

NB

สาระการประกอบอาชีพ

ฉบับปรับปรุง 2560

รหัส อช31001

รายวิชา **ช่องทางขยายอาชีพ**

หลักสูตรการศึกษานอกระบบ ระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน 2551

● **ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย**

รัตนา วรรณสกุล

สาระการประกอบอาชีพ รายวิชา ช่องทางการขยายอาชีพ รหัส อช31001



บริษัท นิวเบสต์ 2011 จำกัด
เลขที่ 140 ม.3 ต.ศาลากลาง
อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130
โทร. 089-746-6017



ราคา 100 บาท

ราคา 100 บาท

แบบทดสอบก่อนเรียน

จงเขียนเครื่องหมาย **X** ทับอักษรหน้าข้อที่ถูกที่สุด

1. การเรียนรู้ปัจจัยด้านใดจำเป็นสำหรับการประกอบอาชีพ

ก. ปัจจัยด้านศักยภาพของพื้นที่	ข. ปัจจัยด้านบุคลากร
ค. ปัจจัยด้านเงินลงทุน	ง. ปัจจัยด้านการแข่งขัน
2. การพัฒนาการศึกษาในปัจจุบัน ต้องเน้นที่แห่งใดเป็นสำคัญ

ก. สภาพของพื้นที่ซึ่งแตกต่างกัน	ข. แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน
ค. ความสามารถของบุคลากรเป็นสำคัญ	ง. อุปกรณ์การศึกษาที่มีคุณภาพ
3. ข้อใดกล่าวได้ถูกต้อง เหมาะสมกับสังคมปัจจุบัน

ก. การพัฒนาการศึกษาต้องเน้นการพัฒนาตนเอง	ข. การจัดการศึกษาด้านอาชีพมีความสำคัญมากในปัจจุบัน
ค. พัฒนาขีดความสามารถเพิ่มศักยภาพให้แก่ตำรวจ	ง. ขยายการจัดการศึกษานอกระบบให้กว้างขวางทั่วถึง
4. ข้อใดไม่จัดเป็นกลุ่มอาชีพใหม่ ในสังคมปัจจุบัน

ก. กลุ่มอาชีพด้านเกษตรกรรม	ข. กลุ่มอาชีพด้านอุตสาหกรรม
ค. กลุ่มอาชีพด้านพาณิชยกรรม	ง. กลุ่มอาชีพสินค้า OTOP
5. จังหวัดใดอยู่ในกลุ่มพัฒนาอาชีพหลักของภาคกลาง

ก. กรุงเทพมหานคร	ข. ลพบุรี
ค. ชัยภูมิ	ง. ชลบุรี
6. การดำเนินการวิเคราะห์ชุมชน นิยมใช้เทคนิคการวิเคราะห์แบบใด

ก. วัดเป็น OTOP	ข. ใช้ SWOT ในการประเมิน
ค. การวิจัย	ง. การวัดและการประเมินผล
7. การวิเคราะห์ชุมชนจะต้องพิจารณาเกี่ยวกับเรื่องใดบ้าง

ก. ลักษณะภูมิอากาศ	ข. ทรัพยากรธรรมชาติ
ค. ศิลปวัฒนธรรม	ง. ถูกทุกข้อ

8. การวางแผนแบ่งได้กี่ประเภท
- | | |
|-------------|-------------|
| ก. 2 ประเภท | ข. 3 ประเภท |
| ค. 4 ประเภท | ง. 5 ประเภท |
9. ข้อใดไม่จัดเป็นประเภทของการผลิต
- | | |
|--------------------------------|--|
| ก. การวางแผนการผลิตระยะสั้น | |
| ข. การวางแผนการผลิตระยะกลาง | |
| ค. การวางแผนการผลิตระยะยาว | |
| ง. การวางแผนการผลิตระยะปานกลาง | |
10. การตลาดหมายถึงอะไร
- | | |
|------------------------------------|------------------------------|
| ก. กระบวนการผลิตภัณฑ์ | ข. การขายสินค้าให้ผู้บริโภค |
| ค. การขายสินค้าและแลกเปลี่ยนสินค้า | ง. กระบวนการบริหารงานบุคลากร |
11. ข้อใดไม่จัดอยู่ในแนวทางการขยายอาชีพ
- | | |
|-------------------|---------------------------|
| ก. เพิ่มทุน | ข. กู้ยืมเงินลงทุน |
| ค. สร้างเครือข่าย | ง. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ |
12. ชนิดของบรรจุภัณฑ์มีทั้งหมดกี่ประเภท
- | | |
|-------------|-------------|
| ก. 4 ประเภท | ข. 5 ประเภท |
| ค. 6 ประเภท | ง. 7 ประเภท |
13. ในการประเมินผล ตัวแปรด้านความจำกัดได้หมายรู้ คือข้อใด
- | | |
|-----------------|---------------------|
| ก. จำได้ทั้งหมด | ข. จำได้บางส่วน |
| ค. จำไม่ได้ | ง. ถูกทั้ง ก. ข. ค. |
14. การบันทึกภารกิจความมั่นคงในอาชีพ เป็นภารกิจของใคร
- | | |
|--------------|------------|
| ก. ผู้บริหาร | ข. ผู้ขาย |
| ค. ผู้ซื้อ | ง. ผู้ผลิต |
15. ข้อใดเป็นกลุ่มอาชีพใหม่ทางพาณิชย์กรรม
- | | |
|--------------------------------|--|
| ก. การขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต | |
| ข. การขายสินค้าตามตลาดสด | |
| ค. การขายสินค้าทางไปรษณีย์ | |
| ง. การแลกเปลี่ยน | |

บทที่ 1 การงานอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้ระดับ

มีความรู้ ความเข้าใจ และเจตคติที่ดีในงานอาชีพ วิเคราะห์ลักษณะงาน ขอบข่ายงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ได้แก่ ทวีปเอเชีย ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกา ทวีปยุโรป และทวีปแอฟริกา ที่เหมาะสมกับศักยภาพของตน และสอดคล้องกับชุมชน เพื่อการขยายอาชีพ

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความสำคัญ และความจำเป็นในการขยายอาชีพ
2. อธิบายลักษณะขอบข่าย กระบวนการผลิตงานในอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป เพื่อนำมาวิเคราะห์ในการขยายอาชีพ
3. อธิบายการจัดการในงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป เพื่อนำมาวิเคราะห์ในการขยายอาชีพ
4. อธิบายคุณธรรม จริยธรรมในการขยายอาชีพ
5. อธิบายการอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมจากการขยายอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป

ขอบข่ายเนื้อหา

1. ความสำคัญ และความจำเป็นในการขยายอาชีพ
2. การขยายอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป
3. การขยายกระบวนการจัดการงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป
4. คุณธรรม จริยธรรม ในการขยายอาชีพ
5. การอนุรักษ์พลังงาน และสิ่งแวดล้อมในการขยายอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป

การประเมินผล

การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

บทที่ 1

การงานอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความสำคัญและความจำเป็นในการขยายอาชีพ

อาชีพในปัจจุบันมีอยู่หลากหลายในสังคม มีทั้งสร้างขึ้นใหม่จากทรัพยากรที่มีอยู่หรือขยายขอบข่ายจากอาชีพหนึ่งเป็นอาชีพหนึ่งหรือขยายงานจากอาชีพเดิมให้กว้างขวางยิ่งขึ้นก็จะทำให้การประกอบอาชีพมีความมั่นคง นอกจากนี้หากผู้เรียนมีโลกทัศน์ทางอาชีพจะทำให้มีความรู้ ความเข้าใจ อธิบายความสำคัญ และความจำเป็น ลักษณะขอบข่ายกระบวนการผลิตงานอาชีพ การจัดการในงานอาชีพ คุณธรรม จริยธรรม และการอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมจะทำให้เห็นช่องทางในการขยายอาชีพ

การขยายอาชีพเป็นสิ่งสำคัญในวิถีชีวิตและการดำรงชีพในปัจจุบันเพราะอาชีพเป็นการสร้างรายได้เพื่อเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัว อาชีพก่อให้เกิดผลผลิตและการบริการ ซึ่งสนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภค และที่สำคัญคือ การพัฒนาอาชีพมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศชาติ ความสำคัญจึงเป็นพื้นฐานในการพัฒนาคุณภาพชีวิต เศรษฐกิจชุมชน ส่งผลถึงความเจริญก้าวหน้าของประเทศชาติ

ความจำเป็นในการขยายงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป

ในปัจจุบันโลกมีการแข่งขันกันมากขึ้น โดยเฉพาะการประกอบอาชีพต่างๆ จำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถ ความชำนาญการ ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติผู้ที่ประสบผลสำเร็จในอาชีพของตนเองจะต้องมีการค้นคว้า หาความรู้จากแหล่งเรียนรู้ต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ความสามารถให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา **การที่จะจัดการอาชีพให้ได้ผลสำเร็จนั้นจำเป็นต้องมีปัจจัยหลายด้าน การเรียนรู้ปัจจัยด้านศักยภาพหลักของพื้นที่เป็นเรื่องที่สำคัญเรื่องหนึ่งที่ต้องเรียนรู้**

ความหมายความสำคัญของศักยภาพหลักของพื้นที่ในการขยายอาชีพ

ท่ามกลางกระแสโลกาภิวัตน์ที่มีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ประชากร พลังงาน สิ่งแวดล้อม เทคโนโลยี ข้อมูล ข่าวสาร และความรู้อย่างเสรี การศึกษา ซึ่งเป็นกลไกสำคัญของการพัฒนาทรัพยากรของชาติให้ก้าวทันการเปลี่ยนแปลง สามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างสง่างามในประชาคมโลก การจัดการศึกษาจึงต้องให้ความสำคัญและเห็นคุณค่าของ ภูมิสังคม ภูมิรัฐศาสตร์ ศักยภาพทุกด้านจะเป็นทุนทางการศึกษา รวมทั้งต่อยอดทางการศึกษาสู่การพัฒนาประเทศในด้านอื่น และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันบนเวทีโลก เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและสังคม มีการมองหาศักยภาพในทุกภาคส่วนของสังคม ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในที่จะสามารถเป็นเชื้อเพลิงในการขับเคลื่อนการศึกษาได้ เน้นการจัดการศึกษาโดยยึดพื้นที่เป็นฐานในการพัฒนา โดยคำนึงถึงสภาพแต่ละพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันและมีความต้องการท้องถิ่นไม่เหมือนกัน

การพัฒนาการศึกษาจึงต้องเน้นพื้นที่เป็นสำคัญ โดยมีพื้นฐานบนศักยภาพด้านต่างๆ ของพื้นที่นั้นโดยการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชนให้มีความเป็นอยู่ที่ดี สร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและความมั่นคงทางสังคมให้กับประเทศและอีกประการหนึ่งที่สำคัญในสภาพการปัจจุบัน คือ แม้ที่ผ่านมามาประเทศไทยจะสามารถยกระดับคุณภาพการศึกษาให้ประชาชนในแต่ละพื้นที่มีงานทำแล้วในระดับหนึ่งแต่ด้วยพลวัตของโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรงของสังคมดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อสังคมไทยให้เข้าสู่สังคมแห่งการแข่งขันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ความอยู่รอดของประเทศปัจจุบันขึ้นอยู่กับความสามารถในการแข่งขัน และการพัฒนาศักยภาพของประเทศให้เกิดประโยชน์สูงสุด ประเทศไทยจึงต้องเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันระดับโลก หากประเทศไทยไม่เตรียมพร้อมและไม่สามารถแข่งขันในเวทีระดับภูมิภาคได้ จะทำให้เสียเปรียบประเทศเพื่อนบ้าน

การยกระดับคุณภาพการศึกษา จึงต้องยกระดับความสามารถในการแข่งขันด้วยและไม่เพียงแต่ในภูมิภาคอาเซียนเท่านั้น หากแต่ต้องเป็นภูมิภาคของโลก เพราะทุกภูมิภาคไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ที่เจริญแล้ว หรือกำลังพัฒนาก็ตาม ล้วนมีโอกาสที่ซ่อนอยู่จะทำให้ประเทศยืนอยู่บนเวทีโลกได้อย่างมั่นคงและสามารถแข่งขันได้ในระดับสากล ด้วยเหตุนี้การศึกษาจึงมีความสำคัญมากในการพัฒนาประเทศ และความเจริญก้าวหน้าของประเทศ จึงต้องมีพื้นฐานมาจากระบบการศึกษาที่มีคุณภาพ ที่สามารถผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพออกมาพัฒนาประเทศได้ และการเริ่มต้นพัฒนาการศึกษาต้องเริ่มต้นจากการวิเคราะห์ และค้นหาศักยภาพภายในออกมาก่อนและควบคู่ไปกับการทำความเข้าใจการเป็นไปของโลก กระบวนทัศน์ในการพัฒนาการศึกษาจึงต้อง

“ดูเรา ดูโลก” คือ เข้าใจตัวเองและเข้าใจว่าโลกหมุนไปทางใด เพื่อวิ่งไปโดยไม่ทิ้งใครไว้ข้างหลัง มีความรู้เท่าทันทุนนิยม และรู้ข้อจำกัดของเรา เพราะปลายทางของการพัฒนาการศึกษา หัวใจคือ ประชาชน คือ การผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพในการพัฒนาประเทศสู่ความมั่นคงยั่งยืนนั่นเอง

การจัดการศึกษาด้านอาชีพในปัจจุบันมีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นการพัฒนาประชากรของประเทศให้มีความรู้ ความสามารถและทักษะในการประกอบอาชีพเป็นการแก้ปัญหาการว่างงานและส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจชุมชน ซึ่งกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดยุทธศาสตร์ 2555 ภายใต้กรอบเวลา 2 ปีที่จะพัฒนา 5 ศักยภาพของพื้นที่ใน 5 กลุ่มอาชีพใหม่ ให้สามารถแข่งขันได้ใน 5 ภูมิภาคหลักของโลก “รู้เขา รู้เรา เท่ากัน เพื่อแข่งขันได้ในเวทีโลก” และกระทรวงศึกษาธิการได้กำหนดภารกิจที่จะพัฒนายกระดับการจัดการศึกษา เพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคง โดยการดำเนินการพัฒนายกระดับและจัดการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้ประชาชนได้มีอาชีพที่สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและมั่นคงเพื่อเป็นบุคลากรที่มีวินัยเปี่ยมไปด้วยคุณธรรม จริยธรรมมีสำนึกความรับผิดชอบต่อตนเอง ผู้อื่นและสังคม ภายใต้หลักการพื้นฐานที่คำนึงถึง ศักยภาพและบริบทรอบๆ ตัวผู้เรียน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายของการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและยกระดับศักยภาพในการทำงานให้กับบุคลากรคนไทย ให้แข่งขันได้ในระดับสากล โดยคำนึงถึงหลักการพื้นฐานที่คำนึงถึงศักยภาพและบริบทรอบๆ ตัวผู้เรียน

ดังนั้นสาระทักษะการเรียนรู้เป็นสาระเกี่ยวกับการพัฒนาทักษะการเรียนรู้ของผู้เรียนในด้านการเรียนรู้ด้วยตนเอง การใช้แหล่งเรียนรู้ การจัดการความรู้ การคิดเป็นและการวิจัยอย่างง่าย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เรียนสามารถกำหนดเป้าหมาย วางแผนการเรียนรู้ด้วยตนเอง เข้าถึงและเลือกใช้แหล่งเรียนรู้ จัดการความรู้ กระบวนการแก้ปัญหาและตัดสินใจอย่างมีเหตุผล ที่สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการชี้นำตนเองในการเรียนรู้ และการประกอบอาชีพให้สอดคล้องกับหลักการพื้นฐาน และการพัฒนา 5 ศักยภาพหลักของพื้นที่ใน 5 กลุ่มอาชีพใหม่ คือ กลุ่มอาชีพด้านเกษตรกรรม อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม ความคิดสร้างสรรค์ การบริหารจัดการและการบริการตามยุทธศาสตร์ 2555 กระทรวงศึกษาธิการได้อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต

พื้นที่หลักในการขยายอาชีพและการวิเคราะห์ศักยภาพหลักของพื้นที่ในการขยายอาชีพ

- 1. กลุ่มอาชีพใหม่ 5 กลุ่มอาชีพ ได้แก่**
 - 1.1 กลุ่มอาชีพด้านเกษตรกรรม
 - 1.2 กลุ่มอาชีพด้านอุตสาหกรรม
 - 1.3 กลุ่มอาชีพด้านพาณิชยกรรม

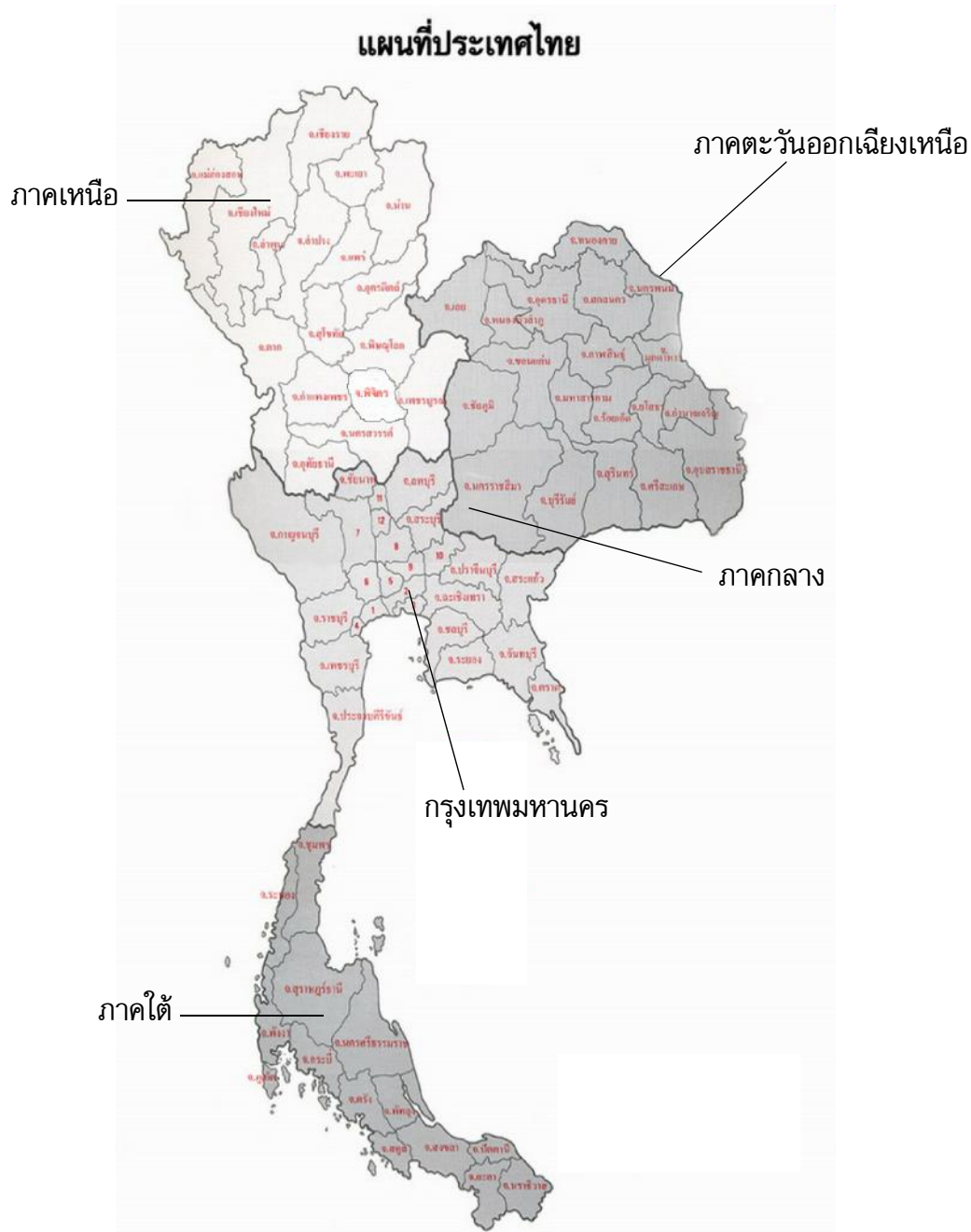
8 ■ บทที่ 1 การงานอาชีพ

1.2 กลุ่มอาชีพด้านความคิดสร้างสรรค์

1.2 กลุ่มอาชีพด้านบริหารจัดการและการบริการ

2. พื้นที่หลักในการขยายอาชีพ 5 พื้นที่

พื้นที่หลักในการขยายอาชีพประกอบด้วย



1. **พื้นที่ภาคกลาง** ประกอบด้วย กลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนบน 16 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ นนทบุรี พระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี อ่างทอง สระบุรี ลพบุรี สิงห์บุรี ชัยนาท พิษณุโลก นครสวรรค์ เพชรบูรณ์ กำแพงเพชร อุทัยธานี สุโขทัย พิจิตร กลุ่มจังหวัดภาคกลางตอนล่าง 7 จังหวัด ได้แก่ สุพรรณบุรี นครปฐม สมุทรสาคร สมุทรสงคราม นครนายก สมุทรปราการ กาญจนบุรี กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออก 7 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ระยอง ตราด จันทบุรี ฉะเชิงเทรา สระแก้ว ปราจีนบุรี



แผนที่แสดงพื้นที่ภาคกลาง

2. **พื้นที่ภาคเหนือ** ประกอบด้วย กลุ่มจังหวัดภาคเหนือ 9 จังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง แม่ฮ่องสอน เชียงราย พะเยา แพร่ น่าน อุตรดิตถ์



แผนที่แสดงพื้นที่ภาคเหนือ

3. **พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ** ประกอบด้วย กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 8 จังหวัด ได้แก่ อุตรดิตถ์ หนองคาย หนองบัวลำภู เลย บึงกาฬ สกลนคร นครพนม มุกดาหาร กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง 4 จังหวัด ได้แก่ ขอนแก่น กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ร้อยเอ็ด กลุ่มจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 8 จังหวัด ได้แก่ นครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ สุรินทร์ อุบลราชธานี ศรีสะเกษ ยโสธร อำนาจเจริญ



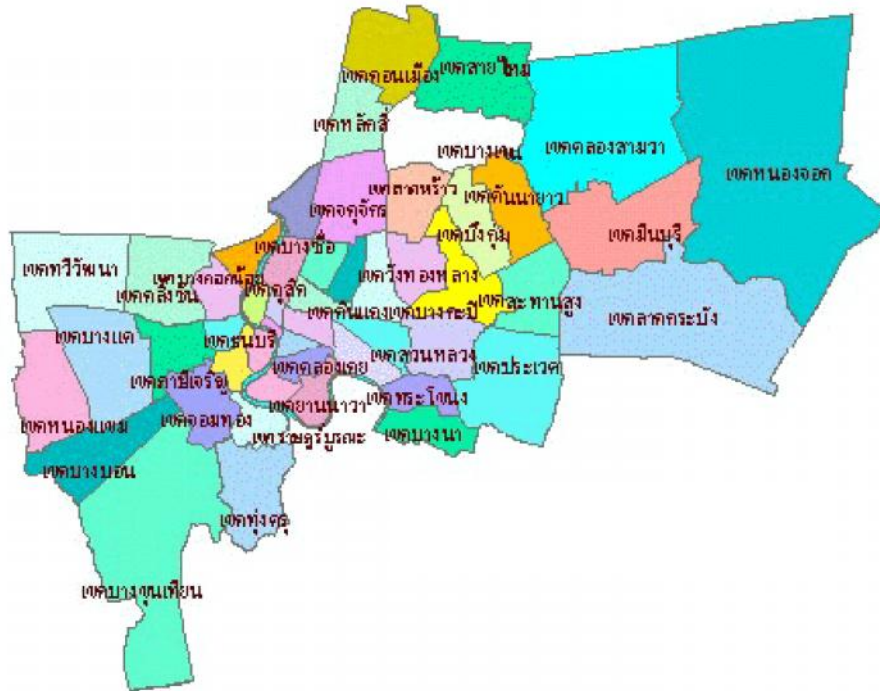
แผนที่แสดงพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4. **พื้นที่ภาคใต้** ประกอบด้วย กลุ่มจังหวัดภาคใต้ฝั่งอ่าวไทย 4 จังหวัด ได้แก่ ชุมพร สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช พัทลุง กลุ่มจังหวัดภาคใต้ 5 จังหวัด ได้แก่ ระนอง พังงา ภูเก็ต กระบี่ ตรัง กลุ่มจังหวัดภาคใต้ชายแดน 5 จังหวัด ได้แก่ สตูล สงขลา ปัตตานี นราธิวาส ยะลา



แผนที่แสดงพื้นที่ภาคใต้

5. พื้นที่กรุงเทพมหานคร



แผนที่แสดงพื้นที่กรุงเทพมหานคร

เรื่องที่ 2 การขยายอาชีพในชุมชน ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ได้แก่ ทวีปเอเชีย ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกา ทวีปยุโรป และทวีปแอฟริกา

การขยายงานอาชีพ เป็นแนวทางการดำเนินงานอาชีพให้มีความเข้มแข็งและเกิดความมั่นคงในการประกอบอาชีพ ที่มีความสอดคล้องกับความต้องการของตลาด

การขยายงานอาชีพ จะประสบความสำเร็จหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับศึกษาและการวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์ของชุมชนทั้งภายในและภายนอก ให้ตรงกับสภาพความเป็นจริงตามสภาพการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและกำหนดเป้าหมายการขยายงานอาชีพที่ชัดเจน

ดังนั้น การดำเนินการขยายงานอาชีพให้ประสบความสำเร็จ แม้ว่าผู้ดำเนินการอาชีพ จะได้มีการพัฒนางานอาชีพมาแล้วอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ รวมถึงได้ศึกษาข้อมูลองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องมาแล้วก็ตาม

ในการขยายงานอาชีพให้เกิดความมั่นคง จำเป็นต้องให้ความสำคัญต่อการวิเคราะห์ข้อมูลสถานการณ์ของชุมชน ให้เหมาะสมและมีความสอดคล้องกับสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์

ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นและสามารถกำหนดเป้าหมายในการดำเนินงานขยายอาชีพเพื่อความมั่นคงได้อย่างเหมาะสม จึงควรได้มีการวิเคราะห์ชุมชนเกี่ยวกับสภาพบริบทของพื้นที่กับงานอาชีพที่ตัดสินใจจะดำเนินการพัฒนา

การดำเนินการวิเคราะห์ชุมชน โดยทั่วไปนิยมใช้เทคนิค SWOT ในการประเมิน เพราะเป็นเทคนิคสำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบว่า มีผลดีหรือผลเสียอย่างไร ต่อสิ่งที่จะกระทำมีรายละเอียด ดังนี้

S (Strength) จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถ หรือสถานการณ์ภายในชุมชนที่เป็นเชิงบวก ซึ่งสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ หรือก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการทำงาน ส่งผลให้งานที่เกิดความเข้มแข็ง

W (Weakness) จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในชุมชนที่เป็นเชิงลบ ซึ่งไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ หรือไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่องานอาจส่งผลให้งานที่เกิดความล้มเหลวได้

O (Opportunity) โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกชุมชน ที่เอื้อประโยชน์ในการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน

T (Threat) อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกชุมชน ที่ขัดขวางหรือไม่สนับสนุนต่อการทำงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อการดำเนินงาน

ในการดำเนินการวิเคราะห์ชุมชนตามสภาพบริบทของพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์กับงานอาชีพที่ตัดสินใจจะดำเนินการพัฒนา ด้วยเทคนิค SWOT เพื่อการเข้าสู่อาชีพ มีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. กำหนดประเด็นสภาพบริบทของพื้นที่ที่มีความสัมพันธ์ต่องานอาชีพที่ตัดสินใจที่จะดำเนินการพัฒนา เพื่อนำมาวิเคราะห์ เช่น

1.1 กลุ่มอาชีพเกษตรกรรม ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ลักษณะภูมิประเทศ และทรัพยากรมนุษย์

1.2 กลุ่มอาชีพอุตสาหกรรม ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิประเทศ สภาพภูมิอากาศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิต

1.3 กลุ่มอาชีพพาณิชยกรรม ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิอากาศ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง

1.4 กลุ่มอาชีพความคิดสร้างสรรค์ ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรมนุษย์

1.5 กลุ่มอาชีพอำนาจการและอาชีพเฉพาะทาง ประเด็นสภาพบริบทที่ควรนำมาวิเคราะห์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต และทรัพยากรมนุษย์

2. กำหนดรายละเอียดย่อยที่จะทำการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทแต่ละด้านกับงานอาชีพที่กำหนดจะดำเนินการพัฒนา เช่น

ประเด็นของสภาพบริบท	รายละเอียดของประเด็น
1. ทรัพยากรธรรมชาติ	1.1 ความเหมาะสมและคุณภาพของทรัพยากรธรรมชาติ 1.2 ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชน และ/หรือชุมชนข้างเคียงที่เอื้อต่องานอาชีพ 1.3 ปริมาณและค่าใช้จ่ายในการซื้อทรัพยากร 1.4 ปริมาณน้ำ/แหล่งน้ำ ที่ต้องใช้ในงานอาชีพ 1.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. ลักษณะภูมิอากาศ	2.1 ลักษณะภูมิอากาศ 2.2 สภาพภูมิอากาศกับการสนับสนุนงานอาชีพ 2.3 ความสัมพันธ์ของภูมิอากาศกับสภาพพื้นที่ 2.4 ความสัมพันธ์ของภูมิอากาศกับทรัพยากรธรรมชาติ 2.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

14 ■ บทที่ 1 การงานอาชีพ

3. ภูมิภาค	<p>3.1 ลักษณะภูมิภาค</p> <p>3.2 สภาพภูมิประเทศกับการเกื้อหนุนงานอาชีพ</p> <p>3.3 ความสัมพันธ์ของภูมิภาคกับงานอาชีพ</p> <p>3.4 ความสัมพันธ์ของภูมิภาคกับทรัพยากรธรรมชาติ</p> <p>3.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง</p>
4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต	<p>4.1 งานอาชีพสอดคล้องกับศิลปะของชุมชน</p> <p>4.2 งานอาชีพมีความสัมพันธ์กับวัฒนธรรมของชุมชน</p> <p>4.3 งานอาชีพมีความสัมพันธ์กับประเพณีของชุมชน</p> <p>4.4 งานอาชีพมีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของคนในชุมชน</p> <p>4.5 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง</p>
5. ทรัพยากรมนุษย์	<p>5.1 ความรู้ ในการประกอบอาชีพของตนเอง</p> <p>5.2 ผู้รู้ในชุมชน ที่มีความรู้เกี่ยวกับงานอาชีพ</p> <p>5.3 แรงงานในชุมชนที่จำเป็นต้องใช้ในงานอาชีพ</p> <p>5.4 การบริหารงานบุคคล/แรงงาน</p> <p>5.5 ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนกับผู้ประกอบการ</p> <p>5.6 รายละเอียดของประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง</p>

3. เมื่อสามารถกำหนดรายละเอียดย่อยได้ในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทแล้ว ในการวิเคราะห์ ให้ดำเนินการวิเคราะห์ในแต่ละด้านของการวิเคราะห์ด้วยเทคนิค SWOT ตามตารางวิเคราะห์ ดังนี้

อาชีพที่ตัดสินใจเลือก.....	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์	1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์
สถานการณ์ภายนอกชุมชน	
โอกาส	อุปสรรค
1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์	1. ทรัพยากรธรรมชาติ 2. ลักษณะภูมิอากาศ 3. ภูมิประเทศ 4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต 5. ทรัพยากรมนุษย์

4. ดำเนินการวิเคราะห์ระบบข้อมูลตามความเป็นจริง ตามหัวข้อของรายละเอียดย่อในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทชุมชนว่า มีความสัมพันธ์กับงานอาชีพที่จะดำเนินการพัฒนาอย่างไร ทั้งนี้ในการวิเคราะห์ระบบข้อมูล ผู้ดำเนินการได้แก่ผู้ที่ตัดสินใจพัฒนาอาชีพเป็นผู้ดำเนินการเองโดยต้องวิเคราะห์ระบบข้อมูลด้วยความเป็นจริง

ในการวิเคราะห์ระบบข้อมูลสถานการณ์ภายในชุมชน เป็นการวิเคราะห์ระบบข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดย่อในแต่ละประเด็น แยกข้อมูลภายในชุมชนที่เป็นเชิงบวกหรือเป็นส่วนสนับสนุน เกื้อหนุนให้งานอาชีพประสบความสำเร็จ ในด้านจุดแข็ง และระบบข้อมูลในชุมชนที่เป็นเชิงลบหรือเป็นข้อมูลที่อาจจะเป็นปัญหาได้กับงานอาชีพ ในด้านจุดอ่อน

ในการวิเคราะห์ระบบข้อมูลสถานการณ์ภายนอกชุมชน เป็นการวิเคราะห์ระบบข้อมูลเกี่ยวกับรายละเอียดย่อในแต่ละประเด็น แยกข้อมูลภายนอกชุมชนที่เป็นเชิงบวก หรือเป็นส่วนสนับสนุน เอื้อประโยชน์ในการทำงานอาชีพให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานในด้านโอกาส และระบบข้อมูลภายนอกชุมชนที่เป็นเชิงลบ หรืออาจเป็นสิ่งที่ขัดขวางหรือไม่สนับสนุนต่อการทำงานอาชีพให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป็นปัญหาต่อการดำเนินงานอาชีพ ในด้านอุปสรรค

ตัวอย่างการวิเคราะห์ระบุข้อมูล

อาชีพ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น	
สถานการณ์ภายในชุมชน	
จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นจุดแข็ง</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ ตำบลเกาะกูด มีลักษณะภูมิอากาศ ที่เหมาะสมต่อการท่องเที่ยว มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูด มีภูมิประเทศเป็นเกาะที่มีธรรมชาติสวยงาม มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต น้ำมันมะพร้าว เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมใช้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์จะสามารถทำให้น้ำมันมะพร้าวใช้ได้ยาวนาน ไม่มีกลิ่นหืน และสะดวกในการใช้</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่ต้องใช้แรงงานเพราะสามารถดำเนินการได้ด้วยสมาชิกภายในครอบครัว</p>	<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถนำมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมได้</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ อาจมีปัญหาได้ในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล อาจจะมีปัญหาในการขนส่ง และการจำหน่ายผลผลิตได้</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่มีข้อมูลเป็นจุดอ่อน</p>

สถานการณ์ภายนอกชุมชน	
โอกาส	อุปสรรค
<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นโอกาส</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศนิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก เพราะมีลักษณะภูมิอากาศ มีความเหมาะสมต่อการท่องเที่ยว จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ภูมิประเทศของตำบลเกาะกูด มีมะพร้าวเป็นจำนวนมาก และมีธรรมชาติสวยงาม มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ผู้ที่ใช้น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น ให้ความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ ไม่มีข้อมูลเป็นโอกาส</p>	<p>1. ทรัพยากรธรรมชาติ ไม่มีข้อมูลเป็นอุปสรรค</p> <p>2. ลักษณะภูมิอากาศ อาจมีปัญหาได้ในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ</p> <p>3. ภูมิประเทศ ตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล อาจจะมีปัญหาในการขนส่ง และการจำหน่ายผลผลิตได้</p> <p>4. ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต ไม่มีข้อมูลเป็นอุปสรรค</p> <p>5. ทรัพยากรมนุษย์ มีผู้ผลิตในท้องถิ่นอื่น ที่ดำเนินการผลิต อาจส่งผลต่อการจำหน่ายได้</p>

5. เมื่อดำเนินการวิเคราะห์ระบุข้อมูลตามหัวข้อของรายละเอียดย่อยในแต่ละประเด็นของสภาพบริบทชุมชนแล้ว ผู้วิเคราะห์ข้อมูลต้องวิเคราะห์สรุปข้อมูลทั้งหมด เพื่อให้มองเห็นสภาพการณ์ทั้งหมด พร้อมทั้งจะนำไปกำหนดเป้าหมายและทิศทางที่จะดำเนินการขยายอาชีพต่อไป โดยควรสรุปเป็นข้อเพื่อความชัดเจน

ตัวอย่างการวิเคราะห์สรุปข้อมูล

จากผลการวิเคราะห์ระบุข้อมูล สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. จากข้อมูลสภาพการณ์ภายใน สรุปได้ว่า การพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เพราะน้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความนิยมใช้ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์จะสามารถทำให้น้ำมันมะพร้าวใช้ได้นาน ไม่มีกลิ่นหืนและสะดวกในการใช้ ทั้งนี้ ตำบลเกาะกูด

เป็นแหล่งท่องเที่ยว ที่มีภูมิประเทศอุดมไปด้วยมะพร้าวและธรรมชาติสวยงาม มีลักษณะภูมิอากาศ ที่เหมาะสมต่อการท่องเที่ยว ทำให้มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ นิยมเดินทางมาเที่ยวเป็นจำนวนมาก จึงเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพ โดยการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น สามารถดำเนินการได้ด้วยสมาชิกภายในครอบครัว ทั้งนี้ หากมีการดำเนินงานการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น ต้องคำนึงถึงวัสดุที่จะนำมาใช้ในการบรรจุภัณฑ์เพราะไม่มีทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ที่สามารถนำมาใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมได้ รวมทั้ง ระยะทางของตำบลเกาะกูดห่างจากฝั่งร่วม 80 กิโลเมตรทางทะเล และสภาพภูมิอากาศในช่วงฤดูมรสุม เพราะเรือโดยสารที่จะฝากผลผลิตไปจำหน่ายอาจจะไม่ออกเรือ

2. จากข้อมูลสภาพการณ์ภายนอก สรุปได้ว่า การใช้ น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็นมีผู้ที่นิยมจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก ทั้งนี้จากการมาท่องเที่ยวที่ตำบลเกาะกูดเพื่อชื่นชมธรรมชาติที่สวยงามของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ สามารถเกื้อหนุนในการดำเนินงานอาชีพได้เป็นอย่างดี

3. ภาพรวมการวิเคราะห์สภาพการณ์สรุปได้ว่า

- 1). มีความเหมาะสมและเป็นไปได้ ในการพัฒนาบรรจุภัณฑ์น้ำมันมะพร้าวกลั่นเย็น เพราะผู้ใช้น้ำมันมะพร้าว ให้ความสำคัญต่อบรรจุภัณฑ์ที่ใช้สะดวก
- 2). ดำเนินการพัฒนาอาชีพ ใช้การบริหารจัดการอาชีพในลักษณะครอบครัว

6. เมื่อสามารถวิเคราะห์กำหนดเป้าหมายและทิศทางที่จะดำเนินการพัฒนาอาชีพได้แล้ว เพื่อให้เกิดเป้าหมายสูงสุดและเส้นทางการดำเนินการพัฒนาอาชีพ ผู้ประกอบการควรจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจชุมชน เพื่อให้การบริหารจัดการงานอาชีพเป็นไปอย่างมีระบบและเป้าหมายที่ชัดเจน

6.1 ผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์

เนื่องจากมนุษย์มีความต้องการสินค้าและบริการที่มีความแตกต่างกัน ทั้งความต้องการในสินค้าและบริการที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรคที่อยู่อาศัย รวมถึงความต้องการในสินค้าและบริการที่อำนวยความสะดวกสบายในการดำรงชีวิต เช่น รถยนต์ โทรทัศน์ คอมพิวเตอร์ เป็นต้น ซึ่งสินค้าและบริการเหล่านี้องค์กรธุรกิจ และบุคคลที่เกี่ยวข้องมีหน้าที่ในการผลิตหรือจัดบริการให้ตรงความต้องการของผู้บริโภค เช่น การผลิตสินค้าประเภทโทรศัพท์เคลื่อนที่ (มือถือ) ที่นอกจากจะใช้ติดต่อสื่อสารแล้วยังสามารถถ่ายรูป ถ่ายวิดีโอ เล่นเกม เพื่อความบันเทิงที่หลากหลายได้ด้วย

6.2 กระจายสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค

เมื่อองค์กรธุรกิจผลิตสินค้าและบริการแล้วย่อมต้องการที่จะขายหรือจำหน่ายสินค้าและบริการเหล่านี้ไปสู่ผู้บริโภคที่มีอยู่ทั้งในประเทศและนอกประเทศได้อย่างทั่วถึง เพื่อให้ผู้บริโภคได้เลือกใช้สินค้าและบริการเหล่านี้ตามความต้องการของตนเอง เช่น ประเทศไทย เป็นแหล่งผลิตกล้วยไม้รายใหญ่ของโลก เมื่อผู้บริโภคต่างประเทศมีความต้องการสินค้าประเภทนี้ รัฐบาลไทยก็ต้องเร่งดำเนินการเกี่ยวกับการส่งออกกล้วยไม้ไปจำหน่ายในประเทศต่าง ๆ โดยที่ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเดินทางมาประเทศไทย เป็นต้น

6.3 ก่อให้เกิดการจ้างงานและสร้างรายได้ในท้องถิ่น

กิจกรรมทางธุรกิจทั้งกระบวนการผลิต การขนส่ง การจัดจำหน่าย และการบริการ ล้วนต้องใช้แรงงานในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้จึงส่งผลให้เกิดการจ้างงาน ก่อให้เกิดรายได้ ช่วยลดปัญหาการว่างงานและปัญหาทางสังคมได้ เช่น การประกอบธุรกิจร้านอาหาร ผู้ประกอบการจะต้องจ้างแรงงาน ได้แก่ พ่อครัว แม่ครัว พนักงานเสิร์ฟ พนักงานล้างจาน พนักงานทำความสะอาดร้าน ฯลฯ ซึ่งพนักงานจะได้รับค่าตอบแทนเป็นรายได้ เพื่อนำไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน เป็นต้น

6.4 เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีในด้านต่างๆ

การดำเนินการทางธุรกิจเป็นกิจกรรมที่ผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ผู้ผลิตจึงต้องปรับปรุงหรือพัฒนาสินค้าและบริการอยู่ตลอดเวลา โดยการนำเทคโนโลยีมา เช่น การใช้เครื่องจักรที่สามารถผลิตสินค้าได้จำนวนมากขึ้นในเวลาเท่าเดิม การนำอินเทอร์เน็ตมาใช้ในการซื้อขายสินค้า เป็นต้น

6.5 สร้างรายได้ให้กับรัฐ

การประกอบธุรกิจหากมีการขยายตัวทางธุรกิจมากเท่าไรก็จะมีภาระงานทำให้ประชาชนเกิดรายได้ เพื่อที่จะนำไปซื้อสินค้าและบริการได้มากขึ้น ส่วนรัฐก็มีรายได้จากการเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากการประกอบอาชีพต่าง ๆ และภาษีเงินได้นิติบุคคลจากสถานประกอบการ ซึ่งเงินภาษีที่เก็บได้นี้ รัฐจะนำไปพัฒนาประเทศหรือสาธารณูปโภคด้านต่าง ๆ เช่น การไฟฟ้า การประปา การคมนาคม เป็นต้น โดยการพัฒนาสิ่งเหล่านี้จะเป็นการส่งเสริมการลงทุนให้กับนักธุรกิจทั้งชาวไทยและต่างประเทศเข้ามาลงทุนประกอบธุรกิจมากขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างรายได้ให้กับรัฐอีกทางหนึ่ง

6.6 ช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศและภูมิภาค 5 ทวีป

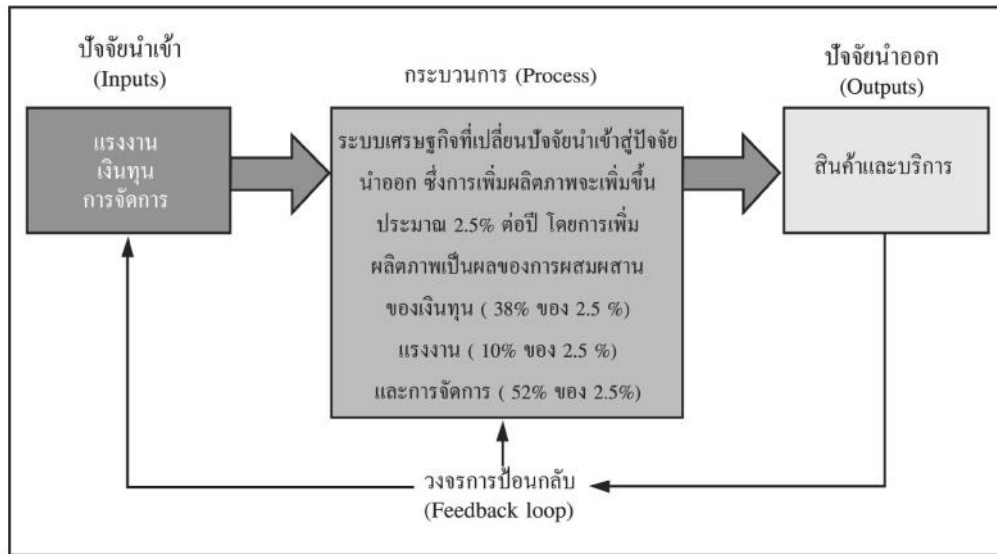
หากการประกอบธุรกิจใดสามารถผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพตามความต้องการของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศใน 5 ทวีปทั่วโลก ได้แก่ ทวีปเอเชีย ทวีปยุโรป ทวีปอเมริกา ทวีปออสเตรเลีย และทวีปแอฟริกา โดยเฉพาะในต่างประเทศทั้ง 5 ภูมิภาคของโลก ถ้ามีการส่งออกสินค้าปริมาณมากก็จะนำรายได้เข้าสู่ประเทศมากขึ้นเช่นกัน ซึ่งจะส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศดีขึ้น เช่น ประเทศไทยส่งสินค้าการเกษตรเป็นสินค้าส่งออกรายใหญ่ของภูมิภาค 5 ทวีปดังกล่าว เป็นต้น สินค้าเกษตรจึงเป็นสินค้าที่นำรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมาก ส่วนรายได้นี้ก็ให้นำมาพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

เรื่องที่ 3 การขยายกระบวนการจัดการงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ได้แก่ ทวีปเอเชีย ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกา ทวีปยุโรป และทวีปแอฟริกา

3.1 การจัดการการผลิต

การผลิตสินค้าและบริการได้มาจากการแปรสภาพทรัพยากรทางการผลิต กล่าวได้ว่า หากการแปรสภาพเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากเพียงใด ผลผลิตที่ได้ก็จะมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นเท่านั้น ผลผลิตที่วัดได้โดยพิจารณาจาก อัตราส่วนของปัจจัยนำออกในรูปสินค้าและบริการหารด้วยปัจจัยนำเข้า (ทรัพยากรทางการผลิต เช่น แรงงาน เงินทุน) งานหลักอย่างหนึ่งที่สำคัญของผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการคือ การพยายามเพิ่มพูนหรือปรับปรุงสัดส่วนระหว่างปัจจัยนำออกและปัจจัยนำเข้า การปรับปรุงผลิตภาพก็คือ การปรับปรุงประสิทธิภาพของการผลิต นั่นเอง

การปรับปรุงประสิทธิภาพของการผลิตสามารถดำเนินการได้ 2 วิธี คือ (1) การลดปัจจัยนำเข้าในขณะที่ผลผลิตยังคงเดิม และ (2) การเพิ่มผลผลิตขณะที่ปัจจัยนำเข้ายังคงเดิม ในทางเศรษฐศาสตร์ ปัจจัยนำเข้าได้แก่ วัตถุดิบ แรงงาน เงินทุน และการจัดการ ซึ่งนำมา รวมกันเป็นระบบการผลิต



รูปแสดงกระบวนการการผลิต

การบริหารจัดการจะสร้างระบบการผลิตซึ่งจะดำเนินการแปรสภาพปัจจัยนำเข้าต่าง ๆ ให้ออกมาเป็นปัจจัยนำออกหรือผลผลิตในรูปของสินค้าและบริการ การผลิตจึงเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดสินค้าและบริการ กรณีที่มีการผลิตเป็นจำนวนมากนั้นหมายถึง การใช้แรงงานที่เพิ่มขึ้นหรือระดับการจ้างงานที่สูงขึ้น แต่ไม่ได้หมายความถึงผลผลิตที่สูงขึ้น

การวัดคุณภาพผลผลิต เป็นการวัดมูลค่ารวมของปัจจัยนำออกที่ผ่านกระบวนการแปรสภาพแล้ว นำมาเปรียบเทียบกับปัจจัยนำเข้า เช่น การประเมินขีดความสามารถของประเทศที่ดำเนินการปรับปรุงมาตรฐานการครองชีพเพื่อประชาชนของตน นอกจากนี้ หากไม่มีการเพิ่มประสิทธิภาพของผลผลิต ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จะเพิ่มสูงขึ้น ในทางกลับกัน ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จะลดลงถ้าประสิทธิภาพของผลผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากการผลิตเพิ่มมากขึ้นขณะที่ใช้ทรัพยากรในจำนวนเท่าเดิม คุณภาพผลผลิตเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ดังนั้นผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการจึงต้องให้ความสำคัญกับประเด็นนี้เป็นอย่างมาก การวัดผลผลิตสามารถวัดได้โดยตรง เช่น การวัดการทำงานของแรงงานต่อชั่วโมงต่อจำนวนตันของเหล็กกล้า หรือวัดพลังงานไฟฟ้าเป็นกิโลวัตต์ เป็นต้น

การวัดคุณภาพผลผลิตจะเป็นตัวช่วยให้ผู้บริหารสามารถประเมินได้ว่า หน่วยงานปฏิบัติงานได้ดีแค่ไหนเพียงใด การวัดคุณภาพผลผลิตแบบหุ้บัจจะช่วยให้ได้ข้อมูลสารสนเทศที่ดีกว่าในด้านการแลกเปลี่ยนระหว่างบัจจะต่างๆ แต่ก็มักจะมีปัญหา ดังจะเห็นได้จากข้อสรุปปัญหาของการวัดผลผลิตภาพบางประการที่มักเกิดขึ้นดังต่อไปนี้

1. ด้านคุณภาพ (Quality) คุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการอาจจะมีการเปลี่ยนแปลง ในขณะที่ปริมาณของบัจจะนำเข้าและบัจจะนำออกยังคงที่ ดังจะเห็นได้จากคุณภาพของวิทยุในทศวรรษที่ผ่านมาเกี่ยวกับคุณภาพที่ได้รับการพัฒนาและปรับปรุงในปัจจุบัน ขณะที่หน่วยของการวัดคลื่นความถี่ของวิทยุยังคงใช้ได้เหมือนเดิม

2. ด้านองค์ประกอบภายนอก (External element) อาจเป็นสาเหตุสำคัญของการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของผลผลิตภาพ โดยไม่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับระบบการผลิต ดังจะเห็นได้จากธุรกิจการให้บริการด้านไฟฟ้า ซึ่งหากได้รับความเชื่อถือจากผู้ใช้บริการมากขึ้นเพียงใด ธุรกิจนี้ก็ยิ่งทำการปรับปรุงผลผลิตภาพของตนเองมากขึ้นเท่านั้น อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการสนับสนุนของระบบมากกว่าการตัดสินใจจากการบริหารภายใน

3. ด้านหน่วยความแม่นยำของการวัด (Precise units of measures) ผู้ผลิตอาจขาดหน่วยการวัดที่แม่นยำสำหรับการผลิต ซึ่งมีผลทำให้คุณภาพของสินค้ามีความแตกต่างกัน เช่น รถยนต์แต่ละประเภทต้องการบัจจะนำเข้าที่แตกต่างกันออกไป

การวัดคุณภาพผลผลิต มักเป็นเรื่องที่ยุงยากในส่วนของการบริการ ดังจะเห็นได้จากตัวอย่างของการบริการของร้านค้าปลีก คุณภาพของการตัดผม ในบางกรณี บริษัทได้ทำการปรับปรุงเพื่อเพิ่มคุณภาพในตัวสินค้าที่ขาย แต่ไม่เกี่ยวข้องกับคุณภาพของการปฏิบัติการขายของพนักงาน การวัดผลผลิตภาพจะเกี่ยวกับบัจจะนำเข้าและบัจจะนำออกเป็นหลัก ในขณะที่ระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยมก็มีการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งอาจต้องการสินค้าที่ควบคู่ไปกับความสะดวกสบาย ความรวดเร็ว และความปลอดภัย ซึ่งในระบบการวัดบัจจะนำเข้าและบัจจะนำออกแบบดั้งเดิม อาจละเลยการให้ความสำคัญกับบัจจะต่าง ๆ เหล่านี้ได้

องค์ประกอบของการจัดการการผลิต ประกอบด้วยกระบวนการดังต่อไปนี้

1. การวางแผน
2. การจัดทำโครงการ
3. การใช้วัสดุอุปกรณ์
4. การใช้แรงงาน
5. การใช้สถานที่
6. การใช้ทุน

ฯลฯ

ความสำคัญของการวางแผนและควบคุมการผลิต

การวางแผนและควบคุมการผลิต วัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด และให้เป็นที่พอใจแก่ความต้องการของลูกค้า ความหมายของทรัพยากรในที่นี้รวมหมายถึงสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิต เช่น เครื่องจักรและอุปกรณ์ แรงงานและวัตถุดิบ

ระบบการวางแผนการผลิตมีลำดับขั้นที่สามารถแยกย่อยได้ตามช่วงเวลา คือ การวางแผนการผลิตระยะยาว ระยะกลาง และระยะสั้น ซึ่งในแต่ละลำดับขั้นนั้นก็จะมีจุดประสงค์และหัวข้อที่เป็นองค์ประกอบของการวางแผนแตกต่างกัน ดังนี้

1. การวางแผนการผลิตระยะยาว (Long-term Production Planning)

การวางแผนการผลิตระยะยาว หมายถึง การวางแผนการผลิตในช่วงเวลามากกว่า 1 ปี ขึ้นไป โดยทั่วไปแล้วจะอยู่ระหว่าง 3-5 ปี ซึ่งเป็นการวางแผนระดับกลยุทธ์ (Strategic Level) โดยมีจุดประสงค์เพื่อการตัดสินใจในการเตรียมความพร้อมด้านกำลังการผลิตสำหรับการดำเนินการในอนาคต เช่น อาคาร สถานที่ เครื่องจักรหลัก หรือสาธารณูปโภคของโรงงาน เป็นต้น

2. การวางแผนการผลิตระยะกลาง (Mid-term Production Planning)

การวางแผนการผลิตระยะกลาง หมายถึง การวางแผนการผลิตในช่วงเวลาระหว่าง 1-12 เดือนข้างหน้าซึ่งเป็นการวางแผนระดับการจัดการ (Managerial Level) มีจุดประสงค์เพื่อจัดสรรการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้สามารถเกิดผลอย่างเต็มที่ในกระบวนการผลิต คำว่าทรัพยากรในที่นี้หมายถึงสิ่งที่ เป็น ปัจจัยสำหรับการผลิต เช่น วัตถุดิบ แรงงาน เครื่องจักรและเครื่องมือ เป็นต้น การวางแผนการผลิตระยะกลางนี้จะมีหัวข้อที่เป็นองค์ประกอบสำคัญ ดังนี้

2.1 การวางแผนการผลิตรวม

การวางแผนการผลิตรวมเป็นลำดับขั้นแรกของการวางแผนการผลิตระยะกลาง ซึ่งแผนการผลิตรวมเป็นแผนที่สร้างขึ้นเพื่อเชื่อมโยงความสามารถในการผลิตทั้งหมดที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับความต้องการในตัวสินค้าทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นในช่วงเวลาต่างๆ ทั้งนี้จะยังไม่เจาะจงรายละเอียดว่าสินค้านั้นใดหรือชนิดใดจะต้องมีระดับของปัจจัยการผลิตเท่าใด แต่จะเป็นการกำหนดในลักษณะการพิจารณาโดยรวมทั้งหมด ตัวอย่างเช่น ในช่วงเวลาหนึ่งจะสามารถทำการผลิตเหล็กรูปพรรณได้กี่ตัน โดยไม่แยกพิจารณาว่าจะต้องใช้ปัจจัยการผลิตเพื่อผลิตเป็น H-Beam เท่าใด I-Beam เท่าใด หรือ C-Beam เท่าใด การวางแผนขั้นนี้จะเป็นภาพรวมอยู่ จึงเป็นสาเหตุที่ใช้ชื่อเรียกว่า Aggregate Planning ความสำคัญของการวางแผนในหัวข้อนี้

คือ เป็นการจัดเตรียมทรัพยากรการผลิตในระยะกลางให้สอดคล้องกับแผนการผลิตที่จะเกิดขึ้น ภายใต้กำลังการผลิตที่ได้กำหนดไว้ รวมทั้งมุ่งเน้นในเรื่องต้นทุนการผลิตที่จะเกิดขึ้นให้อยู่ในระดับที่ต่ำที่สุด

2.2 การจัดตารางการผลิตหลัก

การจัดตารางการผลิตหลัก เป็นการจัดทำแผนการผลิตที่ระบุเจาะจงลงไปว่าจะทำการผลิตชิ้นงานอะไร จำนวนเท่าใด และจะต้องเสร็จสมบูรณ์เมื่อใด โดยทั่วไปมักจะจัดทำตารางการผลิตหลักเป็นรายเดือนหรือรายสัปดาห์ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของการผลิตนั้น ๆ ข้อมูลในตารางการผลิตหลักจะมาจากการแปลงค่าจากการพยากรณ์ยอดขาย ซึ่งอาจจะคำนวณตามหลักทางสถิติหรือมาจากใบสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งจะบอกชนิด ปริมาณและวันกำหนดส่งมอบอย่างชัดเจน ทั้งนี้การจัดทำตารางการผลิตหลักจะต้องมีความสอดคล้องกับแผนการผลิตรวมที่ได้กำหนดไว้แล้วด้วย

2.3 การวางแผนความต้องการวัสดุ

การวางแผนความต้องการวัสดุ เป็นเทคนิคในการจัดการเกี่ยวกับความต้องการวัตถุดิบ ชิ้นส่วนประกอบและวัสดุอื่น ๆ เพื่อให้สามารถรู้ถึงปริมาณความต้องการในแต่ละช่วงเวลาและสามารถจัดหาได้อย่างเพียงพอและทันเวลากับความต้องการในทุก ๆ ขั้นตอนการผลิต โดยข้อมูลจากตารางการผลิตหลัก ซึ่งจะบอกถึงสิ่งที่จะต้องผลิตว่ามีจำนวนเท่าใด ในเวลาใด จากนั้นจะพิจารณาถึงส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ที่จะผลิตว่าประกอบด้วยวัตถุดิบ ชิ้นส่วน ชิ้นส่วนประกอบและวัสดุอื่น ๆ อะไรบ้าง เพื่อจะใช้ในการจัดหา โดยจะต้องดูข้อมูล ปริมาณจากในคลังวัสดุที่มีช่วงเวลาที่ใช้ในการจัดหา ผลิตภัณฑ์ที่มีขั้นตอนการผลิตซับซ้อน มีชิ้นส่วนประกอบต่าง ๆ เป็นจำนวนมากจะใช้คอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในการคำนวณ ซึ่งจะช่วยให้รวดเร็วและถูกต้องมากขึ้น เทคนิคนี้จะประยุกต์ใช้กับระบบการผลิตแบบไม่ต่อเนื่อง Job Shop แต่จะไม่ประยุกต์ใช้กับระบบการผลิตแบบต่อเนื่อง

2.4 การวางแผนความต้องการกำลังการผลิต

การวางแผนความต้องการกำลังการผลิต เป็นการจัดทำแผนที่เกี่ยวข้องกับ การกำหนดกำลังการผลิตที่จำเป็นสำหรับแต่ละสถานีงาน (Working Station) เช่น แรงงาน เครื่องจักร หรือ ปัจจัยการผลิตทางกายภาพอื่นๆ ว่าควรจะต้องมีปริมาณเท่าใด และต้องการในช่วงเวลาใด โดยจะรับข้อมูลความต้องการวัสดุจากขั้น 2-3 มาทำการประเมินผลเกี่ยวกับภาระงาน (Work Load) ของสถานีงานต่างๆว่า มีความเหมาะสมหรือไม่ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถมั่นใจได้ว่า กำลังการผลิตที่มีอยู่ และกำลังการผลิตที่ต้องการในช่วงเวลานั้นมีความสมดุลเพียงพอสำหรับแต่ละหน่วยงาน โดยพยายามไม่ให้เกิดเหตุการณ์ที่มีภาระงานมากเกินไป มีภาระงานน้อยเกินไป หรือเกิดคอขวด

3. การวางแผนการผลิตระยะสั้น (Short-term Production Planning)

การวางแผนการผลิตระยะสั้น หมายถึง การวางแผนการผลิตที่มีช่วงเวลาเป็นรายสัปดาห์หรือรายวันขึ้นอยู่กับปริมาณงานและความซับซ้อนของกระบวนการผลิต เป็นการวางแผนระดับปฏิบัติการที่มีจุดประสงค์เพื่อจัดเตรียมกำหนดเวลาในการทำงานให้กับทรัพยากรการผลิตที่เกี่ยวข้อง เช่น แรงงาน เครื่องจักร เครื่องมือ รวมทั้งช่วงเวลาในการปฏิบัติงานของแต่ละสถานงานด้วย การวางแผนการผลิตระยะสั้นนี้จะมุ่งเน้นเรื่องการจัดตารางการผลิต (Production Scheduling) เป็นหลัก ซึ่งถือเป็นลำดับขั้นสุดท้ายของระบบการวางแผนการผลิต โดยจะต้องมีความยืดหยุ่นตัวได้ค่อนข้างสูง เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพภาพของกระบวนการผลิต

ลักษณะของแผนที่ดี

ลักษณะของแผนที่ดีควรประกอบด้วยลักษณะดังต่อไปนี้

1. มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ชัดเจน เข้าใจง่าย วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายต้องไม่มากจนไม่สามารถกำหนดแผนงานที่รัดกุมได้
2. ต้องครอบคลุมรายละเอียดอย่างเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย
3. มีความยืดหยุ่นพอสมควร สามารถปรับใช้กับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้
4. มีระยะเวลาการดำเนินการที่แน่นอน
5. มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของผู้ปฏิบัติตามแผนชัดเจน
6. ผู้ที่เกี่ยวข้องกับแผนมีส่วนร่วมในการวางแผนชัดเจน
7. ใช้ข้อมูลเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจทุกขั้นตอน

เทคนิคการวางแผนที่ดี

1. กำหนดวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายให้ชัดเจนสิ่งที่ต้องการให้เกิดขึ้นในอนาคต
2. กำหนดกิจกรรมเป็นแนวทางหรือรองรับการปฏิบัติงานให้เกิดความสำเร็จตามวัตถุประสงค์โดยการ
 - 2.1 วิเคราะห์กิจกรรมที่ต้องการ
 - 2.2 กำหนดผู้รับผิดชอบแต่ละกิจกรรม
 - 2.3 กำหนดระยะเวลาดำเนินการของแต่ละกิจกรรม ตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรม
 - 2.4 กำหนดงบประมาณของแต่ละกิจกรรม

3. วิเคราะห์หรือตรวจสอบความเป็นไปได้ของแผน แผนงานต่างๆ ที่ถูกเขียนขึ้น จากความรู้ ความสามารถของผู้บริหารที่แตกต่างอาจไม่มีความสมบูรณ์หรืออาจเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์หรือตรวจสอบว่าแผนที่เขียนขึ้น มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด อาจมีการปรับปรุงแผนให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น เป็นการทบทวนแผนก่อนที่จะนำไปปฏิบัติจริง เช่น

- 3.1 กิจกรรมที่กำหนดขึ้นไม่สอดคล้องต่อความสำเร็จตามวัตถุประสงค์
- 3.2 กิจกรรมไม่ครบถ้วนที่จะทำให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์
- 3.3 ผู้รับผิดชอบที่ระบุไว้ในแผนอาจไม่เหมาะสมไม่สามารถปฏิบัติงานตามแผน ให้บรรลุผลได้
- 3.4 ระยะเวลาในแผนไม่เหมาะสม
- 3.5 งบประมาณที่ต่ำเกินไปจนไม่สามารถปฏิบัติตามแผนได้ หรืออาจสูงเกินไป ทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

4. การกำหนดรายละเอียดของแผน มักจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจเลือกวิธีการว่าควรทำอย่างไร หลักในการพิจารณาตัดสินใจเลือกมี 4 ขั้นตอน ดังนี้

- 4.1 กำหนดประเด็นปัญหาให้ชัดเจน
- 4.2 กำหนดทางเลือกต่างๆ ที่สามารถแก้ปัญหาที่นั่นได้หลาย ๆ ทางเลือก
- 4.3 ประเมินข้อดี ข้อเสียของทางเลือกแต่ละทางเลือกว่ามีอย่างไร
- 4.4 ตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด ภายใต้สภาวะแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร

การจัดทำโครงการ

ในสภาวะปัจจุบัน โครงการต่าง ๆ มีความซับซ้อนมากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการตระหนักถึงความสำคัญในการดำเนินกลยุทธ์การแข่งขันทางด้านเวลา และการพัฒนาปรับปรุงอย่างต่อเนื่องทางด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการบริหารจัดการโครงการจึงมีผลโดยตรงต่อความสำเร็จขององค์กร

การกำหนดตารางการทำงานของโครงการเป็นสิ่งที่ท้าทายความสามารถของผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ หากขาดการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โครงการอาจประสบปัญหาทางด้านค่าใช้จ่ายเกินเป้าหมายที่กำหนดไว้รวมทั้งเกิดความล่าช้าโดยไม่จำเป็น โดยทั่วไป ระยะเวลาการดำเนินงานของโครงการมีความหลากหลาย อาจใช้เวลาเป็นเดือนหรือปีก็ได้ ในบางโอกาสองค์กรจะทำการจัดตั้งหน่วยงานรับผิดชอบโครงการขึ้นมาโดยตรงและยกเลิกเมื่อสิ้นสุดโครงการ

โครงการ (Project) หมายถึง กลุ่มงานหรือกิจกรรมที่มีความต่อเนื่องและมีความสัมพันธ์โดยตรงกับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น การจัดการโครงการสามารถแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

1. การวางแผน (Planning) เป็นกระบวนการกำหนดเป้าหมาย รายละเอียดของโครงการ และทีมงาน
2. การกำหนดตารางการทำงาน (Scheduling) เป็นกระบวนการกำหนดทรัพยากรทางด้านบุคลากร เงินลงทุน ปัจจัยการผลิตที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่าง ๆ มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กัน
3. การควบคุม (Controlling) เป็นกระบวนการเปรียบเทียบผลที่เกิดขึ้นจริงกับแผนงานที่ได้กำหนดไว้ทางด้านทรัพยากร ค่าใช้จ่าย คุณภาพ และงบประมาณ ตลอดจนการแก้ไขเปลี่ยนแปลงแผนงานหรือทรัพยากร เพื่อให้ตรงตามเวลาที่กำหนดและตอบสนองทางด้านต้นทุน

การวางแผนโครงการ (Project planning)

บางครั้งบริษัทมีการวางแผนและจัดตั้งโครงการใหม่ขึ้นมา เพื่อให้งานประจำที่ต้องปฏิบัติในแต่ละวันสามารถดำเนินไปได้อย่างราบรื่น ในขณะที่โครงการใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นสามารถลงมือปฏิบัติให้แล้วเสร็จได้ โดยไม่ทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างกัน

องค์การแบบโครงการ หมายถึง องค์การชั่วคราวที่มีการออกแบบหรือกำหนดขึ้นมา เพื่อให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายโดยใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านจากหน่วยงานที่มีหน้าที่แตกต่างกันในองค์การ โครงสร้างองค์การลักษณะนี้เป็นวิธีการจัดองค์การที่มีประสิทธิภาพ โดยการนำเอาบุคลากรและทรัพยากรมาดำเนินการ มีการวางแผน การจัดองค์การ การสั่งการ การจัดสรร และการควบคุมในช่วงระยะเวลาหนึ่ง จนสิ้นสุดโครงการนั้น ๆ

ลักษณะที่เหมาะสมขององค์การแบบโครงการในการปฏิบัติ มีดังนี้

1. เป็นงานที่มีเป้าหมายเฉพาะ และมีการกำหนดระยะเวลาสิ้นสุดที่แน่นอน
2. เป็นงานที่มีลักษณะเฉพาะ หรือมีความแตกต่างจากงานโดยทั่วไปภายในองค์การนั้น
3. เป็นงานที่มีลักษณะเฉพาะซับซ้อนสัมพันธ์กัน และต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
4. เป็นโครงการแบบชั่วคราว แต่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์การเป็นโครงการแบบชั่วคราว
5. เป็นโครงการที่มีการจัดสายงานเฉพาะภายในบริษัทเดียวกัน

การใช้แรงงาน

แรงงาน หมายถึง บุคคลที่ผู้ประกอบการจ้างมาให้ปฏิบัติงานตามความเหมาะสมของงานและความสามารถของแต่ละบุคคล ซึ่งมีทั้งแรงงานประเภทที่มีความชำนาญ งานหรือแรงงานที่มีฝีมือ แรงงานประเภทไร้ฝีมือที่ต้องใช้กำลังในการปฏิบัติงาน เช่น คนงานแบกหาม และแรงงานประเภทวิชาการที่ต้องใช้มันสมอง เพื่อช่วยในการวางแผน กำหนดนโยบาย และการประเมินผลให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น และประสบความสำเร็จตามแผนที่กำหนดไว้ ดังนั้น เจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการจำเป็นต้องเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถมาทำงานตามความถนัดของแต่ละบุคคลเพื่อประสิทธิภาพของงาน ทั้งนี้ นายจ้างจะต้องจ่ายเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าคอมมิชชั่น และสวัสดิการอื่น ๆ ให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม

ความสามารถของมนุษย์ที่ถูกนำมาใช้ในการผลิต เพื่อทำให้เกิดเป็นสินค้าหรือบริการขึ้นมา แรงงานนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุด ถ้าปราศจากแรงงานและทรัพยากรต่าง ๆ ที่กล่าวแล้วทั้งหมด ก็ไม่สามารถนำออกมาใช้ประโยชน์ได้ผลตอบแทนของแรงงานก็คือ ค่าจ้างมากหรือน้อยขึ้นกับความสามารถและชนิดของงานนั้น ๆ

ประเภทของแรงงาน ตลาดแรงงานประเทศไทยได้แยกประเภทของแรงงาน ดังนี้

1. แรงงานประเภทปัญญาชน แรงงานประเภทนี้ ได้แก่ ผู้ที่จบการศึกษาในระดับอุดมศึกษา มีความรู้ และสติปัญญาดีแต่ไม่ค่อยมีฝีมือในวิชาชีพ ในแต่ละปีจะมีแรงงานประเภทนี้เข้าสู่ตลาดแรงงานเพิ่มขึ้น หน่วยงานที่จะรองรับงานประเภทนี้คือ ภาครัฐบาล แต่การขยายอัตราค่าจ้างตามภาครัฐเพิ่มได้ไม่เกิน 2% ต่อปี จึงทำให้จำนวนบัณฑิตที่จบออกมาแต่ละปีประสบปัญหาการว่างงานเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ รัฐบาลจึงพยายามแก้ปัญหาโดยการให้ภาคเอกชนเข้ามาช่วยรองรับแรงงานประเภทนี้ ดังนั้น รัฐบาลจึงมีการส่งเสริมให้มีการลงทุนในทุก ๆ ด้าน เพื่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลก็จะพยายามส่งเสริมให้บัณฑิตเหล่านั้นสามารถช่วยตนเอง โดยคิดสร้างงานขึ้นมาเอง เช่น การทำการค้าที่เริ่มจากทุนไม่มาก เป็นต้น

2. แรงงานไร้ฝีมือ แรงงานประเภทนี้ไม่ค่อยมีปัญหาหนักในอาชีพเกษตรกรรมแต่กำลังมีปัญหาในด้านอุตสาหกรรม ที่ตลาดแรงงานไม่ต้องการเท่าที่ควร ส่วนใหญ่เป็นแรงงานกรรมกร ใช้กำลังมากกว่ากำลังสมอง เช่น รับจ้าง แบกหาม ขุดดิน เป็นต้น ซึ่งอัตราค่าจ้างที่ได้รับต่ำไม่เพียงพอแก่การเลี้ยงชีพ มีความเป็นอยู่ยากจน รัฐบาลตระหนักถึงปัญหาของแรงงานไร้ฝีมือเป็นอย่างดี ดังนั้น รัฐบาลได้จัดให้มีการอบรมวิชาชีพต่าง ๆ ในระยะสั้นให้เพื่อเป็นการส่งเสริมความสามารถและประสิทธิภาพในการทำงาน โดยหวังให้เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานต่อไป

3. แรงงานประเภทฝีมือ แรงงานประเภทนี้ต้องผ่านการฝึกอบรมหรือมีประสบการณ์ทำงานมากพอสมควร เช่น ช่างยนต์ ช่างไม้ ช่างปูน ช่างไฟฟ้า เป็นต้น ในปัจจุบันนี้มีผู้ที่มีฝีมือมากขึ้นจึงทำให้แรงงานประเภทนี้เริ่มประสบปัญหาไม่ว่าจะเป็นอัตราค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าความสามารถ หรือได้งานที่ไม่ถนัด ไม่ตรงกับความสามารถ จึงทำงานได้ไม่เต็มที่และไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร รัฐบาลมีการวางแผนที่จะผลิตแรงงานประเภทนี้เพิ่มขึ้น และจะหาทางส่งเสริมให้ได้ทำงานที่เหมาะสมกับความสามารถของแต่ละบุคคล

4. แรงงานที่ใช้ความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษ แรงงานประเภทนี้จะต้องฝึกอบรมมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน จัดเป็นแรงงานที่ยังขาดแคลน ดังนั้น จึงไม่มีปัญหาการว่างงานปัจจุบันรัฐบาลกำลังเริ่มผลิตแรงงานประเภทนี้ให้เข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้น เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการของตลาดแรงงาน แรงงานประเภทนี้ ได้แก่ แพทย์ วิศวกร สถาปนิก นักวิทยาศาสตร์

การใช้สถานที่

ความสำคัญเชิงกลยุทธ์ของการเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ

บริษัททั้งหลายทั่วโลกต่างตระหนักและให้ความสำคัญต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการกิจการตนเอง เนื่องจากที่ที่ตั้งสถานประกอบการนั้น มีผลโดยตรงต่อต้นทุนคงที่ต้นทุนแปรผัน การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งนั้นยังมีผลกระทบอย่างยิ่งต่อความเสี่ยงโดยรวมและกำไรของบริษัทซึ่งในบางครั้งต้นทุนทางด้านขนส่งอาจสูงถึง 25 % ของยอดขายสินค้า นั่นก็คือ หนึ่งในสี่ของรายได้จากการขายทั้งหมด ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ไม่ว่าค่าขนส่งวัตถุดิบเข้าสู่สถานประกอบการ และค่าขนส่งสินค้าเพื่อมอบให้กับลูกค้า นอกจากนี้ยังมีต้นทุนอื่น ๆ ที่มีผลมาจากทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ เช่น ภาษี ค่าจ้างแรงงาน ต้นทุนการซื้อวัตถุดิบ และค่าเช่าที่ดิน

กระบวนการตัดสินใจคัดเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการนั้นจะขึ้นอยู่กับประเภทการดำเนินธุรกิจการเลือกทำเลที่ตั้งโรงงานจะมุ่งเน้นในเรื่องของการลดต้นทุนให้ต่ำที่สุด ในขณะที่ร้านค้าปลีกหรือบริษัทที่ให้บริการ จะมุ่งเน้นในเรื่องของการสร้างผลกำไรเกิดขึ้นมากที่สุด ส่วนกลยุทธ์ในการเลือกที่ตั้งของคลังสินค้านั้น จะพิจารณาทั้งในเรื่องของต้นทุนและความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยทั่วไปแล้ววัตถุประสงค์ของกลยุทธ์การเลือกทำเลที่ตั้งก็เพื่อที่จะสร้างผลประโยชน์สูงสุดให้กับสถานประกอบการนั่นเอง

ทางเลือกการคัดเลือกทำเลที่ตั้งประกอบด้วย การขยายพื้นที่ของกิจการในอนาคตมากกว่าการย้ายบริษัทไปที่แห่งใหม่ การสร้างพื้นที่ให้มีความยืดหยุ่นมากยิ่งขึ้นเมื่อมีการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ เข้าไป และการปิดที่ตั้งของสถานประกอบการเดิมเพื่อย้ายไปตั้งบริษัทในที่อื่นๆ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ

การเลือกทำเลที่ตั้งสถานที่ประกอบการมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งโดยเฉพาะในยุคโลกาภิวัตน์ที่มีการพัฒนาทางด้าน (1) เศรษฐกิจทางการตลาด (2) การติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศที่ดีขึ้น (3) การเดินทางและการขนส่งที่รวดเร็ว และมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น (4) การมีสภาพคล่องของเงินลงทุนระหว่างประเทศ และ (5) ความแตกต่างของต้นทุนแรงงานที่เพิ่มมากขึ้น

การใช้ทุน

ทุน หมายถึง ปัจจัยในการผลิตที่ใช้ในการสร้างสินค้าหรือบริการอื่นๆ ที่มนุษย์เป็นผู้ผลิตและไม่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ สินค้าและบริการนั้นๆ จะต้องไม่ใช่ตัวทุน แม้ว่าทุนนั้นสามารถที่จะเสื่อมราคาลงได้ สินค้าประเภททุนสามารถรับมาได้โดยไม่ใช้เงินหรือทุน ในการเงินและการบัญชี คำว่าทุนหมายถึงความมั่งคั่ง โดยเฉพาะความมั่งคั่งที่ใช้ในการเปิดกิจการ ทุนเป็นหนึ่งในปัจจัยในการผลิต ปัจจัยอื่น ๆ รวมไปถึงที่ดิน แรงงาน และองค์กร ผู้ประกอบการ หรือการบริหารจัดการ

ทุน (Capital) ในความหมายทางเศรษฐศาสตร์ หมายถึง สิ่งก่อสร้าง และเครื่องจักร เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ทุนยังแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. เงินทุน (Money Capital) หมายถึง ปริมาณเงินตราที่เจ้าของเงินนำไปซื้อวัตถุดิบ จ่ายค่าจ้าง ค่าเช่าและดอกเบี้ย
2. สินค้าประเภททุน (Capital Goods) หมายถึง สิ่งก่อสร้าง รวมถึงเครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเป็นต้น ผลตอบแทนจากเงินทุน คือ ดอกเบี้ย (interest)

ซึ่งคุณสมบัติดังต่อไปนี้จัดว่าเป็นทุน

1. สามารถนำไปผลิตสินค้าอื่นๆ ได้ อยู่ในรูปของปัจจัยในการผลิต
2. ถูกสร้างขึ้นมาจากที่หนึ่ง โดยแตกต่างจาก “ที่ดิน” ที่ซึ่งหมายถึงปัจจัยในการผลิตที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติเช่นพื้นที่ทางภูมิศาสตร์และทรัพยากรทางธรรมชาติ เช่น แร่ธาตุ
3. ไม่ได้ถูกใช้ในการผลิตเป็นหลักโดยสมบูรณ์ซึ่งทำให้แตกต่างจากสินค้าสำเร็จรูป (ยกเว้นค่าเสื่อมราคา)

การจัดการการตลาด

การกำหนดทิศทางการตลาด เป็นการศึกษาจากปัจจัยภายนอกและภายในทำให้มีผู้ประกอบการวางแผนการตลาดได้อย่างมั่นใจ และสามารถบอกรายละเอียด ในการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน

การกำหนดทิศทางและเป้าหมายทางการตลาด จะต้องตั้งคำถามเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จ ดังนี้

- ตลาดต้องการซื้ออะไร คือ จุดประสงค์ในการซื้อเพื่ออะไร
- ทำไมจึงซื้อ คือ จุดประสงค์ในการซื้อสินค้าไปทำไม
- ใครคือผู้ซื้อ คือ กลุ่มเป้าหมายที่จะซื้อคือกลุ่มใด
- ซื้ออย่างไร คือ กระบวนการซื้ออย่างไร
- ซื้อเมื่อไร คือ โอกาสที่จะซื้อสินค้าเมื่อไร
- ซื้อที่ไหน คือ สินค้าที่จะซื้อมีขายที่ไหน

การหาความต้องการของตลาด

การตลาด คือ การดำเนินงานทางธุรกิจในการนำสินค้าและบริการจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค เพื่อให้ถึงมือผู้บริโภคที่ผู้บริโภคต้องการ

การศึกษาคำความต้องการของตลาด มีประโยชน์ดังนี้

- 1) ช่วยในการวางแผนการผลิตและจำหน่าย
- 2) ลดต้นทุนการผลิต
- 3) ช่วยในการวางแผนการขาย

ข้อมูลการตลาดที่จำเป็นต่อผู้ประกอบการ มีดังนี้

- 1) รู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร
- 2) สินค้าสนองความต้องการของลูกค้าได้
- 3) ตั้งราคาขายและดำเนินการขาย
- 4) ส่งเสริมการตลาดในการโฆษณาสินค้ามากขึ้น
- 5) จัดจำหน่ายสินค้าให้ทั่วถึง
- 6) มีผลกำไร จากการขายสินค้า

ความสำคัญของการตลาด

- 1) ความสำคัญต่อองค์กร
 - สร้างรายได้ให้องค์กร
 - ก่อให้เกิดธุรกิจใหม่เพิ่มขึ้น
- 2) ความสำคัญต่อบุคคล
 - สร้างอาชีพ
 - อำนวยความสะดวกให้ลูกค้า
- 3) ความสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคม
 - สร้างรายได้ให้ประเทศ
 - เศรษฐกิจดีขึ้น

การขนส่ง

การขนส่ง เป็นการขนย้ายสินค้าจากกิจการไปยังลูกค้า ซึ่งต้องใช้วิธีการขนส่ง ที่ได้รับความรวดเร็ว ได้ปริมาณการขนส่งมีต้นทุนที่น้อยที่สุด และก่อให้เกิดความพึงพอใจจากลูกค้าสูงสุด

ปัจจุบันนำมาพิจารณาเลือกวิธีการขนส่ง มีดังนี้

1. ลักษณะของสินค้า
2. บริการที่ต้องการจากการขนส่ง
3. ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
4. เวลาที่ใช้ในการขนส่ง
5. อื่นๆ

1. การขนส่งโดยรถบรรทุก (Truck) เป็นการขนส่งทางบกที่นิยมใช้มากในการขนส่ง ภายในประเทศมีความสะดวก รวดเร็ว



2. การขนส่งทางรถไฟ (Railroads) เป็นการขนส่งทางบกที่เหมาะสมกับการขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนักมาก ปริมาณมาก ระยะทางไกล มีค่าใช้จ่ายต่ำ เช่น การขนส่งปูนซีเมนต์, น้ำมัน



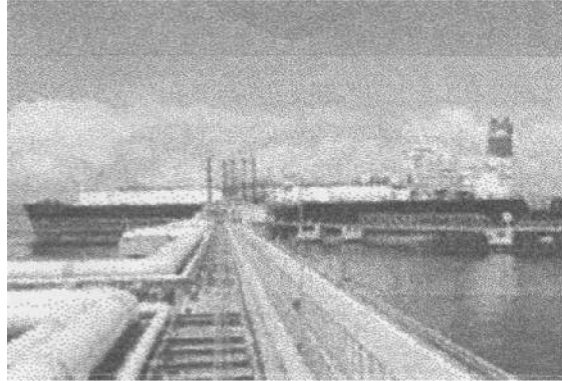
3. การขนส่งทางเครื่องบิน (Airlines) เป็นการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายสูง เหมาะสมกับการขนส่งที่มีมูลค่าสูง มีขนาดไม่ใหญ่ มีน้ำหนักไม่มาก



4. การขนส่งทางเรือ (Water way) เป็นการขนส่งที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ ใช้เวลาในการขนส่งมาก เหมาะสมกับการขนส่งสินค้าที่มีขนาดใหญ่มีน้ำหนักมาก



5. การขนส่งทางท่อ เป็นการขนส่งสินค้าที่มีลักษณะเป็นของเหลว เช่น น้ำมัน ก๊าซ น้ำ

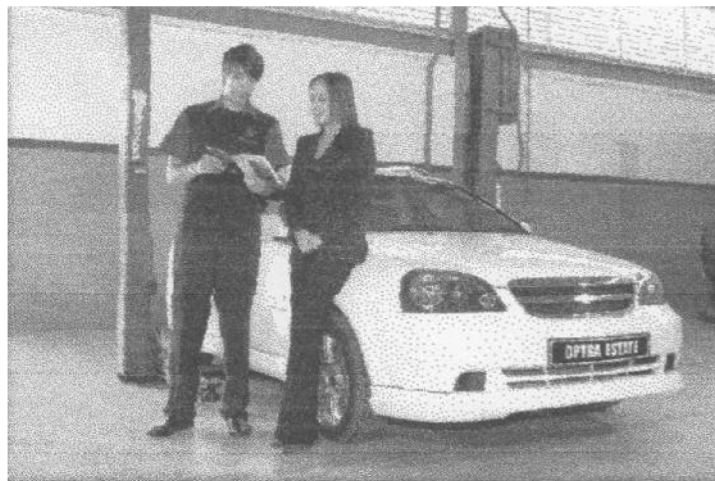


การขาย

การขายเป็นกิจกรรมที่ผู้ผลิตจะต้องกระทำเมื่อมีการผลิตสินค้าขึ้นมา และต้องนำสินค้าที่ผลิตได้ไปทำให้เกิดรายได้ ก่อให้เกิดการขาย ยอดขาย และกำไร อันเป็นตัวเงินกลับเข้ามาสู่กิจการเพื่อจะได้นำไปลงทุน ดำเนินการผลิตต่อไป การปฏิบัติงานการขายต้องอาศัยพนักงานที่เข้ามาช่วยในการขายบรรลุผลสำเร็จหรือการปฏิบัติงานการขายอาจไม่ใช่พนักงานขายก็เป็นได้ เช่น การใช้สื่อต่างๆ เข้ามาช่วยก็สามารถจะทำให้การขายประสบผลสำเร็จได้เช่นกัน

ประเภทของการขาย แบ่งได้ 3 ประเภท คือ

1. การขายโดยใช้พนักงานขาย



การขายโดยใช้พนักงานขาย หมายถึง งานขายที่ใช้พนักงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรงและพนักงานขายจะเป็นผู้ทำหน้าที่โน้มน้าวชักจูง กระตุ้นให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อ สินค้า ซึ่งอาจทำได้โดยไปพบลูกค้าด้วยตนเอง ใช้โทรศัพท์พูดคุยกับลูกค้าโดยตรงด้วยตนเองหรือใช้จดหมายติดต่อในลักษณะเฉพาะเรื่องเฉพาะคนไป หากลูกค้าสนใจก็ไปเข้าพบด้วยตนเองภายหลัง เช่น พนักงานขายหน้าร้าน พนักงานขายประกันชีวิต พนักงานขายเครื่องสำอาง เป็นต้น

2. การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย

การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย คือ การปฏิบัติการขายในปัจจุบันที่หลีกเลี่ยงการใช้พนักงานขายโดยใช้สื่อหรือเครื่องจักรทำหน้าที่แทนพนักงานขาย เพราะสามารถทำให้เกิดการโน้มน้าวชักจูงและรับรู้ได้ในวงที่กว้างขวางครอบคลุมพื้นที่ที่ต้องการได้ อีกทั้งยังรวดเร็ว ประหยัดเงินและเวลาอีกด้วยซึ่งการขายโดยไม่ใช้พนักงานขายมีหลายแบบ เช่น

2.1 การขายโดยให้ลูกค้าบริการตนเอง การขายแบบนี้ร้านค้าจะจัดวางสินค้าบนชั้นในระดับสายตาเพื่อดึงดูดเมื่อลูกค้าเดินเข้ามาในร้าน โดยวางให้เป็นระเบียบ เพื่อให้ลูกค้าหยิบดู หยิบเลือกได้ง่าย ลูกค้าก็จะไปหยิบสินค้าเอง โดยไม่ต้องมีพนักงานขายคอยช่วยเหลือ เมื่อเปรียบเทียบและได้สินค้าตามที่ต้องการแล้วก็จะต้องนำสินค้าไปชำระเงินที่เคาน์เตอร์พนักงานเก็บเงิน ได้มีการนำระบบนี้ไปใช้ในร้านต่าง ๆ เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น

2.2 การขายโดยใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ ต้องอาศัยตู้หยอดเหรียญและกดปุ่ม เพื่อให้ได้สินค้าตามที่ต้องการ สินค้าที่จำหน่ายมักเป็นสินค้าที่ลูกค้าใช้บ่อยใช้ประจำ เช่น บุหรี่ เครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว ถุงยางอนามัย เป็นต้น ดังนั้น จึงควรให้ความสะดวกแก่ผู้ซื้อ ได้ตลอดเวลา ควรตั้งไว้ตามท่าอากาศยาน สถานีรถไฟ สถานีขนส่ง ร้านสรรพสินค้า มหาวิทยาลัย โรงเรียน หอพักศึกษา โรงพยาบาล โดยทำงานบริการขายตลอด 24 ชั่วโมง ไม่มีวันหยุด และไม่จำเป็นต้องใช้พนักงานขาย ลูกค้าคนใดต้องการก็หยอดเหรียญตามราคาสินค้าแล้ว กดปุ่มสินค้าก็จะออกมา สินค้าที่ขายส่วนใหญ่ก็จะเน้นสินค้าที่ใช้กันบ่อย ๆ ในชีวิตประจำวัน การขายโดยใช้



เครื่องจักรอัตโนมัติที่นิยมใช้กันมากในต่างประเทศที่ค่าจ้างแรงงานพนักงานขายสูงและไม่สะดวกในการเปิดร้านขายของในที่ชุมชน ดังนั้น จึงมีการนำเครื่องจักรอัตโนมัติมาใช้แทน

3. การขายทางไปรษณีย์

ปัจจุบันร้านค้าปลีกหลายแห่งจะเปิดแผนกขายปลีกตามคำสั่งซื้อทางไปรษณีย์ ซึ่งเป็นแหล่งระบายสินค้าและเพิ่มปริมาณการขายได้วิธีหนึ่ง การขายทางไปรษณีย์เป็นการเสนอขายบริการเป็นส่วนใหญ่การขายสินค้าในลักษณะนี้มียอดขายที่สูงมาก เนื่องจากขอบเขตการขายไม่จำกัด การโฆษณาสามารถเน้นที่จุดเด่นจึงทำให้มีโอกาสที่จะขายสินค้าให้มากขึ้น และมีความสะดวกในการสั่งซื้อตามใบสั่งซื้อที่ส่งไปให้



ระบบการขาย แบ่งตามลักษณะการจัดจำหน่ายได้ 2 ประเภท คือ

1. ระบบการขายตรง

ระบบการขายตรง คือ การที่ผู้ผลิตจะทำหน้าที่ขายสินค้าต่าง ๆ ให้กับผู้บริโภคหรือผู้ซื้อที่จะนำสินค้าไปใช้ในการผลิตอื่นๆ ต่อไป หรือผู้ซื้อที่เป็นผู้ซื้อคนสุดท้ายธุรกิจขายตรงที่ทำกันอยู่ก็คือ ผู้ส่งสินค้าเข้าจากต่างประเทศแล้วจ้างพนักงานขายไปเสนอขายสินค้าให้กับผู้บริโภคหรือผู้ที่ต้องการใช้สินค้านั้นไปผลิต ซึ่งปัจจุบันพบว่า มีบริษัทจำหน่ายสินค้าเครื่องสำอางหลายบริษัทที่นิยมใช้ระบบขายตรง และก็ประสบความสำเร็จอยู่ เช่น ปัจจุบันระบบการขายตรงเป็นธุรกิจที่กำลังรุ่งเรืองในประเทศไทย ได้รับความนิยมทั้งผู้ประกอบการและลูกค้าเพราะผู้ประกอบการลงทุนไม่มาก เป็นเพียงธุรกิจซื้อมาและขายไปเท่านั้น

2. ระบบขายโดยผ่านคนกลาง

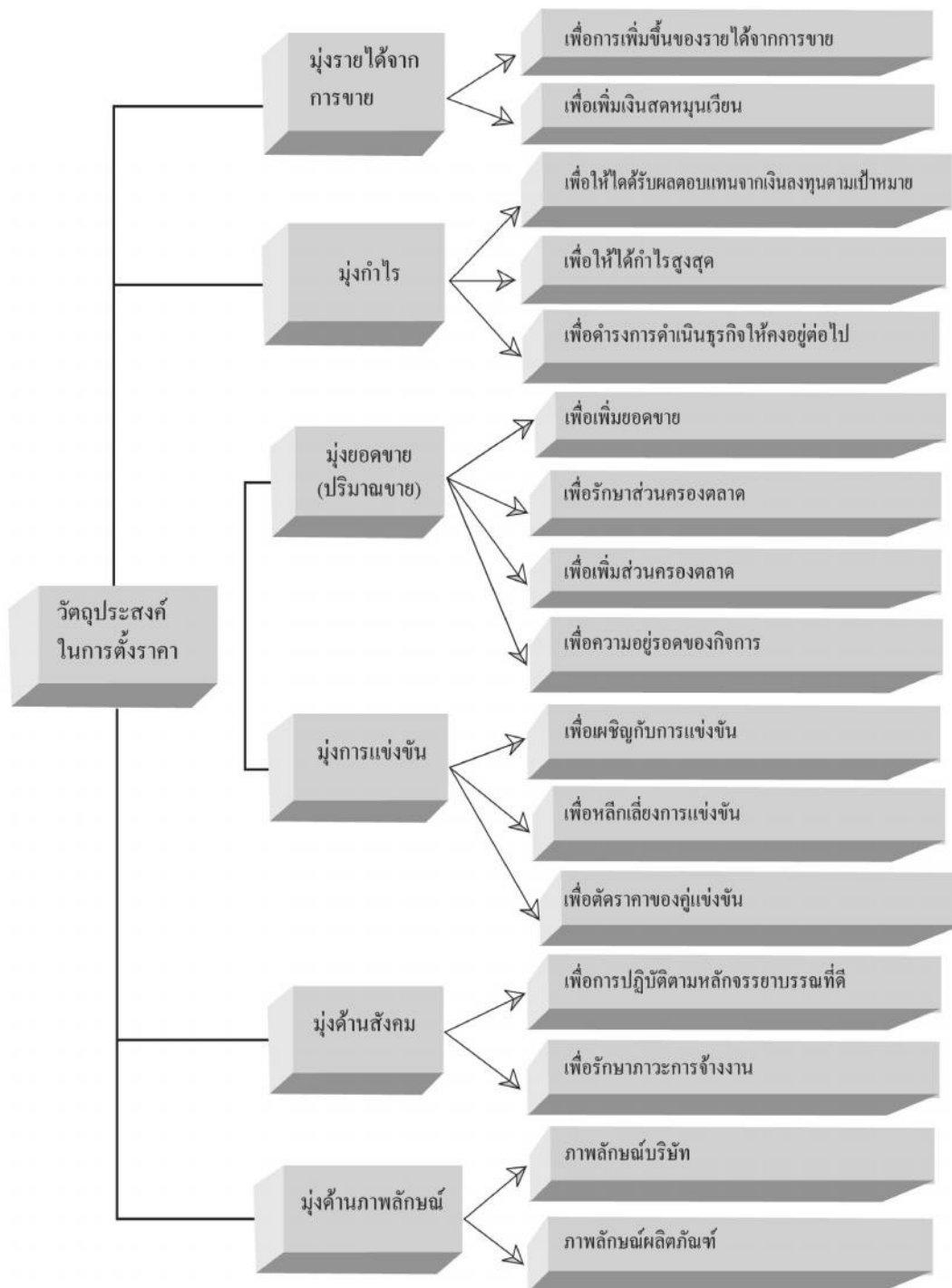
ระบบขายโดยผ่านคนกลาง คือ การที่ผู้ผลิตหรือผู้นำสินค้าจำหน่ายโดยผ่านบุคคลอื่นไปสู่ผู้ใช้สินค้านั้นหรือผู้บริโภค ทั้งนี้อาจเพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีอยู่เป็นจำนวนมากมายและอยู่กระจัดกระจายตามภูมิภาคต่าง ๆ ด้วยระยะทางที่ห่างไกลจึงจำเป็นต้องให้ผู้ผลิต หรือธุรกิจนั้นจำเป็นต้องขายหรือกระจายสินค้า โดยผ่านระบบคนกลาง ตัวอย่างเช่น ผู้ผลิตในประเทศมีลูกค้าอยู่ไกลหรืออยู่ต่างประเทศ ผู้ผลิตเองจำเป็นต้องอาศัยคนกลางที่มีความรู้ความชำนาญในการติดต่อกับผู้ซื้อหรือลูกค้าในต่างประเทศอื่นทำให้การขายง่ายขึ้น

การกำหนดราคาขาย

- ราคา** หมายถึง
1. จำนวนเงินที่บุคคลจ่ายสำหรับสินค้าหรือบริการ ซึ่งแสดงเป็นมูลค่า
 2. ราคาเป็นมูลค่าของสินค้าหรือบริการในรูปของตัวเงิน
 3. ราคาเป็นจำนวนเงินหรือสิ่งอื่นที่จำเป็นต้องใช้ เพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ กล่าวคือ ราคาเป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยน

วัตถุประสงค์ในการกำหนดราคา มีดังนี้

1. มุ่งรายได้จากการขาย
2. มุ่งกำไร
3. มุ่งยอดขาย (ปริมาณขาย)
4. มุ่งการแข่งขัน
5. มุ่งสังคม
6. มุ่งสร้างภาพลักษณ์



รูปแสดงวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งราคา

นโยบายและกลยุทธ์การกำหนดราคา

แนวทางหรือวิธีต่าง ๆ ที่ใช้ในการตั้งราคามีหลายวิธี เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และนโยบายที่ตั้งไว้ ทั้งนี้กิจกรรมต่าง ๆ สามารถเลือกใช้วิธีการตั้งราคาตามความเหมาะสมแต่ละวิธีดังนี้

1. การตั้งราคาสำหรับสินค้าใหม่ (New Product)

เป็นสินค้าใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อนในตลาด หรือเป็นสินค้าใหม่ที่เกิดจากการปรับปรุงสินค้าตัวเดิมให้มีคุณภาพ หรือรูปแบบที่แหวกแนวไปจากเดิมอย่างมาก เช่น ที่วีจอบเลน รถยนต์ที่ใช้น้ำเป็นเชื้อเพลิง หรือใช้ไฟฟ้า

การตั้งราคาสินค้าใหม่นี้ จะมีแนวทางการตั้งราคา ดังต่อไปนี้

1.1 การตั้งราคาระดับสูง เป็นการตั้งราคาสูง กับสินค้าที่ออกวางตลาดใหม่และเป็นสินค้าที่มีเทคโนโลยีสูง แปลกใหม่ หรือมีคุณภาพสูง รูปแบบหรือแตกต่างไปจากสินค้าอื่นที่มีจุดประสงค์คือ ต้องการผลตอบแทนต่อหน่วยที่สูง เพราะรู้ว่าอีกไม่นานคู่แข่งชั้นก็จะทำได้เช่นกัน และเพื่อเป็นการครอบคลุมต้นทุนการพัฒนาสินค้าใหม่โดยเร็ว การจะตั้งราคาสูงควรพิจารณาปัจจัย ดังนี้

1. สินค้ามีลักษณะพิเศษ แตกต่างไปจากคู่แข่งชั้นรายอื่น ๆ
2. สินค้าเป็นสินค้าที่คิดค้นขึ้นใหม่ ซึ่งไม่เคยมีมาก่อนในตลาด
3. เป็นสินค้าเจาะจงซื้อ
4. เป็นสินค้าที่ได้รับความคุ้มครองทางกฎหมายในรูปของลิขสิทธิ์ หรือสิทธิบัตร เป็นต้น
5. เป็นสินค้าที่มีลูกค้าอยู่ในระดับสูง

1.2 การตั้งราคาระดับต่ำ หรือการตั้งราคาเพื่อเจาะตลาด เป็นการตั้งราคาต่ำตั้งแต่เริ่มเข้าสู่ตลาด มีจุดประสงค์เอากำไรต่อหน่วยต่ำ แต่หวังว่ายอดขายจะมีจำนวนมากสามารถเข้าตลาดได้อย่างรวดเร็ว กำไรครั้งสุดท้ายโดยรวมจะสูง เพราะกำไรต่อหน่วยต่ำจะเป็นการกั้นคู่แข่งชั้นเข้ามาในตลาด และอาจทำให้กิจการมีส่วนครองตลาดที่มีมั่นคง ผู้แข่งขันในอนาคตไม่สามารถแย่งส่วนครองตลาดได้

2. นโยบายระดับราคา

เป็นการออกสินค้าใหม่ของกิจการ แต่สินค้านั้นมีผู้ผลิตรายอื่นขายอยู่แล้ว จึงต้องกำหนดนโยบายราคาที่ต้องเปรียบเทียบกับระดับราคาของคู่แข่งชั้น หรือระดับราคาตลาด กิจการมีทางเลือกในการตั้งราคาได้ 3 แบบคือ

2.1 การตั้งราคา ณ ระดับราคาตลาด (Pricing at the market) เป็นการตั้งราคาสินค้าให้เท่ากับคู่แข่งชั้น วิธีนี้ใช้ในกรณีที่ต้องการหลีกเลี่ยงภาวะการแข่งขันหรือตัดราคากัน และสินค้าของกิจการมีลักษณะเหมือนกับของคู่แข่งชั้นหรือมีความแตกต่างน้อยมาก ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายรู้จักผลิตภัณฑ์และรู้จักระดับราคาดี เช่น ผงซักฟอก ยาสิฟีน น้ำมันพืช

2.2 การตั้งราคา ณ ระดับราคาต่ำกว่าราคาตลาด (Pricing below the market) เป็นการตั้งราคาสินค้าให้ต่ำกว่าคู่แข่งชั้นในตลาด กิจการจะตั้งราคาวิธีนี้กรณีที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า หรือสินค้ามีคุณภาพดีกว่าคู่แข่งชั้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายส่วนแบ่งตลาด (Market share) กระจายสินค้าให้ทั่วถึง และป้องกันคู่แข่งชั้นที่เข้ามาใหม่

2.3 การตั้งราคา ณ ระดับราคาสูงกว่าราคาตลาด (Pricing above the market) เป็นการตั้งราคาสินค้าให้สูงกว่าคู่แข่งชั้น กิจการจะตั้งราคาวิธีนี้กรณีที่สินค้าของกิจการมีลักษณะพิเศษต่างจากคู่แข่งชั้น มีภาพลักษณ์สินค้าดีกว่า มีต้นทุนสินค้าสูงกว่าคู่แข่งชั้นลูกค้ามีความภักดีในตราสินค้าและต้องการตั้งราคาเพื่อสร้างภาพพจน์ให้กับสินค้า การตั้งราคาสินค้าแบบนี้จะทำให้ขายสินค้าได้ในปริมาณน้อย แต่กำไรต่อหน่วยสูง

3. กลยุทธ์ราคาเกี่ยวกับกลยุทธ์หลายราคา

กิจการจะต้องกลยุทธ์ราคาว่าราคาที่ตั้งไว้แล้วจะยึดกลยุทธ์ใด ระหว่าง

3.1 กลยุทธ์ราคาเดียว

ถ้าเป็นผู้ผลิต จะกำหนดราคา ณ หน้าโรงงานราคาเดียว ไม่ว่าผู้ซื้อจำนวนมากเท่าใดก็ตาม เช่น ขายเงาะที่ไร่ราคา กิโลกรัม 15 บาท

ถ้าเป็นราคาที่ประกาศขายไว้สินค้าแต่ละชนิดก็ไม่มีการเปลี่ยนแปลงเช่นกัน เช่น ร้านก๋วยเตี๋ยวขายชามละ 30 บาท หรือราคาสินค้าในห้างสรรพสินค้า

3.2 กลยุทธ์หลายราคา ราคาที่ตั้งไว้แล้วแต่จะขายไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับ

1) การต่อรองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เหมาะสำหรับลูกค้าที่ชอบการต่อรอง คือ สามารถสร้างความพอใจให้ลูกค้า ประเภทนี้อย่างมาก

2) ประเภทของลูกค้า ถ้าเป็นผู้ค้าส่งที่ซื้อสินค้าทีละมาก ๆ ก็จะทำให้ส่วนลดมาก (30%) ถ้าเป็นผู้ค้าปลีกที่ซื้อสินค้าทีละไม่มากก็จะให้ส่วนลด (20%) ส่วนต่าง ๆ 10% จะทำให้กลไกทางการตลาดดำเนินไปได้

4. การตั้งราคาตามแนวภูมิศาสตร์

เป็นการกำหนดราคา โดยเอาพื้นที่เป็นหลักในการกำหนดราคา

4.1 การตั้งราคาสินค้า แบบ F.O.B. ณ จุดผลิตหรือจุดเริ่มต้น (Free on Board)

เป็นการตั้งราคาสินค้าของผู้ผลิต หรือผู้ขายโดยจะรวมต้นทุนและกำไรที่ต้องการเอาไว้เรียบร้อยแล้ว โดยราคานี้จะขาย ณ ที่ตั้งของผู้ขาย ราคานี้จะต่ำ เพราะไม่รวมค่าขนส่ง โดยผู้ขายจะรับภาระเพียงแค่ขนส่งสินค้าขึ้นพาหนะของผู้ซื้อ ณ โรงงาน หรือ ณ ที่ขายที่กำหนด

4.2 การตั้งราคาส่งมอบราคาเดียว เป็นการตั้งราคาสินค้าเท่ากัน สำหรับผู้ซื้อสินค้าทุกรายไม่ว่าจะอยู่ใกล้หรือไกล โดยราคาที่ตั้งได้รวมค่าขนส่ง โดยเฉลี่ยไว้ในราคาสินค้าเรียบร้อยแล้ว

4.3 การตั้งราคาตามเขต จะเป็นการตั้งราคาสินค้า โดยแบ่งออกเป็นเขต ๆ แต่ละเขตจะตั้งราคาไว้แตกต่างกัน เขตที่อยู่ใกล้แหล่งผลิตมักจะราคาต่ำแต่เขตที่อยู่ไกลออกไปจะราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ ตามระยะทางที่ห่างออกไป

4.4 การตั้งราคาแบบรับภาระค่าขนส่ง การตั้งราคาแบบนี้มักจะใช้กับผู้ขายต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้นกว่าเดิม โดยตลาดใหม่อยู่ห่างไกล จึงมีปัญหาค่าขนส่งเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้ราคาขายบวกค่าขนส่งแล้วราคาจะสูงกว่าคู่แข่งในพื้นที่นั้น หรือคู่แข่งอยู่ในพื้นที่ที่ใกล้กว่า ดังนั้น ผู้ขายจึงยอมรับภาระค่าขนส่งทั้งหมดหรือบางส่วน เพื่อให้ราคาในตลาดใหม่สามารถกับคู่แข่งได้

4.5 การตั้งราคาจากจุดฐานที่กำหนด เป็นการแบ่งพื้นที่ออกเป็นเขต ๆ ก่อนจากนั้นก็กำหนดจังหวัดใดจังหวัดหนึ่งเป็นจังหวัดฐาน แล้วกำหนดราคาขายของจังหวัดนั้นไปส่วนจังหวัดอื่น ๆ ในเขตนั้นราคาจะเพิ่มขึ้นตามระยะใกล้หรือไกลจากจังหวัดฐานนั้น

5. การตั้งราคาแบบให้ส่วนลดและส่วนยอมให้ (Discounts and allowances)

ส่วนลด (Discount) ส่วนที่ให้ลดจากราคาที่กำหนดไว้ เพื่อให้ผู้ซื้อทำหน้าที่บางอย่างทางการตลาด เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ขาย เช่น ส่วนลดปริมาณ ส่วนลดการค้า ส่วนลดเงินสด และส่วนลดตามฤดูกาล เป็นต้น

5.1 ส่วนลดปริมาณ (Quantity discount) จะเป็นการใช้ส่วนลดกระตุ้นการซื้อให้มากขึ้นกว่าปกติ ส่วนลดนี้จะคิดจากยอดเงินหรือปริมาณที่สั่งซื้อก็ได้ ส่วนลดปริมาณมี 2 ลักษณะ คือ

1) ส่วนลดปริมาณแบบไม่สะสม คือ ส่วนลดที่ให้กับผู้ซื้อในแต่ละครั้งที่ซื้อสินค้าไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าชนิดเดียวหรือหลายชนิดก็ตาม โดยคำนวณจากปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง วัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ ตัวอย่างเช่น

ปริมาณการซื้อในหนึ่งครั้ง	เปอร์เซ็นต์ส่วนลดที่ให้
1 - 5 โหล	ให้ส่วนลด 10 %
6 - 12 โหล	ให้ส่วนลด 15%
13 - 20 โหล	ให้ส่วนลด 20%
มากกว่า 20 โหล	ให้ส่วนลด 25%

2) ส่วนลดปริมาณแบบสะสม คือ ส่วนลดที่ให้อาจใช้กระตุ้นการซื้อในระยะยาวที่จะทำให้ผู้ซื้อสินค้ามากกว่าปกติ เช่น ในระยะเวลา 2 เดือน ผู้ซื้อซื้อกี่ครั้งก็ตามจะมีการสะสมการซื้อเอาไว้ตลอด และมีการกำหนดส่วนลดมากขึ้นตามปริมาณการซื้อ เช่น ซื้อ 30 โหล(ปริมาณซื้อตามปกติ)

ได้ส่วนลด 10%	ตามปกติทุกครั้งที่ซื้อ	แต่ตั้งแต่
31 - 40 โหล	จะได้ส่วนลดเป็น 15%	(15% - 10% = 5%)
41 - 50 โหล	จะได้ส่วนลดเป็น 20%	(20% - 10% = 10%)
51 ขึ้นไป	จะได้ส่วนลดเป็น 25%	(25% - 10% = 15%)

ถ้าซื้อ 60 โหล เมื่อครบกำหนด 2 เดือน ผู้ซื้อได้ส่วนลดอีก = 5% + 10% + 15% ของจำนวนที่ซื้อ

5.2 ส่วนลดการค้า (Trade discount) เป็นส่วนลดที่ให้กับในวงการค้าที่จะทำการค้าดำเนินไปได้ตามระบบ และทำให้เกิดผลตอบแทนแก่คนกลางในแต่ละระดับ เช่น ผู้ผลิตจะขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าส่ง (ปกติจะซื้อครั้งละจำนวนมากๆ) ให้ส่วนลด 40% จากราคาขายปลีก และจะขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าปลีก (ปกติจะซื้อครั้งละไม่มากนัก) จะให้ส่วนลด 30% จากราคาขายปลีก

เช่น สินค้าที่ขาย ราคาขายปลีก	=	500	บาทต่อหน่วย
ส่วนลดให้แก่ผู้ค้าส่ง 40%	=	200	บาทต่อหน่วย
จะขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าส่งเพียง	=	500 - 200	บาทต่อหน่วย
ส่วนลดให้แก่ผู้ค้าปลีก 30%	=	150	บาทต่อหน่วย
จะขายสินค้าให้แก่ผู้ค้าปลีกเพียง	=	500 - 150	บาทต่อหน่วย
	=	350	บาทต่อหน่วย

$$\begin{aligned} \text{จะเห็นว่าราคาขายให้แก่ผู้ค้าส่ง ต่างจากผู้ค้าปลีก} &= 350 - 300 \\ &= 50 \text{ บาทต่อหน่วย} \end{aligned}$$

ส่วนต่างนี้ จะทำให้ระบบการค้าดำเนินไปได้ คือผู้ค้าส่งที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิต ในราคา 300 บาท ต่อหน่วย และผู้ค้าส่งสามารถขายสินค้าต่อให้ผู้ค้าปลีก ในราคา 350 บาท ต่อหน่วย ผลต่าง (350 - 300 = 50 บาท) จึงเป็นผลตอบแทนทางการค้า (กำไร) ทำให้ผู้ค้าส่งก็จะพอใจที่จะลงทุนซื้อสินค้ามาขาย เพื่อให้ได้ผลตอบแทนต่อหน่วยดังกล่าว แต่การซื้อของผู้ค้าส่งจะซื้อทีละจำนวนมาก ๆ

$$\begin{aligned} \text{ส่วนผู้ค้าปลีก ก็จะได้ผลตอบแทนจากการขาย} &= 500 - 350 \\ &= 150 \text{ บาทต่อหน่วย} \end{aligned}$$

จากการให้ส่วนลด 40% แก่ผู้ค้าส่ง และส่วนลด 30% แก่ผู้ค้าปลีก จะทำให้คนกลางทั้งสองประเภทพอใจ และจะทำให้การค้าของผู้ผลิตดำเนินไปได้

5.3 ส่วนลดเงินสด (Cash discount) เป็นส่วนลดที่ให้แก่ผู้ซื้อเป็นเงินเชื่อเพื่อจะมีส่วนลดนี้เป็นตัวกระตุ้นให้มีการชำระเงินแก่ผู้ขายเร็วขึ้นกว่าเวลาที่กำหนด เช่น ผู้ซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ จำนวน 30,000 บาท (เป็นจำนวนเงินที่หักส่วนลดการค้าและส่วนลดปริมาณแล้ว) ผู้ขายตั้งเงื่อนไขการให้ส่วนลดไว้ว่า 2/10 n/30 หมายความว่า ลูกหนี้จะต้องชำระเงินไม่เกิน 30 วัน นับจากวันที่ปรากฏในใบอินวอยซ์ แต่ถ้าสามารถชำระได้ภายใน 10 วัน นับจากวันที่ปรากฏในใบอินวอยซ์ จะได้ส่วนลด 2% (30,000 x 2/100) เป็นเงิน 600 บาท ดังนั้นลูกหนี้รายนี้จะชำระเงิน

$$\begin{aligned} &= 30,000 - 600 \\ &= 29,400 \text{ บาท} \end{aligned}$$

แต่ถ้าเกิน 10 วันจากวันที่ปรากฏในใบอินวอยซ์ ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินเต็มจำนวน คือ 30,000 บาท

5.4 ส่วนลดตามฤดูกาล (Seasonal discount) เป็นส่วนลดที่ใช้กระตุ้นการซื้อสินค้าในช่วงเวลาที่มีการซื้อน้อยหรือช่วงนอกฤดู เพื่อให้เกิดการซื้อสินค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น เสื้อกันหนาวจะขายได้น้อยลงเมื่อพ้นฤดูหนาวก็เข้าสู่ฤดูร้อน แต่ผู้ผลิตจำเป็นต้องผลิตอย่างต่อเนื่องทั้งปีจึงต้องให้ส่วนลดมากขึ้นเพื่อเป็นการจูงใจให้มีการสั่งซื้อสินค้านอกฤดูกาล

ส่วนยอมให้ (Allowances) เป็นส่วนที่ผลประโยชน์ให้กับผู้บริโภค ลูกค้าหรือคนกลาง สำหรับคนกลาง สำหรับการกระทำบางอย่าง ซึ่งเป็นส่วนยอมให้ที่ผู้ผลิตผู้ขายลดให้กับผู้ซื้อหรือคนกลาง เพื่อให้คนกลางทำการส่งเสริมการตลาดให้กับผู้ขาย

5.5 ส่วนยอมให้จากการนำสินค้าเก่ามาแลก (Trade - in allowance) คือการที่ผู้ขายออกสินค้าตัวใหม่ต้องการจะขายให้ได้มากขึ้น โดยประกาศให้กลุ่มเป้าหมายรู้ว่าสามารถนำสินค้าเก่ามาตีราคาและแลกซื้อสินค้าตัวใหม่ไป ในการขายครั้งนี้คงมีกำไรจากการขาย เช่นบริษัท โซนี่ (ประเทศไทย) จำกัด ออกโทรทัศน์รุ่นใหม่ราคาขายเครื่องละ 59,000 บาท ราคาทุน 20,000 บาทต่อเครื่อง กำไรต่อเครื่อง 39,000 บาท ทางบริษัท โซนี่ฯ ยอมให้ลูกค้านำโทรทัศน์รุ่นเก่ามาแลกซื้อได้โดยจะตีราคาความเก่าใหม่ของเครื่องระบบโทรทัศน์ (สมมติราคาให้ 6,000 บาท)

ราคาขายปลีก	=	59,000	บาท
หัก ราคาโทรทัศน์เก่า	=	6,000	บาท
เป็นราคาที่ลูกค้าซื้อได้	=	53,000	บาท
ทางบริษัท โซนี่ฯ หักราคาทุน	=	20,000	บาท
∴ ยังได้กำไร	=	33,000	บาท
รวมทั้งเอาโทรทัศน์เก่าไปขายต่อได้อีก	=	3,000	บาท
∴ บริษัท โซนี่ฯ ได้กำไรทั้งสิ้น	=	36,000	บาท

จะเห็นว่าวิธีนี้ บริษัท โซนี่ฯ ยังได้กำไรและจะทำให้สินค้าตัวใหม่ขายมากขึ้นกว่าปกติ

5.6 ส่วนยอมให้สำหรับการส่งเสริมการตลาด (Promotional allowance) ผู้ผลิตจะยอมให้หักจากมูลค่าที่ผู้ค้าปลีกหรือคนกลางซื้อไป เพื่อเป็นการช่วยคนกลางเหล่านั้น เป็นค่าส่งเสริมการตลาด เช่น ช่วยค่าโฆษณา ช่วยค่าทำส่งเสริมการขาย ซึ่งต้องมีการโฆษณาสินค้าของผู้ผลิตด้วย

5.7 ส่วนยอมให้สำหรับเป็นค่านายหน้า (Broketrage allowance) คือเป็นการให้ผลตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์จากยอดขาย ให้แก่ผู้ช่วยติดต่อให้มาพบกับผู้ขาย เช่น นายหน้าเป็นผู้พาลูกค้ามาซื้อสินค้า A จากผู้ขายในราคา 100,000 บาท นายหน้าได้ค่าตอบแทน 5 % จากราคาขาย

$$= \frac{5}{100} \times 100,000$$

$$\text{ค่าตอบแทนของนายหน้า} = 5,000 \text{ บาท}$$

6. การตั้งราคาเพื่อส่งเสริมการตลาด (Promotion pricing)

เป็นกลยุทธ์ที่ร้านค้าปลีกนิยมนำไปใช้ในการดึงดูดใจให้ลูกค้ามาซื้อสินค้าที่ร้านของตน โดยใช้ราคาเป็นตัวช่วยในการผลักดันหรือระบายสินค้า ให้ออกไปสู่ผู้ซื้อโดยเร็ว รูปแบบของการกำหนดราคาเพื่อส่งเสริมการตลาด มีดังนี้

6.1 การตั้งราคาล่อใจ (Leader pricing) เป็นการใช้สินค้าที่ได้รับความนิยมตัวใดตัวหนึ่ง หรือสินค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งของบางแผนกในห้างสรรพสินค้าหรือซูเปอร์มาร์เก็ต โดยจะกำหนดราคาสินค้านั้นให้ต่ำกว่าร้านอื่น ๆ เพื่อใช้สินค้าที่เป็นตัวล่อใจให้ผู้ซื้อสนใจที่จะมาซื้อสินค้าที่ร้านของตน โดยมีจุดมุ่งหมายว่าเมื่อผู้ซื้อที่ร้านแล้วลูกค้าไม่ได้ซื้อสินค้าเฉพาะตัวที่ล่อใจไว้เท่านั้น แต่จะซื้อสินค้าตัวอื่น ๆ ที่ทางร้านได้กำไรตามปกติไปด้วย

6.2 การลดราคาเพื่อการส่งเสริมการขาย (Cent-off promotion) เป็นการตั้งราคาให้ต่ำกว่า ปกติเพียงเล็กน้อย เพื่อกระตุ้นให้ซื้อมากขึ้น ส่วนใหญ่จะใช้กับสินค้าสะดวกซื้อ เช่น มันทิ้งทอดกรอบ 15 บาท ก็จะขายเพียง 13.50 บาท น้ำอัดลมทุกยี่ห้อ จาก 12 บาท ขายเพียง 11 บาท เป็นต้น

6.3 การคืนเงิน (Cash rebate) เป็นการคืนเงินบางส่วนในช่วงระยะเวลาที่กำหนด หรือโอกาสพิเศษแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าของกิจการ โดยคืนเงินบางส่วนหลังจากที่ซื้อสินค้าเต็มราคาไปแล้ว วิธีนี้ช่วยลดสต็อกสินค้าโดยไม่ต้องทำการตัดราคา เช่น บริษัทรถยนต์กำหนดให้ซื้อภายใน 1 เดือน จะได้รับคูปองเติมน้ำมันฟรี 3 เดือน เป็นต้น

6.4 การขายเชื่อแบบคิดดอกเบี้ยต่ำ (Low interest financing) เป็นกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลีกนำไปใช้ เพื่อต้องการกระตุ้นการซื้อให้มากขึ้นแทนที่จะทำการลดราคาแต่กิจการจะให้มีการผ่อนชำระเงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ เช่น พาวเวอร์บาย ขายเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน โดยให้มีการผ่อนชำระค่าสินค้า 3 งวดฟรีดอกเบี้ย เป็นต้น

6.5 การตั้งราคาเนื่องในโอกาสพิเศษ (Special event pricing) เป็นกลยุทธ์การตั้งราคาให้ต่ำกว่าปกติ ในเทศกาลต่างๆ ที่ทางผู้ค้าปลีกกำหนดขึ้น เช่น การเปิดสาขาใหม่ การครบรอบการก่อตั้ง ช่วงเทศกาลปีใหม่ ตรุษจีน ฯลฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นการขายให้มากขึ้นกว่าปกติ

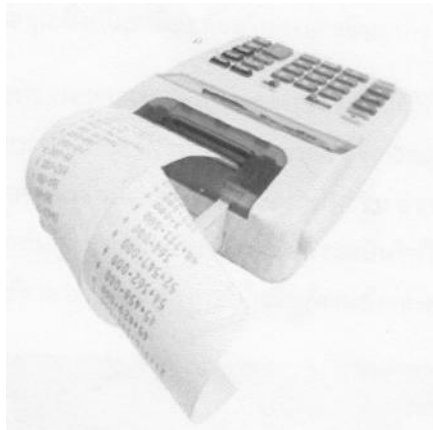
7. การตั้งราคาสินค้าที่เสื่อมความนิยมแล้ว (Declining product)

สินค้าที่เสื่อมความนิยม หมายถึง สินค้าของกิจการใดกิจการหนึ่งหรือธุรกิจนั้นโดยรวม ยอดขายมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ เป็นไปตามวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ที่สินค้ามาถึงขั้นถดถอยแล้ว กลยุทธ์ที่จะใช้ในการตั้งราคาสินค้าที่เสื่อมความนิยม มีทางเลือกดังต่อไปนี้

- 1) รักษาระดับราคา หรือประคองราคานั้นให้นานที่สุดเท่าที่จะทำได้
- 2) ลดราคาลงอย่างมาก เพื่อรักษาลูกค้ารายเก่าไว้ และใช้ราคาที่ต่ำจูงใจลูกค้ารายใหม่ให้หันมาสนใจที่จะซื้อ ก็จะทำให้กิจการขายสินค้าได้เป็นจำนวนมาก สินค้าจะได้ไม่คงค้างในสต็อก หรือมีสินค้าคงคลังมากเกินไป
- 3) ลดราคาเป็นระยะๆ ตามแนวโน้มความนิยมที่ลดลง

การจัดบัญชีประเภทต่างๆ

การบัญชี (Accounting) หมายถึง งานศิลปะของการนำรายงานและเหตุการณ์ทางการเงินมาจัดบันทึก จัดหมวดหมู่ สรุปผล และวิเคราะห์ ตีความอย่างมีหลักเกณฑ์



การจัดทำบัญชีประเภทต่าง ๆ

งบกำไรขาดทุน จะสะท้อนภาพผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาหนึ่ง ๆ ว่า กิจการมีรายได้หรือค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนเท่าไร มีผลกำไรหรือขาดทุน นอกจากนี้ยังช่วยในการประเมินถึงความสามารถในอนาคตได้อีกด้วย เช่นการวิเคราะห์แนวโน้มการเติบโตของรายได้

งบดุล จะสะท้อนภาพฐานะทางการเงินของกิจการ ได้แก่ ทรัพย์สิน หนี้สิน และ ส่วนของเจ้าของ ว่ามีความมั่นคงมากน้อยแค่ไหน สินทรัพย์ที่มีอยู่จะบ่งบอกศักยภาพในการเจริญเติบโตและความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้ยังแสดงถึงสภาพคล่องและความเสี่ยงในขณะนั้น

งบกระแสเงินสด จะสะท้อนภาพการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินของกิจการในรอบระยะเวลาหนึ่ง ๆ โดยแบ่งเป็น 3 กิจกรรมคือ

1. กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน
2. กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน
3. กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน

โดยตัวเลขที่ปรากฏในงบการเงิน จะสามารถนำมาวิเคราะห์เป็นอัตราส่วนทางการเงิน เพื่อวัดผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ เช่น การวัดสภาพคล่องของธุรกิจ การวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์ การวัดความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ และความสามารถในการชำระหนี้ เป็นต้น

ประโยชน์ของการจัดทำบัญชี

1. การทำบัญชีเป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ การทำบัญชี จะทำให้กิจการทราบผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินของธุรกิจ และความมั่นคงของธุรกิจ โดยในการจัดทำบัญชีนั้น จะบันทึกรายการต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เช่น การลงทุน รายรับ และรายจ่าย ที่เป็นของกิจการนั้น โดยไม่นำส่วนที่เป็นของส่วนตัว(ส่วนของผู้เจ้าของ) เข้ามาบันทึกด้วย เมื่อมีการบันทึกรายการต่างๆ ที่เกิดขึ้นแล้ว ข้อมูลที่ได้บันทึกไว้นั้น จะสามารถนำมาจัดทำเป็นรายงานทางการเงินได้ เช่น งบดุล และงบกำไรขาดทุน ซึ่งเป็นภาพสะท้อนในการดำเนินธุรกิจ

2. เพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการวางแผนและตัดสินใจของธุรกิจ ข้อมูล บัญชีจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนและการตัดสินใจ โดยประเมินจากข้อมูลเหตุการณ์ในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของรายงานวิเคราะห์ต่าง ๆ อันเป็นเครื่องมือช่วยให้ผู้บริหารงานสามารถดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ช่วยในการพยากรณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดในอนาคตได้อย่างมีทิศทาง และความเชื่อมั่นสูง สามารถนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น หากมีข้อมูลที่ชัดเจน ถูกต้อง ทำให้สามารถพัฒนากิจการให้เจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน



3. เพื่อเป็นเครื่องมือในการวางแผนกำไร และควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัท เนื่องจากการทำบัญชีอย่างถูกต้อง จะทำให้กิจการทราบจำนวนต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น และสามารถคำนวณต้นทุนของสินค้าและบริการของกิจการได้อย่างถูกต้อง ซึ่งจะช่วยให้กิจการตัดสินใจกำหนดราคาสินค้า หรือบริการของธุรกิจ ช่วยในการควบคุมต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้ และสามารถนำไปวิเคราะห์ปรับปรุงรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก รวมถึงช่วยในการวางแผนการดำเนินงานได้อย่างถูกต้องเหมาะสมกับทรัพยากรที่ กิจการที่มีอยู่ นอกจากนี้การบันทึกจะทำให้สามารถตรวจสอบหาหลักฐานในการเบิกจ่ายแต่ละครั้ง จึงช่วยลดปัญหาในการเบิกจ่ายซ้ำซ้อนได้

4. เพื่อเป็นเครื่องมือในการหาแหล่งเงินทุน ในการจัดทำบัญชี จะทำให้เราได้รายงานทางการเงินที่ใช้เป็นสื่อกลางในการติดต่อทางธุรกิจต่าง ๆ อันเป็นหลักฐานในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับเจ้าหนี้และสถาบันการเงิน เช่น เมื่อเราต้องการเงินทุนเพิ่มก็สามารถนำรายงานทางการเงินนั้นไปเป็นข้อมูล ประกอบในการขอสินเชื่อกับธนาคาร หรือเจ้าหนี้เงินกู้ โดยธนาคารหรือเจ้าหนี้เงินกู้จะใช้รายงานทางการเงินของกิจการ เพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ จากความน่าเชื่อถือ และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ขอกู้ยืม รวมถึงกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับความเสี่ยงที่ผู้ให้กู้จะได้รับ อันก่อให้เกิดประโยชน์ในการที่จะทำให้อกิจการจะได้รับวงเงินกู้ที่ต้องการ และจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่เหมาะสม

5. เพื่อให้กิจการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และเป็นสัญญาเตือนภัยของกิจการ การมีระบบบัญชีที่ดี จะทำให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดีที่ช่วยให้กิจการป้องกันการทุจริตที่อาจจะเกิดขึ้น เนื่องจากข้อมูลทางการเงินตลอดจนรายการต่างๆ ที่เกิดขึ้นจะต้องมีหลักฐานที่สามารถยืนยันถึงที่มาที่ไปซึ่งจะทำให้โอกาสที่จะเกิดการ ทุจริตสามารถทำได้ยากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ข้อมูลทางบัญชียังสามารถนำมาวิเคราะห์หาสิ่งผิดปกติที่เกิดขึ้น หากจุดบกพร่องจุดอ่อน และจุดรั่วไหลได้ ซึ่งจะเป็นสัญญาณเตือนภัยให้กิจการ ได้วางแผน เตรียมการป้องกันและแก้ไข ปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น

6. เพื่อประโยชน์ในการวางแผน เพื่อเสียภาษีได้อย่างถูกต้องและประหยัด การจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง จะทำให้ทราบกำไรขาดทุนที่แน่ชัด สามารถวางแผนภาษีอากรได้อย่างเหมาะสม ประหยัดและเสียภาษีได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

เรื่องที่ 4 : คุณธรรม จริยธรรม

คุณธรรม หมายถึง สภาพคุณงามความดี

จริยธรรม หมายถึง ธรรมที่เป็นข้อประพฤติปฏิบัติศีลธรรม

ฉะนั้น คุณธรรม จริยธรรม จึงหมายถึง การประพฤติที่ดี ที่ชอบ ทั้งกาย วาจา และใจ การประพฤติปฏิบัติเป็นไปได้อย่างมีความจริงใจ ไม่เสแสร้ง เป็นไปโดยธรรมชาติของแต่ละบุคคล

คุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องการในการประกอบอาชีพที่คนส่วนใหญ่ยอมรับว่าเป็นความดีได้แก่ พฤติกรรม ดังนี้

4.1 ความรับผิดชอบ

ความรับผิดชอบ หมายถึง ความสำนึกในหน้าที่ ไม่ทอดทิ้งงาน สามารถปฏิบัติงานได้สำเร็จยอมรับผลแห่งการกระทำ จะต้องเป็นคนเอาใจใส่รอบคอบในการทำงาน มีความตั้งใจจริง มีพันธะผูกพันในการจะปฏิบัติหน้าที่การงานของผู้ร่วมงานให้เป็นไปตามเป้าหมายขององค์การ เนื่องจากบุคคลต้องอยู่ร่วมกันทำงานในองค์การ จำเป็นต้องปรับลักษณะนิสัย เจตคติของบุคคล เพื่อช่วยเป็นเครื่องผลักดันให้ปฏิบัติงานตามระเบียบ รู้จักเคารพสิทธิของผู้อื่น ปฏิบัติงานในหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบ และมีความซื่อสัตย์สุจริต คนที่มีความรับผิดชอบ จะทำให้การปฏิบัติงานไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ และช่วยให้การทำงานร่วมกันเป็นไปได้อย่างราบรื่น ความรับผิดชอบ จึงเป็นภาระผูกพันที่ผู้นำต้องสร้างขึ้นเพื่อให้องค์การสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างดี ถ้าในองค์การใดมีบุคคลที่มีความรับผิดชอบ จะทำให้เกิดผลดีต่อองค์การดังนี้ คือ

- 1) องค์การจะได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากผู้ร่วมงานและผู้อื่น
- 2) การปฏิบัติงานจะพบความสำเร็จทันเวลาและทันต่อเหตุการณ์ ภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
- 3) ทำให้เกิดความเชื่อถือในตนเอง เพราะปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเรียบร้อย
- 4) องค์การเกิดความมั่นคงเป็นที่ยอมรับนับถือจากผู้อื่น
- 5) องค์การประสบความสำเร็จ สามารถพัฒนาไปสู่ความเป็นปึกแผ่นและมั่นคง
- 6) สามารถปฏิบัติงานได้อย่างราบรื่นทุกคนให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

4.2 การประหยัด

ประหยัด คือ การรู้จักเก็บออม ถนอมใช้ทรัพย์สิน สิ่งของแต่พอควรพอประมาณ ให้เกิดประโยชน์คุ้มค่า ไม่ฟุ่มเฟือย ฟุ้งเฟ้อ

ผู้ที่มีความประหยัด คือ ผู้ที่ดำเนินชีวิตความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย รู้จักฐานะการเงินของตน คิดก่อนใช้ คิดก่อนซื้อ เก็บออม ถนอมใช้ทรัพย์สินสิ่งของอย่างคุ้มค่า รู้จักทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายของตนเองอยู่เสมอ

4.3 การอดออม

การออม คือ รายได้เมื่อหักรายจ่ายแล้วจะมีส่วนซึ่งเหลืออยู่ ส่วนรายได้ที่เหลืออยู่ซึ่งไม่ได้ถูกใช้สอยออกไปนี้เรียกว่าเงินออม โดยทั่วไปการออมจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อบุคคลนั้นมีรายได้มากกว่ารายจ่ายของเขา ทางที่จะเพิ่มเงินออมให้แก่บุคคล อาจทำได้โดยการพยายามหาทางเพิ่มรายได้ให้มากขึ้นด้วยการทำงานมากขึ้น ใช้เวลาว่างในการหารายได้พิเศษ หรือการปรับปรุงงานที่ทำอยู่ให้มีประสิทธิภาพมีรายได้สูงขึ้น เป็นต้น นอกจากนั้นการลดรายจ่ายลงด้วยการรู้จักใช้จ่ายเท่าที่จำเป็นและเหมาะสมก็จะทำให้มีการออมเกิดขึ้นได้เหมือนกัน

4.4 ความสะอาด

สะอาด คือ ปราศจากความมัวหมองทั้งกาย ใจ และสภาพแวดล้อม ความฟ่องใสเป็นที่เจริญตา ทำให้เกิดความสบายใจแก่ผู้พบเห็น

ผู้ที่มีความสะอาด คือ ผู้รักษาร่างกาย ที่อยู่อาศัย สิ่งแวดล้อมถูกต้องตามสุขลักษณะ ผูกพันจิตใจมิให้ซุ่มมัว จึงมีความแจ่มใสอยู่เสมอ

4.5 ความประณีต

ความประณีต หมายถึง ความเรียบร้อย ความละเอียดลออ ความถี่ถ้วน การขายของหรือผลิตสินค้า ต้องมีความละเอียดรอบคอบ มิฉะนั้นสินค้าจะเกิดความเสียหายได้

4.6 ความขยัน

ขยัน คือ ความตั้งใจเพียรพยายามทำหน้าที่การงานอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ อดทน ความขยันต้องปฏิบัติคู่กับการใช้สติปัญญา แก้ปัญหาจนเกิดผลสำเร็จ

ผู้ที่มีความขยัน คือ ผู้ที่ตั้งใจทำอย่างจริงจังต่อเนื่องในเรื่องที่ถูกต้องควรเป็นคนผู้งานมีความพยายาม ไม่ท้อถอย กล้าเผชิญอุปสรรค รักรงานที่ทำ ตั้งใจทำหน้าที่อย่างจริงจัง

4.7 ความซื่อสัตย์

ซื่อสัตย์ คือ ประพฤติตรงไม่เอินเอียง ไม่มีเล่ห์เหลี่ยม มีความจริงใจ ปลอดภัยจากความรู้สึกลำเอียงหรืออคติ

ผู้ที่มีความซื่อสัตย์ คือ ผู้ที่มีความประพฤติตรงทั้งต่อหน้าที่ ต่อวิชาชีพ ต่อเวลา ไม่ใช่เล่ห์กล คดโกง ทั้งทางตรงและทางอ้อม รับรู้หน้าที่ของตนเองและปฏิบัติอย่างเต็มที่ถูกต้อง

4.8 จรรยาบรรณ

จรรยาบรรณ หมายถึง มาตรฐานในการตัดสินใจที่จะประพฤติปฏิบัติอย่างมีคุณธรรม ในการปฏิบัติหน้าที่ต่างๆ ที่แต่ละคนในสังคมต้องรับผิดชอบ ซึ่งมาตรฐานนั้นอาจได้มาจากระเบียบข้อบังคับ ค่านิยมของสังคม จารีตประเพณี ขนบธรรมเนียม รวมทั้งการศึกษาและประสบการณ์การเรียนรู้

ความสำคัญของจรรยาบรรณ ผู้ประกอบธุรกิจหรือนักธุรกิจ เป็นผู้ประกอบอาชีพที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจ ดังนั้น นักธุรกิจจึงจำต้องปฏิบัติตนให้เป็นแบบอย่างที่ดี เพื่อให้เกิดความศรัทธา และเกิดการยอมรับของสังคมต่อวิชาชีพ

ผู้ประกอบธุรกิจหรือนักธุรกิจ มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศชาติ เป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ทำให้เกิดกิจกรรมร่วมกันของคนในสังคม โดยมีนักธุรกิจเป็นกลไกในการเชื่อมโยง ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องเป็นผู้ที่มีความประพฤติดีและศรัทธาในวิชาชีพของตน เป็นแบบอย่างที่ดีแก่เพื่อนร่วมอาชีพ อันส่งผลให้เกิดการยอมรับจากคนทั่วไปในสังคม และสามารถทำให้อุตสาหกรรมดำรงอยู่ได้ และเจริญก้าวหน้ามากขึ้น ซึ่งจรรยาบรรณของธุรกิจ คือ หลักเกณฑ์ให้ผู้ประกอบธุรกิจยึดเป็นแนวทางการประพฤติในการดำเนินอาชีพ โดยกำหนดตามบทบาทหลักดังนี้

1. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจต่อลูกค้า
2. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจต่อผลิตภัณฑ์
3. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจต่อคู่แข่ง
4. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจต่อส่วนราชการ
5. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจต่อพนักงาน
6. จรรยาบรรณของผู้ประกอบธุรกิจต่อสังคม
7. จรรยาบรรณของพนักงานต่อผู้ประกอบธุรกิจ

เรื่องที่ 5 การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมในการขยายอาชีพ ในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป

พลังงาน หมายถึง ความสามารถในการทำงานซึ่งมีอยู่ในตัวของสิ่งที่อาจใช้งานได้ โดยการทำให้อัตุ หรือธาตุเกิดความเคลื่อนที่หรือเปลี่ยนรูปแบบไปได้ การที่วัตถุเคลื่อนที่จากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่งได้ก็เพราะมีแรงหรือพลังงานเข้าไปกระทำพลังงานหรือความสามารถในการทำงานได้นี้ นอกจากสิ่งมีชีวิตจะใช้พลังงาน ซึ่งอยู่ในรูปของสารอาหารในการดำรงชีวิตโดยตรงแล้ว สิ่งมีชีวิตยังจะต้องใช้พลังงานในรูปแบบลักษณะอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับดำรงชีวิตประจำวันอีกในหลายรูปแบบ เช่น ทางด้านแสงสว่าง ความร้อน ไฟฟ้า เป็นต้น

การอนุรักษ์พลังงาน หมายถึง การใช้พลังงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการพัฒนาและนำเอาพลังงานจากแหล่งใหม่ ๆ มาใช้เพื่อทดแทนและมีการป้องกันการสูญเสียพลังงาน

วิธีการอนุรักษ์พลังงาน พอสรุปได้ดังนี้

1. หาแหล่งพลังงานทดแทน
2. การวิจัยและพัฒนาพลังงาน
3. การเผยแพร่ความรู้สู่สังคม
4. การประหยัดพลังงาน

สิ่งแวดล้อม หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่อยู่รอบตัวมนุษย์ ทั้งมีชีวิต และไม่มีชีวิต รวมทั้งเป็นรูปธรรม สามารถจับต้อง และมองเห็นได้ และนามธรรม เช่น วัฒนธรรมแบบแผน ประเพณี ความเชื่อ มีอิทธิพลเกี่ยวโยงกัน เป็นปัจจัยในการเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน ผลกระทบจากปัจจัยหนึ่ง จะมีส่วนเสริมสร้างหรือทำลายอีกส่วนหนึ่งอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

สิ่งแวดล้อมเป็นวงจรและวัฏจักรสิ่งแวดล้อม แบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ

1. สิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ (natural environment)

สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาตินั้นมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป บางชนิดใช้เวลายาวนานมาก บางชนิดใช้เวลาสั้น ๆ ในการเกิดสิ่งแวดล้อมชนิดหนึ่ง ๆ ย่อมมีความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมชนิดอื่น ๆ ถ้ามีการทำลายสิ่งแวดล้อมหนึ่งย่อมมีผลถึงสิ่งแวดล้อมอื่น สามารถแบ่งย่อยออกเป็น 2 ลักษณะ โดยพิจารณาจากการมีชีวิต หรือไม่มีชีวิต



รูปแสดงสิ่งแวดล้อมตามธรรมชาติ

1.1 สิ่งแวดล้อมที่มีชีวิต (biotic environment)

เป็นสิ่งแวดลอมที่ใช้ระยะเวลาสั้น ๆ ในการเกิด เป็นสิ่งแวดลอมที่สามารถเพิ่มจำนวนขึ้นมทดแทนใหม่ได้ แต่เป็นสิ่งแวดลอม ที่สูญสิ้นไปได้ หากมนุษย์เราทำให้ธรรมชาติเสียสมดุล ได้แก่ ป่าไม้ สัตว์ป่า พืชหญ้า สัตว์น้ำ เป็นต้น

1.2 สิ่งแวดล้อมที่ไม่มีชีวิต (abiotic environment)

เป็นสิ่งแวดลอมที่ธรรมชาติสร้างขึ้นมา บางชนิดใช้เวลาในการเกิดยาวนานมาก นานจนมนุษย์ไม่สามารถรอใช้ประโยชน์ได้และสามารถสูญสิ้นไปได้ หากมนุษย์ใช้อย่างระมัดระวัง ได้แก่ แร่ธาตุ แร่เชื้อเพลิงบางชนิด เป็นสิ่งแวดลอมที่ปรากฏให้มนุษย์ได้เห็น ได้รู้สึก ได้สัมผัส ได้แก่ ดิน หิน น้ำ อากาศ ความร้อน แสงสว่าง เสียง เป็นต้น

2. สิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้น (man-made environment)

สิ่งแวดลอมประเภทนี้ มนุษย์อาจสร้างขึ้น โดยตั้งใจหรือไม่ตั้งใจก็ได้ มีทั้งที่มองเห็นได้ จับต้องได้ และสิ่งที่ไม่สามารถมองเห็นได้ หรือไม่สามารถจับต้องได้ เป็นสิ่งแวดลอมที่มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อสนองความต้องการของตนเองหรืออาจสร้างขึ้นด้วยเหตุผลบางประการ สิ่งแวดลอมที่มนุษย์สร้างขึ้นมีทั้งสิ่งที่ดีที่ช่วยให้มนุษย์สามารถดำรงชีวิตได้ มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และสิ่งที่ไม่ดีที่ทำให้ความเป็นอยู่ของมนุษย์เลวลง ต้องสูญเสียชีวิตหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของร่างกาย



ภาพแสดงสิ่งแวดลอมที่มนุษย์สร้างขึ้นเต็มไปด้วยสิ่งก่อสร้าง

สิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้น สามารถแบ่งย่อยออกเป็น 2 ลักษณะ จากความเป็นรูปธรรม หรือนามธรรม

2.1 สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (physical environment)

เป็นสิ่งแวดล้อมที่มองเห็นได้ จับต้องได้ เป็นสิ่งทีมนุษย์สร้างขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกในการมีชีวิตอยู่ เพื่อสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของการดำรงชีวิต ได้แก่ ปัจจัยสี่ หมายถึง อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค แต่บางสิ่งก็สร้างเพื่อสนองความต้องการ อันไร้ขอบเขตของตนเอง จะนำความเสียหายมาสู่สิ่งแวดล้อม และชีวิตมนุษย์เองเมื่อถึงระดับหนึ่ง สิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้นมีทั้งสิ่งที่ดีมีคุณประโยชน์ต่อชีวิตมนุษย์ เช่น บ้านเรือน เสื้อผ้า รถยนต์ ถนน และสิ่งที่ไม่ดี ทำให้คุณภาพชีวิตเลวลง เช่น น้ำเน่าเสีย สารพิษที่ใช้ในการเกษตร สารพิษที่ปล่อยจากโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

2.2 สิ่งแวดล้อมทางสังคม (social environment)

เป็นสิ่งแวดล้อมที่มีลักษณะ เป็นนามธรรม มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยของการอยู่ร่วมกันในสังคม เช่น กฎหมาย ประเพณี เป็นต้น บางสิ่งอาจสร้างขึ้นเพื่อเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวทางจิตใจ เช่น ศาสนา ความเชื่อ เป็นต้น บางสิ่งอาจสร้างขึ้นเพื่อส่งเสริมความเจริญ ให้เกิดขึ้นแก่หมู่มวลมนุษย์ เช่น การศึกษา การวิจัย เป็นต้น บางสิ่งสร้างขึ้น โดย พฤติกรรม การแสดงออกทั้งในลักษณะที่ตั้งใจและไม่ตั้งใจ เช่น การทะเลาะวิวาท การช่วยเหลือผู้อื่นที่ได้รับความ เป็นต้น

การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม หมายถึง การใช้สิ่งแวดล้อมอย่างชาญฉลาดไม่ให้เกิดพิษภัยต่อสังคมส่วนรวม ดำรงไว้ซึ่งสภาพเดิมของสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้น รวมทั้งหาทางกำจัดและป้องกันมลพิษสิ่งแวดล้อม

ทรัพยากรธรรมชาติ

ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง สิ่งต่าง ๆ (สิ่งแวดล้อม) ที่ปรากฏและเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและมนุษย์สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ เช่น บรรยากาศ ดิน น้ำ ป่าไม้ พืชพันธุ์ สัตว์ป่า แร่ธาตุ พลังงาน และกำลังแรงงานมนุษย์ เป็นต้น

ประเภทของทรัพยากรธรรมชาติ

การแบ่งประเภทของทรัพยากรธรรมชาติ มีการแบ่งกันหลายลักษณะ แต่ในที่นี้จะขอแบ่งทรัพยากรธรรมชาติ โดยใช้เกณฑ์ของการนำมาใช้โดยการแย่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. ทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้แล้วไม่หมดสิ้น เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่เกิดขึ้นมาก่อนที่จะมีมนุษย์เมื่อมีมนุษย์เกิดขึ้นมา สิ่งเหล่านี้ก็มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์
2. ทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้แล้วทดแทนได้ เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้ไปแล้วสามารถเกิดขึ้นทดแทนได้ ซึ่งอาจจะเร็วหรือช้าขึ้นอยู่กับชนิดของทรัพยากรธรรมชาติประเภทนั้น ทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้แล้วทดแทนได้ เช่น พืช ป่าไม้ สัตว์ป่า มนุษย์ ความสมบูรณ์ของดิน คุณภาพของน้ำ และทัศนียภาพที่สวยงาม เป็นต้น
3. ทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถนำมาใช้ใหม่ได้ เป็นทรัพยากรธรรมชาติจำพวกแร่ธาตุชนิดต่าง ๆ ที่นำมาใช้แล้วสามารถนำไปแปรรูปให้กลับไปสู่สภาพเดิมได้ แล้วนำกลับมาใช้ใหม่อีก เช่น แร่โลหะ แร่โลหะ ได้แก่ เหล็ก ทองแดง อะลูมิเนียม แก้ว ฯลฯ
4. ทรัพยากรธรรมชาติที่ใช้แล้วหมดสิ้นไป เป็นทรัพยากรธรรมชาติที่นำมาใช้แล้วจะหมดไปจากโลกนี้ หรือสามารถเกิดขึ้นทดแทนได้ แต่ต้องใช้ระยะเวลายาวนานมาก ทรัพยากรธรรมชาติประเภทนี้ ได้แก่ น้ำมันปิโตรเลียม ก๊าซธรรมชาติ และถ่านหิน เป็นต้น

สิ่งแวดล้อมกับการประกอบอาชีพในภูมิภาค 5 ทวีป

ภูมิภาค 5 ทวีป ได้แก่ เอเชีย ยุโรป อเมริกา ออสเตรเลีย และ แอฟริกา ในแต่ละภูมิภาคจะมีลักษณะการประกอบอาชีพที่แตกต่างกัน เพราะมีความแตกต่างกันตามสภาพพื้นที่ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติและพื้นที่ ลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิตและการดำรงชีวิตของประชาชน ดังนั้นในการประกอบอาชีพ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเข้าใจในความแตกต่างของสภาพของพื้นที่ดังกล่าว เพราะในอนาคต การติดต่อทางการค้าจะสามารถเชื่อมโยงติดต่อซื้อขายได้อย่างไม่มีขอบเขตจำกัด ความแตกต่างของลักษณะงานอาชีพในแต่ละภูมิภาค มีรายละเอียดดังนี้

ภูมิภาคเอเชีย ส่วนใหญ่ของประเทศในภูมิภาคเอเชีย ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก ได้แก่ การปลูกพืช การเลี้ยงสัตว์ การประมง ป่าไม้ รวมถึงงานอาชีพทางด้านเหมืองแร่ และอุตสาหกรรมด้วย โดยในแต่ละอาชีพที่ประกอบการในภูมิภาคเอเชียมีลักษณะการประกอบอาชีพ ดังนี้

1. การปลูกพืช เป็นอาชีพเกษตรกรรมที่ประชาชนส่วนใหญ่ในแต่ละประเทศของภูมิภาคเอเชียดำเนินการประกอบเป็นอาชีพ แต่มีความแตกต่างกันไปตามลักษณะภูมิอากาศ ภูมิประเทศและการดำรงชีวิตของประชากร พืชเศรษฐกิจที่สำคัญนิยมปลูกในประเทศของภูมิภาคเอเชีย เช่น ข้าวเจ้า ข้าวโพด มะพร้าว ปาล์มน้ำมัน มะกอก ชา ฝ้าย ปอ ป่าน ยางพารา เป็นต้น

2. การเลี้ยงสัตว์ อาชีพเกษตรกรรมการเลี้ยงสัตว์ เป็นอีกอาชีพหนึ่งที่ประชาชนในประเทศต่างๆ ของภูมิภาคเอเชียนิยมประกอบอาชีพ แต่มีความแตกต่างกันไปตามสภาพภูมิประเทศ และภูมิอากาศ ในเขตอากาศร้อนชื้นและอบอุ่น ประชากรจะนิยมเลี้ยงสัตว์เพื่อการบริโภคและการส่งเป็นสินค้าส่งออก ได้แก่ สุกร ไก่ เป็ด ทั้งนี้ ในเขตอากาศดังกล่าวจะนิยมเลี้ยงโค กระบือ และม้า เช่นเดียวกันแต่เป็นการเลี้ยงไว้เพื่อใช้งาน

3. การประมง การประกอบอาชีพประมงของภูมิภาคเอเชีย มีการดำเนินการประกอบอาชีพประมงใน 2 ลักษณะ ได้แก่ ประมงน้ำจืด และประมงทางทะเล นอกจากการประกอบอาชีพประมงจับสัตว์น้ำทะเลแล้ว ตามแนวชายทะเลยังมีการประกอบอาชีพการเลี้ยงหอยประเภทต่างๆ รวมถึงสาหร่ายทะเล ซึ่งมีการประกอบอาชีพเช่นนี้กระจายโดยทั่วไปในประเทศที่มีพื้นที่ชายทะเล

4. ป่าไม้ อาชีพป่าไม้มีการดำเนินงานอาชีพใน 2 ลักษณะตามเขตภูมิอากาศ คือ ป่าไม้ในเขตร้อน จะเป็นไม้ประเภทไม้เนื้อแข็ง ในเขตประเทศไทย พม่า ลาว กัมพูชา เวียดนาม อินдия และในประเทศกลุ่มหมู่เกาะ ส่วนป่าไม้ในเขตหนาว จะเป็นป่าต้นสนโดยมีการนำไม้สนมาใช้ทำเป็นกระดาษและลังไม้

5. เหมืองแร่ ภูมิภาคเอเชีย เป็นภูมิภาคที่อุดมไปด้วยแร่ธาตุนานาชนิด เนื่องจากมีสภาพภูมิประเทศเป็นเทือกเขาที่มีอายุแตกต่างกัน แร่ธาตุที่สำคัญที่มีการขุดขึ้นมาใช้ประโยชน์ ได้แก่ เหล็ก ถ่านหิน ดีบุก น้ำมัน แร่กานีส เพชร พลอย เป็นต้น

6. อุตสาหกรรม ในภูมิภาคเอเชีย การประกอบอาชีพด้านอุตสาหกรรม ส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมแบบหัตถกรรมหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือน ในลักษณะงานฝีมือของที่ระลึก เช่น ผ้าทอ เครื่องโลหะ เครื่องแกะสลัก เครื่องจักสาน เป็นต้น สำหรับอุตสาหกรรมใหม่ประเทศญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน และสิงคโปร์ ถูกจัดให้เป็นประเทศในกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่

ลักษณะวิธีการค้าในภูมิภาคเอเชีย การค้าขายแต่เดิม ประเทศในภูมิภาคเอเชียจะใช้วิธีต่างคนต่างขาย แต่อนาคตตั้งแต่ปีพ.ศ. 2558 กลุ่มประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในนามของอาเซียนกำหนดทะเลลายกำแพงทางภาษี และร่วมค้าขายกับประเทศในภูมิภาคอื่น เพื่อให้สามารถกระจายสินค้า และสร้างพลังการต่อลดราคา

ภูมิภาคอเมริกา เนื่องจากภูมิภาคอเมริกา มีความแตกต่างกันในด้านภูมิประเทศ ภูมิอากาศ และวิถีการดำรงชีวิตค่อนข้างสูงในเขตอเมริกาใต้และอเมริกาเหนือ การประกอบอาชีพของทั้ง 2 เขต จึงมีความแตกต่างกันไปด้วย ดังนี้

1. การปลูกพืช พืชที่นิยมปลูก มีดังนี้

อเมริกาใต้ พืชที่นิยมปลูก ได้แก่ กาแฟ โกโก้ ข้าวโพด ข้าวสาลี อ้อย ถั่ว และฝ้าย

อเมริกาเหนือ พืชที่นิยมปลูก ได้แก่ ข้าวโพด ข้าวสาลี ฝ้าย ถั่วเหลือง ยาสูบ ข้าวเจ้า ผักและผลไม้ต่างๆ

2. การเลี้ยงสัตว์ ในเขตอเมริกาใต้ และอเมริกาเหนือ มีการเลี้ยงสัตว์ ดังนี้

โคเนื้อ ในเขตอเมริกาใต้ นิยมเลี้ยงในประเทศบราซิล อาร์เจนตินา และอุรุกวัย ส่วนในอเมริกาเหนือนิยมเลี้ยงในแถบตะวันตกของประเทศและจะเลี้ยงเป็นฟาร์มปศุสัตว์ขนาดใหญ่

โคนม เขตอเมริกาใต้ไม่มีการเลี้ยงโคนม ในส่วนของอเมริกาเหนือ นิยมเลี้ยงในเขตที่ราบภาคกลางและภาคตะวันออกของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยพื้นที่ดังกล่าวจะมีการปลูกข้าวโพดและถั่วเหลือง ซึ่งมีการนำข้าวโพดและถั่วเหลือง มาใช้เป็นอาหารสัตว์เพื่อให้โคนมมีสุขภาพแข็งแรง

แกะ เขตอเมริกาใต้ นิยมเลี้ยงในประเทศอุรุกวัย โดยมีการเลี้ยงจำนวนมากเป็นอันดับ 2 ของโลก ในเขตอเมริกาเหนือ นิยมเลี้ยงในภาคตะวันตก และตะวันตกเฉียงใต้ของประเทศสหรัฐอเมริกา

สุกร เขตอเมริกาใต้ นิยมเลี้ยงในประเทศเปรูและบราซิล ส่วนเขตอเมริกาเหนือนิยมเลี้ยงในเขตที่เลี้ยงโคนม โดยใช้ทางนมนำมาเลี้ยงสุกร

3. ป่าไม้ เขตอเมริกาใต้เป็นแหล่งไม้เนื้อแข็งที่มีอยู่อย่างอุดมสมบูรณ์และกว้างขวางแต่นำมาใช้ประโยชน์ได้น้อย เพราะการคมนาคมไม่สะดวก สำหรับเขตอเมริกาเหนือ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพป่าไม้ที่ส่วนใหญ่เป็นไม้เนื้ออ่อน

4. เหมืองแร่ เขตอเมริกาใต้และอเมริกาเหนือ มีแร่ธาตุที่สำคัญอื่น ได้แก่

อเมริกาใต้		อเมริกาเหนือ	
ประเภท	ข้อมูล	ประเภท	ข้อมูล
	ไม่มีทรัพยากรและการผลิต	ถ่านหิน	มีมากแถบเทือกเขาด้านตะวันตกของประเทศสหรัฐอเมริกา
เหล็ก	มีมากในประเทศบราซิล มีการผลิตมากเป็นอันดับ 2 ของโลก รวมทั้ง เวเนซุเอลา โบลิเวีย ชิลี	เหล็ก	มีมากที่บริเวณเทือกเขาเมซาปิริรัฐมินนิโซตา และเป็นแหล่งเหล็กที่สำคัญที่สุดในเขตอเมริกาเหนือ
ทองคำ	มีมากในประเทศบราซิล	ทองคำ	แหล่งผลิตที่สำคัญอยู่ที่เทือกเขารอกกี
ทองแดง	มีมากเป็นอันดับที่ 1 ของโลกในประเทศชิลี รวมทั้งในประเทศบราซิลและเปรู	ทองแดง	แหล่งผลิตที่สำคัญ อยู่ที่เทือกเขารอกกี
	ไม่มีทรัพยากรและการผลิต	บอกไซต์	เป็นแร่ธาตุที่นำมาใช้เพื่อการผลิตอลูมิเนียม มีมากที่รัฐอาร์คันซอ
ดีบุก	ประเทศโบลิเวีย มีการผลิตดีบุกมากเป็นอันดับ 2 ของโลก		ไม่มีทรัพยากรและการผลิต
สังกะสี	ผลิตมากในประเทศเปรู บราซิล และอาร์เจนติน่า		ไม่มีทรัพยากรและการผลิต
น้ำมัน	ประเทศเวเนซุเอลา เป็นประเทศที่มีการผลิตมากที่สุด และยังมีในประเทศบราซิล โบลิเวีย เอกวาดอร์	น้ำมัน	มีแหล่งผลิตทางตอนเหนือของรัฐอลาสกา และภาคกลางตอนล่างของประเทศแคนาดา

5. **อุตสาหกรรม** ในเขตอเมริกาใต้ จะเป็นอุตสาหกรรมเบา เช่น การผลิตน้ำตาล อาหาร กระบอง ประเทศที่มีอุตสาหกรรมเจริญก้าวหน้า เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ได้แก่ ประเทศบราซิล และอาร์เจนติน่า เป็นการผลิตเหล็กกล้า น้ำมันและปิโตรเคมี ส่วนอเมริกาเหนือเป็นส่วนภูมิภาคที่เจริญก้าวหน้ามากทางอุตสาหกรรม โดยเฉพาะการผลิตในอุตสาหกรรมหลัก

ภูมิภาคยุโรป การดำเนินงานอาชีพของประเทศในภูมิภาคยุโรป มีลักษณะการประกอบอาชีพ ดังนี้

1. การปลูกพืช พื้นที่การปลูกพืชของภูมิภาคยุโรป ส่วนใหญ่ปลูกในยุโรปตะวันออกและภาคใต้ของประเทศอังกฤษ ภาคเหนือและภาคตะวันตกของประเทศฝรั่งเศส รวมถึงตอนเหนือของประเทศเยอรมัน พืชที่สำคัญและมีผลต่อเศรษฐกิจได้แก่

ข้าวสาลี ปลูกมากในประเทศยูเครน ฝรั่งเศส อิตาลี สเปน โรมาเนีย บัลแกเรีย เยอรมัน ฮังการี

ข้าวโอ๊ต ข้าวบาร์เลย์ ถั่ว มันฝรั่ง ปลูกได้โดยทั่วไปของประเทศต่างๆ ในภูมิภาคยุโรป อุ่น ส้ม มะกอก มะนาว แอปเปิ้ล ปลูกมากในประเทศที่มีลักษณะอากาศแบบเมดิเตอร์เรเนียน ได้แก่ ประเทศอิตาลี ฝรั่งเศส สเปน กรีซ

2. การเลี้ยงสัตว์ สัตว์เศรษฐกิจที่นิยมเลี้ยง ได้แก่ กวางเรนเดีย โคเนื้อ โคนม แพะ แกะ ม้า และสุกร โดยการเลี้ยงสัตว์เศรษฐกิจดังกล่าวขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ

3. การประมง แหล่งทำการประมงที่สำคัญในภูมิภาคยุโรป ได้แก่

ทะเลเหนือ โดยเฉพาะบริเวณกระแสน้ำอุ่นแอตแลนติกเหนือบรรจบกับกระแสน้ำเย็นกรีนแลนด์ตะวันออก ทำให้มีอาหารสมบูรณ์ ปลาชุกชุม ประเทศที่ประกอบอาชีพประมงในเขตนี้ ได้แก่ ประเทศนอร์เวย์ ดอร์ชแลนด์ และสหราชอาณาจักร

ทะเลดำ ทะเลสาบแคสเปียน และแม่น้ำโวลกา มีการจับปลาสดหรือเจียนนำมาทำเป็น ไชป์ลาการ์เวียร์

4. ป่าไม้ อาชีพป่าไม้ มีการประกอบอาชีพอย่างจริงจังในประเทศฟินแลนด์ สวีเดน รัสเซีย นอร์เวย์ ส่วนใหญ่เป็นป่าไม้ในเขตหนาว มีป่าต้นสนจำนวนมาก โดยมีการนำมาใช้เป็นเยื่อกระดาษ

5. เหมืองแร่ ภูมิภาคยุโรป เป็นแหล่งแร่ที่สำคัญจำนวนมาก ได้แก่

น้ำมันและก๊าซธรรมชาติ อยู่ในบริเวณทะเลเหนือ และรอบทะเลสาบแคสเปียน บอกไซด์ นำมาถลุงเป็นอลูมิเนียม มีมากในประเทศฝรั่งเศส เยอรมัน สเปน และรัสเซีย

โพแทช นำมาใช้ในอุตสาหกรรมปุ๋ยและสบู่ มีมากในประเทศฝรั่งเศส เยอรมัน สเปน และรัสเซีย

6. อุตสาหกรรม ในภูมิภาคยุโรป ถือได้ว่าเป็นภูมิภาคอุตสาหกรรม ประชากรส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอยู่ในภาคอุตสาหกรรม แหล่งอุตสาหกรรมในภูมิภาคยุโรป จะอยู่แถบ

ยุโรปตะวันตก เช่น ประเทศฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ รวมถึงประเทศรัสเซีย ยูเครน เบลารุส ในแถบยุโรปตะวันออก

ภูมิภาคออสเตรเลีย การประกอบอาชีพของภูมิภาคออสเตรเลีย มีลักษณะการประกอบอาชีพ ดังนี้

1. การปลูกพืช เกษตรกรรมการปลูกพืช ถือเป็นอาชีพหลักของภูมิภาคออสเตรเลีย โดยในการดำเนินการอาชีพเกษตรกรรมการปลูกพืช เกษตรกรมีการนำเครื่องจักรกลเข้ามาช่วยในการทำการเกษตร เนื่องจากพื้นที่ของออสเตรเลียมีความแห้งแล้ง และใช้ในการขุดน้ำบาดาลพื้นที่สำคัญและมีผลต่อเศรษฐกิจได้แก่ ข้าวสาลี เป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดของภูมิภาคออสเตรเลีย นอกจากนี้ ยังมีการปลูกข้าวเจ้า ถั่วฝักยาว อ้อย ลับประรด องุ่น และส้ม กระจายในพื้นที่ภูมิภาคออสเตรเลีย ตามความเหมาะสมของสภาพภูมิประเทศ และภูมิอากาศ

2. การเลี้ยงสัตว์ ในภูมิภาคออสเตรเลีย นิยมเลี้ยงสัตว์ ได้แก่ แกะ เป็นการเลี้ยงไว้เพื่อการใช้ขน โคนเนื้อ มีการเลี้ยงในบริเวณทุ่งหญ้าสะวันนา และโคนม มีการเลี้ยงในบริเวณเขตอากาศอบอุ่น

3. การประมง ภูมิภาคออสเตรเลีย โดยเฉพาะฝั่งตะวันออก เป็นบริเวณที่มีปลาจำนวนมาก ได้แก่ ปลาทูน่า ปลาคอด ปลาแซลมอน ปลากระบอก รวมทั้ง มีการเลี้ยงหอยมุกที่เกาะเทอร์สเดย์ แต่งานอาชีพด้านประมง มีปัญหาไม่สามารถจับปลาที่ชุกชุมได้มาก เพราะขาดแรงงาน

4. ป่าไม้ อาชีพป่าไม้ มีการประกอบอาชีพป่าไม้ ประเภทป่ายูคาลิปตัส เพราะมีจำนวนมากในแถบตะวันออกของภูมิภาคออสเตรเลีย

5. เหมืองแร่ ภูมิภาคออสเตรเลีย เป็นแหล่งแร่ที่สำคัญจำนวนมาก ได้แก่

เหล็ก มีมากที่รัฐเวสเทิร์นออสเตรเลีย

ถ่านหิน มีมากที่ซิดนีย์ นิวคาสเซิล

ทองคำ มีมากที่เวสเทิร์น ออสเตรเลีย

ดีบุก มีมากที่รัฐควีนสแลนด์

6. อุตสาหกรรม ในภูมิภาคออสเตรเลีย มีการดำเนินงานอาชีพอุตสาหกรรมเกษตรเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่ การผลิตสิ่งทอ น้ำตาล นม เนย อาหารกระป๋อง ด้านอุตสาหกรรมอื่นมีการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า การต่อเรือ ส่วนใหญ่ภาคอุตสาหกรรมจะประกอบกิจการในแถบตะวันออกเฉียงใต้ของภูมิภาคออสเตรเลีย

ภูมิภาคแอฟริกา การประกอบอาชีพของภูมิภาคแอฟริกา มีลักษณะการประกอบอาชีพ ดังนี้

1. การปลูกพืช ภูมิภาคแอฟริกาส่วนใหญ่ เป็นทะเลทราย ดินขาดความอุดมสมบูรณ์ ประชากรจะปลูกพืชได้เฉพาะบริเวณที่ราบดินตะกอนของปากแม่น้ำสายต่างๆ ทำให้ผลผลิตที่ได้ ไม่เพียงพอต่อการบริโภคของประชาชนในภูมิภาค ทั้งนี้ แหล่งปลูกพืชที่สำคัญของภูมิภาคแอฟริกา ได้แก่ โกโก้ ปาล์มน้ำมัน กาแฟ อ้อย ยางพารา ถั่วลิสง เป็นต้น

เขตลุ่มแม่น้ำไนล์ เป็นพื้นที่อากาศร้อน แห้งแล้ง ส่วนใหญ่ปลูก ฝ้าย ชา อินทผาลัม ข้าวฟ่าง

เขตเมดิเตอร์เรเนียน บริเวณด้านเหนือสุดและด้านใต้สุดของภูมิภาค มีการปลูกส้ม องุ่น มะกอก และข้าวสาลี

เขตอบอุ่นชื้น บริเวณด้านตะวันออกเฉียงใต้ของภูมิภาค มีการปลูกผลไม้ ข้าวสาลี ข้าวโพด

2. การเลี้ยงสัตว์ ในภูมิภาคแอฟริกา มีการเลี้ยงสัตว์และการล่าสัตว์ป่า สัตว์เลี้ยง เช่น โคเขายาว เลี้ยงไว้เพื่อใช้แรงงาน ใช้เนื้อเป็นอาหาร

โคเนื้อ และโคนมพันธุ์ต่างประเทศ นิยมเลี้ยงในเขตที่มีภูมิอากาศอบอุ่นชื้น

แพะ แกะ เป็นการเลี้ยงแบบเร่ร่อน ในเขตทะเลทราย

อูฐ เลี้ยงไว้เพื่อใช้เป็นพาหนะ และอาหาร นิยมเลี้ยงในเขตทะเลทราย

การล่าสัตว์ป่าโดยชนพื้นเมือง สัตว์ป่าที่เป็นที่นิยมในการล่า เพื่อนำมาจำหน่าย ได้แก่ งาช้าง และนอแรด

3.เหมืองแร่ ภูมิภาคแอฟริกา เป็นภูมิภาคที่มีแหล่งแร่เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะเพชร มีปริมาณมากกว่าทุกภูมิภาค โดยแร่ธาตุที่สำคัญอื่น ได้แก่

เหล็ก มีมากที่รัฐเวสเทิร์น ออสเตรเลีย

ถ่านหิน มีมากที่สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

น้ำมันปิโตรเลียม มีมากที่ทะเลทรายสะฮารา ประเทศแอฟริกาเหนือ ลิเบีย แอลจีเรีย อียิปต์ ไนจีเรีย

ก๊าซธรรมชาติ มีมากที่สุดแห่งหนึ่งของโลก

ทองคำ มีมากที่สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

4. อุตสาหกรรม ในภูมิภาคแอฟริกา มีการดำเนินการอาชีพด้านอุตสาหกรรม โดยเฉพาะที่สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

การประกอบอาชีพของประชาชนในประเทศต่างๆ ทั่วทั้งภูมิภาค 5 ทวีป เกี่ยวข้องกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมโดยตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานต่าง ๆ ที่ผลิตสินค้าขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ สร้างมลพิษทางอากาศและทางน้ำ ทำให้น้ำเสียเป็นอันตรายต่อพืชและสัตว์น้ำ ส่วนมลพิษทางอากาศ ก็ทำให้อากาศเสียได้เช่นเดียวกัน ซึ่งอากาศเสียจะเป็นอันตรายต่อมนุษย์ สัตว์และพืช มนุษย์เป็นผู้ผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ เมื่อมนุษย์เป็นผู้สร้าง ในขณะที่เดียวกันมนุษย์ก็เป็นผู้ทำลายสิ่งแวดล้อมของโลกด้วย ประเทศต่าง ๆ ทั่วทั้งภูมิภาค 5 ทวีปจึงเรียกร้องให้ทุกประเทศในโลก ช่วยกันลดมลภาวะในอากาศ ความร้อนบนผิวโลกและอุทกภัยต่าง ๆ มีผลมาจากมนุษย์ทำให้เกิดขึ้น จึงต้องช่วยกันอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมให้น่าอยู่อาศัยของมนุษย์ต่อไป

กิจกรรมที่ 1

1. พื้นที่หลักในการพัฒนาอาชีพ มีกี่พื้นที่ อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. พื้นที่ประกอบอาชีพภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนมีกี่จังหวัด จังหวัดอะไรบ้าง พื้นที่ประกอบอาชีพภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างมีกี่จังหวัด จังหวัดอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ให้นักเรียนแต่ละคนระบุชื่อ และที่อยู่ปัจจุบัน พร้อมบอกว่าอยู่ในเขตพื้นที่การประกอบอาชีพของภาคใด

.....

.....

.....

.....

.....

กิจกรรมที่ 2

1. ศักยภาพมีความสำคัญเกี่ยวกับการประกอบอาชีพอย่างไร กลุ่มขยายอาชีพมีกี่กลุ่ม อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. การวางแผนผลิตมีความจำเป็นอย่างไรในการขยายอาชีพ การวางแผนการผลิตที่ดี ควรปฏิบัติอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. การผลิตสินค้ามีความเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมอย่างไร อธิบายพร้อมยกตัวอย่างประกอบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

กิจกรรมที่ 3

1. การตลาด หมายถึงอะไร ถ้าจะผลิตสินค้าออกจำหน่าย จะต้องพิจารณาในเรื่องใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

2. การที่สินค้ามีราคาแพงขึ้น ท่านคิดว่าเกิดจากสาเหตุใดบ้าง และมีแนวทางที่จะแก้ปัญหาอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

3. การกำหนดค่าแรงขั้นต่ำบางจังหวัด วันละ 300 บาท ท่านเห็นด้วยหรือไม่ เพราะเหตุใด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

บทที่ 2 ช่องทางการขยายอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้ระดับ

มีความรู้ ความเข้าใจ และเจตคติที่ดีในงานอาชีพ วิเคราะห์ลักษณะงาน ขอบข่ายงาน อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ที่เหมาะกับศักยภาพของตน และสอดคล้องกับชุมชน เพื่อการพัฒนาอาชีพ

ตัวชี้วัด

1. อธิบายความจำเป็นในการมองเห็นช่องทางในการขยายอาชีพได้อย่างเหมาะสมกับตนเอง
2. ศึกษาอาชีพในสังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป เพื่อวิเคราะห์ ความเป็นไปได้ในการขยายอาชีพ
3. กำหนดวิธีการและขั้นตอนการขยายอาชีพโดยพิจารณาความเป็นไปได้ของการขยายอาชีพ พร้อมทั้งให้เหตุผลขยายอาชีพที่เลือก

ขอบข่ายเนื้อหา

1. ความจำเป็นในการมองเห็นช่องทางการประกอบอาชีพ
2. ความเป็นไปได้ในการขยายอาชีพ
3. การกำหนดวิธีการและขั้นตอนการขยายอาชีพ พร้อมทั้งให้เหตุผล

การประเมินผล

การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

บทที่ 2

ช่องทางการขยายอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการมองเห็นช่องทางการประกอบอาชีพ

การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง และสิ่งแวดล้อม ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีมีผลต่อของความเป็นอยู่และการประกอบอาชีพ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ เพื่อให้มองเห็นช่องทางในการพัฒนาอาชีพได้อย่างเหมาะสมกับตนเอง โดยการกำหนดวิธีการและขั้นตอนด้วยการพิจารณาถึงความเป็นไปได้และจัดลำดับ พร้อมทั้งให้เหตุผลในการพัฒนาอาชีพได้ การวางแผนเป็นการคิดไว้ล่วงหน้าว่าจะทำอะไร มีจุดมุ่งหมายอะไร มีวิธีการอย่างไรเป็นกระบวนการที่มีรูปแบบอย่างหนึ่ง มีการระบุเป้าหมายและแผนรายละเอียดต่าง ๆ มีการประสานกิจกรรมต่าง ๆ ตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนกระทั่งถึงจุดสิ้นสุด การประกอบอาชีพมีความยุ่งยากสลับซับซ้อน การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ จะต้องมีความสอดคล้องกับทรัพยากรและงบประมาณที่มีอยู่ เพื่อให้มีความเป็นไปได้มากที่สุด

เรื่องที่ 2 ความเป็นไปได้ในการขยายอาชีพ

วิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการขยายอาชีพด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. การลงทุน

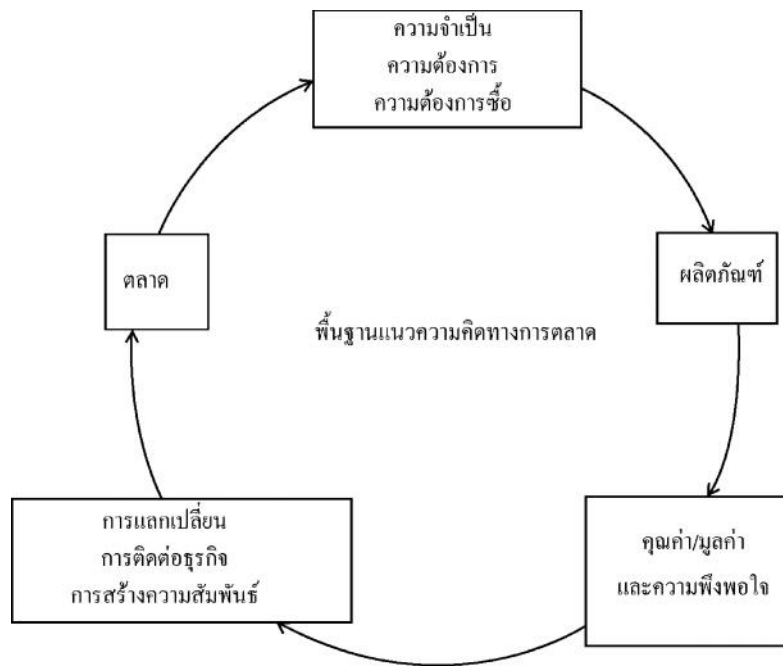
การลงทุน คือ การใช้สอยทรัพยากรในลักษณะต่าง ๆ โดยหวังว่าจะได้รับผลตอบแทนกลับมามากกว่าที่ลงไป ในอัตราส่วนที่พอใจภายใต้ความเสี่ยงที่เหมาะสมโดยทั่วไป หมายถึง การใช้จ่ายเงินลงทุน เช่น การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ การลงทุนในที่ดิน ฯลฯ

2. การตลาด

การตลาด หมายถึง กระบวนการสังคมและการบริหารโดยบุคคล และกลุ่มบุคคล จะได้รับสิ่งที่สนองความจำเป็น และความต้องการของเขา จากการสร้างสรรค์และการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ และมูลค่ากับบุคคลอื่น

องค์ประกอบของการตลาด มีดังนี้

- 2.1 ความต้องการ ความจำเป็น ความต้องการซื้อ
- 2.2 ผลิตภัณฑ์ ที่สนองความต้องการ
- 2.3 คุณค่า และมูลค่า
- 2.4 การแลกเปลี่ยน
- 2.5 ตลาด หรือ กลุ่มเป้าหมาย



รูปแสดงพื้นฐานแนวคิดทางการตลาด

1. ความจำเป็น ความต้องการ และความต้องการซื้อ

พื้นฐานของแนวความคิดอันดับแรกของการลงทุนประกอบอาชีพ คือ การศึกษา ความจำเป็น ความต้องการและความต้องการซื้อของมนุษย์ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

1.1 ความจำเป็น (needs) มนุษย์มีความจำเป็นที่ซับซ้อนมากมาย ซึ่งเป็นพื้นฐานที่ทำให้มนุษย์มีความต้องการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เพื่อสนองความจำเป็นนั้น ความจำเป็นของมนุษย์ประกอบด้วยความจำเป็นพื้นฐานของร่างกาย ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ความอบอุ่น ความปลอดภัย, ความจำเป็นทางสังคม ได้แก่ การมีส่วนร่วมในสังคม ความรัก, ความจำเป็นส่วนบุคคลได้แก่ การศึกษาหาความรู้ การแสดงของบุคคล ความจำเป็นต่าง ๆ เหล่านี้จัดเป็นพื้นฐานส่วนหนึ่งของลักษณะของมนุษย์

1.2 ความต้องการ (Wants) เป็นความต้องการของมนุษย์ที่เกิดจากการเรียนรู้ทางสังคม วัฒนธรรม ประสบการณ์ และบุคลิกภาพส่วนบุคคล เช่น เมื่อคนเกิดความหิวคนไทยจะต้องการอาหารที่ประกอบด้วยข้าวและกับข้าวต่าง ๆ แต่คนอเมริกันจะเลือกอาหารประกอบไปด้วยสเต็ก หรือแฮมเบอร์เกอร์ เป็นต้น มนุษย์จะมีความต้องการที่ไม่มีการสิ้นสุดเมื่อมนุษย์ได้ในสิ่งที่ต้องการ เท่ากับเป็นการทำให้ เกิดการสนองความต้องการในสิ่งที่มนุษย์มีความจำเป็น

1.3 ความต้องการซื้อ (Demands) เป็นความต้องการในการผลิตภักดิ์ในผลิตภักดิ์หนึ่ง ซึ่งผลิตภักดิ์นั้นต้องทำให้เกิดความพึงพอใจในการจ่ายเงินของบุคคลด้วย ดังนั้นความต้องการซื้อผลิตภักดิ์ จึงประกอบด้วย อำนาจซื้อ คือ มีเงิน และมีความเต็มใจ มีความยินดีที่จะซื้ออีกด้วย

2. ผลิตภักดิ์ (Products)

ผลิตภักดิ์ หมายถึง สิ่งที่สนองความต้องการ และความจำเป็นของมนุษย์ ผลิตภักดิ์เป็นสิ่งที่เสนอต่อตลาดหรือกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดความสนใจ เกิดการซื้อ เกิดการบริโภค ทั้งนี้ต้องสามารถสนองความจำเป็นหรือสนองความต้องการได้ ผลิตภักดิ์ประกอบด้วย ตัวสินค้าบริการ และเครื่องมืออื่น ๆ เช่น บุคคล สถานที่ องค์กร กิจกรรมต่าง ๆ และความคิด

3. คุณค่าและมูลค่าที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า (Value and Satisfaction)

โดยทั่วไป ผู้บริโภคจะได้พบกับผลิตภักดิ์หลากหลายที่สามารถใช้สนองความต้องการของเขา แต่ผู้บริโภคมักตัดสินใจเลือกผลิตภักดิ์ โดยการพิจารณาถึงคุณค่าของผลิตภักดิ์ที่ผู้บริโภคนั้นยอมรับได้ และมูลค่าของผลิตภักดิ์นั้นซึ่งก็คือ จำนวนเงินที่ผู้บริโภคต้องจ่ายเพื่อซื้อผลิตภักดิ์ ถ้าเขารู้สึกว่าคุณค่าของผลิตภักดิ์สูงกว่าเงินที่เขาต้องจ่ายไป เขาจะรู้สึกว่าได้รับประโยชน์หรือได้กำไรจากการซื้อผลิตภักดิ์นั้น และถ้าประสิทธิภาพการทำงานของผลิตภักดิ์ไปตามที่ผู้บริโภคได้รับรู้ หรือเป็นไปตามที่คาดหวังแล้ว ผู้บริโภคจะเกิดความพึงพอใจตามมาในที่สุด

4. การแลกเปลี่ยน การติดต่อธุรกิจ และการสร้าง ความสัมพันธ์

4.1 การแลกเปลี่ยน (Exchange) หมายถึง กิจกรรมที่ทำให้ได้มาซึ่งผลิตภักดิ์จากบุคคลหนึ่งโดยการเสนอสิ่งที่มีค่าตอบแทน การแลกเปลี่ยนจัดว่าเป็นความคิดพื้นฐานของการตลาด

4.2 การติดต่อธุรกิจ (Transactions) ประกอบด้วย ผู้เกี่ยวข้อง 2 ฝ่าย ที่ทำการค้าระหว่างกัน ซึ่งก็คือผู้ซื้อและผู้ขาย โดยการติดต่อธุรกิจมีลักษณะดังนี้

- 1) มีสิ่งที่มีคุณค่าสองสิ่ง
- 2) มีการตกลงภายใต้เงื่อนไข
- 3) มีระยะเวลาในการตกลง
- 4) มีสถานที่ในการตกลง

4.3 การตลาดเพื่อสร้างความสัมพันธ์ (Relationship marketing) นักการตลาดที่ชาญฉลาดควรสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับกลุ่มต่าง ๆ เช่น กลุ่มลูกค้า ผู้แทนจำหน่าย พ่อค้าปลีก ผู้จัดการวัตถุดิบ พนักงาน ผู้ถือหุ้น และชุมชนในท้องถิ่น ทั้งนี้ความสัมพันธ์อาจเกิดขึ้นโดยการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพดี มีบริการที่ดีและจัดจำหน่ายสินค้า ในราคาที่ยุติธรรม

5. ตลาด (Markets)

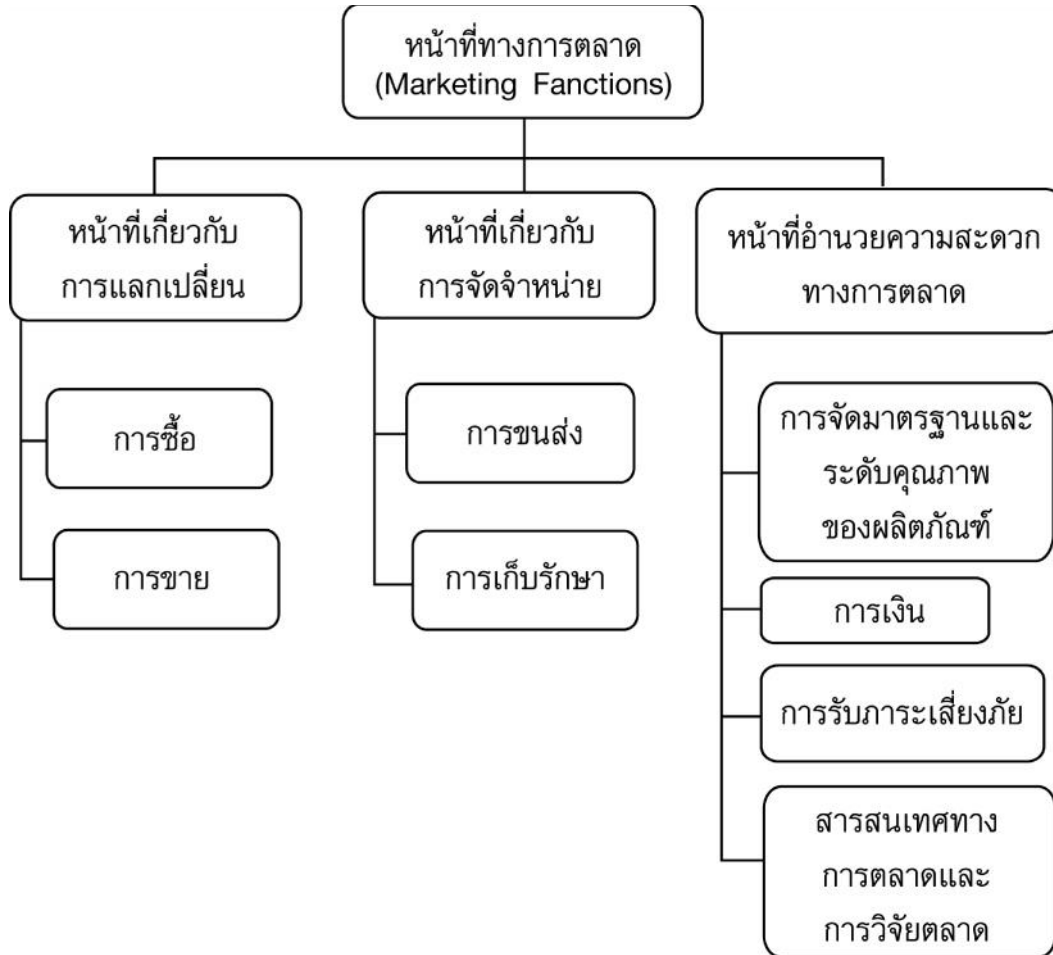
ในความหมายของบุคคลทั่วไป ตลาดจะหมายถึง สถานที่ที่เป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนการติดต่อธุรกิจ เป็นสถานที่ที่ผู้ซื้อผู้ขายจะไปตกลงซื้อขายสินค้ากัน แต่จากสภาพสังคมในปัจจุบันที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น มีการติดต่อธุรกิจกันมากขึ้น จำนวนของพ่อค้าและสถานที่จัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้น ตลอดจนการสื่อสารที่ทันสมัย ส่งผลทำให้การติดต่อสื่อสารเพื่อซื้อขายไม่จำเป็นต้องกระทำโดยการเผชิญหน้ากันต่อไป ผู้ซื้อและผู้ขายอาจทำการตกลงซื้อขายกันโดยอาศัยสื่อทางการสื่อสารชนิดต่าง ๆ เช่น จดหมาย โทรศัพท์ โทรสาร คอมพิวเตอร์ออนไลน์

ในความหมายของนักธุรกิจตลาดคือ กลุ่มบุคคลที่คิดว่าจะซื้อสินค้า หรือคือความต้องการของผู้ซื้อกลุ่มหนึ่งที่มีอำนาจซื้อ หรือตลาด คือผู้ซื้อทั้งหลายนั่นเอง ซึ่งลักษณะของกลุ่มผู้ซื้อจะต้องมีลักษณะ 4 ประการ คือ

- 1) มีความจำเป็น หรือมีความต้องการ
- 2) มีเงินหรืออำนาจซื้อ
- 3) มีความเต็มใจซื้อ
- 4) มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ

หน้าที่ทางการตลาด (Marketing Functions) หน้าที่ทางการตลาด เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่จะทำให้สินค้าหรือบริการ เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตหรือผู้ขายไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ ซึ่งสามารถแบ่งกลุ่มของหน้าที่ทางการตลาดได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้

1. หน้าที่เกี่ยวกับการแลกเปลี่ยน
2. หน้าที่เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย
3. หน้าที่เกี่ยวกับความสะดวกทางการตลาด



รูปแสดงหน้าที่ทางการตลาด

1. **หน้าที่เกี่ยวกับการแลกเปลี่ยน (Exchange)** ประกอบด้วย 2 หน้าที่ คือ

1.1 การซื้อ (Buying) :- เป็นการจัดหาและคัดเลือก ประเมินสินค้าหรือบริการ เพื่อนำมาจำหน่าย หรือผลิตให้กับลูกค้า กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ ได้แก่ การพิจารณาความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การเลือกแหล่งซื้อ การพิจารณาความเหมาะสมของสินค้าและการตกลงหรือพิจารณาเงื่อนไขในการซื้อ

1.2 การขาย (Selling) :- ถือเป็นหน้าที่สำคัญของหน้าที่ทางการตลาดเพราะเป็นการสร้างรายได้ให้กับกิจการ ดังนั้นผู้ขายต้องรู้จักเทคนิคในการขายและผลิตภัณฑ์ที่ตนเองจะขายอย่างดี ซึ่งรูปแบบในการขายประกอบด้วย 2 รูปแบบ คือ

- 1) การขายโดยใช้พนักงานขาย เป็นการขายที่มีลักษณะของการติดต่อสื่อสารโดยใช้บุคคล เป็นการเผชิญหน้ากันระหว่างผู้ขายและลูกค้า

2) การขายโดยไม่ใช้พนักงาน ประกอบด้วย

1. การโฆษณา เป็นการแจ้งข้อมูลข่าวสารโดยผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ นิตยสาร
2. การส่งเสริมการขาย เป็นกิจกรรมที่กระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อหรือซื้อมากขึ้น เช่น ลดราคา แจกของแถม ชิงโชค แลกซื้อ จัดแสดงสินค้า เป็นต้น
3. การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ เป็นการแจ้งข่าวสารความ การให้ข้อมูลและสร้างภาพพจน์ที่ดีกับกิจการ และสินค้าบริการ ที่กิจการจำหน่าย
4. การขายทางไปรษณีย์
5. การขายโดยเครื่องจักรอัตโนมัติ

2. หน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่าย (Distributing Functions) ประกอบด้วย 2 หน้าที่ คือ

2.1 การขนส่ง :- หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งหนึ่งไปอีก แหล่งหนึ่งโดยใช้พาหนะต่าง ๆ เช่น รถยนต์ รถไฟ เรือ เครื่องบิน ทางท่อ ซึ่งการจะเลือก วิธีขนส่งวิธีใดนั้น ควรคำนึงถึงประเภท และจำนวนของสินค้า ความรวดเร็ว และระยะเวลาในการเดินทางและต้นทุนในการขนส่ง

2.2 การเก็บรักษา :- หมายถึง การดูแล จัดเก็บสินค้าไว้เพื่อรอการจำหน่าย เพื่อให้มีสินค้าจำหน่ายได้ ตลอดเวลาที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้ ต้องมีคลังสินค้าและบริการบริหาร สินค้าคงคลังที่เหมาะสม

3. หน้าที่อำนวยความสะดวกทางการตลาด ประกอบด้วย 4 หน้าที่ คือ

3.1 การจัดมาตรฐานและระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์

กิจการควรมีการจัดมาตรฐาน และระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อช่วย ทำให้มีการซื้อขายสินค้าง่ายขึ้น โดยมาตรฐานที่กำหนดนั้นควรตรงตามความต้องการของลูกค้า ที่แตกต่างกันได้ดีและทำให้ตรวจสอบสินค้าได้ง่ายขึ้น

กิจการอาจมีการจัดแบ่งสินค้า ออกเป็นกลุ่ม โดยสินค้าที่มาตรฐาน เดียวกันอยู่กลุ่มเดียวกัน การแบ่งกลุ่มอาจทำได้โดยพิจารณา ขนาดรูปร่าง น้ำหนัก คุณภาพ ปริมาณ ความสามารถในการทำงาน เป็นต้น

3.2 การเงิน เป็นหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินสด จัดสินเชื่อ จัดหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ การจัดสมดุลของรายรับรายจ่าย ทั้งนี้ เพื่อให้เพียงพอต่อรายจ่ายต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

3.3 การรับภาระเสี่ยงภัย เป็นการที่กิจการรับภาระความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นจากสาเหตุต่าง ๆ เช่น ภัยธรรมชาติ สินค้าล้าสมัย สินค้าชำรุด ความนิยมของลูกค้าเปลี่ยนแปลง ฯลฯ

3.4 สารสนเทศทางการตลาดและการวิจัยตลาด เป็นการรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ทางการตลาดแล้วนำมาวิเคราะห์วิจัย เพื่อให้ได้ข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการวางแผนและควบคุมกิจกรรมทางการตลาดต่อไป

ความสำคัญของการตลาด

ยุคแรกของการตลาดจะเน้นที่การผลิต โดยจะทำให้การผลิตสินค้าให้ได้มาก เพื่อสนองความต้องการในตลาดในยุคแรกนั้นคู่แข่งหรือผู้ผลิตในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งจะมีผู้ผลิตไม่มากราย ดังนั้นการผลิตจึงเป็นหนทางทำกำไร หากผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าให้ได้จำนวนมากในลักษณะของสินค้าเพื่อมวลชน ในปัจจุบันอุตสาหกรรมบางประเภท เช่น อุตสาหกรรมการผลิตคอมพิวเตอร์ ยังคงเน้นที่การผลิตโดยพัฒนาเทคโนโลยีเทคนิคเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่น่าสมัยล้ำยุคและแรงที่จะพัฒนาซอฟต์แวร์ให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา จนมีผู้กล่าวว่า “หากคุณซื้อคอมพิวเตอร์วันนี้พຽນี้ก็เก่าแล้ว” เพราะจะมีรุ่นใหม่ออกมาอยู่ตลอด

ยุคที่ 2 การตลาดเน้นที่การขาย โดยจะเน้นที่กิจกรรมการขาย ให้ความสำคัญกับงานขายเป็นอย่างมากและกำไรของธุรกิจจะเกิดขึ้นมากน้อยก็อยู่ที่ความสามารถและประสิทธิภาพของทีมการขาย ในปัจจุบันธุรกิจบางชนิด เช่น ธุรกิจขายตรง ยังให้ความสำคัญกับงานการขาย เช่น ธุรกิจขายตรงของบริษัท แอมเวย์ บริษัทเอวอน หรือบริษัทมีสทีน เป็นต้น ยอดขายหรือผลกำไรที่ธุรกิจจะได้รับมาจากกิจกรรมงานการขายหรือการขายที่เข้มข้น ยุคถัดมาเป็นยุคที่การตลาดเน้นการใช้เครื่องมือทางการตลาดทุกอย่าง โดยเฉพาะการสร้างคามพึงพอใจให้เกิดกับลูกค้าโดยใช้ส่วนผสมทางการตลาด คือ ผลิตภัณฑ์การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม

3. กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิต หมายถึง กระบวนการผลิตสินค้า การให้บริการ ตามความต้องการของผู้บริโภคซึ่งประกอบไปด้วย ลูกค้า ตลาดแรงงาน สังคม ประเทศชาติ และประชาคมโลก

กระบวนการผลิต (Production process) มีองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ประการ อันได้แก่ ปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการแปลงสภาพ (Conversion Process) และผลผลิต (Output) โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยนำเข้า (Input) คือ ทรัพยากรขององค์การที่ใช้ผลิตทั้งที่เป็นสินทรัพย์ที่มีตัวตน (Tangible Assets) เช่น วัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน (Intangible Assets) เช่น แรงงาน ระบบการจัดการ ข่าวสาร ทรัพยากรที่ใช้จะต้องมีคุณสมบัติและประโยชน์ใช้สอยที่เหมาะสม และมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำเพื่อให้สินค้าสำเร็จรูปสามารถแข่งขันทางด้านราคาได้ในท้องตลาด

2. กระบวนการแปลงสภาพ (Conversion Process) เป็นขั้นตอนที่ทำให้ปัจจัยนำเข้าที่ผ่านเข้ามา มีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ ได้แก่

- รูปลักษณ์ (Physical) โดยการผ่านกระบวนการผลิตในโรงงาน
- สถานที่ (Location) โดยการขนส่ง การเก็บเข้าคลังสินค้า
- การแลกเปลี่ยน (Exchange) โดยการค้าปลีก การค้าส่ง
- การให้ข้อมูล (Informational) โดยการติดต่อสื่อสาร

3. ผลผลิต (Output) เป็นผลได้จากกระบวนการผลิตที่มีมูลค่าสูงกว่าปัจจัยนำเข้าที่รวมกัน อันเนื่องมาจากที่ได้ผ่านกระบวนการแปลงสภาพ ผลผลิตแบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ สินค้า (Goods) และ บริการ (Service)

การผลิตสินค้า มีวิธีการในการควบคุมและการผลิตอย่างมีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และมีการสร้างคุณลักษณะที่โดดเด่นของสินค้าหรือบริการ มีสิ่งที่จะต้องพิจารณาดังนี้

1. ความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการจะต้องแสดงถึงความน่าเชื่อถือและไว้วางใจในกระบวนการผลิตสินค้าจำหน่าย คุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าสินค้ามีคุณภาพแล้วรับรองว่าสรรพคุณของสินค้าจะเป็นสื่อชักนำให้ก้าวสู่ความสำเร็จแน่นอน

2. การตอบสนอง การผลิตสินค้าต้องตอบสนองความต้องการของตลาด ผู้ผลิตต้องศึกษาความต้องการของตลาด และแนวโน้มของตลาดว่ามีลักษณะอย่างไร ผลิตสินค้าแบบไหนจึงจะสนองความต้องการประชาชน เมื่อทำการตลาดไประยะหนึ่ง ควรต้องประเมินผลว่าสินค้าเป็นอย่างไร ยังเป็นที่ต้องการของตลาดหรือตลาดต้องการสินค้าประเภทใดบ้าง การผลิตก็ต้องปรับปรุงให้ทันสมัยอยู่เสมอ

3. การสร้างความมั่นใจ สามารถที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความสนใจเวลาแนะนำสินค้าให้กับลูกค้า ผู้แนะนำต้องใช้ถ้อยคำที่สุภาพพูดแนะนำได้อย่างมั่นใจในสินค้านั้น ตอบคำถามของลูกค้าด้วยความมั่นใจ ไม่ลังเลทำให้เกิดความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า และพูดแบบสุภาพ อ่อนน้อมถ่อมตน พร้อมทั้งจะตอบคำถามของลูกค้าได้อย่างไม่ลังเลสงสัย

4. การดูแลเอาใจใส่ การบริการลูกค้าด้วยการเอาใจใส่ สนใจแนะนำสินค้า ลูกค้าสนใจสินค้าใดและยังหาสินค้านั้นไม่พบควรนำพาลูกค้าไปชี้บอกว่าสินค้านั้นอยู่ตรงไหน จะทำให้ผู้ใช้บริการมีความประทับใจในบริการนั้น

5. เครื่องมืออุปกรณ์ อุปกรณ์ที่ใช้ผลิตสินค้าควรเป็นอุปกรณ์ที่ทันสมัย สามารถผลิตสินค้าได้ทันกับความต้องการและเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้บริการผู้มารับบริการ ถ้าบริการได้รวดเร็ว อย่างการคิดราคาสินค้าตามห้างสรรพสินค้าบางแห่ง ทำให้เป็นที่ประทับใจของลูกค้าผู้ใช้บริการ

การผลิตสินค้าใดก็ตาม ต้องมีความตั้งใจที่จะทำงานนั้นอย่างมีความสุข งานที่ทำจึงจะเจริญก้าวหน้า

หลักการงานให้มีความสุข มีดังนี้

1. มองให้เห็นส่วนดีของงานที่ทำ เพราะงานแต่ละงานไม่ว่าจะมีตำแหน่งเล็กหรือใหญ่ ย่อมมีคุณค่าของตัวเองและเป็นหนึ่งฟันเฟืองในการขับเคลื่อนองค์กร แม้ว่าจะงานนั้นเราอาจไม่ชอบอย่างเต็มที่ แต่ในงานนั้นๆ ก็มีอะไรแฝงอยู่ให้ศึกษาและเรียนรู้ เพื่อรอโอกาสก้าวไปสู่งานที่ชอบต่อไป

2. มองให้เห็นส่วนดีของเพื่อนร่วมงาน เพื่อนร่วมงานของเราอาจจะไม่เก่งเหมือนเราหรือด้อยกว่าเรา การมองหาสิ่งที่ดีของคนอื่นจะช่วยให้มองเห็นคุณค่าในตัวคนคนนั้น และเป็นจุดเริ่มต้นมิตรภาพ ซึ่งจะช่วยให้การทำงานเต็มไปด้วยบรรยากาศที่อบอุ่น

3. มองว่าการทำงานเป็นส่วนหนึ่งของวิถีชีวิต อย่าพยายามแยกโลกออกจากชีวิต แต่ให้มองว่าจังหวะของการทำงานก็คือจังหวะของชีวิตด้วยเช่นกัน คนเราสามารถหาความสุขง่ายๆ จากการทำงานได้โดยไม่ต้องรอวันหยุด

4. ให้มองว่าการทำงานไม่ใช่การขายแรงงาน แต่การทำงานคือการสร้างคุณค่าให้แก่ชีวิต ถ้ามองในระดับสูงขึ้นไป ก็ให้คิดว่าการทำงานก็คือ การปฏิบัติธรรม ลดละความโลภ โกรธ หลง และเพิ่มเติมความเสียสละ เมตตาและปัญญา

4. การขนส่ง

การขนส่ง เป็นการขนย้ายสินค้าจากกิจการไปยังลูกค้า ซึ่งต้องใช้วิธีการขนส่งที่ได้รับความรวดเร็ว ได้ปริมาณการขนส่งมีต้นทุนที่น้อยที่สุด และก่อให้เกิดความพึงพอใจจากลูกค้าสูงสุด ปัจจัยนำมาพิจารณาเลือกวิธีการขนส่ง มีดังนี้

- 1) ลักษณะของสินค้า
- 2) บริการที่ต้องการจากการขนส่ง
- 3) ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
- 4) เวลาที่ใช้ในการขนส่ง
- 5) อื่นๆ

การขนส่งมีส่วนช่วยลดค่าต้นทุนการผลิตได้ ในกรณีที่ตั้งโรงงานขนาดใหญ่ที่ต้นทุนต่ำสุดสถานที่หนึ่งแต่ต้องการกระจายสินค้าไปทั่วประเทศ เช่น โรงงานผลิตรถมอเตอร์ไซด์ที่ตั้งอยู่ชานเมืองกรุงเทพฯ แต่สามารถส่งมอเตอร์ไซด์ไปขายทั่วประเทศ หรือโรงงานผลิตเสื้อผ้าตั้งอยู่ในประเทศไทยแต่สามารถส่งเสื้อผ้าไปขายได้ทั่วโลก เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิต ต่อหน่วยสินค้าลดลง

การขนส่งแบ่งออกเป็น 5 ประเภท คือ

- 1 การขนส่งโดยรถบรรทุก (Truck) เป็นการขนส่งทางบกที่นิยมใช้มากในการขนส่งภายในประเทศมีความสะดวก รวดเร็ว
- 2 การขนส่งทางรถไฟ (Railroads) เป็นการขนส่งทางบกที่เหมาะสมกับการขนส่งสินค้าที่มีน้ำหนักมาก ปริมาณมาก ระยะทางไกล มีค่าใช้จ่ายต่ำ เช่น การขนส่งปูน, น้ำมัน
- 3 การขนส่งทางเครื่องบิน (Airlines) เป็นการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าใช้จ่ายสูง เหมาะสมกับการขนส่งที่มีมูลค่าสูง มีขนาดไม่ใหญ่ มีน้ำหนักไม่มาก
- 4 การขนส่งทางเรือ (Water way) เป็นการขนส่งที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ ใช้เวลาในการขนส่งมาก เหมาะสมกับการขนส่งสินค้าที่มี ขนาดใหญ่มีน้ำหนักมาก
- 5 การขนส่งทางท่อ (Pipelines) เป็นการขนส่งสินค้าที่มีลักษณะเป็นของเหลว เช่น น้ำมัน ก๊าซ น้ำ

5. การบรรจุหีบห่อหรือการบรรจุภัณฑ์

การบรรจุภัณฑ์ หมายถึง สิ่งที่ห่อหุ้มผลิตภัณฑ์หรือการบรรจุผลผลิตจากแหล่งผลิต ไปสู่ผู้บริโภคโดยเอาวัสดุต่าง ๆ เช่น พลาสติก กระดาษ แก้ว โฟม ไม้ โลหะ และอื่น ๆ มาออกแบบสร้างสรรค์สะดุดตาเพื่อประโยชน์ในการใช้สอย และเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคอีกด้วย

ความสำคัญของบรรจุภัณฑ์



ภาพรูปแบบของการบรรจุภัณฑ์

ผลผลิตจะมีคุณค่า สวยงาม น่าสนใจเพียงใด อยู่ที่รูปลักษณะภายนอก ดังนั้น บรรจุภัณฑ์จึงเป็นสิ่งดึงดูดความสนใจให้กับผลผลิตยิ่งขึ้น จึงมีการแข่งขันและการพัฒนารูปแบบของบรรจุภัณฑ์อย่างหลากหลายจึงทำให้บรรจุภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญต่อการจำหน่ายผลผลิต

ประโยชน์ของบรรจุภัณฑ์

1. บรรจุภัณฑ์ ช่วยดึงดูดความสนใจ และเป็นแรงจูงใจในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค บรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจประกอบหลายอย่าง เช่น ขนาด รูปร่าง วัสดุ สี เป็นต้น
2. บรรจุภัณฑ์ ทำหน้าที่รองรับและคุ้มครองป้องกันให้ผลผลิตคงอยู่สภาพเดิมไม่บวมสลายแตกหักเสียรูปทรง
3. บรรจุภัณฑ์ ช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคการขนส่งและเก็บรักษาป้องกันการกระแทก และง่ายต่อการขนย้าย มีขนาดพอเหมาะกับการใช้งาน

4. บรรจุกฎภัณฑ์ช่วยปกป้องผลผลิตไม่ให้เสื่อมสลายจากสภาพแวดล้อม เช่น อุณหภูมิ ชื้น ร้อน เย็น เป็นต้น

5. บรรจุกฎภัณฑ์ช่วยให้ผู้บริโภคเห็นตัวผลิตภัณฑ์ ชื่อการค้า ชื่อผู้ผลิต และประเภทของสินค้าให้เด่นชัด

การออกแบบบรรจุกฎภัณฑ์

การออกแบบบรรจุกฎภัณฑ์เพื่อกำหนดลักษณะ รูปร่าง รูปทรง ขนาด และปริมาตร ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์

ชนิดของบรรจุกฎภัณฑ์

ควรเลือกใช้บรรจุกฎภัณฑ์ให้เหมาะสมกับผลผลิต ชนิดของงานหรือสินค้า บรรจุกฎภัณฑ์มีหลากหลายสามารถจัดแบ่งได้ดังนี้

1. **บรรจุกฎภัณฑ์ประเภทกระดาษ** เป็นบรรจุกฎภัณฑ์ที่มีราคาถูก และน้ำหนักเบาบรรจุกฎภัณฑ์ประเภทนี้มีหลายรูปแบบ เช่น ถุงกระดาษ กล่องกระดาษ กระป๋อง เป็นต้น ข้อเสีย คือ ไม่สามารถป้องกันความชื้นและน้ำได้



ภาพบรรจุกฎภัณฑ์ประเภทที่ทำด้วยกระดาษ

2. **บรรจุกฎภัณฑ์ประเภทพลาสติก** บรรจุกฎภัณฑ์ประเภทนี้นิยมมากในปัจจุบัน เนื่องจากน้ำหนักเบา ทนต่อความชื้น บรรจุกฎภัณฑ์ประเภทนี้มีหลายรูปแบบ เช่น ถุงพลาสติก กล่องพลาสติก ลังพลาสติก ขวดพลาสติก กล่องใส กล่องโฟมสำหรับแช่แข็ง



ภาพบรรจุภัณฑ์ประเภทที่ทำด้วยพลาสติก

3. บรรจุภัณฑ์ประเภทโลหะ มีความแข็งแรงทนทานกับความชื้น ไขมัน หรือก๊าซ บรรจุภัณฑ์ประเภทนี้พบเห็นได้แก่ บิบ กระป๋อง ถังโลหะ อลูมิเนียม ฟอยล์



ภาพบรรจุภัณฑ์ประเภทที่ทำด้วยโลหะ

4. บรรจุกัณฑ์ประเภทแก้ว เช่น ขวดแยม ขวดน้ำปลา ขวดน้ำอัดลม เป็นต้น



ภาพบรรจุกัณฑ์ประเภทแก้ว

5. บรรจุกัณฑ์ประเภทไม้ เป็นบรรจุกัณฑ์ที่มีความแข็งแรง ใช้บรรจุผลผลิตในการขนส่ง เป็นส่วนใหญ่



ภาพบรรจุกัณฑ์ประเภทไม้

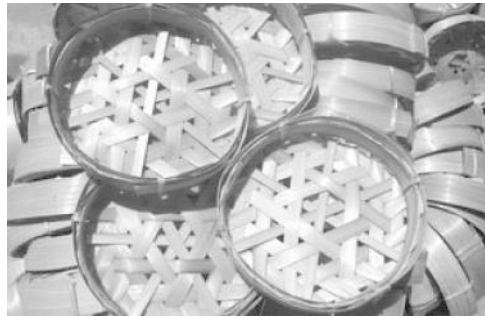
6. บรรจุกัณฑ์ประเภทใบไม้ บรรจุกัณฑ์ชนิดนี้นิยมนำมาใช้บรรจุอาหาร เป็นวัสดุที่หาได้ง่ายมีอยู่ในท้องถิ่น เช่น ใบจาก ใบบัว ใบตอง



ภาพบรรจุกัณฑ์ประเภทใบไม้

6. การแปรรูปผลผลิต

การแปรรูป หมายถึง การนำวัตถุดิบซึ่งได้จากผลผลิตไปเปลี่ยนสภาพด้วยวิธีการต่าง ๆ ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปร่างลักษณะเปลี่ยนแปลงไปก่อนนำไปใช้ โดยผลิตภัณฑ์ใหม่ยังคงมีคุณค่าของวัตถุดิบที่นำมาใช้หรืออาจใช้คุณค่าที่ดีกว่าเดิม



ภาพการแปรรูปวัตถุดิบที่แปรรูปใหม่ (เซ่งปลาทุ)

สาเหตุสำคัญที่จำเป็นจะต้องมีการแปรรูปผลผลิต

1. ต้องการเก็บผลผลิตไว้บริโภคนานๆ
2. ต้องการเพิ่มรายได้ให้สูงขึ้น เนื่องจากผลผลิตบางอย่างเมื่อนำมาแปรรูปแล้วมีราคาสูงขึ้น
3. ช่วยให้ผลผลิตมีค่ามากขึ้น
4. ราคาของผลผลิตต่ำ หรือผลผลิตมีมากเกินไป
5. เพื่อสร้างความหลากหลายในผลิตภัณฑ์
6. เพื่อสะดวกในการบริโภค

ประโยชน์ของการแปรรูปผลผลิต

ผลผลิตที่ได้จากพืชสามารถนำไปแปรรูปได้มากมาย ซึ่งให้ประโยชน์ ดังนี้

1. เกิดอาหารรูปแบบใหม่ๆ มากขึ้นจากวัตถุดิบชนิดเดียวกัน เช่น พืชตระกูลถั่วมาทำน้ำมันพืชและน้ำมันถั่วเหลือง เป็นต้น
2. ทำให้คุณภาพของการผลิตสูงขึ้นเนื่องจากต้องนำวัสดุไปผ่านกระบวนการต่างๆ เช่น การทำลาย จุลินทรีย์ เป็นต้น
3. สามารถเก็บรักษาผลผลิตไว้ใช้ได้นาน
4. ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
5. ทำให้เกิดอาชีพใหม่ขึ้นมา เช่น ขนส่ง แม่ค้า คนงานรับจ้าง

6. ทำให้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์
7. ช่วยแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ

ผลผลิตทางการเกษตรในปัจจุบันมีมากมาย ผลไม้หลายชนิดมีมากเกินความต้องการของผู้บริโภค จำเป็นต้องมีการถนอมอาหาร แปรรูปผลไม้ เพื่อให้ผลไม้มีบริโภคตลอดปี การแปรรูปผลไม้ที่มีอยู่ทั่วไปมีมากมาย เช่น การทำน้ำผลไม้ การทำเครื่องสำอาง การแปรรูปทำเป็นสมุนไพร ใช้รักษาโรคและบำรุงร่างกาย เป็นต้น

ผลไม้ที่ออกตามฤดูกาลต่างๆ เช่น มะม่วง ลำไย เงาะ ทุเรียน รวงสาต มังคุด ฯลฯ ผลไม้เหล่านี้มีการนำมาแปรรูปแบบต่างๆ เพื่อให้สามารถอยู่ได้นาน ขอยกมาเป็นตัวอย่างดังนี้

การผลิตน้ำมังคุด

การบริโภคมังคุด ทำให้เราได้บริโภคกากใยจากเนื้อมังคุดด้วยซึ่งจะช่วยให้การขับถ่าย และยังได้สารอาหารวิตามินและเกลือแร่ต่างๆ อีกหลายชนิด เช่น น้ำตาล กรดอินทรีย์ แคลเซียม ฟอสฟอรัส และเหล็ก ประโยชน์ของมังคุดมิได้มีแค่เนื้อในของมังคุดที่เราใช้เป็นอาหารเท่านั้น เปลือกมังคุดก็มีสรรพคุณเป็นยาแก้ท้องเสีย แก้ท้องร่วงเรื้อรัง โดยการใช้เปลือกสดหรือเปลือกแห้งต้มกับน้ำรับประทานก็ให้ผลเช่นเดียวกัน

การนำไปใช้ประโยชน์

ปัจจุบันวงการเครื่องสำอางค์และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ให้ความสนใจนำสารสกัดจากเปลือกมังคุดไปใช้เป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น สบู่เปลือกมังคุด ที่ช่วยดับกลิ่นกาย ช่วยบรรเทาโรคผิวหนัง รักษาสิวฝ้า ซึ่งใช้ได้ผลดีและเน้นที่นิยมของผู้บริโภค

การเก็บรักษา

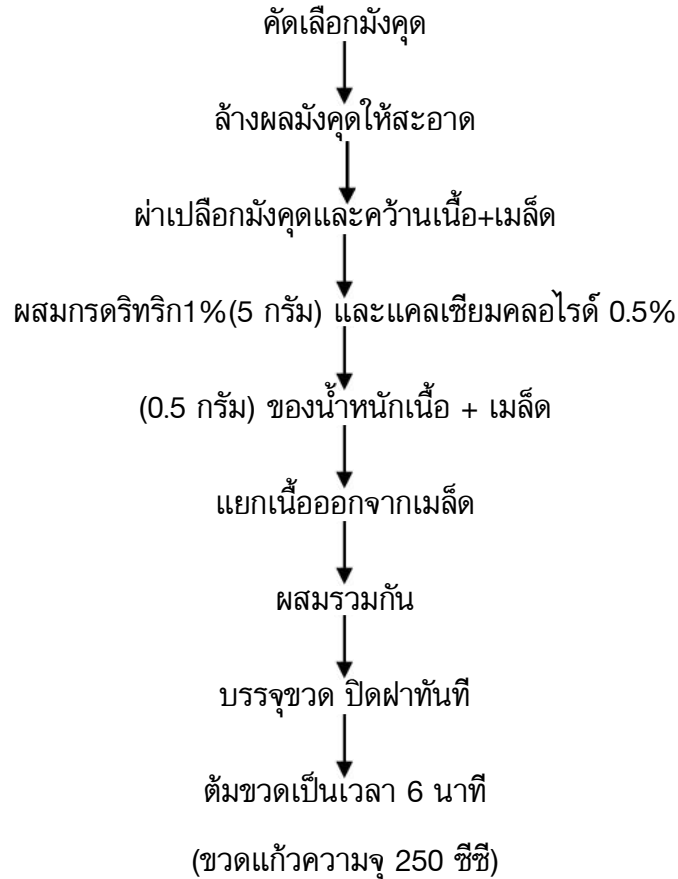
1. การพาสเจอร์ไรซ์ เป็นกระบวนการให้ความร้อนที่ไม่ถึงกับมากพอจะฆ่าเชื้อจุลินทรีย์ให้หมดได้ แต่จะให้ความร้อนระดับปานกลาง 80 องศาเซลเซียส นาน 20 นาที เพื่อทำลายเชื้อจุลินทรีย์ที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค

2. การสเตอริไรซ์ คือ การถนอมอาหารที่อุณหภูมิสูงขึ้น อาจจะเป็นระดับน้ำเดือดหรือสูงกว่านั้น อาหารที่ผ่านการถนอมอาหารโดยวิธีนี้ สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน

3. การบรรจุ น้ำผลไม้ที่ผ่านการพาสเจอร์ไรซ์แล้วนำมาบรรจุกระป๋อง หรือขวดที่สะอาดที่ฆ่าเชื้อแล้วและควรปล่อยให้แห้งสนิทก่อนนำผลไม้ที่บรรจุประมาณ 3/8 นิ้ว สำหรับบรรจุกระป๋อง และปล่อยให้แห้งสนิทก่อนนำผลไม้ที่บรรจุประมาณ 1/2 นิ้ว - 1 นิ้ว สำหรับบรรจุขวด จากนั้นทำการผนึกปิดฝาและทำให้เย็น ปล่อยให้แห้ง ปิดฉลากบรรจุหีบห่อและส่งจำหน่ายต่อไป (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2549)

วิธีการผลิตน้ำมังคุดพร้อมดื่ม

(ฝ่ายเทคโนโลยีอาหาร ภาควิชาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (อ.ท.)



7. ผลกระทบต่อชุมชนและสภาพแวดล้อม

ผลกระทบ หมายถึง ผลที่ได้รับหรือเกิดจากการกระทำที่คาดว่าจะก่อให้เกิดผลดีหรือผลเสียระยะยาวอย่างไร โดยประโยชน์ที่ลงสู่ประชาชนนั้น ประชาชนจะได้รับประโยชน์อะไรบ้างจากการดำเนินการของโครงการนี้ที่สามารถแสดงผลประโยชน์ต่อสังคม

ระบบสิ่งแวดล้อม นอกเหนือจากการเกษตรและอุตสาหกรรมที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมระบบสิ่งแวดล้อมของชุมชนยังครอบคลุมถึงสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อวิถีชีวิตระบบสิ่งแวดล้อมจึงหมายรวมถึงดิน น้ำ ป่า อากาศ การจัดการทางกายภาพของชุมชน เช่น ถนนหนทาง แหล่งศูนย์กลางชุมชน เป็นต้น และสภาพแวดล้อมทางสังคมที่เอื้อต่อการเจริญเติบโตของชีวิตด้วย

ลักษณะของผลกระทบสิ่งแวดล้อมและข้อสังเกต

1. ลักษณะของผลกระทบสิ่งแวดล้อม
 - เกิดขึ้นบางที่ บางส่วน
 - กระจายทั่วไป
2. ข้อสังเกตเกี่ยวกับผลกระทบสิ่งแวดล้อม
 - อาจเกิดขึ้นโดยไม่เรียงลำดับ
 - สร้างปัญหาลูกโซ่ได้เสมอ
 - แสดงผลให้เห็นได้ทั้งระยะสั้นระยะยาว
 - เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ
 - สามารถวัดขนาดได้

7. ความรู้ความสามารถ

ความรู้ ความสามารถ หมายถึง ทักษะที่สำคัญหรือความจำเป็นในการผลิต หรือ การปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพในความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ ในการประกอบอาชีพนั้น ต้องมีความรู้ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ กรณีที่ยังมีความรู้ภาคปฏิบัติไม่เพียงพอหรือขาดความชำนาญ ก็ต้องไปเรียนฝึกปฏิบัติเพิ่มเติม แต่ถ้าเป็นภาคทฤษฎี ต้องศึกษาเพิ่มเติมจนกว่า จะมีความรู้เพียงพอ

เรื่องที่ 3 การกำหนดวิธีการและขั้นตอนการขยายอาชีพพร้อมให้เหตุผล

วิธีการขั้นตอนการขยายอาชีพและเหตุผลของการขยายอาชีพ

ขั้นตอนการปฏิบัติการในอาชีพที่จะต้องใช้องค์ความรู้ที่ยกระดับคุณค่า เพื่อมาใช้ปฏิบัติการ จึงเป็นกระบวนการของการทำงานที่เริ่มจากการนำองค์ความรู้ที่จัดทำในรูปของคู่มือคุณภาพหรือ เอกสารคู่มือดำเนินงานมาศึกษาวิเคราะห์จัดระบบปฏิบัติการจัดปัจจัยนำเข้าดำเนินการทำงาน ตามขั้นตอนและการควบคุมผลผลิตให้มีคุณภาพเป็นไปตามข้อกำหนดดำเนินการตรวจสอบหา ข้อบกพร่องในการทำงานและปฏิบัติแก้ไขข้อบกพร่องเป็นวงจรอย่างต่อเนื่อง และมีการปรับปรุง พัฒนาเอกสารคู่มือดำเนินงานไปเป็นระยะๆ ก็จะทำให้การปฏิบัติการในกิจกรรมอาชีพ ประสบความสำเร็จสู่ความเข้มแข็ง มั่นคง ยั่งยืน

ความตั้งใจจริงในการทำงาน เป็นแนวทางการทำงานให้ประสบความสำเร็จ การจะตัดสินใจขยายอาชีพต้องอาศัยองค์ประกอบหลายอย่าง ต้องเปิดใจรับฟังความคิดเห็นที่แตกต่างกับลูกน้องและผู้ร่วมงานในทุกระดับพร้อมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ความรู้ซึ่งกันและกัน เจ้าของกิจการต้องกล้าตัดสินใจ ตัดสินใจบนพื้นฐานของหลักการ ข้อเท็จจริงและประสบการณ์ที่สะสมมา รวมทั้งสร้างความเข้าใจให้ผู้ร่วมงานยอมรับเหตุผลของการตัดสินใจ ไม่รีรอและกลัวการรับผิดชอบจนงานชะงักเสียหาย ผู้บริหารต้องกล้าคิด กล้าทำ และกล้ารับผิดชอบต่อ กำหนดวิธีการและขั้นตอนการขยายอาชีพ ควรปฏิบัติตามกรอบวงจร PDCA ต่อไปนี้

- P-Plan ด้วยการทำเอกสารคู่มือดำเนินงาน (ซึ่งได้มาจากกิจกรรมยกระดับความรู้) มาศึกษาวิเคราะห์จัดระบบปฏิบัติการที่ประกอบด้วยกิจกรรมขั้นตอน และผู้รับผิดชอบกำหนดระยะเวลาการทำงาน กำหนดปัจจัยนำเข้าดำเนินงานให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- D-Do การปฏิบัติการทำงานตามระบบงานที่จัดไว้ได้อย่างเคร่งครัด ควบคุมการผลิตให้สูญหายน้อยที่สุด ได้ผลผลิตออกมามีคุณภาพเป็นไปตามข้อกำหนด
- C-Check การตรวจสอบหาข้อบกพร่องในการทำงาน โดยผู้ปฏิบัติการหาเหตุผลของการเกิดข้อบกพร่องและจดบันทึก
- A-Action การนำข้อบกพร่องที่ตรวจพบของคณะผู้ปฏิบัติการมาร่วมกันเรียนรู้หาแนวทางแก้ไขข้อบกพร่องจนสรุปได้ผลแล้วนำข้อมูลไปปรับปรุงเอกสารคู่มือดำเนินงานเป็นระยะๆ ก็จะทำให้องค์ความรู้สูงส่งขึ้นโดยลำดับ แล้วส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของธุรกิจ ประสบผลสำเร็จนำไปสู่ความเข้มแข็งยั่งยืน

เทคนิควิธีการและขั้นตอนการขยายอาชีพ

1. เทคนิควิธีการทำงานของอาชีพที่เลือกประกอบการเป็นเคล็ดวิชาในการประกอบอาชีพ แต่ละอาชีพให้ประสบความสำเร็จจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการอาชีพจะต้องเรียนรู้ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้
2. เทคนิควิธีการทำงานช่วยลดขั้นตอนการทำงานอาชีพบางอาชีพให้สำเร็จอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบอาชีพจะนำเวลาที่เหลือไปดำเนินการในงานย่อยอื่น ๆ ให้มีประสิทธิภาพต่อไป

3. เทคนิคการทำงานช่วยให้การทำงานประหยัดขึ้น เช่น ใช้วัสดุบางอย่างที่มีราคาถูกหาง่ายในท้องถิ่น ทดแทนวัสดุที่มีราคาแพงหรือหายากมาใช้ในการผลิตแทน ผลผลิตที่ผลิตได้ยังมีคุณภาพเหมือนเดิม

4. เทคนิควิธีการทำงานช่วยให้ผลิตได้มากขึ้น โดยการนำเครื่องมืออุปกรณ์ที่ดัดแปลงมาใช้ในการเพิ่มปริมาณการผลิต ผู้ผลิตเสาะแสวงหา หาเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่มีในท้องถิ่นมาใช้หรือดัดแปลงพัฒนาเทคโนโลยีที่มีอยู่แล้วให้ช่วยเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น

5. เทคนิควิธีการทำงานช่วยให้งานอาชีพมีคุณภาพ มีมาตรฐานเป็นสากล เป็นที่ยอมรับของตลาด

ประโยชน์ที่ได้รับจากการกำหนดวิธีการขยายอาชีพ

ช่วยให้ผู้ประกอบการอาชีพได้เตรียมความพร้อมด้านข้อมูลอาชีพที่ตนเลือก เพราะผู้ประกอบการอาชีพต้องใช้หลักวิชาในการเสาะแสวงหาข้อมูลสำคัญ ๆ ในงานอาชีพนั้น ๆ และข้อมูลด้านอาชีพแต่ละอาชีพเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ตามระยะเวลา ตามกลไกแห่งราคา ภาวะการณ์ตลาด ฤดูกาล เป็นต้น

ประโยชน์ที่ได้รับจากการขยายอาชีพ มีดังนี้

1. ได้รับประสบการณ์ตรงในการทำงานอาชีพ ก่อนตัดสินใจเลือกขยายอาชีพต้องมีความพร้อมในเรื่องที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิต การตลาด งานวิชาการ เงินทุน และบุคลากร และเครื่องจักรที่ใช้ผลิต เป็นต้น

2. ได้แนวทางในการสร้างอาชีพและประกอบอาชีพในอนาคตผลที่จะเกิดขึ้นจากการขยายอาชีพจะเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. ได้เรียนรู้ในการทำงานอาชีพ การคิดกับการปฏิบัติไม่เหมือนกัน เมื่อคิดที่จะขยายงานอาชีพแต่ไม่ลงมือปฏิบัติก็จะได้ประสบการณ์จริง ดังนั้น การลงมือปฏิบัติขยายอาชีพจะเป็นบทเรียนสำคัญของการประกอบอาชีพธุรกิจ

4. ได้เห็นคุณค่าของอาชีพสุจริตและการมีงานทำเพื่อสร้างรายได้การขยายอาชีพย่อมต้องเผชิญกับปัญหาจากคู่แข่งอาชีพเดียวกันหลายๆ รูปแบบ การยึดความถูกต้องความซื่อตรงนั้นเป็นสิ่งที่ดีทางการประกอบอาชีพ แต่เมื่อเผชิญปัญหานอกกรอบก็ต้องมีวิจารณ์ญาณในการแก้ปัญหาอย่างรอบคอบ

5. เสริมสร้างคุณธรรม จริยธรรม ที่เป็นประโยชน์ต่องานอาชีพการขยายงานอาชีพอย่างตรงไปตรงมา ไม่เอาเปรียบลูกค้า ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ยอมรับความเจริญก้าวหน้า ผลกำไรที่ได้ ถ้าแบ่งปันส่วนหนึ่งช่วยเหลือสังคม ผลผลิตที่ได้จะเพิ่มคุณค่ามากขึ้น

6. เกิดทักษะในการทำงานอย่างมีแบบแผนและเป็นระบบการจะขยายงานให้สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น ต้องปรับปรุงระบบงานในทุกส่วนของงาน ให้รองรับงานที่ขยายขึ้นใหม่ ให้พร้อมที่จะรับการขยายงาน

7. เกิดทักษะในงานอาชีพที่มีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผลการขยายงานอาชีพต้อง เตรียมการหลายอย่างให้พร้อม เพื่อให้การขยายงานประสบผลสำเร็จ มีปัญหาเกิดขึ้นต้องแก้ไขให้สามารถดำเนินการได้ด้วยดี ประสบการณ์จากการขยายงานอาชีพจะช่วยเพิ่มความรู้อะไรอีกอย่างมากมายแก่ผู้เรียนหรือผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตาม การขยายงานอาชีพนั้นต้องคิดเสมอว่าตนเองกำลังจะทำในสิ่งที่ตนเองชอบ ไม่ใช่ทำตามกระแสสังคมการที่จะขยายอาชีพใดก็ตาม ควรทำด้วยความระมัดระวัง อย่างประมาท เพราะความประมาทจะนำความเสียหายล้มเหลวมาสู่ตนเอง

กิจกรรมที่ 1

จงเขียนเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อที่ถูกต้อง และเครื่องหมาย X หน้าข้อที่ผิด

- 1. การลงทุนคือการใช้สอยทรัพยากรในลักษณะต่าง ๆ โดยหวังจะได้รับผลตอบแทนกลับมา
- 2. การตลาดหมายถึงการแลกเปลี่ยนสินค้าโดยมีเงินเป็นสื่อกลาง
- 3. องค์ประกอบทางการตลาดมีทั้งหมด 5 ส่วน
- 4. คุณค่าและมูลค่าจัดเป็นส่วนหนึ่งขององค์ประกอบการตลาด
- 5. หน้าที่ทางการตลาดมีทั้งหมด 2 กลุ่ม
- 6. การซื้อและการขายจัดเป็นหน้าที่ทางการตลาดในการแลกเปลี่ยน
- 7. กระบวนการผลิต หมายถึง กระบวนการผลิตสินค้า การให้บริการตามความต้องการของผู้บริโภค
- 8. ประเภทของการขนส่งมีทั้งหมด 7 ประเภท
- 9. การบรรจุภัณฑ์สามารถแบ่งชนิดของการบรรจุได้ทั้งหมด 6 ประเภท
- 10. การแปรรูปผลผลิต หมายถึง การนำวัตถุดิบไปเปลี่ยนสภาพด้วยวิธีต่าง ๆ

กิจกรรมที่ 2

จงเติมข้อความลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

1. การลงทุน คือ
2. องค์ประกอบของการตลาดมีทั้งหมด.....ส่วน
3. ผู้ซื้อ มีลักษณะ 4 ประการ คือ
 - 1) _____
 - 2) _____
 - 3) _____
 - 4) _____
4. หน้าที่ทางการตลาด (Marketing Functions) แบ่งได้.....กลุ่ม
5. หน้าที่ทางการตลาดในด้านการแลกเปลี่ยนแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ
 - 1) _____
 - 2) _____
6. หน้าที่ทางการตลาดในการจัดจำหน่ายได้แก่.....และ.....
7. การขายโดยไม่ใช้พนักงานประกอบด้วย
 - 1) _____
 - 2) _____
 - 3) _____
 - 4) _____
 - 5) _____
8. หน้าที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายประกอบด้วย.....หน้าที่ คือ.....
.....
9. ยุคแรกของการตลาด จะเน้นด้าน.....
10. กระบวนการผลิต หมายถึง

กิจกรรมที่ 3

จงเขียนเครื่องหมาย X ทับหน้าตัวอักษร ก ข ค หรือ ง ที่เป็นคำตอบที่ถูกต้อง

1. การลงทุนคืออะไร
 - ก. การค้าขายเพื่อให้ได้มาซึ่งผลตอบแทน
 - ข. การใช้สอยทรัพยากรโดยหวังกำไรเป็นผลตอบแทน
 - ค. การร่วมหุ้นกับบริษัทใหญ่ ๆ
 - ง. การขยายสาขาเพื่อหวังผลกำไรที่มากขึ้น
2. ข้อใดไม่ใช่องค์ประกอบของตลาด
 - ก. ความต้องการ ความจำเป็น ความต้องการซื้อ
 - ข. ผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการ
 - ค. การทำบัญชี
 - ง. การแลกเปลี่ยน
3. ข้อใดไม่ใช่ลักษณะของผู้ซื้อ

ก. มีความจำเป็นหรือมีความต้องการ	ข. มีเงินหรือมีอำนาจซื้อ
ค. เป็นผู้มีความสามารถ	ง. มีความเต็มใจซื้อ
4. ข้อใดไม่ใช่หน้าที่ทางการตลาด
 - ก. หน้าที่แลกเปลี่ยน
 - ข. การบริหารด้านบุคลากร
 - ค. หน้าที่เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย
 - ง. หน้าที่อำนวยความสะดวกทางการตลาด
5. ข้อใดเป็นการขายโดยใช้พนักงาน (Personal selling)
 - ก. การสื่อสารโดยตรงกับลูกค้า
 - ข. การโฆษณา
 - ค. การขายทางไปรษณีย์
 - ง. การขายโดยเครื่องจักรอัตโนมัติ
6. ข้อใดคือหน้าที่ของการจัดจำหน่าย

ก. การขนส่ง	ข. การเก็บรักษา
ค. ถูกทั้ง ก และ ข	ง. ไม่มีข้อถูกต้อง

7. หน้าที่อำนวยความสะดวกทางการตลาดข้อใดไม่จัดอยู่ในนี้
 - ก. การเงิน
 - ข. การรับภาระเสี่ยง
 - ค. การขนส่ง
 - ง. การสารสนเทศทางการตลาดและการวิจัยตลาด
8. ตลาดในยุคแรกเน้นด้านใดในการจัดการตลาด
 - ก. การผลิต
 - ข. การขนส่ง
 - ค. การขาย
 - ง. การรับภาระเสี่ยง
9. ข้อใดจัดเป็นการสร้างคุณลักษณะที่โดดเด่นของสินค้าหรือบริการ
 - ก. ความน่าเชื่อถือ
 - ข. การตอบสนอง
 - ค. การสร้างความมั่นใจ
 - ง. ถูก ทั้ง 3 ข้อ
10. ชนิดของบรรจุภัณฑ์มีทั้งหมดกี่ประเภท
 - ก. 3 ประเภท
 - ข. 4 ประเภท
 - ค. 5 ประเภท
 - ง. 6 ประเภท

กิจกรรมที่ 5

1. ช่องทางการขยายอาชีพด้านต่างๆ มีอะไรบ้าง อธิบายพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. หน้าที่ทางการตลาด (Marketing Functions) ที่ทำให้เกิดกิจกรรมเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค แบ่งได้ 3 กลุ่ม มีอะไรบ้าง อธิบายพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ในชุมชนของผู้เรียนมีสินค้าอะไรที่เป็นสินค้าโอท็อป ตัวผู้เรียนจำเป็นต้องนำสินค้าโอท็อป (OTOP) ของชุมชนไปขาย ทำการตลาดให้กว้างขวาง ผู้เรียนจะต้องปฏิบัติอย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. พิษที่นิยมปลูกในภูมิภาคเอเชีย มีอะไรบ้าง ข้าวและยางพารามีความสำคัญต่อประชากรโลกอย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

เฉลยกิจกรรมที่ 1

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ✓ | 2. ✗ | 3. ✓ | 4. ✓ | 5. ✗ |
| 6. ✓ | 7. ✓ | 8. ✗ | 9. ✓ | 10. ✓ |

เฉลยกิจกรรมที่ 2

1. การใช้สอยทรัพยากรต่าง ๆ โดยหวังว่าจะได้ผลตอบแทน
2. 5
3. มีความจำเป็นหรือมีความต้องการ
 - มีเงินหรือมีอำนาจซื้อ
 - มีความเต็มใจซื้อ
 - มีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ
4. 3 กลุ่ม
5. การซื้อ (Buying)
การขาย (Selling)
6. การขนส่ง
การเก็บรักษา
7. 1) การโฆษณา 2) การส่งเสริมการขาย
3) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์
4) การขายทางไปรษณีย์ 5) การขายโดยเครื่องจักรอัตโนมัติ
8. 2 หน้าที่คือ การขนส่ง และการเก็บรักษา
9. การผลิต
10. กระบวนการผลิตสินค้า การบริการตามความต้องการของผู้บริโภค

เฉลยกิจกรรมที่ 3

- | | | | | |
|------|------|------|------|-------|
| 1. ง | 2. ก | 3. ค | 4. ข | 5. ก |
| 6. ค | 7. ค | 8. ก | 9. ง | 10. ง |

บทที่ 3 การตัดสินใจเลือกขยายอาชีพ

มาตรฐานการเรียนรู้ระดับ

มีความรู้ ความเข้าใจและเจตคติในการตัดสินใจขยายอาชีพ วิเคราะห์ลักษณะงาน ขอบข่ายงานอาชีพในชุมชนสังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ที่เหมาะสมกับศักยภาพของตนและสอดคล้องกับชุมชน เพื่อการพัฒนาอาชีพ

ตัวชี้วัด

ตัดสินใจเลือกขยายอาชีพได้เหมาะสมกับตนเอง

ขอบข่ายเนื้อหา

การตัดสินใจเลือกการขยายอาชีพด้วยการคำนึงถึงศักยภาพ 5 ด้าน ประกอบด้วย

1. ศักยภาพด้านทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่
2. ศักยภาพด้านพื้นที่ตามลักษณะของภูมิอากาศ
3. ศักยภาพด้านภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่
4. ศักยภาพด้านศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่
5. ศักยภาพด้านทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

การประเมินผล

การทำแบบฝึกหัดท้ายบท

บทที่ 3

การตัดสินใจเลือกขยายอาชีพ

ศักยภาพหลักของพื้นที่ในการขยายอาชีพ

การเลือกพื้นที่ในการขยายอาชีพ ต้องคำนึงถึงศักยภาพดังต่อไปนี้

- 1. ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติแต่ละพื้นที่** หมายถึง ทรัพยากรธรรมชาติหรือสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและมนุษย์สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ เช่น บรรยากาศ ดิน น้ำ ป่าไม้ พืชพันธุ์ สัตว์ป่า แร่ธาตุ พลังงาน และกำลังแรงงานมนุษย์ เป็นต้น การนำเอาศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในด้านการประกอบอาชีพ ต้องพิจารณาว่าทรัพยากรธรรมชาติที่จะต้องนำมาใช้ในการประกอบอาชีพในพื้นที่มีหรือไม่มีเพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่มีผู้ประกอบการต้องพิจารณาใหม่ว่าจะประกอบอาชีพที่ตัดสินใจเลือกไว้หรือไม่
- 2. ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ** หมายถึง ลักษณะของลมฟ้าอากาศที่มีอยู่ประจำท้องถิ่นใดท้องถิ่นหนึ่ง โดยพิจารณาจากค่าเฉลี่ยของอุณหภูมิประจำเดือนและปริมาณน้ำฝน ในช่วงระยะเวลาต่างๆ ของปี เช่น ภาคเหนือของประเทศไทยมีอากาศหนาวเย็นหรือเป็นแบบสะวันนา (Aw) คือ อากาศร้อนชื้นสลับกับฤดูแล้งเกษตรกรรม กิจกรรมที่ทำรายได้ต่อประชากรในภาคเหนือ ได้แก่ การทำสวน ทำไร่ ทำนา และเลี้ยงสัตว์ ภาคใต้เป็นภาคที่มีฝนตกตลอดทั้งปี ทำให้เหมาะแก่การปลูกพืชเมืองร้อนที่ต้องการความชุ่มชื้นสูง เช่น ยางพารา ปาล์มน้ำมัน เป็นต้น การประกอบอาชีพอะไรก็ตามผู้ประกอบการจำเป็นต้องพิจารณาเลือกอาชีพให้เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศเพราะสภาพภูมิอากาศจะมีความสัมพันธ์กับการประกอบอาชีพ
- 3. ศักยภาพของภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่** หมายถึง ลักษณะของพื้นที่และทำเลที่ตั้งในแต่ละพื้นที่ ซึ่งพื้นที่แต่ละทำเลจะมีลักษณะแตกต่างกัน เช่น เป็นภูเขา ที่ราบสูง ที่ราบลุ่ม ที่ราบชายฝั่ง สิ่งที่เราต้องศึกษาเกี่ยวกับลักษณะภูมิประเทศ เช่น ความกว้าง

ความยาว ความลาดชัน และความสูงของพื้นที่ เป็นต้น การประกอบอาชีพใดๆ ก็ตามไม่ว่าจะเป็น การผลิต การจำหน่ายหรือการให้บริการก็ตามจำเป็นต้องพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและการคมนาคมขนส่งต่างๆ

4. ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่ หมายถึง ลักษณะ วัฒนธรรม ประเพณี และความแตกต่างกันในการดำรงชีวิตของประชากรในพื้นที่ซึ่งมีผลกระทบต่อ การประกอบอาชีพ ผู้ที่ประกอบอาชีพต้องพิจารณาและเลือกประกอบอาชีพให้เหมาะสมกับ วัฒนธรรมประเพณีและวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่

5. ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ หมายถึง บุคคลที่อยู่ในพื้นที่ที่ต้องได้รับการพัฒนาความรู้ความคิดและสามารถนำศักยภาพของแต่ละบุคคลในแต่ละพื้นที่มาใช้ในการปฏิบัติงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด และสร้างให้แต่ละบุคคลเกิดทัศนคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพ เกิดความตระหนักในคุณค่าของตนเอง และเมื่อพิจารณาถึงทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ โดยเฉพาะภูมิปัญญาไทย แม้ว่ากาลเวลาจะผ่านไป ความรู้สมัยใหม่จะหลั่งไหลเข้ามา มาก แต่ภูมิปัญญาไทยก็สามารถปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับยุคสมัยได้ การเลือกหรือการเข้าสู่ อาชีพต่างๆ จำเป็นต้องมีการพิจารณาในเรื่องนี้ด้วย เพราะการบริหารทรัพยากรมนุษย์นั้น จำเป็น ต้องมีการดำเนินการอย่างเป็นระบบ เพราะหากไม่ดำเนินการตามกระบวนการอย่างเป็น ระบบแล้ว จะก่อให้เกิดผลเสียต่อการประกอบอาชีพในอนาคตได้ เพราะผลที่ได้รับจากการ บริหารนั้น ไม่สอดคล้องกับความสำเร็จของการประกอบอาชีพ

จะเห็นได้ว่าการเรียนรู้และวิเคราะห์หาจุดอ่อนจุดแข็งของศักยภาพหลักของพื้นที่มีความสำคัญ และมีผลต่อการพัฒนาอาชีพให้เข้มแข็งมากยิ่งขึ้น

ตัวอย่างอาชีพที่สอดคล้องกับศักยภาพหลักของพื้นที่

1. กลุ่มอาชีพใหม่ด้านเกษตรกรรม

กลุ่มการผลิต เช่น การผลิตไม้ดอกเพื่อการค้า การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ การผลิตไก่อินทรีย์

กลุ่มแปรรูป เช่น การแปรรูปปลานิลแดดเดียว การแปรรูปทำไส้กรอกจากปลาตุ๋น

กลุ่มเศรษฐกิจพอเพียง เช่น การเกษตรแบบยั่งยืน การเกษตรผสมผสานตามแนวทางเกษตรทฤษฎีใหม่ และแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง

การฝึกอบรมเกษตรกรทางเลือก ภายใต้เศรษฐกิจพอเพียง

ตัวอย่างอาชีพ : การปลูกพืชผักโดยวิธีเกษตรธรรมชาติ

ปัจจุบันการเพาะปลูกของประเทศไทยประสบปัญหาหลายประการที่สำคัญ ประการแรกคือ พื้นที่การทำเกษตรส่วนใหญ่เป็นดินที่ขาดความอุดมสมบูรณ์ ประการที่สอง เกษตรกรประสบปัญหาแมลงศัตรูรบกวนและหนทางที่เกษตรกรเลือกใช้แก้ปัญหาส่วนใหญ่ก็คือ สารเคมีฆ่าแมลง ซึ่งเป็นอันตรายต่อเกษตรกรผู้ผลิตและผู้บริโภค และเกิดมลพิษในสภาพแวดล้อมทางการแก้ปัญหาตามแนวพระราชดำริก็คือ “แนวทางการเกษตรธรรมชาติแบบยั่งยืน ตามแนว “พระราชดำริ” ซึ่งเป็นแนวทางที่ปลอดภัยจากสารพิษต่างๆ ทางการเกษตร ดังนั้นผู้เรียนควรมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะและเจตคติเกี่ยวกับแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว หลักเกษตรธรรมชาติ การปรับปรุงดินโดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยชีวภาพ ดินและอินทรีย์วัตถุในดิน ชุมแปลงสาธิต-ทดลองเกษตรธรรมชาติ การป้องกันและกำจัดศัตรูพืช โดยวิธีเกษตรธรรมชาติ การทำสมุนไพรรักษาโรคพืช เพื่อป้องกันและกำจัดศัตรูพืช มาตรฐานเกษตรธรรมชาติ ศพก.ฝึกปฏิบัติการทำปุ๋ยหมัก ปุ๋ยน้ำชีวภาพและน้ำสกัดชีวภาพฝึกปฏิบัติการเพาะกล้าและฝึกงานในแปลงเกษตร มาตรฐานเกษตรธรรมชาติ MOA มาตรฐานเกษตรธรรมชาติ ศพก.การจัดดอกไม้ การแปรรูปผลผลิตการเกษตร การวางแผนการปลูกพืชผักโดยเกษตรธรรมชาติในอนาคต การติดตามผลและให้คำแนะนำ

การวิเคราะห์ 5 ศักยภาพของพื้นที่ในกลุ่มอาชีพใหม่ด้านการเกษตรกรรม

ที่	ศักยภาพ	รายละเอียดที่ควรพิจารณาประเด็น
1	การวิเคราะห์ ทรัพยากรธรรมชาติ ในแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - ดินมีความสมบูรณ์ - ไม่มีแมลงศัตรูรบกวน - มีแหล่งน้ำ และลักษณะภูมิประเทศ ที่เป็นที่ราบลุ่มแม่น้ำที่อุดมสมบูรณ์ เหมาะสมในการทำการเกษตร
2	การวิเคราะห์ พื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ	ฤดูกาล ภูมิอากาศเหมาะสมต่อ การปลูกพืชผัก เช่น ไม้อยู่ในพื้นที่ น้ำท่วม มีอากาศเย็นไม่ร้อนจัด
3	การวิเคราะห์ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง ของแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นฐานการผลิตทางการเกษตร - มีแหล่งชลประทาน - ไม่มีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ ที่มีผลความเสียหายรุนแรง - มีพื้นที่พอเพียงและเหมาะสม - มีการคมนาคมที่สะดวก
4	การวิเคราะห์ ศิลป์ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - มีวิถีชีวิตเกษตรกรรม - ประชาชนสนใจในวิถีธรรมชาติ
5	การวิเคราะห์ ทรัพยากรมนุษย์ ในแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - มีภูมิปัญญา/ผู้รู้ เกี่ยวกับ เกษตรธรรมชาติ - มีกระแสการสนับสนุน เกษตรธรรมชาติจากสังคมสูง

2. กลุ่มอาชีพใหม่ด้านอุตสาหกรรม

ภาคการผลิต ได้แก่

กลุ่มการไฟฟ้า เช่น ช่างไฟฟ้าอุตสาหกรรม ช่างเชื่อมโลหะด้วยไฟฟ้าและแก๊ส ช่างเชื่อมเหล็กตัด ประตู หน้าต่าง ช่างเดินสายไฟฟ้าภายในอาคาร ช่างเดินสายและติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า

กลุ่มเสื้อผ้า สิ่งทอ เช่น การทำซิลค์สกรีน การทำผ้ามัดย้อม และมัดเพนท์ การทำผ้าด้วยที่กระตุก การทำผ้าบาติก

กลุ่มเครื่องยนต์ เช่น การซ่อมรถจักรยานยนต์ และเครื่องยนต์ ช่างเครื่องยนต์ชุมชน ช่างเคาะด้วยตัวถังรถยนต์

กลุ่มศิลปะประดิษฐ์และอัญมณี เช่น การแกะสลักวัสดุอ่อนเบื้องต้น การขึ้นรูปกระดาษต้นไม้ด้วยแป้นหมุน การทำของชำร่วยด้วยเซรามิก การออกแบบเครื่องโลหะและรูปปั้นที่อัญมณี

ตัวอย่างอาชีพ : การเป็นตัวแทนจำหน่ายที่พักรถและบริการท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยว

เชิงวัฒนธรรม ในกลุ่มประเทศภูมิภาคอาเซียนโดยใช้คอมพิวเตอร์อินเทอร์เน็ต

สืบเนื่องจากความเปลี่ยนแปลงของประชาคมโลกที่มีการติดต่อสื่อสารกันมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และกลุ่มประเทศอาเซียนได้มีนโยบายให้เกิดประชาคมอาเซียนขึ้น ซึ่งหมายถึงคนในภูมิภาคดังกล่าวจะติดต่อไปมาหาสู่กันมากขึ้น และในการนี้การเดินทางท่องเที่ยวของประชาชนก็จะมีมากขึ้นจากความสนใจใคร่รู้ใคร่เห็นเกี่ยวกับประเพณีวัฒนธรรมของชาติเพื่อนบ้าน การท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมบริการที่มีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วทั่วโลก โดยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวซึ่งแตกต่างจากอุตสาหกรรมประเภทอื่นๆ คือ การสร้างรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศเป็นจำนวนมาก เมื่อเทียบกับรายได้จากสินค้าอื่นๆ

การขยายตัวของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวดังกล่าว ทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ได้แก่ ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร คมนาคม และขนส่ง มีการขยายตัวตามไปด้วยและการท่องเที่ยวยังถูกใช้เป็นเครื่องมือในการกระจายรายได้และความเจริญไปสู่ภูมิภาคต่างๆ ก่อให้เกิดการผลิตและการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ มาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างเหมาะสม โดยอยู่ในรูปของสินค้าและบริการเกี่ยวกับการท่องเที่ยว ดังนั้นการรวบรวมนำเสนอข้อมูลการให้บริการเกี่ยวกับการท่องเที่ยว โดยการเป็นตัวกลางระหว่างสถานประกอบการ/ผู้ประกอบการกับผู้ใช้บริการ จึงเป็นอาชีพที่น่าสนใจและมีโอกาสก้าวหน้าสูง ดังนั้นผู้เรียนจึงควรมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะและเจตคติเกี่ยวกับธุรกิจ ที่พักรถและการให้บริการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในกลุ่มประเทศอาเซียน การใช้คอมพิวเตอร์อินเทอร์เน็ตสำหรับการเป็นตัวแทนจำหน่าย

ระหว่างเจ้าของ/ผู้ประกอบการการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมกับผู้ใช้บริการผ่านทางอินเทอร์เน็ต
การเจรจาต่อรองในฐานะตัวแทนจำหน่ายการประเมินผลและพัฒนาธุรกิจของตน

การวิเคราะห์ 5 ศักยภาพของพื้นที่ในกลุ่มอาชีพใหม่ด้านการอุตสาหกรรม

ที่	ศักยภาพ	รายละเอียดที่ควรพิจารณาประเด็น
1	การวิเคราะห์ ทรัพยากรธรรมชาติ ในแต่ละพื้นที่	ข้อมูลของแหล่งท่องเที่ยว
2	การวิเคราะห์ พื้นที่ตามลักษณะ ภูมิประเทศ	แหล่งท่องเที่ยวมีบรรยากาศ ที่เหมาะสม
3	การวิเคราะห์ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง ของแต่ละพื้นที่	มีทำเลที่ตั้งในชุมชนสังคมที่มี การคมนาคมสะดวก
4	การวิเคราะห์ ศิลป์ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่	- ทูทางสังคมและวัฒนธรรม การบริโภคของตลาดโลกมีแนวโน้ม กระแสนิยมสินค้าตะวันออกมากขึ้น - ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตแบบดั้งเดิมและ เป็นเอกลักษณ์
5	การวิเคราะห์ ทรัพยากรมนุษย์ ในแต่ละพื้นที่	แรงงานมีทักษะฝีมือและระบบ ประกันสังคมและมีความสามารถ ในการใช้เทคโนโลยี

3. กลุ่มอาชีพใหม่ด้านพาณิชย์กรรม

การค้าและเศรษฐกิจพอเพียง ได้แก่

กลุ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การออกแบบและพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อชุมชน การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อชุมชน การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์

การขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต (e-Commerce) การสร้างร้านค้าทางอินเทอร์เน็ต

กลุ่มผู้ประกอบการ เช่น การประกอบธุรกิจชุมชน ร้านค้าปลีกกลุ่มแม่บ้านและวิสาหกิจชุมชน

ตัวอย่างอาชีพ : อาชีพโฮมสเตย์

อาชีพโฮมสเตย์เป็นการประกอบอาชีพโดยนำต้นทุนทางสังคม คือ ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมมาบริหารจัดการเพื่อเพิ่มมูลค่าหัวใจให้นักท่องเที่ยวเข้ามาสัมผัสกับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ในรูปแบบอาชีพโฮมสเตย์ ในการจัดการศึกษาวิชาชีพอาชีพโฮมสเตย์ยึดหลักการของการศึกษาตลอดชีวิต โดยให้สังคมเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดการศึกษาเน้นการพัฒนาสาระและกระบวนการเรียนรู้โดยใช้ชุมชนเป็นฐานควบคู่กับสร้างองค์ความรู้ในการประกอบอาชีพอาชีพโฮมสเตย์ภายใต้ยุทธศาสตร์การใช้ต้นทุนธรรมชาติ ทุนทรัพยากรบุคคล ทุนภูมิปัญญาและแหล่งเรียนรู้ ทุนทางวัฒนธรรม ทุนงบประมาณของรัฐ และทุนทางความรู้มาใช้จัดกิจกรรมการเรียนรู้ การจัดการศึกษาอาชีพอาชีพโฮมสเตย์เป็นการจัดการกิจกรรมการเรียนรู้ที่เสริมสร้างศักยภาพให้ผู้เรียนได้มีความรู้และสามารถพัฒนาตนเองและกลุ่มไปสู่การบริหารจัดการที่มีมาตรฐานเป็นไปตามหลักการของอาชีพโฮมสเตย์ นำไปสู่การเชื่อมโยงองค์ความรู้ที่หลากหลายซึ่งเกิดจากการฝึกประสบการณ์ โดยการจัดทำโครงการประกอบอาชีพอาชีพโฮมสเตย์ ดังนั้นผู้เรียนจึงควรมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะและเจตคติเกี่ยวกับสถานการณ์การท่องเที่ยว นโยบายการท่องเที่ยวของประเทศไทย ความรู้พื้นฐาน และมาตรฐานการจัดการโฮมสเตย์ การจัดกิจกรรมนำเที่ยว การต้อนรับนักท่องเที่ยว การบริการ มัคคุเทศน์ การสร้างเครือข่าย การท่องเที่ยวโฮมสเตย์ การประกอบอาหาร การปฐมพยาบาลเบื้องต้น ภาษาอังกฤษเพื่อการท่องเที่ยวและการบริหารจัดการ

การวิเคราะห์ 5 ศักยภาพของพื้นที่ในกลุ่มอาชีพใหม่ด้านการพาณิชย์กรรม

ที่	ศักยภาพ	รายละเอียดที่ควรพิจารณาประเด็น
1	การวิเคราะห์ ทรัพยากรธรรมชาติ ในแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - มีแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นจุดสนใจ แปลก ชวนให้ผู้คนมาเที่ยว และ พักค้างคืน
2	การวิเคราะห์ พื้นที่ตามลักษณะ ภูมิประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> - ใกล้แหล่งน้ำ ทะเล มีวิวทัศน์ ที่สวยงาม - ภูมิอากาศไม่แปรปรวนบ่อยๆ
3	การวิเคราะห์ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง ของแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - มีทำเลที่ตั้งพอดีไม่ใกล้ไม่ไกลเกินไป - มีการคมนาคมสะดวกใน การเดินทาง - ข้อมูลแต่ละพื้นที่ที่เราเลือกอยู่ใกล้ จุดท่องเที่ยวหรือไม่ สะดวกใน การเดินทางด้วยความปลอดภัย เพียงใด มีคู่แข่งที่สำคัญหรือไม่
4	การวิเคราะห์ ศิลป์ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่	เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม ที่เป็นธรรมชาติ อยู่ในพื้นที่ที่มีการ ประชาสัมพันธ์ที่ดีจากองค์กรท่องเที่ยว
5	การวิเคราะห์ ทรัพยากรมนุษย์ ในแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - มีผู้ประกอบการ และแรงงานที่มี ความรู้ความสามารถ - มีความร่วมมือจากชุมชนในด้าน การเป็นมิตรกับแขกที่มาใช้บริการ

4. กลุ่มอาชีพใหม่ด้านความคิดสร้างสรรค์

คอมพิวเตอร์และธุรกิจ ได้แก่ Software

กลุ่มออกแบบ เช่น โปรแกรม AUTO CAD เพื่องานออกแบบก่อสร้าง ออกแบบชิ้นส่วนอุตสาหกรรม เขียนแบบเครื่องมือกลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ Solid Work

กลุ่มงานในสำนักงาน เช่น Office and Multimedia การจัดทำระบบข้อมูลทางการเงินและบัญชีด้วยโปรแกรม Excel และโปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการทำงานทางธุรกิจ

การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ในสำนักงานด้วยโปรแกรม Microsoft Office

การพัฒนาโปรแกรมด้วย Ms Access โดยใช้ระบบงานบุคคล

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำหรับการประกอบธุรกิจบนอินเทอร์เน็ต Hardware

ช่างคอมพิวเตอร์ เช่น ช่อม ประกอบ ติดตั้งระบบ บำรุงรักษาคอมพิวเตอร์และเครือข่าย

ตัวอย่างอาชีพ : ภาพเคลื่อนไหว (Animation) เพื่อธุรกิจ

ในปัจจุบันเทคโนโลยีก้าวเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของมนุษย์มากขึ้น สิ่งหนึ่งที่เห็นได้ชัดคือการเติบโตอย่างรวดเร็ว นั่นคือ ธุรกิจอุตสาหกรรมด้าน Animation การสร้างความบันเทิงและงานสร้างสรรค์การออกแบบโดยการใช้คอมพิวเตอร์ หลักสูตรทางด้าน Animation จึงน่าจะตอบสนองความต้องการของกลุ่มธุรกิจหลักสูตร Animation เพื่อธุรกิจเป็นหลักสูตรอาชีพที่สร้างสรรค์สามารถนำไปประกอบอาชีพที่สร้างรายได้เป็นอย่างดีทั้งในปัจจุบันและอนาคต ดังนั้นผู้เรียนควรมีความรู้ ความเข้าใจ ทักษะ และเจตคติเกี่ยวกับ ความหมาย ความสำคัญ และประโยชน์ของความคิดสร้างสรรค์ เทคนิคการคิดสร้างสรรค์ การกำจัดสิ่งกีดกัน ความคิดเชิงสร้างสรรค์ ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ Animation เพื่อธุรกิจ การออกแบบ Animation เพื่อธุรกิจ Animation Workshop ประโยชน์และโทษของการใช้คอมพิวเตอร์ จรรยาบรรณในการประกอบอาชีพ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ การทำธุรกิจ Animation

การวิเคราะห์ 5 ศักยภาพของพื้นที่ในกลุ่มอาชีพใหม่ด้านคิดสร้างสรรค์

ที่	ศักยภาพ	รายละเอียดที่ควรพิจารณาประเด็น
1	การวิเคราะห์ ทรัพยากรธรรมชาติ ในแต่ละพื้นที่	ข้อมูลของทรัพยากรธรรมชาติที่ พอเพียง และสะดวกในการเข้าถึง
2	การวิเคราะห์ พื้นที่ตามลักษณะ ภูมิประเทศ	- อุณหภูมิ ความชื้น ความกดอากาศ ลม และปริมาณน้ำฝน รวมไปถึง ปัจจัยที่เกี่ยวข้องอื่นในทาง อุตุนิยมวิทยา ที่ตั้งตามแนวละติจูด ความใกล้ไกลทะเล - มีข้อมูลทางภูมิอากาศ
3	การวิเคราะห์ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง ของแต่ละพื้นที่	มีข้อมูลทางภูมิประเทศ และทำเล ที่ตั้งต่างๆ
4	การวิเคราะห์ ศิลป์ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่	มีข้อมูลเกี่ยวกับวัฒนธรรม ประเพณี ที่ผสมผสานของหลายพื้นที่
5	การวิเคราะห์ ทรัพยากรมนุษย์ ในแต่ละพื้นที่	มีแรงงานที่มีทักษะฝีมือ ความรู้ ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี การส่งเสริมโอกาสทางการศึกษา อย่างต่อเนื่อง

5. กลุ่มอาชีพใหม่ด้านบริหารจัดการและการบริการ

กลุ่มท่องเที่ยว ได้แก่ การอบรมมัคคุเทศก์ พนักงานบริการอาหารและเครื่องดื่ม พนักงานผสมเครื่องดื่ม การทำอาหารว่างนานาชาติ การฝึกอบรมภาษาและธุรกิจโฮมสเตย์

กลุ่มสุขภาพ ได้แก่ การนวดแผนไทย นวดลูกประคบ การดูแลเด็กและผู้สูงอายุ

กลุ่มการซ่อมแซมและบำรุงรักษา เช่น การซ่อมเครื่องปรับอากาศรถยนต์ การซ่อมเครื่องยนต์ดีเซล การซ่อมเครื่องยนต์เบนซิน การซ่อมเครื่องยนต์เล็กเพื่อการเกษตร การซ่อมจักรอุตสาหกรรม

คมนาคมและการขนส่ง จำนวน 1 หลักสูตร

วิชาชีพด้าน Logistics หรือการขนส่งสินค้าทางอากาศและทางเรือ

กลุ่มช่างต่างๆ เช่น การบูรณะเบ้อง ช่างไม้ก่อสร้าง ช่างสีอาคาร

กลุ่มการผลิตวัสดุก่อสร้าง เช่น การทำบล็อกคอนกรีต การผลิตซีเมนต์

ตัวอย่างอาชีพ : การขยายกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง

ในปัจจุบันนี้ผ้าพื้นเมืองของไทยในภาคต่างๆ กำลังได้รับการอนุรักษ์ฟื้นฟูและพัฒนา รวมทั้งได้รับการส่งเสริมให้นำมาใช้สอยในชีวิตประจำวันกันอย่างกว้างขวางมาก ดังนั้นจึงเกิดมีการผลิตผ้าพื้นเมืองในลักษณะอุตสาหกรรมโรงงาน โดยมีบริษัทจ้างช่างทอทำหน้าที่ทอผ้าด้วยมือตามลวดลายที่กำหนดให้ โรงงานหรือบริษัทจัดเส้นไหมหรือเส้นด้ายที่ย้อมสีเสร็จแล้วมาให้ทอ เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพ บางแห่งจะมีคนกลางรับซื้อมาจากช่างทออิสระ ซึ่งให้ผู้ปั่นด้าย ย้อมสี และทอลวดลายที่ต้องการเองที่บ้าน แต่คนกลางเป็นผู้กำหนดราคาตามคุณภาพและลวดลายของผ้าที่ตลาดต้องการ ในบางจังหวัดมีกลุ่มแม่บ้านช่างทอที่รวมตัวกันทอผ้าเป็นอาชีพเสริม และนำออกขายให้ลักษณะสหกรณ์ เช่น กลุ่มทอผ้าของศิลปาชีพ อย่างไรก็ตามสภาพที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้นเป็นการทอเพื่อขายเป็นหลัก การทอผ้าพื้นบ้านพื้นเมืองหลายแห่งยังทอลวดลายสัญลักษณ์ดั้งเดิม โดยเฉพาะในชุมชนที่มีเชื้อสายชาติพันธุ์บางกลุ่มที่กระจายตัวกันอยู่ในภาคต่างๆ ของประเทศไทย ศิลปะการทอผ้าของกลุ่มชนเหล่านี้ จึงนับว่าเป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มอยู่จนถึงทุกวันนี้ หากจะแบ่งผ้าพื้นเมืองของกลุ่มชนเหล่านี้ตามภาคต่างๆ เพื่อให้เห็นภาพชัดเจนขึ้นในภูมิภาคต่างๆ และมีการปรับปรุงพัฒนาสีสัน คุณภาพ และลวดลายให้เข้ากับรสนิยมของตลาด ดังนั้นผู้เรียนจึงควรมีความรู้ ความสามารถ ทักษะและเจตคติเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพของกลุ่มอาชีพ / ธุรกิจของกลุ่มอาชีพทอผ้าพื้นเมือง และวิเคราะห์สถานภาพของกลุ่มอาชีพ / ธุรกิจ

การวิเคราะห์ 5 ศักยภาพของพื้นที่ในกลุ่มอาชีพใหม่ด้านบริหารจัดการและการบริการ

ที่	ศักยภาพ	รายละเอียดที่ควรพิจารณาประเด็น
1	การวิเคราะห์ ทรัพยากรธรรมชาติ ในแต่ละพื้นที่	มีทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถนำมา เป็นวัตถุดิบ
2	การวิเคราะห์ พื้นที่ตามลักษณะ ภูมิประเทศ	มีภูมิอากาศที่เหมาะสม
3	การวิเคราะห์ ภูมิประเทศ และทำเลที่ตั้ง ของแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นศูนย์กลางहतถอุตสาหกรรม - มีถนนเอื้อต่อการบริการด้านการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยว เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน สามารถติดต่อค้าขายกับประเทศ เพื่อนบ้าน มีอาณาเขตติดต่อกับ ประเทศเพื่อนบ้าน การค้าชายแดน
4	การวิเคราะห์ ศิลป์ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่	มีแหล่งอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ทุนทางสังคมและวัฒนธรรม
5	การวิเคราะห์ ทรัพยากรมนุษย์ ในแต่ละพื้นที่	มีภูมิปัญญาและมีมือแรงงาน

กิจกรรมที่ 1

1. ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มและสำรวจพื้นที่ในชุมชน พร้อมบอกวิธีการหาความรู้เกี่ยวกับศักยภาพหลักของพื้นที่ ว่าพื้นที่นั้นเหมาะสมกับการประกอบอาชีพใด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ให้ผู้เรียนยกตัวอย่างอาชีพที่ตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพ และวิธีหาความรู้เกี่ยวกับอาชีพนั้น พร้อมทั้งวิเคราะห์ศักยภาพหลักของพื้นที่ที่เกี่ยวข้องกับอาชีพเพื่อให้อาชีพที่เลือกมีความเป็นไปได้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. เพื่อความมั่นคงในการประกอบอาชีพ ผู้ที่จะประกอบอาชีพใดก็ตาม ควรพิจารณาวิเคราะห์ ศักยภาพด้านใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก

การวัดและการประเมินผลความมั่นคงในอาชีพ

เรื่องที่ 1 องค์ประกอบการวัดและประเมินผลความมั่นคงในอาชีพ

การประเมินความมั่นคงในอาชีพ ผู้รับผิดชอบในการวัดและประเมินผลที่ดีที่สุด คือ ตัวผู้ประกอบการอาชีพเอง เพราะการวัดและประเมินผลความมั่นคงในอาชีพ เป็นเรื่องที่บูรณาการ สิ่งต่าง ๆ ภายในตัวของผู้ประกอบการอาชีพเอง ตั้งแต่การเรียนรู้ว่าตนเองจะทำการใด การคิดเห็นคุณค่าของกิจกรรมความมั่นคง ความจดจำในกิจกรรมและความรู้สึกพอใจต่อกิจกรรม เป็นเรื่องภายในทั้งสิ้น บุคคลภายนอกไม่อาจจะรู้เท่าทัน ดังนั้น ความมั่นคงในอาชีพตัวแปร ต้นเหตุที่สำคัญ คือ ใจของผู้ประกอบการอาชีพเอง จึงจำเป็นที่จะต้องมียุทธศาสตร์ประเมินสภาวะ ใจของตนเองอย่างเป็นระบบที่ประกอบด้วยตัวแปร 4 ตัว ดังนี้ 1. การรับรู้ (วิญญาน) 2. ความคิด (สังขาร) 3. จำได้ หมายรู้ (สัญญา) และ 4. ความรู้สึก (เวทนา)

1. วิธีการรับรู้ที่ใช้ศึกษากิจกรรมสร้างความมั่นคง
2. ประเมินคุณค่าว่าดีหรือไม่ดีของภารกิจความมั่นคงที่จะดำเนินการ
3. ประเมินความจำว่าตนเองเอาใจใส่ต่อกิจกรรมความมั่นคงมากน้อยเพียงใด
4. ประเมินความรู้สึกที่ตนเองพึงพอใจหรือชอบต่อกิจกรรมความมั่นคงแบบใด

วิธีการวัดผลและประเมินผลความมั่นคงในอาชีพ เป็นการนำตัวแปรมากำหนด ตัวชี้วัด วิธีการวัดแล้วเขียนเป็นแบบวิเคราะห์ประเมินตนเอง โดยมีขั้นตอนดำเนินการ คือ

1. การวิเคราะห์ตัวแปรกำหนดตัวชี้วัด เช่น

1.1 ตัวแปรด้านวิธีการรับรู้ ตัวบ่งชี้ คือ วิธีการเรียนรู้ที่ประกอบการ

- (1) การรับรู้จากการเห็นของจริงจากการสืบค้นจากเอกสาร (ทางตา)
- (2) การรับรู้จากการฟังคำบรรยาย ฟังเสียงที่เกิดในกิจกรรม (ทางหู)
- (3) การรับรู้กลิ่นทางจมูก (จมูก)
- (4) การรับรู้จากการชิมรส (ปาก)
- (5) การรับรู้จากการสัมผัสทางกาย (กาย)
- (6) การรับรู้จากการคิดทางใจ (ใจ)

1.2 ตัวแปรด้านการนึกคิดถึงคุณค่า มีตัวบ่งชี้ 3 ตัว คือ

- (1) คิดว่าดี
- (2) ไม่มีความคิด เฉย ๆ
- (3) คิดว่าไม่ดี

1.3 ตัวแปรด้านความจำได้หมายรู้ มีตัวแปร 3 ตัว คือ

- (1) จำได้ทั้งหมด
- (2) จำได้บางส่วน
- (3) ไม่จำ จำไม่ได้

1.4 ตัวแปรด้านความรู้สึกพอใจ มีตัวแปร 3 ตัวประกอบด้วย

- (1) ชอบพึงพอใจ
- (2) เฉย ๆ
- (3) ไม่ชอบ ไม่พึงพอใจ

2. วิเคราะห์ตัวบ่งชี้กำหนดวิธีการวัด

ตัวอย่าง เช่น

- (1) ตัวชี้วัดการรับรู้ วัดว่าใช้วิธีการรับรู้แบบใดบ้าง ดังนั้นในเรื่องของความมั่นคงในอาชีพ ตัวบ่งชี้การรับรู้ คือจำนวนของวิธีการรับรู้ที่นำเข้ามาใช้แล้วให้คะแนน 1
- (2) ตัวชี้วัด การนึกคิดถึงคุณค่า วัดด้วยการตัดสินใจที่ตนเองเป็นแบบใด
 - คิดว่าดี ให้คะแนน 1
 - เฉย ๆ ให้คะแนน 0
 - คิดว่าไม่ดี ให้คะแนน -1
- (3) ตัวชี้วัดด้านการจำได้หมายรู้วัดด้วยการประมาณค่าว่าตนเองเป็นแบบใด
 - มากให้ 1 คะแนน
 - ปานกลาง ให้ 0 คะแนน
 - น้อย ให้ -1 คะแนน
- (4) ตัวชี้วัดด้านความรู้สึกพอใจ วัดด้วยการประมาณค่าที่ตนเองเป็นแบบใด
 - พึงพอใจ ให้ 1 คะแนน
 - เฉย ๆ ให้ 0 คะแนน
 - ไม่ชอบ ให้ -1 คะแนน

เรื่องที่ 2 การเขียนแบบวัดความมั่นคงในอาชีพและการประเมิน

แบบวัดและประเมินผลมีหลายแบบ สำหรับการวัดผลความมั่นคงในอาชีพเป็นแบบประเมินตนเอง ที่มีองค์ประกอบร่วม 2 องค์ประกอบ คือ

(1) ภารกิจและกิจกรรม

(2) ตัวแปรด้านนามธรรมหรือใจของผู้ประเมินตนเอง และตัวบ่งชี้วัดองค์ประกอบทั้ง 2 ด้าน ดังกล่าว ได้ถูกนำมาจัดเป็นแบบวัดผลความมั่นคงในอาชีพ ดังตัวอย่าง

ตัวอย่าง : แบบวัดความมั่นคงในอาชีพ

ภารกิจ	วิธีการรับรู้ได้มาจากข้อใดบ้าง			ท่านคิดว่าภารกิจนี้มีคุณค่า			ท่านจดจำภารกิจนี้ได้มากน้อยเพียงใด			มีความรู้สึกกับภารกิจนี้อย่างไร			รวมคะแนน	ประเมินผล
	การดูการอ่าน	การฟังจากผู้รู้	ประสบการณ์ของตนเอง	เป็นสิ่งดี	เฉยๆ	ไม่ดี	มาก	ปานกลาง	น้อย	พึงพอใจ	เฉยๆ	ไม่ชอบ		
	1	1	1	1	0	-1	1	0	1	1	0	-1		
1. บทบาทความเป็นเจ้าของธุรกิจ	✓	✓	✓	✓	-	-	✓	-	-	✓	-	-	6	
2. การบริหารทรัพยากรดำเนินงาน	✓	-	✓	-	✓	-	✓	-	-	-	✓	-	3	
3. การบริหารการผลิต	✓	-	✓	✓	-	-	✓	-	-	✓	-	-	5	
4. การจัดการส่งมอบ	✓	✓	-	✓	-	-	-	-	✓	✓	-	-	3	
5. การวิจัยพัฒนา	-	✓	-	-	✓	-	-	✓	-	-	✓	-	1	
สรุปผลภาพรวม	10/15			3/5			2/5			3/5			18/30	

การประเมินผล เป็นกิจกรรมการวิเคราะห์ ตีค่า แปรผล และสรุปผล ดังนี้

1. การวิเคราะห์ผล จากแบบวัดผล มีรายละเอียด ดังนี้

(1) ตัวแปรด้านการรับรู้ในแบบวัดกำหนดไว้เพียง 3 วิธีการ การวิเคราะห์ผล โดยนับจำนวนวิธีการที่ใช้จริง โดยให้คะแนนวิธีการละ 1 คะแนน

(2) ตัวแปรด้านการคิดถึงคุณค่า ประกอบด้วย

- คิดว่าเป็นสิ่งดี ๆ ให้คะแนน = 1
- คิดว่าเฉย ๆ ให้คะแนน = 0
- คิดว่าไม่ดี ให้คะแนน = -1

(3) ตัวแปรด้านการจำได้ หมายถึง ประกอบด้วย

- จำได้มากกว่าร้อยละ 80 ให้คะแนน = 1
- จำได้ปานกลางร้อยละ 50-79 ให้คะแนน = 0
- จำได้ต่ำกว่าร้อยละ 50 ให้คะแนน = -1

(4) ตัวแปรด้านความรู้สึก ประกอบด้วย

- ถ้าเห็นว่าพึงพอใจ ให้คะแนน = 1
- ถ้าเห็นว่าเฉย ๆ ให้คะแนน = 0
- ถ้าเห็นว่าไม่ชอบ ให้คะแนน = -1

2. การตีค่าผลการวิเคราะห์ มีรายละเอียด ดังนี้

2.1 ตัวแปรด้านนามธรรม

(1) ผลงานด้านนามธรรมหรือใจของผู้ประเมินตนเอง

- มั่นคง เข้มแข็ง = คะแนนสูงกว่า 24 คะแนน ขึ้นไป
- ต้องระแวงระวัง = คะแนนระหว่าง 18-24 คะแนน
- ต้องตรวจสอบพัฒนาระบบ = คะแนนระหว่าง 12-18 คะแนน
- ต้องปรับรื้อระบบความมั่นคง = คะแนนระหว่าง 6-12 คะแนน
- ยกเลิกระบบถ้ายังต้องการทำธุรกิจต่อไปต้องพัฒนาใจของตนเองเรียนรู้ใหม่ = ต่ำกว่า 6 คะแนน

(2) การตีค่าผลการวิเคราะห์ด้านการรับรู้ต่อภารกิจความมั่นคง ธุรกิจ ดังนี้

- การรับรู้ดีที่สุดในที่สุด
 - = คะแนนสูงกว่า 12 คะแนนขึ้นไป
 - การรับรู้ดี
 - = คะแนน 9-12 คะแนน
 - ต้องพัฒนาการรับรู้
 - = คะแนน 6-9 คะแนน
 - ต้องแก้ไขตนเองรับรู้ใหม่
 - = คะแนน 3-6 คะแนน
 - เลิกเป็นเจ้าของธุรกิจทำได้แต่แรงงาน
 - = คะแนนต่ำกว่า 3 คะแนน
- (3) การตีค่าผลการวิเคราะห์ด้านการนึกคิดคุณค่าของระบบความมั่นคงธุรกิจ ดังนี้
- มีการคิดนึกต่อระบบความมั่นคงดีมาก
 - = คะแนนสูงกว่า 5 คะแนน
 - มีการนึกคิดต่อระบบความมั่นคงดี
 - = คะแนน 4 คะแนน
 - ต้องทบทวนคุณค่าของระบบความมั่นคง
 - = คะแนน 3 คะแนน
 - ต้องทบทวนความเหมาะสมของตนเอง
 - = คะแนน 2 คะแนน
 - ถอยตัวออกจากความเป็นเจ้าของธุรกิจที่ไม่พัฒนาตนเอง
 - = คะแนน 1 คะแนนลงมา
- (4) การตีค่าด้านความจำได้หมายรู้ต่อระบบความมั่นคงธุรกิจ ดังนี้
- มีความจำได้หมายรู้เพื่อปฏิบัติการกิจการความมั่นคงดีมาก
 - = 5 คะแนน
 - มีความจำได้หมายรู้เพื่อปฏิบัติการกิจการความมั่นคงดี
 - = 4 คะแนน
 - ต้องทบทวนความจำ
 - = 3 คะแนน
 - ต้องทบทวนความเหมาะสมในการเป็นเจ้าของธุรกิจ
 - = 2 คะแนน

- ถอยตัวออกจากความเป็นเจ้าของธุรกิจ
= 1 คะแนน
- (5) การตีค่าด้านความรู้สึกต่อภารกิจความมั่นคงธุรกิจ ดังนี้
 - มีความรู้สึกต่อภารกิจความมั่นคงธุรกิจดีมาก
= 5 คะแนน
 - มีความรู้สึกต่อภารกิจความมั่นคงธุรกิจดี
= 4 คะแนน
 - ต้องทบทวนความรู้สึกของตนเอง
= 3 คะแนน
 - ต้องทบทวนว่าตนเองยังเหมาะสมในการเป็นเจ้าของธุรกิจ
= 2 คะแนน
 - ควรถอยตัวออกจากความเป็นเจ้าของธุรกิจ
= 1 คะแนน

2.2 ด้านภารกิจ ในแต่ละภารกิจมีส่วนร่วมต่อความมั่นคงของธุรกิจ อย่างไร ดังนี้

- ภารกิจนี้ส่งผลต่อความมั่นคงมากที่สุด = 6 คะแนน
- ภารกิจนี้ส่งผลต่อความมั่นคงดี = 5 คะแนน
- ภารกิจนี้ต้องคิดทบทวนและพัฒนา = 4 คะแนน
- ภารกิจนี้ต้องย้อนดูการกระทำของตนเอง = 3 คะแนน
- ต้องทบทวนภารกิจปรับระบบและทำความเข้าใจกับ
ตนเองในฐานะเจ้าของกิจการ = 2 คะแนน

2.3 การแปรผลการประเมินตนเอง

ทบทวนกันอีกครั้ง การวัดและประเมินผลเป็นเรื่องของการประเมินตนเอง เพื่อให้รู้จักและเข้าใจตนเอง เพราะกิจกรรมสร้างความเข้มแข็ง มั่นคงในธุรกิจ เป็นเรื่องที่เจ้าของธุรกิจ จะต้องเอาใจใส่ จะบอกว่าภารกิจนี้ไม่ชอบคงไม่ได้ แต่การประเมินต้องถามใจว่าเราเป็นอย่างไรกันแน่ แล้ววัดและประเมินผลไปตามสภาพจริง ส่วนผลจะออกมาอย่างไร แล้วเราจะทำอย่างไรอยู่ที่ตัวเราเอง จึงขอยกตัวอย่างผลการวิเคราะห์ ตีค่าแปรผล และอภิปรายผลของเจ้าของธุรกิจท่านหนึ่ง ดังนี้

ตัวอย่าง : ผลการวิเคราะห์ การประเมินภารกิจการสร้างความมั่นคงในอาชีพ

สภาพตนเอง และใจ ภารกิจ	การรับรู้	การนึกคิด	จำได้หมายรู้	ความรู้สึก	รวม	ผลการตีค่า
1. บทบาทความเป็น เจ้าของธุรกิจ	3	1	1	1	6	มีส่วนสร้างความ มั่นคงมากที่สุด
2. การบริหาร ทรัพยากรดำเนินงาน	2	0	1	0	3	ต้องย้อนดูการกระทำ ของตนเอง
3. การบริหารการผลิต	2	1	1	1	5	มีส่วนส่งผลต่อความ มั่นคง
4. การจัดการส่งมอบ	2	1	-1	1	3	ต้องย้อนดูการกระทำ ของตนเอง
5. การวิจัยพัฒนา	1	0	0	0	1	ต้องทบทวนภารกิจ ปรับหรือระบบและหรือ ทำความเข้าใจกับ ตนเอง
สรุปภาพรวม	10	3	2	3	18	ต้องตรวจสอบพัฒนา ระบบ
ผลการตีค่า	การรับรู้ ดี	ต้องทบทวน คุณค่าของ ระบบ	ต้องทบทวน ความเหมาะสม ในการเป็น เจ้าของธุรกิจ	ต้องทบทวน ความรู้สึก ของตนเอง		

จากตารางผลการวิเคราะห์สามารถอธิบายได้ว่า

1. โดยภาพรวมแล้วจะต้องตรวจสอบพัฒนาระบบความมั่นคงธุรกิจ
2. มีภารกิจที่จะต้องตรวจสอบพัฒนาประกอบการ
 - (1) การบริหารทรัพยากรดำเนินงาน
 - (2) การจัดการส่งมอบ
 - (3) การวิจัยพัฒนา
3. จะต้องทบทวนสภาพและความรู้สึกของตนเองเกี่ยวกับ
 - (1) การมองเห็นคุณค่าของภารกิจความมั่นคงธุรกิจ
 - (2) ความรู้สึกชอบไม่ชอบในภารกิจความมั่นคง
4. ถ้าจะเป็นเจ้าของธุรกิจต้องเอาใจใส่ต่อการจำได้หมายรู้

กิจกรรมที่ 1

คำชี้แจง : จากการเรียนรู้ระบบความมั่นคงในธุรกิจอาชีพและการวัดและประเมินผลภารกิจ ความมั่นคงในอาชีพ ท่านคิดว่าตัวท่านเองควรมีกรอบแนวทางวัดและประเมินผลภารกิจ ความมั่นคงในอาชีพของตนเองอย่างไร ขอได้โปรดศึกษาแบบบันทึกนี้แล้วทดลองคิดด้วยตนเอง

1. ลักษณะกิจกรรมอาชีพที่ขยายขอบข่าย

1.1 ผลผลิต

(1) เป้าหมายการผลิต คือ :

.....

(2) ผลผลิตขายให้ใคร :

.....

(3) ผลผลิตขายที่ไหน :

.....

(4) ผลผลิตขายอย่างไร :

.....

1.2 กระบวนการผลิต

(1) ลักษณะแบบแผนปฏิบัติงาน :

.....

(2) ลักษณะการทำงานตามแผน :

.....

(3) ลักษณะการตรวจสอบหาข้อบกพร่อง :

.....

(4) ลักษณะการปฏิบัติการแก้ไขข้อบกพร่อง :

.....

2. กรอบการวัดและประเมินผลความมั่นคงธุรกิจของท่าน

ภารกิจสร้างความมั่นคง	เป้าหมายการวัดและประเมินผล	ลักษณะบ่งชี้วัดความสำเร็จ	วิธีวัด	แนวคำถาม
1				
2				
3				
4				
5				

เมื่อคิดด้วยตนเองแล้วขอให้ผู้เรียน ผู้เกี่ยวข้องร่วมกันวิเคราะห์ข้อบกพร่องและร่วมกันพัฒนาให้สามารถใช้ดำเนินการวัดและประเมินผลด้วยตนเองได้

ใบเสริมความรู้

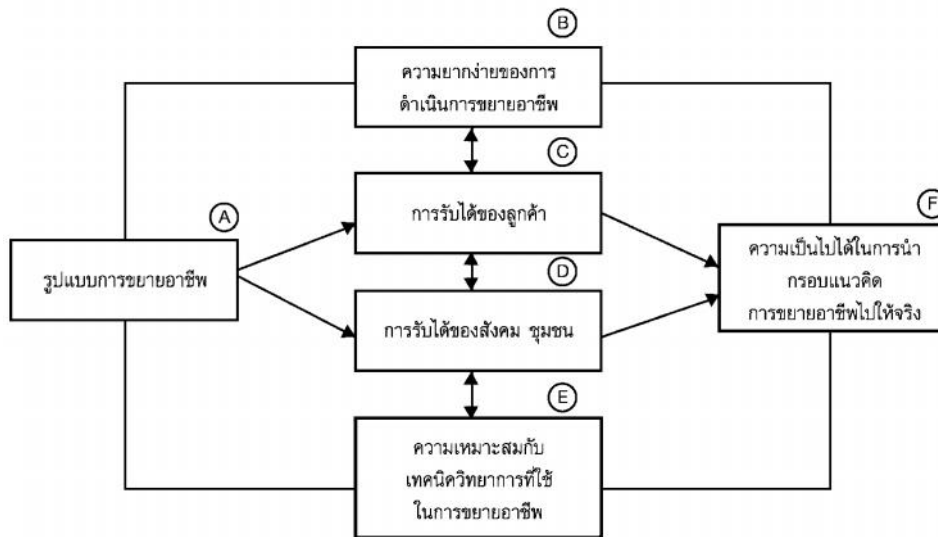
ตัวอย่างบันทึกการวัดและประเมินผลความมั่นคงอาชีพ เป็นการประเมินผลตนเองอย่างง่าย ๆ การบันทึกการวัดและประเมินผลความยั่งยืน ควรเน้นเอกสารระบบและการทำงานให้เป็นไปตามเอกสารระบบ มีการตรวจติดตามหาข้อบกพร่อง และปฏิบัติการแก้ไขข้อบกพร่องโดยมีเกณฑ์ง่าย ๆ ดังนี้

1. ภูมิคุ้มกันเข้มแข็ง = ภารกิจความมั่นคง มีเอกสารระบบปฏิบัติการ และปฏิบัติการตามเอกสารอย่างเคร่งครัด เกิดผลเป็นไปตามเป้าหมายทุกอย่าง
2. มีภูมิคุ้มกัน = ภารกิจความมั่นคงมีเอกสารระบบปฏิบัติการและปฏิบัติการตามเอกสารอย่างเคร่งครัด เกิดผลเป็นไปตามเป้าหมายส่วนใหญ่
3. ภูมิคุ้มกันบกพร่อง = ภารกิจมีความมั่นคงมีเอกสารระบบปฏิบัติการ แต่การปฏิบัติการมักละเลยไม่ทำตามเอกสาร

ตัวอย่าง : บันทึกการวัดและประเมินผลภารกิจความมั่นคงอาชีพ

ภารกิจ	ร่องรอยสำหรับการวัดผล	การวัดผล	ผลที่เกิด	ผลการประเมิน
บทบาทผู้บริหาร	1. มีเอกสารแผนควบคุมเชิงกลยุทธ์ 2. มีระบบบริหารจัดการคุณภาพ	1. ตรวจสอบเอกสารมีครบ 2. ทำงานตามข้อกำหนดแต่ปฏิบัติการค้าด้านการตลาดพบว่ามีการประสานรายการขายผิดพลาด 1 ครั้ง	1. มีเอกสารแผนควบคุม 2. มีร่องรอยการทำงานตามเอกสาร	มีภูมิคุ้มกัน
การบริหารทรัพยากร	1. มีแผนการใช้แรงงาน 2. มีเพิ่มควบคุมปัจจัยการผลิต 3. มีเพิ่มสารสนเทศเพื่อการบริหาร	1. ตรวจสอบการใช้แรงงานตามข้อกำหนด 2. ตรวจสอบพบการเคลื่อนไหวของการใช้ปัจจัยการผลิตเป็นไปตามแผน 3. ตรวจสอบการใช้สารสนเทศดำเนินงาน	1. คนงานมีขวัญกำลังใจ 2. การใช้ปัจจัยการผลิตมีประสิทธิภาพ 3. บุคลากรทำงานบนรากฐานข้อมูล	ภูมิคุ้มกันเข้มแข็ง
การบริหารการผลิต	1. เอกสารขั้นตอนการผลิต	1. ตรวจสอบการทำงานตามเอกสาร	1. คนงานทำงานตามความเคหชินไม่ทำงานตามเอกสาร	ภูมิคุ้มกันบกพร่อง
การวิจัยพัฒนา	1. มีเอกสารองค์ความรู้จากการวิจัยพัฒนา	1. วิเคราะห์เอกสารองค์ความรู้	ผลการทดลองยังไม่นิ่งแต่ด่วนสรุปองค์ความรู้	ภูมิคุ้มกันบกพร่อง

3. กรอบการประเมินความเป็นไปได้ในการนำกรอบแนวคิดการขยายอาชีพไปใช้จริง
กรอบแนวคิดในการประเมินความเป็นไปได้ดังนี้



จากแผนภูมิดังกล่าว แสดงให้เห็นกรอบแนวคิดในการประเมิน ความเป็นไปได้ มีองค์ประกอบร่วมกัน 6 องค์ประกอบ ในแต่ละองค์ประกอบมีตัวแปรบ่งชี้วัด ดังนี้

1. รูปแบบการขยายอาชีพ มีตัวแปรร่วม ดังนี้
 - 1.1 ผลผลิต
 - 1.2 กระบวนการผลิต
 - 1.3 ปัจจัยนำเข้าการผลิต
2. ความยากง่ายของการดำเนินการจัดการ มีตัวแปรร่วม ดังนี้
 - 2.1 การบริหารจัดการ แรงงาน เงินทุน
 - 2.2 แผนธุรกิจ
3. การรับได้ของลูกค้า มีตัวแปรร่วม ดังนี้
 - 3.1 ผลผลิตอยู่ในความนิยม
 - 3.2 เป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิต
 - 3.3 ราคา
4. การรับได้ของสังคมชุมชน มีตัวแปรร่วม ดังนี้
 - 4.1 สภาพแวดล้อม
 - 4.2 วัฒนธรรมประเพณี
5. ความเหมาะสมของเทคนิควิทยาการที่ใช้ในการขยายอาชีพ
 - 5.1 เทคนิควิทยาการเพื่อการลดต้นทุน
 - 5.2 เทคนิควิทยาการเพื่อการลดของเสีย

เป้าหมายการประเมินผล

การประเมินความเป็นไปได้ในการนำรูปแบบขยายอาชีพไปใช้จริง มีเป้าหมายที่จะวิเคราะห์ ดังนี้

1. วิเคราะห์บทความสัมพันธ์สอดคล้องรับกันได้ ระหว่างองค์ประกอบ
 - 1.1 ความสัมพันธ์ ระหว่าง AB AC AD AE
 - 1.2 ความสัมพันธ์ ระหว่าง BC BD BE
 - 1.3 ความสัมพันธ์ ระหว่าง CD CE
 - 1.4 ความสัมพันธ์ ระหว่าง DE

2. ประเมินตัดสินใจรับความเป็นไปได้

2.1 ตารางวิเคราะห์ความสัมพันธ์สอดคล้องรับกันได้ระหว่างองค์ประกอบ

	(A) รูปแบบ การขยายอาชีพ ผลผลิต -กระบวนการ ผลิต -ปัจจัยนำเข้า	(B) ความยาก ง่ายของการ ดำเนินการ -การจัดการ -แผนธุรกิจ	(C) การรับได้ ของลูกค้า -ผลผลิตอยู่ใน ความนิยม -จำเป็นต่อชีวิต ราคา	(D) การรับได้ของ สังคมชุมชน -สภาพแวดล้อม -วัฒนธรรม ประเพณี	(E) ความเหมาะสม ของเทคโนโลยี -เทคนิควิทยาการ ผลิตต้นทุน -เทคนิควิทยาการ เพื่อลดของเสีย
(A) รูปแบบ การขยายอาชีพ					
(B) ความยาก ง่ายของการ ดำเนินการ	AB ✓				
(C) การรับได้ ของลูกค้า	AC ✓	BC ✓			
(D) การรับ ได้ของสังคม ชุมชน	AD	BD ✓	CD ✓		
(E) ความ เหมาะสมของ เทคโนโลยี	AE	BE ✓	CE ✓	DE	

2.2 เกณฑ์การประเมิน

- (1) คะแนนระหว่าง 1-3 คะแนน ถือว่า นำรูปแบบไปใช้ไม่ได้
- (2) คะแนนระหว่าง 4-7 คะแนน ถือว่ามีความเป็นไปได้ต่ำ ต้องทบทวน พัฒนา
- (3) คะแนนระหว่าง 8-10 คะแนน ถือว่ามีความเป็นไปได้ในการนำไปใช้

วิธีการวิเคราะห์

การวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจ มีความจำเป็นที่เจ้าของธุรกิจจะต้องประเมินตัดสินใจด้วยตนเอง สำหรับกรณีที่ธุรกิจมีหุ้นส่วนหรือผู้เกี่ยวข้องควรจะใช้วิธีสนทนาเจาะลึกและวิธีความสัมพันธ์ร่วมกันโดยมีวิธีการดังนี้

1. การวิเคราะห์ตัดสินใจบ่งชี้ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบที่ละคู่ด้วยการใช้ วิจารณ์ญาณของตนเองนึกคิดในรายละเอียดความสัมพันธ์ความไปกันได้และความเป็นพวกเดียวกันว่าหนักไปทางมีความสัมพันธ์ต่อกันหรือไม่สัมพันธ์กัน คิดทบทวนหลาย ๆ ครั้งจนมั่นใจแล้ว จึงตัดสินใจระบุว่าองค์ประกอบในคู่ที่วิเคราะห์มีความสัมพันธ์ต่อกันแล้วให้ทำเครื่องหมายแสดงว่ามีความสัมพันธ์และเครื่องหมาย - แสดงว่าไม่มีความสัมพันธ์

2. การให้คะแนนโดยให้คู่อุปการประกอบที่มีความสัมพันธ์ได้คะแนน 1 คะแนน คู่อุปการประกอบที่ไม่สัมพันธ์ให้ 0 คะแนน

วิธีการประเมิน

การรวมคะแนนจากองค์ประกอบการประเมินแต่ละข้อ แล้วประเมินสรุปตามเกณฑ์การประเมิน เช่น

(1) แนวทางขยายอาชีพของกลุ่มจักสาน มีคู่ความสัมพันธ์ขององค์ประกอบการประเมินรวมคะแนนได้ 9 คะแนน สามารถอธิบายได้ว่า แนวทางขยายอาชีพของกลุ่มจักสานมีความเป็นไปได้ในการนำไปใช้จริง

(2) แนวทางขยายอาชีพของกลุ่มเลี้ยงปลา มีคู่ความสัมพันธ์ขององค์ประกอบการประเมินรวมคะแนนได้ 3 คะแนน สามารถอธิบายได้ว่าแนวทางขยายอาชีพของกลุ่มเลี้ยงปลาเป็นรูปแบบที่มีความเป็นไปได้ต่ำมาก รูปแบบไม่สามารถนำไปใช้ได้

สรุป

แนวทางประเมินความเป็นไปได้ของการนำรูปแบบขยายอาชีพไปใช้เป็นรูปแบบที่เน้นการใช้เหตุผล เป็นหลักไม่ใช่การหาความสัมพันธ์เชิงคณิตศาสตร์ เป็นการมองหาเหตุผลด้วยวิจารณ์ญาณของตนเองเพื่อรับพิศชอบตนเอง และนำตนเองได้

ใบเสริมความรู้

ตัวอย่าง : การวิเคราะห์กำหนดตัวบ่งชี้ภายในองค์ประกอบการของการประเมิน

A รูปแบบของการขยายอาชีพ	B ความยากง่ายของการบริหารจัดการ	C การรับได้ของลูกค้า	D การรับได้ของสังคมชุมชน	E ความเหมาะสมของเทคนิควิทยาการ
<p><i>A1</i> ผลผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผักสด ผลไม้ - ไร้สารพิษ <p><i>A2</i> กระบวนการผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างความสมดุลในแปลงเกษตร - ไม่ใช้ปุ๋ยเคมี แต่ใช้ปุ๋ยพืชสด - ไม่ใช้สารพิษฆ่าแมลง แต่ใช้การจัดการโดยชีววิธี <p><i>A3</i> ปัจจัยการผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - เมล็ดพันธุ์ ออกานิก - เมล็ดพันธุ์ปุ๋ยพืชสดออกานิก - จุลินทรีย์คุณภาพจากกรมวิชาการ เกษตรและกรมพัฒนาที่ดิน 	<p><i>B1</i> การบริหารจัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใช้แรงงานท้องถิ่น - เพิ่มทุนจากส่วนแบ่งรายได้ร้อยละ 10 - ปัจจัยการผลิตที่เน้นการพึ่งพาปัจจัยภายนอกให้น้อยที่สุด - ระบบจัดการใช้วิธีการทำงานตามขั้นตอนที่ระบุไว้ในเอกสารอย่างเคร่งครัด <p><i>B2</i> แผนธุรกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ตลาดนำการผลิต - กำหนดสาขาที่ลูกค้ามีพลังซื้อเกินได้อย่างต่อเนื่อง 	<p><i>C1</i> อยู่ในความนิยม</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นอาหารสุขภาพ - เป็นอาหารไร้สารพิษ <p><i>C2</i> เป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผักผลไม้ต้องรับประทานทุกวัน <p><i>C3</i> ราคา</p> <ul style="list-style-type: none"> - สามารถซื้อรับประทานได้อย่างต่อเนื่อง 	<p><i>D1</i> สภาพแวดล้อม</p> <ul style="list-style-type: none"> - ต้องไม่มีกลิ่นรบกวน - อากาศต้องสะอาดปลอดภัย ไร้สารพิษ - เกื้อกูลธรรมชาติแวดล้อม <p><i>D2</i> วัฒนธรรมประเพณี</p> <ul style="list-style-type: none"> - ไม่กระทบกับศีลธรรม - ไม่กระทบต่อจารีตประเพณี 	<p><i>E1</i> วิทยาการลดต้นทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีมลพิษ - มีเสียงรบกวน <p><i>E2</i> วิทยาการลดของเสีย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ไม่ทำให้แหล่งน้ำเน่าเสีย - สิ่งปฏิภูลต้องมีการบำบัด

ใบเสริมความรู้

ตัวอย่าง : การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องระหว่างตัวแปรภายในของรูปแบบ การขยายอาชีพกับการรับได้ของลูกค้า

A รูปแบบการขยายอาชีพ	D การรับได้ของสังคมชุมชน	เหตุผล	ผลการวิเคราะห์
<p><i>A1</i> ผลผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผักสด ผลไม้ ไร้สารพิษ <p><i>A2</i> กระบวนการผลิตด้วยการสร้างความสมดุลของแปลงเกษตรที่ใช้ปุ๋ยพืชสดแทนปุ๋ยเคมีและใช้การจัดการกับแมลงโดยชีววิธีแทนการใช้สารพิษ</p> <p><i>A3</i> ปัจจัยการผลิตใช้เมล็ดผักจากระบบออแกนิก ใช้จุลินทรีย์คุณภาพจากกรมวิชาการเกษตร และกรมพัฒนาที่ดิน</p>	<p><i>D1</i> สภาพแวดล้อมของชุมชนไม่ต้องการกลิ่นรบกวน อากาศต้องสะอาด ไม่มีฝุ่นละอองปลอดภัยจากสารพิษ และถือคุณธรรมชาติแวดล้อม</p> <p><i>D2</i> วัฒนธรรมประเพณีของชุมชนยึดมั่นในศีลธรรมจารีตประเพณีที่มีมา</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. กระบวนการผลิตอินทรีย์เป็นระบบที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม 2. การปลูกผัก ผลไม้เป็นธุรกิจ ไม่ผิดศีลธรรมการบำรุงพืช ใช้ปุ๋ยพืชสดเป็นสิ่งที่สะอาด ไม่ใช้อุจจาระของคนซึ่งผิดจารีตความรู้จักของคนในชุมชน 	มีความสัมพันธ์ระหว่าง AC

ตัวอย่าง : การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องระหว่างตัวแปรภายในของรูปแบบการขยายอาชีพ กับการรับได้ของสังคมชุมชน

A รูปแบบการขยายอาชีพ	C การรับได้ของลูกค้า	เหตุผล	ผลการวิเคราะห์
<p><i>A1</i> ผลผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผักสด ผลไม้ ไร้สารพิษ <p><i>A2</i> กระบวนการผลิตสร้างความสมดุลของแปลงเกษตร ใช้ปุ๋ยพืชสดแทนปุ๋ยเคมี และใช้การจัดการกับแมลงโดยชีววิธีแทนการใช้สารพิษ</p> <p><i>A3</i> ปัจจัยการผลิตใช้เมล็ดผักจากระบบออแกนิก ใช้จุลินทรีย์คุณภาพจากกรมวิชาการเกษตรและกรมพัฒนาที่ดิน</p>	<p><i>C1</i> อยู่ในความนิยม</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นอาหารสุขภาพ - เป็นอาหารไร้สารพิษ <p><i>C2</i> เป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ต้องรับประทานทุกวันอย่างปลอดภัย <p><i>C3</i> ราคา</p> <ul style="list-style-type: none"> - สามารถรับประทานได้อย่างปลอดภัย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ผักสด ผลไม้ไร้สารพิษอยู่ในความนิยมเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิตต้องรับประทานทุกวัน 2. กระบวนการผลิตยืนยันให้เห็นว่า เป็นระบบที่ทำให้ผักสดผลไม้คุณภาพ ไร้สารพิษ 	มีความสัมพันธ์ระหว่าง AC

กิจกรรมที่ 2

แบบบันทึก

ต้องการขยายอาชีพ.....

ที่	ศักยภาพ 5 ด้าน	ที่ต้องการ/สอดคล้องกับ อาชีพ	มี		ไม่มี	หมายเหตุ
			พอ	ไม่พอ		
1	ทรัพยากรธรรมชาติ	1.1 1.2 1.3 ฯลฯ				
2	ภูมิอากาศ					
3	ภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง					
4	ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต					
5	ทรัพยากรมนุษย์					

กิจกรรมที่ 3

คำชี้แจง : การให้ผู้เรียนจัดทำแนวคิดการประเมินความเป็นไปได้ด้วยตนเองนี้ มีจุดประสงค์ เพื่อฝึกทักษะการประยุกต์ใช้ทฤษฎีความรู้ต่าง ๆ มาบูรณาการกับประสบการณ์ของตนเอง ให้เป็นกรอบแนวคิดของตนเอง และเข้าใจภารกิจการประเมินความเป็นไปได้อย่างแจ่มแจ้ง

1. กรอบแนวคิดการประเมินความเป็นไปได้ของตนเอง

.....

.....

.....

.....

.....

2. รายละเอียดในแต่ละองค์ประกอบของกรอบแนวคิด

.....

.....

.....

.....

.....

3. เป้าหมายการประเมิน (มีอะไรบ้าง)

.....

.....

.....

.....

.....

4. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

.....

.....

.....

.....

.....

5. วิธีการประเมิน

.....

.....

.....

.....

.....

แบบทดสอบหลังเรียน

จงเขียนเครื่องหมาย **X** ทับอักษรหน้าข้อที่ถูกที่สุด

1. การเรียนรู้ปัจจัยด้านใดจำเป็นสำหรับการประกอบอาชีพ

ก. ปัจจัยด้านศักยภาพของพื้นที่	ข. ปัจจัยด้านบุคลากร
ค. ปัจจัยด้านเงินลงทุน	ง. ปัจจัยด้านการแข่งขัน
2. การพัฒนาการศึกษาในปัจจุบัน ต้องเน้นที่แห่งใดเป็นสำคัญ

ก. สภาพของพื้นที่ซึ่งแตกต่างกัน	ข. แต่ละบุคคลมีความแตกต่างกัน
ค. ความสามารถของบุคลากรเป็นสำคัญ	ง. อุปกรณ์การศึกษาที่มีคุณภาพ
3. ข้อใดกล่าวได้ถูกต้อง เหมาะสมกับสังคมปัจจุบัน

ก. การพัฒนาการศึกษาต้องเน้นการพัฒนาตนเอง	ข. การจัดการศึกษาด้านอาชีพมีความสำคัญมากในปัจจุบัน
ค. พัฒนาขีดความสามารถเพิ่มศักยภาพให้แก่ตำรวจ	ง. ขยายการจัดการศึกษานอกระบบให้กว้างขวางทั่วถึง
4. ข้อใดไม่จัดเป็นกลุ่มอาชีพใหม่ ในสังคมปัจจุบัน

ก. กลุ่มอาชีพด้านเกษตรกรรม	ข. กลุ่มอาชีพด้านอุตสาหกรรม
ค. กลุ่มอาชีพด้านพาณิชย์กรรม	ง. กลุ่มอาชีพสินค้า OTOP
5. จังหวัดใดอยู่ในกลุ่มพัฒนาอาชีพหลักของภาคกลาง

ก. กรุงเทพมหานคร	ข. ลพบุรี
ค. ชัยภูมิ	ง. ชลบุรี
6. การดำเนินการวิเคราะห์ชุมชน นิยมใช้เทคนิคการวิเคราะห์แบบใด

ก. วัดเป็น OTOP	ข. ใช้ SWOT ในการประเมิน
ค. การวิจัย	ง. การวัดและการประเมินผล
7. การวิเคราะห์ชุมชนจะต้องพิจารณาเกี่ยวกับเรื่องใดบ้าง

ก. ลักษณะภูมิอากาศ	ข. ทรัพยากรธรรมชาติ
ค. ศิลปวัฒนธรรม	ง. ถูกทุกข้อ

8. การวางแผนแบ่งได้กี่ประเภท
- | | |
|-------------|-------------|
| ก. 2 ประเภท | ข. 3 ประเภท |
| ค. 4 ประเภท | ง. 5 ประเภท |
9. ข้อใดไม่จัดเป็นประเภทของการผลิต
- | | |
|--------------------------------|--|
| ก. การวางแผนการผลิตระยะสั้น | |
| ข. การวางแผนการผลิตระยะกลาง | |
| ค. การวางแผนการผลิตระยะยาว | |
| ง. การวางแผนการผลิตระยะปานกลาง | |
10. การตลาดหมายถึงอะไร
- | | |
|------------------------------------|------------------------------|
| ก. กระบวนการผลิตภัณฑ์ | ข. การขายสินค้าให้ผู้บริโภค |
| ค. การขายสินค้าและแลกเปลี่ยนสินค้า | ง. กระบวนการบริหารงานบุคลากร |
11. ข้อใดไม่จัดอยู่ในแนวทางการขยายอาชีพ
- | | |
|-------------------|---------------------------|
| ก. เพิ่มทุน | ข. กู้ยืมเงินลงทุน |
| ค. สร้างเครือข่าย | ง. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ |
12. ชนิดของบรรจุภัณฑ์มีทั้งหมดกี่ประเภท
- | | |
|-------------|-------------|
| ก. 4 ประเภท | ข. 5 ประเภท |
| ค. 6 ประเภท | ง. 7 ประเภท |
13. ในการประเมินผล ตัวแปรด้านความจำกัดได้หมายรู้ คือข้อใด
- | | |
|-----------------|---------------------|
| ก. จำได้ทั้งหมด | ข. จำได้บางส่วน |
| ค. จำไม่ได้ | ง. ถูกทั้ง ก. ข. ค. |
14. การบันทึกภารกิจความมั่นคงในอาชีพ เป็นภารกิจของใคร
- | | |
|--------------|------------|
| ก. ผู้บริหาร | ข. ผู้ขาย |
| ค. ผู้ซื้อ | ง. ผู้ผลิต |
15. ข้อใดเป็นกลุ่มอาชีพใหม่ทางพาณิชย์กรรม
- | |
|--------------------------------|
| ก. การขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต |
| ข. การขายสินค้าตามตลาดสด |
| ค. การขายสินค้าทางไปรษณีย์ |
| ง. การแลกเปลี่ยน |

บรรณานุกรม

- กระทรวงศึกษาธิการ. **กลุ่มสาระและมาตรฐานการเรียนรู้ กลุ่มการทำงานพื้นฐานอาชีพและเทคโนโลยี หลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐาน**. กรุงเทพฯ : ประสานมิตร, 2544.
- ชนะ วันหนูน. **การงานอาชีพและเทคโนโลยี งานการเกษตร(พืช)**. กรุงเทพฯ: อักษรเจริญทัศน์,2544.
- บุญส่ง จริยวุฒิ และคณะ. **กิจกรรมการงานและพื้นฐานอาชีพ ชั้นป.6**. กรุงเทพฯ : วัฒนาพานิช, 2539.
- พัฒนา ประเสริฐสุข. **งานเกษตร**. กรุงเทพฯ: วัฒนาพานิช, ม.ป.ป.
- พยุง วงศ์ศร. **ตำราตัดเลื้อยสตรี เล่มพิเศษ1**. กรุงเทพฯ:วัฒนาพานิช,ม.ป.ป.
- จำพรรณ รักศรีอักษร.**มาแปรรูปอาหารกันดีกว่า**. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์2544.
- วรรณิ วงษ์พานิช. **หนังสือเรียนสาระการเรียนรู้พื้นฐานกลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพและเทคโนโลยี งานประดิษฐ์ช่วงชั้นที่3 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่1-3**. กรุงเทพฯ: อักษรเจริญทัศน์, 2546.
- วิไลวรรณ พรรณนาภพ, ศิริพร อนันตศิริชัย. **หนังสือเรียนมาตรฐานแม่ค คู่มือครูอาชีพหมวดคหกรรม**. โรงพิมพ์คุรุสภา, ม.ป.ป.
- วีณา เชิดบุญชาติ. **ปลูกผักไทยได้ทั้งอาหารและยา**. กรุงเทพฯ: บ้านและสวน,2542.
- ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย. **สวนผักไร้ยาพิษ**.กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้ง, 2541
- สุนทร เรืองเกษม. **ผักกินใบ**. กรุงเทพฯ: ,ม.ป.พ., 2540.
- สำนักสนับสนุนสุขภาวะองค์กร. **7000 สาขาส่งความสุขสู่ทุกชุมชน**. กรุงเทพฯ: บิ๊กสไมล์, 2556.
- เสาวพร เมืองแก้ว และคณะ. **ชุดปฏิรูปการเรียนรู้หลักสูตรการศึกษาขั้นพื้นฐานพุทธศักราช 2544 กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพและเทคโนโลยี งานบ้าน- งานประดิษฐ์ช่วงชั้นที่ 3**. กรุงเทพฯ:ประสานมิตร, 2546.
- อมรรัตน์ เจริญชัย. **หนังสือเรียนสาระการเรียนรู้พื้นฐานกลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพและเทคโนโลยีงานประดิษฐ์ช่วงชั้นที่ 3 ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1-3** กรุงเทพฯ: วัฒนาพานิช, 2546.