

เอกสาร  
สรุปเนื้อหา  
ที่ต้องรู้

# รายวิชา **ทักษะการขยายอาชีพ**

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (อช31002)  
หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน  
พุทธศักราช 2551



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย  
สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงศึกษาธิการ  
เอกสารทางวิชาการลำดับที่ 33/2559

# เอกสารสรุปเนื้อหาที่ต้องรู้

รายวิชาทักษะการขยายอาชีพ

ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

รหัส อช๓๑๐๐๒

หลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน

พุทธศักราช ๒๕๕๑



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบและการศึกษาตามอัธยาศัย

สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

กระทรวงศึกษาธิการ

## ห้ามจำหน่าย

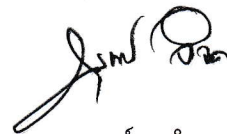
หนังสือเรียนนี้จัดพิมพ์ด้วยเงินงบประมาณแผ่นดินเพื่อการศึกษาตลอดชีวิตสำหรับประชาชน  
ลิขสิทธิ์เป็นของสำนักงาน กศน.สำนักงานปลัดกระทรวงศึกษาธิการ

## 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	
บทที่ ๑ ทักษะในการขยายอาชีพ	๑
กิจกรรมท้ายบทที่ ๑	๔
บทที่ ๒ การทำแผนธุรกิจเพื่อการขยายอาชีพ	๖
กิจกรรมท้ายบทที่ ๒	๙
บทที่ ๓ การจัดการความเสี่ยง	๑๑
กิจกรรมท้ายบทที่ ๓	๑๔
บทที่ ๔ การจัดการผลิตหรือการบริการ	๑๕
กิจกรรมท้ายบทที่ ๔	๑๙
บทที่ ๕ การจัดการการตลาด	๒๗
กิจกรรมท้ายบทที่ ๕	๒๕
บทที่ ๖ บัญชีธุรกิจ	๒๖
กิจกรรมท้ายบทที่ ๖	๒๘
บทที่ ๗ การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อการขยายอาชีพ	๒๙
กิจกรรมท้ายบทที่ ๗	๓๑
บทที่ ๘ โครงการขยายอาชีพ	๓๓
กิจกรรมท้ายบทที่ ๘	๓๕
คณะทำงาน	๔๓

## บทที่ ๑

### ทักษะในการขยายอาชีพ

#### ความหมายของการขยายอาชีพ

การขยายอาชีพ หมายถึง การเพิ่มโอกาสทางอาชีพ โดยเพิ่มพูนความรู้และทักษะ เพื่อให้เกิดความชำนาญในงานที่ตนปฏิบัติอยู่ แล้วนำไปเป็นช่องทางในการขยายอาชีพ

#### ความจำเป็นในการขยายอาชีพ

ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมีความมั่นคงแล้ว มีความประสงค์จะขยายอาชีพตัวเอง จะต้องดำเนินการจัดทำแผนธุรกิจ มีการจัดการความเสี่ยง มีระบบการจัดการผลประกอบการตลาด บัญชีธุรกิจและจัดทำโครงการขยายอาชีพ

#### ความสำคัญของการขยายอาชีพ

๑. เป็นการพัฒนาตนเอง ให้เป็นผู้มีภูมิรู้ ทักษะ ประสบการณ์มากขึ้น
๒. เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มกับงาน ผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่
๓. เป็นการเสริมสร้างรายได้ หรือ เพิ่มผลประกอบการให้สูงขึ้น
๔. เป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันกับบุคคล หน่วยงานหรือธุรกิจอื่น ๆ
๕. เป็นที่ยอมรับจากภายนอกมากยิ่งขึ้น

#### แหล่งเรียนรู้และสถานที่ฝึกทักษะในการขยายอาชีพ

การถ่ายทอดภูมิปัญญาจากเจ้าขององค์ความรู้ไปสู่บุคคลที่รับการถ่ายทอด ส่วนใหญ่ จะให้ความสำคัญกับเทคนิค ขั้นตอน วิธีการของการทำงานหรือการแก้ปัญหา แต่ในความเป็นจริงแล้ว ภูมิปัญญายังมีองค์ประกอบอื่น ๆ อีกมากมาย เป็นองค์รวมที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ มั่นคง ยั่งยืนได้ แต่ผู้รับการถ่ายทอดมักจะมุ่งไปรับเทคนิควิธีการมากกว่า เช่น ภูมิปัญญาแยกอินทรีก็ให้ความสำคัญกับวิธีการทำปุ๋ยหมัก ปุ๋ยน้ำ เท่านั้น ทั้ง ๆ ยังมีส่วนประกอบอื่น ๆ ที่สำคัญมากมาย ดังนั้น การต่อยอดภูมิปัญญาจึงเป็นเรื่องที่จะต้องมีการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ เพื่อยกระดับความรู้ให้สูงขึ้นสอดคล้องไปกับยุคสมัย

#### ขั้นตอนการวิเคราะห์ภูมิปัญญา

- ๑.๑ วิเคราะห์ภูมิปัญญากระบวนการ ระบุความรู้สารสนเทศ ต่อยอดภูมิปัญญา
- ๑.๒ วิเคราะห์ภารกิจระบุกิจกรรม และข้อมูล ศึกษาทบทวน ปรับแต่งพัฒนาเข้าสู่ยุคสมัย

- ๑.๓ วิเคราะห์กิจกรรมระบุขั้นตอนระบบ ทำความเข้าใจให้กระจ่าง  
 ๑.๔ วิเคราะห์ขั้นตอนระบบ ระบุเทคนิควิธีการ

### การวางแผนโดยการฝึกทักษะอาชีพโดยพัฒนาต่อยอด ประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาและคำนึงถึง ความหลากหลายทางชีวภาพ

การต่อยอดภูมิปัญญากระดับความรู้ให้สูงขึ้น เป็นกระบวนการขั้นตอนการวิเคราะห์ ภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อให้มีความรู้เกิดความรู้กระจ่างในองค์ความรู้ของภูมิปัญญานำไปสู่ การวิเคราะห์ ระบุ ทฤษฎีแนวคิดยุคใหม่ใช้ยกระดับความรู้ให้สูงขึ้น

### การสร้าง ความหลากหลาย

การสร้าง ความหลากหลายในอาชีพ เป็นภูมิปัญญาเพื่อใช้สร้างภูมิคุ้มกันให้กับการดำรง อาชีพตามหลักทฤษฎีใหม่ของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลปัจจุบัน มีพระราชประสงค์ ที่จะให้อาชีพเกษตรกรสู่ความเข้มแข็งมั่นคงยั่งยืน ด้วยการให้ปลูกข้าว ปลูกผัก ผลไม้ และเลี้ยง ไก่ ไข่กิ้งในครอบครัวเหลือขาย เลี้ยงหมูไว้เป็นเงินเก็บ เงินออม ปลูกไม้ใช้งาน ใช้เป็นเชื้อเพลิง ให้ร่มเงา จัดการบ้านเรือนให้สะอาด ชีวิตก็จะร่ำรวยความสุข (จากความจำของผู้เขียน เมื่อครั้ง เข้าเฝ้าถวายงานโครงการเกษตรธรรมชาติถาวรนิมิตอันเนื่องมาจากพระราชดำริ จังหวัด นครนายก พ.ศ. ๒๕๓๗ โดยมีพระมหาเถรวิจิตรภวโรวงค์มัลลย์ เป็นผู้อุปถัมภ์) พระราช ดำริสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวบ่งชี้ถึงการสร้างความหลากหลายทางชีวภาพ การหมุนเวียนเปลี่ยนรูปแบบความหลากหลายได้ผลผลิตพอเพียงกับการกินอยู่ และเหลือขาย เป็นรายได้ใช้ดำรงชีวิต

### ฝึกทักษะอาชีพตามแผนที่กำหนดไว้ได้ โดยมีการบันทึกขั้นตอนการฝึกทุกขั้นตอน แนวคิดของการฝึกทักษะ หรือการอบรม

การฝึกทักษะแบบเดิม	การฝึกทักษะแนวใหม่
๑. การได้รับความรู้จะนำไปสู่การปฏิบัติ	๑. ทักษะแรงจูงใจนำไปสู่การปฏิบัติ โดยมีแนวคิด ว่า ทักษะสามารถพัฒนาได้จากการฝึกฝน
๒. ผู้เข้ารับการฝึก ได้เรียนรู้ในสิ่งที่ วิทยากรสอนให้	๒. การเรียนรู้เกิดจากศักยภาพ แรงจูงใจของผู้ฝึก วิธีการและศักยภาพของวิทยากร บรรทัดฐานในการ เรียนรู้ของกลุ่ม และบรรยากาศทั่วไปของการฝึก
๓. นำสิ่งที่ประยุกต์จากการฝึกไปใช้เพื่อ การปฏิบัติงานที่ดีขึ้น	๓. การปฏิบัติงานที่ดีขึ้นเป็นผลมาจากการเรียนรู้ของ แต่ละบุคคล บรรทัดฐานของกลุ่มทำงาน และ บรรยากาศทั่วไปของกลุ่มงาน
๔. การฝึกเป็นความรับผิดชอบของทีม ฝึก (ครูผู้ฝึก) ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบ	๔. การฝึกเป็นการร่วมมือของผู้เข้าฝึก ทีมฝึกอบรม และองค์กร

## วิธีฝึกทักษะอาชีพ

๑. การฝึกอบรมในการทำงานเป็นวิธีที่ผู้ประกอบการ เป็นผู้รับผิดชอบในการฝึกทักษะ หรืออบรมโดยตรง
๒. การประชุมหรืออภิปราย เป็นวิธีการฝึกแบบเฉพาะตัว ส่วนให้ใช้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานด้านวิชาชีพ พนักงานด้านเทคนิค ตลอดจนหัวหน้างานต่าง ๆ มีการถ่ายทอดความนึกคิดระหว่างกัน ถ่ายทอดวิธีปฏิบัติงาน
๓. การอบรมงานช่างฝีมือ เป็นระบบของการฝึกอบรม มีการทดลองฝึกหัดทำงาน ชำนาญ
๔. การอบรมโดยห้องบรรยาย เป็นการอบรมเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ โดยอาศัยครูผู้สอน
๕. การให้ลองทำในห้องทดลอง เป็นการใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในห้องทดลอง ก่อนที่จะให้ลงมือทำงานจริง ๆ สามารถให้ผลสำเร็จสูง แต่เสียค่าใช้จ่ายสูงด้วย
๖. การจัดแผนการศึกษา เป็นการเตรียมเอกสารในรูปแบบของหนังสือคู่มือ เป็นเครื่องช่วยสอน โดยให้ทดลองตอบปัญหาโดยวิธีเขียนคำตอบในช่องว่าง หรือทดลองกดปุ่มเครื่องจักร

### การปฏิบัติ การฝึกทักษะอาชีพที่ดีต้องปฏิบัติดังนี้

ในการฝึกปฏิบัติการที่ดีต้องมีการจัดบันทึกในการปฏิบัติงาน โดยจดยละเอียดให้ชัดเจน เริ่มตั้งแต่การวางแผนการทำอาชีพต่างๆ การวิเคราะห์ การศึกษา สังเกต ตลอดจนผลที่ได้รับจากการปฏิบัติการในอาชีพนั้นๆ และแนวทางการแก้ไขปัญหาที่ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๑

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

๑. การขยายอาชีพ หมายถึง

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

**แนวตอบ** การเพิ่มโอกาสทางอาชีพ โดยเพิ่มพูนความรู้และทักษะ เพื่อให้เกิดความชำนาญในงานที่ตนปฏิบัติอยู่ แล้วนำไปเป็นช่องทางในการขยายอาชีพ

๒. การขยายอาชีพมีความสำคัญอย่างไร

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

**แนวตอบ** เป็นการสร้างเสริมรายได้ หรือเพิ่มผลประโยชน์ให้สูงขึ้น เป็นการพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้ เป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

๓. ให้ผู้เรียนศึกษาค้นคว้าจากแหล่งเรียนรู้ สื่อต่าง ๆ ในเรื่องแหล่งศึกษาค้นคว้า

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

๔. ให้ผู้เรียนร่วมกันวิเคราะห์ชุมชนของตนว่ามีจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคอะไร อย่างไร

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



## แบบวิเคราะห์ชุมชน

ชื่อชุมชน.....ที่อยู่.....

ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง	จุดอ่อน
ปัจจัยภายนอก	โอกาส	อุปสรรค

สรุป

.....

.....

.....

ผู้ร่วมวิเคราะห์

.....

.....

.....

๖. การจัดการขยายอาชีพ เพื่อความมั่นคงตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มีความหมายว่าอย่างไร

.....

.....

.....

**แนวตอบ** กรรมวิธีในการควบคุมการดำเนินงานทำมาหากินให้ขยายก้าวออกไปให้เกิดความแน่นและทนทานไม่กลับเป็นอื่นตามหลักความรู้ ความจริงของงานเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายจ่ายแจกและการบริโภคใช้สอยสิ่งต่าง ๆ ของชุมชนเป็นไปตามต้องการ

## บทที่ ๒ การทำแผนธุรกิจเพื่อการขยายอาชีพ

### การทำแผนธุรกิจ ความหมายของแผนธุรกิจ

**แผนธุรกิจ** คือแผนงานทางธุรกิจที่แสดงกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุนประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากจะผลิตสินค้าและบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลจากการปฏิบัติออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และจะบริหารธุรกิจอย่างไรธุรกิจจึงจะอยู่รอด

### การศึกษาวิเคราะห์ชุมชนเพื่อการพัฒนาอาชีพ

**การวิเคราะห์ชุมชน** หมายถึง การนำเอาข้อมูลทั่วไปของชุมชนที่เราอาศัยอยู่ ซึ่งอาจจะเป็นหมู่บ้าน ตำบล หรืออำเภอก็ได้ ขึ้นอยู่กับที่กำหนดขอบเขตของชุมชนว่าจะนำข้อมูลของชุมชนในระดับใดมาพิจารณา โดยการจำแนกข้อมูลด้านต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงประเด็นปัญหา และความต้องการที่แท้จริงของชุมชน เพื่อนำมากำหนดแนวทางการขยายอาชีพให้ตอบสนองตรงกับความต้องการของคนในชุมชน โดยเฉพาะเกี่ยวกับการประกอบอาชีพ รายได้ของประชากรต่อคน ต่อครอบครัวเป็นอย่างไร ลักษณะของการประกอบอาชีพของประชากรเป็นอย่างไร รวมถึงข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ข้อมูลด้านการตลาด แนวโน้มของความต้องการของการตลาด นโยบายของรัฐที่จะเอื้อประโยชน์ต่อการผลิตหรือการประกอบอาชีพ เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้เราวางแผนการดำเนินการพัฒนาอาชีพได้รอบคอบขึ้น การวิเคราะห์ข้อมูล โดยวิเคราะห์สภาพการภายใน ภายนอกของชุมชน โดยใช้เทคนิค SWOT (SWOT Analysis) การศึกษาความต้องการของชุมชนเป็นการสำรวจความต้องการของชุมชน เพื่อให้ทราบถึงจุดเด่น จุดด้อย อุปสรรคหรือความเสี่ยงและโอกาสในด้านต่าง ๆ ของข้อมูลและความต้องการของชุมชน ทั้งนี้โดยใช้เทคนิค SWOT ในการวิเคราะห์ชุมชน มีดังนี้

S (Strengths)	จุดแข็งหรือจุดเด่นของชุมชน
W (Weaknesses)	จุดอ่อนหรือข้อด้อยของชุมชน
O (Opportunities)	โอกาสที่จะสามารถดำเนินการได้
T (Threats)	อุปสรรคหรือปัจจัยที่เป็นความเสี่ยงของชุมชนที่ควรหลีกเลี่ยงในการปฏิบัติ

ในการวิเคราะห์ชุมชน อาจเขียนเป็นตารางวิเคราะห์ได้ดังนี้

ปัจจัยภายใน	จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
ปัจจัยภายนอก	โอกาส (O)	อุปสรรคและความเสี่ยง (T)

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิเคราะห์ควรพิจารณาจำแนกข้อมูลในด้านต่าง ๆ โดยให้สมาชิกในชุมชนหรือกลุ่มอาชีพนั้นร่วมกันช่วยวิเคราะห์ หากพบข้อมูลส่วนใดที่เป็นจุดเด่นของชุมชนหรือกลุ่มอาชีพนั้นให้ใส่ข้อมูลในช่อง S หากพบข้อมูลใดที่เป็นจุดอ่อนหรือข้อด้อยของชุมชนหรือกลุ่มอาชีพให้ใส่ข้อมูลในช่อง W หากส่วนใดที่เป็นโอกาสช่องทางของชุมชน เช่น ความต้องการสินค้าของประชาชน นโยบาย หรือจุดเน้นของรัฐหรือของชุมชนที่เป็นโอกาสดีให้ใส่ในช่อง O และในขณะเดียวกันข้อมูลใดที่เป็นความเสี่ยง เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับการกระทำผิดกฎหมาย หรือความต้องการของชุมชนไม่มีหรือมีน้อย ขาดแคลนวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิต เป็นต้น ให้นำข้อมูลใส่ในช่อง T ทำเช่นนี้จนครบถ้วน หากส่วนใดข้อมูลไม่ชัดเจนเพียงพอก็ต้องสำรวจข้อมูลเพิ่มเติมได้จากนั้นนำข้อมูลไปวิเคราะห์เพื่อกำหนดทางเลือกในการพัฒนาอาชีพหรือทางเลือกในการแก้ปัญหาอีกครั้งหนึ่ง ก่อนที่จะกำหนดเป็นวิสัยทัศน์ต่อไป

### การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ ในการวางแผนขยายธุรกิจของชุมชน

**วิสัยทัศน์** เป็นการกำหนดภาพในการประกอบอาชีพในอนาคต มุ่งหวังให้เกิดผลอย่างไร หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือการมองเป้าหมายของธุรกิจว่าต้องการให้เกิดอะไรขึ้นข้างหน้า โดยมีขอบเขตและระยะเวลาที่กำหนดที่แน่นอน ในการกำหนดวิสัยทัศน์เป็นการนำเอาผลการวิเคราะห์ข้อมูลชุมชนและข้อมูลอาชีพของผู้ประกอบการ มาประกอบการพิจารณาอย่างรอบคอบเพื่อการตัดสินใจที่ดี มีความเป็นไปได้เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจในที่สุด

**พันธกิจ** ภาระงานที่ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการให้เกิดผลสำเร็จตามวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ให้ได้ ผู้ประกอบการจะต้องสร้างทีมงานและกำหนดภารกิจของสถานประกอบการให้ชัดเจน ครอบคลุมทั้งด้านการผลิตและการตลาด

**การวิเคราะห์พันธกิจ** ของสถานประกอบการ สามารถตรวจสอบว่าพันธกิจใดควรทำก่อนหรือหลัง หรือพันธกิจใดควรดำรงอยู่หรือควรเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการและทีมงานจะต้องร่วมกันวิเคราะห์ เพื่อกำหนดพันธกิจหลักของสถานประกอบการ ผู้ประกอบการและทีมงานจะต้องจัดลำดับความสำคัญของพันธกิจและดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายให้ได้

**เป้าหมายหรือเป้าประสงค์** เป้าหมายในการขยายอาชีพ คือการบอกให้ทราบว่าคุณสามารถประกอบกิจการนั้นสามารถทำได้ภายในระยะเวลาเท่าใด ซึ่งอาจจะกำหนดไว้เป็นระยะสั้น หรือระยะยาว ๓ ปี หรือ ๕ ปี

**กลยุทธ์ในการวางแผนขยายอาชีพ** เป็นการวางแผนกลยุทธ์ในการขยายอาชีพ หรือธุรกิจนั้น ๆ ให้สำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้การวางแผนจะต้องกำหนดวิสัยทัศน์ เป้าหมายระยะยาวให้ชัดเจน มีการวิเคราะห์สิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และมีการทำงาน วางระบบไว้ค่อนข้างสูง เพื่อให้มีความคล่องตัวในการปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ประกอบการและทีมงานสามารถพัฒนาอาชีพให้มีประสิทธิภาพและมีความก้าวหน้าได้ในอนาคต

### ขั้นตอนกระบวนการวางแผน

ขั้นตอนของกระบวนการวางแผนในการขยายธุรกิจของชุมชน มีดังนี้

๑. ขั้นการกำหนดวัตถุประสงค์ต้องให้ชัดเจน เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติหรือการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ
๒. ขั้นการกำหนดวัตถุประสงค์การกำหนดวัตถุประสงค์ต้องมีความชัดเจนว่าจะทำอะไร และวัตถุประสงค์นั้นจะต้องมีความเป็นไปได้หรือไม่ และสามารถวัดผลได้
๓. ขั้นการตั้งเป้าหมาย เป็นการระบุเป้าหมายที่จะทำว่าตั้งเป้าหมายในการดำเนินการไว้จำนวนเท่าใด และสามารถวัดได้ในช่วงเวลาสั้น ๆ
๔. ขั้นการกำหนดขั้นตอนการทำงาน เป็นการคิดไว้ก่อนว่าจะทำกิจกรรมอะไรก่อนหรือหลัง ซึ่งการกำหนดแผนกิจกรรมนี้จะทำให้การดำเนินงานบรรลุตามวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
๕. ขั้นปฏิบัติกิจกรรมตามแผน ซึ่งจะต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องจึงจะได้ผล
๖. ขั้นการปรับแผนการปฏิบัติงาน ในบางครั้งแผนที่วางไว้เมื่อได้ดำเนินการไประยะหนึ่ง อาจจะทำให้สถานการณ์เปลี่ยนไป ผู้ประกอบการจึงควรมีการปรับแผนบ้างเพื่อให้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากขึ้น และการดำเนินงานตามแผนจะมีประสิทธิภาพขึ้น

### การวางแผนปฏิบัติการ

การวางแผนปฏิบัติการเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการทำแผนธุรกิจเพื่อการพัฒนาอาชีพที่มีรายละเอียดมาจากแผนกลยุทธ์มากำหนดเป็นโครงการ/กิจกรรมที่จะต้องดำเนินการ โดยจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ระยะเวลา และผู้รับผิดชอบ โดยผู้เรียนและผู้นำชุมชนต้องช่วยกันกำหนด

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๒

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนนำผลจากการวิเคราะห์ชุมชนร่วมกับคนในชุมชน ช่วยกันกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายการพัฒนา/ขยายอาชีพชุมชน แล้วบันทึกในแบบบันทึก

### แบบบันทึก

**๑. วิสัยทัศน์**

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

**๒. พันธกิจ**

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

**๓. เป้าหมายการพัฒนาอาชีพชุมชน**

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

## ๔. ให้ผู้เรียนจัดทำแผนปฏิบัติการขยายอาชีพ

แผนปฏิบัติการขยายอาชีพ.....

ที่	กิจกรรม	เป้าหมาย	ระยะเวลา	ยุทธศาสตร์	เงินลงทุน	ผู้รับผิดชอบ

## บทที่ ๓ การจัดการความเสี่ยง

### การจัดการความเสี่ยง

**ความเสี่ยง** คือ ความไม่แน่นอนต่อการประสบกับเหตุการณ์ หรือสถานะที่เราต้องเผชิญ กับสถานการณ์อันไม่พึงประสงค์โดยมีความน่าจะเป็น หรือโอกาสในสิ่งนั้น ๆ เป็น

**ความเสี่ยง** มีความหมายในหลากหลายแง่มุม เช่น

- ความเสี่ยง คือ โอกาสที่เกิดขึ้นแล้วธุรกิจจะเกิดความเสียหาย
- ความเสี่ยง คือ ความเป็นไปได้ที่จะเกิดความเสียหายต่อธุรกิจ
- ความเสี่ยง คือ ความไม่แน่นอนของเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้น
- ความเสี่ยง คือ การคลาดเคลื่อนของการคาดการณ์

### สถานะที่จะทำให้เกิดความเสียหาย

**สถานะที่จะทำให้เกิดความเสียหาย** หมายถึง สภาพเงื่อนไขที่เป็นสาเหตุที่ทำให้ความเสียหายเพิ่มสูงขึ้น โดยสถานะต่าง ๆ นั้น สามารถแบ่งออกได้เป็นสถานะทางด้านกายภาพ คือ สถานะของโอกาสที่จะเกิดความเสียหาย เช่น ชนิดและทำเลที่ตั้งของสิ่งปลูกสร้าง อาจเอื้อต่อการเกิดเพลิงไหม้ สถานะทางด้านศีลธรรม คือ สถานะของโอกาสที่จะเกิดขึ้นจากความไม่ซื่อสัตย์ต่อหน้าที่การงาน เช่น การฉ้อโกงของพนักงาน และสถานะด้านจิตสำนึกในการป้องกันความเสี่ยง คือ สถานะที่ไม่ประมาทและลีนเล่อ หรือการไม่เอาใจใส่ในการป้องกันความเสี่ยง เช่น การที่พนักงานปล่อยให้เครื่องจักรทำงานโดยไม่ควบคุม

### องค์ประกอบการจัดการความเสี่ยง

การระบุชี้ว่าองค์กรกำลังมีภัย เป็นการระบุชี้ว่าองค์กรมีภัยอะไรบ้างที่มาเผชิญอยู่ และอยู่ในลักษณะใดหรือขอบเขตเป็นอย่างไร นับเป็นขั้นตอนแรกของการจัดการความเสี่ยง

การประเมินผลกระทบของภัย เป็นการประเมินผลกระทบของภัยที่จะมีต่อองค์กร ซึ่งอาจเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า การประเมินความเสี่ยงที่องค์กรต้องเตรียมตัวเพื่อรับมือกับภัย แต่ละชนิดได้อย่างเหมาะสมมากที่สุด

การจัดทำมาตรการตอบโต้ต่อความเสี่ยงจากภัย การจัดทำมาตรการตอบโต้ความเสี่ยง เป็นมาตรการที่จัดเรียงลำดับความสำคัญแล้วในการประเมินผลกระทบของภัย มาตรการตอบโต้ที่นิยมใช้เพื่อการรับมือกับภัยแต่ละชนิด อาจจำแนก ได้ ๕ มาตรการ ดังนี้

- (๑) มาตรการขจัดหรือลดความรุนแรงของความอันตรายของภัยที่ต้องประสบ
- (๒) มาตรการที่ป้องกันผู้รับภัยมิให้ต้องประสบภัยโดยตรง เช่น ภัยจากการที่ต้องปีนไปในที่สูงก็มีมาตรการป้องกันโดยต้องติดเข็มขัดนิรภัย กันการพลาดพลั้งตกลงมา
- (๓) มาตรการลดความรุนแรงของสถานการณ์ฉุกเฉิน เช่น กรณีเกิดเพลิงไหม้ในอาคาร ได้มีการขจัดและลดความรุนแรง โดยออกแบบตัวอาคารให้มีผนังกันไฟ กันเพลิงไหม้รูลามไปยังบริเวณใกล้เคียง และมีการติดตั้งระบบสปริงเกอร์ ก็จะช่วยลดหรือหยุดความรุนแรงของอุบัติเหตุลงได้
- (๔) มาตรการกู้ภัยก็เป็นการลดความสูญเสียโดยตรง
- (๕) มาตรการกลับคืนสภาพ ก็เป็นอีกมาตรการในการลดความเสียหายต่อเนื่องจากภัยหรืออุบัติเหตุแต่ละครั้งลงได้

### การรับมือกับภัย ๕ มาตรการ

๑. การเตรียมความพร้อม องค์กรต้องเตรียมความพร้อมระบบการบริหารความเสี่ยงให้มีความพร้อมในการจัดทำมาตรการขจัดหรือควบคุมภัยต่าง ๆ เอาไว้ล่วงหน้า
๒. การตอบสนองอย่างฉับไวเมื่อเกิดอุบัติเหตุขึ้นระบบต้องมีสมรรถนะที่เพียงพอในการตอบโต้ภัยแต่ละชนิดอย่างได้ผลและทันเวลา
๓. การช่วยเหลือกู้ภัย เป็นกระบวนการปกป้องชีวิตและทรัพย์สินขององค์กร ที่ได้ผลและทันเวลา
๔. การกลับเข้าไปทำงาน เมื่ออุบัติเหตุสิ้นสุดลงแล้วต้องกลับเข้าไปที่เดิมให้เร็วที่สุด เพื่อการซ่อมแซม การเปลี่ยนใหม่ หรือการสร้างขึ้นใหม่ เพื่อให้อาคารสถานที่พร้อมที่จะดำเนินกิจการต่อไปได้ อาจรวมไปถึงการประกันภัยด้วย
๕. การกลับคืนสู่สภาวะปกติ องค์กรสามารถเปิดทำการ หรือ ดำเนินธุรกิจต่อไปตามปกติได้เสมือนว่าไม่มีอุบัติเหตุมาก่อน การตอบสนองอย่างฉับไว กับการช่วยเหลือกู้ภัยอาจดูเหมือนเป็นเรื่องเดียวกัน แต่ความจริงแล้วแตกต่างกัน เช่น กรณีเกิดอัคคีภัย อุปกรณ์ดับเพลิงอัตโนมัติ

### การวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงทางธุรกิจ

การวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงทางธุรกิจ จะใช้ธุรกิจที่เราอยู่เป็นตัวตั้ง แล้วมองสิ่งแวดล้อมรอบธุรกิจและตัวธุรกิจเองว่า มีอะไรบ้างที่เป็นจุดสำคัญ และถ้าจุดนั้นสำคัญถึงขนาดที่เรียกว่า ถ้าเกิดผลกระทบเลวร้ายแล้วกับจุดนี้แล้ว ธุรกิจของเราอาจมีปัญหาได้



## ประโยชน์ของการวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยง

การวิเคราะห์ปัจจัยความเสี่ยงนอกจากเกิดประโยชน์กับธุรกิจแล้วยังส่งผลถึงองค์กรและลูกค้าที่มาใช้หรือขอรับบริการอีกด้วย ซึ่งพอสรุปได้ ดังนี้

๑. สามารถสร้างเสริมความเข้าใจการดำเนินการของธุรกิจและจัดทำแผนธุรกิจที่ใกล้เคียงความเป็นจริง มากขึ้นในเรื่องการประมาณการค่าใช้จ่าย และระยะเวลาดำเนินการ
๒. เพิ่มพูนความเข้าใจความเสี่ยงในธุรกิจมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบที่จะเกิดกับธุรกิจหากจัดการความเสี่ยงไม่เหมาะสมหรือละเลยการบริหารความเสี่ยงนั้น
๓. มีอิสระในการพิจารณาความเสี่ยงของธุรกิจซึ่งจะช่วยให้การตัดสินใจจัดการความเสี่ยงให้มีประสิทธิผลและประสิทธิภาพมากขึ้น
๔. ทำให้ยอมรับความเสี่ยงได้มากขึ้น และสามารถได้ประโยชน์จากการยอมรับความเสี่ยงนั้นได้มากขึ้นด้วย

## การประเมินความเสี่ยง

กระบวนการประเมินความเสี่ยง มีดังต่อไปนี้

กำหนดความเสี่ยง โดยตรวจสอบว่าในธุรกิจของเรามีเรื่องใดที่เป็นความเสี่ยงบ้าง ซึ่งมีประเด็นต่าง ๆ ที่สามารถวางกรอบในการกำหนดความเสี่ยงเป็นด้าน ๆ ๕ ด้าน ดังนี้

- ๑) ด้านการตลาด เช่น การเปลี่ยนแปลงของสินค้า การเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยน ความผันผวนราคาหุ้น การแข่งขันทางตลาด
- ๒) ด้านการผลิต เช่น วัตถุดิบ กำลังการผลิต ต้นทุนการผลิต เทคโนโลยี เครื่องจักร ความปลอดภัย ความผิดพลาดในขั้นตอนการผลิต
- ๓) ด้านการเงิน เช่น ความเปลี่ยนแปลงด้านสินเชื่อ ความเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์ที่ใช้ ค่าประกันสินเชื่อ สภาพคล่อง
- ๔) ด้านบุคลากร เช่น ความรู้ความสามารถ ทักษะ ทศนคติ ความรับผิดชอบ การทุจริต ความสามัคคี อัตราการลาออก
- ๕) ด้าน ๕ ศักยภาพ เช่น ทรัพยากรธรรมชาติ ภูมิอากาศ ภัยธรรมชาติ ทำเลที่ตั้ง ศิลปะ วัฒนธรรม ประเพณี วิถีชีวิต ทรัพยากรมนุษย์

เมื่อสามารถกำหนดความเสี่ยงได้แล้ว ต้องประเมินอีกครั้งว่าความเสี่ยงนั้นรุนแรงระดับใด และ จัดลำดับความเสี่ยง ตามลำดับความรุนแรง

- ๑) การประมาณระดับความรุนแรงของความเสี่ยง การประมาณระดับของความเสี่ยงเพื่อประกอบการตัดสินใจในการดำเนินการแก้ไข เมื่อประเมินแล้วนำข้อมูลมาเรียงลำดับความเสี่ยง ซึ่งการประมาณความเสี่ยงดูได้จาก การเรียงลำดับของความรุนแรงของสิ่งที่จะเกิดขึ้น (ผลกระทบ) และการเรียงลำดับของโอกาสที่จะเกิดขึ้นของเหตุการณ์ ดังนี้

## ๑.๑) ความรุนแรงของอันตราย ลักษณะความรุนแรง

- ระดับความรุนแรงมาก
- ระดับความรุนแรงปานกลาง
- ระดับความรุนแรงน้อย

การพิจารณาระดับความรุนแรง ระดับความรุนแรงหรือผลกระทบที่เกิดจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น หรือคาดคะเนว่าจะเกิดเหตุการณ์นั้น ๆ และเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะเกิดความรุนแรง หรือผลกระทบกับสิ่งต่าง ๆ ในระดับใด

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๓

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

๑. ให้ผู้เรียนยกตัวอย่างอาชีพที่มีความเสี่ยงในสังคมปัจจุบันพร้อมหาภาพ/เหตุการณ์/ข่าว/บทความ ประกอบ ๑ ภาพ และอธิบายดังหัวข้อต่อไปนี้

๑. จะมีวิธีการจัดการความเสี่ยงได้อย่างไร
๒. ปัจจัยที่ก่อให้เกิดความเสี่ยงมีอะไรบ้าง
๓. จะมีวิธีการบริหารความเสี่ยงได้อย่างไร

๒. ความเสี่ยง หมายถึง

.....

.....

.....

**แนวตอบ** การวัดประสิทธิภาพ ของธุรกิจในการดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ของงาน ภายใต้งบประมาณที่กำหนด

๓. ประโยชน์ของการจัดการความเสี่ยง คือ

.....

.....

.....

**แนวตอบ** การเพิ่มศักยภาพของธุรกิจในการดำเนินการให้มีกำไรมากขึ้น

## บทที่ ๔

### การจัดการผลิตหรือการบริการ

#### ความหมายของการจัดการการผลิต การบริการ และการควบคุมคุณภาพ

**การจัดการการผลิต** หมายถึง กระบวนการที่ดำเนินงานผลิตสินค้าตามขั้นตอนต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องและมีการประสานงานกัน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรหรือกิจการ

**การบริการ** หมายถึง กระบวนการที่เน้นการให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง โดยการทำให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจมีความสุขและได้รับผลประโยชน์อย่างเต็มที่

**การควบคุมคุณภาพ** หมายถึง การจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตอบสนองความต้องการและสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าบนแนวคิดพื้นฐานว่า เมื่อกระบวนการดี ผลลัพธ์ที่ออกมาจะดีตาม

#### การจัดการเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพการผลิต

การควบคุมคุณภาพนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์หรือการบริการบรรลุจุดมุ่งหมายดังต่อไปนี้

๑. สินค้าที่สั่งซื้อหรือสั่งผลิตมีคุณภาพตรงตามข้อตกลงหรือเงื่อนไขในสัญญา
๒. กระบวนการผลิตดำเนินไปอย่างถูกต้องเหมาะสม
๓. การวางแผนการผลิตเป็นไปตามที่กำหนดไว้
๔. การบรรจุหีบห่อดี และเหมาะสม หมายถึง สามารถนำส่งวัสดุยังจุดหมายปลายทางในสภาพดี

#### ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็น ๔ ขั้นตอน คือ

๑. ขั้นการกำหนดนโยบาย ในขั้นนี้จะเป็นการกำหนดวัตถุประสงค์กว้าง ๆ เช่น ระดับสินค้า ขนาดของตลาด วิธีการจำหน่าย ตลอดจนการรับประกัน ข้อกำหนดเหล่านี้จะเป็นเครื่องชี้นำว่ากิจการจะต้องทำอะไรบ้าง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ได้วางเอาไว้

๒. ขั้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ในที่นี้ หมายถึง การกำหนดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์จึงต้องมีความสัมพันธ์กับระบบการผลิต

๓. ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพของการผลิต การควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็นขั้นตอนย่อย ๓ ขั้น คือ การตรวจสอบคุณภาพของชิ้นส่วน การควบคุมกระบวนการผลิต และการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยในการตรวจสอบทั้ง ๓ ขั้นนี้ ส่วนใหญ่จะใช้เทคนิคการสุ่มตัวอย่าง เพราะผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้นั้นมีจำนวนมากไม่อาจจะทำการตรวจสอบได้อย่างทั่วถึงภายในเวลาจำกัด

๔. ขั้นการจำหน่าย การควบคุมคุณภาพ จะมีลักษณะเป็นการให้บริการหลังการขาย ซึ่งในระบบการตลาดสมัยใหม่ถือว่าเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะสินค้าบางชนิดโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประเภทเครื่องมือ เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งมีวิธีการใช้และการดูแลรักษาที่ค่อนข้างยุ่งยาก ผู้ผลิตหรือผู้ขายจะต้องคอยดูแลเพื่อให้บริการหลังการขายแก่ผู้ซื้ออยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจ ซึ่งจะมีผลต่อความเชื่อมั่นและความก้าวหน้าทางธุรกิจในอนาคต

### การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต

**การใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการผลิต** เป็นการพัฒนาความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ของมนุษย์ ช่วยในการแก้ปัญหาและสนองความต้องการของมนุษย์อย่างสร้างสรรค์ โดยนำความรู้มาใช้กับกระบวนการเทคโนโลยี เพื่อสร้างและใช้สิ่งของเครื่องใช้ วิธีการให้การดำรงชีวิตมีคุณภาพดียิ่งขึ้น

**นวัตกรรม** หมายถึง ความคิด การปฏิบัติ หรือสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ที่ยังไม่เคยมีใช้มาก่อน หรือเป็นการพัฒนาตัดแปลงมาจากของเดิมที่มีอยู่แล้ว

**เทคโนโลยี** หมายถึง สิ่งที่มนุษย์พัฒนาขึ้น เพื่อช่วยในการทำงานหรือแก้ปัญหาต่าง ๆ เช่น อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร วัสดุ หรือแม้กระทั่งสิ่งที่ไม่ได้เป็นสิ่งของที่จับต้องได้หรืออาจเป็นระบบหรือกระบวนการต่าง ๆ เพื่อให้การทำงานบรรลุผลเป้าหมาย

เทคโนโลยีจะมีประโยชน์อย่างมาก เมื่อผู้ใช้นำไปใช้ได้อย่างถูกวิธีและเหมาะสม และจะเกิดผลกระทบอย่างมากมาย เมื่อผู้ใช้นำเทคโนโลยีไปใช้แบบผิด ๆ ด้วยความไม่รู้ หรือใช้เทคโนโลยีมากเกินไปเกินกว่าความจำเป็น

### กระบวนการเทคโนโลยีในการผลิต

กระบวนการเทคโนโลยีเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการแก้ปัญหา โดยการใช้ความคิดริเริ่มอย่างสร้างสรรค์และรอบคอบ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ตามความต้องการของมนุษย์อย่างมีประสิทธิภาพ

หลักการเบื้องต้นของกระบวนการทางเทคโนโลยีการออกแบบผลิตภัณฑ์ สามารถแบ่งออกเป็นขั้นตอน ได้ดังนี้

๑. กำหนดปัญหาหรือความต้องการ
๒. สร้างทางเลือกหรือวิธีการ
๓. เลือกวิธีการที่เหมาะสม
๔. ออกแบบและลงมือสร้าง
๕. ทดสอบและประเมินผล (ปรับปรุงแก้ไข)

## การเลือกใช้เทคโนโลยีอย่างสร้างสรรค์

การเลือกใช้เทคโนโลยีอย่างสร้างสรรค์ต่อชีวิต สังคม สิ่งแวดล้อมและงานอาชีพ มีหลักการดังต่อไปนี้

๑. การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์หรือวิธีการที่ได้จากเทคโนโลยีต่าง ๆ ทั้งทางด้านคุณภาพ รูปแบบ วัสดุ ความสะดวกในการใช้ ความคุ้มค่า โดยก่อนที่จะตัดสินใจเลือกเทคโนโลยีใดมาใช้ นั้น ผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการ ควรนำคุณลักษณะทั่วไป คุณลักษณะเฉพาะของเทคโนโลยีมาศึกษาเปรียบเทียบก่อนการตัดสินใจเลือก

๒. เมื่อมีการเลือกใช้เทคโนโลยีสำหรับการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อสนองต่อความต้องการของมนุษย์แล้ว ย่อมต้องมีผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมตามมาด้วย ดังนั้น ผู้ประกอบการหรือเจ้าของกิจการต้องศึกษาทบทวนว่าเทคโนโลยีที่กำหนดใช้นั้นมี ข้อดี ข้อเสีย และผลต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมที่จะได้รับนั้นเป็นอย่างไร

๓. ตัดสินใจเลือกและใช้เทคโนโลยีที่มีผลดีต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมในทางสร้างสรรค์มากที่สุด

## การลดต้นทุนการผลิตและการบริการ

การดำเนินงานธุรกิจทุกประเภท ให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคง จำเป็นที่ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องหาวิธีการลดต้นทุนการผลิตและการบริการ โดยแนวคิดในการลดและควบคุมต้นทุนการผลิตนั้น มีหลักการดังนี้

๑. ศึกษาวิเคราะห์และสำรวจสถานภาพปัจจุบันของการผลิต คือแรงงาน วัตถุดิบ ต้นทุน การผลิต เมื่อรู้ปัจจัยการผลิตแล้วทำให้สามารถหาข้อบกพร่องและหาวิธีลดต้นทุนได้

๒. วิเคราะห์หาสาเหตุของต้นทุนสูญเปล่าที่เกิดขึ้นจากการผลิตสินค้า และการบริการ หมายถึง การเสียค่าใช้จ่ายแต่ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจ

๓. ปฏิบัติการลดและควบคุมต้นทุนการผลิตในส่วน of ค่าใช้จ่ายที่ไร้ประสิทธิภาพ มีความสูญเปล่า โดยดำเนินการต่อเนื่องให้บรรลุผลสำเร็จ

การดำเนินงานธุรกิจต้องเผชิญกับข้อจำกัดหลายอย่างที่เป็อุปสรรคและเป็นเหตุให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น จากหลายปัจจัย คือ ต้นทุนแรงงานมีแนวโน้มสูงขึ้น ต้นทุนวัตถุดิบแพงขึ้น โดยเฉพาะการนำวัตถุดิบจากภายนอกเข้ามา ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น เช่น ค่าน้ำมัน ค่าไฟฟ้า คู่แข่งขันมีมากขึ้นและทวีความรุนแรงมากขึ้น จำเป็นที่ผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจต้องลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสินค้าที่ผลิตจะมีผลให้ได้กำไรมากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการต้องปรับวิธีการทำธุรกิจ เพื่อลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง โดยกำหนดเป้าหมายการผลิตให้

เหมาะสมเพื่อความอยู่รอด มีการปรับปรุงโครงสร้างในการประกอบธุรกิจพัฒนาระบบการส่งเสริมการขาย ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ

### ปัจจัยในการลด และควบคุมต้นทุนการผลิต

ในการผลิตสินค้า ต้นทุนการผลิตจะสูงหรือต่ำนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายประการดังนี้

๑. ผู้บริหารต้องมีนโยบายและโครงการเพื่อลดต้นทุนการผลิตอย่างจริงจังและชัดเจนไม่ว่าจะเป็นนโยบายด้านคุณภาพมาตรฐานระดับสากล เช่น ISO , การสนับสนุนศักยภาพของบุคลากร ฯลฯ หรือระบบและวิธีการลดต้นทุน ซึ่งต้องดำเนินการอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

๒. สร้างจิตสำนึกพนักงาน ให้มีจิตสำนึกที่ดีต่อโครงการลดต้นทุนการผลิต จึงจะได้รับความร่วมมือและประสบความสำเร็จได้

๓. มีมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพและคุณภาพของการบริหารจัดการธุรกิจอย่างจริงจังทุกปัจจัยที่กล่าวมามีความสำคัญเท่ากันหมด แต่การดำเนินการให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีคุณภาพผู้บริหารธุรกิจต้องกำหนดเป้าหมายและการดำเนินงานอย่างจริงจัง และต้องมีการจัดทำข้อมูลและวัดประสิทธิภาพของการลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง

#### ๔. วิธีการจัดทำแผนปฏิบัติการ

ขั้นตอนที่ ๑ การแยกย่อย

ขั้นตอนที่ ๒ การจัดเตรียมแผนงาน โครงการ และมาตรการ

ขั้นตอนที่ ๓ ประสานแผนปฏิบัติการเบื้องต้นเข้ากับแผนงาน

การจัดทำแผนปฏิบัติการในการจัดการผลิต ผู้ประกอบการจะต้องเตรียมวางแผนไว้ล่วงหน้า เพื่อเป็นการประกันความสำเร็จได้มากขึ้น การเขียนแผนปฏิบัติจะประกอบด้วยรายการกิจกรรม วัตถุประสงค์ ระยะเวลา งบประมาณ ผู้รับผิดชอบ ดังนี้

#### แผนปฏิบัติการ การจัดการผลิต

ที่	กิจกรรม	วัตถุประสงค์	ระยะเวลา	งบประมาณ	ผู้รับผิดชอบ
๑	ด้านการควบคุมคุณภาพ	เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพตามมาตรฐาน	ก.พ. ถึง เม.ย. ๕๓	๑๐๐,๐๐๐.-	นายวิญญู
๒	การใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีในการผลิต	เพื่อประหยัดเวลาในการผลิต	ก.พ. ถึง เม.ย. ๕๓	๓๐๐,๐๐๐.-	นายวิชาญ
๓	การลดต้นทุนการผลิต	เพื่อผลกำไรมากขึ้น	ปี พ.ศ. ๕๓	-	นางสรญา

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๔

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

1. ให้ผู้เรียนรวมกลุ่มเพื่อนไปค้นคว้าหาความรู้ในเรื่อง “การการผลิตหรือการบริการ” จากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ ทั้งสื่อบุคคล และจากอินเทอร์เน็ต แล้วเขียนสรุปย่อเป็นองค์ความรู้ลงในแบบบันทึก

### แบบบันทึก

#### เรื่อง การจัดการการผลิตหรือการบริการ

แหล่งค้นคว้า

.....

เนื้อหา

๑. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนการผลิตหรือการบริการ

.....

.....

.....

๒. การจัดทำแผนปฏิบัติการการผลิตหรือการบริการ

.....

.....

.....

๓. ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการผลิตและการบริการ

.....

.....

.....

๒. ให้ผู้เรียนไปศึกษาจากผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ โดยมีหัวข้อในการสนทนาดังนี้

๑. แนวทางในการประกอบอาชีพให้มีความมั่นคง

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

๒. การจัดทำแผนการผลิตหรือการบริการ

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

๓. ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการการผลิตหรือการบริการ

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

๓. ให้ผู้เรียนฝึกเขียนแผนปฏิบัติการการผลิตหรือการบริการ



## บทที่ ๕

### การจัดการการตลาด

**การจัดการการตลาด** หมายถึง การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ด้านธุรกิจ ซึ่งจะต้องมีการวางแผนการผลิต การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การวิจัยการตลาด การส่งเสริมการขาย การทำฐานข้อมูลลูกค้า การกระจายสินค้า การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย ตลอดจนการดำเนินกิจการทุกอย่างเพื่อสนองความต้องการ และบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภคพอใจ ทั้งในเรื่องราคาและบริการ

#### การจัดการการตลาดเกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

**๑. การโฆษณา** หมายถึง การนำเสนอหรือส่งเสริมความคิดในการขายสินค้าหรือบริการผ่านสื่อต่าง ๆ มีผู้อุปถัมภ์เป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณา โดยมีวัตถุประสงค์ของการโฆษณาเพื่อให้เกิดความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าและงานบริการ เป็นการให้ข่าวสารและชักจูงให้ซื้อสินค้าและซื้อบริการสื่อที่ใช้ในการโฆษณามีหลายประเภท เช่น นิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา การโฆษณาทางไปรษณีย์ เป็นต้น สื่อโฆษณาแต่ละประเภทจะมีจุดเด่นและจุดด้อยแตกต่างกัน ดังนั้น การเลือกสื่อโฆษณาควรคำนึงถึงวัตถุประสงค์ ดังนี้

- ๑) สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้
- ๒) สื่อนั้นมีประสิทธิภาพและได้ผลสูงสุด
- ๓) เสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุด

**๒. การประชาสัมพันธ์** หมายถึง การติดต่อสื่อสารเพื่อส่งเสริมความเข้าใจที่ถูกต้องร่วมกันตลอดจนสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกันระหว่างลูกค้ากับผู้ผลิต เพื่อให้เกิดความเชื่อถือ ศรัทธา ความคิดเห็น ทศนคติที่ดีต่อองค์การ การประชาสัมพันธ์ ได้แก่ ข่าวแจกสำหรับเผยแพร่ การแถลงข่าว

**๓. การส่งเสริมการขาย** หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดนอกเหนือจากการโฆษณาการขายโดยบุคคล และการประชาสัมพันธ์ เป็นการช่วยกระตุ้นความสนใจ การซื้อของผู้บริโภคหรือบุคคล

**๔. การวิจัยการตลาด** หมายถึง การศึกษาปัจจัยภายนอกและภายในเกี่ยวกับการตลาด ทำให้ผู้ประกอบการมีข้อมูลในการวางแผนการตลาดได้อย่างมั่นใจและสามารถบอกรายละเอียดในการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน การวิจัยการตลาดหรือการศึกษาตลาดควรวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคมาปรับใช้ ดังนี้

๑. ผู้บริโภคของกิจการคือใคร ใช้หลักการแบ่งส่วนตลาดเข้ามาประกอบการพิจารณา คือ หลักภูมิศาสตร์ หลักประชากรศาสตร์ หลักจิตวิทยา หลักพฤติกรรมศาสตร์

๒. ตลาดต้องการซื้ออะไร ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาว่าผู้บริโภคต้องการอะไร จากผลิตภัณฑ์ที่ซื้อ เช่น บางคนใช้รถยนต์ราคาแพง เพราะต้องการความภาคภูมิใจ บางคนเลือกรับประทานอาหารในร้านอาหาร นอกจากเขาต้องการความอร่อยจากรสชาติของอาหารแล้วเขายังต้องการความสะดวกสบาย การบริการที่ดี เป็นต้น นักการตลาดจะต้องวิเคราะห์ดูว่าผู้บริโภคต้องการซื้ออะไรเพื่อที่จะจัดองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ให้ครบถ้วนตามที่เขาต้องการ

๓. ซื้ออย่างไร ผู้ประกอบการต้องศึกษาถึงกระบวนการตัดสินใจในการซื้อของผู้บริโภค กระบวนการการตัดสินใจในการซื้อนี้จะเริ่มจากความรู้สึกว่าต้องการสินค้านั้น จนไปถึงความรู้สึกหลังการซื้อ กระบวนการดังกล่าวนี้จะกินเวลามากหรือน้อย ยากหรือง่ายเพียงใด ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้า ตัวบุคคลที่ทำการซื้อ ผู้ตัดสินใจซื้อ การส่งเสริมการตลาด ฯลฯ แต่ละขั้นของกระบวนการซื้อใช้เวลาไม่เท่ากันและบางครั้งการซื้ออาจจะไม่ได้ดำเนินไปจนจบกระบวนการก็ได้ เพราะผู้บริโภคเปลี่ยนใจหรือเกิดอุปสรรคมาขัดขวางทำให้เลิกซื้อหรืออาจต้องทอดระยะเวลาในการซื้อออกไป

๔. ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อเป็นการพิจารณาถึงวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายของการซื้อ

๕. เมื่อไรผู้บริโภคจะซื้อ นักการตลาดจำต้องทราบถึงโอกาสในการซื้อของผู้บริโภค ซึ่งจะแตกต่างกันตามลักษณะสินค้านั้น ๆ เพื่อวางกลยุทธ์ทางตลาดได้เหมาะสมกับพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค

๖. ผู้บริโภคจะซื้อที่ไหน เป็นการถามเรื่องช่องทางการจำหน่าย แหล่งขายที่เหมาะสมกับสินค้า โดยพิจารณาว่าสินค้าชนิดนี้ผู้บริโภคมักจะซื้อจากที่ไหน ซื้อจากห้างสรรพสินค้าใหญ่ หรือจากร้านขายของชำใกล้บ้าน เป็นต้น

๗. ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ เป็นการถามเพื่อให้ทราบถึงบทบาทของกลุ่มต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลหรือมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ

๘. การวางแผนการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สร้างความน่าเชื่อถือให้กับกิจการและผู้ที่จะร่วมลงทุน สามารถอธิบายวิธีการที่จะดึงดูดและรักษาลูกค้าทั้งรายเก่ารายใหม่ไว้ได้

๙. การทำฐานข้อมูลลูกค้า หมายถึง ข้อมูลจะช่วยให้ในการกำหนดส่วนต่างของการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ การตลาดทางตรงไม่ว่าจะเป็น กลยุทธ์การสร้างสรรคงานโฆษณา กลยุทธ์สื่อ ตลอดจนใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการทำตลาดทางตรง เพราะกิจการจะไม่สามารถสื่อสารหรือเข้าใจถึงกลุ่มลูกค้าที่คาดหวังได้ หากปราศจากข้อมูลลูกค้า

วัตถุประสงค์การทำฐานข้อมูลลูกค้า มีดังนี้

- ๑) เพื่อให้ทราบถึงความสำคัญของการจัดทำบัญชีรายชื่อลูกค้า
- ๒) เพื่อให้ทราบถึงวิธีการเบื้องต้นในการจัดทำบัญชีรายชื่อลูกค้า
- ๓) เพื่อให้เข้าใจถึงประเภทของฐานข้อมูล
- ๔) เพื่อให้ทราบถึงองค์ประกอบของฐานข้อมูลลูกค้า

๑๐. การกระจายสินค้า ในวงการธุรกิจปัจจุบันนักการตลาดให้ความสำคัญเกี่ยวกับการกระจายสินค้า ไม่น้อยกว่าตัวแปรอื่น ๆ ในด้านการตลาด หากผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการของตลาด แต่ระบบการกระจายสินค้าไม่ดี เช่น ส่งสินค้าผิดพลาด ล่าช้า ผิดสถานที่ เป็นต้น เป็นความสูญเสียอันยิ่งใหญ่ เพราะทำให้ยอดขายลดลงและสูญเสียลูกค้า

จุดประสงค์ของการกระจายสินค้า คือการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ถูกต้อง ไปยังสถานที่ที่ถูกต้องในเวลาที่เหมาะสม โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด ตลอดจนการให้บริการลูกค้าที่ดีที่สุด บทบาทและความสำคัญของการกระจายสินค้า เป็นการเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค หรือกล่าวได้ว่าการที่นำสินค้าออกจำหน่ายให้ผู้บริโภคทันตามเวลาที่ต้องการกระจายสินค้า จึงมีความสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องระมัดระวังในเรื่องต่อไปนี้

- ๑) สินค้าที่ถูกต้อง
- ๒) เวลาที่ถูกต้อง
- ๓) จำนวนที่ถูกต้อง
- ๔) สถานที่ที่ถูกต้อง
- ๕) รูปแบบที่ต้องการ

การจัดการกระจายสินค้า คือการนำสินค้าไปถึงมือผู้บริโภคหรือลูกค้า ซึ่งกระจายสินค้าเกี่ยวข้องกับงานในหน้าที่อื่น ๆ ได้แก่ การเริ่มต้นจากการพยากรณ์การขายซึ่งเกี่ยวข้องกับการวางแผนการจัดจำหน่าย และวางแผนการผลิต ส่วนการกระจายสินค้า หมายถึง การบริหารระบบการขนส่งระบบช่องทางการจัดซื้อ ระบบช่องทางการจัดจำหน่าย ระบบสินค้าคงคลัง เพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพในการจัดซื้อวัสดุ วัตถุดิบเพื่อการผลิต และเพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพทางการตลาดที่จะขายสินค้าสำเร็จรูปและบริการสู่มือผู้บริโภค

### การวางแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์

การวางแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์ จะทำให้พนักงานทุกคนได้รู้ว่า จะปฏิบัติให้บรรลุเป้าหมายในระยะเวลาได้อย่างไร แผนการตลาดเป็นเอกสารที่เขียนขึ้น เพื่อใช้เป็นเสมือนหนังสือนำทางสำหรับกิจกรรมทางการตลาดแก่ผู้จัดการฝ่ายการตลาด การเขียนแผนการตลาด

ที่ชัดเจนเป็นงานที่ต้องใช้เวลา แต่เป็นพื้นฐานในการสื่อสารภายในองค์กร แผนการตลาดจะทำให้พนักงานทุกคนทราบว่าตนมีความรับผิดชอบอะไร ต้องทำอะไร มีกรอบเวลาในการปฏิบัติงานอย่างไร แผนการตลาดบ่งบอกวัตถุประสงค์และแนวทางการจัดสรรทรัพยากรเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ แผนการตลาดเป็นกรอบความคิดและให้ทิศทางเชิงกลยุทธ์ ส่วนการนำไปปฏิบัติเป็นการทำงานในลักษณะที่จัดการกับปัญหา โอกาส และสถานการณ์ แผนการตลาดแสดงขั้นตอนงานที่เรียงเป็นลำดับก่อนหลังก็จริง แต่ขั้นตอนเหล่านั้นอาจเกิดขึ้นพร้อมกันหรือประสานกันก็ได้ การเขียนแผนมีหลายรูปแบบ ขึ้นอยู่กับองค์กร พันธกิจ วัตถุประสงค์ กลุ่มเป้าหมาย และส่วนประสมทางการตลาดขององค์กรนั้น

**การนำแผนไปปฏิบัติและการควบคุม** เป็นกระบวนการที่ผู้ทำการตลาด ต้องดำเนินงานตามแผนการตลาดที่วางไว้ ด้วยความมั่นใจว่าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้ ซึ่งรายละเอียดในแผนจะระบุกิจกรรม เวลา งบประมาณ ซึ่งต้องมีการสื่อสารที่ดี เมื่อนำแผนการตลาดไปปฏิบัติแล้ว จะต้องมีการประเมิน เพื่อให้ทราบว่าได้ดำเนินการบรรลุตามวัตถุประสงค์เพียงใด มีอะไรที่ควรแก้ไข การวางแผนมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับการควบคุม เนื่องจากแผนได้ระบุถึงสิ่งที่องค์กรต้องการบรรลุ

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๕

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

๑. การจัดการการตลาด หมายถึงอะไร

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

**แนวตอบ** การจัดการการตลาด หมายถึง การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ด้านธุรกิจ ซึ่งจะต้องมีการวางแผนการผลิต การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การวิจัยการตลาด การส่งเสริมการขาย การทำฐานข้อมูลลูกค้า การกระจายสินค้า การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย ตลอดจนการดำเนินกิจการทุกอย่างเพื่อสนองความต้องการ และบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือผู้บริโภค พอใจ ทั้งในเรื่องราคาและบริการ

๒. การจัดทำแผนการตลาดมีวิธีใดบ้าง

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

**แนวตอบ** การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การวิจัยการตลาด การส่งเสริมการขาย การทำฐานข้อมูลลูกค้า การกระจายสินค้า

## บทที่ ๖ บัญชีธุรกิจ

### ความหมายของบัญชีธุรกิจ

**บัญชีธุรกิจ** หมายถึง ระบบประมวลข้อมูลทางการเงิน การจดบันทึกรายการค้าต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการรับ - จ่ายเงิน สิ่งของ และสิทธิที่มีมูลค่าเป็นเงินไว้ในสมุดบัญชีอย่างสม่ำเสมอ เป็นระเบียบถูกต้องตามหลักการและสามารถแสดงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกิจการในระยะเวลาหนึ่งได้

### ความสำคัญของการทำบัญชี

๑. เป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานฐานะทางการเงินของธุรกิจ และความมั่นคงของธุรกิจ จะบันทึกบัญชีรายการต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ เช่น การลงทุน การรับ การจ่าย โดยไม่นำส่วนที่เป็นของส่วนตัวเข้ามาบันทึกด้วย สิ่งที่บันทึกไว้จะสามารถนำมาจัดทำเป็นรายงานทางการเงินได้ เช่น งบดุล งบกำไรขาดทุน ซึ่งเป็นภาพสะท้อนในการดำเนินธุรกิจ

๒. เป็นเครื่องมือช่วยในการวางแผนและตัดสินใจธุรกิจ สามารถนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้น หากมีการบันทึกที่ถูกต้อง จะทำให้สามารถพัฒนากิจการให้เจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

๓. เป็นเครื่องมือในการวางแผนกำไร และควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัท ช่วยในการตัดสินใจกำหนดราคาสินค้า ช่วยในการควบคุมต้นทุนการผลิต และสามารถวิเคราะห์ปรับปรุงรายจ่ายที่ไม่จำเป็นออก รวมถึงช่วยในการวางแผนการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง เหมาะสมกับทรัพยากรที่มีอยู่

### ประเภทและขั้นตอนของการทำบัญชีธุรกิจ

**บัญชีการเงิน** หมายถึง การเพิ่มขึ้นของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในรอบระยะเวลาบัญชี ในรูปของกระแสเข้าหรือการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์

**บัญชีสินทรัพย์** หมายถึง ทรัพยากรที่อยู่ในความควบคุมของกิจการ เป็นผลของเหตุการณ์ในอดีตซึ่งคาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคต

**บัญชีรับ-จ่าย** หมายถึง การลดลงของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในรอบระยะเวลาบัญชี ในรูปของกระแสออกหรือการลดลงของสินทรัพย์



## กิจกรรมท้ายบทที่ ๖

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

๑. บัญชีธุรกิจ หมายถึงอะไร

.....

.....

.....

**แนวตอบ** บัญชีธุรกิจ หมายถึง ระบบประมวลข้อมูลทางการเงิน การจดบันทึกรายการค้าต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการรับ - จ่ายเงิน สิ่งของ และสิทธิที่มีมูลค่าเป็นเงินไว้ในสมุดบัญชีอย่างสม่ำเสมอ เป็นระเบียบถูกต้องตามหลักการและสามารถแสดงผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกิจการในระยะเวลาหนึ่งได้

๒. บัญชีมีไว้เพื่ออะไร

.....

.....

.....

**แนวตอบ**

๑. เป็นเครื่องมือวัดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ
๒. เป็นเครื่องมือช่วยในการวางแผนและตัดสินใจธุรกิจ
๓. เป็นเครื่องมือในการวางแผนกำไร



## บทที่ ๗ การขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อการขยายอาชีพ

### สิ่งที่ต้องวิเคราะห์ในแผนปฏิบัติการขยายธุรกิจ

๑. ความถูกต้องน่าเชื่อถือของข้อมูลพื้นฐานที่จะนำมาใช้กำหนดแผน
๒. ข้อมูลที่ได้มามีความเที่ยงตรงเพียงพอที่ต้องวิเคราะห์เพื่อให้เกี่ยวกับแผนที่กำหนดขึ้น

### การจัดทำแผนปฏิบัติการ

มีขั้นตอนของการจัดทำแผนปฏิบัติการ ๓ ขั้นตอนดังนี้

๑. **การวางแผน** การวางแผนเป็นจุดเริ่มต้นในการดำเนินการโดยกำหนดวัตถุประสงค์และวิธีดำเนินงานเพื่อให้ปรับปรุงวัตถุประสงค์ที่กำหนดอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
๒. **การควบคุม** คือการติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน เพื่อให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพและเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์และแก้ไขปรับปรุงการวางแผนครั้งต่อไป
๓. **ระบบควบคุม**
  ๑. กำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนในการดำเนินงาน คือเป็นการกำหนดถึงเป้าหมายที่จะทำในการทำงานว่าทำเพื่ออะไร แล้วผลตอบแทนเป็นอย่างไร
  ๒. กำหนดมาตรฐาน คือเป็นการกำหนดถึงสิ่งที่ต้องสร้างเป็นหลักเพื่อให้งานนั้นเป็นงานที่เป็นไปตามมาตรฐานเพื่อให้เป็นจุดเด่น
  ๓. กำหนดตัวชี้วัดให้ชัดเจน คือเป็นการบอกถึงสิ่งที่ชี้วัดให้เห็นว่าต้องการเห็นอะไรในการทำงานในครั้งนี่ว่าต้องการเป็นแบบใด

ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการ เพื่อขยายธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการใน ๓ ประเด็นคือ

๑. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ เป็นการพิจารณาถึงความเหมาะสมของแผนปฏิบัติการกับสภาพความเป็นจริงของกิจการว่าสามารถเป็นไปได้ตามที่วางไว้หรือเปล่า
๒. การพัฒนาแผนปฏิบัติการ เป็นการพัฒนาแผนปฏิบัติการโดยการนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ
๓. การจัดการความรู้ขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการสู่ความสำเร็จในการขยายอาชีพ เป็นการจัดการกับความรู้ที่จะใช้ในการขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการสู่ความสำเร็จในการขยายอาชีพ

## การตรวจติดตามคุณภาพการทำงาน มีขั้นตอนดังนี้

๑. ทบทวนโครงการ/กิจกรรม ทั้งหมดให้เห็นเจตนารมณ์ว่าต้องทำอะไร
๒. จัดทำแผนการตรวจติดตาม พิจารณาว่าควรตรวจติดตามโครงการ กิจกรรมใด เมื่อไร และมีจุดเน้นที่ให้ความสำคัญกับเรื่องใดบ้าง
๓. ทำความเข้าใจร่วมกันให้ชัดเจน ว่าการตรวจติดตามไม่ใช่การจับผิด แต่เป็นการร่วมกันระหว่างผู้ตรวจติดตามกับคณะทำงานร่วมกันหาข้อบกพร่องที่จะทำให้งานเสียหายแล้วช่วยกันแก้ไขข้อบกพร่อง
๔. ประเมินคุณภาพการทำงาน เข้ากระบวนการ
  - การวางแผน PIAN = P การทำงานใดต้องมีขั้นการวางแผนเพราะทำให้มีความมั่นใจว่าทำงาน
  - การปฏิบัติ DO = D เป็นการลงมือปฏิบัติงาน ตามแผนที่วางไว้
  - การดำเนินการตามแผน อาจประกอบด้วย การมีโครงสร้างงานรับรอง มีวิธีการดำเนินการ มีผู้รับผิดชอบ
  - การตรวจสอบ CHECK = C เป็นขั้นตอนของการประเมินการทำงานว่าเป็นไปตามแผนที่วางไว้หรือไม่
  - การปรับปรุงแก้ไข ACTION = A เมื่อ CHECK แล้วพบว่ามีปัญหาหรือความบกพร่องแล้วลงมือแก้ไขซึ่งในขั้นนี้อาจพบว่าประสบความสำเร็จหรืออาจพบว่ามีข้อบกพร่องอีกด้วยต้องตรวจสอบเนื้อหาของงานเพื่อหาทางแก้ไข

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๗

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

๑. สิ่งที่ต้องวิเคราะห์ในแผนปฏิบัติการขยายธุรกิจอะไรบ้าง

.....

.....

.....

- แนวตอบ**
๑. ความถูกต้องน่าเชื่อถือของข้อมูลพื้นฐานที่จะนำมาใช้กำหนดแผน
  ๒. ข้อมูลที่ได้มามีความเที่ยงตรงเพียงพอที่ต้องวิเคราะห์เกี่ยวกับแผนที่กำหนดขึ้น

๒. การจัดทำแผนปฏิบัติการมีกี่ขั้นตอน

.....

.....

.....

- แนวตอบ**
๑. การวางแผน
  ๒. การควบคุม
  ๓. ระบบควบคุม

๓. ขั้นตอนการขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการเพื่อขยายธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการใน ๓ ประเด็นมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

- แนวตอบ**
๑. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนปฏิบัติการ
  ๒. การพัฒนาแผนปฏิบัติการ
  ๓. การจัดการความรู้ขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการสู่ความสำเร็จในการขยายอาชีพ

๔.การตรวจติดตามคุณภาพการทำงานใช้หลักการใด

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

แนวตอบ PDCA

## บทที่ ๘

### โครงการขยายอาชีพ

โครงการ หมายถึง แผนงานย่อย แผนการดำเนินงานหรือกิจกรรมที่จะนำไปปฏิบัติได้ โดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน มีระยะเวลาเริ่มต้น มีระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติ ซึ่งประกอบด้วย

#### ประโยชน์ของโครงการ

๑. ช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้อ่าน
๒. ช่วยประหยัดเวลาแก่ผู้อ่าน
๓. ช่วยให้การปฏิบัติงานตามโครงการเป็นไปตามวัตถุประสงค์
๔. เป็นการแสดงถึงประสพการณ์การทำงานของผู้เขียนโครงการ

#### องค์ประกอบของโครงการ

๑. ชื่อแผนงาน เป็นการกำหนดชื่อให้ครอบคลุมโครงการเดียวหรือหลายโครงการที่มีลักษณะงานไปในทิศทางเดียวกัน
๒. ชื่อโครงการ ให้ระบุชื่อโครงการตามความเหมาะสมมีความหมายชัดเจน
๓. หลักการและเหตุผล ให้ชี้แจงรายละเอียดของปัญหาและความจำเป็นที่เกิดขึ้นที่จะต้องแก้ไขตลอดจนชี้แจงถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากโครงการ
๔. วัตถุประสงค์ เป็นการบอกให้ทราบว่า การดำเนินงานตามโครงการนั้นมีความต้องการให้อะไรให้เกิดขึ้น
๕. เป้าหมาย ให้ระบุว่า จะดำเนินการสิ่งใดโดยพยายามแสดงให้ปรากฏเป็นรูปตัวเลขหรือจำนวนที่จะทำได้
๖. วิธีดำเนินการ คืองานหรือภารกิจซึ่งจะต้องปฏิบัติในการดำเนินโครงการให้บรรลุตามวัตถุประสงค์
๗. ระยะเวลาในการดำเนินงาน คือการระบุระยะเวลาตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนสิ้นสุดโครงการ
๘. งบประมาณ เป็นประมาณการค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นของโครงการ
๙. ผู้รับผิดชอบโครงการ เป็นการระบุเพื่อให้ทราบว่าหน่วยงานใดเป็นเจ้าของ
๑๐. หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน เป็นการให้แนวทางแก่ผู้อ่านและผู้ปฏิบัติ
๑๑. การประเมินผล บอกแนวทางว่าการติดตามประเมินผลควรทำอย่างไร

๑๒. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ เมื่อโครงการนั้นเสร็จสิ้นแล้ว จะเกิดผลอย่างไรบ้าง ใครเป็นผู้ได้รับ

แผนปฏิบัติการ คือ เครื่องคำประกันว่าเป้าหมายในการทำงาน มีโอกาสบรรลุเป้าหมาย ที่กำหนดไว้เป็นสิ่งยืนยันว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ความเป็นไปได้เพราะมีแผนขั้นตอนชัดเจน

### แบบฟอร์มการเขียนแผนปฏิบัติการเพื่อการขยายอาชีพ

กิจกรรม	เป้าหมาย	ระยะเวลา	ผลลัพธ์	ตัวชี้วัด	ผู้รับผิดชอบ

การตรวจสอบโครงการ หมายถึง โครงการและตัวชี้วัดซึ่งใช้สำหรับตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ ตลอดอายุของโครงการ

#### ประโยชน์จากการตรวจสอบโครงการ

๑. ได้มีการประเมินอย่างเป็นอิสระ
๒. ระบุประเด็นความเสี่ยงในการบริหารโครงการ
๓. ระบุแผนปฏิบัติการในแต่ละโครงการที่ผ่านการตรวจสอบ
๔. ช่วยปรับปรุงโอกาสและความเป็นไปได้ที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ

ความสำเร็จ

#### หลักการโดยทั่วไปของการกำกับงานตรวจสอบโครงการ

๑. การตรวจสอบสถานะงบการเงินของโครงการ
๒. การตรวจสอบการกำกับการปฏิบัติตามกฎเกณฑ์
๓. การตรวจสอบกิจกรรมและการปฏิบัติงานในโครงการ

## กิจกรรมท้ายบทที่ ๘

**คำชี้แจง** ให้ผู้เรียนอธิบายคำถามต่อไปนี้ให้ถูกต้อง

๑. โครงการขยายอาชีพหมายถึงอะไร

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

**แนวตอบ** โครงการ หมายถึง แผนงานย่อย แผนการดำเนินงานหรือกิจกรรมที่จะนำไปปฏิบัติได้โดยมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน มีระยะเวลาเริ่มต้น มีระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติ

๒. ขั้นตอนการเขียนโครงการมีกี่ขั้นตอนอะไรบ้าง

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

**แนวตอบ** ขั้นตอนการเขียนโครงการ

๑. ชื่อโครงการ
๒. หลักการและเหตุผล
๓. วัตถุประสงค์
๔. เป้าหมาย
๕. วิธีดำเนินการ
๖. ระยะเวลาในการดำเนินงาน
๗. งบประมาณ
๘. เครื่องมือ
๙. การประเมินผลและรายงานผลโครงการ
๑๐. ผู้รับผิดชอบโครงการ
๑๑. ความสัมพันธ์กับโครงการอื่น
๑๒. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

๓.แผนปฏิบัติการคืออะไร

.....

.....

.....

**แนวตอบ** แผนปฏิบัติการ คือ เครื่องมือประกันว่าเป้าหมายในการทำงาน มีโอกาสบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้เป็นสิ่งยืนยันว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ความเป็นไปได้เพราะมีแผนการขั้นตอนชัดเจน

๔.การตรวจสอบโครงการหมายถึง

.....

.....

.....

**แนวตอบ** การตรวจสอบโครงการ หมายถึง โครงการและตัวชี้วัดซึ่งใช้สำหรับตรวจสอบความคืบหน้าของโครงการ ตลอดอายุของโครงการ



**แบบทดสอบย่อย**  
**รายวิชาทักษะการจัดการขยายอาชีพ (อช๓๑๐๐๒)**

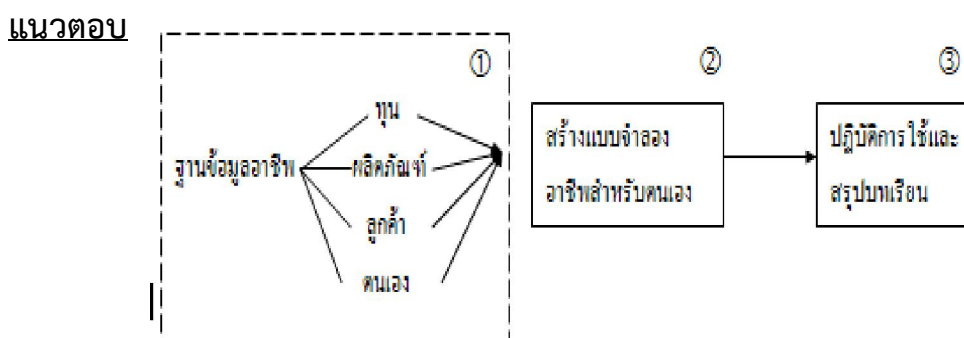
๑. การดำเนินการทางธุรกิจ มีองค์ประกอบร่วม ๔ องค์ประกอบด้วยกัน คือ

- แนวตอบ**
๑. องค์ประกอบด้านทุน
  ๒. องค์ประกอบด้านผลิตภัณฑ์
  ๓. องค์ประกอบด้านลูกค้า
  ๔. องค์ประกอบด้านตนเอง

๒. องค์ประกอบด้านผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย

- แนวตอบ**
๑. คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ตลาดต้องการอย่างไร
  ๒. ระบวนการผลิตที่ต้องใช้
  ๓. นวัตกรรม เทคโนโลยี การลดต้นทุน เป็นอย่างไร
  ๔. บรรจุภัณฑ์
  ๕. นวัตกรรม เทคโนโลยี การผลิตจะเข้าถึงได้ระดับใด
  ๖. การเก็บรักษา

๓. ให้นักศึกษาวาดแผนภูมิกรอบแนวคิดการทำงานบนฐานข้อมูล



๔. ให้นักศึกษายกตัวอย่างทุนที่ผู้ประกอบการอาชีพจะนำเข้ามาบูรณาการใช้ลงทุนประกอบการมา ๓ ทุน

**แนวตอบ** ๑. เงินทุน ได้มาจากการออม จากการสะสมทุน จากการกู้ยืมสถาบันการเงิน

๒. ทุนที่ดิน เป็นที่ตั้งสถานประกอบการ เป็นฐานการผลิตที่จะต้องมีการจัดการให้การใช้ที่ดินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

๓. ทูทางสิ่งแวดล้อม เช่น การเกษตรอินทรีย์ ตั้งบนพื้นที่ป่าเขาโดยล้อม ทำให้ได้ความชื้นและปุ๋ยธรรมชาติมาตามลมและไหลมากับน้ำฝน ทำให้ลดต้นทุนเกี่ยวกับปุ๋ยหมักและจุลินทรีย์ลงได้

๕. การเรียนรู้เพื่อพัฒนาศักยภาพ การคิด การกระทำ ตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงจะมุ่งเน้นองค์ประกอบแห่งคุณค่า ๕ ประการ คือ

**แนวตอบ** ๑. การพัฒนาทักษะการคิดหาเหตุผล

๒. การพัฒนาทักษะการคิดตัดสินใจระบุมความพอดีสำหรับตนเองและชุมชน

๓. การพัฒนาทักษะการคิดกำหนดแนวทางสร้างภูมิคุ้มกันให้กับเรื่องที่จะทำ

๔. การพัฒนาทักษะการแสวงหาความรู้และสรุปลองความรู้ในเรื่องที่จะทำ

๕. การพัฒนาเจตคติเพื่อการคิดการกระทำให้เกิดคุณค่าในคุณธรรมและ

จริยธรรม

๖. ให้นักศึกษาสรุปความหมายของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

**แนวตอบ** ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เป็นเรื่องของความรู้สึก ความมุ่งมั่น การรู้ทันและเข้าใจในสิ่งที่จะทำคิดสร้างสรรค์และรับรู้โลกกว้าง เพื่อการดำรงชีวิตอยู่อย่างพอเพียงในสังคมชุมชนของงาน และก้าวเข้าสู่โลกแห่งการแข่งขันทางเศรษฐกิจในระบบทุนนิยมได้อย่างมีสติปัญญา ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงไม่ได้ปฏิเสธทุนนิยม แต่จะใช้พลังแห่งสติปัญญา พัฒนาตนเอง สังคม ชุมชน ร่วมกัน สร้างทุนนิยมใหม่ นำพาประเทศเข้าสู่ความเป็นมหาอำนาจแห่งสันติสุขที่มั่นคงยั่งยืน

๗. รูปร่าง คือ

**แนวตอบ** รูปร่าง เป็นองค์ประกอบของอวัยวะต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายใน ทำหน้าที่ สอดประสานกันพร้อมทำงานตามที่ใจสั่งการ โดยคุณภาพของการกระทำเป็นตัวบ่งชี้สมรรถภาพทางใจ

๘. การปฏิบัติการวิเคราะห์ทำความเข้าใจตัวตนสามารถทำได้อย่างไร

**แนวตอบ** ๑. องค์ประกอบที่เราจะเรียนรู้ต้นแบบด้านการนิกคิตตริกตรองจากตัวเราเอง คือ

๑.๑ ความรู้สึก

๑.๒ การจำได้ หมายถึง

๑.๓ การคิดปรุงแต่ง

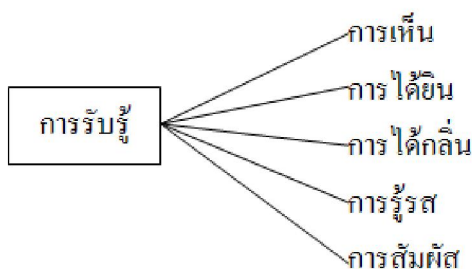
๑.๔ การรับรู้

๒. การเตรียมการ ควรใช้สถานที่สงบ สภาพอากาศสิ่งแวดล้อมสบาย ๆ มีสิ่งรบกวนน้อย

๓. วิธีการ

๙. ให้นักศึกษายกตัวอย่างของการรับรู้

**แนวตอบ**



๑๐. การจัดการขยายอาชีพ เพื่อความมั่นคงตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง มีความหมายว่าอย่างไร

**แนวตอบ** กรรมวิธีในการควบคุมการดำเนินงานทำมาหากินให้ขยายก้าวออกไปให้เกิดความแน่นและทนทานไม่กลับเป็นอื่นตามหลักความรู้ ความจริงของงานเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายจ่ายแจกและการบริโภคใช้สอยสิ่งต่าง ๆ ของชุมชนเป็นไปตามต้องการ

๑๑. การจัดการขยายอาชีพเพื่อความมั่นคง หมายถึง

**แนวตอบ** กรรมวิธีในการควบคุมการดำเนินงานทำมาหากินให้แผ่กว้างออกไปด้วยความทนทานไม่กลับเป็นอื่น

๑๒. เศรษฐกิจ หมายถึง

**แนวตอบ** งานเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายจ่ายแจกและการบริโภคใช้สอยสิ่งต่าง ๆ ของชุมชน

๑๓. เศรษฐกิจพอเพียงตามแนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง หมายถึง

**แนวตอบ** หลักแห่งความรู้ ความจริงของงานเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายจ่ายแจก และการบริโภคใช้สอยสิ่งต่าง ๆ ของชุมชนเป็นไปตามต้องการ

๑๔. แผนธุรกิจ คือ

**แนวตอบ** แผนงานทางธุรกิจที่แสดงกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุน ประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากจะผลิตสินค้าและบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลจากการปฏิบัติออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้ เกิดเป็นสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และจะบริหารธุรกิจอย่างไรธุรกิจจึงจะอยู่รอด

๑๕. ให้นักศึกษาบอกความหมายของ SWOT

**แนวตอบ**

S (Strengths)	จุดแข็งหรือจุดเด่นของชุมชน
W (Weaknesses)	จุดอ่อนหรือข้อด้อยของชุมชน
O (Opportunities)	โอกาสที่จะสามารถดำเนินการได้
T (Threats)	อุปสรรคหรือปัจจัยที่เป็นความเสี่ยงของชุมชนที่ควรหลีกเลี่ยงในการปฏิบัติ

๑๖. พันธกิจ คือ

**แนวตอบ** ภาระงานที่ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการให้เกิดผลสำเร็จตามวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ให้ได้ ผู้ประกอบการจะต้องสร้างทีมงานและกำหนดภารกิจของสถานประกอบการให้ชัดเจน ครอบคลุมทั้งด้านการผลิตและการตลาด

๑๗. ทำไมจึงต้องป้องกันความเสี่ยง

**แนวตอบ** ๑. เพื่อให้ผลดำเนินงานของหน่วยงานเป็นไปตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่วางไว้

๒. เพื่อส่งเสริมความมั่นคง และลดความผันผวนของรายได้ อันจะทำให้ องค์การเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ

๓. ลดโอกาสที่จะทำให้เกิดการสูญเสียจากการดำเนินงาน

๔. เพิ่มคุณค่าให้กับบุคลากร และผู้เกี่ยวข้อง

๕. เพื่อให้เกิดการบูรณาการกับระบบงานอื่นได้ดีกว่าเดิม

๑๘. ประเภทสินค้า แบ่งตามลักษณะการซื้อหรือการบริโภค แบ่งได้เป็น ๒ ประเภท คือ

**แนวตอบ** ๑. สินค้าอุปโภค บริโภค หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ผู้ซื้อซื้อไปเพื่อใช้เอง หรือเพื่อใช้ในครอบครัว

๒. สินค้าอุตสาหกรรม หมายถึง สินค้าที่ซื้อมาเพื่อนำมาใช้ผลิตเป็นสินค้าอื่นต่อไป หรือเพื่อใช้ในการดำเนินงานของธุรกิจ เช่น วัตถุดิบ สินค้าส่วนประกอบ อุปกรณ์ เครื่องจักร เครื่องมือ สิ่งก่อสร้าง เป็นต้น

๑๙. ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ สามารถแบ่งออกได้เป็นกี่ประเภท อะไรบ้าง

**แนวตอบ** ๓ ประเภท คือ ๑. ต้นทุนขาย ๒. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ๓. ค่าใช้จ่ายอื่น

๒๐. ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพการผลิต แบ่งออกเป็น ๔ ขั้นตอน คือ

- แนวตอบ**
๑. ขั้นตอนการกำหนดนโยบาย
  ๒. ขั้นตอนการออกแบบผลิตภัณฑ์
  ๓. ขั้นตอนการควบคุมคุณภาพของการผลิต
  ๔. ขั้นตอนการจำหน่าย

๒๑. ให้นักศึกษาบอกถึงโครงสร้างของกฎระเบียบการดำเนินงาน

**แนวตอบ** โครงสร้างของกฎระเบียบหรือข้อตกลงการทำงานร่วมกันจะมีองค์ประกอบหลัก ดังนี้

๑. แนวคิดอุดมการณ์ของการขยายอาชีพ
๒. วิถีชีวิตในการทำงาน
๓. การใช้วัสดุอุปกรณ์
๔. การทำงาน
๕. ความปลอดภัย
๖. แรงจูงใจ

๒๒. หัวข้อของการเขียนโครงการควรประกอบไปด้วยอะไรบ้าง

- แนวตอบ**
๑. ชื่อโครงการ
  ๒. เหตุผล หลักการ
  ๓. เป้าประสงค์
  ๔. วัตถุประสงค์
  ๕. ผลได้ของโครงการ

๖. วิธีดำเนินงาน
๗. งบประมาณดำเนินการ
๘. ผลดำเนินโครงการ

๒๓. การเขียนวิธีดำเนินงานมีขั้นตอนการเขียนอย่างไร

- แนวตอบ**
๑. ยกข้อความ วัตถุประสงค์และผลได้โครงการมาเป็นตัวตั้ง
  ๒. ดำเนินการวิเคราะห์ผลได้แต่ละตัวเพื่อกำหนด กิจกรรม/ขั้นตอนวิธีการดำเนินงานที่เกิดผลได้
  ๓. ระบุเกณฑ์ชี้วัดความสำเร็จของงาน
  ๔. กำหนดระยะเวลาดำเนินงานที่เป็นจริง

๒๔. คุณธรรมตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง หมายถึง

**แนวตอบ** สภาพคุณงามความดีของการทำมาหากิน การผลิต การจำหน่ายจ่ายแจก การบริโภค การใช้สอยที่มีความขยัน ความประหยัด ความซื่อสัตย์ และความอดทนเป็นหลักในการทำงาน

๒๕. การทำธุรกิจ หมายถึง

**แนวตอบ** การงานประจำเกี่ยวกับการทำมาหากิน ค้าขายแลกเปลี่ยนจากความหมายดังกล่าว ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงได้ ระบุพัฒนาการของการทำมาหากินไว้เป็นระดับ ตั้งแต่ (๑) ทำให้พออยู่พอกิน (๒) ทำให้อยู่ดีมีสุข และเข้าสู่ (๓) ความมั่งมีศรีสุข การทำมาหากิน ค้าขาย แลกเปลี่ยนหรือที่เรียกว่า ธุรกิจนั้น จำเป็นที่จะต้องมีการมีแผนในทุกระดับ

## คณะทำงาน

### ที่ปรึกษา

นายสุรพงษ์	จำจด	เลขาธิการ กศน.
นายประเสริฐ	หอมดี	รองเลขาธิการ กศน.
นางตรีนุช	สุขสุเดช	ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบ และการศึกษาตามอัธยาศัย
นายอรรถ	คจนวไล	ผู้อำนวยการ สถาบัน กศน.ภาคใต้

### ผู้สรุปเนื้อหา

นางละองดาว	แก้วกลับ	ครู กศน.อำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง
นางสาวศศิณี	สุพิทยพันธ์	ครู กศน.อำเภอป่าพะยอม จังหวัดพัทลุง
นางศศิธร	คงเควีจ	ครู กศน.อำเภอเขาชัยสน จังหวัดพัทลุง
นางสาวอาภรณ์	ตันตีสธิกร	ครู กศน.อำเภอป่าบอน จังหวัดพัทลุง
นางอรัญญา	สวัสดิประเสริฐ	ครู กศน.อำเภอเมือง จังหวัดพัทลุง
นางสาวสุวรรณา	ด้วงทอง	ครู กศน.อำเภอศรีบรรพต จังหวัดพัทลุง

### ผู้ตรวจและบรรณาธิการ

นางนัญญา	ชูประดิษฐ์	ครู สถาบัน กศน.ภาคใต้
นางอรอนงค์	จันทรมณี	ครู สถาบัน กศน.ภาคใต้
นางสาวปัทมาภรณ์	ปิ่นทอง	ครู สถาบัน กศน.ภาคใต้

### ผู้พิมพ์ต้นฉบับ

นางสาวกิงกาญจน์ ประสมสุข	เจ้าหน้าที่ สถาบัน กศน.ภาคใต้
--------------------------	-------------------------------

### ผู้ออกแบบปก

นายสุภโชค ศรีรัตนศิลป์	กลุ่มพัฒนาการศึกษาจากระบบ และการศึกษาตามอัธยาศัย
------------------------	---



ออกแบบปก : ศุภโชค ศรีรัตนศิลป์