

ภาคที่ 3 แหล่งข้อมูลเพื่อการค้นคว้าต่อไป



1. เอกสารข้อมูลพื้นฐานเรื่องมิติหญิงชายและการประกอบการ : การก้าวไปข้างหน้าของผู้หญิงในวิสาหกิจ

1. วงจรชีวิตของธุรกิจจากมุมมองของผู้หญิง

1.1 คำแนะนำเบื้องต้น

ผู้หญิงสร้างธุรกิจของตนเองขึ้นด้วยเหตุผลหลายประการ ในการฝึกอบรม GET Ahead นี้ คุณจะพบกับผู้ประกอบการหญิง 2 กลุ่มหลักๆ ได้แก่

- ผู้ประกอบการหญิงซึ่งหาเลี้ยงตนเองหรือออกนอกกรอบของชนบจารีต ผู้หญิงเหล่านี้หาเลี้ยงครอบครัวของตนเองและทำการค้า เพราะเป็น “รายได้แหล่งสุดท้าย” (บางครั้งเราเรียกผู้หญิงเหล่านี้ว่า “ผู้ประกอบการเพื่อหาเลี้ยงปากท้อง”)
- ผู้ประกอบการหญิง “ยุคใหม่” ผู้หญิงเหล่านี้เลือกธุรกิจเป็นอาชีพ และตั้งใจที่จะใช้ทักษะและสมรรถนะของตนในทางเลือกนี้ (บางครั้งอาจเรียกว่า ผู้ประกอบการ “ที่มุ่งการเติบโตทางอาชีพ”)

ชีวิตของกิจการอาจเปรียบได้กับชีวิตของบุคคล แม่น้ำ หรือต้นไม้ แบบจำลองนี้เป็นที่รู้จักกันในชื่อของวงจรชีวิตของธุรกิจ (Enterprise Life Cycle – ELC) ในระหว่างการฝึกอบรมหรือทำกิจกรรมเพื่อพัฒนาธุรกิจ วงจรชีวิตของธุรกิจนี้จะช่วยให้เข้าใจในเรื่องกิจกรรมทางธุรกิจต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอน และยังเตรียมความพร้อมให้เจ้าของธุรกิจทราบถึงแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในวงจรชีวิตขั้นต่อมา เอกสารข้อมูลพื้นฐานนี้เป็นการอธิบายอย่างคร่าว ๆ ถึงขั้นตอนต่าง ๆ ในวงจรชีวิตของธุรกิจ และตรวจสอบแง่มุมเชิงมิติหญิงชายบางประการ (ที่อาจเชื่อมโยงกัน) ที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละขั้น

2. ขั้นตอนในวงจรชีวิตของธุรกิจ

2.1 ขั้นตอนการวางแผนและการเตรียมการ

โดยทั่วไปแล้ว ผู้หญิงจะประสบกับความยากลำบากมากกว่าผู้ชาย ตลอดวงจรชีวิตของธุรกิจ ช่วงเวลาที่ยากลำบากที่สุดที่ผู้ประกอบการหญิงต้องเผชิญดูเหมือนจะอยู่ในขั้นการวางแผนและเตรียมการ ขั้นตอนนี้มักถูกกำหนดด้วยลักษณะดังต่อไปนี้

- ผู้หญิงมักจะมีทางเลือกในการประกอบธุรกิจที่จำกัด เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ชายด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้
 - โดยทั่วไปแล้ว ผู้หญิงเข้าถึงโอกาสทางการศึกษา การฝึกอบรม และการพัฒนาทักษะได้น้อยกว่าผู้ชาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องทักษะที่ต้องอาศัยเทคนิค ทั้งนี้ เพราะหลายสังคมมองว่า เทคโนโลยีเป็นเรื่องที่ไม่เหมาะสำหรับผู้หญิงที่จะเรียนในช่วงปีแรก ๆ ที่พวกเธอเข้าเรียน

เอกสารข้อมูลพื้นฐานเรื่องมิติหญิงชายและการประกอบการ :
การก้าวไปข้างหน้าของผู้หญิงในวิสาหกิจ

- ความขัดแย้งเกิดขึ้นเนื่องจากบทบาทหน้าที่ซึ่งต้องการเวลาจากผู้หญิงเป็นจำนวนมาก ผู้หญิงมีหน้าที่ในการหารายได้ (ที่มักกล่าวถึงว่าเป็นบทบาททางการผลิต) และต้องทำหน้าที่ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ได้รับค่าตอบแทน พวกเธอต้องดูแลครอบครัว (ซึ่งมักเรียกว่าบทบาทในการผลิตซ้ำ) สิ่งเหล่านี้จำกัดโอกาสในการเลือกประเภทของธุรกิจและจำนวนเวลาในการทำงานในธุรกิจนั้นๆ ด้วยเหตุที่พวกเธอต้องรับผิดชอบหลายด้าน ผู้หญิงจึงมักมีความระมัดระวังมากกว่าในการคำนวณความเสี่ยงทางธุรกิจ เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการชายแล้ว เพราะพวกเธอต้องรักษาสมดุลระหว่างความเสี่ยงในธุรกิจกับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับครอบครัวของตน
 - มีภาพลักษณ์ที่ตายตัวที่ครอบงำความคิดของคนในสังคมบางอย่าง ซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางธุรกิจ “แบบผู้หญิง” ทำให้บางคนอาจแสดงความไม่เคารพ และทำให้เป็นเรื่องยากสำหรับผู้หญิงที่จะประสบความสำเร็จในงานของผู้ชายและธุรกิจของผู้ชาย
 - ในขั้นตอนของการเริ่มประกอบธุรกิจ ผู้หญิงจำนวนมากขาดความมั่นใจตนเอง ขาดทรัพยากรและเครือข่ายความสัมพันธ์ ซึ่งจะสร้างโอกาสทางธุรกิจอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ แม้ว่าพวกเธอจะรู้ว่ามีโอกาสเช่นนั้นอยู่ เช่นเดียวกับที่ผู้ชายรู้จักก็ตาม
 - บ่อยครั้ง ผู้หญิงมักมีข้อจำกัดในเรื่องการเดินทาง อันเนื่องมาจากบรรทัดฐานทางวัฒนธรรมและความปลอดภัยของตนเอง
- ผู้หญิงมักเจอกับอุปสรรคเมื่อต้องการการสนับสนุนจากครอบครัวในการเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งอาจมีเหตุผลมาจาก
 - ผู้หญิงถูกคาดหวังให้แสดงบทบาทของแม่และเมียเพียงอย่างเดียว และยังคงประพฤติตัวให้ “เหมาะสม” ในฐานะผู้หญิงไม่ว่าจะเป็นในบ้าน ครอบครัว ชุมชน และสังคม
 - แนวคิดเรื่องผู้หญิงในธุรกิจขัดแย้งกับความคิดที่ว่าผู้ชายเป็นผู้หาเลี้ยงครอบครัว ซึ่งความคิดนี้ไม่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงที่มีผู้หญิงเป็นหัวหน้าครัวเรือนจำนวนมาก และหลายคนก็สามารถหารายได้ได้มากกว่าผู้ชาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อพวกเธอประสบความสำเร็จในธุรกิจ
 - ยังขาดการยอมรับในตัวผู้หญิงที่ประกอบธุรกิจ โดยสมาชิกในครอบครัวยังมองว่าความสนใจในธุรกิจของพวกเธอเป็นเพียงงานอดิเรก
 - ความสำเร็จในธุรกิจของผู้ประกอบการหญิงอาจนำไปสู่การอิจฉาริษยาซึ่งบางครั้งก็เกิดจากคนในครอบครัวเดียวกันนั่นเอง
 - รายได้ที่ผู้ประกอบการหญิงได้มาอาจถูกนำไปใช้ผิดประเภท ความสำเร็จทางธุรกิจของผู้หญิงบางครั้งก็ทำให้ผู้ชายมีส่วนร่วมกับครัวเรือนน้อยลง ในบางกรณี ผู้ชายอาจเลิกทำงานโดยสิ้นเชิง หรืออาจยึดธุรกิจนั้นมาเป็นของตน
 - คนส่วนใหญ่มักประเมินศักยภาพและความสามารถในการประกอบธุรกิจของผู้หญิงไว้ต่ำมาก

เอกสารข้อมูลพื้นฐานเรื่องมิติหญิงชายและการประกอบการ : การก้าวไปข้างหน้าของผู้หญิงในวิสาหกิจ

- ผู้ประกอบการหญิงจำนวนมากมักต้องเผชิญกับความกลัวการล้มเหลว เมื่อไรก็ตามที่ผู้ชายล้มเหลว นั้นเป็นเพราะสภาพการณ์ทางธุรกิจ แต่เมื่อใดที่ผู้หญิงล้มเหลวกลับเป็นเพราะความเป็นผู้หญิงของพวกเธอ
- ผู้หญิงในหลาย ๆ ประเทศต้องเผชิญกับความยากลำบากในการเข้าถึงและควบคุมทรัพยากรสำหรับธุรกิจของพวกเธอ เพราะปัจจัยหลายประการ เช่น
 - อาจมีข้อห้ามทางกฎหมาย ประเพณี หรือธรรมเนียมปฏิบัติ ที่ไม่ให้ผู้หญิงเป็นเจ้าของและควบคุมสินทรัพย์ เช่น ที่ดิน และสิ่งก่อสร้าง
 - โอกาสในการทำงานของผู้หญิงในตลาดแรงงานในระบบมีอยู่อย่างจำกัด ทำให้ยังมีโอกาสในการสะสมเงินสำหรับการลงทุนทางธุรกิจน้อยลงไปด้วย และทำให้ได้สัมผัสกับเครือข่ายหรือการติดต่อในแวดวงธุรกิจน้อยลง
 - ผู้หญิงสามารถเข้าถึงแหล่งเงินหรือบริการให้คำปรึกษาทางการเงินได้อย่างจำกัด เนื่องจากข้อห้ามทางกฎหมายและประเพณีหลาย ๆ ประการ ที่สำคัญ พวกเธอไม่มีทรัพย์สินหรือหลักทรัพย์ค้ำประกันในการกู้ยืม
 - ไม่ง่ายนักที่จะเข้าถึงข้อมูลทางธุรกิจจากผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผู้รับเหมารถบรรทุก หรือผู้ให้บริการทางธุรกิจ เพราะพวกเขา ซึ่งมักจะเป็นผู้ชายเสียส่วนใหญ่ ไม่เคยมองว่าผู้หญิงเป็นผู้ประกอบการหรือเป็นผู้ที่มีอำนาจในการตัดสินใจ
 - ผู้หญิงยังต้องมึบบทบาทในการจัดสรรค่าใช้จ่ายประจำวันและดูแลความต้องการพื้นฐานให้แก่สมาชิกในครอบครัว ทรัพยากรในทางธุรกิจจึงอาจถูกใช้ไปเพื่อความอยู่รอดของครอบครัว บางครั้งก็มากเสียจนกระทั่งธุรกิจไม่สามารถดำเนินต่อไปได้
- ผู้หญิงต้องเผชิญกับอุปสรรคในการเข้าร่วมในเครือข่ายทางธุรกิจ ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้
 - พวกเธออาจมีประสบการณ์ในธุรกิจบางประเภทหรือบางสาขาอยู่น้อย จึงมักประสบกับความยากลำบากในการเข้าถึงเครือข่ายของผู้จัดส่งวัตถุดิบ คู่แข่งทางธุรกิจ ลูกค้า และภาคีอุตสาหกรรมทางธุรกิจ ตลอดจนสมาคมอื่น ๆ ที่มีอยู่เดิม
 - ผู้หญิงมักถูกกีดกันออกจากเครือข่าย ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ที่มีผู้ชายครอบงำอยู่ (เช่น หอการค้า สถานฝึกกีฬา และร้านอาหารโอเอเกะต่าง ๆ)

2.2 ช่วงเปิดตัวหรือเริ่มต้นกิจการ

- ผู้ประกอบการหญิงต้องมีข้อมูลจำนวนมากและต้องตัดสินใจในหลาย ๆ เรื่อง เมื่อเริ่มต้นกิจการ
 - จะเปิดกิจการที่ไหน ในตลาด แหล่งอุตสาหกรรม หรือที่บ้าน ผู้หญิงจำนวนมากประกอบธุรกิจที่บ้าน หรือใกล้ ๆ บ้าน เพื่อที่จะสามารถดูแลบ้านและครอบครัวไปพร้อม ๆ กับการหารายได้

- จะระดมทรัพยากร รวมทั้งเงินทุน สำหรับธุรกิจอย่างไร ผู้ประกอบการหญิงต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับบริการของสถาบันการเงินที่เป็นทางการและบริการของสถาบันที่ไม่อยู่ในรูปของธนาคาร เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์หรือแหล่งเงินกู้สำหรับรายย่อย และยังคงต้องรู้เกี่ยวกับข้อกำหนดในการกู้ยืมอีกด้วย
- จะจดทะเบียนธุรกิจการค้าอย่างเป็นทางการได้อย่างไร และการจดทะเบียนมีผลดีอะไรบ้าง ผู้หญิงต้องรู้เกี่ยวกับกฎหมายและระเบียบในปัจจุบันที่มีผลต่อการค้าของตน เช่น ข้อกำหนดขององค์การอนามัยเกี่ยวกับการผลิตอาหาร นอกจากนี้ ยังต้องรู้เกี่ยวกับการจดทะเบียนธุรกิจ ชื่อที่ใช้ และการเป็นเจ้าของธุรกิจ ทั้งยังต้องมีความรู้ในเรื่องสิทธิที่จะปกป้องตนเองและธุรกิจจากการเลือกปฏิบัติหรือการปฏิบัติที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย
- จะหาข้อมูลที่เป็นเกี่ยวกับตลาดได้จากที่ไหน ผู้หญิงต้องรู้ว่าผู้จัดส่งวัตถุดิบมีใครบ้าง (ชื่อ เงื่อนไขทางธุรกิจ กระบวนการส่งสินค้า) พวกเขาจะต้องรู้ด้วยว่าจะประมาณการความต้องการของตลาดอย่างไร (จำนวนลูกค้า) ซึ่งการหาข้อมูลนี้ต้องอาศัยความมั่นใจในตัวเองสูง ทักษะการสื่อสาร และความเพียรพยายาม ในการติดต่อสัมพันธ์กับผู้จัดส่งวัตถุดิบ ลูกค้า ผู้จัดการธนาคาร และเจ้าหน้าที่ในท้องถิ่น
- ผู้ประกอบการหญิงต้องวางแผนเป็นอย่างดีเพื่อที่จะสามารถออกนอกบ้านและละทิ้งงานบ้านได้เมื่อต้องดูแลกิจการ ซึ่งรวมถึง
 - วางแผนเกี่ยวกับการดูแลเด็ก (เช่น ขอให้สมาชิกในครอบครัวช่วยหรือใช้บริการรับเลี้ยงเด็กของรัฐบาลหรือเอกชน)
 - พิจารณาเรื่องส่วนตัวหรือเรื่องครอบครัวหลัก ๆ ที่อาจเป็นอุปสรรคต่อการจดจ่อกับธุรกิจ (เช่น สามเษก การเจ็บป่วยอย่างร้ายแรง เช่น เอชไอวี/เอดส์ พ่อแม่ที่สูงอายุ และลูกเล็ก ๆ) ผู้ประกอบการหญิงหน้าใหม่หลายคนจะเริ่มธุรกิจของตนอย่างค่อยเป็นค่อยไปเพื่อให้เกิดความสมดุล ซึ่งหมายถึงการจัดการทั้งเรื่องในครอบครัวและกิจการของตน และแยกเงินของครอบครัวออกจากเงินที่ใช้ในธุรกิจ

2.3 ชั้นของการเจริญเติบโตหรือการขยายกิจการ

โอกาสในการขยายกิจการนั้น เป็นทางเลือกที่เปิดให้กับผู้ประกอบการหญิงจำนวนมาก แต่มีผู้ประกอบการหญิงบางราย (เชื่อกันว่ามีจำนวนมากกว่าผู้ชาย) ที่พอใจกับกิจการในระดับปัจจุบัน และไม่มีแรงบันดาลใจที่จะพัฒนาต่อ พวกเขาได้ในเรื่องที่ต้องการแล้วและมองว่านั่นคือความสำเร็จ ไม่ควรนำแนวคิดเรื่องการมุ่งการเจริญเติบโตนี้มาใช้กับผู้ประกอบการหญิงที่ประสบความสำเร็จ เหล่านี้ และไม่ควรทำให้ความสำเร็จของพวกเขาต้องยลง โดยการนำไปเปรียบเทียบกับผู้ที่ต้องการจะขยายกิจการ

เมื่อธุรกิจเริ่มต้นเดินหน้าไปและมีเค้าของความสำเร็จ ก็น่าจะจัดการได้ง่ายยิ่งขึ้น อาจเป็นเพราะว่าทัศนคติของครอบครัวและคนในชุมชนเริ่มจะสนับสนุนมากขึ้น อุปสรรคที่ผู้ประกอบการหญิงต้องเจอก็จะน้อยลง เมื่อเริ่มมีชื่อเสียงและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า เพื่อนฝูงในแวดวงธุรกิจเดียวกัน (ผู้จัดส่งวัตถุดิบและคู่แข่งทางธุรกิจ) ตลอดจนครอบครัวของเธอ และคนในชุมชนเดียวกัน แต่ในขณะที่เดียวกับที่กิจการเริ่มขยายตัว ก็เป็นไปได้ที่จะมีการอิจฉาริษยาและการคุกคามจากนักธุรกิจหรือเจ้าหน้าที่ (ซึ่งมักเป็นผู้ชาย) นอกจากนี้ ด้วยชื่อเสียงและความมั่งคั่งที่ (คาดกันว่าจะ) เพิ่มพูนขึ้นของผู้ประกอบการหญิง

ที่กำลังประสบความสำเร็จ อาจทำให้ผู้ชายในครอบครัวต้องการเข้ามาบริหารงานแทน หรือกระทั่งแย่งชิงธุรกิจไปจากเธอ โดยการพยายามเข้ามาควบคุม ไม่ช่วยจนเจือครอบครัว หรือเลิกทำงานอย่างสิ้นเชิง ซึ่งจะเป็นภาวะและมีผลต่อความสามารถในการหารายได้ของผู้ประกอบการหญิง

เมื่อกิจการขยายใหญ่ขึ้น ผู้ประกอบการหญิงจะพบว่าเป็นไปได้ที่จะประกอบธุรกิจที่บ้านอีกต่อไป เธออาจต้องเช่าพื้นที่ในแหล่งธุรกิจ และอาจเป็นครั้งแรกในชีวิตที่เธอจะต้องจ้างและบริหารพนักงานมากขึ้น เธอจะเผชิญกับสิ่งที่ท้าทายใหม่ๆ ในการจ้างและบริหารพนักงานเหล่านี้ รวมทั้งการจ่ายเงินเดือนหรือค่าจ้างแก่พนักงานให้ตรงเวลาด้วย

ผู้หญิงจำนวนมากลังเลที่จะขยายธุรกิจ หากขัดแย้งกับบทบาทความเป็นแม่และเมียของเธอ มักเชื่อกันว่าผู้หญิงชอบเสี่ยงน้อยกว่าผู้ชาย จากการที่พวกเขาต้องรักษาสมดุลระหว่างความเสี่ยงในธุรกิจกับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับครอบครัวของตนด้วยการคงกิจการไว้ให้มีขนาดเล็กถูกมองในแง่ลบ โดยเรียกกันว่า วิชาชีพที่มี “การเจริญเติบโตต่ำ” หรือ “ไม่มีการเจริญเติบโต” หน่วยงานที่ให้บริการด้านการเงินหรือการให้คำปรึกษามักประเมินกิจการเหล่านี้อย่างมีอคติ เช่น “ไม่มีประโยชน์ที่จะสนับสนุนธุรกิจนี้ เพราะเป็นธุรกิจแบบยังชีพเท่านั้น” แต่ผู้หญิงเองก็มีสติและเหตุผลในการวางแผนธุรกิจในขนาดที่พอเหมาะสามารถบริหารจัดการได้ และมีความเสี่ยงน้อยที่สุด โดยที่ไม่นำทรัพยากรของครอบครัวที่สะสมไว้มาใช้มากเกินไป แม้ว่าพวกเขาจะอยู่ในภาวะที่สามารถขยายกิจการได้ แต่ผู้ประกอบการหญิงจำนวนมากจะทำเช่นนั้นก็ต่อเมื่อสามารถรักษาสมดุลระหว่างธุรกิจและแง่มุมอื่นในชีวิตได้แล้วเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม มีหลักฐานเพิ่มมากขึ้นที่บ่งบอกว่ากิจการของผู้หญิงเติบโตในอัตราที่สูงกว่ากิจการที่บริหารโดยผู้ชาย ทั้งในแง่ของยอดขาย กำไร และการจ้างงาน หลักฐานเหล่านี้มาจากประเทศ เช่น แคนาดา ประเทศในยุโรป และสหรัฐอเมริกา ที่สนามแข่งขันของผู้ประกอบการหญิงมักมีความเป็นธรรมมากกว่าประเทศอื่น แม้ว่าจะยังคงมีอคติในการดำเนินธุรกิจอยู่บ้าง ซึ่งอาจเนื่องมาจากปรากฏการณ์ “เพดานแก้ว”¹ หรืออคติทางเพศต่อผู้หญิงที่อยู่ในตำแหน่งผู้จัดการและหัวหน้า

ในช่วงของการเติบโตหรือการขยายกิจการ ผู้ประกอบการหญิงมักจะได้สัมผัสกับประสบการณ์ทั้งด้านบวกและลบดังตัวอย่างต่อไปนี้

- ผู้คนจะสนับสนุนก็ต่อเมื่อผู้ประกอบการหญิงประสบความสำเร็จ
- นักธุรกิจบางคนอาจพร้อมที่จะยอมรับพวกเขาอย่างเท่าเทียม และให้ความเคารพมากขึ้น
- เครือข่ายหรือสมาคมที่สนับสนุนผู้ประกอบการหญิงมีบทบาทสำคัญในการช่วยผู้หญิงเหล่านี้เมื่อเธอต้องเจอกับประสบการณ์ที่เลวร้าย
- มีโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนด้านการเงินเพิ่มขึ้น
- ความยากลำบากในการหาแหล่งสนับสนุนด้านการเงินอาจยังคงมีอยู่ เพราะทัศนคติด้านลบที่มีต่อผู้หญิงที่ประกอบธุรกิจยังไม่หมดไปเสียทีเดียว

¹ Wirth, Linda. Breaking through the glass ceiling. Women in management. ILO 2001

- เมื่อผู้หญิงต้องวิ่งไปมาและสลับระหว่างบทบาทของผู้ประกอบการและแม่ สามีสและลูก ๆ อาจพบว่าตนเองไม่ได้รับการเอาใจใส่ วิธีชีวิตที่ยุ่งเหยิงนี้อาจส่งผลต่อสุขภาพกายและสุขภาพจิต หรือก่อให้เกิดความเครียดได้
- สามีอาจไม่ให้การสนับสนุนหรือถึงกับคัดค้าน เมื่อเห็นว่าความสำเร็จของภรรยากำลังคุกคามสถานภาพของตนในฐานะหัวหน้าครอบครัว ผู้ชายในครอบครัวอาจแสดงอาการอิจฉาริษยา
- ผู้ชายบางคนที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกันอาจอิจฉาความสำเร็จของผู้ประกอบการหญิง และอาจกันเธอออกไปจากแวดวงธุรกิจหรือสังคมของพวกเขา ที่มักควบคุมโดยผู้ชาย
- บางคนอาจปล่อยข่าวลือว่า ผู้ประกอบการหญิงประสบความสำเร็จมาได้ โดยการเอาเรื่อร่างเข้าแลกมา หรือเธออาจได้รับการปฏิบัติราวกับเป็น ผู้หญิง “ไร้เสน่ห์” แข็งกระด้าง และเป็นโรคจิต เพราะจริงจังกับทุกเรื่อง

2.4 ชั้นของการเติบโตใหญ่

ในชั้นตอนนี้ ผู้ประกอบการหญิงจะประสบความสำเร็จอย่างสูง เธอจะก่อตั้งธุรกิจและเห็นมันเจริญงอกงามขึ้นในช่วงเวลาหนึ่ง เธอจะได้รับการยอมรับจากแวดวงธุรกิจ รวมทั้งผู้จัดส่งวัตถุดิบ ลูกค้า คู่แข่งทางธุรกิจ และธุรกิจประเภทอื่น ๆ เธออาจเข้าร่วมสมาคมธุรกิจ เช่น องค์กรนายจ้างหรือสมาคมผู้ประกอบการหญิง

ในชั้นตอนนี้ ผู้ประกอบการหญิงบางคนอาจจะคืออีวันที่จะสนับสนุนผู้หญิงคนอื่น ๆ ให้ประกอบธุรกิจ โดยการชักชวนมาร่วมสมาคมผู้ประกอบการหญิง หรือโดยการให้คำปรึกษา และเป็นแบบอย่างที่ดีแก่ผู้หญิงคนอื่น ๆ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการหญิงยังต้องประเมินผลการดำเนินธุรกิจและบันทึกความก้าวหน้าและการเติบโตของธุรกิจอยู่เสมอ เพื่อที่จะตัดสินใจว่าต้องการให้อนาคตเป็นอย่างไร ต้องการให้ธุรกิจคงเดิมหรือขยายใหญ่ขึ้น หรือต้องการเปลี่ยนไปสู่ธุรกิจประเภทอื่น ๆ พวกเขาจะต้องทบทวนบทบาทของตนเองทั้งในบ้านและนอกบ้าน รวมทั้งการรักษาสมดุลระหว่างบทบาทผู้หารายได้กับบทบาทแม่และแม่ และยังคงคิดถึงกลยุทธ์ในการส่งต่อธุรกิจ โดยการให้ลูกสาว ลูกชาย และสมาชิกคนอื่น ๆ ในครอบครัว เข้ามาร่วมรับรู้ โดยหวังว่าพวกเขาจะสนใจเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้สักวันในอนาคต

2.5 ช่วงการเสื่อมหรือ “การพิน” ของธุรกิจ

เมื่อธุรกิจเริ่มเสื่อมลง ผู้ประกอบการหญิงควรตระหนักว่ายังมีทางเลือกอีกมากมาย มากกว่าที่จะหยุดนิ่งอยู่กับธุรกิจนี้ วิทยาการและที่ปรึกษาด้านธุรกิจที่ให้บริการส่งเสริมธุรกิจ (Business Development Service – BDS)² ควรให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการหญิงที่ล้มเหลวในธุรกิจ แม้ว่าจะเป็นช่วงที่โหดเหี้ยมที่แล้วก็ตาม เพื่อให้พวกเขายังคงมีความมั่นใจในตัวเอง การเลิกธุรกิจสามารถเกิดขึ้นได้กับทุกคน! ความช่วยเหลือที่ต้องการนั้นคือคำแนะนำเกี่ยวกับทางเลือกอื่น ๆ ในการสร้างรายได้ เช่น การสมัครเป็นพนักงานกินเงินเดือน หรือการมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่

² สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ BDS ดูที่ <http://www.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>

ผู้ประกอบการหญิงที่ล้มเหลวมักได้รับการปฏิบัติหรือปฏิบัติที่ต่างจากนักธุรกิจชายที่ล้มเหลว เมื่อผู้หญิงล้มเหลวทางธุรกิจ ผู้คนมักคิดว่าเหมารวมเอาว่าผู้หญิงไม่มีความสามารถทางธุรกิจ เป็นปฏิบัติแบบ “ฉันว่าแล้วไง” แม้ว่านักธุรกิจหญิงจะเป็นแบบอย่างที่ได้รับคามนับถือ เมื่อประสบความสำเร็จ (มักมีคำกล่าว เช่น “เป็นนักธุรกิจหญิงที่เก่ง และขณะเดียวกันก็เป็นภรรยาและแม่ที่อุทิศตน”) แต่เธอก็สามารถกลายเป็นแบบอย่างที่ไม่เหมือนกัน หากล้มเหลว คนไม่ได้มองนักธุรกิจหญิงในแง่ความสำเร็จเพียงอย่างเดียว แต่เรื่องความเป็นเพศเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างมากในสายตาของหลายๆ คน และเธอก็กลายเป็นตัวแทนของเพศหญิงทั้งหมด ในทางตรงข้าม เมื่อผู้ชายล้มเหลวทางธุรกิจ ข้อแก้ตัวต่างๆ ที่ชอบธรรมจะเป็นที่ยอมรับโดยทันที เช่น อ้างว่า “สภาพเศรษฐกิจตกต่ำ” จึงนำไปสู่การปิดกิจการ

3. ข้อปฏิบัติที่ดีที่สุดสำหรับการพัฒนาความสามารถในการประกอบการของผู้หญิง

3.1 แบบอย่าง (role model) การให้คำปรึกษา และการเป็นที่เลี้ยง

- แบบอย่าง : นักธุรกิจหญิงที่ประสบความสำเร็จไม่เพียงแต่จะเป็นตัวอย่างให้แก่ผู้หญิงที่ต้องการประกอบการเท่านั้น ยังสามารถผลักดันให้ผู้คนที่ให้การสนับสนุนได้ด้วย เช่น นักธุรกิจหญิงที่มีบุตรซึ่งได้รับการศึกษาเป็นอย่างดีและมีอาชีพการงานที่ดีสามารถแสดงให้เห็นให้ผู้หญิงและผู้ชายที่ทำงานในลักษณะเดียวกันเห็นได้ว่า การทำธุรกิจไม่ได้หมายความว่าต้องทอดทิ้งลูก ในประเทศศรีลังกา สำนักงานแรงงานระหว่างประเทศได้สนับสนุนโครงการจัดทำวิทัศน์เกี่ยวกับผู้ประกอบการหญิงที่เป็นแบบอย่างเรื่อง “ถ้าเธอทำได้ ฉันก็ทำได้” เพื่อใช้เป็นเครื่องมือประกอบการอบรม แบบอย่างเป็นสิ่งสำคัญ เพราะจะทำให้ผู้หญิงสามารถหลุดพ้นจากภาพเหมารวมในเรื่องบทบาททางเพศ เช่น การอยู่กับเหย้าเฝ้ากับเรือน หรือการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ถือกันว่าเป็นงานของผู้หญิงเท่านั้น เช่น การทำอาหาร การตัดเย็บเสื้อผ้า
- การให้คำปรึกษาและการเป็นที่เลี้ยง : ผู้หญิงที่ต้องการจะเริ่มต้นธุรกิจสามารถขอคำปรึกษาได้จากผู้ประกอบการหญิงที่ประกอบกิจการมาระยะหนึ่งแล้ว หรือผู้จัดการหญิงอาวุโสมาให้คำปรึกษาแก่รุ่นน้อง การให้คำปรึกษาและการเป็นที่เลี้ยง จะเปิดโอกาสให้ผู้หญิงที่ยังต้องประสบภาระหรือยังไม่มีคามมั่นคงได้พูดคุยอย่างเป็นระบบกับผู้หญิงที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจและสามารถเติมเต็มความต้องการของตนเองได้ครบแล้ว (มักเป็นผู้ที่เกษียณแล้ว) เพื่อช่วยแก้ปัญหาหรือจัดการกับจินตนาการของนักธุรกิจหญิงหน้าใหม่ เช่น ในประเทศอินเดียมีบริการเช่นนี้ โดยสมาคมผู้ประกอบการหญิงแห่งรัฐคาร์นาทากา (Association of Women Entrepreneurs of Karnataka – AWAKE) หรือในประเทศจอร์แดนก็มี การให้บริการโดยสมาคมนักธุรกิจและวิชาชีพหญิง (Business and Professional Women Association – BPWA)

3.2 การสร้างความมั่นใจในตนเองให้แก่ผู้ประกอบการหญิง

อุปสรรคภายในตัวผู้ประกอบการหญิงเองบางครั้งมีความสำคัญพอ ๆ กับอุปสรรคภายนอกที่เกิดจากครอบครัว ชุมชน และสังคม บางครั้ง ผู้หญิงก็ไม่มั่นใจในความสามารถในทางธุรกิจของตน ขาดความมั่นใจในการแสดงออกและการลุกขึ้นมาก่อตั้งกิจการของตัวเอง แม้ว่าจะมีความต้องการที่จะทำก็ตาม บ่อยครั้ง การเข้าถึงการศึกษา ทักษะ และประสบการณ์การทำงานที่มีอยู่อย่างจำกัดก็ส่งผลในทางลบต่อความมั่นใจของพวกเธอ ถ้าผู้หญิงขาดทักษะที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ ควรมีการช่วยเหลือโดยการจัดให้มีการอบรมทักษะและให้ความรู้ทางธุรกิจเพื่อเสริมสร้างความมั่นใจ

ในการสร้างความมั่นใจ ผู้หญิงที่ต้องการจะประกอบธุรกิจต้องค้นหาว่าตนเองยังขาดอะไรและคิดว่าจะเพิ่มเติมสิ่งนั้นได้อย่างไร ซึ่งสามารถทำได้แบบค่อยเป็นค่อยไป เป็นขั้นเป็นตอน โดยค้นหาว่าในแต่ละขั้นตอนของการก่อตั้งกิจการนั้นจำเป็นต้องอาศัยอะไรบ้าง และพยายามเตรียมการให้พร้อมก่อนจะก้าวสู่ขั้นต่อไป

หากมองในระยะยาว จะพบว่าเด็กหญิงมักเติบโตมาพร้อมกับการเรียนรู้เกี่ยวกับภาพเหมารวมในเรื่องบทบาททางเพศจากหลักสูตรการศึกษาและตำราเรียน รวมทั้งจาก “การเลือก” สาขาวิชาที่เรียน การลงทุนด้านการศึกษาของเด็กหญิงถือเป็นการเปิดทางเลือกด้านอาชีพแก่ผู้หญิงให้กว้างขึ้น

การให้เด็กหญิงได้สัมผัสกับผู้ประกอบการหญิงที่เป็นแบบอย่างจำนวนมากจะช่วยสร้างภาพลักษณ์เชิงบวกซึ่งเป็นที่ยอมรับของผู้ประกอบการหญิงให้แก่เด็กหญิง สิ่งนี้อาจกระตุ้นให้เด็กหญิงพยายามเรียนให้สูงขึ้นหรือเข้ารับการอบรมทักษะที่หลากหลายมากขึ้น ไม่ว่าผู้หญิงจะตัดสินใจเกี่ยวกับอาชีพในอนาคตของพวกเธออย่างไร ควรอธิบายให้พวกเธอรู้ว่าการทำธุรกิจของตนเองนั้นเป็นสิ่งที่น่าสนใจ มีความเป็นไปได้ และเป็นทางเลือกในอาชีพที่สามารถทำได้ ซึ่งจะทำให้พวกเธอตระหนักว่าการเป็นผู้ประกอบการนั้นมีพลวัตและสามารถเติมเต็มชีวิตได้

ขณะนี้ มีโครงการส่งเสริมความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการให้แก่เด็กหญิงในบางประเทศ โดยพุ่งเป้าไปที่พ่อแม่ รวมทั้งตัวเด็กหญิงและหญิงวัยรุ่นเอง ในประเทศสหรัฐอเมริกา มีโครงการ “รายได้ที่มาจากน้ำพักน้ำแรง” ที่ส่งเสริมให้วัยรุ่นหญิงสนใจในธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันเป็นที่รู้จักกันในนาม บริษัท อินดิเพนเดนทมีนส์ (Independent Means Inc.) (“เด็กหญิง เงิน อำนาจ...”) โครงการนี้ได้จัดค่ายฤดูร้อนสำหรับการเป็นผู้ประกอบการให้แก่วัยรุ่นหญิง โดยมีการส่งเสริมให้วัยรุ่นหญิงมีปฏิสัมพันธ์อย่างกว้างขวางกับนักธุรกิจหญิงและบุคคลที่เป็นแบบอย่าง (Kantor, 2001³)

3.3 การทบทวนเกี่ยวกับการแบ่งงานกันทำและความสัมพันธ์เชิงอำนาจในครัวเรือน

ไม่มีใครตั้งคำถามกับงานบ้านที่ผู้หญิงทำ และงานนั้นก็ไม่ได้รับการยอมรับว่ามีคุณค่าทางเศรษฐกิจในระบบเศรษฐกิจโดยรวมด้วย ดังนั้น งานที่ผู้หญิงต้องทำหลายๆ อย่างจึงไม่ได้ถูกมองว่าเป็นภาระที่เพิ่มขึ้น เมื่อเธอเริ่มประกอบธุรกิจ นอกจากนี้หลายสังคมมักถือว่าผู้ชายเป็นหัวหน้าครอบครัวและเป็นผู้หาเลี้ยงครอบครัว แม้ว่าเขาจะตงงานก็ตาม หากภรรยาของเขามีรายได้สูงกว่าหรือประสบความสำเร็จมากกว่า เขาก็อาจปฏิเสธเธอ เพราะเธออ่อนท้อลายอำนาจของเขา

การสนับสนุนผู้ประกอบการหญิงหรือผู้หญิงที่ต้องการเปิดกิจการจะต้องพิจารณาโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างเพศหญิงและชาย ตลอดจนบรรทัดฐานทางจารีตและวัฒนธรรมดั้งเดิม ไปพร้อมๆ กับการค้นหาอุปสรรคและพัฒนาสภาพการทำงานและความเป็นอยู่ของผู้หญิงให้ดีขึ้น เช่น ในการให้สินเชื่อรายย่อยแก่ผู้ประกอบการหญิง อาจให้สามีหรือคู่ครองเข้ามาร่วมรับรู้ว่าเป็นกันนี้มีความสำคัญต่อครอบครัวอย่างไร (ประเทศแทนซาเนีย)

³ Kantor, Paula, 2001 : Promoting Women's Entrepreneurship Development based on Good Practice Programmes : Some Experiences from the North to the South, SEED Working Paper No.9

โครงการพัฒนาบางโครงการล้มเหลว เพราะไม่ได้พิจารณาเรื่องบทบาทความสัมพันธ์ระหว่างเพศนี้อย่างจริงจัง โครงการหนึ่งในประเทศอินโดนีเซีย มีการสนับสนุนผู้หญิงกลุ่มหนึ่งให้ก่อตั้งสหกรณ์และสร้างที่ทำการขึ้น แต่ผู้ชายกลับไม่พอใจทำงานของสหกรณ์แห่งนี้ถึงเวลาผู้หญิงไปมาก จึงเผาอาคารนั้นเสีย อีกโครงการหนึ่งในประเทศอินเดีย ผู้หญิงในท้องถิ่นได้เปิดกิจการของตนขึ้นโดยใช้บ้านเป็นแหล่งผลิต โดยไม่ได้คิดถึงบทบาทหน้าที่แม่และเมียและงานบ้านที่ท่วมทับ และไม่ได้เปลี่ยนแปลงหรือถ่ายโอนความรับผิดชอบเหล่านี้ให้แก่ผู้ชายในหมู่บ้าน กิจการของผู้หญิงเหล่านี้จึงไม่ประสบความสำเร็จ เพราะพวกเธอต้องเผชิญกับปัญหางานล้นมือ

สามีมักคิดว่าความรับผิดชอบต่อความเป็นอยู่ที่ดีของครอบครัวเป็นหน้าที่ของภรรยามากกว่าของตน และมักจะพึ่งพาผู้หญิงในเรื่องเหล่านี้ บางครั้งเมื่อพวกเขาไม่พอใจก็จะไม่นำรายได้มาจุนเจือครอบครัว โดยเฉพาะเมื่อภรรยาสามารถหารายได้ได้เองในบางกรณี สามีก็พยายามจะเข้าไปบริหารกิจการของภรรยาเมื่อกิจการขยายตัวขึ้น แม้ว่าพวกเขาจะไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจเลยก็ตาม สิ่งที่ดีควรจะเป็นก็คือสามีหรือผู้ชายในครอบครัวสามารถมีส่วนร่วมรับผิดชอบในงานบ้านได้เช่นกันเมื่อผู้หญิงต้องทำงานเพื่อหารายได้ ดังนั้น จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง หากจะนำผู้ชายในชุมชนมาร่วมในการอบรมที่จัดให้ผู้หญิงด้วย เพื่อให้เกิดความตระหนักว่าความสำเร็จในทางธุรกิจของผู้หญิงจะช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของครอบครัวและชุมชน

ในหลาย ๆ กรณี ผู้ประกอบการหญิงอาจให้สมาชิกในครอบครัวหรือญาติ โดยเฉพาะผู้หญิง เช่น แม่ พี่สาว น้องสาว หรือลูกสาวคนโต ช่วยดูแลลูก ในประเทศฟิลิปปินส์ โครงสร้างครัวเรือนแบบขยายและค่านิยมที่ผู้หญิงมักมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางเศรษฐกิจทำให้ผู้ประกอบการหญิงสามารถขอความช่วยเหลือจากสมาชิกในครอบครัวได้ไม่ยากนัก แม้ว่าความช่วยเหลือจากครอบครัวจะเป็นสิ่งที่ดี แต่อาจทำให้เด็ก ๆ ต้องลาออกจากโรงเรียนเพื่อมารับภาระนี้ โดยเฉพาะเด็กผู้หญิง (DFID, 2000) ในบางประเทศ สามารถจ้างคนทำงานรับใช้ตามบ้านได้ในราคาไม่แพง ทำให้ผู้ประกอบการหญิงสามารถทำธุรกิจต่อไปได้

ผู้หญิงจำนวนมากเลือกที่จะเปิดกิจการที่บ้านมากกว่าที่จะออกไปทำงานทำนอกร้าน เพราะสามารถรักษาสัมดุลระหว่างงานทางเศรษฐกิจกับบทบาทแม่และเมียได้ (Mayoux, 2001⁴) อย่างไรก็ตาม การเปิดกิจการที่บ้านก็ก่อปัญหาได้เช่นกัน เช่น ต้องทำงานเป็นเวลานานโดยไม่ได้หยุดพัก และอาจถูกขัดจังหวะการทำงานอยู่บ่อยๆ ในบางครั้ง การแยกสถานที่ทำงานกับบ้านออกจากกันก็ช่วยให้สุขภาพกายและสุขภาพจิตดีขึ้น

มีกลไกหลายประการที่ได้รับการทดสอบแล้วว่าได้ผลและน่าจะนำมาใช้ในการช่วยเหลือผู้หญิงในการก่อตั้งและบริหารกิจการ เช่น การจัดสถานรับเลี้ยงเด็ก การมีหน่วยชำนาญการพิเศษที่ช่วยจัดสรรสิ่งจำเป็นให้กับผู้ประกอบการหญิงหน้าใหม่ การสร้างศูนย์กลางธุรกิจสำหรับผู้หญิง และการส่งเสริมกลุ่ม สมาคม หรือสหกรณ์ ของผู้ประกอบการหญิง สิ่งเหล่านี้สามารถช่วยผู้หญิงในธุรกิจได้ หากเป็นไปได้ โครงการเหล่านี้ควรแสวงหาความร่วมมือและการสนับสนุนจากสามีหรือสมาชิกในครอบครัวด้วย

⁴ Mayoux, Linda, 2001. Jobs, Gender and Small Enterprises : Getting the Policy Environment Right, SEED Working Paper No.15

3.4 การปลดปล่อยพันธนาการจากบทบาทดั้งเดิมของผู้หญิง

การไปตลาดอาจเป็นประสบการณ์ที่แปลกใหม่สำหรับผู้หญิง และสามารถสร้างความมั่นใจให้แก่พวกเธอได้ หากพวกเธอมีข้อจำกัดในการเดินทางโดยอิสระ เพราะเหตุผลทางวัฒนธรรมหรือความปลอดภัย การออกนอกบ้านเพื่อทำการค้าหรือธุรกิจก็เป็นสิ่งที่ท้าทายประการสำคัญ ในกรณีของโครงการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดเล็กในการกรอไหมในประเทศอินเดีย เมื่อภรรยาจะไปตลาด สามีจะไปรับหรือส่งภรรยาที่สถานีรถ (DFID, 2000) สิ่งนี้เป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วง เพราะวัฒนธรรมในท้องถิ่นห้ามไม่ให้ผู้หญิงติดต่อกับสังคมภายนอก อย่างไรก็ตาม สามีเริ่มรู้สึกเบื่อกว่าที่จะไปรับส่งภรรยา เพราะต้องเดินเป็นเวลา 2 ชั่วโมงในดอกลางคืน ในที่สุด ผู้ชายจึงรับอาสาไปตลาดแทน

มีตัวอย่างการให้ความช่วยเหลือแก่นักธุรกิจหญิงในภาคธุรกิจที่ไม่ใช่ธุรกิจพื้นๆ โดยทั่วไป โดย CRASFORM (ประเทศอิตาลี) ได้ส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการแก่ผู้หญิงในแวดวงสถาปนิกและการก่อสร้าง ซึ่งธุรกิจสาขาเหล่านี้เป็นของผู้ชายมาโดยตลอด โครงการนี้ได้ช่วยเหลือสถาปนิกและวิศวกรหญิงที่ประสบปัญหาในการหางานทำ โดยสนับสนุนให้ทำงานปรับปรุงอาคารให้เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (Kantor, 2001) นอกจากนี้ โครงการนี้ยังตระหนักว่า โอกาสทางธุรกิจของผู้หญิงอยู่ในธุรกิจที่เพิ่งเกิดขึ้นใหม่ เช่น ธุรกิจเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เพราะเป็นสาขาที่ยังไม่มีรูปแบบการจ้างงานที่แบ่งแยกหญิงชายอย่างชัดเจน และให้โอกาสที่เท่าเทียมกันระหว่างผู้หญิงและผู้ชายอย่างแท้จริง

3.5 โครงการให้ความช่วยเหลือทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ

นอกจากการฝึกอบรมด้านทักษะและความรู้ทางธุรกิจแล้ว ผู้ประกอบการหญิงยังต้องการความช่วยเหลือที่เป็นรูปธรรม เช่น การให้คำปรึกษาในช่วงการวางแผนทางธุรกิจหรือการเตรียมการกู้เงิน การสนับสนุนสามารถเป็นไปได้ในหลายๆ รูปแบบ เช่น

- หน่วยเริ่มต้น (หน่วยบ่มเพาะ) ที่ประกอบด้วยสถานที่ เครื่องจักร ค่าไฟฟ้า ค่าเช่า ซึ่งมีราคาถูก (เช่น หน่วยสนับสนุนการแปรรูปอาหาร ที่ก่อตั้งโดยองค์กร AWAKE ในประเทศอินเดีย หรือหน่วยงานในประเทศเคอร์เกิสถาน ที่ให้การสนับสนุนด้านสถานที่และความรู้สำหรับนักธุรกิจหญิงที่จ้างผู้หญิงที่ตกงาน)
- การให้บริการฝึกอบรมและให้คำปรึกษาสำหรับผู้หญิงที่เริ่มต้น (เช่น โครงการพัฒนาผู้ประกอบการหญิงในประเทศบังคลาเทศ, Karim, 2001 ; ตัวอย่างจากประเทศสหรัฐอเมริกาที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ประกอบการหญิง, Kantor, 2001)

ในส่วนของการฝึกอบรม หลายๆ องค์กรได้พัฒนาคู่มือการฝึกอบรมเพื่อส่งเสริมความสามารถในการประกอบการแก่ผู้หญิง (ดูรายชื่อในส่วนอ้างอิง) สำนักงานแรงงานระหว่างประเทศได้พัฒนาคู่มือและโครงการที่มีเป้าหมายอยู่ที่ผู้หญิงในวิสาหกิจขนาดเล็กในชนบทในทวีปแอฟริกาตะวันออก (Action to Assist Rural Women, 1996) หรือโครงการอบรมวิทยากรในประเทศแถบเอเชียหลายๆ ประเทศ (คู่มือสำหรับการอบรมวิทยากรได้รับการแปลเพื่อใช้ในประเทศอินโดนีเซีย ปากีสถาน ฟิลิปปินส์ และศรีลังกา รวมทั้งรัฐบัญญัติฉบับในประเทศอินเดีย)

3.6 การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของผู้คนที่ติดต่อผู้ประกอบการหญิง

เมื่อผู้หญิงเริ่มประกอบธุรกิจ อุปสรรคสำคัญที่สุดคือทัศนคติของผู้คนที่มีความคิดทางธุรกิจของเธอ ซึ่งรวมทั้งสมาชิกในครอบครัวเอง บางครั้งการรับรู้ถึงตัวตนและความสามารถของเธอเองก็เป็นปัญหา ซึ่งรวมถึงความกลัวว่าคนอื่นจะไม่ใส่ใจกับความคิดของตนเอง ผู้หญิงส่วนใหญ่ยังขาดความมั่นใจในตัวเอง ซึ่งก็มีสาเหตุมาจากระดับการศึกษา ขาดทักษะและความรู้ทางธุรกิจ มีประสบการณ์ในการทำงานน้อย และมีข้อจำกัดในการแสดงออกของผู้หญิง ดังนั้น ภาวการณ์ด้านบวกของผู้ประกอบการหญิง ไม่ว่าจะเป็นในฐานะปัจเจกหรือในฐานะกลุ่มที่มีพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจ จึงจำเป็นที่จะต้องได้รับการพัฒนา






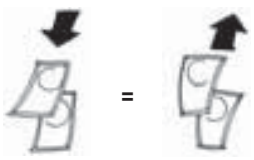
องค์กรผู้หญิงสามารถมีบทบาทในการส่งเสริมพลังอำนาจแก่ผู้หญิงในหลายๆ แง่มุม เช่น สร้างเสริมพลังอำนาจทางเศรษฐกิจให้แก่วางเธอ นอกจากนี้ ควรจัดให้มีการศึกษาและการฝึกอบรมในเรื่องการเสริมสร้างพลังอำนาจและทักษะที่หลากหลาย เช่น การรู้หนังสือ สิทธิทางกฎหมาย ความรู้เรื่องสุขภาพ และการป้องกันการติดเชื้อเอชไอวี เป็นต้น ในประเทศกัมพูชา โครงการ SEED ของสำนักงานแรงงานระหว่างประเทศได้ทำงานร่วมกับกระทรวงกิจการสตรีและทหารผ่านศึกในการบูรณาการการเสริมสร้างอำนาจทางเศรษฐกิจ การประกอบการ และการจ้างงาน เพื่อผู้หญิง (Integrated Economic Empowerment, Entrepreneurship and Employment for Women – NEEEW, Cambodia)

ในทางธุรกิจ มีเครือข่ายไม่เป็นทางการในอุตสาหกรรมบางประเภทซึ่งควบคุมโดยผู้ชาย และผู้หญิงก็มักจะเสียเปรียบ เพราะรู้สึกไม่สะดวกใจที่จะเข้าร่วมเครือข่ายเหล่านี้ หรือพวกเขาอาจถูกกีดกันไม่ให้เข้าร่วม ทั้งอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ นี่คือเหตุผลที่ว่าทำไมเครือข่ายของผู้หญิงจึงเป็นทางเลือกที่ดี นอกเหนือจากเครือข่ายของผู้ชาย (ตัวอย่างเช่น เครือข่ายผู้หญิงในทวีปแอฟริกาและยุโรป⁵) เครือข่ายเช่นนี้เป็นช่องทางในการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับขนาดและขอบเขตของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหญิง และยังสามารถแสดงให้เห็นถึงการมีส่วนร่วมของผู้หญิงในทางเศรษฐกิจด้วย ในแง่นี้ บทบาทผู้หญิงในฐานะผู้ผลิตสินค้าและบริการก็จะได้รับการยอมรับอย่างเต็มที่ ศูนย์วิจัยธุรกิจผู้หญิง (Centre for Women's Business Research) ในประเทศสหรัฐอเมริกา⁶ ได้บันทึกการมีส่วนร่วมของผู้หญิงในหลายๆ ประเทศไว้เป็นอย่างดี

⁵ ดูตัวอย่าง Women's World Banking จาก <http://www.swwb.org> หรือเว็บไซต์ของเยอรมันที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการหญิงซึ่งรวมกลุ่มในรูปสหกรณ์ที่ <http://www.weiberwirtschaft.de/pdf-files/summary.pdf>

⁶ <http://www.nfwbo.org/>






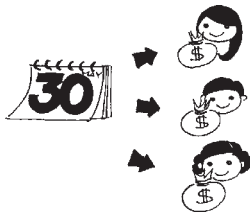
2. คู่มืออ้างอิงเกี่ยวกับศัพท์ทางธุรกิจและการเงิน

สัญลักษณ์คำ	คำอธิบายศัพท์
บัญชี 	บันทึกของธุรกรรมทั้งหมดที่เป็นประเภทเดียวกัน เช่น “บัญชีเงินสด” จะครอบคลุมธุรกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวกับ “เงินสดเข้า” และ “เงินสดออก”
ยอดคงเหลือ/ยอดดุล 	เงินที่คงเหลือในบัญชี ภายหลังจากที่มีการคำนวณธุรกรรมทั้งหมดแล้ว
การบันทึกบัญชี = การทำบันทึก 	การบันทึกรายการธุรกรรมทั้งหมดลงในสมุดบัญชีหรือแผนบันทึกบัญชี การจัดทำบันทึกทางธุรกิจหมายถึงการเขียน : <ul style="list-style-type: none"> • จำนวนเงินที่ธุรกิจของคุณได้รับ (เงินเข้า) • จำนวนเงินที่ธุรกิจของคุณจ่ายออก (เงินออก)
ธุรกิจ 	ธุรกิจขนาดเล็ก คือ ธุรกิจซึ่งมีเจ้าของเป็นอิสระ โดยไม่ได้เป็นผู้ครอบงำวงการธุรกิจนั้นๆ ธุรกิจขนาดเล็กอาจเป็นธุรกิจที่ขึ้นทะเบียนหรือไม่ขึ้นทะเบียน มีรูปแบบที่เป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ได้ เป็นธุรกิจขนาดย่อยหรือเป็นการค้าเล็กๆ น้อยๆ บุคคลก่อตั้งและดำเนินการธุรกิจเหล่านี้ เพื่อผลิตสินค้า ให้บริการ และ/หรือแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการเพื่อแสวงหากำไร
แผนธุรกิจ 	แผนธุรกิจเปรียบเสมือน “แผนที่เส้นทางเดินรถ” ที่แสดงสถานที่ซึ่งคุณต้องการให้ธุรกิจของคุณไปถึง และสิ่งที่คุณในฐานะที่เป็นนักธุรกิจต้องการ เพื่อที่จะไปยังจุดหมายนั้น แผนธุรกิจมีขึ้นเพื่อให้การวางแผนกิจกรรมทางธุรกิจทั้งหมดดำเนินไปอย่างเป็นระบบ โดยจะรวมเอายอดขายที่คาดการณ์ไว้ (หน่วยขายและราคา) ต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการซื้อวัตถุดิบ การดำเนินการ และการขาย ตลอดจนต้นทุนที่เกี่ยวกับการจัดการและการเงินของธุรกิจทั้งหมด แผนธุรกิจอาจถูกจัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์ของเจ้าของธุรกิจหรือเพื่อใช้ในการสมัครขอกู้ยืมเงิน (เช่น การขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินรายย่อยหรือธนาคารพาณิชย์)
จุดคุ้มทุน 	เป็นจุดที่ธุรกิจของคุณไม่ก่อให้เกิดการขาดทุน (ส่วนขาด) แต่ก็ยังไม่สร้างผลกำไร (ส่วนเกิน) ด้วยเช่นกัน กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือ ต้นทุนในการดำเนินการและรายได้ (เช่น รายได้จากการขาย) มีจำนวนเท่ากัน

สัญลักษณ์คำ	คำอธิบายศัพท์
<p>กระแสเงินสดหมุนเวียน</p> 	<p>เงินเข้าและออกในธุรกิจ การทำแผนกระแสเงินสดหมุนเวียนของธุรกรรมในธุรกิจของคุณในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ที่กำหนดไว้ (1 เดือน 3 เดือน หรือ 1 ปี) จะเป็นเครื่องมือที่แสดงให้คุณเห็นถึงจำนวนเงินสดที่เข้าและออก อีกทั้งยังเป็นการคาดการณ์ที่จะแสดงให้คุณเห็นถึงสถานการณ์ของเงินสด (ส่วนเกินหรือส่วนขาด) ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาที่กำหนด และเตือนให้คุณทราบถึงสถานการณ์ที่อาจจำเป็นต้องใช้เงินสดล่วงหน้า</p>
<p>ต้นทุน</p>     	<p>ต้นทุนในการเริ่มดำเนินธุรกิจ คือ ต้นทุนที่คุณจ่ายเพียงครั้งเดียวเมื่อเริ่มต้นธุรกิจ</p> <p>ต้นทุนในการดำเนินการ คือ ต้นทุนที่คุณต้องจ่ายในการดำเนินธุรกิจในแต่ละวัน แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนคงที่ คือ ต้นทุนที่คุณต้องจ่ายไม่ว่าจะสินค้าหรือบริการจำนวนเท่าไรก็ตาม (เช่น ค่าเช่าสถานที่ประกอบการ ค่าไฟหรือค่าโทรศัพท์ในแต่ละเดือน เงินเดือนสำหรับลูกจ้างประจำ) • ต้นทุนผันแปร คือ ต้นทุนที่ผันแปรหรือเปลี่ยนแปลงโดยตรงกับจำนวนสินค้าหรือบริการ (เช่น วัตถุดิบ น้ำประปา ไฟฟ้า) <p>ต้นทุนมักแยกเป็นประเภทย่อยได้ ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนการผลิต วัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการผลิต (เช่น ค่าไฟฟ้าสำหรับการผลิต การขนส่งวัตถุดิบ ค่าเช่าสถานที่ประกอบการ ค่าน้ำ และอื่นๆ) ค่าแรง • ต้นทุนการจัดการ ค่าเช่าสำนักงานและพื้นที่สำหรับการวางจำหน่าย ค่าไฟฟ้าที่ใช้ในการทำงานเชิงการบริหารจัดการ ค่าไฟฟ้าสำหรับแสงและการทำความร้อน ค่าโทรศัพท์ ค่าประกัน และอื่นๆ เงินเดือนของผู้ประกอบการ (ซึ่งครอบคลุมกิจกรรมด้านการบริหาร การจัดการ และการขาย) ค่าบริหารจัดการ และค่าธรรมเนียมอื่นๆ • ต้นทุนการขาย การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย การขายพิเศษ ค่าคอมมิชชั่น และอื่นๆ • ต้นทุนทางการเงิน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร ค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรมเมื่อคุณสมัครขอกู้เงินและผ่อนชำระในแต่ละเดือน • ค่าเสื่อมราคา ของเครื่องจักร อุปกรณ์ และเครื่องมือ (ดูนิยามข้างล่าง) • ต้นทุนทางตรง ต้นทุนทางตรงสามารถระบุได้ว่าเป็นของกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง ตัวอย่างเช่น ต้นทุน

สัญลักษณ์คำ	คำอธิบายศัพท์
	<p>ทางตรงสำหรับการผลิตหรือขายสินค้า ค่าแรงเป็นต้นทุนทางตรงเมื่อระบุได้ว่าเป็นของการผลิตสินค้าหรือการบริการใด</p> <ul style="list-style-type: none"> • ต้นทุนทางอ้อม ต้นทุนทางอ้อม คือ ค่าใช้จ่ายทั่วไปในการทำธุรกิจ เช่น ค่าใช้จ่ายสำหรับการบริหารจัดการ โดยทั่วไปแล้ว ต้นทุนทางอ้อมจะไม่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของการผลิตหรือการประกอบผลิตภัณฑ์หรือบริการ กำไรก็เป็นต้นทุนทางอ้อมด้วยเช่นกัน ค่าแรงในการบริหารจัดการทั่วไปหรือการดำเนินธุรกิจโดยรวมก็เป็นต้นทุนทางอ้อมอย่างหนึ่ง
<p>เจ้าหนี้</p> 	<p>ผู้ซึ่งธุรกิจเป็นหนี้เงิน</p>
<p>ลูกหนี้</p> 	<p>ผู้ซึ่งเป็นหนี้เงินธุรกิจ</p>
<p>ค่าเสื่อมราคา</p> 	<p>การลดมูลค่าของเครื่องจักรราคาแพง เครื่องมือ หรืออุปกรณ์อื่นๆ อันเนื่องมาจากการใช้งานเป็นระยะเวลานาน ค่าเสื่อมราคาเป็นค่าใช้จ่ายในธุรกิจของคุณเพราะคุณจะต้องทดแทนเครื่องจักร เครื่องมือ หรืออุปกรณ์เหล่านี้ เมื่อล้าสมัย หมดอายุการใช้งาน และ/หรือชำรุดเสียหาย</p>
<p>วิสาหกิจ ผู้ประกอบการ การประกอบการ</p> 	<p>ดูนิยาม “ธุรกิจ” ข้างบนด้วย</p> <p>ผู้ประกอบการ คือ บุคคลซึ่งเป็นผู้ริเริ่มการเปลี่ยนแปลง โดยมีคุณลักษณะเด่น 10 ประการที่นำไปสู่ความสำเร็จ ซึ่งมักเรียกกันว่า “ลักษณะของบุคคลในการเป็นผู้ประกอบการ” ในระดับที่สูง คุณลักษณะเด่น 10 ประการนี้ได้มาจากการทำวิจัยในประเทศต่างๆ หลายประเทศ (โปรดดูเรื่องคุณลักษณะเด่น 10 ประการ ในกิจกรรมที่ 5 และ 7) ตามปกติแล้ว ผู้ที่ทำงานเพื่อตนเองจะถือได้ว่าเป็นผู้ประกอบการ บุคคลผู้นี้จะจัดระบบ บริหารจัดการ และแบกรับความเสี่ยงของธุรกิจหรือวิสาหกิจ (Merriam-Webster Dictionary)</p>
<p>ค่าใช้จ่าย</p> 	<p>ดูนิยาม “ต้นทุน” (คำนิยามข้างบน) ปกติแล้ว ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการจัดการ ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย และค่าใช้จ่ายทางการเงิน</p>

สัญลักษณ์คำ	คำอธิบายศัพท์
<p>การศึกษาความเป็นไปได้</p> 	<p>การศึกษาความเป็นไปได้อาจเป็นการวิจัยเพื่อหาว่าธุรกิจหนึ่งๆ จะเป็นทางเลือกซึ่งสามารถอยู่รอดได้หรือไม่ โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • เลือกสินค้าหรือบริการที่จะผลิตหรือขาย (ความคิดทางธุรกิจ) • ศึกษาว่าคนจะซื้อสินค้าหรือบริการนั้นหรือไม่ และจะซื้อในราคาเท่าไร (การวิจัยทางการตลาด) • กำหนดวิธีการที่จะดำเนินการธุรกิจ (ในเรื่องการจัดองค์กรและการบริหารจัดการเทคโนโลยี และการผลิต) • คำนวณค่าใช้จ่ายในธุรกิจ (การเงิน) • ตัดสินใจว่าความคิดนั้นๆ มีความเป็นไปได้ในทางเศรษฐกิจหรือทางการค้า (และมีแนวโน้มที่จะทำกำไร) หรือไม่
<p>รายได้หรือรายรับ</p> 	<p>รายได้หรือรายรับของธุรกิจ คือ เงินสดที่เข้ามาในธุรกิจ โดยหลัก ๆ แล้ว จะมาจากการขายสินค้าและบริการ รวมทั้งการค้า รายได้ไม่ใช่กำไร!</p>
<p>การลงทุน</p> 	<p>การซื้อสินทรัพย์เป็นการลงทุนต่อเมื่อมีวัตถุประสงค์เป็นไปเพื่อการพัฒนาและการขยายธุรกิจในระยะยาว สินทรัพย์อาจรวมถึงที่ดิน อาคาร เครื่องจักรอุปกรณ์ หรือพาหนะ การลงทุนยังอาจหมายถึง “การลงทุนทางด้านการศึกษา” เพื่อพัฒนาทักษะ ความรู้ และศักยภาพในการเติบโตของคุณ</p>
<p>การขาดทุน</p> 	<p>เมื่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจมีจำนวนสูงเกินกว่ารายได้และรายรับทั้งหมดที่เกิดขึ้น ความแตกต่างระหว่างต้นทุนและค่าใช้จ่ายกับรายได้และรายรับนี้คือผลขาดทุน ธุรกิจจะไม่สามารถดำเนินการโดยมีผลขาดทุนต่อเนื่องเป็นระยะเวลานานได้</p>
<p>หลักการทางการตลาด 5 ประการ</p> 	<p>การตลาดถูกกำหนดโดยสิ่งที่คุณจำเป็นต้องทำเพื่อเข้าถึงลูกค้าของคุณและเพื่อสร้างผลกำไร หลักการทางการตลาด 5 ประการ ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> • สินค้าหรือบริการที่คุณขาย • ราคาที่ลูกค้าของคุณยินดีจะจ่าย • สถานที่ซึ่งคุณสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดีที่สุด • การส่งเสริมการขายซึ่งให้ข้อมูลและนำดึงดูดใจสำหรับลูกค้า • บุคลากร ตัวคุณเอง เจ้าของธุรกิจ และผู้ให้หลักประกันความพึงพอใจในคุณภาพและบริการ
<p>กำไร</p> 	<p>เมื่อรายได้ของธุรกิจจากการขายมีมากกว่าต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายจะเกิด “กำไร” หรือส่วนเกินขึ้น ธุรกิจจำเป็นต้องทำกำไรให้ได้เพื่อที่จะสามารถพัฒนาและเติบโตต่อไป “กำไร” เป็นของเจ้าของธุรกิจ ซึ่งอาจนำบางส่วนของกำไรนั้นๆ ไปลงทุนต่อในธุรกิจแทนที่จะถอนออกมาทั้งหมด กำไรรยังสามารแบ่งได้เป็นกำไรมูลค่าเพิ่มและกำไรสุทธิ กำไรไม่ใช่สิ่งเดียวกับเงินสดหรือรายได้</p>

สัญลักษณ์คำ	คำอธิบายศัพท์
<p>งบกำไร-ขาดทุน</p> 	<p>งบกำไร-ขาดทุนเป็นการคำนวณเพื่อหาดูว่าธุรกิจของคุณมีผลกำไรและขาดทุนเป็นจำนวนเท่าไรในช่วงระยะเวลาหนึ่งๆ ต้นทุนทั้งหมดจะถูกหักออกจากรายได้โดยรวม ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงผลกำไรและขาดทุนในช่วงระยะเวลาหนึ่งๆ (1 เดือน 6 เดือน หรือตามปกติแล้ว คือ 12 เดือน)</p>
<p>ความสามารถในการทำกำไร</p> 	<p>วิธีที่ง่ายที่สุดในการอธิบายเรื่องความสามารถในการทำกำไร คือ “ความสามารถ” ของธุรกิจในการสร้าง “ผลกำไร” ความสามารถในการทำกำไรจะสัมพันธ์กับจำนวนผลกำไรที่ธุรกิจสามารถทำได้จากผลิตภัณฑ์หรือบริการแต่ละชนิดที่กำหนด และความเร็วที่ธุรกิจหนึ่งๆ สามารถเปลี่ยนต้นทุนให้เป็นการขายได้</p>
<p>เงินออม</p> 	<p>ในความหมายทางธุรกิจ เงินออม คือ รายได้ซึ่งเป็นเงินสดที่ไม่จำเป็นต้องใช้จ่ายเพื่อการดำเนินการธุรกิจในแต่ละวัน เงินออมที่เป็นเงินสดใดๆ ยังสามารถนำมาเป็นใช้ในธุรกิจได้อีกด้วย ถ้าไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินสดในระยะสั้น ก็สามารถเก็บไว้ในบัญชีเงินออม (หรือในที่เก็บที่มีความปลอดภัยเช่นเดียวกัน) ซึ่งให้ดอกเบี้ย ดอกเบี้ยจะเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ เงินออมยังสามารถเก็บรักษาไว้ในรูปของเครื่องประดับของมีค่าหรืออสังหาริมทรัพย์สำหรับใช้แรงงาน [ปศุสัตว์] ได้อีกด้วย</p>
<p>ธุรกรรม</p> 	<p>ธุรกรรมคือการแลกเปลี่ยนระหว่างเงิน (หรือมูลค่า) กับสินค้าหรือบริการ โปรดดู นิยามของ “บัญชี” และ “การบันทึกบัญชี” ข้างบน</p>
<p>ใบสำคัญ</p> 	<p>ใบสำคัญเป็นหลักฐานที่เป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งบันทึกการทำธุรกรรม แม้กระทั่งในจำนวนที่เล็กน้อย เช่น แสตมป์ หรือการขายเงินสดที่มีมูลค่าต่ำ (ใบสำคัญนี้อาจเรียกอีกอย่างว่าใบเสร็จ)</p>
<p>ค่าจ้าง/ค่าแรง</p> 	<p>ค่าจ้างเป็นการจ่ายเงินให้แก่คนงาน (เต็มเวลา ไม่เต็มเวลา หรือเป็นครั้งคราว) เพื่อเป็นค่าตอบแทนสำหรับแรงงานของพวกเขาในการทำกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การผลิต การขนส่ง การขายและการจัดจำหน่าย การบริหารจัดการ เป็นต้น ค่าจ้างยังรวมถึงค่าใช้จ่ายสำหรับการทำประกัน การให้ความดูแลและคุ้มครองในกรณีการตั้งครรภ์ บำนาญ สวัสดิการ และการคุ้มครองทางสังคมในรูปแบบอื่น ๆ ซึ่งให้แก่คนงาน คำว่า “เงินเดือน” มีความหมายเช่นเดียวกับ “ค่าจ้าง” แต่มักใช้กับงานที่ทำในสำนักงาน</p>

3. สิ่งตีพิมพ์และเว็บไซต์

1. ILO

1.1 การพัฒนาธุรกิจประกอบการ

Belandres, Lolita. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in the Philippines (draft report), ILO, New Delhi

Buffel, Melanie and Morgan, Mary. 2003. Welfare to Self-Employment. A Guide for the woman who wants to make a change in her life, Canada, ILO Social Finance Programme, Geneva

ILO-SEED/WEDGE. 2001. Integrated Economic Empowerment, Entrepreneurship and Employment for Women in Cambodia: NEEEW Cambodia (with Ministry of Women's and Veterans' Affairs), ILO Geneva

ILO. 1998. Gender issues in micro-enterprise development, Geneva

ILO. 1997. Grassroots Management Training: Business Training for micro-entrepreneurs, initially developed by Daniel Bas, ILO Geneva, ILO/SIDO, Dar Es Salaam, Tanzania

ILO, 1996. Rural Women in Micro-Enterprise Development. A training manual and programme for extension workers. Geneva

ILO-SAAT. 1996. Entrepreneurship Development for Women, New Delhi

ILO-SAAT. 1995. Women Entrepreneurs. Newsletter No. 1, 1995, New Delhi

International Centre for Entrepreneurship & Career Development (ICECD). 1999. Supplementing Mothers Income: Trainer Manual: A Solution to Child Labour, prepared for ILO, Ahmedabad, India

Jayaweera, Swarna. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in Sri Lanka. ILO, New Delhi

Kantor, Paula. 2001. Promoting women's entrepreneurship development based on good practice programmes: some experiences from the north to the south. SEED-WEDGE working paper 9, ILO Geneva

Karim, Nilufer Ahmed. 2001. Jobs, gender and small enterprises in Bangladesh. SEED-WEDGE working paper 14, ILO Geneva

Mayoux, Linda. 2001. Jobs, gender and small enterprises: Getting the policy environment right. SEED-WEDGE working paper 15, ILO Geneva

Mishra, S.P. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in India. ILO, New Delhi

Obhasanond, Prani. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in Thailand (draft report). ILO, New Delhi

Tuladhar, Jyoti. 1996. Factors affecting women entrepreneurship in small and cottage industries in Nepal. ILO, New Delhi

Wirth, Linda. 2001. Breaking through the glass ceiling. Women in management, ILO Geneva, Update 2004 available

1.2 วัสดุการฝึกอบรมเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณ (Start and Improve Your Business — SIYB) เวียดนามและเจนีวา

1.2.1 วัสดุการฝึกอบรมเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ (Start Your Business — SYB)⁷

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
Business Awareness handbook*	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการ เพื่อเป็นวัสดุการฝึกอบรมในการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องความตระหนักในเรื่องธุรกิจในการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ (Training of Entrepreneurs Workshop on SYB Business Awareness)	เวียดนาม/อังกฤษ
Business Planning handbook*	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการ โดยเป็นวัสดุการฝึกอบรมในการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการวางแผนธุรกิจในการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ (Training of Entrepreneurs Workshop on SYB Business Planning)	เวียดนาม/อังกฤษ
Business Planning work book*	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการสำหรับเป็นแบบฝึกหัดการฝึกอบรมในระหว่างการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องความตระหนักในเรื่องธุรกิจในการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ

⁷ สิ่งตีพิมพ์ที่มีเครื่องหมาย * ได้รับการคัดเลือกมาเพื่อใช้สำหรับการฝึกอบรมว่าด้วยการก้าวไปข้างหน้าของผู้หญิงในวิสาหกิจ

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
Business plan	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาแผนทางธุรกิจ ในการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการวางแผนธุรกิจในการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ
Rural SYB handbook*	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการ โดยเป็นวัสดุการฝึกอบรม ในการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ(ความตระหนักในเรื่องธุรกิจและการวางแผนทางธุรกิจ) สำหรับเจ้าของธุรกิจ นอกภาคการเกษตรขนาดเล็กในชนบท	เวียดนาม/อังกฤษ

1.2.2 วัสดุการฝึกอบรมเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ (Improve Your Business — IYB)

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
IYB Basics handbook* (หลักสูตร IYB ทั้งหมด ในหนึ่งเล่ม ยกเว้น เรื่องการจัดการบุคคล)	สำหรับผู้จัดการขององค์กรภาคีหรือบุคคลผู้มีความสนใจอย่างกว้าง ๆ ในเนื้อหาของวัสดุการฝึกอบรมเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ	อังกฤษ
Buying	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการ โดยเป็นวัสดุการฝึกอบรม ในการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ (Training of Entrepreneurs Workshops on IYB) หรือเพื่อที่องค์กรจะรวมเข้าไว้เป็นหมวดวิชาหนึ่งในหลักสูตรการฝึกอบรมปกติ สำหรับกลุ่มเป้าหมายของตน	เวียดนาม
Stock Control	เช่นเดียวกับข้างบน	เวียดนาม
Marketing	เช่นเดียวกับข้างบน	เวียดนาม
Costing	เช่นเดียวกับข้างบน	เวียดนาม
Record Keeping	เช่นเดียวกับข้างบน	เวียดนาม/อังกฤษ
Managing People	เช่นเดียวกับข้างบน	เวียดนาม/อังกฤษ
People and Productivity	เช่นเดียวกับข้างบน	เวียดนาม/อังกฤษ

1.2.3 คู่มือแนะนำสำหรับวิทยากร

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
SYB Programme Implementation Manual*	เพื่อใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมในช่วงก่อน ระหว่าง และภายหลังการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องความตระหนักในเรื่องธุรกิจและการวางแผนในธุรกิจในการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ
IYB Programme Implementation Manual	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมในช่วงก่อน ระหว่าง และภายหลังการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ (หรือเพื่อใช้สำหรับหมวดวิชาเฉพาะในการฝึกอบรมเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ) โดยสัมพันธ์กับหมวดวิชาอื่น ๆ ได้แก่ การตลาด การควบคุมคลังสินค้า การซื้อ การคิดต้นทุน และการบันทึกบัญชี	เวียดนาม/อังกฤษ
Training Guide for IYB Managing People	ใช้เสริมกับ IYB Program Implementation Manual โดยวิทยากรฝึกอบรมในช่วงก่อน ระหว่าง และภายหลังการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ (หรือเพื่อใช้สำหรับหมวดวิชาเฉพาะเรื่อง "การจัดการบุคลากร" ของการฝึกอบรมเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณเท่านั้น)	เวียดนาม/อังกฤษ
Trainers Guide on People and Productivity (P&P)	ใช้เสริมกับ IYB Program Implementation Manual โดยวิทยากรฝึกอบรมในช่วงก่อน ระหว่าง และภายหลังการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ หรือ IYB (หรือเพื่อใช้สำหรับหมวดวิชาเฉพาะเรื่อง "บุคลากรและผลผลิตภาพ" ของการฝึกอบรมดังกล่าวเท่านั้น)	เวียดนาม/อังกฤษ
Rural SYB Trainers Guide	เพื่อใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมในช่วงก่อนและระหว่างการฝึกอบรมสำหรับผู้ประกอบการเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ (ความตระหนักในเรื่องธุรกิจและการวางแผนทางธุรกิจ) สำหรับเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กในชนบทที่ไม่ได้ทำการเกษตร	เวียดนาม
Master Trainers Guide for SYB TOF	ใช้โดยนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญในช่วงก่อนและระหว่างการฝึกอบรมสำหรับวิทยากรฝึกอบรมเรื่องความตระหนักในเรื่องธุรกิจและการวางแผนทางธุรกิจของคุณในการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ
Master Trainers Guide for IYB TOF	ใช้โดยนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญในช่วงก่อนและระหว่างการฝึกอบรมสำหรับวิทยากรเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ
Master Trainers Guide Marketing the SIYB programme	เป็นคู่มือสำหรับนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญเรื่องวิธีการจัดการฝึกอบรมทางการตลาดเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณสำหรับองค์กรภาคีหรือวิทยากรฝึกอบรม	เวียดนาม/อังกฤษ
Master Trainers Guide for Advanced Facilitation Skills Training	ใช้สำหรับนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญก่อนและระหว่างการฝึกอบรมสำหรับวิทยากรฝึกอบรมในเรื่องทักษะในการอำนวยความสะดวก	เวียดนาม/อังกฤษ

1.2.4 การให้คำปรึกษาและเครื่องมือสนับสนุนการฝึกอบรม

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
Directory of Advice & Assistance สำหรับ <ul style="list-style-type: none"> เวียดนามใต้ เวียดนามกลาง เวียดนามเหนือ 	ใช้โดยเจ้าหน้าที่ วิทยากรฝึกอบรม และนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญของสภาหอการค้าและอุตสาหกรรมของเวียดนาม (Viet Nam Chamber of Commerce and Industry – VCCI) ในระหว่างและภายหลังการฝึกอบรมสำหรับทั้งวิทยากรฝึกอบรมและผู้ประกอบการ และใช้เป็นแหล่งอ้างอิงเกี่ยวกับบริการด้านการพัฒนาธุรกิจที่มีอยู่ในเวียดนาม	เวียดนาม
How to get a small business loan	สำหรับให้วิทยากรฝึกอบรมแจกให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมการฝึกอบรมเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ เพื่อเป็นข้อมูลในเรื่องการสมัครขอกู้ยืมเงินที่สามารถนำไปปฏิบัติและเข้าใจได้ง่าย	เวียดนาม/อังกฤษ
Consultation guide on credit programmes and banking	ใช้ในการอ้างอิงโดยเจ้าหน้าที่ วิทยากรฝึกอบรม และนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญของ VCCI เพื่อให้ความเข้าใจที่ชัดเจนเกี่ยวกับความต้องการเงินกู้สำหรับผู้ประกอบการและระบบเงินกู้ขนาดเล็ก	เวียดนาม/อังกฤษ
Manual on After Training Support	ใช้โดยวิทยากรฝึกอบรมเพื่อเป็นเครื่องมือที่สามารถให้ความช่วยเหลือสนับสนุนภายหลังการฝึกอบรมได้อย่างถูกต้องแก่ผู้ประกอบการที่ผ่านการฝึกอบรมในหลักสูตรเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ
Marketing the SIYB programme	เป็นคู่มือเพื่อใช้สำหรับการอ่านด้วยตนเองและ/หรือเป็นวัสดุการฝึกอบรมสำหรับวิทยากรฝึกอบรมในเรื่องวิธีการขายหลักสูตรการฝึกอบรมเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ และการสร้างความต้องการในเรื่องการฝึกอบรม	เวียดนาม/อังกฤษ
SIYB ice-breakers manual	เป็นคู่มือสำหรับวิทยากรฝึกอบรมเพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้ “กิจกรรมละลายพฤติกรรม” หรือ “กิจกรรมอุ่นเครื่อง” ในการฝึกอบรมเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณหรือเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ	เวียดนาม
Advanced facilitation skills manual	เพื่อใช้สำหรับอ่านด้วยตนเองและ/หรือเป็นวัสดุการฝึกอบรมในการฝึกอบรมเรื่องการพัฒนาทักษะในการอำนวยความสะดวกของวิทยากรฝึกอบรมในหลักสูตรเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณ	เวียดนาม/อังกฤษ
Master Trainers background readers	เพื่อใช้โดยนักฝึกอบรมขั้นสูงเป็นเอกสารสำหรับอ่านเป็นข้อมูลพื้นฐานในประเด็นเรื่องการพัฒนาธุรกิจประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก การปฏิบัติที่เป็นแบบอย่างที่ดีที่สุด (best practice) และอื่น ๆ	เวียดนาม/อังกฤษ
SIYB Game	เพื่อใช้โดยนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญและวิทยากรฝึกอบรมในระหว่างและภายหลังการฝึกอบรมเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจของคุณหรือเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ เพื่อความเข้าใจที่ดีขึ้นและมีความตระหนักรู้ในเรื่องการดำเนินธุรกิจในสภาพที่มีการแข่งขัน	เวียดนาม/อังกฤษ

1.2.5 คู่มือการจัดการโครงการการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณ

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
VCC's SIYB Programme Management Manual (PMM)	ใช้โดยเจ้าหน้าที่ของ VCCI ที่ทำงานในเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณ และนักฝึกอบรมระดับผู้เชี่ยวชาญ คู่มือนี้รวมเอาแนวทางที่ใช้ภายในองค์กรในการวางแผนและจัดการหลักสูตรเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณในระดับชาติและระดับภูมิภาคไว้ด้วย	เวียดนาม/อังกฤษ
PO Manual (POM)	เพื่อใช้โดยการจัดการขององค์กรภาคี เป็นคู่มือที่มีแนวทางสำหรับการวางแผนและจัดการหลักสูตรเรื่องการเริ่มต้นและปรับปรุงธุรกิจของคุณ โดยองค์กรภาคีบรรจรวมอยู่ด้วย	เวียดนาม/อังกฤษ

1.2.6 วัสดุการฝึกอบรมสำหรับหลักสูตรเผยแพร่ทางอากาศเรื่องการปรับปรุงธุรกิจของคุณ (IYB on the Air)

ชื่อหนังสือ/วัสดุ	เพื่อใช้โดย/สำหรับ	ภาษา
Manual for Study Group Leaders	ใช้โดยผู้นำกลุ่มศึกษา (study group) เพื่อวางแผน เตรียมการ และส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้สำหรับกลุ่มศึกษา ในระหว่างและภายหลังการออกอากาศทางสถานีวิทยุ	เวียดนาม/อังกฤษ
Self-study Guide	ใช้โดยผู้เข้าร่วมในกลุ่มศึกษา มีการอธิบายเรื่องหลักสูตร IYB on the Air และให้ข้อมูลเกี่ยวกับหัวข้อในรายการฝึกอบรมทางวิทยุดังกล่าว	เวียดนาม/อังกฤษ
Modern Management Manual	ใช้โดยผู้เข้าร่วมในกลุ่มการศึกษาในหัวข้อการจัดการสมัยใหม่ (modern management) ซึ่งพัฒนาขึ้นมาสำหรับหลักสูตร IYB on the Air เท่านั้น	เวียดนาม/อังกฤษ
Improve Your Business on the Air Manual	ใช้โดย VCCI และภาคีทางสังคมอื่น ๆ เพื่อเป็นแนวทางในเรื่องวิธีการเข้าถึงผู้ประกอบการ โดยมีการจัดการฝึกอบรมในเรื่องทักษะการบริหารธุรกิจให้กับกลุ่มศึกษาและเผยแพร่ทางสถานีวิทยุ คู่มือนี้อธิบายวิธีจัดและจัดการหลักสูตร IYB on the Air และอธิบายวิธีผลิตรายการวิทยุสำหรับหลักสูตร IYB on the Air	เวียดนาม/อังกฤษ

เว็บลิงค์

<http://www.siyb.org.vn>

http://www.ilosiyb.co.zw/training_materials.html

1.3 การฝึกอบรมและข้อมูลเรื่องการสร้างสมาคมทางธุรกิจ

Barrett, Jane. 2003. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of the Minibus Taxi Industry in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 39.

Bekko, Gregg J. and Muchai, George M. 2002. Protecting Workers in Micro and Small Enterprises: Can Trade Unions Make a Difference? A Case Study of the Bakery and Confectionery Sub-sector in Kenya, in Series on Representation and Organization Building, Gregg J. Bekko and George M. Muchai, 2002. IFP/SEED Working Paper No. 34

Bennett, Mark. 2003. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of the Clothing Industry in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 37

Bennett, Mark. 2002. Organizing Workers in Small Enterprises: The Experience of the Southern African Clothing and Textile Workers' Union in Series on Representation and Organization Building, Mark Bennett, 2002. IFP/SEED Working Paper No. 29

Couture, Marie-France. 2003. Cooperative Business Associations and their developing potential for developing countries, IFP/SEED-COOP Working Paper, ILO

Goldman, Tanya. 2003. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of the Building Industry in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 38.

ILO, 2004. Guide for establishing and managing Small Business Associations, IFP/SEED, (forth-coming)

Motala, Shirin. 2002. Organizing in the Informal Economy: A Case Study of Street Trading in South Africa in Series on Representation and Organization Building, IFP/SEED Working Paper No. 36

Van der Ree, Kees, 2003. The role of small business associations in business development service provision: Evidence from Ghana, Paper for annual ILO BDS conference, International Training Centre, Turin, Italy, September 2003. IFP/SEED, ILO Geneva

Vietnam Chamber of Commerce and Industry - ILO, July 2003. Study on Needs Assessment of Small Business Associations

1.4 ความปลอดภัย อนามัย และสภาพการทำงาน

Hiba J.C. 1998. Improving Working Conditions and Productivity in the Garment Industry, An Action Manual. ILO

Kawakami T. and Batino J. 1998. Workplace Improvements that Can Reduce the Risk of Musculoskeletal Disorders – Experiences of the WISE Approach in the Philippines, Asian-Pacific Newsletter on Occupational Health and Safety. Vol. 5

Kogi K. and Kawakami T. 1996. JILAF POSITIVE program – Training manual for occupational safety and health – Japan International Labour Foundation and Institute for Science of Labour

Thurman J.E., Louzine A.E., Kogi K. 1988. Higher Productivity and a Better Place to Work – Practical ideas for owners and managers of small and medium-sized industrial enterprise – ILO

Ton That Khai and Kawakami, Tsuyoshi. 2002. Work Improvement in Neighbourhood Development (WIND), Training Programme on Safety, Health and Working Conditions in Agriculture

เว็บไซต์เรื่องงานที่ปลอดภัย

เว็บ WIN (Work Improvement Network) : www.win-asia.org

โครงการฝึกอบรม POSITIVE : www.jilaf.or.jp/English-jilaf/positive

2. German Agency for Technical Cooperation (GTZ)

GTZ. 1998. International CEFE Manual, copyright CEFE International/Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH มีในรูปแบบ CD-ROM เท่านั้น สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม โปรดดู <http://www.cefe.net/>

GTZ. 1998. CEFE Training Manual for Illiterates, 'We are on our way to make cubes round!', tested in Bangladesh. 2nd version. มีในรูปแบบ CD-ROM เท่านั้น โปรดดู <http://www.cefe.net/>

GTZ. 1990. CEFE Compendium (2 vol) พัฒนาขึ้นโดยความร่วมมือกับ Technonet Asia, Singapore/Germany

Hartig, Sabine and Bauer, Susanne. 1995. Manuel CEFE pour Jeunes Filles Rurales en Tunisie. Version adaptée et modifiée du Manuel CEFE dans la cadre de la coopération tuniso-allemande du projet GTZ 'Formation professionnelle de Jeunes Filles Rurales orientée au marché régional de travail', Eschborn/Berlin, Germany

Wilkinson, Susan. 1998. The Network Concept. Putting Theory and Practice in perspective. A Case Study of the Micro and Small Scale Enterprise promotion. GTZ Project (MISSEP) Bulawayo, Zimbabwe

เว็บลิงค์

<http://www.cefe.net/>

3. แหล่งข้อมูลอื่น ๆ

Chrysalis. 2000. Leadership Training for Pioneering Women. Winrock International Institute for Agricultural Development

Commonwealth Secretariat. 1994. Case Study Sri Lanka: A Handicraft Business, 'Raman Thilina Medura' Personal Profile - case study 5 in 'Women in Business': Training materials for the promotion of self-employment among women

DFID. 2000. The impact of training on women's micro-enterprise development

FAIDIKA!. 1992. Business Training for Women's groups. The TOTOTO Way, Tototo Home Industries Kenya and World Education (USA), Inc. - reprint 1992

National Women's Business Council. 2000. United States' Case Study: Successful public and private sector initiatives fostering the growth of women's business ownership. Washington, D.C.

OECD. 1998. Women Entrepreneurs in small and medium enterprises, report of global meeting held in November 1997. Paris

OEF 1987/UNIFEM. 1991. Doing a Feasibility Study: Training Activities for Starting or Reviewing a Small Business. Appropriate Business Skills for Third World Women, New York

OEF 1987/UNIFEM. 1991. Marketing Strategy: Training Activities for Entrepreneurs. Appropriate Business Skills for Third World Women, Women Ink, New York

UNIDO. 1991. Training Programme for Women Entrepreneurs in the Food-Processing Industry, Volume 1

เว็บลิงค์เรื่องการพัฒนาธุรกิจประกอบการขนาดเล็กและผู้หญิงในธุรกิจ

การแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงานเรื่องบริการส่งเสริมธุรกิจ (BDS) : <http://www.ilo.org/dyn/bds/bdssearch.home>
(รวมลิงค์เรื่องมิติหญิงชาย)

Center for Women's Business Research: <http://www.nfwbo.org>

Women's World Banking, Changing the Way the World Works, <http://www.swwb.org>

เว็บไซต์ของเยอรมันเกี่ยวกับผู้ประกอบการหญิงที่รวมกันจัดตั้งกลุ่มสหกรณ์ : <http://www.weiberwirtschaft.de/pdf-files/summary.pdf>

ข้อมูลของสำนักงานแรงงานระหว่างประเทศเรื่องการส่งเสริมความเสมอภาคทางเพศ : <http://www.ilo.org/gender>

รายชื่อวิทยากรสำหรับการฝึกอบรม GET Ahead

- 1) คุณนเรศ น้อมประวัติ 12/473 หมู่ 3 ถนนเจ้าฟ้านอก
ตำบลวิจิตร อำเภอเมือง
จังหวัดภูเก็ต 83100
โทรศัพท์มือถือ : 06-943-6586 โทรสาร : 076-218358
อีเมลล์ : nares111@sanook.com
- 2) คุณนันทิกร ไทยเจริญ คณะเทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตภูเก็ต
อำเภอกระทุ้ง ตำบลกระทุ้ง
จังหวัดภูเก็ต 83120
โทรศัพท์มือถือ : 01-397-9479
- 3) คุณมนัสนันท์ พงศ์ประเสริฐชัย Brains Trust
1020/139 หมู่ 1 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ
จังหวัดกรุงเทพฯ 10140
โทรศัพท์ : 01-751-0063 โทรศัพท์มือถือ : 01-751-0063
โทรสาร : 02-872-7677
อีเมลล์ : manasnan@hotmail.com หรือ pm@brainstrust.net
- 4) คุณสุนทรี หัตถ์ แข่งกิ่ง เครือข่ายผู้หญิงอีสาน
228/1 ถนนหน้าเมือง อำเภอเมือง
จังหวัดขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ : 043-321-427
อีเมลล์ : newomen@loxinfo.co.th
- 5) คุณอรอवल แพทอง สมาคมธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดภูเก็ต
100/429 ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9
ตำบลรัชฎา อำเภอเมือง
จังหวัดภูเก็ต 83000
โทรศัพท์ : 076-222-177-8 โทรศัพท์มือถือ : 01-569-6097
โทรสาร : 076-354-139
อีเมลล์ : opaethong@hotmail.com