนนี้

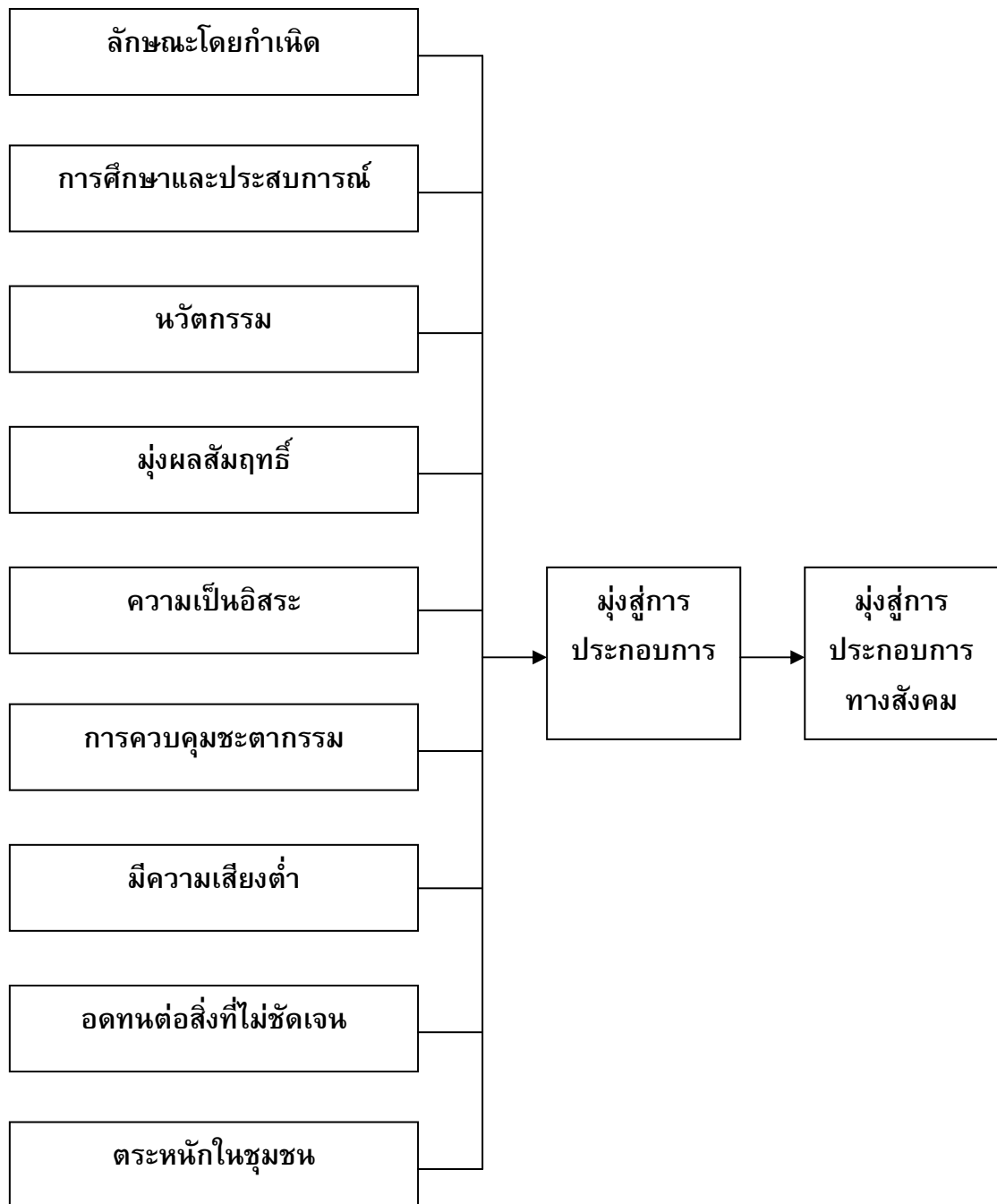
ลักษณะของผู้ประกอบการสังคมสรุปได้ดังภาพ 3

ความเข้าใจที่ยังไม่ถูกต้องเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคม

ถึงแม้แนวคิดเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคมจะได้รับความสนใจในวงการวิชาการอย่างกว้างขวางและได้รับความสนใจอย่างแพร่หลาย ก็ยังปรากฏว่า ความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องนี้ยังมีความเข้าใจผิด ๆ ในประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ (Brooks, 2009 : 15-18)

1. ผู้ประกอบการสังคมเป็นพวกต่อต้านธุรกิจ

ความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนเกี่ยวกับสิ่งตอบแทนทางสังคม คือ ไม่สามารถจะเข้ากันได้ หรือเป็นอริกับสิ่งตอบแทนที่เป็นตัวเงิน ดังนั้น ผู้ประกอบการสังคมจึงมีแนวโน้มที่เป็นฝ่ายอยู่ตรงข้ามกับโลกธุรกิจ ซึ่งเป็นความเข้าใจที่ผิด เนื่องจากผู้ประกอบการสังคมจำนวนมากมาจากโลกธุรกิจ ขอมเสียดสีจากวงการธุรกิจก่อนที่จะมาร่วมสร้างการเปลี่ยนแปลงในสังคม นอกจากนั้นผู้ประกอบการสังคมจำนวนมากเช่นเดียวกัน ดำเนินการในโลกของการบริจาคหรือ -



ภาพ 3 ลักษณะของผู้ประกอบการสังคม

ที่มา : ปรับปรุงจาก Morris, 1998 และ Brooks, 2009.

ช่วยเหลือผู้อื่นซึ่งบุคคลเหล่านี้ส่วนหนึ่งก็ร่ำรวยมาจากโลกธุรกิจ วิสาหกิจสังคมบางแห่งจะเกี่ยวข้องกับการร่วมมือระหว่างภาคธุรกิจและองค์กรที่ไม่หวังกำไร ซึ่งภารกิจขององค์กรก็จะอยู่ในรูปของการมีผลประโยชน์ร่วมกัน

2. ความแตกต่างระหว่างการประกอบการทางธุรกิจและการประกอบการทางสังคมก็คือ ความโลภ

เช่นเดียวกับในข้อ 1. ยังมีความเข้าใจที่ไม่ถูกต้อง โดยมองว่า ผู้ประกอบการธุรกิจมีแรงจูงใจคือ ความโลภ ในขณะที่ผู้ประกอบการสังคมมีผลผลิตสาธารณะเป็นแรงจูงใจ ข้อนี้จะเกี่ยวข้องกับการมีจิตทางด้านศีลธรรม อย่างไรก็ตามก็ยังไม่มียุทธศาสตร์ใด ๆ ที่แสดงว่า ผู้ประกอบการธุรกิจเป็นผู้ที่มีความโลภเป็นพิเศษ ในทางตรงกันข้าม ผู้ประกอบการสังคมหลายคนเป็นผู้ประกอบการธุรกิจด้วยในขณะเดียวกัน บางคนเป็นที่รู้จักกันดีว่าเป็นคนใจบุญสุนทาน เช่น Andrew Carnegie, John D. Rockefeller ซึ่งรู้จักกันดีเมื่อ 100 ปีที่แล้ว หรือ Bill Gates หรือ Warren Buffett ในปัจจุบัน

3. ผู้ประกอบการสังคมดำเนินกิจการที่ไม่หวังกำไร

ดังได้กล่าวมาแล้วในเรื่องกระบวนการการประกอบการทางสังคมที่สามารถเกิดขึ้นได้ในทุกภาคส่วนที่มีสถานภาพตามกฎหมาย อาจจะเป็นองค์กรในระดับรากหญ้าที่ไม่เป็นทางการหรือองค์กรของรัฐบาล หรือองค์กรทางธุรกิจก็ได้

4. ผู้ประกอบการสังคมเป็นโดยกำเนิดไม่ใช่เกิดขึ้นภายหลัง

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคมมักจะให้น้ำหนักกับความคิดที่ว่าลักษณะปกติของผู้ประกอบการเป็นเรื่องที่เกี่ยวกับธรรมชาติมากกว่าการเลี้ยงดู อย่างไรก็ตาม เป็นความจริงเช่นเดียวกันที่ว่า เราสามารถสอนคนให้มีการเปลี่ยนแปลง มีอิสรภาพ และมุ่งสู่เป้าหมายมากกว่าที่เขาควรจะเป็น ในทำนองเดียวกันมีหลักฐานมากมายที่แสดงว่าคนเราสามารถควบคุมชะตาชีวิตของตัวเอง ทำตัวให้สบายเมื่อต้องเผชิญกับความเลว และมีความอดทนต่อสิ่งที่คลุมเครือไม่ชัดเจนได้มากกว่าที่เขาควรจะเป็น และยังสามารถยกระดับความตระหนักต่อชุมชนให้สูงขึ้นอีกด้วย กล่าวโดยสรุป แม้ว่าบางคนโดยธรรมชาติที่จะเป็นผู้ที่มีลักษณะของนักประกอบการทางสังคมมากกว่าคนอื่น แต่ก็มียุทธศาสตร์ที่แสดงว่าลักษณะเหล่านี้สามารถที่จะอบรมเพิ่มเติมได้เช่นเดียวกัน

5. ผู้ประกอบการสังคมเป็นพวกที่เข้ากับใครไม่ได้

โดยปกติมักจะเข้าใจกันว่า ต้นแบบของผู้ประกอบการสังคมก็คือ คนที่ต่อสู้กับสิ่งต่าง ๆ ด้วยตัวเองเนื่องจากไม่สามารถทำงานกับคนอื่นได้ ความคิดนี้ก็ยังไม่ได้ได้รับการพิสูจน์ว่าเป็นจริง

ข้อเท็จจริงก็คือ ผู้ประกอบการทางธุรกิจและผู้ประกอบการทางสังคมเกิดขึ้นในรูปแบบที่หลากหลายซึ่งรวมถึงคนที่อยู่ภายในองค์กรหรือผู้ที่ทำงานเป็นทีม ส่วนคนที่ทำงานเดี่ยวเลี้ยงตัวเอง เป็นเพียงหนึ่งแบบในเค้าแบบของการประกอบการเท่านั้น (Vesper, 1980)

6. ผู้ประกอบการสังคมมักประสบความล้มเหลว

แม้ความเสี่ยงจะเป็นองค์ประกอบที่สำคัญประการหนึ่งของการประกอบการทางสังคม แต่จากการสำรวจเกี่ยวกับการดำเนินการขององค์กรไม่หวังกำไร พบว่า ในองค์กรการให้บริการเกี่ยวกับสุขภาพและการให้บริการของมนุษย์ซึ่งเป็นองค์กรที่ไม่หวังกำไรที่ดั่งขึ้นตั้งแต่ปี ค.ศ. 1992 หรือตั้งขึ้นภายหลังมีจำนวนมากกว่าร้อยละ 70 ที่ยังคงดำเนินการอยู่ในช่วงปลายปี ค.ศ. 1996

7. ผู้ประกอบการสังคมชอบความเสี่ยง

สิ่งที่ยืนยันได้ประการหนึ่งก็คือ ผู้ประกอบการสังคมมีความอดทนต่อความเสี่ยงมากกว่าผู้ที่ไม่ประกอบการหรือพวกเขาสามารถหาวิธีที่จะทำให้ความเสี่ยงบรรเทาลงได้ดีกว่าคนอื่น ซึ่งเป็นคนละเรื่องกับที่บอกว่า พวกเขาชอบความเสี่ยงตามที่บางคนพยายามจะให้เข้าใจเช่นนั้น ในข้อเท็จจริงก็คือ มีหลักฐานเพียงเล็กน้อยที่แสดงว่าคนโดยทั่ว ๆ ไปชอบเสี่ยงยกเว้นในกรณีคนชอบเล่นการพนัน

การประกอบการทางสังคมกับการพัฒนาสังคมไทย

แนวคิดการประกอบการทางสังคมกำลังได้รับความนิยมในประเทศต่างๆ โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนาที่ประสบปัญหาทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ไม่ว่าจะเป็นปัญหาในระดับบุคคล เช่น ปัญหาการแพร่ระบาดของยาเสพติด การบริหารสาธารณสุข การกระทำทารุณเด็ก ปัญหาหนี้สินในครัวเรือน หรือปัญหาในระดับสังคม เช่น ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบ การศึกษาที่ไม่มีคุณภาพ ความเป็นธรรมในสังคม การค้ามนุษย์ ความยากจน เป็นต้น

ในประเทศไทยเองก็ประสบกับปัญหาดังกล่าวเช่นเดียวกัน จึงได้มีความพยายามจากหลายฝ่ายทั้งจากภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาสังคม เพื่อช่วยกันป้องกันและแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้ลดน้อยลงหรือให้หมดไปจากสังคม อย่างไรก็ตามฝ่ายต่าง ๆ ดังกล่าวต่างก็มีจุดแข็งและจุดอ่อนในการดำเนินงาน เช่น ภาครัฐจะมีจุดแข็งในเรื่องทรัพยากรที่กระจายอยู่ทุกส่วนในภูมิภาค มีอำนาจหน้าที่ และงบประมาณที่ต่อเนื่อง แต่ขาดความคล่องตัวในการดำเนินงานเนื่องจากมีข้อจำกัดด้านกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ ในขณะที่ภาคเอกชนและภาคธุรกิจมีจุดแข็งในการ

ระดมทุน มีความคล่องตัวในการทำงานสูง แต่มีจุดอ่อนในเรื่องเป้าหมายหลัก คือ ความอยู่รอดขององค์กรและการสร้างผลกำไรให้แก่ผู้ลงทุน ซึ่งไม่ใช่พันธะหรือความรับผิดชอบต่อสังคมที่แท้จริง ส่วนภาคองค์กรพัฒนาเอกชน (NGO) มีจุดเด่นในเรื่องประสิทธิภาพในการทำงานที่ใกล้ชิดกับประชาชน มีอุดมการณ์ มีความคล่องตัวในการดำเนินงานสามารถเข้าไปช่วยเหลือผู้มีปัญหา และจัดการกับสภาพปัญหาได้จริง แต่มีข้อจำกัดในเรื่องเงินทุน เนื่องจากไม่มีแหล่งรายได้ประจำ ต้องรอเงินสนับสนุนจากแหล่งทุนต่าง ๆ และต้องทำตามวาระที่กำหนดตามความต้องการของผู้ให้ทุน ดังนั้น หากนำจุดแข็งของภาคส่วนต่าง ๆ ดังกล่าว มาผสมผสานกันก็จะช่วยให้ได้แนวทางใหม่ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจสังคมไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2550ข)

จากจุดแข็งและจุดอ่อนของภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสังคมดังกล่าว ทำให้นักวิชาการและผู้สนใจในการแก้ไขปัญหาสังคมไทยได้นำแนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคม ซึ่งเป็นภาคส่วนใหม่ในสังคมมาใช้ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมของไทย เมื่อไม่นานมานี้ นักวิชาการที่ได้เสนอแนวความคิดการประกอบการทางสังคมอย่างต่อเนื่อง เช่น เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ (2550 ข) ได้กล่าวถึงแนวความคิดเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคมว่าเป็นกิจการที่ริเริ่มโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีเป้าหมายเพื่อสังคมโดยตรง โดยที่ไม่ได้สนใจเรื่องกำไรหรือผลตอบแทนสูงสุด แต่ความสนใจของคนเหล่านี้ไปไกลเกินกว่าการแสวงหาความมั่งคั่งเพื่อตนเอง แต่เป็นการมุ่งเข้าไปมีส่วนร่วมหรือมีบทบาทในการช่วยเหลือแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจสังคมในประเด็นที่สนใจเป็นสำคัญ และปรารถนาที่จะเห็นสังคมได้รับการพัฒนาไปในทางที่ดีขึ้น ผ่านทางกิจการที่คนเหล่านี้ซึ่งมีความเป็นมืออาชีพ (ผู้ประกอบการ) เป็นผู้ดำเนินการ โดยที่กิจการที่ทำอาจจะจะเป็นกิจการที่สร้างรายได้ หรือไม่สร้างรายได้ก็ได้ จะมีกำไรหรือไม่มีกำไรก็ได้ แต่ต้องเป็นกิจการที่สามารถเลี้ยงตัวเองได้ สามารถสร้างรายได้เพียงพอที่จะสนับสนุนการดำเนินกิจการนั้นต่อไป แต่หากมีกำไรก็เป็นกำไรในระดับที่เพียงพอที่จะนำไปใช้เพื่อสร้างกิจการเพื่อสังคมใหม่ได้ หากทำเป็นธุรกิจก็ใช้ธุรกิจของตนเป็นเครื่องมือหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนความตั้งใจที่จะแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจสังคมที่ตนเองสนใจ

ตามแนวคิดดังกล่าว (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2550 ก) เห็นว่า ผู้ประกอบการทางสังคมน่าจะเป็นทางรอดหนึ่งในการแก้ไขปัญหาสังคมไทยในปัจจุบัน เนื่องจากลักษณะของผู้ประกอบการสังคมได้ประสานระหว่างความคล่องตัว ความมีประสิทธิภาพ และความสามารถในการสร้างนวัตกรรมแบบผู้ประกอบการร่วมกับความมีจิตสำนึกต่อสังคมแบบนักพัฒนาสังคมไว้ด้วยกัน ผู้ประกอบการสังคมจึงมีลักษณะพิเศษ คือ มีความตั้งใจที่จะพัฒนาสังคมให้ดีขึ้น และสามารถดำเนินเป็นได้อย่างต่อเนื่องไม่ขาดตอน นอกจากนั้นเขายังมองว่า หากประเทศไทยจะก้าว

ไปสู่การแก้ไขปัญหาสังคมที่ยั่งยืนเช่นเดียวกับประเทศอื่นทั่วโลก การแก้ปัญหาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยจะต้องเปลี่ยนทิศการดำเนินงานที่ผ่านมา มาเป็นการใช้การประกอบการทางสังคมเป็นเครื่องมือหลัก โดยเริ่มต้นจากการผลักดันของภาครัฐ ให้เกิดความเข้าใจในเรื่องนี้อย่างกว้างขวาง และส่งเสริมให้เกิดในภาคปฏิบัติ เช่น การสนับสนุนผู้ประกอบการสังคมเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมของภาคประชาชนเพิ่มมากขึ้นในสังคม (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2550 ค)

นอกจากนี้ ควรสร้างการศึกษาที่เน้นเรื่องการประกอบการทางสังคมโดยเฉพาะ เพื่อเป็นการสนับสนุนทางวิชาการแก่ผู้ที่ต้องการเข้ามาส่วนร่วมในการดำเนินงานด้านนี้ โดยสร้างหลักสูตรที่เกิดจากความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคองค์กรพัฒนาเอกชน และมหาวิทยาลัย อาจจะเป็นหลักสูตรในระดับคณะ สาขาวิชา หรือภาควิชา หรืออาจจะร่วมมือกับมหาวิทยาลัยในต่างประเทศที่มีชื่อเสียงทางด้านนี้ก็ได้ (เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์, 2550 ค)

จากความสำคัญและประโยชน์ของแนวคิดการประกอบการทางสังคมและผู้ประกอบการสังคมต่อสังคมไทยข้างต้น ทำให้นักวิชาการบางคนเสนอแนวคิดในการเพิ่มปริมาณผู้ประกอบการสังคม 3 แนวทางด้วยกัน คือ แนวทางแรก เปลี่ยนแปลงผู้ทำงานภาคสังคมที่มีใจรักผู้คนเต็มเปี่ยมมาเป็นผู้ประกอบการสังคม หรือเปลี่ยนแปลงผู้ประกอบการที่จัดการเก่งอยู่แล้วมาเป็นผู้ประกอบการสังคม หรืออาจจะพัฒนาใหม่เลยจากผู้ที่ทำงานในองค์กรใดอยู่แล้วหรือบุคคลอื่น ๆ ที่สนใจอยากช่วยเหลือสังคม แนวทางที่ 2 เป็นการเสริมหรือกระตุ้นผู้ประกอบการทางธุรกิจที่มีความสามารถด้านบริหารจัดการและสามารถเอาตัวรอดในสภาวะการแข่งขันรุนแรงในวันนี้ได้ ให้คิดถึงผู้อื่นมากขึ้น เข้าใจสภาวะความเป็นจริงมากขึ้นว่าแท้ที่จริงแล้ว องค์กรธุรกิจของแต่ละคนไม่สามารถอยู่ได้ยั่งยืนหากสังคมอยู่ไม่รอด และถ้าประชาชนทั่วไปไม่มีความเป็นอยู่ที่ดีก็มีผู้ให้บริการทางธุรกิจมากขึ้น และแนวทางที่ 3 คือ เป็นคนใหม่ที่ไม่ได้เป็นผู้ประกอบการด้านใดมาก่อน แต่มีใจอยากสร้างสังคมให้ดีขึ้นเหมือนกัน ก็สามารถเริ่มต้นได้ เช่นการไปร่วมกิจกรรมที่มีผู้ประกอบการทางสังคมเดิมสร้างไว้ ตัวอย่างได้แก่งานจิตอาสาต่าง ๆ หรือไปชักชวนผู้ประกอบการในองค์กรที่ตนสนใจสร้างสังคม เป็นต้น (มิชิตา จำปาเทศ รอดสุทธิ, 2549)

นอกจากนั้นยังมีผู้เห็นความสำคัญของแนวคิดเกี่ยวกับผู้ประกอบการสังคมว่า น่าจะเป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ในการร่วมมือกันพัฒนาสังคมโดยได้สะท้อนให้เห็นถึง ปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อมที่นับวันจะเลวร้ายลงเรื่อย ๆ โดยเฉพาะปัญหาหลักที่เกี่ยวข้องกับองค์กรพัฒนาเอกชน ซึ่งแนวคิดการประกอบการทางสังคมหรือผู้ประกอบการสังคมสามารถตอบสนองได้เป็นอย่างดี ดังนี้ (สุทธิ อาชวานันทกุล, 2550)

1. แนวคิดที่ประสบความสำเร็จในชุมชนหรือโครงการหนึ่งส่วนใหญ่ไม่สามารถนำไปปรับใช้กับชุมชนอื่น หรือขยายขนาดที่ใหญ่กว่าเดิม เช่น ชาวนาหลายคนประทับใจกับความสำเร็จของปราชญ์ชาวบ้าน บางท่านที่สามารถปลดแอกตัวเองจากวงจรอุบาทว์ของเกษตร กระแสหลักด้วยการทำเกษตรอินทรีย์ ไม่สามารถนำวิธีการของปราชญ์เหล่านั้นไปปรับใช้กับที่ดินของตัวเองได้ เนื่องจากขาดทักษะในการวิเคราะห์ สังเคราะห์ และปรับเปลี่ยนวิธีการของปราชญ์ออกมาเป็นชุดความรู้ที่สามารถนำไปใช้ในบริบทอื่น ซึ่งล้วนเป็นทักษะที่ผู้ประกอบการสังคมที่ได้รับการศึกษาในโลกธุรกิจมีความพร้อมที่จะช่วยเหลือ ด้วยการใช้เครื่องมือในการบริหารจัดการองค์การที่โลกธุรกิจคุ้นเคย และวิธีการบริหารจัดการความรู้

2. นักทำงานเพื่อสังคมส่วนใหญ่มีความคิดดี ๆ มากมายที่จะช่วยเหลือฟื้นฟูหรือพัฒนาสังคม แต่ต้องมีปัญหาเกี่ยวกับการหารายได้ให้กับโครงการตลอดเวลา ประกอบกับขาดความรู้และความเชี่ยวชาญด้านการระดมทุน บริหารทุน และจัดสรรทุน ซึ่งเป็นมิติที่ผู้ประกอบการสังคม และนักการเงินที่มีจิตสาธารณะ มีความรู้และความชำนาญมากกว่า

3. คนโดยทั่วไปมักจะนิยมบริจาคเงินให้กับมูลนิธิใหญ่ ๆ หรือมีชื่อเสียงมากกว่ามูลนิธิเล็กๆ ที่อยู่ในระดับชุมชนและทำงานได้ผลกว่า ยิ่งยื้นกว่า แต่คนไม่รู้จักระเพราะไม่มีการประชาสัมพันธ์อย่างกว้างขวาง มูลนิธิใหญ่ ๆ มีคนรู้จักมากกว่า และคนมักจะเชื่อถือโดยคิดว่ามูลนิธิไม่น่าจะนำเงินบริจาคไปใช้ผิดวัตถุประสงค์หรือมีการคอร์รัปชัน โดยขณะนี้ผู้ประกอบการสังคมมักจะเป็นผู้มีจิตสาธารณะ หากทำเป็นธุรกิจก็ใช้ธุรกิจของตนเป็นเครื่องมือในการหาแหล่งเงินทุน หรือเอากำไรส่วนเกินไปใช้เพื่อสร้างกิจการเพื่อสังคม

ข้อเท็จจริงทั้ง 3 ประเด็นดังกล่าวข้างต้นแสดงให้เห็นถึงปัญหาของการเข้าถึงข้อมูลที่ไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งอาจแก้ไขได้ด้วยการสร้างตลาดการลงทุนเพื่อสังคม โดยเป็นสะพานเชื่อมระหว่างนักลงทุนเพื่อสังคมกับผู้ประกอบการสังคม นับว่าเป็นแนวทางการพัฒนาสังคมไทยที่น่าสนใจและท้าทายเป็นอย่างยิ่ง

สรุป

การประกอบการทางสังคมเกี่ยวข้องกับปัญหาสังคมหรือความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองจากภาคเอกชนหรือรัฐบาล โดยได้รับแรงจูงใจเบื้องต้นจากผลประโยชน์ของสังคม และเมื่อเปรียบเทียบกับประกอบการทางการเศรษฐกิจ การประกอบการสังคมนับว่ายังเป็นแนวคิดที่ใหม่มากทั้ง ๆ ที่ได้นำแนวทางธุรกิจไปใช้ในการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

กระบวนการการประกอบการทางสังคมประกอบด้วย 1) การยอมรับแนวคิดที่ว่าโอกาสสามารถสร้างคุณค่าทางสังคมได้ 2) การพัฒนาแนวคิดในการกำหนดสิ่งตอบแทนทางสังคม 3) การกำหนดทรัพยากรที่ต้องการและการได้รับทรัพยากรที่จำเป็น 4) การเริ่มต้นและการเจริญเติบโตของโครงการ และ 5) การบรรลุเป้าหมาย

ทฤษฎีการประกอบการทางสังคม ประกอบด้วย 5 ทฤษฎีหลัก ได้แก่ ทฤษฎีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ทรัพยากร การทดแทน ลักษณะส่วนบุคคล และการเตรียมการ โดยทฤษฎีทั้งหมดสามารถทำงานร่วมกันเพื่อที่จะทำให้กระบวนการการประกอบการทางสังคมมีความคล่องตัว พลังส่วนแรกซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม ทรัพยากร และการทดแทน เป็นพลังภายนอก ขณะที่อีกสองส่วนหลัง คือ ลักษณะส่วนบุคคล และการเตรียมการเป็นพลังภายใน เมื่อรวมกันแล้ว ทั้ง 5 ส่วนหรือทฤษฎี สามารถผลักดันให้เกิดการเริ่มต้นกระบวนการการประกอบการทางสังคม

สำหรับผู้ประกอบการทางสังคม หมายถึง ผู้ที่มีคุณสมบัติดังต่อไปนี้ 1) รับภารกิจมาสร้างคุณค่าทางสังคมและรักษาไว้ให้ยาวนาน 2) ยอมรับและติดตามโอกาสใหม่ ๆ ที่จะสนองภารกิจนั้นอย่างไม่ย่อท้อ 3) ผูกพันกับกระบวนการเปลี่ยนแปลง การปรับตัว และการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง 4) กล้าที่จะกระทำการไม่ว่าจะมีข้อจำกัดด้านทรัพยากรที่มีอยู่ในมือหรือไม่ และ 5) แสดงความรับผิดชอบที่สูงขึ้นในเขตที่ให้บริการและผลลัพธ์ที่ตามมา

แนวคิดและหลักการเกี่ยวกับการประกอบการทางสังคม น่าจะเป็นแนวคิดที่นำไปสู่การสร้างสังคมสันติสุข เป็นหนทางบรรเทาความเลวร้ายซึ่งเป็นผลมาจากการมีสังคมที่ทันสมัย ส่งเสริมให้คนในสังคมรู้จักพึ่งพาอาศัยกัน ไม่เอาเปรียบกัน และอยู่ด้วยกันด้วยความรักและสามัคคี ซึ่งเป็นหลักการสำคัญของการพัฒนาสังคม

เอกสารอ้างอิง

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2550 ก). เปิดหลักสูตรใหม่ “ผู้ประกอบการเพื่อสังคม”. ค้นเมื่อ

22 เมษายน 2553, จาก <http://www.kriengsak.com/index.php?components>.

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2550ข, 20-26 กรกฎาคม). วิชาสร้างผู้ประกอบการเพื่อสังคม : สะท้อนมหาวิทยาลัยห่วงใยสังคม. *มติชน*, 54(43).

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์. (2550 ค, 28 สิงหาคม). การประกอบการเพื่อสังคม : กระบวนทัศน์ใหม่เพื่อรังสรรค์สังคม. *สยามรัฐรายวัน*.

มิชิตา จำปาเทศ รอดสุทธิ. (2549, 23 กุมภาพันธ์). ผู้ประกอบการทางสังคม. *ประชาชาติธุรกิจ*.

- สถณี อาชวานันทกุล. (2550). “ผู้ประกอบการเพื่อสังคม-สู่กระบวนการพัฒนาศักยภาพร่วมกัน”. ค้นเมื่อ 22 เมษายน 2553 จาก <http://www.onopen.com/2007>.
- Alvord, S. H., Brown, L. D. and Letts, C. W. (2004). Social entrepreneurship and social transformation : An exploratory study. *Journal of Applied Behavioral Science*, 40(3), 260-282.
- Ashoka : Innovators for the Public. (n.d.). ผู้ประกอบการสังคมคือ? Retrieved April 22, 2010, from http://thailand.ashoka.org/social_entrepreneur.
- Bacq, S. and Janessen, F. (2008). From social entrepreneurship as a practice to a legitimate field of research : Literature review and classification. In *European Summer University Conference on Entrepreneurship*. Norway: Bodo.
- Banks, J. (1972). *The sociology of social movements*. London : McMillan.
- Barendsen, L. and Gardner, H. (2004). Is the social entrepreneur a new type of leader?. *Leader to leader*, 34, 43-50.
- Bird, B. J. (1989). *Entrepreneurial behavior*. London: Scott, Foresman.
- Bornstein, D. (2004). *How to change the world : Social entrepreneurs and the power of new ideas*. New York: Oxford University Press.
- Boschee, J. (1998). *Merging mission and money: A board member's guide to social entrepreneurship*. Washington, D.C.: The National Center for Nonprofit Boards.
- Brooks, A. C. (2009). *Social entrepreneurship : A modern approach to social venture creation*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Brophy, D. J. and Shulman, J. M. (1992). A finance perspective on entrepreneurial research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(3), 61-71.
- Dees, J. G. (1998). Social enterprise : Private initiatives for the common good. *Harvard Business Review*, 76(Jan.-Feb.), 54-58.
- Dees, J. G. (2001). The meaning of social entrepreneurship. Retrieved May 3, 2010, from http://www.caseatduke.org/document/dees_seadef.pdf.
- Haugh, H. (2005). The role of social enterprise in regional development. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2(4), 346-357.

- Kuratko, D. F. and Hodgetts, R. M. (2001). *Entrepreneurship : A contemporary approach*. Texas: Harcourt.
- Morris, M. H. (1998). *Entrepreneurial intensity : Sustainable advantages for individuals, organizations, and societies*. Westport, CT.: Quorum Books.
- Mort, G. S., Weerawardena, J., and Carnegie, K. (2003). Social entrepreneurship: Towards conceptualization. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector marketing*, 8(1), 76-88.
- Saxenian, A. (2000). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. California: Center for Comparative Immigration Studies.
- Shaver, K. G. and Scott, L.R. (1991). Person, process, choice : The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), 23-45.
- Thompson, J., Alvy, G. and Lees, A. (2000). Social Entrepreneurship - A new look at the people and the potential. *Management Decision*, 38(5/6), 328-338.
- Van de Hen, A. H. (1993). The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 211-230.
- Vesper, K. (1980). *New venture strategies*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.