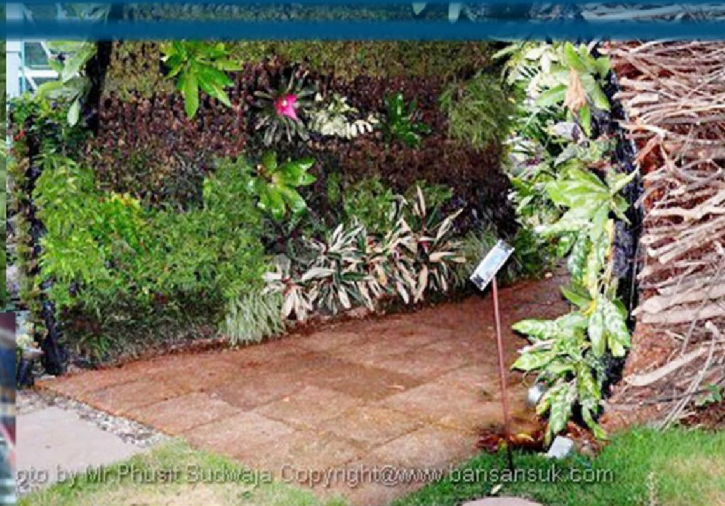


เอกสาร
สรุปเนื้อหา
ที่ต้องรู้

รายวิชา บัณฑิตทางการพัฒนาอาชีพ

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (อช21001)

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน
พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงศึกษาธิการ

เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 29/2559

เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

รายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ

ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น

รหัส อช21001

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน

พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

ห้ามจำหน่าย

หนังสือเรียนนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน

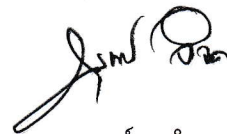
ลิขสิทธิ์เป็นของสำนักงาน กศน.สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

กระทรวงศึกษาธิการมีนโยบายยกระดับคุณภาพการศึกษาทุกระดับการศึกษา สำนักงาน กศน. ในฐานะผู้รับผิดชอบในการจัดการศึกษาให้กับกลุ่มเป้าหมายประชาชนทั่วไปที่อยู่นอกระบบโรงเรียน โดยใช้หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ในการจัดการศึกษาให้กับกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว และเพื่อเป็นการตอบสนองนโยบายของ กระทรวงศึกษาธิการในการยกระดับผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนของผู้เรียน กศน. หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ให้สูงขึ้น สำนักงาน กศน. จึงได้จัดทำสรุปเนื้อหา ที่ต้องรู้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้เรียนเข้าถึงสื่อได้สะดวก รวดเร็ว อันจะส่งผลให้ผู้เรียนมีผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน ดีขึ้น

สรุปเนื้อหาที่ต้องรู้ มีเนื้อหาจากการนำหนังสือเรียนของสำนักงาน กศน. มาสรุปเนื้อหา ประเด็นสำคัญที่สอดคล้องตามผังการออกข้อสอบในแต่ละรายวิชาของสำนักงาน กศน. สำหรับ เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้นี้ สำนักงาน กศน. ได้จัดทำรายวิชาบังคับ ทั้งสิ้น 5 สาขา รวม 42 รายวิชา ทั้งนี้ สำนักงาน กศน. ได้เชิญผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา ศึกษานิเทศก์ นักวิชาการศึกษา ครูผู้สอน และ ผู้เกี่ยวข้อง มาสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้ ในรายวิชาดังกล่าว

สำนักงาน กศน. หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะเป็นประโยชน์กับผู้เรียน กศน. หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ตามสมควร จึงขอขอบคุณ สถาบัน กศน. ภาคทุกภาค สถาบันการศึกษาทางไกล ผู้เชี่ยวชาญด้านเนื้อหา ศึกษานิเทศก์ นักวิชาการศึกษา ครูผู้สอน และผู้เกี่ยวข้อง มา ณ โอกาสนี้



(นายสุรพงษ์ จำจด)

เลขาธิการ กศน.

สิงหาคม 2559

สารบัญ

หน้า

คำนำ

สารบัญ

คำแนะนำการใช้หนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

บทที่ 1 การงานอาชีพ.....	1
เรื่องที่ 1 ความสำคัญและความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ.....	1
เรื่องที่ 2 กลุ่มอาชีพใหม่.....	1
เรื่องที่ 3 การประกอบอาชีพในภูมิภาค 5 ทวีป	2
เรื่องที่ 4 การพัฒนากระบวนการจัดการงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป.....	13
เรื่องที่ 5 คุณธรรม จริยธรรมในการประกอบอาชีพ.....	35
เรื่องที่ 6 การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป	36
แบบฝึกหัด	37
บทที่ 2 ช่องทางการพัฒนาอาชีพ.....	39
เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการมองเห็นช่องทางเพื่อพัฒนาอาชีพ.....	39
เรื่องที่ 2 ความเป็นไปได้ในการเข้าสู่อาชีพ.....	39
เรื่องที่ 3 การกำหนดวิธีการพัฒนาอาชีพพร้อมให้เหตุผล	47
แบบฝึกหัด	49
บทที่ 3 การตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ.....	51
เรื่องที่ 1 ข้อมูลการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ.....	51
เรื่องที่ 2 การตัดสินใจพัฒนาอาชีพด้วยการวิเคราะห์ศักยภาพ.....	56
แบบฝึกหัด	58
เฉลยแบบฝึกหัด	59
บรรณานุกรม.....	65
คณะผู้จัดทำ	66

คำแนะนำการใช้เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

หนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้หนังสือเรียนรายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ เล่มนี้ เป็นการสรุปเนื้อหาจากหนังสือเรียนรายวิชาบังคับ สารการประกอบอาชีพ รายวิชาช่องทางการพัฒนาอาชีพ อช21001 ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554) เพื่อให้นักศึกษาได้เรียนรู้ และทำความเข้าใจในเนื้อหาสาระของรายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ อช21001 ที่สำคัญ ๆ ได้สะดวกและสามารถเข้าใจยิ่งขึ้น ในการศึกษาหนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้หนังสือเรียนรายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ เล่มนี้ นักศึกษาควรปฏิบัติ ดังนี้

1. ศึกษาหนังสือเรียนรายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ อช21001 สารการประกอบอาชีพ หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช2551 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2554) ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นให้เข้าใจก่อน

2. ศึกษาเนื้อหาสาระของหนังสือสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้หนังสือเรียนรายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ อช21001 ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้ พร้อมทั้งทำแบบฝึกหัดท้ายบทที่ละบท และตรวจคำตอบจากเฉลยแบบฝึกหัดท้ายเล่มให้ครบ 3 บท

3. หากนักศึกษาต้องการศึกษารายละเอียดเนื้อหาสาระรายวิชา ช่องทางการพัฒนาอาชีพ อช21001 เพิ่มเติมสามารถศึกษาค้นคว้าได้จากสื่ออื่น ๆ ในห้องสมุดประชาชน อินเทอร์เน็ต หรือครูผู้สอน

บทที่ 1 การงานอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความสำคัญและความจำเป็นในการพัฒนาอาชีพ

การพัฒนาอาชีพ หมายถึง การทำให้อาชีพที่มีอยู่นั้นเกิดการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นกว่าเดิมให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด การพัฒนาอาชีพที่มีประสิทธิภาพจะต้องพัฒนาความรู้ ความสามารถในการวางแผน การกำหนดยุทธศาสตร์ต่าง ๆ ทั้งด้วยตนเองและกระบวนการกลุ่ม โดยเฉพาะผู้ประกอบการอาชีพเดียวกัน เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน แล้วนำไปตัดสินใจเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ นอกจากนี้ควรมีการบริหารจัดการแบบองค์รวม บูรณาการปัจจัยต่าง ๆ ให้เป็นหนึ่งเดียว สามารถเกื้อหนุนกันได้

การพัฒนาอาชีพจึงเป็นสิ่งสำคัญในวิถีชีวิตและการดำรงชีพในปัจจุบัน เพราะอาชีพเป็นการสร้างรายได้เพื่อเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัว ก่อให้เกิดผลผลิตและการบริการ ซึ่งสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค และที่สำคัญคือ การพัฒนาอาชีพมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศชาติ

เรื่องที่ 2 กลุ่มอาชีพใหม่

การประกอบอาชีพในปัจจุบัน มีการแบ่งตามลักษณะของการประกอบอาชีพออกเป็น 5 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มอาชีพด้านการเกษตร คือ การพัฒนาอาชีพในด้านการเกษตรเกี่ยวกับการปลูกพืช เลี้ยงสัตว์ การประมง โดยนำองค์ความรู้ใหม่ เทคโนโลยีนวัตกรรม มาพัฒนาให้สอดคล้องกับศักยภาพหลักของแต่ละพื้นที่ โดยคำนึงถึงทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่เป็นสำคัญ

2. กลุ่มอาชีพด้านพาณิชย์กรรม คือ การพัฒนาหรือขยายขอบข่ายงานอาชีพด้านพาณิชย์กรรม เช่น ผู้ให้บริการจำหน่ายสินค้า ทั้งค้าปลีกและค้าส่งให้แก่ผู้บริโภค โดยการจำหน่ายหน้าร้าน เช่น ห้างร้าน ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์สโตร์ ร้านสะดวกซื้อหรือการขายที่ไม่มีหน้าร้าน เช่น การขายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นลักษณะงานอาชีพที่นิยมทำมากในปัจจุบัน และมีการลงทุนต่ำที่สุด

3. กลุ่มอาชีพด้านอุตสาหกรรม คือ การประกอบอาชีพที่อาศัยองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรมอาชีพเกี่ยวกับงานช่าง เช่น ช่างไฟฟ้า ช่างไม้ ช่างยนต์ ช่างประปา ช่างปูน และช่างเชื่อม โดยให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในประเทศและต่างประเทศและศักยภาพหลักของพื้นที่

4. กลุ่มอาชีพด้านความคิดสร้างสรรค์ คือการสร้าง/เพิ่มมูลค่าให้กับของสินค้าและบริการได้โดยไม่ต้องใช้ทรัพยากรมากนัก แต่ใช้ความคิด สติปัญญา และความคิดสร้างสรรค์ให้มากขึ้น เช่น อาชีพการออกแบบจัดสวน อาชีพการออกแบบบรรจุภัณฑ์ อาชีพงานประดิษฐ์ใบตอง เป็นต้น

5. กลุ่มอาชีพด้านอำนวยการและอาชีพเฉพาะทาง เช่น ธุรกิจบริการท่องเที่ยว ธุรกิจบริการสุขภาพธุรกิจการจัดประชุมและแสดงนิทรรศการ ทั้งนี้ในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวนี้ สิ่งที่ต้องคำนึงถึง คือ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาด การบริการหลังการขาย เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า

เรื่องที่ 3 การประกอบอาชีพในภูมิภาค 5 ทวีป

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปเอเชีย

การประกอบอาชีพในทวีปเอเชีย มีการประกอบอาชีพที่หลากหลาย ดังนี้

1. ด้านการเกษตรกรรม ได้แก่

1.1 การเพาะปลูก มีการเพาะปลูกแบบผสมผสาน โดยการใช้พื้นที่ทำการเพาะปลูกพืชหลายชนิดผสมกัน เช่น ปลูกข้าว ปลูกผัก ปลูกไม้ยืนต้น ปลูกไม้ผล ในพื้นที่แปลงเดียวกัน หรืออาจจะผสมกับการเลี้ยงสัตว์ ก็ได้ เช่น ในพื้นที่ 1 แปลง สามารถปลูกข้าว ปลูกผัก ปลูกไม้ยืนต้น เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ เลี้ยงเป็ด เป็นต้น ประเภทพืชเกษตรกรรมที่มีการปลูกมาก ได้แก่

1) พืชที่ใช้เป็นอาหาร เช่น ข้าวเจ้า ข้าวเหนียว ข้าวโพด มันสำปะหลัง มันฝรั่ง ข้าสาลี เป็นต้น

2) พืชน้ำมัน เช่น มะพร้าว ปาล์มน้ำมัน งา มะกอก ถั่ว ทานตะวัน เป็นต้น

3) พืชเส้นใย เช่น ฝ้าย ป่าน ปอ นุ่น เป็นต้น

4) พืชทำเครื่องดื่ม เช่น ชา กาแฟ โกโก้ เป็นต้น

5) พืชอื่น ๆ เช่น ยางพารา ยาสูบ หัวผักกาด อ้อย เป็นต้น

ปัจจุบันการทำการเกษตรมีการพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วย ทำให้ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้นกว่าวิธีการดั้งเดิม

1.2 การเลี้ยงสัตว์ แหล่งเลี้ยงสัตว์ที่สำคัญ ได้แก่

- 1) ภูมิภาคเอเชียใต้ เช่น ประเทศอินเดีย ปากีสถานมีการเลี้ยงสัตว์เพื่อใช้เป็นอาหารและเลี้ยงไว้ใช้งาน ได้แก่ โค กระบือ แพะ แกะ เพื่อเป็นอาหารและเลี้ยงไว้ใช้งาน
- 2) ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นิยมเลี้ยงสัตว์ควบคู่กับการทำนา ได้แก่ โค กระบือ
- 3) ภูมิภาคตะวันออกไกล มีอากาศหนาวเย็น มีการเลี้ยงโคนม โคนเนื้อ
- 4) ตอนกลางทวีปเอเชียและแถบเอเชียตะวันตกเฉียงใต้ มีการเลี้ยงสัตว์แบบเร่ร่อน เช่น โค แพะ แกะ โดยเลี้ยงตามทุ่งหญ้าตามฤดูกาล

2 ด้านอุตสาหกรรม ได้แก่

2.1 การประมง ทวีปเอเชีย อุดมสมบูรณ์ไปด้วยสัตว์น้ำจืด น้ำเค็ม น้ำกร่อย ประเทศที่จับสัตว์น้ำเค็มได้มากเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก คือ ญี่ปุ่น ไทย และเวียดนาม ส่วนประเทศที่จับปลาน้ำจืดได้มาก คือ กัมพูชา

2.2 การทำป่าไม้ ทวีปเอเชีย มีป่าไม้อยู่ประมาณ 8.5 ล้านตารางกิโลเมตร แต่ถูกบุกรุกทำลายโดยไม่มีการปลูกทดแทน ป่าไม้ที่สำคัญของทวีปเอเชียที่สำคัญ เช่น ป่าสนเขตหนาวในไซบีเรีย ป่าเบญจพรรณ ป่าดิบ ป่าชายเลน บริเวณที่ราบสูงภูเขาและชายทะเล พื้นที่ที่มีป่าไม้จำนวนมาก ได้แก่ เกาะบอร์เนียว เกาะสุมาตรา ของประเทศอินโดนีเซีย ประเทศพม่า และลาว

2.3 การทำเหมืองแร่ แหล่งแร่ธาตุที่สำคัญของทวีปเอเชียกระจายอยู่ทั่วไป เช่น แร่ถ่านหินและเหล็ก พบมากในประเทศจีน ส่วนแร่ดีบุกพบมากในประเทศจีน อินโดนีเซีย และมาเลเซีย แร่เชื้อเพลิงพบมากในภูมิภาคเอเชียตะวันตกเฉียงใต้ รอบอ่าวเปอร์เซีย ได้แก่ ประเทศซาอุดีอาระเบีย อิรัก อิหร่าน โดยผลิตน้ำมันได้ปริมาณมาก เศรษฐกิจในภูมิภาคนี้จึงขึ้นอยู่กับน้ำมัน

นอกจากนั้นแล้วอาชีพอุตสาหกรรมสามารถแบ่งตามลักษณะของการผลิตได้ 3 ประเภท ดังนี้

- 1) อุตสาหกรรมในครัวเรือน เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานคนแปรสภาพวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น โดยจะทำในยามว่าง ผลผลิตส่วนใหญ่จะใช้บริโภคในครอบครัว และ

ผลผลิตที่เหลืออาจส่งออกไปขายตามตลาด ในท้องถิ่นนั้น เช่น การทำเครื่องปั้นดินเผา การทอผ้า ประเทศที่ทำอุตสาหกรรมประเภทนี้จำนวนมาก ได้แก่ ประเทศลาว พม่า ไทย

2) อุตสาหกรรมโรงงานขนาดเล็ก ส่วนใหญ่ใช้แรงงานคนเป็นหลัก มีการนำเครื่องจักรและเครื่องทุ่นแรงขนาดเล็กเข้ามาใช้ เช่น การผลิตเครื่องกระป๋อง สิ่งพิมพ์ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เพอร์นิเจอร์ เป็นต้น จะพบมากในประเทศไทย อินโดนีเซีย มาเลเซีย ปากีสถานและตุรกี

3) อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เป็นอุตสาหกรรมที่มีเครื่องจักรกลอัตโนมัติมาใช้ในการผลิต แรงงานที่ใช้จะเป็นช่างฝีมือและมีทักษะความเชี่ยวชาญ เช่น การผลิตเครื่องจักรกลผลิตรถยนต์และอุปกรณ์ไฟฟ้า พบมากในประเทศญี่ปุ่น จีน และได้หวัน

3. ด้านพาณิชย์กรรม ในอดีตทวีปเอเชีย มีการค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียงเท่านั้น ต่อมาได้ขยายออกสู่ตลาดโลกโดยเฉพาะสินค้าทางการเกษตรที่บรรจุหีบห่อ จนเป็นที่นิยมของตลาดโลก เช่น ยุโรป อเมริกาเหนือ นอกจากนี้ ยังมีสินค้าด้านอุตสาหกรรม ประเภทวงจรไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้า ชิ้นส่วนเครื่องจักรกล เครื่องหนัง ผลิตภัณฑ์เพอร์นิเจอร์ จึงส่งผลให้ประเทศญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลีใต้ สิงคโปร์ มีบทบาทในการกำหนดระบบพาณิชย์กรรมของโลก ส่วนประเทศไทย อินโดนีเซีย มาเลเซีย ก็มีการขยายตัวและมีบทบาทต่อการทิศทางเศรษฐกิจของทวีปมากขึ้นกว่าเดิม

4. ด้านคมนาคมขนส่งและการสื่อสาร ประเทศในทวีปเอเชียยังไม่ได้รับการพัฒนาด้านการขนส่งเท่าที่ควร ประเทศมีการขนส่งได้มาตรฐาน ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้และสิงคโปร์ ถึงแม้ถนนสายเอเชียจะเชื่อมต่อไปหลายประเทศ แต่ก็ยังไม่เพียงพอและยังมีปัญหาความปลอดภัย ส่วนการขนส่งทางน้ำยังคงมีความสำคัญอย่างมาก ในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีการเร่งขยายการขนส่งทางอากาศ เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการนำสินค้าไปจำหน่ายยังภูมิภาคต่าง ๆ และเป็นการกระตุ้นส่งเสริมการท่องเที่ยวและการเดินทางของนักธุรกิจเข้าสู่ประเทศอีกด้วย

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปออสเตรเลีย

พื้นที่ส่วนใหญ่ของทวีปออสเตรเลียมีอากาศแห้งแล้ง ไม่เหมาะแก่การเพาะปลูก ประชากรจึงนิยมประกอบอาชีพการเลี้ยงสัตว์ ด้วยเหตุนี้เองจึงมีการขุดบ่อบาดาลเพื่อนำเอาน้ำใต้ดินมาใช้กันอย่างกว้างขวางเช่น แอ่งแผ่นดินเกรตอาร์ทีเซียนในรัฐควีนส์แลนด์ แอ่งแผ่นดินเมอร์เรย์ในรัฐนิวเซาท์เวสต์และแอ่งแผ่นดินแอดเดเลดเพลนในรัฐวิกตอเรีย อาชีพที่สำคัญ ได้แก่

1. ด้านการเกษตรกรรม

1.1 การเพาะปลูก ได้แก่

1) ข้าวสาลี เป็นพืชเศรษฐกิจที่ทำรายได้ที่สำคัญที่สุดของออสเตรเลีย มีเนื้อที่เพาะปลูกประมาณ 2 ใน 3 ของเนื้อที่เพาะปลูกทั้งประเทศ แหล่งปลูกข้าวสาลีมากที่สุด คือ บริเวณลุ่มน้ำเมอร์รีย์-ดาร์ลิง และทางตะวันตกเฉียงใต้ของรัฐนิวเซาท์เวสต์

2) ข้าวเจ้า แหล่งปลูกที่สำคัญ ได้แก่ รัฐนิวเซาท์เวสต์ โดยนำเอาระบบชลประทานเข้ามาช่วยในการเพาะปลูก รัฐเวสเทิร์นออสเตรเลีย นอร์เทิร์นเทร์ริทอรี ปลูกโดยอาศัยน้ำฝนตามธรรมชาติ

3) ถั่ว อ้อย สับปะรด ฝ้ายและยาสูบ ปลูกมากทางชายฝั่งตะวันออกของรัฐควีนสแลนด์ ทางตอนเหนือของรัฐนิวเซาท์เวสต์

4) องุ่นและส้ม เป็นพืชในอากาศเมดิเตอร์เรเนียน ชายฝั่งตะวันตกเฉียงใต้และตะวันออก ของอ่าวเกรตออสเตรเลียไบต์และเกาะแทสเมเนีย

1.2 การเลี้ยงสัตว์ ออสเตรเลียเป็นประเทศที่มีการเลี้ยงแกะมากที่สุดในโลก

พบมากบริเวณรัฐ นิวเซาท์เวสต์ ควีนสแลนด์ และเวสเทิร์นออสเตรเลีย พันธุ์ที่นิยมเลี้ยงมากที่สุด คือ พันธุ์เมอริโน เลี้ยงไว้เพื่อใช้ประโยชน์จากขนมาเป็นสินค้าส่งออก ซึ่งเป็นสินค้าส่งออกมากที่สุดในโลก สำหรับการเลี้ยงโคนั้น ส่วนใหญ่เป็นโคเนื้อ เลี้ยงมากในบริเวณทุ่งหญ้าสะวันนาทางตอนเหนือ ส่วนโคนม เลี้ยงในเขตอบอุ่นทางชายฝั่งตะวันออกเฉียงใต้ของประเทศ

2. ด้านอุตสาหกรรม ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมทางการเกษตร การผลิตรถยนต์

การต่อเรือ การผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า การกลั่นน้ำมัน การทอผ้า ฯลฯ แหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญอยู่ทางตะวันออกเฉียงใต้ของประเทศ ได้แก่ รัฐนิวเซาท์เวสต์ วิกตอเรีย แทสเมเนีย และเซาท์ออสเตรเลีย

2.1 การประมง แหล่งประมงส่วนใหญ่อยู่ทางชายฝั่งตะวันออกของประเทศ เพราะเป็นแหล่งที่มีปลาชุกชุมมากแห่งหนึ่งของโลก นอกจากนี้ยังมีการเลี้ยงหอยมุก โดยการทำการประมงอย่างแพร่หลายในบริเวณเกาะเทอร์สเตย์ ทางเหนือสุดของคาบสมุทรยอร์ก

2.2 การทำป่าไม้ ส่วนใหญ่อยู่ทางฝั่งตะวันออกของประเทศ เพราะมีอากาศชื้น ส่วนใหญ่เป็นไม้ยูคาลิปตัส และไม้อะเคเซีย (ไม้ตระกูลกระถิน)

2.3 การทำเหมืองแร่ มีการทำเหมืองแร่อยู่หลายแห่ง ได้แก่

1) เหล็ก พบมากที่เมืองยัมปิฮาร์ด เขตเทือกเขาแฮมเมอร์สเลย์ รัฐเวสเทิร์นออสเตรเลีย

- 2) ถ่านหิน พบมากทางชายฝั่งตะวันออกในนิวเซาท์เวสต์และควีนสแลนด์ โดยเฉพาะที่เมืองซิดนีย์ นิวคาสเซิล และวูลลองกอง เป็นแหล่งถ่านหินที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ
- 3) ทองคำ อยู่ในรัฐเซาท์ออสเตรเลีย เมืองใหญ่ที่สุดอยู่ที่เมืองคาลกูร์ลี
- 4) ตะกั่ว สังกะสี เงิน ในรัฐนิวเซาท์เวสต์ เมือง โบรกเคนฮิล
- 5) ดีบุก ในรัฐควีนสแลนด์ ที่เมือง เฮิร์นเบอร์ตัน และเมืองสแตนทอร์ป
- 6) บอไกซ์ต์ ในรัฐควีนสแลนด์บริเวณคาบสมุทรยอร์ก
- 7) น้ำมัน ในรัฐควีนสแลนด์ รัฐเซาท์ออสเตรเลีย

จะเห็นได้ว่าการประกอบอาชีพของประชากรในทวีปออสเตรเลียมีความคล้ายคลึงกับการประกอบอาชีพในประเทศไทย ได้แก่อาชีพ การเลี้ยงโคเนื้อและโคนม การปลูกข้าวสาลี การปลูกอ้อย การปลูกกล้วย และการปลูกยาสูบ เป็นต้น

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปอเมริกา ประกอบด้วย ทวีปอเมริกาเหนือ และอเมริกาใต้

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปอเมริกาเหนือ มีดังนี้

1. ด้านการเกษตรกรรม ได้แก่

1.1 การเพาะปลูก อเมริกาเหนือเป็นดินแดนผลิตอาหารที่สำคัญของโลก โดยเป็นผู้นำในการผลิตข้าวโพดและข้าวสาลี

1.2 การเลี้ยงสัตว์ มีการทำฟาร์มปศุสัตว์ขนาดใหญ่ ชาวอเมริกันนิยมรับประทานอาหารประเภทเนื้อสัตว์ นมเนย มากกว่าอาหารโปรตีนชนิดอื่น โดยมีการเลี้ยงโคเนื้อในเขตที่ราบภาคกลางและภาคตะวันออกของประเทศสหรัฐอเมริกา โดยพื้นที่ดังกล่าว มีการปลูกข้าวโพดและถั่วเหลืองเพื่อนำมาเป็นอาหารสัตว์

1.3 การประมง มีการจับปลาในเขตน่านน้ำตื้นชายฝั่ง แหล่งปลาชุกชุมอยู่ใกล้เกาะนิวฟันด์แลนด์ เรียกว่า แกรนด์แบงก์

2. ด้านอุตสาหกรรม อเมริกาเหนือเป็นทวีปที่ได้ชื่อว่าล้ำหน้าในเรื่องการอุตสาหกรรมของโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศสหรัฐอเมริกา จะมีโรงงานผลิตสินค้าชนิดต่างๆ กระจายอยู่ทุกภูมิภาคของประเทศ อุตสาหกรรมสำคัญ ได้แก่ การผลิตเหล็กและเหล็กกล้า เครื่องจักรกล อุตสาหกรรมเกี่ยวกับการขนส่ง เขตอุตสาหกรรมที่สำคัญของสหรัฐอเมริกา คือ ชายฝั่งมหาสมุทรแอตแลนติก ครอบคลุมพื้นที่จนถึงทะเลสาบใหญ่ทางตะวันตก และเขตที่ราบ

ลุ่มแม่น้ำมิสซิสซิปปี มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่น สำหรับประเทศแคนาดา เขตอุตสาหกรรมจะอยู่ทางตอนใต้ของประเทศ ประกอบอาชีพทำกระดาษและเยื่อไม้

3. ด้านพาณิชย์กรรม ถือเป็นตลาดการค้าสำคัญของโลก มีประชากรจำนวนมาก สภาพทางเศรษฐกิจดี ผู้นำในทวีปอเมริกาเหนือทั้ง 3 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา แคนาดา และเม็กซิโก รวมกลุ่มกัน จัดตั้งเป็นเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ หรือนาฟตา (NAFTA) เพื่อต่อรองและถ่วงดุลอำนาจกับประชาคมยุโรป

จะเห็นได้ว่าการประกอบอาชีพของประชากรในทวีปอเมริกาเหนือ มีความคล้ายคลึงกับการประกอบอาชีพของประชากรในประเทศไทย ได้แก่ อาชีพ การเลี้ยงวัวเนื้อ การปลูกข้าวโพด

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปอเมริกาใต้

ประเทศต่าง ๆ ในทวีปอเมริกาใต้จัดอยู่ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา อุปสรรคสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ คือ ขาดแคลนเงินทุน ขาดเทคโนโลยีสมัยใหม่ และลักษณะภูมิประเทศไม่เอื้ออำนวย อยู่ห่างไกลจากตลาดการค้าของโลก อาชีพที่สำคัญ มีดังนี้

1. ด้านการเกษตรกรรม ได้แก่

1.1 การเพาะปลูก มี 2 ลักษณะ ดังนี้

1) การเพาะปลูกเพื่อยังชีพ ชาวพื้นเมืองจะทำการเพาะปลูกในพื้นที่ขนาดเล็ก และการทำไร่เลื่อนลอย บริเวณลุ่มแม่น้ำอเมซอน และบริเวณที่สูงของทวีป พืชที่ปลูก ได้แก่ ผัก ข้าวโพด มันเทศ ถั่วลิสงและมันสำปะหลัง

2) การเพาะปลูกเพื่อการค้า ได้แก่

- ข้าวโพด ปลูกมากในเขตอากาศอบอุ่น ประเทศบราซิล อาร์เจนตินา
- ข้าวสาลี ปลูกมากบริเวณทุ่งหญ้าปามปาส ประเทศอาร์เจนตินา
- กาแฟ และ อ้อย ปลูกมากในบราซิล โคลัมเบีย เอกวาดอร์
- ฝ้าย ในบราซิล อาร์เจนตินา เปรู
- กาเกา ปลูกมากในบราซิล เอกวาดอร์ เวเนซุเอลา
- ยางพารา ปลูกมากในบราซิล อูรุกวัย

1.2 การเลี้ยงสัตว์ ทวีปอเมริกาใต้มีทุ่งหญ้าเลี้ยงสัตว์ที่กว้างขวางมาก สัตว์เลี้ยงที่สำคัญ ได้แก่ วัวพันธุ์เนื้อ เลี้ยงมากบริเวณชายฝั่งตะวันออกของบราซิล อูรุกวัย อาร์เจนตินา และตอนเหนือของเวเนซุเอลา และโคลัมเบีย ประเทศที่ส่งวัวเนื้อออกจำหน่ายมากที่สุดของทวีป คือ อาร์เจนตินา แกะพันธุ์เนื้อ และพันธุ์ขน เลี้ยงกันมากบริเวณเขตอากาศกึ่งแห้งแล้งของเปรู ชิลี ที่ราบสูงปาตาโกเนีย และทางตอนใต้ของอาร์เจนตินา ส่วนการเลี้ยงหมูในประเทศบราซิล และอาร์เจนตินา

2. ด้านอุตสาหกรรม ได้แก่

2.1 การประมง ส่วนใหญ่ทำการประมงขนาดเล็กบริเวณชายฝั่ง แหล่งประมงที่สำคัญ ได้แก่ บริเวณชายฝั่งประเทศเปรู อาร์เจนตินา บราซิล หมู่เกาะฟอล์กแลนด์ หมู่เกาะของเวเนซุเอลาประเทศเปรู

2.2 การทำป่าไม้ เขตป่าดงดิบบริเวณลุ่มแม่น้ำอเมซอน คือ ป่าเซลวาส เป็นป่าที่อยู่ในเขตอากาศร้อนชื้น มีลำต้นสูงใหญ่ปกคลุมพื้นที่หนาแน่น เป็นเขตทुरुกันดาร การคมนาคมไม่สะดวก จึงมีการทำ ป่าไม้เฉพาะบริเวณที่มีแม่น้ำไหลผ่านเท่านั้น

2.3 การทำเหมืองแร่ ทวีปอเมริกาใต้ เป็นแหล่งทรัพยากรที่สำคัญของโลก แหล่งแร่ที่สำคัญ ได้แก่

- 1) น้ำมันปิโตรเลียม ชุดเจาะในประเทศอาร์เจนตินา
- 2) เหล็ก ทองแดง ในประเทศบราซิล ชิลี
- 3) ดีบุก ในโบลิเวีย
- 4) ไนเตรท นำมาทำปุ๋ย ในเขตทะเลทรายอะตาคามา ตอนเหนือของประเทศ

ชิลี แร่บอกไซต์แมงกานีส เงิน และพลวง ในประเทศชูรินาเม กายอานา

2.4 การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ได้แก่

- 1) อาหาร ประเภทเนื้อวัว เนื้อแกะสำเร็จรูป ในอาร์เจนตินา บราซิล ชิลี
- 2) สัตว์น้ำแช่แข็ง และปลากระป๋อง ในเปรู อาร์เจนตินา
- 3) น้ำตาลทราย ในโคลัมเบีย บราซิล
- 4) สกัดน้ำมันปาล์ม ในโคลัมเบีย เอกวาดอร์
- 5) สกัดน้ำมันถั่วเหลือง ในบราซิล อาร์เจนตินา
- 6) ทอผ้าฝ้าย ในบราซิล อาร์เจนตินา เปรู ชิลี
- 7) ยางพารา ใน บราซิล

โรงงานอุตสาหกรรมสมัยใหม่ที่ใช้เงินทุนสูง เทคโนโลยีขั้นสูงจะเป็นการลงทุนร่วมกัน ระหว่างประเทศในทวีปอเมริกาใต้ และนักลงทุนชาติต่าง ๆ เช่น ชาวอเมริกัน และชาวญี่ปุ่น เป็นต้น

3. ด้านพาณิชย์กรรม สินค้าหลักของทวีปอเมริกาใต้ สินค้าส่งออกจะเป็นประเภทวัตถุดิบ ได้แก่

- บราซิล ส่งออกกาแฟ น้ำตาลทราย ยาสูบ ถั่วฝักยาว ผลไม้ตระกูลส้ม
- อาร์เจนตินา ส่งออกเนื้อสัตว์ ขนแกะ ฝ้าย ข้าวโพด ข้าวสาลี
- เปรู ส่งออกมันฝรั่ง สัตว์น้ำ
- สินค้านำเข้า ได้แก่ เครื่องจักรกลสำหรับการเกษตร เคมีภัณฑ์ ยื่อกระดาษรถยนต์

- สินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องใช้ไฟฟ้า ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ คือ สหรัฐอเมริกา แคนาดา ประชาคมยุโรป ญี่ปุ่น ประเทศในทวีปแอฟริกาตะวันตก

จะเห็นได้ว่าการประกอบอาชีพของประชากรในทวีปอเมริกาใต้มีความคล้ายคลึงกับการประกอบอาชีพในประเทศไทย ได้แก่ อาชีพการเลี้ยงโคเนื้อ การเลี้ยงหมู การปลูกยางพารา การปลูกข้าวโพด มันสำปะหลัง และกาแฟ

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปยุโรป

1. ด้านการเกษตรกรรม ได้แก่

1.1 การเพาะปลูก เขตเพาะปลูกอยู่ในยุโรปตะวันตก ภาคตะวันออกและภาคใต้ของอังกฤษ ภาคเหนือและภาคตะวันตกของฝรั่งเศส ตอนเหนือของเยอรมนี ยูเครน ฟิชที่สำคัญ ได้แก่

1) ข้าวสาลี ปลูกได้มากที่สุดคือ ยูเครน รองลงไปคือ ฝรั่งเศส อิตาลี สเปน โรมาเนีย บัลแกเรีย เยอรมนี ฮังการี

2) ข้าวโอ๊ต ข้าวบาร์เลย์ ข้าวไรย์ ถั่ว มันฝรั่ง ปลูกได้โดยทั่วไป

3) องุ่น ส้ม มะกอก มะนาว แอปเปิลและผลไม้ชนิดต่างๆ ปลูกได้มากเขตอากาศแบบ เมดิเตอร์เรเนียน ได้แก่ ประเทศอิตาลี ฝรั่งเศส สเปน กรีซ

3) ต้นแพลิกส์ ใช้ใบทำปานลินิน ปลูกมากในโปแลนด์ เบลเยียม ไอร์แลนด์

1.2 การเลี้ยงสัตว์ การเลี้ยงสัตว์จะแตกต่างกันไปตามลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ ดังนี้

- เขตทุนดรา มีการเลี้ยงกวางเรนเดียร์
- เขตทุ่งหญ้าสเตปป์ มีการเลี้ยงโคเนื้อ แพะ แกะ ม้า
- เขตเมดิเตอร์เรเนียน มีการเลี้ยงโคเนื้อ และแกะ
- เขตภูเขาสูง และที่ราบสูง มีการเลี้ยงโคเนื้อ โคนม แกะ
- เขตอบอุ่นชื้นตอนเหนือของคาบสมุทรบอลข่าน มีการเลี้ยงสุกรด้วย

ข้าวโพด

- เขตภาคพื้นสมุทรชายฝั่งตะวันตก มีการทำฟาร์มโคนม

2. ด้านอาหารกรรม ยุโรปได้ชื่อว่าเป็นทวีปอุตสาหกรรม เพราะเกือบทุกประเทศประชากรผู้ใช้แรงงานส่วนใหญ่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม เช่น สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ ส่วนยุโรปตะวันออกอยู่ในรัสเซีย ยูเครน เบลารุส อาชีพที่สำคัญ มีดังนี้

2.1 การประมง แหล่งประมงที่สำคัญ ได้แก่ ทะเลเหนือ โดยเฉพาะบริเวณที่กระแสน้ำอุ่นแอตแลนติกเหนือบรรจบกับกระแสน้ำเย็นกรีนแลนด์ตะวันออก เกิดเป็นแหล่งที่มีปลาชุกชุมมากแห่งหนึ่งของโลกเรียกว่า ดอกเกอร์แบงก์ ประเทศที่จับปลาได้มาก สหราชอาณาจักร ไอร์แลนด์ นอร์เวย์ บริเวณอ่าวบิสเคย์จนถึงทะเลเมดิเตอร์เรเนียน โดยเฉพาะบริเวณทะเลดำ ทะเลสาบแคสเปียนและแม่น้ำโวลกา มีการ จับปลาสเตอร์เจียนมาทำเป็นไขปลาการ์วีเยร์

2.2 การทำป่าไม้ พบมากในประเทศฟินแลนด์ สวีเดน รัสเซีย นอร์เวย์ ในบริเวณป่าสน ซึ่งเป็นไม้เนื้ออ่อน นำมาผลิตเป็นเยื่อกระดาษ

2.3 การทำเหมืองแร่ ยุโรปเป็นทวีปที่มีแร่เหล็กและถ่านหินอุดมสมบูรณ์

1) ถ่านหิน แหล่งสำคัญอยู่ทางภาคเหนือของสหราชอาณาจักร ภาคกลางของเบลเยียม ลุ่มแม่น้ำรูห์ของเยอรมนี ภาคใต้ของโปแลนด์ ภาคเหนือของเช็ก สโลวัก ยูเครน ไชบีเรียของรัสเซีย

2) เหล็ก แหล่งสำคัญคือ แหล่งคิรูนาและเยลิวาร์ทางตอนเหนือของสวีเดน แหล่งคริวอริอ็อกในยูเครน แหล่งลอเรนซ์ทางตะวันออกเฉียงใต้ของฝรั่งเศส

3) น้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติ แหล่งสำคัญของยุโรปอยู่ในบริเวณทะเลเหนือและรอบ ๆ ทะเลสาบแคสเปียน

4) บอกไซต์ เมื่อนำมาถลุงแล้วได้อะลูมิเนียม แหล่งผลิตสำคัญอยู่ทางภาคใต้ของฝรั่งเศส ยูโกสลาเวีย ฮังการี เทือกเขาอูราลในรัสเซีย

5) โปแทช ใช้ในอุตสาหกรรมปุ๋ยและสบู่ แหล่งผลิตอยู่ในประเทศฝรั่งเศส เยอรมนี สเปน รัสเซีย

3. ด้านพาณิชย์กรรม เนื่องจากยุโรปความเจริญก้าวหน้าทางอุตสาหกรรมและเทคโนโลยี ทำให้ยุโรปมีการติดต่อค้าขายกับภูมิภาคอื่นและมีการตั้งกลุ่มทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ เช่น สหภาพยุโรป (EU-European Union) สมาคมการค้าเสรีแห่งยุโรป (EFTA-European Free Trade Association) ตลาดการค้าขายระหว่างประเทศ ได้แก่ ประเทศต่าง ๆ ที่อยู่ในยุโรปและประเทศอเมริกาเหนือ ดังนั้นจึงส่งผลให้ธุรกิจการคมนาคมขนส่งมีบทบาทสำคัญ ซึ่งการคมนาคมขนส่ง แบ่งได้ดังนี้

3.1 ทางรถยนต์ มีทางหลวงเชื่อมระหว่างเมือง เขตอุตสาหกรรมและประเทศต่าง ๆ มีระยะทางยาวประมาณ 1 ใน 5 ของทางรถยนต์ของโลก

3.2 ทางรถไฟ ทวีปยุโรปมีทางรถไฟยาว 1 ใน 3 ของทางรถไฟในโลก ประเทศที่มีทางรถไฟยาวเมื่อเฉลี่ยต่อเนื้อที่แล้วมากที่สุด คือ เบลเยียม รองลงมาคือ สหราชอาณาจักร สวิตเซอร์แลนด์ เมืองที่เป็นศูนย์กลางการคมนาคมทางรถไฟคือ ปารีส ลอนดอน เบอร์ลิน วอร์ซอ มอสโก

3.3 ทางอากาศ ในแต่ละประเทศต่างก็มีสายการบินเป็นของตนเอง เพื่อใช้ติดต่อระหว่างเมืองภายในประเทศ ระหว่างประเทศ และระหว่างทวีป ศูนย์กลางการบินส่วนใหญ่เป็นเมืองหลวงของแต่ละประเทศ

3.4 ทางน้ำ แม่น้ำสำคัญที่ใช้ในการคมนาคมขนส่งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ได้แก่ แม่น้ำไรน์ แม่น้ำเซน แม่น้ำดานูบ แม่น้ำโวลกา แม่น้ำไอเดอร์ และมีการขุดคลองเพื่อการคมนาคม เช่น คลองคิล ในเยอรมนี เชื่อมระหว่างทะเลบอลติกกับทะเลเหนือ คลองมีดีในฝรั่งเศสเชื่อมทะเลเมดิเตอร์เรเนียนกับมหาสมุทรแอตแลนติก

จะเห็นได้ว่าการประกอบอาชีพของประชากรในทวีปยุโรปจะโดดเด่นในด้านพาณิชย์กรรม เนื่องจากมีการติดต่อสื่อสารคมนาคมกับต่างประเทศเป็นจำนวนมาก สำหรับอาชีพที่มีความคล้ายคลึงกับการประกอบอาชีพของประเทศไทย คือ อาชีพการการปลูกองุ่น การปลูกมะนาว การเลี้ยงโคนเนื้อและโคนม

อาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ ของทวีปแอฟริกา

1. ด้านการเกษตรกรรม ได้แก่

1.1 อาชีพเพาะปลูก ทวีปแอฟริกา มีพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นทะเลทราย ดินขาดความอุดมสมบูรณ์จะสามารถใช้ประโยชน์ ในด้านการเกษตรได้เฉพาะบริเวณที่ราบดินตะกอนปากแม่น้ำสายต่างๆ ดังนั้นผลผลิตจึงไม่เพียงพอที่จะเลี้ยงประชากรภายในทวีป เขตเกษตรกรรมที่สำคัญคือ

1) แหล่งปลูกพืชเมืองร้อนในเขตร้อนชื้น บริเวณลุ่มแม่น้ำคองโก ชายฝั่งแอฟริกาตะวันออก แอฟริกาตะวันตก ปลูกโกโก้มากที่สุด นอกจากนี้มี ปาล์มน้ำมัน กาแฟ ถั่วลิสง อ้อย ยางพารา เผือก มัน

2) ลุ่มแม่น้ำไนล์ เขตนี้มีอากาศร้อน แห้งแล้งสามารถปลูกฝ้าย ชา อินทผลัม ข้าวฟ่าง

3) เขตเมดิเตอร์เรเนียน คือชายฝั่งบาร์บารี ตอนเหนือสุดของทวีป และตอนใต้สุดของทวีปปลูกส้ม องุ่น มะกอก ข้าวสาลี

4) เขตอบอุ่นชื้น ด้านตะวันออกเฉียงใต้ของทวีป ปลูกผลไม้ ข้าวสาลี ข้าวโพด

1.2 อาชีพเลี้ยงสัตว์และล่าสัตว์ สัตว์เลี้ยงที่สำคัญในทวีปแอฟริกา มีดังนี้

1) โคเขายาว พันธุ์พื้นเมือง เลี้ยงทางภาคตะวันออกและภาคใต้ของทวีป เพื่อใช้แรงงาน ใช้เนื้อเป็นอาหารและเป็นเครื่องแสดงฐานะทางสังคม

2) โคเนื้อ และโคนมพันธุ์ต่างประเทศ เลี้ยงในเขตอบอุ่นชื้น

3) แพะ แกะ เลี้ยงแบบเร่ร่อนในเขตทะเลทราย

4) อูฐ ใช้เนื้อเป็นอาหาร และใช้เป็นพาหนะในเขตทะเลทราย

5) ลา ใช้เป็นพาหนะในเขตทุ่งหญ้ากึ่งทะเลทราย

1.3 อาชีพล่าสัตว์ โดยชาวพื้นเมืองเช่น ปิกมี และบุชแมน สินค้าที่เป็นที่สนใจของชาวต่างชาติคือ งาช้าง นอแรด

2. ด้านอุตสาหกรรม ประเทศที่มีความก้าวหน้าทางด้านอุตสาหกรรมของทวีปนี้ คือ สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ อาชีพที่สำคัญคือการทำเหมืองแร่ แหล่งผลิตแร่ธาตุที่สำคัญ ได้แก่

1) ถ่านหิน แหล่งใหญ่ที่สุด อยู่ในรัฐทรานสวาล และนาตาล ประเทศ สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

2) น้ำมันปิโตรเลียม พบในแอฟริกาเหนือเขตทะเลทรายสะฮารา ประเทศลิเบีย แอลจีเรีย อียิปต์ ไนจีเรีย

3) ก๊าซธรรมชาติ มีมากบริเวณที่ลุ่มของแอฟริกาเหนือ และ แอฟริกาตะวันตก แอลจีเรียมีปริมาณก๊าซธรรมชาติมากที่สุด แห่งหนึ่งของโลก

4) เพชร มีแหล่งใหญ่อยู่ในประเทศสาธารณรัฐแอฟริกาใต้ นามิเบีย บอตสวานา ซิมบับเว โมซัมบิก

5) ทองคำ ที่วิตวอเตอร์สแอนด์ ในสาธารณรัฐแอฟริกาใต้

6) ทองแดง พบมากในประเทศซาอีร์

3. ด้านพาณิชย์กรรม การค้าขายในทวีปแอฟริกาใต้มีตลาดคู่ค้าที่สำคัญคือ กลุ่มตลาดร่วมยุโรป กลุ่มโอเปค สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น สินค้าส่งออกที่สำคัญคือ วัตถุดิบต่าง ๆ เช่น น้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ

จะเห็นได้ว่าการประกอบอาชีพของประชากรในทวีปแอฟริกามีความคล้ายคลึงกับการประกอบอาชีพในประเทศไทย เช่น อาชีพการปลูกยางพารา อาชีพการปลูกปาล์มน้ำมันและอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อ เป็นต้น

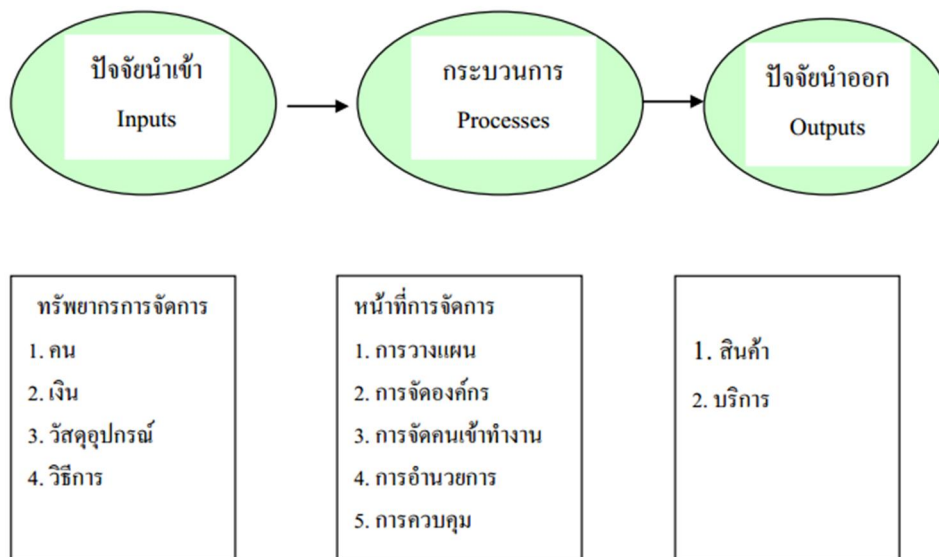
เรื่องที่ 4 การพัฒนากระบวนการจัดการงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป

การพัฒนากระบวนการจัดการงานอาชีพในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ได้แก่ ทวีปเอเชีย ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกา ทวีปยุโรปและทวีปแอฟริกา มีกระบวนการจัดการงาน ดังนี้

1. การจัดการการผลิต

กระบวนการของการจัดการการผลิตมีขั้นตอนการดำเนินงานที่กำหนดไว้ก่อนหลังอย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ดำเนินการสามารถปฏิบัติตามได้อย่างถูกต้อง ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเข้าใจและสามารถจัดระบบการบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเป็นการกำหนดแนวทางการสื่อสาร การประกันคุณภาพ การประเมิน การควบคุม การติดตาม ตรวจสอบ การดำเนินงาน การแก้ปัญหา และใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างนวัตกรรม รวมถึงการพยากรณ์สิ่งที่จะเกิดขึ้นต่อไปได้

โดยกระบวนการของการจัดการสามารถนำเสนอได้ตามแผนภาพ ดังนี้



จากแผนภาพข้างต้น ป้อนเข้า ได้แก่ คน เงิน วัสดุ อุปกรณ์ และวิธีการ ถูกนำเข้าสู่กระบวนการของการแปรรูปทรัพยากร ภายใต้แนวทางของการจัดการ 5 ประการ ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์กร การจัดคนเข้าทำงาน การอำนวยการ และการควบคุม เมื่อผ่านกระบวนการแปรรูปแล้ว ผลลัพธ์ที่ได้จะเป็นป้อนออก ได้แก่ สินค้าต่าง ๆ หรืออาจอยู่ในรูปของการบริการ

จากแผนภาพจึงอธิบายกระบวนการจัดการผลิตได้ว่า องค์ประกอบของการจัดการผลิต ได้แก่ การวางแผน การจัดทำโครงการ การใช้วัสดุอุปกรณ์ การใช้แรงงาน การใช้สถานที่ และการใช้ทุน โดยองค์ประกอบของการจัดการผลิต มีรายละเอียดในแต่ละองค์ประกอบ ดังนี้

1.1 การวางแผน การวางแผนเป็นจุดเริ่มต้นของการทำงานตามนโยบาย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์โดยมีการกำหนดกิจกรรมไว้อย่างชัดเจนว่า จะให้ใครทำอะไร ที่ไหน เมื่อใด เพราะอะไร ด้วยวิธีใด เมื่อพบปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะมีหรือจะเกิดขึ้น จะแก้ไขอย่างไร

ความสำคัญของการวางแผน

การวางแผน เป็นการกำหนดแนวทางว่าจะทำอะไร เมื่อใด อย่างไร โดยใช้ทรัพยากรอะไรบ้างในการดำเนินการขององค์กร ทำให้ผู้ประกอบอาชีพเล็งเห็นถึงความชัดเจนที่จะดำเนินงานไปสู่ความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ หากการดำเนินการใดปราศจากการวางแผนจะก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ได้ดังนี้

- 1) เกิดความสับสนว่าจะต้องทำอะไร ทำเมื่อใด ทำอย่างไร
- 2) เกิดความเสี่ยงต่อความสำเร็จ เพราะไม่ทราบแนวทางว่าจะมีโอกาสสำเร็จตามวัตถุประสงค์ได้อย่างไร
- 3) เกิดความสูญเสียในการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ซึ่งมีการนำมาใช้อย่างไม่เหมาะสม ไม่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและทำให้เสียเวลา
- 4) เกิดการทำงานที่หลงทิศทาง เบี่ยงเบนออกจากวัตถุประสงค์เดิม
- 5) ไม่สามารถติดตามความก้าวหน้าของงานและไม่สามารถประเมินผลงานได้

ประเภทของแผนงาน

การวางแผนสามารถแบ่งตามระยะเวลา แบ่งได้ 3 ระยะ ดังนี้

- 1) แผนระยะสั้น โดยปกติมักจะมีระยะเวลาดำเนินการไม่เกิน 1 ปี เช่น แผนงานประจำปี แผนงบประมาณ แผนงานเฉพาะกิจ เป็นต้น
- 2) แผนระยะกลาง เป็นแผนงานที่มีระยะเวลาดำเนินการยาวนานกว่า 1 ปี ส่วนใหญ่จะมีระยะเวลา 3-5 ปี เช่น แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ แผนโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้า แผนการสร้างเขื่อนเก็บกักน้ำ เป็นต้น
- 3) แผนระยะยาว เป็นแผนงานที่มีระยะเวลาดำเนินการยาวนานกว่า 5 ปี ประมาณ 5-10 ปี เช่น แผนรณรงค์ให้คนไทยรู้หนังสือไทย 100 % แผนการพัฒนาทุกหมู่บ้านปลอดฝุ่น แผนการขยายไฟฟ้าทั่วทุกหมู่บ้าน เป็นต้น แผนระยะยาวส่วนใหญ่จะเป็นแผนการจัดบริการของทางราชการ

ทั้งนี้การวางแผนสามารถแบ่งตามขอบเขตของการวางแผน มี 5 ประเภท ได้แก่

- 1) แผนแม่บท เป็นแผนหลักที่ครอบคลุมแผนระดับรองลงมาทั้งหมด โดยแผนระดับรองลงมาต้องมีความสอดคล้องกับแผนแม่บท
- 2) แผนกลุ่มหน้าที่หรือกลุ่มงาน เป็นแผนกว้าง ๆ ที่ครอบคลุมขอบเขตของกลุ่มหน้าที่ เช่น แผนงานขาย แผนการเงิน แผนการตลาด แผนการผลิต เป็นต้น
- 3) โครงการ เป็นแผนงานเฉพาะกิจที่เกี่ยวข้องกับส่วนงานต่าง ๆ ในหน่วยงานใหญ่ ๆ ที่มีส่วนงานมากกว่าหนึ่งขึ้นไป เช่น โครงการส่งเสริมการขายในฤดูร้อน โครงการจัดแสดงสินค้า โครงการจัดงานกาชาดประจำปี เป็นต้น
- 4) แผนสรุป เป็นแผนที่จัดทำขึ้นเพื่อสรุปรวมแผนกลุ่มหน้าที่หรือโครงการต่าง ๆ เข้าด้วยกันเป็นหมวดหมู่ เช่น แผนการศึกษา แผนสาธารณสุข แผนการเกษตร เป็นต้น

5) แผนกิจกรรม เป็นแผนที่แสดงกิจกรรมต่าง ๆ ของแต่ละส่วนงาน เป็นแผนในระดับแผนขององค์กร มีรายละเอียดในการปฏิบัติงาน ซึ่งถือว่าเป็นแผนในระดับล่างขององค์กร

การวางแผนแบ่งตามลักษณะของการใช้ มี 2 ประเภท

1) แผนงานที่ใช้ประจำ เป็นแผนที่ใช้ในการปฏิบัติงานที่มีการทำซ้ำ ๆ หรือใช้สำหรับการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นประจำ เช่น ระเบียบวิธีปฏิบัติงาน กฎ เป็นต้น

2) แผนงานที่ใช้ครั้งเดียว เป็นแผนที่กำหนดขึ้นเพื่อการปฏิบัติงานเฉพาะครั้งหรือใช้เพียงครั้งเดียว เช่น แผนเฉพาะกิจ โครงการ งบประมาณ เป็นต้น

การวางแผนแบ่งตามขอบข่ายของการใช้แผน มี 2 ประเภท

1) แผนกลยุทธ์ เป็นแผนที่มีความกว้าง ครอบคลุมทุกส่วนขององค์กรเป็นแผนระยะยาวที่กำหนดแนวทางของการใช้ทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสูงสุดภายใต้สภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป

2) แผนกลยุทธ์ เป็นแผนที่มีความแคบ กำหนดเฉพาะรายละเอียดของการปฏิบัติงานว่าควรทำอย่างไรเพื่อให้งานบรรลุผลสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดเป็นแผนที่มีความละเอียดสั้น 1-5 ปี

ลักษณะของแผนที่ดี ลักษณะของแผนที่ดีควรประกอบด้วยลักษณะดังต่อไปนี้

1) มีวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ชัดเจน เข้าใจง่าย วัตถุประสงค์หรือเป้าหมายต้องไม่มากจนไม่สามารถกำหนดแผนงานที่รัดกุมได้

2) ต้องครอบคลุมรายละเอียดอย่างเพียงพอที่จะสามารถปฏิบัติให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย

3) มีความยืดหยุ่นสามารถปรับใช้กับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้

4) มีระยะเวลาการดำเนินการที่แน่นอน

5) มีการกำหนดบทบาทหน้าที่ของผู้ปฏิบัติตามแผนชัดเจน

6) ผู้ที่เกี่ยวข้องกับแผนมีส่วนร่วมในการวางแผนชัดเจน

7) ใช้ข้อมูลเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจทุกขั้นตอน

เทคนิคการวางแผนที่ดี

1) กำหนดวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายให้ชัดเจน

วัตถุประสงค์ หมายถึง สิ่งที่ต้องการให้เกิดขึ้นในอนาคต ส่วนเป้าหมาย เป็นสิ่งที่ต้องการให้เกิดขึ้นในอนาคตเช่นกัน แต่มีลักษณะเฉพาะเจาะจงมากกว่าวัตถุประสงค์ และมีการระบุเป็นจำนวนตัวเลขที่ชัดเจน เช่น ต้องการสร้างผลกำไรปีละ 1,000,000 บาท อย่างไรก็ตาม

การกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายจะต้องมีความสอดคล้องกับกลยุทธ์และนโยบายขององค์กรด้วย

2) กำหนดกิจกรรมเป็นแนวทางหรือรองรับการปฏิบัติงานให้เกิดความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ดังนี้

- วิเคราะห์กิจกรรมที่ต้องการ
- กำหนดผู้รับผิดชอบแต่ละกิจกรรม
- กำหนดระยะเวลาดำเนินการของแต่ละกิจกรรม ตลอดจนความสัมพันธ์

ระหว่างกิจกรรม

- กำหนดงบประมาณของแต่ละกิจกรรม

3) วิเคราะห์หรือตรวจสอบความเป็นไปได้ของแผนงานต่าง ๆ ว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด อาจมีการปรับปรุงแผนให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น เป็นการทบทวนแผนก่อนที่จะนำไปปฏิบัติจริง เช่น

- กิจกรรมที่กำหนดขึ้นไม่สอดคล้องต่อความสำเร็จตามวัตถุประสงค์
- กิจกรรมไม่ครบถ้วนที่จะทำให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์
- ผู้รับผิดชอบที่ระบุไว้ในแผนอาจไม่เหมาะสมไม่สามารถปฏิบัติงานตามแผน

ให้บรรลุผลได้

- ระยะเวลาในแผนไม่เหมาะสม
- งบประมาณที่ต่ำเกินไปจนไม่สามารถปฏิบัติตามแผนได้ หรืออาจสูงเกินไป

ทำให้สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

4) การกำหนดรายละเอียดของแผน หลักการการพิจารณาตัดสินใจเลือกมี 4 ขั้นตอน ดังนี้

- กำหนดประเด็นปัญหาให้ชัดเจน
- กำหนดทางเลือกต่าง ๆ ที่สามารถแก้ปัญหาที่นั่นได้หลาย ๆ ทางเลือก
- ประเมินข้อดี ข้อเสียของทางเลือกแต่ละทางเลือกว่ามีอย่างไร
- ตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด ภายใต้สภาวะแวดล้อมภายในและภายนอก

องค์กร

แผนที่ได้จัดทำขึ้น ควรมีการตรวจสอบขั้นตอนต่าง ๆ ว่าครบถ้วนเพียงพอที่จะดำเนินการไปสู่ความสำเร็จตามแผนได้หรือไม่ ตรวจสอบระยะเวลาว่าสามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนได้หรือไม่ ตรวจสอบผู้รับผิดชอบว่ามีความสามารถที่จะดำเนินการให้เสร็จตาม

แผนได้หรือไม่ ตลอดจนการตรวจสอบงบประมาณที่ใช้ว่าเพียงพอหรือเหมาะสมต่อการดำเนินการตามแผน การดำเนินงานตามแผนในระยะเวลาหนึ่ง อาจจะมีข้อบกพร่อง ซึ่งจะทราบได้ก็ต่อเมื่อมีการนำแผนสู่การปฏิบัติ เมื่อพบความบกพร่องจะต้องมีการปรับปรุงแผนให้ดีขึ้นตามสภาพการณ์ที่เปลี่ยนไป

1.2 การจัดทำโครงการ

โครงการ เป็นงานลักษณะหนึ่งที่ยิมนำมาใช้ในการดำเนินกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ลักษณะของงานโครงการเป็นงานที่มีการกำหนดเวลาแล้วเสร็จที่แน่นอน มีการประเมินผลความสำเร็จเมื่อสิ้นสุดโครงการ

ความหมายของโครงการ

โครงการ หมายถึง งานที่มีการดำเนินการในขอบเขตที่จำกัด โดยมุ่งหวังความสำเร็จของงานเป็นสำคัญ

จากความหมายข้างต้น มีสาระสำคัญ ดังนี้

1. เป็นงานที่มีขอบเขตจำกัด ได้แก่

1.1 ปริมาณงานที่จำกัด งานโครงการจะเป็นงานที่มีเนื้องานจำกัด เช่น โครงการจัดงานฉลองปีใหม่ โครงการก่อสร้างสะพาน โครงการรณรงค์ดูแลสุขภาพในที่สาธารณะ เป็นต้น

1.2 มีเวลาที่จำกัด โครงการจะมีการจำกัดเวลาการดำเนินการ เพื่อให้เห็นความสำเร็จในเวลาแน่นอน เช่น 1 สัปดาห์ 1 เดือน 1 ปี เป็นต้น

2. เป็นงานที่ต้องการเห็นความสำเร็จที่ชัดเจน โดยจะมีการประเมินผลงานเมื่อสิ้นสุดโครงการเพื่อวัดผลงานว่ามีความสำเร็จมากน้อยเพียงใด

ความสำคัญของโครงการ

การดำเนินงานโครงการต้องมีการควบคุมระยะเวลาให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายและผลกระทบต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

ลักษณะของงานโครงการ

1. งานโครงการเป็นงานที่มีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน มีระยะเวลาเริ่มต้นและระยะเวลาสิ้นสุดซึ่งแตกต่างจากการดำเนินการประจำ

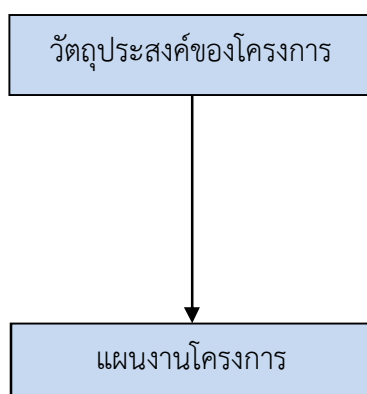
2. งานโครงการมีการบริหารแยกออกจากงานประจำ ได้แก่ งานโครงการพิเศษ ซึ่งจะมีงบประมาณของโครงการโดยตรง มีการจัดสรรทรัพยากรเพื่อใช้ในโครงการโดยตรง

3. งานโครงการจะมีผู้บริหารโครงการรับผิดชอบงานโครงการโดยตรง เพื่อให้การดำเนินงานโครงการมีความเด่นชัด

4. งานโครงการมีการประเมินผลงานทั้งโครงการเมื่อสิ้นสุดโครงการ โดยจะประเมินผลการดำเนินงานที่ได้รับว่า เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการหรือไม่ และมีรายรับรายจ่ายเป็นอย่างไร

เทคนิคการบริหารงานโครงการ

1. เทคนิคการดำเนินงานโครงการ การดำเนินงานโครงการมีลักษณะคล้ายการจัดการองค์กรโดยเริ่มจากการกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการให้ชัดเจนว่าต้องการทำอะไร จากวัตถุประสงค์จะนำมาวางแผนของโครงการ ดังนี้



การวางแผนงานของโครงการมีลักษณะเหมือนการวางแผนการดำเนินงานโดยทั่วไปจะให้ใครทำอะไร ที่ไหน และอย่างไร ซึ่งเป็นการกำหนดกิจกรรมที่ทำและกำหนดการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ทั้งคน เงิน วัสดุอุปกรณ์ และวิธีการ ทรัพยากรเหล่านี้จะถูกตีมูลค่ามาเป็นงบประมาณที่ใช้ หรือแผนงานโครงการได้รับการอนุมัติให้ดำเนินการแล้ว จะมีการจัดโครงสร้างองค์กร จัดบุคลากรเข้าทำงาน มีการอำนวยความสะดวกและการควบคุมงานเช่นเดียวกับการจัดองค์กร

2. เทคนิคการจัดการทรัพยากรในงานโครงการ

2.1 เทคนิคการจัดการบุคลากร ควรจัดหาบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถที่เหมาะสมเข้าทำงานในโครงการ โดยไม่ต้องมีกระบวนการพัฒนาบุคลากรก่อนเข้าทำงานตลอดจนในระหว่างการทำงาน

2.2 เทคนิคการจัดหาวัสดุอุปกรณ์และเครื่องจักร ควรจัดหาเท่าที่จะต้องใช้ในการงานโครงการเท่านั้น ไม่จำเป็นต้องมีวัสดุคงเหลือเหมือนการดำเนินงานประจำ เพราะหากมีสินค้าคงเหลืออาจไม่มีประโยชน์ที่จะใช้ได้ต่อไป

2.3 เทคนิคการจัดสรรการเงิน จะเน้นการใช้เงินทุนหมุนเวียนเป็นหลัก การลงทุนในสินทรัพย์ถาวรควรจะมีน้อยที่สุดเท่าที่จำเป็น

3. เทคนิคการบริหารเวลาในงานโครงการ

เวลาในการดำเนินงานโครงการเป็นสิ่งสำคัญ หากโครงการล่าช้าออกไปจากแผนงานจะมีผลต่อค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น การดำเนินงานโครงการจึงต้องมีการควบคุมเรื่องเวลาเพื่อให้งานเสร็จสิ้นตามแผนงาน

1.3 การใช้วัสดุอุปกรณ์

เครื่องมือ หมายถึง สิ่งต่าง ๆ ที่มนุษย์คิดค้นขึ้นหรือประดิษฐ์ขึ้นมาใช้เพื่อความสะดวก รวดเร็ว ประหยัดเวลาและแรงงาน

วัสดุ หมายถึง สิ่งที่ใช้แล้วสิ้นเปลืองและหมดไป เช่น เนื้อสัตว์ สารให้สี เกลือ ข้าว กระเทียม พริกชี้หนู

อุปกรณ์ หมายถึง สิ่งที่ใช้แล้วยังคงเหลือ สามารถนำกลับมาใช้ได้อีก เช่น เครื่องบดเนื้อ อุปกรณ์เครื่องครัวต่าง ๆ ได้แก่ มีด เขียง ถาด กะละมัง หม้อ เตา ฯลฯ

1.4 การใช้แรงงาน

แรงงาน หมายถึง บุคคลที่ผู้ประกอบการจ้างมาให้ปฏิบัติงานตามความเหมาะสมของงานและความสามารถของแต่ละบุคคล ทั้งนี้ นายจ้างจะต้องจ่ายเงินเดือน ค่าจ้าง ค่าคอมมิชชั่น และสวัสดิการอื่น ๆ ให้แก่พนักงานอย่างเหมาะสม

แรงงานนับเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุด เพราะเป็นการใช้ความสามารถของมนุษย์มาใช้ในการผลิต บริการ โดยได้ผลตอบแทนของแรงงาน คือ ค่าจ้าง ซึ่งจะได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความสามารถและชนิดของงานนั้น ๆ

ประเภทของแรงงาน

สามารถแยกประเภทของแรงงาน ได้ดังนี้

1. แรงงานประเภทปัญญาชน ได้แก่ ผู้ที่จบการศึกษาในระดับอุดมศึกษา มีความรู้และมีสติปัญญาดีแต่ไม่ค่อยมีฝีมือใน
2. แรงงานไร้ฝีมือ แรงงานประเภทนี้ไม่ค่อยมีปัญหาหนักในอาชีพเกษตรกรรมแต่กำลังมีปัญหาในด้านอุตสาหกรรม ที่ตลาดแรงงานไม่ต้องการเท่าที่ควร
3. แรงงานประเภทฝีมือ แรงงานประเภทนี้ต้องผ่านการฝึกอบรมหรือมีประสบการณ์ทำงานมากพอสมควร เช่น ช่างยนต์ ช่างไม้ ช่างปูน ช่างไฟฟ้า เป็นต้น

4. แรงงานที่ใช้ความรู้ความชำนาญพิเศษ แรงงานประเภทนี้จะต้องฝึกอบรมมาเป็นระยะเวลานาน จัดเป็นแรงงานที่ยังขาดแคลน โดยปัจจุบันรัฐบาลได้ผลิตแรงงานประเภทนี้มากขึ้น เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการของตลาดแรงงาน

ตลาดแรงงาน

ตลาดแรงงานในประเทศ แบ่งได้เป็น 4 ภาคส่วน ดังนี้

1. ตลาดแรงงานภาครัฐ ได้แก่ แรงงานภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ เช่น กระทรวงต่าง ๆ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย เป็นต้น

2. ตลาดแรงงานภาคอุตสาหกรรม ได้แก่ แรงงานในเมืองที่ประกอบธุรกิจ การผลิต การแปรรูปการผลิต เช่น สถานประกอบการ โรงงานต่าง ๆ ธุรกิจก่อสร้าง เป็นต้น

3. ตลาดแรงงานภาคเกษตรกรรม ได้แก่ แรงงานในชนบทที่มีอาชีพทำไร่ ทำนา ทำสวน และกิจการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการเกษตร จัดเป็นแรงงานที่ทำงานไม่สม่ำเสมอ อาจมีการว่างงานตามฤดูกาล หรือมีการทำงานต่ำกว่าระดับที่ควรจะเป็น

4. ตลาดแรงงานภาคพาณิชย์กรรม ได้แก่ แรงงานที่ประกอบการค้า หรือการบริการ เช่น การค้าขายปลีก-ส่ง การโรงแรม ภัตตาคาร การธนาคาร ธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจส่งออก เป็นต้น

1.5 การใช้สถานที่

สถานที่ หมายถึง อาคาร บริเวณที่ประกอบอาชีพ ธุรกิจ ของผู้ประกอบการ

1.6 การใช้ทุน

ทุน หมายถึง เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของ หรือ เงินจากหุ้นส่วนธุรกิจที่ตกลงปลงใจจะมาสร้างธุรกิจร่วมกัน ก่อนเริ่มต้นทำธุรกิจ นอกจากนั้นแล้วทุนยังหมายถึง ปัจจัยในการผลิตที่ใช้ในการสร้างสินค้าหรือบริการอื่น ๆ ที่มนุษย์เป็นผู้ผลิตและไม่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ

2. การจัดการการตลาด

การกำหนดทิศทางการตลาด เป็นการศึกษาตลาดจากปัจจัยภายนอกและภายใน ทำให้ผู้ประกอบการวางแผนการตลาดได้อย่างมั่นใจและสามารถบอกรายละเอียดในการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน

การวิจัยการตลาดและข้อมูลการตลาด จะต้องพิจารณาถึงพฤติกรรมผู้บริโภค มีขั้นตอนในการวิจัย ดังนี้

1. การศึกษาโอกาสหรือการศึกษาตลาด ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาในเรื่องโอกาสทางการตลาดและการศึกษาสถานการณ์ทางการตลาด ประกอบด้วย
 - 1) การศึกษาจุดแข็ง เป็นการศึกษาถึงข้อดีหรือจุดแข็งของสินค้าหรือบริการ
 - 2) การศึกษาจุดอ่อน เป็นการศึกษาข้อเสียหรือปัญหาที่เกิดขึ้นจากองค์ประกอบทางการตลาด
 - 3) การศึกษาโอกาส เป็นการศึกษาข้อได้เปรียบหรือสิ่งที่เอื้ออำนวยให้แก่กิจการ
 - 4) การศึกษาอุปสรรค เป็นการศึกษาปัญหา อุปสรรคที่จะเกิดขึ้น
2. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด
3. การเลือกตลาดเป้าหมาย
4. การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค
5. การศึกษาส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านการจัดจำหน่าย ด้านราคา

การหาความต้องการของตลาด

ความจำเป็นและความต้องการ

ความจำเป็น หมายถึง ความต้องการขั้นพื้นฐาน เป็นตัวผลักดันให้เกิดพฤติกรรมเพื่อสนองความต้องการนั้น

ความต้องการ หมายถึง ความต้องการอยากได้ อยากมี อยากเป็น แต่ไม่มีก็ไม่เดือดร้อนแก่ชีวิต เป็นการแสดงออกหรือพฤติกรรมที่ต้องการสนองความต้องการขั้นพื้นฐานซึ่งหล่อหลอมจากสภาพแวดล้อมและบุคลิกส่วนตัว

การตลาด หมายถึง กระบวนการวางแผนและการปฏิบัติตามแนวคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ เพื่อสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่ทำให้ผู้บริโภคได้รับความสุข ความพอใจ และบรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

จุดสำคัญของการตลาด

1. ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ทำให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจ
2. เป็นการแลกเปลี่ยนความคิด สินค้าและบริการ

ความสำคัญของการตลาด ถือเป็นเครื่องมือที่ช่วยสร้างยอดขาย ก่อให้เกิดรายได้ และสร้างกำไรให้กับธุรกิจ ในระบบเศรษฐกิจของประเทศจำเป็นต้องใช้การตลาดเพื่อการ

พัฒนาทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และการค้าทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ รวมทั้ง การตลาดโลก ความสำคัญของการตลาด มีดังนี้

ความสำคัญต่อบุคคล

1. สร้างอาชีพ
2. อำนวยความสะดวกให้ลูกค้า

ความสำคัญต่อองค์กรธุรกิจ

1. สร้างรายได้ให้องค์กร
2. ก่อให้เกิดธุรกิจใหม่เพิ่มมากขึ้น

ความสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคม

1. สร้างรายได้ให้ประเทศ

หน้าที่ทางการตลาด

1. หน้าที่ที่จะทำให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ของสินค้าจากผู้ขายไปสู่ผู้ซื้อ

1.1 การซื้อ

- หาความต้องการซื้อ
- การเลือกแหล่งซื้อ
- การพิจารณาความเหมาะสมของสินค้า

1.2 การขาย เป็นการสร้างอุปสงค์ กล่าวคือ เป็นการเสนอสินค้าหรือบริการ

ในปริมาณที่ผู้บริโภคต้องการ

2. หน้าที่เกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า

2.1 การขนส่ง กำหนด เลือกวิธีการขนส่งที่ต้นทุนต่ำ รวดเร็วและเหมาะสมกับ

สินค้า

2.2 การจัดเก็บสินค้า

3. หน้าที่อำนวยความสะดวกต่าง ๆ

3.1 การเงิน

3.2 การลดความเสี่ยง

3.3 สารสนเทศทางการตลาด

3.4 การจัดมาตรฐานและแบ่งเกรดของสินค้า

4. สารสนเทศทางการตลาดและการวิจัยตลาด

- การเก็บรวบรวมข้อมูลทางการตลาดมาใช้ในการวิเคราะห์และวิจัยเพื่อกำหนดวิธีการดำเนินธุรกิจต่อไปให้มีความเหมาะสม

5. การเก็บรักษา

- เก็บรักษาสินค้าให้พอเพียงกับความต้องการของลูกค้า และไม่ยาวนานเกินไปจนล้าสมัย

6. การจัดมาตรฐานและคุณภาพของสินค้า

- ได้มาตรฐานตรงกับความต้องการของลูกค้า

7. การเงิน

- การบริหารเงินให้อยู่ในงบที่ประมาณไว้

8. การรับภาระเสี่ยงภัย

- การหาสาเหตุและหาทางป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ

3. การขนส่ง

การขนส่ง หมายถึง การเคลื่อนย้ายบุคคล สิ่งมีชีวิตหรือสิ่งของจากที่หนึ่งไปอีกที่หนึ่ง โดยอาศัยอุปกรณ์ในการขนส่งตามความต้องการและเกิดอรรถประโยชน์ สามารถจำแนกการขนส่งได้ 5 ประเภท ดังนี้

1. การขนส่งทางน้ำ คือ การขนส่งทางน้ำ เป็นวิธีการขนส่งเก่าแก่ที่มีมาตั้งสมัยโบราณ โดยการใช้แม่น้ำลำคลองเป็นเส้นทางลำเลียงสินค้า รวมถึงการขนส่งทางทะเล ซึ่งส่วนใหญ่ใช้สำหรับขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ การขนส่งประเภทนี้เหมาะกับการใช้ขนส่งสินค้าที่มีขนาดใหญ่ เช่น ทราย แร่ ข้าวเปลือก

การขนส่งทางน้ำมีส่วนประกอบ ดังนี้

1.1 ผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำ

1.2 อุปกรณ์การขนส่ง คือ เรือ ได้แก่ เรือโดยสาร เรือสินค้าและเรือเฉพาะกิจ เช่น เรือลากจูง เรือประมง

1.3 ท่าเรือ

1.4 เส้นทางเดินเรือ สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

1) เส้นทางเดินเรือภายในประเทศ

2) เส้นทางเดินเรือชายฝั่งทะเล

3) เส้นทางเดินเรือระหว่างประเทศ ข้อดี ข้อเสียของการขนส่งทางน้ำ มีดังนี้

ข้อดี

- 1) อัตราค่าขนส่งถูกกว่าเมื่อเทียบกับการขนส่งทางอื่น
- 2) ขนส่งได้ปริมาณมาก
- 3) มีความปลอดภัย
- 4) สามารถส่งได้ระยะไกล ๆ

ข้อเสีย

- 1) มีความล่าช้าในการขนส่งมาก
- 2) ในฤดูน้ำลดหรือฤดูร้อน น้ำอาจมีน้อย ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการขนส่ง เพราะเรือเกยตื้นได้
- 3) ไม่สามารถกำหนดเวลาที่แน่นอนในการขนส่งได้เพราะการขนส่งทางน้ำเกี่ยวข้องกับภูมิอากาศ และภูมิประเทศ

2. การขนส่งทางบก จำแนกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

2.1 การขนส่งทางรถไฟ เป็นเส้นทางการลำเลียงที่สำคัญที่สุดของประเทศไทย มี 3 ประเภท

2.1.1 รถปิด คือ รถไฟที่ปิดทุกด้าน เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่จะเสียหายได้ง่าย

2.1.2 รถเปิด คือ รถไฟที่ไม่มีหลังคา เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่ไม่เกิดการเสียหายเมื่อโดนแดด โดนฝน

2.1.3 รถเฉพาะกิจ คือ รถไฟที่ออกแบบสำหรับใช้เฉพาะงาน เช่น รถบรรทุกน้ำมัน รถบรรทุกปูนซีเมนต์ รถบรรทุกน้ำมัน เป็นต้น

ข้อดี

- 1) ประหยัด ขนส่งสินค้าได้จำนวนมากหลายชนิด
- 2) รวดเร็ว สามารถขนส่งสินค้าได้ทันตามกำหนดเวลาที่ต้องการ
- 3) สะดวก เพราะมีตู้หลายชนิดให้เลือกเพื่อความเหมาะสมกับสินค้า
- 4) ปลอดภัยสูง เมื่อเทียบกับเส้นทางอื่น
- 5) ขนส่งได้ทุกสภาพดินฟ้าอากาศ

ข้อเสีย

- 1) ไม่สามารถขนส่งสินค้าให้ถึงที่ต้องการขนถ่ายได้
- 2) ความยืดหยุ่นมีน้อย เพราะมีเส้นทางตายตัว

3) มีความคล่องตัวน้อยกว่าการขนส่งแบบอื่น เพราะมีกฎระเบียบมาก

4) ไม่เหมาะสมกับผู้ส่งสินค้ารายย่อย ปริมาณน้อย

2.2 การขนส่งทางรถยนต์หรือรถบรรทุก ถือว่าเป็นหัวใจของการขนส่งทางบก มีส่วน ประกอบ 3 ส่วน ดังนี้

- 1) ผู้ประกอบการ
- 2) อุปกรณ์ในการขนส่ง
- 3) ถนนหรือเส้นทางเดินรถ

ข้อดี

- 1) บริการได้ถึงที่โดยไม่ต้องมีการขนถ่าย
- 2) ขนส่งสินค้าได้ตลอดเวลาตามความต้องการของลูกค้า
- 3) สะดวก รวดเร็ว
- 4) เหมาะกับการขนส่งระยะสั้นและระยะกลาง
- 5) เป็นตัวเชื่อมในการขนส่งแบบอื่นที่ไม่สามารถไปถึงจุดหมาย ได้โดยตรง

ข้อเสีย

- 1) ค่าขนส่งสูงเมื่อเทียบกับการขนส่งทางรถไฟ
- 2) มีความปลอดภัยต่ำ เกิดอุบัติเหตุบ่อย
- 3) ขนส่งสินค้าได้ปริมาณและขนาดจำกัด
- 4) กำหนดเวลาแน่นอนไม่ได้ ขึ้นอยู่กับสภาพการจราจรและดินฟ้าอากาศ

3. การขนส่งทางอากาศ การขนส่งทางอากาศมีความสำคัญมากในปัจจุบัน โดยเฉพาะการขนส่งระหว่างประเทศ เพราะสามารถทำการขนส่งได้รวดเร็วกว่าการขนส่งประเภทอื่น ๆ ส่วนประกอบของการขนส่งทางอากาศ มีดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการ ได้แก่ บริษัทการบิน ให้บริการขนส่งทั้งผู้โดยสารและสินค้า ทั้งภายในและระหว่างประเทศ

3.2 อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ เครื่องบิน แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

- 1) เครื่องบินโดยสาร ให้บริการขนส่งผู้โดยสาร
- 2) เครื่องบินบรรทุกสินค้า ให้บริการขนส่งเฉพาะสินค้า
- 3) เครื่องบินแบบผสม ให้บริการทั้งผู้โดยสารและสินค้าภายในลำเดียวกัน

3.3 เส้นทางบิน คือ เส้นทางที่กำหนดจากแห่งหนึ่งไปยังอีกแห่งหนึ่ง มี 2

ลักษณะ คือ

1) เส้นทางในอากาศ

2) เส้นทางบนพื้นดิน

3.4 สถานีในการขนส่งหรือท่าอากาศยาน เป็นบริเวณที่ใช้สำหรับการขึ้นลงของเครื่องบิน ประกอบด้วย อาคารสถานี ทางวิ่งและทางขับและลานจอด

ข้อดี

1) สะดวก รวดเร็วที่สุด

2) สามารถขนส่งกระจายไปทั่วถึงได้อย่างกว้างขวางทั้งใน ประเทศและระหว่างประเทศ

3) สามารถขนส่งไปในท้องถิ่นที่การขนส่งประเภทอื่นไปไม่ถึงหรือไปยากลำบาก

4) เหมาะกับการขนส่งระยะไกล ๆ

5) เหมาะกับการขนส่งสินค้าที่เสียหาย จำเป็นต้องถึงปลายทางรวดเร็ว

6) ขนส่งได้หลายเที่ยวในแต่ละวัน เพราะเครื่องบินขึ้นลงได้รวดเร็ว

ข้อเสีย

1) ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเภทอื่น

2) จำกัดขนาดและน้ำหนักของสินค้าที่บรรทุกจะมีขนาดใหญ่และน้ำหนักมากไม่ได้

3) บริการขนส่งได้เฉพาะเมืองที่มีท่าอากาศยานเท่านั้น

4) การขนส่งขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ

5) การลงทุนและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาอุปกรณ์สูง

6) มีความเสี่ยงภัยอันตรายสูง

4. การขนส่งทางท่อ เป็นการขนส่งสิ่งของประเภทของเหลวและก๊าซผ่านสายท่อ เช่น น้ำประปา น้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น ซึ่งการขนส่งทางท่อจะแตกต่างกับการขนส่งประเภทอื่น คือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการขนส่งไม่ต้องเคลื่อนที่ โดยเส้นทางขนส่งทางท่ออาจจะอยู่บนดิน ใต้ดินหรือใต้น้ำ ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ประเทศแรกที่ใช้ระบบการขนส่งทางท่อ คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ใช้สำหรับขนส่งสินค้าประเภทเชื้อเพลิง ปัจจุบันประเทศไทยใช้ระบบการขนส่งทางท่อสำหรับสินค้าประเภทน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซธรรมชาติ

ส่วนประกอบของการขนส่งทางท่อ

1) ผู้ประกอบการ ซึ่งผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย (ปตท.)

2) อุปกรณ์ในการขนส่ง ได้แก่ ท่อ หรือสายท่อ แบ่งเป็น – ท่อหลัก – ท่อย่อย

3) สถานีในการขนส่ง ได้แก่ สถานีต้นทาง สถานีปลายทาง สถานีแยก สถานีสูบตัน

ข้อดี

- 1) ประหยัดต้นทุน เวลาในการขนย้ายสินค้า
- 2) สามารถขนส่งได้ทุกสภาพภูมิอากาศ
- 3) สามารถขนส่งได้ไม่จำกัดเวลาและปริมาณ
- 4) มีความปลอดภัยสูงจากการสูญหายหรือลักขโมย
- 5) กำหนดเวลาการขนส่งได้แน่นอนชัดเจน
- 6) ประหยัดค่าแรง เพราะใช้กำลังคนน้อย

ข้อเสีย

- 1) ใช้ขนส่งได้เฉพาะสินค้าที่เป็นของเหลวหรือก๊าซเท่านั้น
- 2) ค่าใช้จ่ายในการลงทุนครั้งแรกสูง
- 3) ตรวจสอบหาจุดบกพร่องทำได้ยาก
- 4) ท่อหลักที่ใช้ขนส่งเมื่อวางแล้วเคลื่อนย้ายเปลี่ยนเส้นทางไม่ได้
- 5) ไม่เหมาะกับการขนส่งในภูมิภาคที่มีแผ่นดินไหวบ่อย

5. การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์ การขนส่งระบบคอนเทนเนอร์ เป็นการพัฒนาระบบขนส่งอีกขั้นหนึ่ง โดยการบรรจุสินค้าที่จะขนส่งลงในตู้หรือกล่องเหล็กขนาดใหญ่ที่เรียกว่า คอนเทนเนอร์ แล้วทำการขนส่งโดยรถบรรทุก รถไฟ หรือเครื่องบิน ไปยังจุดหมายปลายทางโดยไม่มีภาระขนถ่ายสินค้า ออกจากตู้ระหว่างทำการขนส่งเท่านั้น ชนิดของตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งสามารถแบ่งได้ 3 ชนิด คือ

5.1 ตู้แห้งหรือตู้สินค้าทั่วไป

5.2 ตู้ควบคุมอุณหภูมิ แบ่งได้ดังนี้

- ตู้ห้องเย็น จะมีเครื่องทำความเย็นในตู้ ภายในระบุนวนทุกด้าน

เพื่อป้องกันความร้อนจากภายนอกเข้าสู่ด้านใน นิยมเก็บผักสด ผลไม้

- ตู้ฉนวน ภายในจะฉนวนด้วยโฟมทุกด้านเพื่อป้องกันความร้อนแผ่เข้าสู่ตู้ นิยม

บรรทุกผัก

- ตู้ระบายอากาศ เหมือนกับตู้เย็นแต่มีพัดลมแทนเครื่องทำความเย็น พัดลมจะดูดก๊าซฮีเทอร์ลีนที่ระเหยออกจากตัวสินค้า

5.3 ตู้พิเศษ แบ่งได้ดังนี้

- ตู้แท็งก์เกอร์หรือตู้บรรจุของเหลว
- ตู้เปิดหลังคา
- ตู้แพลตฟอร์ม
- ตู้เปิดข้าง
- ตู้บรรจุกรดยนต์
- ตู้บรรจุทุกหน้กเค็ม
- ตู้สูงหรือจัมโบ้

ประโยชน์ของระบบตู้คอนเทนเนอร์

- 1) ทำให้ขนถ่ายสินค้าได้รวดเร็ว
- 2) ลดความเสียหายของสินค้าที่ขนส่งและป้องกันการถูกโจรกรรมได้
- 3) ประหยัดค่าใช้จ่าย
- 4) สามารถขนส่งได้ปริมาณมาก
- 5) การส่งจองเรือระวางเพื่อขนส่งสินค้าทำได้สะดวก
- 6) ตรวจนับสินค้าได้ง่าย

4. การขาย

ลักษณะทั่วไปของการขาย

หากวิเคราะห์ลักษณะทั่วไปของการขาย จะแบ่งออกได้ ดังนี้

1. การขายมีลักษณะเป็นการติดต่อสื่อสาร
2. การขายมีลักษณะของการจูงใจไม่ใช่การบังคับ
3. การขายเป็นงานที่ช่วยแก้ปัญหา
4. การขายมีลักษณะของการให้ความรู้
5. การขายเป็นการให้สิ่งตอบแทนแก่ทุกฝ่าย

ความสำคัญของการขาย

การขายมีความสำคัญ ดังนี้

1. ช่วยให้เกิดธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิตจะก่อให้เกิดนวัตกรรมใหม่ ๆ รวมถึงการพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง

2. ช่วยให้ธุรกิจบรรลุผลสำเร็จ คือ ได้ยอดขาย ได้กำไร สามารถขยายกิจกรรมให้เจริญเติบโตต่อไปได้

3. ช่วยให้เกิดการจ้างงาน ในภาวะที่อัตราการว่างงานสูง เช่น ปัจจุบันงานด้านการขายมีบทบาทในการจ้างงานอย่างต่อเนื่อง ทำให้คนมีรายได้และความเป็นอยู่ดีขึ้น

4. ช่วยลดปัญหาของสังคม โดยเฉพาะปัญหาสังคมอื่น ๆ ที่เกิดจากปัญหาการว่างงาน เช่น ปัญหายาเสพติด ปัญหาสุขภาพจิต เป็นต้น

หน้าที่และคุณสมบัติของพนักงานขาย

หน้าที่ของพนักงานขาย พนักงานขายมีหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติ ดังนี้

1. พนักงานขายควรมีความรอบรู้อย่างดี

2. เป็นตัวแทนของบริษัทในการพบปะกับลูกค้า เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้าและบริษัท

3. ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความตั้งใจเพื่อเพิ่มพูนการขาย หาลูกค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น รายงานความเคลื่อนไหว และสถิติการขายให้บริษัททราบ

4. ปฏิบัติตนเป็นพนักงานที่สมบูรณ์ของบริษัท เช่น ช่วยเหลือเกี่ยวกับการทวงถามหนี้สิน รายงานภาวะการดำเนินงานของตลาดต่อบริษัท และเสนอความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัท

5. ให้ความร่วมมือกับพนักงานทุกฝ่ายของ

คุณสมบัติของพนักงานขายที่ดี พนักงานขายที่ดี ควรมีคุณสมบัติที่สำคัญ ดังนี้

1. จะต้องมีความตั้งใจ เอาใจใส่ มีความรับผิดชอบสูงต่อหน้าที่มากกว่าเรื่องส่วนตัว

2. จะต้องมีความซื่อสัตย์สุจริต

3. จะต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถอ่านเอาใจลูกค้าได้ถูกต้อง

4. จะต้องมีความขยัน อดทน

5. จะต้องควบคุมอารมณ์ได้อย่างดีในทุกสถานการณ์

ประเภทของงานการขาย

งานการขายแบ่งออกได้ 4 ประเภท คือ

1. การขายโดยใช้พนักงานขาย หมายถึง งานขายที่ใช้พนักงานติดต่อกับลูกค้าโดยตรงและพนักงานขายจะเป็นผู้ทำหน้าที่โน้มน้าวชักจูง กระตุ้นให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า

2. การขายโดยไม่ใช้พนักงานขาย หมายถึง การปฏิบัติการขายในปัจจุบันที่หลีกเลี่ยงการใช้พนักงานขาย มาเป็นการใช้สื่อหรือเครื่องจักรทำหน้าที่แทนพนักงานขาย เพราะสามารถทำให้เกิดการโน้มน้าวชักจูงและรับรู้ได้ในวงกว้าง ครอบคลุมพื้นที่ที่ต้องการได้ แบ่งได้ 2 ลักษณะ ดังนี้

2.1 การขายโดยให้ลูกค้าบริการตนเอง การขายแบบนี้ร้านค้าจะจัดวางสินค้าบนชั้นในระดับสายตาเพื่อดึงดูดเมื่อลูกค้าเดินเข้ามาในร้าน

2.2 การขายโดยใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ ต้องอาศัยตู้หยอดเหรียญและกดปุ่ม เพื่อให้ได้สินค้าตามที่ต้องการ สินค้าที่จำหน่ายมักเป็นสินค้าที่ลูกค้าใช้บ่อยใช้ประจำ เช่น บุหรี่ เครื่องดื่ม ขนมขบเคี้ยว ถูยงอนามัย เป็นต้น

3. การขายทางไปรษณีย์

ปัจจุบันร้านค้าปลีกหลายแห่งจะเปิดแผนกขายปลีกตามคำสั่งซื้อทางไปรษณีย์ ซึ่งเป็นแหล่งระบายสินค้าและเพิ่มปริมาณการขายได้วิธีหนึ่ง การขายทางไปรษณีย์เป็นการเสนอขายบริการเป็นส่วนใหญ่ การขายสินค้าในลักษณะนี้มียอดขายที่สูงมาก เนื่องจากขอบเขตการขายไม่จำกัด การโฆษณาสามารถเน้นที่จุดเด่นจึงทำให้มีโอกาสที่จะขายสินค้าให้มากขึ้น และมีความสะดวกในการสั่งซื้อตามใบสั่งซื้อที่ส่งไปให้

4. การขายทางโทรทัศน์

เดิมทีธุรกิจการขายทางโทรทัศน์ ไม่ได้รับความสนใจเท่าใดนักและยังถูกผู้ขายรายใหญ่มองว่าเป็นเพียงสื่อกลางในการขายสินค้าไม่มีระดับให้แก่บุคคลที่อยู่ห่างไกล ซึ่งไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายสำคัญซึ่งเป็นผู้ที่อยู่ตามเมืองใหญ่ ความรู้สึกเช่นนี้เริ่มลดลง ผู้ค้าปลีกทั่วไปต่างก็ทบทวนแผนการที่จะเปิดธุรกิจเช่นนี้ โดยผ่านเครือข่ายโฮมช้อปปิ้งเน็ตเวิร์ก โดยลูกค้าที่สนใจสามารถสั่งซื้อได้โดยไม่ต้องเสียเวลามาเลือกซื้อด้วยตนเอง เพียงแต่ชมรายการเสนอขายทางจอโทรทัศน์ก็สามารถสั่งซื้อโดยใช้โทรศัพท์ได้ การชำระเงินส่วนใหญ่จะชำระโดยใช้เครดิตการ์ด ซึ่งจัดว่าเป็นระบบการจัดจำหน่ายที่ต้นทุนต่ำ ผู้ขายไม่จำเป็นต้องเปิดร้านหรือโชว์รูม ไม่จำเป็นต้องตกแต่งสถานที่ ไม่ต้องมีรายจ่ายที่เกี่ยวกับค่าเช่า ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่าโฆษณา การขายทางจอโทรทัศน์ ผู้ขายสามารถบอกรายละเอียดสรรพคุณ สี สัน รูปแบบ ความกว้างยาวของสินค้า ราคา อย่างตรงไปตรงมา พร้อมกับหมายเลขโทรศัพท์ที่จะติดต่อเท่ากับผู้ขายได้ทำการโฆษณาและทำการขายสินค้าไปในเวลาเดียวกัน

5. การกำหนดราคาขาย

ราคา คือ จำนวนเงินที่ผู้ซื้อจ่าย เพื่อแลกเปลี่ยนกับสินค้าหรือบริการที่ผู้ซื้อเต็มใจช่วย ในด้านผู้ขายราคา คือ มูลค่าที่ผู้ขายกำหนดไว้สำหรับสิ่งที่ตนเสนอขาย

พื้นฐานในการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับ

1. ต้นทุน ต้นทุนในการผลิตสินค้า เช่น วัตถุดิบ ค่าแรงงานในการผลิต ต้นทุนทางการตลาด เช่น ค่าโฆษณา ค่านายหน้า

2. สภาพของตลาด

3. คู่แข่งขัน

4. กฎหมาย หรือพระราชบัญญัติ

5. สภาพทางเศรษฐกิจ

สาเหตุที่ทำให้ราคาสินค้าแตกต่างกัน สินค้าที่มีชนิด แบบ ขนาดเดียวกัน ราคาแตกต่างกันเนื่องจาก

1) ปริมาณการซื้อ ถ้ามีการซื้อมาราคาจะต่ำ ถ้าซื้อน้อยราคาจะสูง

2) สภาพของผู้ซื้อ ถ้าผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกซื้อราคาจะต่ำ ถ้าผู้บริโภคซื้อราคาจะสูง

3) สภาพภูมิศาสตร์ ถ้าระยะทางไกลราคาสูง เพราะต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

นโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา

1) แบบราคาเดียว เป็นราคาสินค้าที่กำหนดราคาเดียวกันไม่ว่าจะซื้อจำนวนมากหรือน้อย ซื้อประจำหรือไม่ก็ขายในราคาเดียวกัน เช่น ราคาสินค้าตามห้างสรรพสินค้า

2) ราคาล่อใจ เป็นการตั้งราคาสินค้าให้ถูกหรือบางครั้งอาจจะยอมขาดทุนเพื่อจูงใจให้คนเข้าร้าน โดยจะมีสินค้าที่ตั้งราคาประเภทนี้เพียงไม่กี่รายการส่วนมากเป็นสินค้าที่ลูกค้าใช้ประจำ และรู้จักโดยทั่วไป

3) การตั้งราคาตามหลักจิตวิทยา

- การตั้งราคาที่แสดงถึงชื่อเสียง หรือสัญลักษณ์ของสินค้า คือ การตั้งราคาให้สูง เพื่อเป็นการยกระดับคุณภาพของสินค้า

- การตั้งราคาตามความเคยชินหรือตามประเพณีนิยม เช่น ราคาที่ลูกค้าเคยซื้อมาก่อน

- การตั้งราคาเลขคี่ เช่น 29, 39, 49 และการตั้งราคาราคาเลขคู่ เช่น 24, 32,

50

4) การตั้งราคาระดับสูงและการตั้งราคาระดับต่ำ

- การกำหนดราคาไว้ให้สูงในระยะเริ่มแรกเพื่อจะสามารถลดราคาได้ในระยะหลัง
กำไรสูง ทำให้สินค้าดูมีคุณค่า นิยมใช้กับสินค้าพวกแฟชั่น เช่น เสื้อผ้า

- การตั้งราคาต่ำไว้ในระยะเริ่มแรกหรือการตั้งราคาแบบเจาะตลาด เพื่อเข้าสู่
ตลาด ได้ง่าย ตั้งขายได้ง่าย สามารถขึ้นราคาในระยะหลังได้ ถ้าผู้ซื้อติดใจ ยอดขายสูง นิยมใช้
กับสินค้าเพื่อการบริโภค

5) ส่วนลด

- ส่วนลดปริมาณ คือ การลดราคาให้ในกรณีที่ซื้อในปริมาณมากขึ้น
- ส่วนลดการค้า เช่น การค้าส่งจะลดราคาให้มากกว่าการค้าปลีก
- ส่วนลดเงินสด เป็นการลดให้ในกรณีที่จ่ายเงินสดภายในเวลาที่กำหนด

6) การตั้งราคาตามภูมิศาสตร์

- F.O.B. คือ ราคาที่รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นจนสินค้าไปอยู่บนเรือ

- C&F คือ ราคาสินค้าที่รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น ณ สินค้าอยู่บนเรือและรวมถึงค่า
ระวางขนส่งสินค้า

- C.I.F. คือ ราคาสินค้าที่รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นจนสินค้าอยู่บนเรือรวมค่าระวาง
และค่าประกันสินค้า

6. การทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย

บัญชีรายรับรายจ่าย คือ แบบบันทึกรายการรับ หรือจ่าย ที่เกิดขึ้นจริงโดยบัญชี
รายรับ-รายจ่าย จะมีส่วนประกอบ ดังนี้

- 1) ชื่อบัญชีรายรับ-รายจ่าย
- 2) วัน เดือน ปี โดยระบุถึงวัน เดือน ปี ที่ได้รับมา หรือที่จ่ายไป
- 3) รายการหรือรายละเอียดของการได้เงินมาหรือจ่ายเงินไป
- 4) จำนวนเงินที่รับหรือจ่ายจริง
- 5) ยอดรวมรายรับและรายจ่ายทั้งหมด
- 6) ยอดเงินคงเหลือเมื่อรายรับสูงกว่ารายจ่าย

ตัวอย่างการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย
ประจำเดือน เมษายน 2559

วัน เดือน ปี	รายการ	รายรับ		รายจ่าย		เงินคงเหลือ	
		บาท	สตางค์	บาท	สตางค์	บาท	สตางค์
1 เม.ย.59	รับเงินเดือน	15,000	-	-	-	15,000	-
	จ่ายค่าเช่าบ้าน	-	-	2,000	-	13,000	-
	จ่ายค่าโทรศัพท์	-	-	500	-	12,500	-
2 เม.ย.59	จ่ายค่าบัตรเครดิต	-	-	1,000	-	11,500	-
	จ่ายค่าอาหาร	-	-	300	-	11,200	-
	มนตรีเอาเงินมาใช้หนี้	2,500	-	-	-	13,700	-
3 เม.ย.59	จ่ายค่าอาหาร	-	-	250	-	13,450	-
4 เม.ย.59	จ่ายค่าอาหาร	-	-	150	-	13,300	-
5 เม.ย.59	เจ้านายให้เงินโบนัส	3,000	-	-	-	16,300	-
6 เม.ย.59	ซื้อรองเท้า	-	-	200	-	16,100	-
7 เม.ย.59	จ่ายค่าวงรถยนต์	-	-	5,000	-	11,100	-
	รวม	20,500	-	9,400	-	11,000	-

เรื่องที่ 5 คุณธรรม จริยธรรมในการประกอบอาชีพ

ประโยชน์ของคุณธรรม จริยธรรมในการพัฒนาอาชีพที่สามารถนำไปใช้ได้ คือ

คุณธรรม หมายถึง สภาพคุณงามความดี และจริยธรรม หมายถึง ธรรมที่เป็นข้อประพฤติปฏิบัติศีลธรรม

คุณธรรม จริยธรรม หมายถึง การประพฤติปฏิบัติที่ดีที่ชอบทั้งกาย วาจาและใจ เป็นการประพฤติปฏิบัติเป็นไปด้วยความจริงใจ ไม่แสแสสร้าง เป็นไปโดยธรรมชาติของแต่ละบุคคล ดังนั้น คุณธรรม จริยธรรมในการประกอบอาชีพ นับว่ามีผลต่อความมั่นคงของอาชีพ ผู้ขายกับผู้ซื้อจะต้องมีคุณธรรม จริยธรรมต่อกัน จึงจะค้าขายร่วมกันได้เป็นเวลานาน

พฤติกรรมคุณธรรม จริยธรรม ที่ต้องการในการประกอบอาชีพ ได้แก่

1. ความรับผิดชอบ หมายถึง ความสำนึกในหน้าที่ ไม่ทอดทิ้งงาน สามารถปฏิบัติงานได้สำเร็จ

2. การประหยัด หมายถึง การรู้จักประมาณในการใช้จ่าย

3. การอดออม หมายถึง การไม่ฟุ่มเฟือยในการใช้จ่าย

4. ความสะอาด หมายถึง ไม่สกปรก ไม่มีตำหนิ

5. ความประณีต หมายถึง ละเอียดลออ เรียบร้อยงดงาม

6. ความขยัน หมายถึง ทำการงานอย่างแข็งขัน ไม่ปล่อยปละละเลย

7. ความซื่อสัตย์ หมายถึง ประพฤติตรงและจริงใจ ไม่คิดคด ททรยศ ไม่คดโกงและไม่

หลอกลวง

พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจพึงปฏิบัติต่อคู่แข่งชั้นในเชิงธุรกิจ ได้แก่

1. ไม่ก่อกวนแก่งัดคู่แข่งชั้น

2. ช่วยกันสร้างสรรค์สิ่งที่ดีงามให้เกิดแก่สังคม

3. ไม่ค้นหาความลับของคู่แข่งชั้นในเชิงธุรกิจโดยใช้วิธีการที่มิชอบ

4. พึงหลีกเลี่ยงการกระทำใด ๆ ที่จะบั่นทอนชื่อเสียงต่อสินค้าหรือบริการของคู่แข่งชั้น

คู่แข่งชั้น

พฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจพึงปฏิบัติต่อสังคมและสภาวะแวดล้อม ได้แก่

1. ละเว้นการประกอบธุรกิจที่ก่อให้เกิดความเสื่อมเสียต่อสังคมและสภาวะแวดล้อม

ทั้งด้านศีลธรรม ความเป็นอยู่และจิตใจ

2. ละเว้นการประกอบธุรกิจที่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสภาวะแวดล้อม

3. ให้ความร่วมมือทุกฝ่ายช่วยสร้างสรรค์สังคม เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตให้แก่สังคม
4. ใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ
5. พยายามหาวิธีสร้างสิ่งทดแทนทรัพยากรธรรมชาติ นำสิ่งที่ใช้แล้วมาปรับปรุงใช้อีก
6. พึ่งรักษาและปรับปรุงมาตรฐานในการประกอบการเพื่อขจัดอันตราย อันอาจส่งผลกระทบต่อสถานะแวดล้อม
7. พึ่งประกอบธุรกิจ ผลิตสินค้าหรือบริการที่เหมาะสมกับสถานะแวดล้อมและเป็นสิ่งที่มีประโยชน์ต่อสังคมและมนุษยชาติ

เรื่องที่ 6 การอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อมในชุมชน สังคม ประเทศ และภูมิภาค 5 ทวีป ได้แก่ ทวีปเอเชีย ทวีปออสเตรเลีย ทวีปอเมริกา ทวีปยุโรป และทวีปแอฟริกา

ในการทำงานอาชีพในชุมชนสามารถอนุรักษ์พลังงาน โดยการใช้พลังงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการพัฒนาและนำพลังงานจากแหล่งใหม่ ๆ มาใช้เพื่อทดแทน และมีการป้องกันการสูญเสียพลังงาน

วิธีการอนุรักษ์พลังงาน ได้แก่

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

ในการทำงานอาชีพในชุมชนสามารถอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยการใช้สิ่งแวดล้อมอย่างชาญฉลาด ไม่ให้เกิดพิษภัยต่อสังคม ส่วนรวม ดำรงไว้ซึ่งสภาพเดิมของสิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมที่มนุษย์สร้างขึ้น รวมทั้งหาทางกำจัดและป้องกันมลพิษสิ่งแวดล้อม

แบบฝึกหัด

ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ให้ผู้เรียนยกตัวอย่างการประกอบอาชีพในทวีปแอฟริกา ว่ามีอาชีพใดที่คล้ายกับการประกอบอาชีพในประเทศไทย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ให้นักศึกษาระบุพฤติกรรมทางกาย วาจา ใจ ของผู้ประกอบอาชีพ ที่สามารถนำไปใช้กับลูกค้าได้

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ให้นักศึกษาระบุข้อปฏิบัติเมื่อต้องการจะลดกระแสไฟฟ้าในการใช้เครื่องปรับอากาศ มี
อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

บทที่ 2

ช่องทางการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 1 ความจำเป็นในการมองเห็นช่องทางเพื่อพัฒนาอาชีพ

การประกอบอาชีพ หรือประกอบธุรกิจหรือดำเนินการสิ่งใด ต้องมีการสำรวจข้อเท็จจริง มีการวางแผน กำหนดเป้าหมายที่ต้องการ เขียนโครงการที่จะทำและปฏิบัติตาม รวมทั้งการระบุปัญหา อุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นได้พร้อมแนวทางการแก้ไข องค์ประกอบดังกล่าวเป็นองค์ประกอบของการวางแผนดำเนินธุรกิจ

การวางแผน เป็นการคิดไว้ล่วงหน้าว่าจะทำอะไร มีจุดมุ่งหมายอะไร มีวิธีการอย่างไร มีกระบวนการอย่างไร มีเป้าหมาย และแผนการดำเนินงาน ตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนกระทั่งถึงจุดสิ้นสุดอย่างไร การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ จะต้องมีความสอดคล้องกันกับทรัพยากร และงบประมาณที่มีอยู่ เพื่อให้มีความเป็นไปได้มากที่สุด ดังนั้น การวางแผนจึงมีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพดังนี้คือ

1. ช่วยทำให้การดำเนินงานบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย
2. ช่วยทำให้การใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ช่วยทำให้การดำเนินงานมีความเสี่ยงน้อยลง และมีความเชื่อมั่นในการบริหารงานมากขึ้น
4. ช่วยป้องกันการขัดแย้ง ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงานได้
5. ช่วยปรับวิธีการดำเนินงาน หรือเปลี่ยนแปลงกิจกรรมบางอย่างได้อย่างเหมาะสม

เรื่องที่ 2 ความเป็นไปได้ในการเข้าสู่อาชีพ

1. การลงทุน

“การลงทุน” หมายถึง การออมเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการต้องยอมรับความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน การตัดสินใจนำเงินออมมาลงทุนเราจึงต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ และศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่คาดหวังไว้ และเพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการลงทุน

วิเคราะห์ทางการเงิน การลงทุน เพื่อเปรียบเทียบผลประโยชน์ตอบแทนที่ได้รับ และค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไปในการดำเนินกิจกรรมตามโครงการ

ค่าใช้จ่ายของโครงการ

1. ค่าลงทุน
2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และบำรุงรักษา
3. ค่าทดแทน
4. เงินสำรองจ่าย

การประมาณค่าใช้จ่ายโครงการ

1. ระบุรายการ และปริมาณค่าใช้จ่าย
2. การตีราคาค่าใช้จ่าย
 - ราคาตลาด
 - ราคาทางบัญชี
3. รวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี

ผลประโยชน์ตอบแทนของโครงการ

กระแสเงินสด = ผลประโยชน์ตอบแทนต่อปี – ค่าใช้จ่ายต่อปี

2. การตลาด

การตลาด เป็นกิจกรรมทางธุรกิจที่มีความจำเป็น และมีความสำคัญต่อการอยู่รอดขององค์กรธุรกิจ ในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม ธุรกิจจำเป็นจะต้องอาศัยกลยุทธ์ทางการตลาด คือ การขาย การเรียนรู้เพื่อให้เข้าใจถึงความแตกต่างของการขาย และการตลาดอย่างชัดเจนซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจพัฒนาต่อไปได้อย่างเหมาะสม

ความสำคัญของการตลาด

ยุคแรกของการตลาดจะเน้นที่การผลิต โดยจะทำการผลิตสินค้าให้ได้มากเพื่อสนองความต้องการในตลาด การผลิตจึงเป็นหนทางทำกำไร หากผู้ผลิตสามารถผลิตสินค้าให้ได้จำนวนมาก ในระยะต่อมาการตลาดจะเน้นที่การขาย โดยให้ความสำคัญกับงานการขายเป็นอย่างมาก และกำไรของธุรกิจจะเกิดขึ้นมากขึ้นจะขึ้นอยู่กับความสามารถและประสิทธิภาพของทีมการขาย ปัจจุบัน การตลาดเน้นการใช้เครื่องมือทางการตลาดทุกอย่าง โดยเฉพาะการสร้าง ความพึงพอใจให้เกิดขึ้นกับลูกค้า โดยใช้ส่วนผสมทางการตลาด คือ ผลิตภัณฑ์และการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม

ความหมายของการตลาดและการขาย

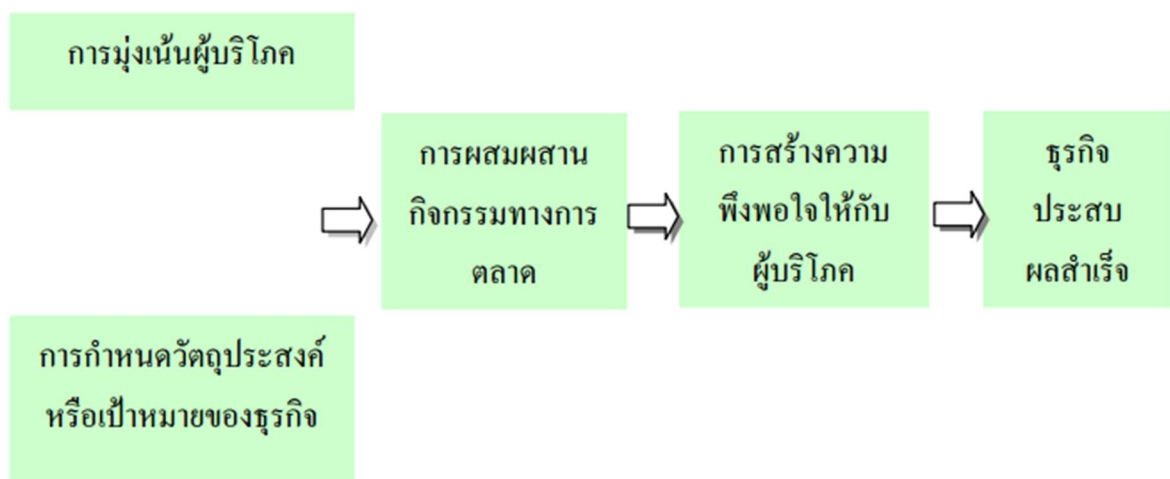
การตลาด หมายถึง กิจกรรมทางธุรกิจที่จะทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค และทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจที่ได้บริโภคสินค้าหรือบริการนั้น อันเป็นผลทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของธุรกิจนั้น ๆ อีกด้วย

การขาย หมายถึง กระบวนการในการช่วยเหลือ โน้มน้าว ชักจูงใจ โดยใช้บุคคลหรือไม่ใช้บุคคลก็ได้ เพื่อให้ลูกค้าคาดหวังตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้น ๆ

แนวความคิดทางการตลาด

นักธุรกิจให้ความสำคัญกับการตลาด เพื่อให้ธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จ โดยมีแนวความคิด ปรัชญา และการดำเนินธุรกิจ องค์ประกอบทั้ง 3 ประการดังกล่าวเป็นแนวความคิดทางการตลาด โดยมุ่งเน้นไปที่ผู้บริโภคและการผสมผสานของกิจกรรมทางการตลาด เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของธุรกิจและทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ

แนวความคิดทางการตลาดสามารถสรุปได้ดังแผนภูมิ ต่อไปนี้



นอกจากแนวความคิดที่กล่าวข้างต้น ยังมีการเสนอแนวความคิดใหม่ทางธุรกิจอันเป็นแนวความคิดที่เป็นไปตามกระแสของสังคมและของประเทศชาติ คือ แนวความคิดทางการตลาดเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม การตลาดในลักษณะนี้จะเน้นในด้านของการรักษา

สิ่งแวดล้อม ความปลอดภัยต่อชีวิตผู้บริโภคและไม่ทำร้ายธรรมชาติ โอโซน อากาศ น้ำ ดังนั้น ธุรกิจจึงเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อธรรมชาติปลอดสารซีเอฟซี (CFCs) ซึ่งทำลายโอโซน มีกิจกรรมทางการตลาดในเรื่องของรีไซเคิล รีฟิล รีユส แนวความคิดที่กล่าวถึงนี้อาจเรียกได้ว่าเป็นกรีนมาเก็ตติ้ง

หน้าที่ทางการตลาดที่สำคัญ

1. การขาย ผู้ประกอบธุรกิจต้องอาศัยนักการตลาด ดำเนินกิจกรรมในด้านการขาย เพื่อเคลื่อนย้ายสินค้าจากโรงงานผลิต และการทำการโอนกรรมสิทธิ์เปลี่ยนมือความเป็นเจ้าของในสินค้านั้น ๆ ไปยังผู้บริโภค โดยอาศัยการโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการใช้พนักงานขายเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเป้าหมายตัดสินใจที่จะซื้อ ในทางกลับกันผู้ประกอบธุรกิจก็สามารถขายสินค้าได้

2. การซื้อ ผู้ประกอบธุรกิจต้องเป็นนักซื้อที่ฉลาดเพื่อให้ได้วัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ในราคาที่เหมาะสมด้วย เพื่อเป็นการลดต้นทุนของธุรกิจเอง โดยยึดหลักต้องซื้อให้ได้ปริมาณในเวลาและราคาที่เหมาะสมด้วย จะต้องรู้วัตถุประสงค์ด้วยว่าจะซื้อเพื่ออะไร เช่น ซื้อไปเพื่อผลิต ซื้อไปเพื่อขายต่อ และต้องรู้จักเปรียบเทียบคุณภาพราคาของสินค้าที่จะซื้อ รวมถึงข้อตกลงในเงื่อนไขที่สมเหตุสมผล และตรวจสอบรับสินค้าเข้าเก็บไว้ในคลังสินค้าหรือสต็อก เพื่อรอการจำหน่ายต่อไป

3. การขนส่งสินค้า ตลาดต้องจัดการขนส่งที่เหมาะสมกับสินค้าโดยพิจารณา ลักษณะสินค้าหีบห่อของสินค้า เพื่อเลือกพาหนะขนส่งที่ดีที่สุดเหมาะกับสินค้าประหยัดค่าขนส่ง หรือค่าระวาง การส่งมอบสินค้าที่ตรงต่อเวลา ลูกค้าทุกรายต้องการรับสินค้าตรงต่อเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่มีฤดูกาลในการขายยิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องรักษาเวลาในการขนส่ง ธุรกิจ จำเป็นต้องเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมไม่ว่าจะเป็นทางรถบรรทุก รถไฟ ทางเครื่องบิน เรือบรรทุกสินค้า หรือการขนส่งทางท่อ

4. การจัดมาตรฐานสินค้า เพื่อให้ได้สินค้าเป็นที่พอใจต่อการตัดสินใจซื้อ และสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค จึงมีการจัดแบ่งระดับหรือมาตรฐานของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกสินค้าที่เหมาะสม และตรงกับความต้องการโดยเฉพาะอย่างยิ่งการซื้อขายสินค้าในตลาดต่างประเทศ การจัดอันดับและมาตรฐานสินค้ามีความสำคัญอย่างยิ่ง ในปัจจุบันประเทศไทย สนับสนุนการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกเพิ่มขึ้นสูง ดังนั้น การที่สินค้าได้มาตรฐาน ISO จึงเป็นสิ่งที่สำคัญ โดยผู้ผลิตจำเป็นต้องศึกษาและพยายามผลิตให้ได้มาตรฐานสากลที่กำหนด ไม่ว่าจะเป็น

มาตรฐานคุณภาพ ISO 9000 , ISO 9002 หรือ ISO 14000 ก็ตาม เพื่อรักษาภาพพจน์ และการยอมรับในมาตรฐานสินค้าไทย

5. หน้าที่ในการเก็บรักษาสินค้า การเก็บรักษาสินค้าในคลังเก็บสินค้า หรือสต็อกสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ตรงเวลา ได้ทันที่ที่มีคำสั่งซื้อสินค้าเข้ามา การเก็บรักษาสินค้าเพื่อวัตถุประสงค์หลายประการ เช่น เหล้า ไวน์ ยิ่งหมักบ่มนานปีก็ยิ่งมีราคาแพง เพื่อให้ขายนอกฤดูกาลได้ เช่น การแช่แข็ง การฉายแสงเก็บไว้ เพื่อชะลอการสุกของผลไม้ เพื่อเก็งกำไรโดยรักษาระดับอุปทานในตลาดเมื่อสินค้าได้ราคาดีค่อยปล่อยออกขาย

6. การประกันภัย สินค้าที่ผลิตออกมาและรอการจำหน่าย อาจเสี่ยงต่อภัยต่าง ๆ เช่น ความล้าสมัย การถูกลักขโมย ภัยธรรมชาติ ลักษณะการเสี่ยงภัยอาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา ดังนั้น การประกันภัยจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยแก้ปัญหาดังกล่าว โดยธุรกิจจะต้องไม่ผลักระยะการเสี่ยงภัยออกจากกิจการโดยสิ้นเชิง ปัจจุบันได้มีสถาบันรับประกันภัยต่าง ๆ เข้ามาช่วยแบ่งเบาภาระการเสี่ยงภัย โดยใช้หลักการกระจายการเสี่ยงภัยให้กว้างออกไปถึงผู้รับภาระหลาย ๆ ราย

7. การให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน การประกอบธุรกิจซื้อขายสินค้าจะมีปัญหาเกี่ยวกับการเงิน หนี้สูญ หนี้เสีย การขาดสภาพคล่องทางการเงิน ขาดเงินสดหมุนเวียนในธุรกิจจนเป็นผลให้ไม่มีเงินจ่ายสินค้า จ่ายค่าจ้างเงินเดือนพนักงาน ดังนั้น การจัดการเงินที่ดีในฐานะการเงินของกิจการ อยู่ในภาวะสมดุลรายได้เกิดขึ้นสอดคล้องกับชำระหนี้สิน หากกิจการธุรกิจจัดการด้านการเงินไม่ดีก็อาจนำไปสู่การขาดทุน จนถึงต้องออกจากธุรกิจนั้นไป การจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ และการจัดการนำเงินกำไรไปลงทุนใหม่ในธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่ำ รวมถึงสถาบันทางการเงินที่จะเข้ามาช่วยในเรื่องการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน เช่น ธนาคารพาณิชย์ ทรัสต์ บริษัทเงินทุน เป็นการเข้ามามีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือ พัฒนาการลงทุนของธุรกิจ

8. การหาข้อมูลทางการตลาด เพื่อประกอบการตัดสินใจของผู้บริหารธุรกิจและประโยชน์ของธุรกิจ ให้มีผลเสียหายน้อยที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งยุคของข้อมูลข่าวสาร เช่น ในปัจจุบันธุรกิจใดได้ข้อมูลข่าวสารก่อนก็ย่อมจะได้เปรียบในการตัดสินใจได้รวดเร็ว ถูกต้อง เช่น ข้อมูลในการลดค่าเงินบาท การให้ค่าเงินบาทลอยตัว ผู้รู้ก่อนย่อมปรับกลยุทธ์และตัดดวงผลประโยชน์ได้จากค่าเงินที่เปลี่ยนแปลง

3. กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิต หมายถึง กระบวนการผลิตสินค้า การให้บริการ ตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งประกอบไปด้วย ลูกค้า ตลาดแรงงาน สังคม ประเทศชาติ และประชาคมโลก โดยมีวิธีการในการควบคุมดูแลการผลิตอย่างมีคุณภาพที่ได้มาตรฐาน และการสร้างคุณลักษณะที่โดดเด่นของสินค้า หรือบริการ ได้แก่

1. ความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการจะต้องแสดงถึงความน่าเชื่อถือ และไว้วางใจ
2. การตอบสนอง การตอบสนองที่มีความตั้งใจและเต็มใจ
3. การสร้างความมั่นใจ สามารถที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อใจ
4. การดูแลเอาใจใส่
5. เครื่องมืออุปกรณ์

4. การขนส่งสินค้า

การขนส่ง หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้ผลิตที่จะให้ประโยชน์แก่ผู้บริโภค ในด้านเวลา และสถานที่ ส่งผลให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น เพราะหลักในการจัดการขนส่งมีอยู่ว่า “มูลค่าสินค้าที่เพิ่มขึ้นหลังจากขนส่งไปแล้วจะต้องสูงกว่าค่าขนส่ง” ซึ่งมีสินค้าบางชนิดที่ค่าขนส่งสูงกว่าราคาตัวสินค้าจริงมาก เช่น การขนหินทราย ยิปซัม ถ่านหิน แต่ก็มีสินค้าบางชนิดที่ค่าขนส่งถูกกว่าราคาสินค้าจริง เช่น การขนทองคำ เพชรพลอย และยา เป็นต้น

การขนส่ง มีส่วนช่วยลดค่าต้นทุนการผลิตได้ ในกรณีที่ตั้งโรงงานขนาดใหญ่ที่ต้นทุนต่ำในสถานที่หนึ่ง แต่ต้องการกระจายสินค้าไปทั่วประเทศ เช่น โรงงานผลิตรถมอเตอร์ไซค์ ที่ตั้งอยู่ชานเมืองกรุงเทพฯ แต่สามารถส่งรถมอเตอร์ไซค์ไปขายทั่วประเทศ หรือ โรงงานผลิตเสื้อผ้า ตั้งอยู่ในประเทศไทย แต่สามารถส่งเสื้อผ้าไปขายได้ทั่วโลก เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสินค้าลดลง

การขนส่งทางธุรกิจมี 3 ทาง คือ

1. การขนส่งทางบก ปัจจุบันมีทางรถไฟเชื่อมระหว่างกรุงเทพฯ กับเมืองใหญ่ ๆ เกือบทั่วประเทศผ่านจังหวัดใหญ่ ๆ ทั้งภาคกลาง ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนที่ผ่านภาคใต้มีการเชื่อมต่อกับประเทศมาเลเซีย ทางป่าดงเบซาร์ และสุไหงโก-ลก จนถึงสิงคโปร์ นอกจากนี้ยังมีทางรถไฟเชื่อมกับประเทศกัมพูชา แต่ขณะนี้หยุดกิจการ เพราะปัญหาความปลอดภัยภายในของประเทศนั้น กิจกรรมหลักของรถไฟ คือ การขนส่งสินค้า ร้อยละ 90

ของรถไฟเป็นผู้สินค้า แต่ละปีรถไฟทำการขนส่งสินค้าประมาณ 8 ล้านตัน ส่วนใหญ่วัตถุดิบ เช่น น้ำมัน และปูนซีเมนต์

2. การขนส่งทางเรือ มีท่าเรือใหญ่ ๆ ที่ใช้ขนส่งสินค้าทั้งภายในประเทศ และติดต่อกับต่างประเทศ เช่น ท่าเรือคลองเตย แหหลวงบัง มาบตาพุด ภูเก็ต สงขลา และสี่ช้าง การขนส่งทางเรือมีค่าใช้จ่ายต่ำแต่ล่าช้า ระบบบริหารและระบบศุลกากรยังล้าสมัย มีช่องว่างให้เจ้าหน้าที่ทำการทุจริตได้มาก ส่งผลให้มูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการ ขององค์กรธุรกิจหายไปเป็นจำนวนมาก

3. การขนส่งทางอากาศ ประเทศไทยมีท่าอากาศยานนานาชาติที่สุวรรณภูมิ ดอนเมือง เชียงใหม่ อุตะภา ภูเก็ต และหาดใหญ่ ซึ่งทำให้การขนส่งสินค้าและบริการขาเข้าและขาออกดีพอสมควร การขนส่งทางอากาศมีความรวดเร็ว แต่เสียค่าใช้จ่ายสูงมาก เหมาะสำหรับ การขนส่งสินค้าขนาดเล็ก น้ำหนักเบา

นอกจากนี้ยังมีการขนส่งทางท่อซึ่งใช้ขนส่งเฉพาะก๊าซ น้ำ และน้ำมันเท่านั้น ปัจจุบันการขนส่งโดยบรรจุสินค้าไว้ในตู้คอนเทนเนอร์เป็นที่นิยมมากเพราะสามารถใช้บรรจุสินค้าได้หลายอย่าง โดยบรรจุสินค้าในกล่องก่อนที่รวมไว้ในตู้คอนเทนเนอร์ ทำให้สะดวกในการขนถ่าย ในบางกรณีที่ต้องใช้การขนส่งหลายวิธี หรือเปลี่ยนถ่ายการขนส่งหลายครั้งกว่าจะถึงจุดหมายปลายทางก็สามารถโยกย้ายได้ดี เช่น เคลื่อนย้ายจากรถลงเรือหรือจากเรือขึ้นรถ ตู้คอนเทนเนอร์มีหลายขนาดแล้วแต่การขนส่ง เช่น การขนส่งทางเรือส่วนใหญ่จะใช้ตู้มาตรฐานขนาด 21 ฟุต และ 40 ฟุต ส่วนตู้คอนเทนเนอร์สำหรับส่งของทางอากาศจะมีขนาดเล็กกว่าการขนส่งสินค้าแต่ละวิธีมีข้อดี ข้อเสียต่างกัน นักการตลาดที่ดีต้องรู้จักเลือกวิธีการขนส่งที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของตนเอง เช่น ต้องการความเร็ว หรือต้องการราคาถูก หรือต้องการความสะดวก

5. การบรรจุหีบห่อ

การบรรจุหีบห่อนั้น นอกจากใช้ป้องกันผลิตภัณฑ์แล้ว ยังใช้ในการส่งเสริมการขาย ซึ่งถือว่ามีค่าสำคัญมากทั้งสำหรับผู้ขายและผู้บริโภค การบรรจุหีบห่อที่ดีทำให้สามารถรักษาง่าย ประหยัดเนื้อที่ และทำให้ผู้บริโภคมองเห็นความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ได้ชัดเจน ซึ่งประโยชน์ของการบรรจุหีบห่อมีดังนี้

1. ผู้บริโภคมักจะเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีการบรรจุหีบห่อที่ดีกว่า เช่น ผู้บริโภคยอมซื้อ น้ำที่บรรจุขวดพลาสติกใสในราคาที่แพงกว่าน้ำที่บรรจุขวดขุ่น ทั้งที่เป็นน้ำดื่มที่ปลอดภัยเหมือนกันหรือนิยมซื้อบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปที่บรรจุในถ้วยพลาสติก

2. การบรรจุหีบห่อ เป็นการสื่อสารระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคอย่างหนึ่ง เพราะการบรรจุหีบห่อเป็นตัวกำหนดกลยุทธ์การตลาด เช่น สุราที่มีราคาแพงจะบรรจุขวดที่สวยงาม แม้แต่บริการก็ใช้การบรรจุหีบห่อสำหรับผู้บริโภค เช่น ตัวเครื่องบิน จะต้องมียางที่สวยงาม หรือใบเสิร์ฟของโรงแรมก็ต้องบรรจุซองที่มีข้อความสวยงาม

3. การบรรจุหีบห่อ จะช่วยให้การกระจายสินค้าง่ายขึ้นและลดต้นทุนลง เพราะว่าการบรรจุหีบห่อที่ดีจะทำให้การป้องกันความเสียหายของสินค้าดีขึ้น บางครั้งการบรรจุหีบห่อที่ดีก็เป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ดีกว่าการโฆษณาด้วยสื่อ เพราะเมื่อวางผลิตภัณฑ์ไว้ในร้านค้า ผู้บริโภคอาจจะเห็นบ่อยกว่าการโฆษณาในสื่อ

สิ่งที่นักการตลาดพึงระลึกไว้เสมอคือ จะต้องไม่มีการบรรจุหีบห่อที่ทำให้ผู้บริโภคเข้าใจผิด เช่น กระจกที่บรรจุปลาสดไม่ควรปิดสลากว่า ปลาทูน่า หรือกำหนดบนหีบห่อว่าสินค้าน้ำหนัก 0.8 กิโลกรัม แต่กลับปิดสลากว่า 1 กิโลกรัม หรือน้ำส้มธรรมชาติ 100% ทั้ง ๆ ที่จริงแล้วมีเพียง 25% ผสมน้ำอีก 75% หรือระบุว่าหีบห่อสามารถหมุนเวียนมาใช้ใหม่ได้ทั้ง ๆ ที่นำมาใช้อีกไม่ได้ ในปัจจุบัน การบรรจุหีบห่อสมัยใหม่ มักจะใช้บาร์โค้ด ซึ่งสามารถอ่านได้ด้วยเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ได้สะดวก ในการชำระเงิน

6. การแปรรูป

การแปรรูป หมายถึง การนำผลผลิตทางการเกษตรซึ่งมีอยู่ในรูปวัตถุดิบมาผ่านกระบวนการด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาใช้ในกรรมวิธีการผลิต การแปรรูปเพื่อสามารถบริโภค มีอายุยืนยาวขึ้นตลอดทั้งความสะดวกสบายในรูปผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

7. ผลกระทบต่อชุมชนและสภาพแวดล้อม

ผลกระทบ หมายถึง ผลที่ได้รับหรือเกิดจากการกระทำที่คาดว่าจะก่อให้เกิดผลดีหรือผลเสียในระยะยาวอย่างไร โดยประโยชน์ที่ถึงสู่ประชาชนนั้น ประชาชนจะได้รับประโยชน์อะไรบ้างจากการดำเนินการของโครงการนี้ที่สามารถแสดงผลประโยชน์ต่อสังคม ระบบสิ่งแวดล้อม นอกเหนือจากการเกษตรและอุตสาหกรรมที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ระบบสิ่งแวดล้อมของชุมชนยังครอบคลุมถึงสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อวิถีชีวิต ระบบ สิ่งแวดล้อมจึงหมายถึงถึงดิน น้ำ ป่า อากาศ การจัดการทางกายภาพของชุมชน เช่น ถนนหนทาง แหล่งศูนย์กลางชุมชน เป็นต้น และสภาพแวดล้อมทางสังคมที่เอื้อต่อการเจริญเติบโตของชีวิตด้วย

ปัจจัยของผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและขอบเขตของการพิจารณา

1. ผลกระทบสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ
2. ผลกระทบสิ่งแวดล้อมทางสังคม

3. ผลกระทบสิ่งแวดล้อมทางสุนทรียภาพ

4. ผลกระทบสิ่งแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

ลักษณะของผลกระทบสิ่งแวดล้อมและข้อสังเกต

1. ลักษณะของผลกระทบสิ่งแวดล้อม

- เกิดขึ้นบางที่ บางส่วน
- กระจายทั่วไป

2. ข้อสังเกตเกี่ยวกับผลกระทบสิ่งแวดล้อม

- อาจเกิดขึ้นโดยไม่เรียงลำดับ
- สร้างปัญหาลูกโซ่ได้เสมอ
- แสดงผลให้เห็นได้ทั้งระยะสั้นและระยะยาว
- เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ
- สามารถวัดขนาดได้

3. ความรู้ ความสามารถ

ความรู้ ความสามารถ หมายถึง ทักษะที่สำคัญหรือความจำเป็นในการผลิต หรือ การปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพในความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 3 การกำหนดวิธีการพัฒนาอาชีพพร้อมให้เหตุผล

1. เทคนิควิธีการทำงานของอาชีพที่เลือกประกอบการ เป็นเคล็ดลับวิชาการในการประกอบอาชีพแต่ละอาชีพให้ประสบความสำเร็จ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการอาชีพจะต้องเรียนรู้ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้

2. เทคนิควิธีการทำงาน ช่วยลดขั้นตอนการทำงานอาชีพบางอาชีพให้สำเร็จอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการอาชีพจะนำเวลาที่เหลือไปดำเนินการในงานย่อยอื่น ๆ ให้มีประสิทธิภาพต่อไป

3. เทคนิคการทำงาน ช่วยให้การงานประหยัดขึ้น เช่น ใช้วัสดุบางอย่างที่มีราคาถูกหาง่ายในท้องถิ่น ทดแทนวัสดุที่มีราคาแพงหรือหายากมาใช้ในการผลิตแทน ผลผลิตที่ผลิตได้ยังมีคุณภาพเหมือนเดิม

4. เทคนิควิธีการทำงานช่วยให้ผลิตได้มากขึ้น โดยการนำเครื่องมืออุปกรณ์ที่ดัดแปลงมาใช้ในการเพิ่มปริมาณการผลิต ผู้ผลิตเสาะแสวงหาเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่มีในท้องถิ่นมาใช้หรือดัดแปลงพัฒนาเทคโนโลยีที่มีอยู่แล้วให้ช่วยเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น

5. เทคนิควิธีการทำงาน ช่วยให้งานอาชีพมีคุณภาพ มีมาตรฐานเป็นสากล เป็นที่ยอมรับของตลาด

ประโยชน์ที่ได้รับจากการกำหนดวิชาการพัฒนาอาชีพ

การจำแนกองค์ประกอบย่อยของงานอาชีพที่เลือก มีประโยชน์ที่สำคัญ ๆ ดังต่อไปนี้ คือ จะสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการอาชีพได้เตรียมความพร้อมด้านข้อมูลอาชีพที่ตนเลือก เพราะผู้ประกอบการอาชีพต้องใช้หลักวิชาในการเสาะแสวงหาข้อมูลสำคัญ ๆ ในงานอาชีพนั้น ๆ และข้อมูลด้านอาชีพแต่ละอาชีพจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ตามระยะเวลา ตามกลไกแห่งราคา สภาพการณ์ของตลาด ฤดูกาล เป็นต้น

แบบฝึกหัด

ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ท่านคิดว่าการวางแผนในการประกอบอาชีพมีความสำคัญอย่างไร และมีขั้นตอนอะไรบ้าง

.....
.....
.....
.....

2. อธิบายความหมายของคำต่อไปนี้

การลงทุน

.....
.....
.....

การตลาด

.....
.....
.....

กระบวนการผลิต

.....
.....
.....

การแปรรูป

.....
.....
.....

การขนส่งสินค้า

.....
.....
.....

3. หีบห่อ (บรรจุภัณฑ์) มีความสำคัญกับสินค้าอย่างไร

.....
.....
.....
.....

4. เทคนิคในการทำงาน ประกอบอาชีพ มีประโยชน์อย่างไร

.....
.....
.....
.....

5. การแสวงหาความรู้ (ข้อมูล) มีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพอย่างไร

.....
.....
.....
.....
.....

บทที่ 3

การตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ

เรื่องที่ 1 ข้อมูลการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ

การตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพให้เหมาะสมกับตนเอง จะต้องอาศัยข้อมูลด้านต่าง ๆ ประกอบการตัดสินใจ ดังนี้

1. ความพร้อม หมายถึง สภาพของบุคคลที่มีวุฒิภาวะแรงจูงใจและประสบการณ์เดิมสูงพอที่จะก่อให้เกิดการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพได้โดยสะดวก

แรงจูงใจในการประกอบอาชีพ ได้แก่ ผลประโยชน์ตอบแทนทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน

ประสบการณ์เดิม ได้แก่ มีความรู้ ความสามารถ ทักษะ สอดคล้องกับการพัฒนาอาชีพ

2. ความต้องการของตลาด

ตลาด คือ กลุ่มของบุคคลและองค์การที่มีความต้องการและมีอำนาจในการซื้อสินค้าและบริการ

การพัฒนาอาชีพจะต้องสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ผู้บริโภคให้ความสนใจในสินค้าและบริการ มีอำนาจซื้อสินค้าและบริการนั้น

การวิเคราะห์ความต้องการของตลาด สามารถกระทำได้โดย

1. การสำรวจความคิดเห็นจากกลุ่มต่าง ๆ เช่น ผู้บริหาร พนักงานขาย และลูกค้า
2. การวิเคราะห์ยอดขายในอดีต
3. การวิเคราะห์แนวโน้ม ซึ่งเป็นผลจากการสำรวจความคิดเห็นจากกลุ่มต่าง ๆ

และการวิเคราะห์ยอดขายในอดีต

4. การทดสอบตลาด โดยนำผลิตภัณฑ์จำนวนน้อย ๆ ไปจำหน่ายในตลาดเล็ก ๆ เพื่อศึกษาปฏิกิริยาการตอบรับของลูกค้า

3. ความรู้ ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ

การตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพใด ควรมีความรู้ ทักษะ และเทคนิคในการประกอบอาชีพนั้น ๆ เพื่อให้สามารถพัฒนาอาชีพได้อย่างมีคุณภาพและประสิทธิภาพ

4. ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

การตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยพัฒนาอาชีพให้สัมพันธ์สอดคล้องกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่ ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม มีแนวทางอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน

แนวทางการวิเคราะห์ผลกระทบทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม คือ การวิเคราะห์ผลกระทบทั้งด้านบวกและด้านลบ กำหนดแนวทางปรับปรุงแก้ไขผลกระทบที่มีอยู่ในด้านลบ และกำหนดแนวทางการใช้ผลบวกให้เกิดประโยชน์สูงสุด

5. การใช้ที่ดิน

การตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลด้านการใช้ที่ดิน เพราะที่ดินเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตทางการเกษตร ดังนี้

1. ที่ดินเป็นปัจจัยสำคัญกำหนดว่าควรจะมีผลิตชนิดพืชและสัตว์อะไร
2. ลักษณะของที่ดินจะกำหนดรูปแบบการผลิตทางการเกษตร เช่น การปลูกพืชหมุนเวียน การปลูกพืชแซม การปลูกพืชเหลื่อมฤดู รูปแบบการผลิต แบบไร่นาสวนผสม และเกษตรผสมผสาน
3. ชนิดของดินมีส่วนในการกำหนดกิจกรรม เช่น ดินเหนียวปนดินร่วน อาจจะไม่เหมาะสมต่อการทำนา ดินร่วนปนดินทรายอาจจะไม่เหมาะต่อการทำพืชไร่บางชนิด ดินเหนียวหรือดินทรายก็ยังสามารถปลูกพืชและทำบ่อปลาได้ แต่ถ้าหากดินทั่วไป ไม่มีความอุดมสมบูรณ์มากนักอาจจะใช้เลี้ยงสัตว์ เป็นต้น
4. สภาพพื้นที่แต่ละแห่ง เช่น ที่ราบและที่ลุ่มอาจจะเหมาะต่อการทำนา พืชผัก ไม้ดอกไม้ประดับ ไม้ผลและไม้ยืนต้นบางชนิด หากสภาพพื้นที่ลุ่มมากอาจจะทำบ่อปลา นาบัว นาผักกระเฉด เป็นต้น ส่วนสภาพพื้นที่ดอนอาจจะปลูกพืชไร่ ไม้ผลและไม้ยืนต้นบางชนิด ตลอดจนการเลี้ยงสัตว์
5. ลักษณะและคุณสมบัติอื่น ๆ เช่น ความเป็นกรดเป็นด่าง ปริมาณอินทรีย์วัตถุในดิน ดินเปรี้ยว ดินเค็ม ความลึกของหน้าดิน ดินชั้นต่าง ๆ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีผลต่อการกำหนดกิจกรรม วิธีการผลิตทั้งปริมาณและคุณภาพ

ในประเทศไทย สภาพการใช้ที่ดินเพื่อการเกษตรในแต่ละภาคมีลักษณะและปัญหาแตกต่างกัน ดังนี้

ภาคกลาง มีระบบชลประทานค่อนข้างสมบูรณ์ ปัญหาคือปัญหากรรมสิทธิ์ที่ดิน ปัญหาดินเปรี้ยวในที่ราบภาคกลาง และปัญหาดินเค็มตามแนวราบฝั่งทะเล ทำให้ประสิทธิภาพในการใช้ดินโดยเฉลี่ยทั้งภาคไม่สูงเท่าที่ควร

ภาคเหนือ มีผลผลิตต่อไร่สูงสุด เพราะคุณภาพดินดี มีการกระจายการผลิตและปลูกพืชหมุนเวียนมาก แต่มีขนาดการถือครองที่ดินเล็กที่สุดในประเทศ มีปัญหาการบุกรุกทำลายป่าเพื่อทำไร่เลื่อนลอย แต่มีลู่ทางที่จะกระจายการผลิตไปสู่พืชหมุนเวียน พืชยืนต้น ไม้ผลเมืองหนาว ไม้ดอกเมืองหนาว ชา กาแฟ และการเลี้ยงโคนม

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีขนาดพื้นที่ทำการเกษตรสูงสุดในประเทศ แต่เป็นภาคที่มีอัตราการขยายตัวของการผลิตทางการเกษตรต่ำสุด เพราะคุณภาพดินไม่ดี ไม่เก็บซึบน้ำฝน และมีดินเค็มอยู่เป็นเนื้อที่กว้างใหญ่ เป็นภาคที่อาศัยการเกษตรน้ำฝนมากที่สุด แต่ยังมีโอกาสกระจายการผลิตไปสู่พืชฤดูแล้งได้อีก เช่น มันสำปะหลัง อ้อย พืชน้ำมัน ฝ้าย และปศุสัตว์ เป็นต้น

ภาคใต้ เป็นภาคที่มีผลผลิตเกษตรหลักเพียง 2 ชนิด คือ ยางพารา และข้าว นับว่าเป็นฐานการเกษตรที่แคบมากทั้ง ๆ ที่โอกาสในการใช้ที่ดินเพื่อปลูกพืชหมุนเวียนผสมสวนยางพาราและการปลูกผลไม้ยืนต้นยังมีอีกมาก รวมทั้งโอกาสในการเลี้ยงปศุสัตว์ในพื้นที่ซึ่งเคยใช้ทำเหมืองแร่ แล้วนำมาฟื้นฟูให้เป็นที่ทุ่งหญ้าเลี้ยงสัตว์

6. การใช้ทุน

ทุน หมายถึง เงินทุน เครื่องจักรกลการเกษตรต่าง ๆ โรงเรือน สิ่งก่อสร้างที่ใช้ในการผลิตและเก็บรักษาผลผลิต รวมทั้งปัจจัยการผลิตที่เป็นพันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ ปุ๋ย สารเคมี เป็นต้น

ทุนมีความสำคัญมากต่อการผลิตและทุนยังมีความสัมพันธ์กับแรงงาน ถ้าลงทุนมากทางด้านเครื่องจักร การใช้แรงงานก็น้อยลง สำหรับแหล่งเงิน ทุนอาจได้จากทรัพย์สินที่มีอยู่ ได้จากกิจกรรมที่ให้ผลตอบแทนหลังจากดำเนินงานเสร็จ และการออมทรัพย์ ทุนอาจได้จากการกู้เงินหรือมีเครดิตกับสถาบันการเงินหรือกับเพื่อนบ้าน

ในการพัฒนาอาชีพ จำเป็นต้องพิจารณาทุนที่ใช้ในการดำเนินการว่ามีมากน้อยเพียงใด ขยายกิจการให้สัมพันธ์กับเงินทุนที่มี ศึกษาเรื่องระยะเวลาในการลงทุนกับผลตอบแทน กลับคืนจากการลงทุน ว่ามีความคุ้มทุนเพียงใด แล้วจึงตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพนั้น ๆ

7. การใช้แรงงาน

แรงงานเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการผลิต มีความหมายรวมถึงทั้งกายภาพและจิตใจ ในด้านกายภาพเกี่ยวกับเรื่องสุขภาพและอนามัย ความแข็งแรงสมบูรณ์ในการทำงาน ส่วนด้านจิตเจ้านั้นรวมถึงทัศนคติ อุทิศการณ์ ความขยันหมั่นเพียร ความรู้สึกรับผิดชอบในการผลิต

ลักษณะของแรงงาน อาจแบ่งได้ 3 ประเภท คือ แรงงานคน แรงงานสัตว์ แรงงานเครื่องจักรกล ในทางเศรษฐศาสตร์ เมื่อกล่าวถึง “กำลังแรงงาน” จะหมายถึง “คน” ที่เป็นเจ้าของแรงงาน

การใช้แรงงานให้มีประสิทธิภาพควรพิจารณา ดังนี้

1. การใช้แรงงานที่เหมาะสมกับชนิดของงาน เช่น กิจกรรมด้านพืชและสัตว์
2. การใช้แรงงานหรือจัดระบบการกระจายของแรงงานให้เหมาะสม
3. การใช้แรงงานให้เหมาะสมกับวิทยาการแผนใหม่และพื้นบ้าน เช่น วิทยาการเตรียมดิน การปลูก การใส่ปุ๋ย การกำจัดศัตรูพืช และการเก็บเกี่ยว ซึ่งบางครั้งวิทยาการสมัยใหม่อาจจะมีคามยุ่งยากหรือมีขั้นตอนมาก เกษตรกรที่เป็นแรงงานจำเป็นต้องมีความรู้ในวิทยากรนั้น ๆ
4. การใช้แรงงานให้เหมาะสมกับเพศและอายุของแรงงาน เช่น การเตรียมดินควรจะเป็นเพศชายที่แข็งแรง การปลูกอาจจะเป็นทั้งเพศชายและหญิงเช่นเดียวกับการเก็บเกี่ยว งานหัตถกรรมพื้นบ้านอาจจะเหมาะกับเพศหญิงทั้งคนแก่ และหนุ่มสาว แรงงานเด็กอาจช่วยให้อาหารปลา อาหารสัตว์ เป็นต้น
5. การใช้แรงงานผสมผสานหรือทดแทนแรงงานคน สัตว์ และเครื่องจักรกล การเกษตร ให้เกิดประสิทธิภาพลดต้นทุนการผลิตและประหยัดเวลา

การจัดการเรื่องแรงงานเป็นเรื่องที่จำเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะแรงงานในครอบครัว เกษตรกร ควรจัดการให้มีการกระจายการใช้แรงงานได้ตลอดปี มีกิจกรรมการเกษตรอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มีการใช้แรงงานอย่างสม่ำเสมอทุก ๆ เดือน ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น และลดการจ้างแรงงานที่ไม่จำเป็น เพื่อลดต้นทุนการผลิต สำหรับผลตอบแทนของแรงงานก็คือ ค่าจ้างแรงงานนั่นเอง

8. การจัดการ

การจัดการ หมายถึง การจัดสรรหรือการดำเนินการทรัพยากรในการผลิต (ที่ดิน ทุน และแรงงาน) เพื่อให้สามารถผลิตได้ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของผู้จัดการฟาร์ม ซึ่งแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่

เกณฑ์ในการพิจารณาจัดการฟาร์มโดยทั่วไป พอสรุปได้ ดังนี้

1. จะผลิตอะไร
2. จะผลิตที่ไหน
3. จะผลิตเมื่อไร
4. จะผลิตเท่าไรและอย่างไร
5. จะผลิตและขายกับใคร

นอกจากนี้ ยังต้องพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้

1. จะทำการผลิตพืชหรือสัตว์ชนิดอะไร

2. จำนวนและชนิดของปัจจัยการผลิตที่ใช้ว่าเหมาะสมกับแรงงานในครอบครัวหรือไม่ หากไม่เพียงพอ จะจ้างแรงงานจำนวนเท่าไร แรงงานที่จ้างมาจากไหน และระยะเวลาในการจ้าง

3. วิธีการผลิต และเทคนิควิชาการ ตลอดจนการจัดการและบริหารฟาร์มจะดำเนินการอย่างไร จะเริ่มต้น ณ จุดใดก่อน มีการตรวจสอบและปรับปรุงแก้ไขอย่างไร และประการสุดท้าย มีความสัมพันธ์กับกิจกรรมต่าง ๆ ภายในฟาร์มหรือไม่

4. ชนิดของโรงเรือนและอาคาร มีความจำเป็นหรือเหมาะสมเพียงไร เพื่อความสะดวกในการจัดการตลอดจนเครื่องมือเครื่องมือและการจัดการ

5. การวางแผน และงบประมาณฟาร์ม การจัดบันทึกและบัญชีฟาร์มจะดำเนินการอย่างไร เพื่อให้ทราบทิศทางการทำงานและผลการดำเนินงาน โดยเฉพาะรายได้ รายจ่าย และกำไร ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการทำงาน ซึ่งสามารถนำมาเป็นข้อมูลในการปรับปรุงแก้ไขและวางแผนในปีต่อไป

6. จะซื้อปัจจัยการผลิตและขายผลผลิตที่ไหน กับใคร และอย่างไร

นอกจากนี้แล้ว ประสิทธิภาพและความเหมาะสมในด้านการจัดการยังขึ้นอยู่กับหลายองค์ประกอบ เช่น ความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ ความรอบรู้ และประสบการณ์ การบริหารงานด้านแรงงาน ความเข้าใจสภาพการผลิตการตลาด ความคล่องตัวและการ

แสวงหาความรู้ใหม่ ความขยันหมั่นเพียร และการดูแลเอาใจใส่ ตลอดจนความสำนึกและรับผิดชอบในการทำงาน เป็นต้น

เรื่องที่ 2 การตัดสินใจพัฒนาอาชีพด้วยการวิเคราะห์ศักยภาพ

การพัฒนาสิ่งใดก็ตาม มีวิธีการหลากหลาย เช่น ทำการวิจัย ทดลองทำก่อนลงมือทำจริง การใช้กระบวนการคิดเป็น นอกจากนี้ยังมีวิธีการวิเคราะห์ศักยภาพต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องว่าจะสามารถพัฒนาอาชีพได้หรือไม่ โดยการวิเคราะห์ศักยภาพ 5 ด้าน ได้แก่

1. ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งมนุษย์สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อชีวิตประจำวันและการประกอบอาชีพ

ทรัพยากรธรรมชาติ ได้แก่ ป่าไม้ แม่น้ำ ลำคลอง อากาศ แร่ธาตุต่าง ๆ ทรัพยากรธรรมชาติบางชนิดใช้แล้วหมดไป เช่น แร่ธาตุต่าง ๆ บางชนิดมนุษย์สามารถสร้างทดแทนขึ้นใหม่ได้ เช่น ป่าไม้ เมื่อมนุษย์ตัดไปใช้ประโยชน์แล้วก็สามารถปลูกทดแทนขึ้นใหม่ได้ ดังนั้น หากผู้ประกอบอาชีพอยู่แล้วต้องการพัฒนาอาชีพของตนให้ดีขึ้น ต้องพิจารณาทรัพยากรในพื้นที่ที่จะนำมาใช้พัฒนาอาชีพด้วย เช่น จากการปลูกผักที่ใช้สารเคมีต้องการพัฒนาโดยใช้ปุ๋ยหมักแทนปุ๋ยเคมีในการปลูกผักต้องพิจารณาว่าทรัพยากรที่จะต้องนำมาใช้ในการทำปุ๋ยหมักในพื้นที่มีหรือไม่ มีเพียงพอหรือไม่ ถ้าไม่มี ผู้ประกอบการต้องพิจารณาใหม่ว่าจะพัฒนาอาชีพที่ตัดสินใจเลือกไว้หรือไม่ หรือพอจะจัดหาได้ในพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งผู้ประกอบการต้องเสียค่าขนส่งจะคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ จึงจำเป็นต้องนำทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่มาพิจารณาด้วยเพื่อลดต้นทุนการผลิต

2. ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ

ในแต่ละพื้นที่จะมีลักษณะภูมิอากาศแตกต่างกัน เช่น ประเทศไทยภาคกลางมีอากาศร้อน ภาคใต้มีฝนตกเป็นเวลานาน ภาคเหนือมีอากาศเย็น อาชีพเกษตรกรรมขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศเป็นส่วนใหญ่ เช่น การปลูกลิ้นจี่ ลำไย ต้องการอากาศเย็น จึงจะออกผลได้ แก้วมังกรต้องการอากาศร้อน ทั้งนี้ทวีปอเมริกามีอากาศหนาวเย็นมากสามารถปลูกพืชเมืองหนาวได้ เช่น เซอร์รี่ แอปเปิ้ล ดังนั้น การพัฒนาอาชีพจำเป็นต้องพิจารณาสภาพภูมิอากาศด้วยว่าเหมาะสมกับสิ่งที่ต้องพัฒนาหรือไม่ การพัฒนาพันธุ์ของพืชใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับภูมิอากาศ

เช่น ข้าวหอมมะลิต้องปลูกในสภาพภูมิอากาศแห้งแล้ง ซึ่งไม่เหมาะที่จะนำมาปลูกในภาคกลาง หรือการพัฒนาอาชีพการท่องเที่ยวในช่วงอากาศเย็นสบายก็สามารถพัฒนาได้เต็มที่ เนื่องจากมีนักท่องเที่ยวหลังไหลเข้ามา ทำให้สามารถพัฒนากิจการที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาที่พัก อาหาร แหล่งท่องเที่ยว ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

3. ศักยภาพของภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่

สภาพภูมิประเทศและทำเลที่ตั้งของแต่ละพื้นที่จะแตกต่างกัน เช่น เป็นภูเขา ที่ราบสูง ที่ราบลุ่ม ความแตกต่างนี้มีผลต่อการพัฒนาอาชีพต่าง ๆ เช่น ต้องการพัฒนาอาชีพอุตสาหกรรมจากการใช้แรงคนเป็นเครื่องจักร เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพเดียวกัน ผู้ประกอบการต้องพิจารณาว่าเครื่องจักรนั้นต้องไม่มีผลกระทบต่อชุมชน สภาพแวดล้อมในภูมิประเทศนั้น ๆ

4. ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิตของแต่ละพื้นที่

แต่ละพื้นที่ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศมีศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตที่แตกต่างกัน ดังนั้น แต่ละพื้นที่สามารถนำเอาสิ่งเหล่านี้มาใช้พัฒนาอาชีพได้ เช่น การทำธุรกิจร้านอาหารก็ต้องทราบว่าภาคใดมีวิถีชีวิตการรับประทานอาหารรสชาติแบบใด ภาคเหนือนิยมอาหารรสจัด ภาคใต้นิยมอาหารรสจืด ส่วนภาคกลางนิยมรับประทานอาหารที่มีกะทิเป็นส่วนประกอบ ดังนั้น การจะพัฒนาอาชีพต้องศึกษาศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณีและวิถีชีวิตของชุมชนด้วย

5. ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่

ทรัพยากรมนุษย์ในแต่ละพื้นที่ หมายถึง ความรู้ ความสามารถของมนุษย์ที่เป็นภูมิปัญญาทั้งในอดีตจนถึงปัจจุบัน ด้านการประกอบอาชีพต่าง ๆ ในพื้นที่นั้น ๆ ปัจจุบันมีหลายอาชีพที่เกิดจากภูมิปัญญา แต่สามารถพัฒนาให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันได้ เช่น การใช้จุลินทรีย์ในการทำปุ๋ยหมัก แต่จากการทำปุ๋ยหมักคนเราก็มีความคิดที่จะนำไปประยุกต์ใช้อย่างอื่น ๆ เช่น ทำน้ำหมักนำไปทำความสะอาดห้องน้ำเพื่อดับกลิ่น หรือนำไปผสมกับส่วนผสมอื่น ๆ ให้สามารถปั่นเป็นก้อนได้ นำไปโยนในน้ำเพื่อแก้ปัญหาน้ำเสียที่เน่าเหม็น เป็นการช่วยปรับสภาพน้ำ ดังนั้นจะเห็นว่าทรัพยากรมนุษย์มีความคิดไม่หยุดนิ่ง ช่วยให้เกิดสินค้าใหม่ ๆ ได้อยู่ตลอดเวลา

แบบฝึกหัด

ให้ผู้เรียนตอบคำถามต่อไปนี้

1. ให้ผู้เรียนกำหนดว่าจะพัฒนาอาชีพอะไร และให้สำรวจข้อมูลด้านต่าง ๆ ประกอบการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ โดยวิเคราะห์ตนเองว่ามีความพร้อมในด้านต่อไปนี้เพียงใด (เลือกวิเคราะห์อย่างน้อย 3 ด้าน)
 1. แรงจูงใจและประสบการณ์เดิม
 2. ความต้องการของตลาด
 3. ความรู้ ทักษะ และเทคนิคต่าง ๆ
 4. ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
 5. ที่ดิน สถานที่ในการดำเนินงาน
 6. ทุน
 7. แรงงาน

2. ให้ผู้เรียนกำหนดว่าจะพัฒนาอาชีพอะไร และให้วิเคราะห์ศักยภาพในด้านต่าง ๆ ประกอบการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ โดยวิเคราะห์ตนเองว่ามีความพร้อมตามศักยภาพด้านต่าง ๆ เพียงใด (เลือกวิเคราะห์อย่างน้อย 3 ด้าน)

ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติ

 1. ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ
 2. ศักยภาพของภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง
 3. ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต
 4. ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์

เฉลยแบบฝึกหัด

บทที่ 1

1. ให้ผู้เรียนยกตัวอย่างการประกอบอาชีพในทวีปแอฟริกา ว่ามีอาชีพใดที่คล้ายกับการประกอบอาชีพในประเทศไทย

1. อาชีพการปลูกยางพารา
2. อาชีพการปลูกปาล์มน้ำมัน
3. อาชีพการเลี้ยงโคเนื้อ

2. ให้นักศึกษาระบุพฤติกรรมทางกาย วาจา ใจ ของผู้ประกอบอาชีพ ที่สามารถนำไปใช้กับลูกค้าได้

พฤติกรรมของผู้ประกอบอาชีพที่สามารถนำไปใช้กับลูกค้า คือ

- พฤติกรรมทางกาย เช่น การไหว้ แสดงใบหน้ายิ้มแย้มแจ่มใส ท่าทางแสดงอาการต้อนรับด้วยความอ่อนน้อม
- พฤติกรรมทางวาจา เช่น การพูดทักทาย การใช้ถ้อยคำสุภาพให้เกียรติลูกค้า
- พฤติกรรมทางใจ เช่น มีความซื่อสัตย์ รักษาคำพูด

3. ให้นักศึกษาระบุข้อปฏิบัติเมื่อต้องการจะลดกระแสไฟฟ้าในการใช้เครื่องปรับอากาศ มีอะไรบ้าง

1. เลือกเครื่องปรับอากาศที่มีฉลากประหยัดไฟเบอร์ 5 ซึ่งเป็นระดับความประหยัดไฟฟ้าสูงสุด
2. ติดตั้งเครื่องปรับอากาศในบริเวณที่สามารถกระจายลมได้ทั่วถึงทั้งห้อง หลีกเลี่ยงการติดตั้งใกล้ประตู หน้าต่าง พัดลมดูดอากาศ และอย่าติดชิดผนังที่รับแสงแดดจัด
3. เลือกขนาดของเครื่องปรับอากาศตามความเหมาะสมของขนาดห้อง
4. อุณหภูมิที่เหมาะสมคือ 25-26 องศาเซลเซียส
5. ย้ายเครื่องใช้ไฟฟ้าอื่นที่ไม่จำเป็นออกนอกห้องที่ใช้เครื่องปรับอากาศ
6. งดกิจกรรมทำความร้อนภายในห้องปรับอากาศ เช่น การสูบบุหรี่
7. สวมใส่เสื้อผ้าที่สบายเพื่อให้ร่างกายได้รับความเย็นจากเครื่องปรับอากาศ

8. ใช้ผ้ามาปิดให้ทำหน้าที่กันความร้อนไม่ให้เข้าสู่ภายในห้องโดยตรง
9. ปลุกต้นไม้ใหญ่ให้เป็นธรรมชาติร่มรื่นรอบบ้าน ทำให้บ้านเย็นขึ้น

บทที่ 2

1. ท่านคิดว่าการวางแผนในการประกอบอาชีพมีความสำคัญอย่างไร และมีขั้นตอนอะไรบ้าง
 1. ช่วยทำให้การดำเนินงานบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมาย
 2. ช่วยทำให้การใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
 3. ช่วยทำให้การดำเนินงานมีความเสี่ยงน้อยลง และมีความเชื่อมั่นในการบริหารงานมากขึ้น
 4. ช่วยป้องกันการขัดแย้ง ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงานได้
 5. ช่วยปรับวิธีการดำเนินงาน หรือเปลี่ยนแปลงกิจกรรมบางอย่างได้อย่างเหมาะสม มีขั้นตอน ดังนี้
 1. สำรวจข้อเท็จจริง
 2. วางแผน
 3. กำหนดเป้าหมายที่ต้องการ
 4. เขียนโครงการ
 5. ปฏิบัติ
 6. พัฒนาปรับปรุง

2. อธิบายความหมายของคำต่อไปนี้

การลงทุน หมายถึง การออมเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น ซึ่งเราจะต้องยอมรับความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน การตัดสินใจนำเงินออมมาลงทุนเราจึงต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ และศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่คาดหวังไว้ และเพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการลงทุน

การตลาด หมายถึง กิจกรรมทางธุรกิจที่จะทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค และทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจที่ได้บริโภคสินค้าหรือบริการนั้น อันเป็นผลทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของธุรกิจนั้น ๆ อีกด้วย

กระบวนการผลิต หมายถึง กระบวนการผลิตสินค้า การให้บริการ ตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งประกอบไปด้วย ลูกค้า ตลาดแรงงาน สังคม ประเทศชาติ และประชาคมโลก โดยมีวิธีการในการควบคุมดูแลการผลิตอย่างมีคุณภาพที่ได้มาตรฐาน และการสร้างคุณลักษณะที่โดดเด่นของสินค้า หรือบริการ ได้แก่

1. ความน่าเชื่อถือ ผู้ให้บริการจะต้องแสดงถึงความน่าเชื่อถือ และไว้วางใจ
2. การตอบสนอง การตอบสนองที่มีความตั้งใจและเต็มใจ
3. การสร้างความมั่นใจ สามารถที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อใจ
4. การดูแลเอาใจใส่
5. เครื่องมืออุปกรณ์

การแปรรูป หมายถึง การนำผลผลิตทางการเกษตรซึ่งมีอยู่ในรูปวัตถุดิบมาผ่านกระบวนการด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาใช้ในกรรมวิธีการผลิต การแปรรูปเพื่อสามารถบริโภค มีอายุยืนยาวขึ้นตลอดทั้งความสะดวกสบายในรูปผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

การขนส่งสินค้า หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าจากที่หนึ่งไปยังอีกที่หนึ่ง ซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้ผลิตที่จะให้ประโยชน์แก่ผู้บริโภค ในด้านเวลา และสถานที่ ส่งผลให้สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้น การขนส่ง มีส่วนช่วยลด ค่าต้นทุนการผลิตได้ ในกรณีที่ตั้งโรงงานขนาดใหญ่ที่ต้นทุนต่ำในสถานที่หนึ่ง แต่ต้องการกระจายสินค้าไปทั่วประเทศ เช่น โรงงานผลิตรถมอเตอร์ไซค์ ที่ตั้งอยู่ชานเมืองกรุงเทพฯ แต่สามารถส่งรถมอเตอร์ไซค์ไปขายทั่วประเทศ หรือโรงงานผลิตเสื้อผ้า ตั้งอยู่ในประเทศไทย แต่สามารถส่งเสื้อผ้าไปขายได้ทั่วโลก เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสินค้าลดลง

3. หีบห่อ (บรรจุภัณฑ์) มีความสำคัญกับสินค้าอย่างไร

1. ใช้ป้องกันผลิตภัณฑ์
2. ใช้ในการส่งเสริมการขาย
3. ผู้บริโภคมักจะเลือกผลิตภัณฑ์ที่มีการบรรจุหีบห่อที่ดีกว่า
4. การบรรจุหีบห่อ เป็นการสื่อสารระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคอย่างหนึ่ง เพราะการ

บรรจุหีบห่อเป็นตัวกำหนดกลยุทธ์การตลาด

5. การบรรจุหีบห่อ จะช่วยให้การกระจายสินค้าง่ายขึ้นและลดต้นทุนลง

4. เทคนิคในการทำงาน ประกอบอาชีพ มีประโยชน์อย่างไร

1. เทคนิควิธีการทำงานของอาชีพที่เลือกประกอบการ เป็นเคล็ดลับวิชาการในการประกอบอาชีพแต่ละอาชีพให้ประสบความสำเร็จ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบอาชีพจะต้องเรียนรู้ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้

2. เทคนิควิธีการทำงาน ช่วยลดขั้นตอนการทำงานอาชีพบางอาชีพ ให้สำเร็จอย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบอาชีพจะนำเวลาที่เหลือ ไปดำเนินการในงานย่อยอื่น ๆ ให้มีประสิทธิภาพต่อไป

3. เทคนิคการทำงาน ช่วยให้การทำงานประหยัดขึ้น เช่น ใช้วัสดุบางอย่างที่มีราคาถูกหาง่ายในท้องถิ่น ทดแทนวัสดุที่มีราคาแพงหรือหายากมาใช้ในการผลิตแทน ผลผลิตที่ผลิตได้ยังมีคุณภาพเหมือนเดิม

4. เทคนิควิธีการทำงานช่วยให้ผลิตได้มากขึ้น โดยการนำเครื่องมืออุปกรณ์ที่ดัดแปลงมาใช้ในการเพิ่มปริมาณการผลิต ผู้ผลิตเสาะแสวงหาเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่มีในท้องถิ่นมาใช้หรือดัดแปลงพัฒนาเทคโนโลยีที่มีอยู่แล้วให้ช่วยเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น

5. เทคนิควิธีการทำงาน ช่วยให้งานอาชีพมีคุณภาพ มีมาตรฐานเป็นสากล เป็นที่ยอมรับของตลาด

5. การแสวงหาความรู้ (ข้อมูล) มีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพอย่างไร ?

ช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพได้เตรียมความพร้อมด้านข้อมูลอาชีพที่ตนเลือก เพราะผู้ประกอบอาชีพต้องใช้หลักวิชาการในการเสาะแสวงหาข้อมูลสำคัญ ๆ ในงานอาชีพนั้น ๆ และข้อมูลด้านอาชีพแต่ละอาชีพจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ตามระยะเวลา ตามกลไกแห่งราคา ภาวะการณ์ตลาด ฤดูกาล

บทที่ 3

1. ให้ผู้เรียนกำหนดว่าจะพัฒนาอาชีพอะไร และให้สำรวจข้อมูลด้านต่าง ๆ ประกอบการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ โดยวิเคราะห์ตนเองว่ามีความพร้อมในด้านต่อไปนี้เพียงใด (เลือกวิเคราะห์อย่างน้อย 3 ด้าน)

ผู้เรียนสามารถเลือกพัฒนาอาชีพได้ทุกอาชีพที่ตนเองสนใจ เช่น อาชีพเกษตรกร เกษตรกรรมชาติ แล้ววิเคราะห์ความพร้อมของตนเอง (อย่างน้อย 3 ด้าน) เช่น

ข้อมูล	การวิเคราะห์ความพร้อม
1. แรงจูงใจและประสบการณ์เดิม	1. มีความรักในอาชีพเกษตรกร 2. ประกอบอาชีพการเกษตรอยู่แล้ว แต่ต้องการพัฒนาให้เป็น เกษตรธรรมชาติ เกษตรปลอดสารพิษ 3. เกษตรธรรมชาติส่งผลดีต่อสุขภาพ 4. ตลาดต้องการผลผลิตจากเกษตรธรรมชาติ
2. ความต้องการของตลาด	จากการสังเกตและสอบถามบุคคลทั่วไป พบว่าผู้บริโภคนิยมผัก-ผลไม้ปลอดสารพิษ ผัก-ผลไม้ปลอดสารพิษ มีราคาสูงกว่าผลผลิตทั่วไป
3. ความรู้ ทักษะ และเทคนิคต่าง ๆ	สามารถศึกษาดูงานจากสถานประกอบการ ภูมิปัญญาในท้องถิ่น
4. ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม	เกษตรธรรมชาติจะส่งผลดีต่อการอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม พื้นฟูสิ่งแวดล้อมที่ถูกทำลาย
5. ที่ดิน สถานที่ในการดำเนินงาน	มีที่ดินเป็นของตนเอง สามารถดำเนินการได้ทันที
6. ทุน	ใช้ทุนจากการการขายผลผลิตครั้งก่อน ลงทุนตามปกติ ในลักษณะค่อยเป็นค่อยไปตามสภาพความพร้อมของทุน
7. แรงงาน	ใช้แรงงานตนเองและแรงงานครอบครัว

2. ให้ผู้เรียนกำหนดว่าจะพัฒนาอาชีพอะไร และให้วิเคราะห์ศักยภาพในด้านต่าง ๆ ประกอบการตัดสินใจเลือกพัฒนาอาชีพ โดยวิเคราะห์ตนเองว่ามีความพร้อมตามศักยภาพด้านต่าง ๆ เพียงใด (เลือกวิเคราะห์อย่างน้อย 3 ด้าน)

ผู้เรียนสามารถเลือกพัฒนาอาชีพได้ทุกอาชีพที่ตนเองสนใจ เช่น อาชีพเกษตรกร เกษตรกรรมชาติ แล้ววิเคราะห์ศักยภาพในด้านต่าง ๆ ว่ามีความพร้อมเพียงใด (เลือกวิเคราะห์อย่างน้อย 3 ด้าน)

ข้อมูล	การวิเคราะห์ศักยภาพ (ความสอดคล้อง/ แนวทางการพัฒนา)
1. ศักยภาพของทรัพยากรธรรมชาติ	ชุมชนเป็นชุมชนชนบท มีแหล่งน้ำเพียงพอต่อการทำการเกษตร สภาพของดินเสื่อมโทรมจากการใช้สารเคมีเป็นเวลานาน แต่สามารถปรับปรุงดินได้โดยใช้ปุ๋ยคอกปุ๋ยหมัก ซึ่งมีวัตถุดิบในชุมชน
2. ศักยภาพของพื้นที่ตามลักษณะภูมิอากาศ	มีภูมิอากาศร้อนชื้นแบบภาคกลาง สามารถทำการเกษตรให้สอดคล้องกับฤดูกาล
3. ศักยภาพของภูมิประเทศและทำเลที่ตั้ง	ภูมิประเทศเป็นที่ราบลุ่ม อยู่ไม่ห่างไกลจากคลองชลประทาน สามารถใช้น้ำจากคลองชลประทาน และน้ำจากบ่อขุดในที่ดินของตนเองได้
4. ศักยภาพของศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี และวิถีชีวิต	คนในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงนิยมรับประทานผัก-ผลไม้ ในวิถีชีวิตประจำวัน และกำลังเริ่มเห็นความสำคัญของเกษตรกรรมชาติ เกษตรปลอดสารพิษ เพื่อรักษาสุขภาพ ผลผลิตจากเกษตรกรรมชาติสามารถขยายตลาดได้อย่างดี
5. ศักยภาพของทรัพยากรมนุษย์	ในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงมีภูมิปัญญาที่สามารถแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านเกษตรกรรมชาติได้ สามารถเป็นแหล่งเรียนรู้และเป็นเครือข่ายในการทำงาน

บรรณานุกรม

- กนก จันทร์ทอง, สิ่งแวดล้อมศึกษา. (2539). **ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อม**. พิมพ์ครั้งที่ 2. ปัตตานี : ฝ่ายเทคโนโลยีทางการศึกษา สำนักวิทยบริการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.
- กรมการศึกษานอกโรงเรียน. (2538). **ชุดวิชาช่องทางการประกอบอาชีพ ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ประชาชนจำกัด.
- กองพัฒนาการศึกษานอกโรงเรียน กรมการศึกษานอกโรงเรียน. (2541). **ชุดวิชาการฝึกทักษะและฝึกประกอบการเฉพาะอาชีพ**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย,
- นันท์ ศรีสุวรรณ. (2546). **บัญชีเบื้องต้น**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์วังอักษร.
- ไพโรจน์ ทิพมาตร. (2545). **การขายเบื้องต้น**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ประสานมิตร จำกัด.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2536). **เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการการผลิตภัณฑ์และราคา**. นนทบุรี : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- วิจิต อุ๋อัน. (2544). **การจัดการเชิงกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : วิ.เจ.พรินติ้ง.
- สุดาตวง เรืองรุจิระ. (2545). **นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา**. กรุงเทพฯ : ประกายพริก.
- สุรชาติ ไร่รัชตพานิช. (2542). **หลักการจัดการ**. กรุงเทพฯ : บริษัท สำนักพิมพ์ประสานมิตร (ปสม.) จำกัด.
- สมภาพ เลิศปัญญาโรจน์, (2542). **หลักการตลาด**. กรุงเทพฯ : บริษัท สำนักพิมพ์ประสานมิตร (ปสม.) จำกัด.
- สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัยจังหวัดปราจีนบุรี. (2544). **ชุดวิชาพัฒนาอาชีพระดับมัธยมศึกษาตอนต้น**. กรุงเทพฯ : บริษัท เอกพิมพ์ไทย จำกัด.
- อรุณี ปิ่นประยงค์ และคณะ. (2547). **การจัดการฟาร์ม**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์เพิ่มทรัพย์การพิมพ์.
- Nagle, Thomas T. (1987). **The strategy&tactics of pricing**. New York : Prentice Hall.

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

นายสุรพงษ์ จำจด	เลขาธิการ กศน.
นายประเสริฐ หอมดี	รองเลขาธิการ กศน.
นางตรีณัฐ สุขสุเดช	ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษานอกระบบ และการศึกษาตามอัธยาศัย
นายวรารุช พยัคฆพงษ์	ผู้อำนวยการ สถาบัน กศน. ภาคตะวันออก
นางอัญชลี ธรรมะวิธิกุล	ข้าราชการบำนาญ สำนักงาน กศน.

ผู้สรุปเนื้อหา

นายไพรัตน์ เนืองเกตุ	ผู้อำนวยการ กศน.อำเภอสัตหีบ สำนักงาน กศน. จังหวัดชลบุรี
นายสัญญา ทองจินดา	ศึกษานิเทศก์ชำนาญการพิเศษ สำนักงาน กศน. จังหวัดชลบุรี
นายโอวาท สุทธนารักษ์	ศึกษานิเทศก์ชำนาญการพิเศษ สำนักงาน กศน. จังหวัดนครนายก
นายชัยวัฒน์ อดทน	ครูผู้ช่วย กศน.อำเภอสัตหีบ สำนักงาน กศน. จังหวัดชลบุรี

ผู้บรรณาธิการ

นางอัญชลี ธรรมะวิธิกุล	ข้าราชการบำนาญ สำนักงาน กศน.
นายสุธี วรประดิษฐ์	ศึกษานิเทศก์เชี่ยวชาญ สำนักงาน กศน. จังหวัดตราด

ผู้พิมพ์ต้นฉบับ

นายชัยวัฒน์ อดทน	ครูผู้ช่วย กศน.อำเภอสัตหีบ สำนักงาน กศน.จังหวัดชลบุรี
นางชนมณี เชียงป่อง	พนักงานพิมพ์ สถาบัน กศน.ภาคตะวันออก

ผู้ออกแบบปก

นายศุภโชค ศรีรัตนศิลป์	กลุ่มพัฒนาการศึกษานอกระบบและการศึกษา ตามอัธยาศัย
------------------------	---



ออกแบบ : ศุภโชค ศรีรัตนศิลป์