



ชุดการสอน

วิชาการจัดการธุรกิจเกษตร (Agribusiness Management)

รหัส 3506 - 1002

หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2546



โดย
นายสมโพธิ วงศ์พันธุ์
แผนกวิชาธุรกิจเกษตร

วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีศรีนคร
คณะกรรมการการอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

ก

คำนำ

การจัดทำชุดการสอน ในรายวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร รหัสวิชา 3506-1002 3(4) ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช 2546 ประเภทวิชาเกษตรกรรม ข้าพเจ้าได้รวบรวมเรียบเรียงและจัดทำขึ้น เพื่อนำมาใช้ในการจัดกระบวนการเรียนการสอน ซึ่งประกอบด้วยแบบฝึกหัดทบทวน, ใบงานมอบหมาย, Power point ประกอบการบรรยาย, แบบประเมินก่อน-หลังเรียน และเอกสารประกอบการสอน ซึ่งได้จัดทำทั้งหมด 12 หน่วย คือ ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร, องค์การธุรกิจเกษตรของไทย, หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร, การจัดการผลิต, การจัดการการตลาด, การบัญชีและการจัดการทางการเงิน, นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร, การเขียนแผนธุรกิจเกษตร, โครงการธุรกิจเกษตร, การจัดการธุรกิจขนาดย่อม, การวิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร และปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาธุรกิจเกษตร ซึ่งผู้เรียนและผู้สอนสามารถนำไปใช้ควบคู่ไปกับการจัดการเรียนการสอนได้เป็นอย่างดี และสามารถนำไปพัฒนาหรือบูรณาการกับสาขาอาชีพทางการเกษตรหรือในอาชีพอื่น ๆ ได้ อีกทั้งเนื่องจากเนื้อหาในรายวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร ปัจจุบันยังขาดตำราและหนังสือเรียนเพื่อนำมาใช้ในการเรียนการสอน จึงได้รวบรวมเรียบเรียงและจัดทำเนื้อหา ให้ทันกับยุคสมัยที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

การจัดทำชุดการสอนสำเร็จได้ด้วยดี โดยความช่วยเหลือจาก คุณวัชร ศรีรักษ์ ที่ช่วยในการพิมพ์เอกสาร คุณครูวิไลรัตน์ นิ่มสันติเจริญ และคุณครูชรีดา จิตต์เอื้อเฟื้อ อาจารย์สอนภาษาไทยที่ช่วยในการพิสูจน์อักษร แก้ไขการใช้ภาษาที่ไม่ถูกต้องตามหลักการใช้ภาษาไทย และขอขอบคุณเจ้าของเนื้อหาวิทยาทานทุกท่าน ที่ข้าพเจ้าได้นำข้อความ เนื้อหามารวบรวมเรียบเรียงเผยแพร่ ความรู้ให้กับนักศึกษา และข้าพเจ้าหวังว่าผู้นำไปใช้คงได้รับประโยชน์จากชุดการสอนนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ข้าพเจ้าต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ จะนำไปพัฒนาปรับปรุงแก้ไขให้เป็นประโยชน์ในการศึกษาต่อไป และอนิสงค์ผลบุญที่ได้รับการจัดทำชุดการสอนนี้ ข้าพเจ้าขออุทิศให้กับคุณพ่อ คุณแม่และผู้มีพระคุณทุกท่านที่ได้ล่วงลับไปแล้ว

นายสมโพธิ วงศ์พันธุ์

ตำแหน่งครูวิทยฐานะชำนาญการพิเศษ

วิชา การจัดการธุรกิจเกษตร 3 (4)

รหัสวิชา 3506-1002

ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชาเกษตรกรรม

ทฤษฎีรวม 40 ชั่วโมง ปฏิบัติ 32 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา

1. เพื่อให้เข้าใจประเภท รูปแบบหลักและกระบวนการจัดการธุรกิจเกษตร
2. เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ วางแผนและดำเนินงานธุรกิจเกษตรอย่างมีระบบตามหลักการและกระบวนการ โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมและสภาพแวดล้อม
3. เพื่อให้มีเจตคติที่ดีต่องานอาชีพธุรกิจเกษตร และมีกิจนิสัยในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ รอบคอบมีคุณธรรมจริยธรรม และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้

มาตรฐานรายวิชา

1. เข้าใจหลักการและกระบวนการธุรกิจเกษตร
2. ประยุกต์ใช้หลักการจัดการในการจัดการธุรกิจ
3. ประยุกต์ใช้การจัดการผลิตในการดำเนินงานธุรกิจเกษตร
4. ประยุกต์ใช้การจัดการตลาดในการดำเนินงานธุรกิจเกษตร
5. วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร
6. เขียนแผนธุรกิจเกษตรตามหลักการและกระบวนการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับ ความหมาย ความสำคัญ ประเภทและรูปแบบของธุรกิจเกษตร องค์การธุรกิจเกษตรของไทย หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร ระบบธุรกิจเกษตร การจัดการผลิต การจัดการการตลาด การบัญชีและการจัดการทางการเงิน นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร แผนธุรกิจเกษตร วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร โครงการธุรกิจเกษตร การจัดการธุรกิจขนาดย่อม

ก

หน่วยการเรียนรู้

วิชา การจัดการธุรกิจเกษตร 3 (4)

รหัสวิชา 3506-1002

ระดับชั้นประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง

ประเภทวิชาเกษตรกรรม

ทฤษฎีรวม 40 ชั่วโมง ปฏิบัติ 32 ชั่วโมง

หน่วยที่	เรื่อง	ทฤษฎี (ชั่วโมง)	ปฏิบัติ (ชั่วโมง)	รวม ชั่วโมง
	ปฐมนิเทศการเรียนการสอน(ข้อตกลงในการเรียนการสอน หลักเกณฑ์การวัดผลประเมินผล)	2	-	2
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร	4	2	8
2	องค์กรธุรกิจเกษตรของไทย	4	2	14
3	หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร	3	3	20
4	การจัดการผลิต	3	2	25
5	การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด	4	3	32
6	การบัญชีและการจัดการทางการเงิน	3	2	37
7	นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร	3	1	41
8	การเขียนแผนธุรกิจเกษตร	2	5	48
9	โครงการธุรกิจเกษตร	2	4	54
10	การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	2	2	58
11	วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร	1	4	63
12	ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร	3	2	68
	สรุปผลการเรียน และประเมินผลปลายภาคเรียน	4	-	72
	รวม	40	32	72

ง
สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร	1
	1. ความหมายและความสำคัญของการจัดการธุรกิจเกษตร	2
	2. วัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจ	9
	3. ประเภทของธุรกิจ	10
	4. ลักษณะของธุรกิจเกษตร	11
	5. ปัจจัยพื้นฐานปัจจัยที่สำคัญในการทำธุรกิจเกษตร	11
	6. สภาพแวดล้อมของธุรกิจเกษตร	12
	7. หน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจเกษตร	16
	แบบฝึกหัด	18-19
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	20-22
	ใบงาน	23-24
	เฉลยข้อสอบ	25
2	องค์กรธุรกิจเกษตรของไทย	26
	1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Sold Proprietorship)	27
	2. กิจการแบบห้างหุ้นส่วน (Partnership)	28
	3. กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)	34
	บริษัทจำกัด (Limited Company)	
	บริษัทมหาชน (จำกัด) (Public Company)	

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	4. กิจการแบบรัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)	39
	5. กิจการแบบสหกรณ์จำกัด (Co-Operative)	42
	6. กิจการแบบแฟรนไชส์ (Franchise)	45
	แบบฝึกหัด	53-55
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	56-57
	ใบงาน	58
	เฉลยข้อสอบ	59
3	หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร	60
	1. กระบวนการในการบริหารจัดการธุรกิจ	61
	1.1 การวางแผน (Planning)	62
	1.2 การจัดองค์การ (Organizing)	65
	1.3 การนำ (Leading)	68
	1.4 การควบคุม (Controlling)	72
	2. เทคนิคต่าง ๆ ในการจัดการ	78
	2.1 เทคนิคที่ใช้ในการวางแผน	78
	2.2 เทคนิคที่ใช้ในการจัดองค์การ	84
	2.3 เทคนิคการนำ	87
	2.4 เทคนิคการควบคุมงาน	88
	แบบฝึกหัด	94-96
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	97-99
	ใบงาน	100
	เฉลยข้อสอบ	102
4	การจัดการผลิต	103
	1. ความหมาย องค์ประกอบที่สำคัญและความสำคัญของการผลิต	104
	2. การผลิตทางด้านธุรกิจอุตสาหกรรม	109
	3. ลำดับขั้นในการผลิต	111

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	4. ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต	112
	5. ระบบการผลิต (Production System)	113
	6. การควบคุมการผลิต	114
	แบบฝึกหัด	116-117
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	118-120
	ใบงาน	121-122
	เฉลยข้อสอบ	123
5	การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด	124
	1. ความหมายของตลาดและการตลาด	125
	2. แนวความคิดทางการตลาด	126
	3. เปรียบเทียบแนวความคิดแบบเก่า - แบบใหม่	127
	4. หน้าที่การตลาด	129
	5. ความสำคัญของการตลาด	132
	6. การวางแผนการตลาด	133
	แบบฝึกหัด	139-141
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	142-144
	ใบงาน	145
	เฉลยข้อสอบ	146
6	การบัญชีและการจัดการทางการเงิน	147
	1. ความหมายและความสำคัญของการบัญชี	149
	2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบัญชี	151
	3. การจัดทမ်းการเงิน	152
	4. เอกสารทางธุรกิจที่ใช้ในการบันทึกบัญชี	155
	5. ขั้นตอนการลงบัญชี	156
	6. การบันทึกบัญชีอย่างง่าย	156
	7. ขอบเขตและแนวทางการบริหารการเงิน ขอบเขตของการบริหารการเงินเริ่มตั้งแต่	156

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	8. แหล่งที่มาของเงินทุน	158
	แบบฝึกหัด	162-163
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	164-166
	ใบงาน	167-172
	เฉลยข้อสอบ	173
7	นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร	174
	1. ความหมายของนโยบาย	176
	2. ความสำคัญของนโยบาย	178
	3. ลักษณะที่ดีของนโยบาย	178
	4. กระบวนการกำหนดนโยบาย	179
	5. การพัฒนาหรือนโยบายหลักการจัดทำแผนพัฒนาฯ ตั้งแต่ฉบับที่ 4 ถึงปัจจุบัน	179
	6. ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของการนำนโยบายไปปฏิบัติ	191
	แบบฝึกหัด	196-198
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	199-201
	ใบงาน	202-203
	เฉลยข้อสอบ	204
8	การเขียนแผนธุรกิจเกษตร	205
	1. ความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ	206
	2. การเขียนแผนธุรกิจ	208-222
	2.1 ส่วนประกอบของแผนธุรกิจ	
	2.2 วิธีการเขียนแผนธุรกิจ	
	แบบฝึกหัด	223-224
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	225-227
	ใบงาน	228-229
	เฉลยข้อสอบ	230

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
9	โครงการธุรกิจเกษตร	231
	1. ความหมายและความสำคัญของโครงการ	233
	2. ส่วนประกอบของโครงการ	236
	3. ลำดับขั้นตอนการเขียนโครงการ	237
	4. ลักษณะของโครงการที่ดี	341
	5. ประเภทของโครงการ	342
	6. การใช้ถ้อยคำ สำนวนในการเขียนโครงการ	242
	แบบฝึกหัด	244-245
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	246-248
	ใบงาน	249
	เฉลยข้อสอบ	250
10	การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	251
	1. ความหมายและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม	253
	2. ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม	255
	3. ลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจขนาดย่อม	256
	4. ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม	257
	5. องค์ประกอบของธุรกิจขนาดย่อม	259
	6. ข้อดี - ข้อเสียของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	260
	7. คุณสมบัติของผู้ประกอบการทางธุรกิจขนาดย่อม	261
	8. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขนาดย่อม	261
	9. บุคลิกลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ดี	261
	10 ปัญหาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	262
	11. ขั้นตอนในการวางแผนเปิดกิจการธุรกิจขนาดย่อม	262
	12. การวางแผนการตลาด มาใช้กับธุรกิจขนาดย่อม	263
	13. ปัจจัยเฉพาะเกี่ยวกับตำแหน่งที่ตั้ง	263
	14. ปัจจัยเกี่ยวกับแหล่งสนับสนุนในการเลือกทำเลที่ตั้ง	264
	15. ความสำคัญของทำเลที่ตั้งที่มีต่อธุรกิจขนาดย่อม	264

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	16. ปัจจัยที่ทำให้ประสบผลสำเร็จในการบริหารธุรกิจขนาดย่อม	264
	แบบฝึกหัด	266-267
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	268-269
	ใบงาน	270-271
	เฉลยข้อสอบ	272
11	วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร	273
	1. กรณีตัวอย่างการจัดการธุรกิจเกษตร	274-282
	กรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตรผู้จัดการฟาร์ม นายอาวุธ อักษรนิษฐ์ ผู้ให้การสนับสนุนพื้นที่ดำเนินการ ชื่อเอกชน นายทองแดง ศรีพุ่ม ที่ตั้งฟาร์ม หมู่ 2 บ้านไร่ ตำบลไผ่ล้อม อำเภอกาฬ จังหวัด พระนครศรีอยุธยา	
	2. การวิเคราะห์โครงการธุรกิจเกษตร	283-286
	แบบฝึกหัด	287
	ใบงาน	288-289
12	ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร	290
	1. ปัญหาทั่วไป	291-297
	2. การแก้ปัญหา	297-310
	แบบฝึกหัด	312-313
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	314
	ใบงาน	315
	เอกสารอ้างอิง	316

จ
สารบัญภาพ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร	1
	ภาพที่ 1 การปลูกปาล์มน้ำมันและการจำหน่ายผลผลิตเกษตร	3
	ภาพที่ 2 ภาพจำลองระบบธุรกิจและองค์ประกอบของระบบ	4
	ภาพที่ 3 แบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า	5
	ภาพที่ 4 ภาพแสดงการใช้ IT ในการจัดการโซ่อุปทาน	6
	ภาพที่ 5 ภาพโครงสร้างธุรกิจเกษตร	8
	ภาพที่ 6 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจเกษตร	13
2	องค์กรธุรกิจเกษตรของไทย	26
	ภาพที่ 7 ธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว การเลี้ยงแกะและการทำสวนปาล์มน้ำมัน	27
	ภาพที่ 8 ห้างหุ้นส่วนสามัญผลิตภัณฑอาหารแม่เหล็ก	29
	สินค้าสุดยอดเยี่ยมหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ 2547 ประเภทผลิตภัณฑ์ : เครื่องดื่มระดับดาว	
	ภาพที่ 9 ห้างหุ้นส่วนจำกัดเกิดแก้วสมุนไพรไทยผลิตภัณฑ์ไวน์-สาโท เช่น ไวน์ลิ้นจี่ ไวน์กระชายดำ ไวน์ลูกหม่อน สาโท(OTOP)	31
	ภาพที่ 10 บริษัท ผลิตภัณฑ์อาหารเซฟซี้อย จำกัด	35
	ภาพที่ 11 บริษัทไทยลักซ์ เอ็นเตอร์ไพรส์ (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสัตว์น้ำจำกัด	38
	ภาพที่ 12 โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง	39
	ภาพที่ 13 ธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่ธนาคารออมสิน	40
	ภาพที่ 14 สหกรณ์วัดจันทร์ ไม่จำกัดสินใช้ สหกรณ์การเกษตรแห่งแรก	42
	ภาพที่ 15 สหกรณ์การเกษตรท่ายาง	42
	ภาพที่ 16 น้ำอัดลมโคคา-โคลา ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ใช้สินค้าและชื่อการค้า	48
	ภาพที่ 17 เคเอฟซี เป็นธุรกิจ แฟรนไชส์ ที่ใช้รูปแบบทางธุรกิจ	49

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
3	หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร	60
	ภาพที่ 18 การประชุมวางแผน ซึ่งเป็นหนึ่งในกระบวนการในการบริหารจัดการ	61
	ภาพที่ 19 กระบวนการบริหารงานแบบง่าย ๆ แบบ PDCA	62
	ภาพที่ 20 แผนในรูปแบบนโยบาย นโยบายพักรักษาหนี้เกษตรกร	64
	ภาพที่ 21 แผนภูมิแสดงโครงสร้างแบบหน่วยหลัก	66
	ภาพที่ 22 แผนภูมิแสดงโครงสร้างแบบหน่วยหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา	67
	ภาพที่ 23 แผนภูมิโครงสร้างองค์การแบบหน้าที่งานเฉพาะ	68
	ภาพที่ 24 พื้นฐานของการจูงใจ	70
	ภาพที่ 25 มาสโลว์เจ้าของทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการ	70
	ภาพที่ 26 ๔พณฯ พลเอก เปรม ติณสูลานนท์ ประธานองคมนตรีและ รัฐบุรุษ มอบรางวัลจรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2550 ให้แก่ นายสาระ ลำซา นายกสมาคมประกันชีวิตไทย	72
	ภาพที่ 27 การควบคุมการเดินรถของรถไฟฟ้าแต่ละขบวน จะถูกด้วยระบบ คอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเฉพาะ	73
4	การจัดการผลิต	103
	ภาพที่ 28 การผลิตทางการเกษตรและอุตสาหกรรม	105
	ภาพที่ 29 ความสำคัญของการผลิตก่อให้เกิดประโยชน์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่	109
	ภาพที่ 30 สินค้าเกษตรส่วนใหญ่เป็นสินค้าขั้นปฐมภูมิ	111
5	การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด	124
	ภาพที่ 31 ตลาดขายสินค้าเกษตร	126
	ภาพที่ 32 ขั้นตอนการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า	128
	ภาพที่ 33 การขนส่งทางรถไฟ	130
	ภาพที่ 34 การสื่อสารข้อมูลทางบการตลาดต้องรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ของโลก	131
	ภาพที่ 35 ความสำคัญของการตลาดทำให้เศรษฐกิจขยายตัวมีสินค้าและ บริการใหม่และช่วยยกระดับค่าครองชีพของประชากรให้สูงขึ้น	132

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	ภาพที่ 36 ขั้นตอนการวางแผนการตลาด	133
	ภาพที่ 37 แสดงระบบงานการตลาด	136
6	การบัญชีและการจัดการทางการเงิน	147
	ภาพที่ 38 การทำบัญชีเจ้าของกิจการได้ทราบฐานะและผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ตนเป็นเจ้าของ	150
7	นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร	174
	ภาพที่ 39 นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลสุรยุทธ์ 'ตลาดเสรีฉบับพอเพียง'	177
8	การเขียนแผนธุรกิจเกษตร	205
	ภาพที่ 40 ส่วนประกอบที่สำคัญของการเขียนแผนธุรกิจ	207
9	โครงการธุรกิจเกษตร	231
	ภาพที่ 41 โครงการเลี้ยงปลาดุกซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเกษตร เพื่อหารายได้ของเกษตรกร	236
	ภาพที่ 42 การเขียนโครงการเกษตรยั่งยืนภายใต้แนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวง	239
10	การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	251
	ภาพที่ 43 แฟรนไชส์กาแฟสดบูม่าที่เทนคอฟฟี่ ถือว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก และธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจขนาดเล็กอาจจะเป็นเจ้าของร้านกาแฟสดเพียงคนเดียว ทำด้วยตัวเองหรือจ้างพนักงานเพียงคนเดียว	255
	ภาพที่ 44 "ริน" ผู้นำธุรกิจนมหวานไทยของฉะเชิงเทรา เริ่มกิจการมาตั้งแต่ พ.ศ.2517 จากสูตรนมที่คุ้นเคยทำให้ลูกหลานรับประทานกันในครอบครัว และแจกจ่ายญาติมิตร พัฒนามาเป็นธุรกิจขนาดย่อม ผลิตและจำหน่ายนมหวานของดีประจำจังหวัดฉะเชิงเทราในปัจจุบัน	257
11	วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร	273
12	ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร	286
	ภาพที่ 45 วิถีชีวิตของเกษตรกรไทย	292
	ภาพที่ 46 การจัดการระบบการผลิตของเกษตรกรไทย	292

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	ภาพที่ 47 การนำนโยบายมาใช้สู่ประชาชนของภาครัฐ	293
	ภาพที่ 48 ผลกระทบต่อการเป็นหนี้สินของเกษตรกรไทย	293
	ภาพที่ 49 เกษตรกรรม อาจเป็นอาชีพที่มีความสุขที่สุดในโลก สำหรับ ศตวรรษที่ 21 แล้ว เกษตรกรรม เทคโนโลยี และ สิ่งแวดล้อม จะอาศัยและอยู่ ร่วมกันได้อย่างกลมกลืนและพอเพียง	302
	ภาพที่ 50 เกษตรกรกำลังนั่งจิบไวน์มองฟาร์มของพวกเขา เซ็นเซอร์ต่างๆที่ติดตั้งอยู่ในฟาร์ม กำลังเก็บข้อมูล ดิน น้ำ ฟ้า ฝน และตัดสินใจเปิด-ปิดน้ำ ให้ปุ๋ย หรือ ออกคำสั่งให้รถเก็บเกี่ยวออกไปทำงานเอง	303
	ภาพที่ 51 การขาดแคลนน้ำจืดทำให้ระบบการให้น้ำแก่ฟาร์มต้องฉลาดมากขึ้น	304
	ภาพที่ 52 ระบบรถแทรกเตอร์ขับเคลื่อนด้วยการนำทางจาก GPS ของบริษัท John Deere ประเทศสหรัฐอเมริกา	307
	ภาพที่ 53 จาก Google Earth แสดงข้อมูลโครงการที่มีชื่อว่า Bio Mapping ซึ่งมี การนำเอาเครื่องวัดอัตราการเต้นของหัวใจและ GPS ไปติดที่คนแล้วปล่อยให้ เดินไปในเมือง	308
	ภาพที่ 54 เซ็นเซอร์ตรวจวัดอุณหภูมิและความชื้นของดินที่ใช้พลังงานจาก แสงอาทิตย์ ส่งข้อมูลไป Server ด้วยสัญญาณวิทยุ	309

ง
สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร	1
	1. ความหมายและความสำคัญของการจัดการธุรกิจเกษตร	2
	2. วัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจ	9
	3. ประเภทของธุรกิจ	10
	4. ลักษณะของธุรกิจเกษตร	11
	5. ปัจจัยพื้นฐานปัจจัยที่สำคัญในการทำธุรกิจเกษตร	11
	6. สภาพแวดล้อมของธุรกิจเกษตร	12
	7. หน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจเกษตร	16
	แบบฝึกหัด	18-19
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	20-22
	ใบงาน	23-24
	เฉลยข้อสอบ	25

ง

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
2	องค์กรธุรกิจเกษตรของไทย	26
	1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Sold Proprietorship)	27
	2. กิจการแบบห้างหุ้นส่วน (Partnership)	28
	3. กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)	34
	บริษัทจำกัด (Limited Company)	
	บริษัทมหาชน (จำกัด) (Public Company)	
	4. กิจการแบบรัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)	39
	5. กิจการแบบสหกรณ์จำกัด (Co-Operative)	42
	6. กิจการแบบแฟรนไชส์ (Franchise)	45
	แบบฝึกหัด	53-55
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	56-57
	ใบงาน	58
	เฉลยข้อสอบ	59

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
3	หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร	60
	1. กระบวนการในการบริหารจัดการธุรกิจ	61
	1.1 การวางแผน (Planning)	62
	1.2 การจัดองค์การ (Organizing)	65
	1.3 การนำ (Leading)	68
	1.4 การควบคุม (Controlling)	72
	2. เทคนิคต่าง ๆ ในการจัดการ	78
	2.1 เทคนิคที่ใช้ในการวางแผน	78
	2.2 เทคนิคที่ใช้ในการจัดองค์การ	84
	2.3 เทคนิคการนำ	87
	2.4 เทคนิคการควบคุมงาน	88
	แบบฝึกหัด	94-96
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	97-99
	ใบงาน	100
	เฉลยข้อสอบ	102

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
4	การจัดการผลิต	103
	1. ความหมาย องค์ประกอบที่สำคัญและความสำคัญของการผลิต	104
	2. การผลิตทางด้านธุรกิจอุตสาหกรรม	109
	3. ลำดับขั้นในการผลิต	111
	4. ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต	112
	5. ระบบการผลิต (Production System)	113
	6. การควบคุมการผลิต	114
	แบบฝึกหัด	116-117
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	118-120
	ใบงาน	121-122
	เฉลยข้อสอบ	123
5	การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด	124
	1. ความหมายของตลาดและการตลาด	125
	2. แนวความคิดทางการตลาด	126
	3. เปรียบเทียบแนวความคิดแบบเก่า - แบบใหม่	127
	4. หน้าที่การตลาด	129
	5. ความสำคัญของการตลาด	132
	6. การวางแผนการตลาด	133
	แบบฝึกหัด	139-141
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	142-144
	ใบงาน	145
	เฉลยข้อสอบ	146

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
6	การบัญชีและการจัดการทางการเงิน	147
	1. ความหมายและความสำคัญของการบัญชี	149
	2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบัญชี	151
	3. การจัดทำงบการเงิน	152
	4. เอกสารทางธุรกิจที่ใช้ในการบันทึกบัญชี	155
	5. ขั้นตอนการลงบัญชี	156
	6. การบันทึกบัญชีอย่างง่าย	156
	7. ขอบเขตและแนวทางการบริหารการเงิน ขอบเขตของการบริหารการเงินเริ่มตั้งแต่	156
	8. แหล่งที่มาของเงินทุน	158
	แบบฝึกหัด	162-163
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	164-166
	ใบงาน	167-172
	เฉลยข้อสอบ	173
7	นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร	174
	1. ความหมายของนโยบาย	176
	2. ความสำคัญของนโยบาย 3. ลักษณะที่ดีของนโยบาย	178
	4. กระบวนการกำหนดนโยบาย	179
	5. การพัฒนาหรือนโยบายหลักการจัดทำแผนพัฒนาฯ ตั้งแต่ฉบับที่ 4 ถึงปัจจุบัน	179
	6. ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของการนำนโยบายไปปฏิบัติ	191
	แบบฝึกหัด	196-198
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	199-201
	ใบงาน	202-203
	เฉลยข้อสอบ	204

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
8	การเขียนแผนธุรกิจเกษตร	205
	1. ความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ	206
	2. การเขียนแผนธุรกิจ	208-222
	2.1 ส่วนประกอบของแผนธุรกิจ	
	2.2 วิธีการเขียนแผนธุรกิจ	
	แบบฝึกหัด	223-224
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	225-227
	ใบงาน	228-229
	เฉลยข้อสอบ	230
หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
9	โครงการธุรกิจเกษตร	231
	1. ความหมายและความสำคัญของโครงการ	233
	2. ส่วนประกอบของโครงการ	236
	3. ลำดับขั้นตอนการเขียนโครงการ	237
	4. ลักษณะของโครงการที่ดี	341
	5. ประเภทของโครงการ	342
	6. การใช้ถ้อยคำ สำนวนในการเขียนโครงการ	242
	แบบฝึกหัด	244-245
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	246-248
	ใบงาน	249
	เฉลยข้อสอบ	250

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
10	การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	251
	1. ความหมายและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม	253
	2. ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม	255
	3. ลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจขนาดย่อม	256
	4. ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม	257
	5. องค์ประกอบของธุรกิจขนาดย่อม	259
	6. ข้อดี - ข้อเสียของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	260
	7. คุณสมบัติของผู้ประกอบการทางธุรกิจขนาดย่อม	261
	8. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขนาดย่อม	261
	9. บุคลิกลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่ดี	261
	10 ปัญหาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	262
	11. ขั้นตอนในการวางแผนเปิดกิจการธุรกิจขนาดย่อม	262
	12. การวางแผนการตลาด มาใช้กับธุรกิจขนาดย่อม	263
	13. ปัจจัยเฉพาะเกี่ยวกับตำแหน่งที่ตั้ง	263
	14. ปัจจัยเกี่ยวกับแหล่งสนับสนุนในการเลือกทำเลที่ตั้ง	264
	15. ความสำคัญของทำเลที่ตั้งที่มีต่อธุรกิจขนาดย่อม	264

สารบัญ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	คำนำ	ก
	จุดประสงค์รายวิชา มาตรฐานรายวิชา คำอธิบายรายวิชา	ข
	หน่วยการเรียนรู้	ค
	สารบัญ	ง
	สารบัญภาพ	จ
หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	16. ปัจจัยที่ทำให้ประสบผลสำเร็จในการบริหารธุรกิจขนาดย่อม	264
	แบบฝึกหัด	266-267
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	268-269
	ใบงาน	270-271
	เฉลยข้อสอบ	272
11	วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร	273
	1. กรณีตัวอย่างการจัดการธุรกิจเกษตร	274-282
	กรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตรผู้จัดการฟาร์ม นายอาวุธ อักษรนิษฐ์	
	ผู้ให้การสนับสนุนพื้นที่ดำเนินการ ชื่อเอกชน นายทองแดง ศรีพุ่ม	
	ที่ตั้งฟาร์ม หมู่ 2 บ้านไร่ ตำบลไผ่ล้อม อำเภอกาฬ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	
	2. การวิเคราะห์โครงการธุรกิจเกษตร	283-286
	แบบฝึกหัด	287
	ใบงาน	288-289
12	ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร	290
	1. ปัญหาทั่วไป	291-297
	2. การแก้ปัญหา	297-310
	แบบฝึกหัด	312-313
	แบบประเมินก่อนและหลังเรียน	314
	ใบงาน	315
	เอกสารอ้างอิง	316

จ
สารบัญภาพ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
1	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร	1
	ภาพที่ 1 การปลูกปาล์มน้ำมันและการจำหน่ายผลผลิตเกษตร	3
	ภาพที่ 2 ภาพจำลองระบบธุรกิจและองค์ประกอบของระบบ	4
	ภาพที่ 3 แบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า	5
	ภาพที่ 4 ภาพแสดงการใช้ IT ในการจัดการโซ่อุปทาน	6
	ภาพที่ 5 ภาพโครงสร้างธุรกิจเกษตร	8
	ภาพที่ 6 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจเกษตร	13
2	องค์กรธุรกิจเกษตรของไทย	26
	ภาพที่ 7 ธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว การเลี้ยงแกะและการทำสวนปาล์มน้ำมัน	27
	ภาพที่ 8 ห้างหุ้นส่วนสามัญผลิตภัณฑอาหารแม่เหล็ก	29
	สินค้าสุดขยอหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ 2547 ประเภทผลิตภัณฑ : เครื่องดื่มระดับดาว	
	ภาพที่ 9 ห้างหุ้นส่วนจำกัดเกิดแก้วสมุนไพรไทยผลิตภัณฑไวน์-สาโท เช่น ไวน์ลิ้นจี่ ไวน์กระชายดำ ไวน์ลูกหม่อน สาโท(OTOP)	31
	ภาพที่ 10 บริษัท ผลิตภัณฑอาหารเซฟซี้อย จำกัด	35
	ภาพที่ 11 บริษัทไทยลักซ์ เอ็นเตอร์ไพรส์ (มหาชน) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสัตว์น้ำจำกัด	38
	ภาพที่ 12 โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง	39
	ภาพที่ 13 ธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่ธนาคารออมสิน	40
	ภาพที่ 14 สหกรณ์วัดจันทร์ ไม่จำกัดสินใช้ สหกรณ์การเกษตรแห่งแรก	42
	ภาพที่ 15 สหกรณ์การเกษตรท่ายาง	42
	ภาพที่ 16 น้ำอัดลมโคคา-โคลา ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ใช้สินค้าและชื่อการค้า	48
	ภาพที่ 17 เคเอฟซี เป็นธุรกิจ แฟรนไชส์ ที่ใช้รูปแบบทางธุรกิจ	49

จ		
สารบัญภาพ		
หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
3	หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร	60
	ภาพที่ 18 การประชุมวางแผน ซึ่งเป็นหนึ่งในกระบวนการในการบริหารจัดการ	61
	ภาพที่ 19 กระบวนการบริหารงานแบบง่าย ๆ แบบ PDCA	62
	ภาพที่ 20 แผนในรูปแบบนโยบาย นโยบายพักรักษาหนี้เกษตรกร	64
	ภาพที่ 21 แผนภูมิแสดงโครงสร้างแบบหน่วยหลัก	66
	ภาพที่ 22 แผนภูมิแสดงโครงสร้างแบบหน่วยหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา	67
	ภาพที่ 23 แผนภูมิโครงสร้างองค์การแบบหน้าที่งานเฉพาะ	68
	ภาพที่ 24 พื้นฐานของการจูงใจ	70
	ภาพที่ 25 มาสโลว์เจ้าของทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการ	70
	ภาพที่ 26 ๔พณฯ พลเอก เปรม ติณสูลานนท์ ประธานองคมนตรีและรัฐบุรุษ มอบรางวัลจรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2550 ให้แก่ นายสาระ ลำชา นายกสมาคมประกันชีวิตไทย	72
	ภาพที่ 27 การควบคุมการเดินรถของรถไฟฟ้าแต่ละขบวน จะถูกด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเฉพาะ	73
4	การจัดการผลิต	103
	ภาพที่ 28 การผลิตทางการเกษตรและอุตสาหกรรม	105
	ภาพที่ 29 ความสำคัญของการผลิตก่อให้เกิดประโยชน์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่	109
	ภาพที่ 30 สินค้าเกษตรส่วนใหญ่เป็นสินค้าขั้นปฐมภูมิ	111
5	การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด	124
	ภาพที่ 31 ตลาดขายสินค้าเกษตร	126
	ภาพที่ 32 ขั้นตอนการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า	128
	ภาพที่ 33 การขนส่งทางรถไฟ	130
	ภาพที่ 34 การสื่อสารข้อมูลทางบการตลาดต้องรวดเร็วทันต่อสถานการณ์ของโลก	131
	ภาพที่ 35 ความสำคัญของการตลาดทำให้เศรษฐกิจขยายตัวมีสินค้าและบริการใหม่และช่วยยกระดับค่าครองชีพของประชากรให้สูงขึ้น	132
	ภาพที่ 36 ขั้นตอนการวางแผนการตลาด	133
	ภาพที่ 37 แสดงระบบงานการตลาด	136

จ		
สารบัญภาพ		
หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
6	การบัญชีและการจัดการทางการเงิน	147
	ภาพที่ 38 การทำบัญชีเจ้าของกิจการได้ทราบฐานะและผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ตนเป็นเจ้าของ	150
7	นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร	174
	ภาพที่ 39 นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลสุรยุทธ์ 'ตลาดเสรีฉบับพอเพียง'	177
8	การเขียนแผนธุรกิจเกษตร	205
	ภาพที่ 40 ส่วนประกอบที่สำคัญของการเขียนแผนธุรกิจ	207
9	โครงการธุรกิจเกษตร	231
	ภาพที่ 41 โครงการเลี้ยงปลาอุกซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเกษตร เพื่อหารายได้ของเกษตรกร	236
	ภาพที่ 42 การเขียนโครงการเกษตรยั่งยืนภายใต้แนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวง	239
10	การจัดการธุรกิจขนาดย่อม	251
	ภาพที่ 43 แฟรนไชส์กาแฟสดบลูเมาท์เทนคอฟฟี่ ถือว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก และธุรกิจขนาดย่อม ธุรกิจขนาดเล็กอาจจะเป็นเจ้าของร้านกาแฟสดเพียงคนเดียว ทำด้วยตัวเองหรือจ้างพนักงานเพียงคนเดียว	255
	ภาพที่ 44 "ริน" ผู้นำธุรกิจนมหวานไทยของฉะเชิงเทรา เริ่มกิจการมาตั้งแต่ พ.ศ.2517 จากสูตรขนมที่คุ้นเคยทำให้ลูกหลานรับประทานกันในครอบครัว และแจกจ่ายญาติมิตร พัฒนามาเป็นธุรกิจขนาดย่อม ผลิตและจำหน่ายนมหวานของดีประจำจังหวัดฉะเชิงเทราในปัจจุบัน	257

จ

สารบัญภาพ

หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
11	วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร	273
12	ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร	286
	ภาพที่ 45 วิธีชีวิตของเกษตรกรไทย	292
	ภาพที่ 46 การจัดการระบบการผลิตของเกษตรกรไทย	292
หน่วยที่	เรื่อง	หน้า
	ภาพที่ 47 การนำนโยบายมาใช้สู่ประชาชนของภาครัฐ	293
	ภาพที่ 48 ผลกระทบต่อการเป็นหนี้สินของเกษตรกรไทย	293
	ภาพที่ 49 เกษตรกรรม อาจเป็นอาชีพที่มีความสุขที่สุดในโลก สำหรับ ศตวรรษที่ 21 แล้ว เกษตรกรรม เทคโนโลยี และ สิ่งแวดล้อม จะอาศัยและอยู่ ร่วมกันได้อย่างกลมกลืนและพอเพียง	302
	ภาพที่ 50 เกษตรกรกำลังนั่งจิบไวน์มองฟาร์มของพวกเขา เช่นเชอร์ต่างๆที่คิด ตั้งอยู่ในฟาร์ม กำลังเก็บข้อมูล ดิน น้ำ ไฟ ฝน และตัดสินใจเปิด-ปิดน้ำ ให้น้ำ หรือ ออกคำสั่งให้รถเก็บเกี่ยวออกไปทำงานเอง	303
	ภาพที่ 51 การขาดแคลนน้ำจืดทำให้ระบบการให้น้ำแก่ฟาร์มต้องฉลาดมากขึ้น	304
	ภาพที่ 52 ระบบรถแทรกเตอร์ขับเคลื่อนด้วยการนำทางจาก GPS ของบริษัท John Deereประเทศสหรัฐอเมริกา	307
	ภาพที่ 53 จาก Google Earth แสดงข้อมูลโครงการที่มีชื่อว่า Bio Mapping ซึ่งมี การนำเอาเครื่องวัดอัตราการเดินของหัวใจและ GPS ไปติดที่คนแล้วปล่อยให้ เดินไปในเมือง	308
	ภาพที่ 54 เซ็นเซอร์ตรวจวัดอุณหภูมิและความชื้นของดินที่ใช้พลังงานจาก แสงอาทิตย์ ส่งข้อมูลไป Server ด้วยสัญญาณวิทยุ	309

เอกสารอ้างอิง

- เกษมสุข บุญญา. **ธุรกิจทั่วไปหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) พุทธศักราช 2545(ปรับปรุงพุทธศักราช 2546)**. กรุงเทพฯ : เจริญรุ่งเรืองการพิมพ์, 2547.
- จินตนา บุญบงการ. **สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.
- จิรวัดน์ ปล้องใหม่. **การจัดการธุรกิจเบื้องต้นหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ(ปวช.) พุทธศักราช 2545(ปรับปรุง พ.ศ. 2546)**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : บริษัทไทยร่มเกล้า จำกัด, 2547.
- ชนงกรณ์ คุณทลบุตร. **หลักการจัดการและองค์กรและการจัดการแนวคิดการบริหารธุรกิจ**ในสถานการณ์ปัจจุบัน. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ, 2549.
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. **หลักการบริหารธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : บริษัทซีเอ็ดดูเคชั่นจำกัดมหาชน, 2548
- ฐาปนา บุญหล้า. **คู่มือการจัดทำแผนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น), 2550.
- ตรวจสอบบัญชีสหกรณ์, กรม. **สมุดบัญชีรับ-จ่ายในครัวเรือน**. กรุงเทพฯ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. มปป.
- ตรวจสอบบัญชีสหกรณ์, กรม. **สมุดคิดกำไร-ขาดทุนในการประกอบอาชีพ**. กรุงเทพฯ : กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. มปป.
- ทันฉลอง รุ่งวิฑู. **คู่มือการเขียนแผนธุรกิจอย่างง่าย**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : หจก.สามลดา, 2550.
- นงนุช โสรรัตน์. **การจัดการธุรกิจการเกษตร**. กรุงเทพฯ : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2529.
- เบญจมาศ อภิสิทธิ์ภิญโญ. **บัญชีอย่างง่าย**. กรุงเทพฯ : บริษัทโชคเจริญมาร์เก็ตติ้ง จำกัด, 2550.
- ประชุม รอดประเสริฐ. **นโยบายและการวางแผนหลักและทฤษฎี**. กรุงเทพมหานคร : เนติกุลการพิมพ์, 2543.
- พรพรมหม พรมเพศ. **ธุรกิจเบื้องต้น**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ท็อปจำกัด, 2550.
- ไพรินทร์ เข้มจินดาและอุไรวรรณ บุญอาจ. **การจัดการธุรกิจเบื้องต้น หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2545 (ปรับปรุงพุทธศักราช 2546)**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์เอ็ม พันซ์ จำกัด, 2540.
- มาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ. สำนัก. **การทำบัญชีอย่างง่าย**. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา, 2549.

รังสรรค์ เลิศในสัตย์. การตลาดเชิงกลยุทธ์เพื่อความสำเร็จสำหรับผู้บริหาร SMEs. กรุงเทพฯ :

บริษัทพิมพ์ดีการพิมพ์จำกัด, 2549.

วรรณธ งามณี. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจ. กรุงเทพฯ : บริษัท เท็กซ์เอนด์

เจอร์นัล พับลิเคชั่น จำกัด, 2544.

วัฒนา ศิวะเกื้อ ดุษฎี สงวนชาติและนันทพร พิทยะ. การบัญชีเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2549.

วิเชียร วิทญ์อุดม. องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ : บริษัทธนรัชการพิมพ์จำกัด, 2550.

ศิณีย์ สังข์ศรี. หลักธุรกิจเกษตร. กรุงเทพฯ : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะ

เศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2529.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. องค์การและการจัดการ. กรุงเทพฯ : บริษัทธรรมสาร จำกัด,

2545.

สิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์. หลักการตลาด. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ท็อปจำกัด, 2547.

สมคิด ทักษิณวิสุทธิ. ธุรกิจเกษตรทั่วไป. กรุงเทพฯ : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะ

เศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2529.

สิทธิชัย อุยตระกูล. หลักการจัดการหลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง พุทธศักราช

2540 กรมอาชีวศึกษา. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์เอมพันธ์ จำกัด, 2540.

สุมาลี อุณหะนันท์. การบริหารการเงินเล่มหนึ่ง. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550.

สุรพันธุ์ ฉันทเคนสุวรรณ. หลักการบริหารธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : บริษัทจุดทองจำกัด,

2550.

โสภณ ทองปาน. หลักและนโยบายของไทย. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ชนนี้, มปป.

อารัฐ ต้นโซ. เกษตรธรรมชาติประยุกต์. เชียงใหม่ : ม.แม่ใจ, มปป.

อุทัย อันอัน. หนี้เกษตรกร. อุบลราชธานี : ม.อุบลราชธานี, มปป.

www.maejonaturalfarming.org

<http://www.uploadtoday.com/download/?d75a2c803081deed57a7fa0cd02d29cf>

www.oknation.net/blog/print.php?id=105275

ภาคเกษตร

(เพจนี้เพิ่มเติมข้อมูลล่าสุดเมื่อ 20 มีนาคม2543)

(หาข้อมูลเพิ่มเติมได้จาก Link page ข่าวภาคเกษตร จากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์)

ผู้จัดการรายวัน - 20 มี.ค.43

การแก้ปัญหาปลุกมันฝรั่ง

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย 25 กุมภาพันธ์ 2543

หนี้สินเกษตรกร

ข่าวทีวีช่อง 7 - 22 ต.ค.42

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย - ปีที่ 5 ฉบับที่ 717 วันที่ 31 สิงหาคม 2542

ศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย 23 ก.ค.42

ขายตรง ... ช่องทางจำหน่ายใหม่ของสินค้าเกษตร

ผู้จัดการรายวัน 16 กรกฎาคม 2542

ข่าวปก -

หน่วยที่ 1

เรื่อง ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. บอกความหมายของธุรกิจเกษตรได้
2. อธิบายความหมายของระบบธุรกิจเกษตรได้
3. บอกความสำคัญของธุรกิจเกษตรได้
4. แยกประเภทของธุรกิจได้
5. อธิบายถึงปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจเกษตรได้
6. อธิบายถึงสถานะแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจได้
7. บอกถึงหน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจได้

สาระสำคัญ

การจัดการธุรกิจเกษตร (Agribusiness Management) หมายถึง “การดำเนินงานทั้งหลายในด้านที่เกี่ยวกับการผลิต การจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร กิจกรรมระดับไร่นา การเก็บรักษา การแปรรูปและการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร ตลอดจนผลิตผลพลอยได้จากสินค้าเกษตร”

ระบบธุรกิจการเกษตร หมายถึง “ความสัมพันธ์ที่สลับซับซ้อนของปัจจัย(Factors) ต่าง ๆ และแนวทางของลักษณะความสัมพันธ์ ที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ตามโครงสร้างธุรกิจการเกษตร”

ประเภทของธุรกิจ ซึ่งสามารถจำแนกได้โดยทั่วไป คือ

1. ธุรกิจการเกษตร(Agriculture)
2. ธุรกิจเหมืองแร่ (Mineral)
3. ธุรกิจอุตสาหกรรม(Manufacturing)
4. ธุรกิจก่อสร้าง (Construction)
5. ธุรกิจเกี่ยวกับการพาณิชย์(Commercial)
6. ธุรกิจการเงิน (Finance)
7. ธุรกิจการบริการ(Services)
8. ธุรกิจการอื่น ๆ

ปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญในการทำธุรกิจเกษตร

1. ปัจจัยภายในองค์กรธุรกิจ (Internal Factors) เป็นปัจจัยที่ธุรกิจดำเนินการจัดหาและรวบรวมมา สามารถควบคุมและบริหารการใช้ปัจจัยเหล่านี้ได้

2. ปัจจัยภายนอกองค์กรธุรกิจ (External Factors) เป็นอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กรธุรกิจ ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน เป็นปัจจัยที่ไม่อยู่นิ่งมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

สถานะแวดล้อมของธุรกิจ หมายถึงสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น และส่งผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินงานของธุรกิจทางการเกษตร สามารถแบ่งได้ 2 ลักษณะ

1. สถานะแวดล้อมที่ควบคุมได้ คือ สภาพแวดล้อมภายใน ที่มีผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจเกษตร เช่น วัตถุประสงค์ของธุรกิจ ทรัพยากรของธุรกิจเกษตรและการจัดการ

2. สถานะแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้ คือ สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบโดยอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจเกษตร เช่น สถานะแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย สถานะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สถานะแวดล้อมสังคมและวัฒนธรรม สถานะแวดล้อมทางเทคโนโลยีและสิ่งแวดล้อมระหว่างประเทศ

เนื้อหา

1. ความหมายและความสำคัญของการจัดการธุรกิจเกษตร

1.1 ความหมายของการบริหารและการจัดการ

การบริหาร (Administration) หรือการจัดการ (Management) มักถูกใช้เรียกกันบ่อย ซึ่งแต่ก่อนสองคำนี้มีความหมายแตกต่างกัน การบริหารมักเรียกกันในภาคราชการและเป็นองค์กรที่ไม่ได้มุ่งหวังกำไร ส่วนการจัดการมักใช้ในภาคธุรกิจเอกชน แต่อย่างไรก็ตามสองคำนี้สามารถนำมาใช้แทนกันได้ในความหมายลักษณะเดียวกัน งานด้านบริหารและการจัดการเป็นงานสำคัญที่อำนวยความสะดวกให้มนุษย์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล (effective and efficiency) สมความมุ่งมาดปรารถนาทุกอย่าง

“การบริหาร คือกระบวนการของการวางแผน การจัดโครงสร้างและการจัดสายงานขององค์กร การชี้นำและการสั่งงาน การควบคุมรวมถึงการใช้ทรัพยากรอื่นขององค์กร เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย (Goals) ขององค์กรที่ได้กำหนดไว้”

“การจัดการ คือ กระบวนการที่ผู้จัดการใช้ศิลปะและกลยุทธ์ต่าง ๆ ดำเนินกิจกรรมตามขั้นตอนต่าง ๆ โดยอาศัยความร่วมมือร่วมใจของสมาชิกภายในองค์กร การตระหนักถึง

สรุปได้ว่า “การบริหาร คือ การใช้ทั้งความเป็นศาสตร์และศิลปะมาผสมผสานกัน เพื่อการนำเอาทรัพยากรการบริหาร(Administration Resources)มาประกอบเข้าด้วยกัน จนสามารถบรรลุเป้าหมายของกลุ่มหรือองค์การได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยกระบวนการบริหาร (Process of Administration) ในการปฏิบัติงานนั้น”

ผู้บริหาร(Manager) เป็นบุคคลที่ทำหน้าที่ในกระบวนการบริหารจัดการ โดยอาศัยหน้าที่ 4 ประการคือ การวางแผน(Planning) การจัดองค์การ(Organizing) การนำ(leading) และการควบคุม (Controlling) ทรัพยากรขององค์การ

1.2 ความหมายของคำว่าธุรกิจ(Business) ธุรกิจเป็นคำที่มีความหมายกว้าง เป็นสิ่งที่อยู่รอบ ๆ ตัวเรา ซึ่งในสังคมปัจจุบันจำเป็นต้องพึ่งพาธุรกิจส่วนใหญ่เพื่อความเจริญก้าวหน้าในสังคมนั้น ๆ ยังมีส่วนสำคัญต่อการปรับปรุงคุณค่าของชีวิตมนุษย์ ทั้งในส่วนของบุคคลและชุมชนของสังคมต่าง ๆ

“ ความหมายของธุรกิจ(Business)” คือ “ การดำเนินกิจกรรมในด้านผลิต (productions) การจัดจำหน่าย (distributions) และการบริการ (business services) ”

ลักษณะของการกระทำธุรกิจ มี 2 ลักษณะ คือ

การประกอบธุรกิจเพื่อมุ่งหวังกำไร และการประกอบธุรกิจโดยไม่มุ่งหวังกำไร

1.3 ความหมายของคำว่า “ธุรกิจเกษตร” (Agribusiness) หมายถึง “ การดำเนินงานทั้งหลายในด้านที่เกี่ยวกับการผลิต การจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร กิจกรรมระดับไร่นา การเก็บรักษา การแปรรูปและการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร ตลอดจนผลิตผลพลอยได้จากสินค้าเกษตร”



ภาพที่ 1 การปลูกปาล์มน้ำมันและการจำหน่ายผลผลิตเกษตร

1.4 ระบบธุรกิจ (Business System) และห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

1.4.1 ระบบธุรกิจ (Business System)

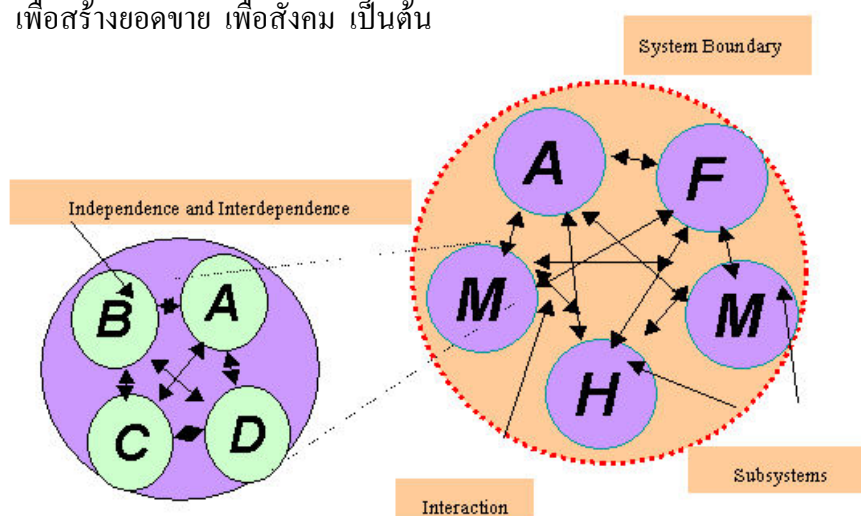
ขอบเขตของระบบ (System Boundary) โดยสมมติให้วงกลมใหญ่แทนองค์กรธุรกิจ ซึ่งในที่นี้ก็คือ “ระบบธุรกิจ” ภายได้ขอบเขตของระบบนี้เป็นสิ่งที่ผู้บริหารสามารถวางแผน ดำเนินกิจการและควบคุมกิจกรรมต่าง ๆ ให้บรรลุตามเป้าหมายขององค์กรได้ ขณะที่สิ่งที่อยู่นอกขอบเขตของระบบจะไม่สามารถควบคุมได้ แต่เป็นสิ่งที่มอิทธิพลต่อการดำเนินงานของธุรกิจทั้งสิ้น

ระบบย่อย (Subsystems) ได้แก่หน้าที่การงานต่าง ๆ ที่อยู่ในระบบหลัก เช่น หน้าที่ทางการเงิน บัญชี บริหารบุคคล ซึ่งมีวัตถุประสงค์เฉพาะของแต่ละหน้าที่ที่แตกต่างกันไป เช่น เป้าหมายทางการตลาด คือเพื่อแสวงหาลูกค้า ในขณะที่หน้าที่ทางการเงิน คือการจัดหาแหล่งทุน เป็นต้น

ปฏิสัมพันธ์ (Interaction) ความสัมพันธ์ระหว่างระบบย่อยต่าง ๆ เพื่อการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกัน เพื่อการประสานงานกันให้บรรลุเป้าหมายหลักขององค์กร

ความเป็นอิสระต่อกันและการพึ่งพากัน (Independence and Interdependence) เป็นความอิสระต่อกันภายในระบบย่อยหนึ่ง ๆ ทำให้มองเห็นภาพได้ว่าระบบย่อยหนึ่ง ๆ อาจถูกมองให้เป็นระบบหลักได้เช่นกัน โดยมีขอบเขตวัตถุประสงค์ และปฏิสัมพันธ์ได้เช่นเดียวกัน

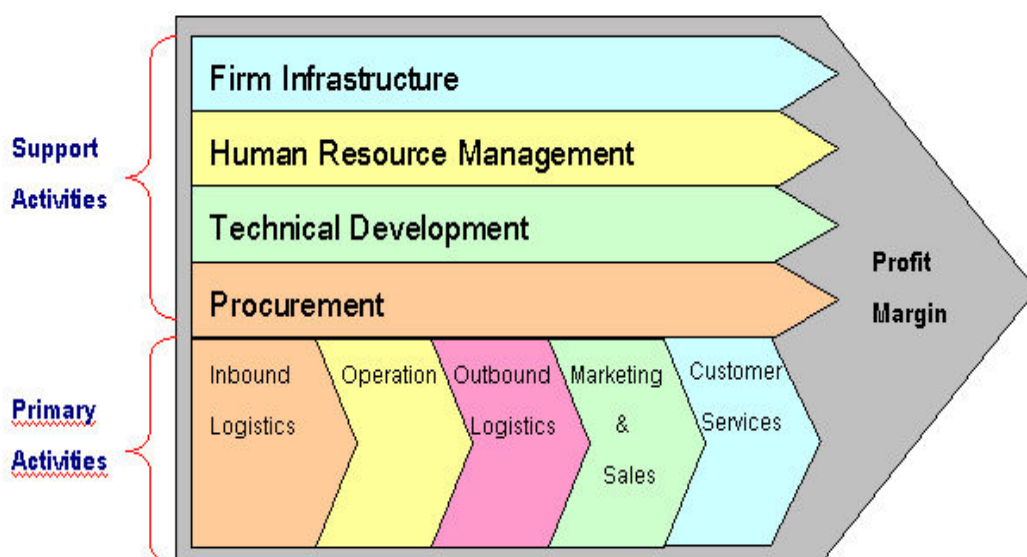
ระบบธุรกิจ จึงเป็นระบบที่พบเห็นกันอยู่ในชีวิตประจำวันค่อนข้างมาก มีความสัมพันธ์กันในหลาย ๆ หน้าที่การงานอย่างเด่นชัด แม้จะแบ่งแยกหน้าที่กันอย่างชัดเจน และมีวัตถุประสงค์แตกต่างกันออกไป แต่กลับต้องอาศัยข้อมูลต่าง ๆ เพื่อทำงานร่วมกันอย่างเป็นระเบียบ ให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรร่วมกัน ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์เดียวกัน เช่น วัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไร เพื่อสร้างยอดขาย เพื่อสังคม เป็นต้น



ภาพที่ 2 ภาพจำลองระบบธุรกิจและองค์ประกอบของระบบ

1.4.2 ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

ตามแนวคิดของ Michel E. Porter ได้สร้างภาพจำลองห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ของธุรกิจซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยที่กิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้จะมีผลต่อความสามารถในการทำกำไรขององค์กรธุรกิจ



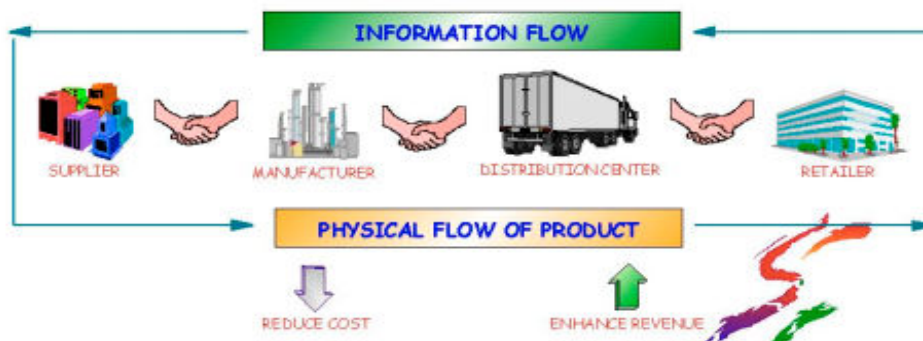
ภาพที่ 3 แบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า

กิจกรรมหลัก 5 กิจกรรมประกอบไปด้วยการพลาธิการขาเข้า (Inbound Logistics) การผลิตหรือการปฏิบัติการ (Operation) การพลาธิการขาออก (Outbound Logistics) การตลาดและการขาย (Marketing and Sales) และการให้บริการลูกค้า (Customer Services) กิจกรรมหลักข้างต้นจะต้องทำงานประสานกันตามลำดับขั้นตอนที่เหมาะสม และมีการส่งต่อไปกับยังกิจกรรมถัดไป พร้อมกับการเพิ่มคุณค่าที่เป็นผลลัพธ์ของแต่ละกิจกรรม ลักษณะของการส่งต่อภาระงานอันทรงคุณค่านี้ มีความสัมพันธ์กันเป็นห่วงโซ่ที่ขาดจากกันไม่ได้ และมักจะขาดในจุดที่อ่อนแอที่สุด ซึ่งในปัจจุบันเป็นศาสตร์ความรู้ใหม่ที่อาศัยเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยบริหารจัดการ ห่วงโซ่เหล่านี้เป็นที่รู้จักกันดีว่า การจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management ; SCM)

กิจกรรมหลักข้างต้นจะทำงานประสานงานกันได้ดี จนก่อให้เกิดคุณค่าได้นั้น จะต้องอาศัยกิจกรรมสนับสนุนทั้ง 4 กิจกรรม ซึ่งได้แก่โครงสร้างองค์กร (Firm Infrastructure) ได้แก่ ระบบบัญชี ระบบการเงิน การบริหารจัดการ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) และการจัดหา (Procurement) นอกจากกิจกรรมสนับสนุนจะทำหน้าที่สนับสนุนกิจกรรมหลักแล้ว กิจกรรมสนับสนุนยังจะต้องทำหน้าที่สนับสนุนซึ่งกันและกันอีกด้วย

เทคโนโลยีสารสนเทศกับการจัดการโซ่อุปทาน

IT for Supply Chain Management



ภาพที่ 4 ภาพแสดงการใช้ IT ในการจัดการโซ่อุปทาน

ดังนั้นระบบสารสนเทศ จึงกลายมาเป็นองค์ประกอบหนึ่งในห่วงโซ่มูลค่าในส่วนของการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ทั้งนี้องค์กรธุรกิจจะต้องมีการพัฒนาระบบสารสนเทศที่เหมาะสมกับการวางแผนดำเนินงาน ตัดสินใจและควบคุม โดยจะต้องทำหน้าที่สนับสนุนให้แก่ทุก ๆ องค์ประกอบของห่วงโซ่มูลค่านี้ด้วย และหากมีการพัฒนาระบบสารสนเทศที่สามารถสนับสนุนทุก ๆ กิจกรรมได้แล้ว ภายในองค์กรก็จะประกอบไปด้วยระบบสารสนเทศย่อย ๆ จำนวนมาก ซึ่งได้แก่

- ระบบสารสนเทศทางพลาธิการ (Logistics Information System)
- ระบบสารสนเทศทางการผลิต (Manufacturing Information System)
- ระบบสารสนเทศทางการตลาด (Marketing Information System)
- ระบบสารสนเทศด้านการบริการลูกค้า (Customer services Information System)
- ระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information System)
- ระบบสารสนเทศทางการเงิน (Financial Information System)
- ระบบสารสนเทศทางการบัญชี (Accounting Information System)
- ระบบสารสนเทศด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Information System)
- ระบบสารสนเทศด้านการวิจัยพัฒนา (Research and Development Information System)
- ระบบสารสนเทศทางการจัดซื้อจัดหา (Procurement and Purchasing Information System) ที่รู้จักกันดีก็คือ **e-Procurement and e-Purchasing** ที่รัฐบาลกำลังผลักดันให้หน่วยงานต่าง ๆ ใช้เพื่อป้องกันการคอร์รัปชันในวงการราชการ)

หากมีการนำระบบสารสนเทศย่อย ๆ เหล่านี้มาเขียนแบบจำลองห่วงโซ่มูลค่า ก็จะได้แผนภาพแสดงห่วงโซ่มูลค่าของระบบสารสนเทศ (Information System Value Chain) ได้เช่นกัน

1.5 ระบบธุรกิจการเกษตรและระบบย่อยธุรกิจเกษตร

ระบบธุรกิจการเกษตร หมายถึง “ ความสัมพันธ์ที่สลับซับซ้อนของปัจจัย (Factors) ต่าง ๆ และแนวทางของลักษณะความสัมพันธ์ที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการตามโครงสร้างธุรกิจการเกษตร”

ระบบย่อยธุรกิจเกษตร ได้มีนักปราชญ์และนักวิชาการที่สำคัญทั้งของไทยและต่างประเทศ ได้แบ่งระบบย่อยธุรกิจเกษตรของประเทศไทยได้ ดังนี้

Davis, Goldberg and Roy ได้แบ่งระบบย่อยธุรกิจเกษตรออกเป็น 4 ระบบย่อย คือ

1. ระบบย่อยธุรกิจการเกษตรของปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร
2. ระบบย่อยธุรกิจการเกษตรของการทำฟาร์มหรือการผลิตสินค้าเกษตร
3. ระบบย่อยธุรกิจการเกษตรของการแปรรูปสินค้าเกษตร
4. ระบบย่อยธุรกิจการเกษตรของการจำหน่ายสินค้าเกษตร

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้แบ่งระบบย่อยธุรกิจเกษตรออกเป็น 7 ระบบย่อย คือ

1. ระบบย่อยปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร
2. ระบบย่อยการผลิตสินค้าเกษตร
3. ระบบย่อยการตลาดหรือการจัดหาสินค้าเกษตร
4. ระบบย่อยการแปรรูปสินค้าเกษตร
5. ระบบย่อยการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร
6. ระบบย่อยการส่งออกสินค้าเกษตร
7. ระบบย่อยสินเชื่อเกษตร

Henry B. Arthur, James F. Houck and George L. Beckford ได้แบ่งระบบธุรกิจเกษตรเป็น 10 ระบบย่อยคือ ระบบย่อยเอกชน 5 ส่วน และระบบย่อยรัฐบาล 5 ส่วน ดังนี้

1. ระบบย่อยเอกชน 5 ส่วน คือ

- 1.1 ระบบย่อยปัจจัยสินค้าเกษตร
- 1.2 ระบบย่อยการผลิตสินค้าเกษตร
- 1.3 ระบบย่อยสินเชื่อเพื่อการเกษตร
- 1.4 ระบบย่อยแปรรูปสินค้าเกษตร
- 1.5 ระบบย่อยการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร

2. ระบบย่อยรัฐบาล 5 ส่วน คือ

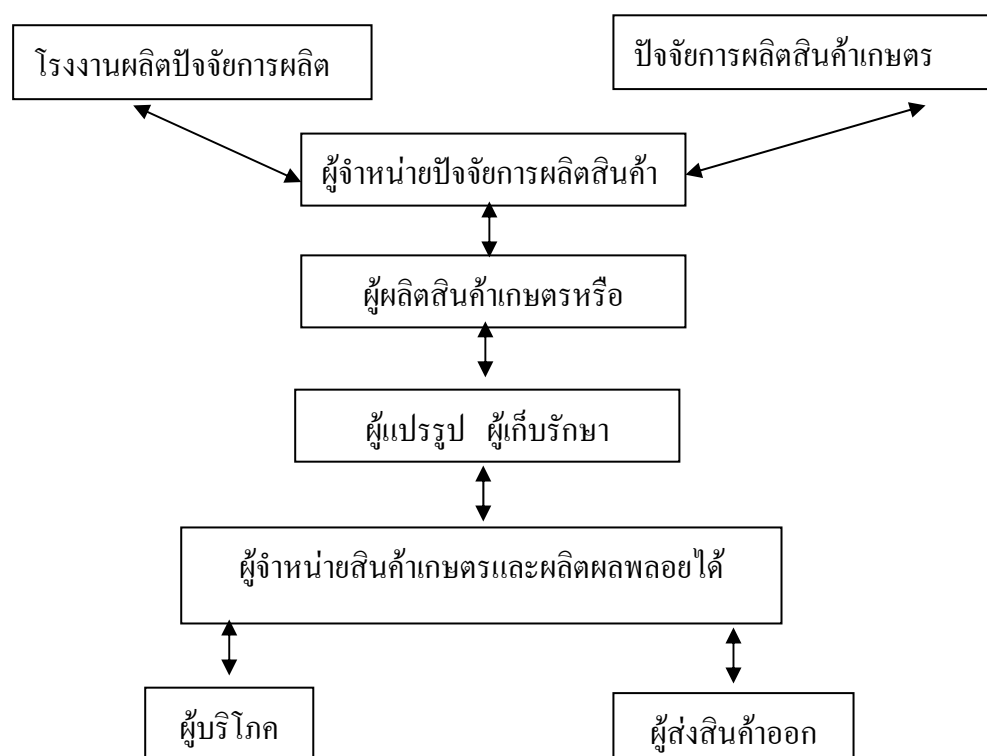
- 1.1 ระบบย่อยส่งเสริมการเกษตร
- 1.2 ระบบย่อยการวิจัยการเกษตร

1.3 ระบบย่อยเกี่ยวกับกฎระเบียบและข้อบังคับการเกษตร

1.4 ระบบย่อยการศึกษาการเกษตร

1.5 ระบบย่อยการพัฒนาการเกษตร เช่นการวิจัยศึกษาต่าง ๆ นำมาพัฒนาโดยรวม

โครงสร้างธุรกิจการเกษตร



ภาพที่ 5 ภาพโครงสร้างธุรกิจเกษตร

จากความหมายธุรกิจเกษตรแล้ว จะเห็นว่าธุรกิจเกษตรเป็นขบวนการทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรและที่ไม่ใช่การเกษตร เช่น การผลิตปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เช่น เครื่องมือทุ่นแรง ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช ยารักษาโรค ฯลฯ ที่ใช้ในฟาร์มผลิตพืชหรือผลิตสัตว์เท่านั้น ต้องอาศัยเทคโนโลยีทางวิศวกรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง นอกจากนั้นแล้วการทำธุรกิจในยุคสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันแบบไร้พรมแดน เทคโนโลยีระบบสารสนเทศมีอยู่มีความจำเป็นมาก ๆ ในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ธุรกิจเกษตรจึงมีความจำเป็นต้องเข้าไปเกี่ยวพันกันหลาย ๆ ฝ่าย และ การดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมายได้นั้น ต้องดำเนินงานกันเป็นระบบ การมองธุรกิจเกษตรจึงเป็นการมองความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งหมดตามความหมายของธุรกิจเกษตรนั่นเอง

1.6 ความสำคัญของธุรกิจเกษตร ธุรกิจเกษตรนับว่ามีความสำคัญกับสังคมมาก ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจที่มีขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ เพราะว่าประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศไทยเรานั้น ประกอบอาชีพทางการเกษตร ซึ่งย่อมมีการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันตามบทบาทของตนเอง ตั้งแต่องค์การระดับท้องถิ่น(ไร่นา)จนถึงขนาดองค์การใหญ่ และองค์การธุรกิจที่ทำการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งสามารถสรุปบทบาทและความสำคัญได้ ดังนี้

- 1.5.1 บำบัดหรือสนองความต้องการของมวลมนุษย
- 1.5.2 ก่อให้เกิดการจ้างแรงงาน
- 1.5.3 ก่อให้เกิดการแบ่งงานกันทำ
- 1.5.4 ก่อให้เกิดการแข่งขัน
- 1.5.5 ก่อให้เกิดรายได้ และภาษีอากร
- 1.5.6 ก่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีคุณค่า
- 1.5.7 สร้างความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยี
- 1.5.8 ช่วยยกระดับค่าครองชีพของประชาชนให้สูงขึ้น

ซึ่งความสำคัญของธุรกิจเกษตรดังกล่าว มีอิทธิพลที่จะก่อให้เกิดคุณค่าทางเศรษฐกิจและสังคม นั่นก็คือ ถ้าคนมีฐานะทางเศรษฐกิจ มีความอยู่ดีกินดี สังคมก็จะดีด้วย

2. วัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจ (Business Goals)

ผู้ประกอบการธุรกิจย่อมมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจของตนเองโดย ทั่วไปวัตถุประสงค์จะแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ

2.1 วัตถุประสงค์หลัก โดยทั่วไปผู้ประกอบการธุรกิจจะมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ผลกำไรตอบแทน

2.2 วัตถุประสงค์รองหรือวัตถุประสงค์อื่น ๆ ผู้ประกอบการธุรกิจจะตั้งวัตถุประสงค์รองไว้ เช่น

- เพื่อให้บริการสังคม เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ฯลฯ
- เพื่อรักษามาตรฐานการผลิตไว้ เช่น รถยี่ห้อ โรสลอย เป็นต้น
- เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ เช่น การลดราคา การโฆษณาตลอดทั้งปี เป็นต้น
- เพื่อเผยแพร่ชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จัก
- เพื่อต้องการเป็นผู้นำในวงการธุรกิจ
- เพื่อรักษาชื่อเสียงของยี่ห้อ ตราสินค้าเช่น โทรศัพท์ โซนี่ รถยนต์ฮิอุซุ เป็นต้น
- เพื่อก่อให้เกิดความอยู่รอดและการเจริญเติบโตของธุรกิจในอนาคต

3. ประเภทของธุรกิจ

ธุรกิจในปัจจุบันนี้ ได้มีการดำเนินกันอย่างมากมาย การแบ่งประเภทของธุรกิจก็แบ่งตามลักษณะของกิจกรรมที่จะเรียกกัน ซึ่งสามารถจำแนกได้โดยทั่วไป คือ

3.1 ธุรกิจการเกษตร (Agriculture) คือธุรกิจที่ทำการผลิตด้านเกษตรกรรม ผู้ที่ประกอบธุรกิจทางด้านนี้ได้แก่ ผู้มีอาชีพการทำนา ทำไร่ ทำสวน ทำไร่ ประมง ปศุสัตว์ ป่าไม้

3.2 ธุรกิจเหมืองแร่ (Mineral) ได้แก่ธุรกิจการทำเหมืองแร่ การขุดเจาะ รวมถึงการนำเอาทรัพยากรต่าง ๆ มาใช้ และรวมถึง ถ่านหิน หินน้ำมัน หินอ่อน

3.3 ธุรกิจอุตสาหกรรม (Manufacturing) คือธุรกิจที่ก่อให้เกิดการผลิต สินค้าประเภทต่าง ๆ โดยก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขนาด รูป ร่าง ของวัตถุดิบ และก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม หรือหมายถึง ธุรกิจการผลิตสินค้าและเครื่องอุปโภคทั่วไปแบ่งแยกได้ดังนี้

3.3.1 อุตสาหกรรมในครัวเรือน เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กใช้แรงงานของสมาชิกในครอบครัวในช่วงเวลาว่างจากการประกอบอาชีพหลัก โดยใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นนั้น วิธีการผลิตจึงเป็นแบบโบราณ ได้แก่ อุตสาหกรรมทอผ้า อุตสาหกรรมทำเครื่องเงิน อุตสาหกรรมทำร่ม อุตสาหกรรมเครื่องจักสาน เป็นต้น

3.3.2 อุตสาหกรรมในโรงงาน หมายถึง ธุรกิจซึ่งผู้ผลิตทำการผลิตสินค้าจากโรงงาน มีความแตกต่างจากอุตสาหกรรมในครัวเรือน คือ มีโรงงานเป็นหลักแหล่ง มีการจ้างแรงงานจากแหล่งบุคคลภายนอก มีกระบวนการผลิต มีเครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัย ซึ่งสามารถผลิตสินค้าได้ทีละมาก ๆ อันได้แก่โรงงานประเภทต่าง ๆ เช่น โรงงานผลิตอาหารกระป๋องสำเร็จรูป โรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นต้น

3.4 ธุรกิจก่อสร้าง (Construction) เป็นธุรกิจที่นำเอาสินค้าสำเร็จรูปจากธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งเป็นผลผลิตจากอุตสาหกรรมที่กล่าวถึงข้างต้นมาใช้ในการก่อสร้าง ได้แก่ ธุรกิจการสร้างอาคารที่อยู่อาศัย สถานศึกษา โรงพยาบาล ถนน สะพาน เขื่อน โรงงาน

3.5 ธุรกิจเกี่ยวกับการพาณิชย์ (Commercial) คือ ธุรกิจที่เป็นช่องทางในการกระจายสินค้าจากผู้ผลิตอุตสาหกรรมต่าง ๆ ไปสู่ผู้บริโภคทำให้ประชาชนทั่วไปหาซื้อสินค้าต่าง ๆ ได้สะดวกตามปริมาณและเวลาที่ต้องการ โดยมีผู้ค้าส่งช่วยนำผลผลิตไปยังผู้ค้าปลีกและผู้ค้าปลีกที่นำไปจำหน่ายต่อแก่ผู้บริโภค

3.6 ธุรกิจการเงิน (Finance) ธุรกิจการเงิน เป็นธุรกิจประเภทที่ให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น การให้กู้ยืม ทั้งนี้เนื่องจากผู้ผลิตจำเป็นต้องมีแหล่งเงินเพื่อการลงทุน และถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่จำเป็นอย่างยิ่งในการสนับสนุน และอำนวยความสะดวกแก่ธุรกิจประเภทอื่น ๆ ได้แก่ ธนาคารประเภทต่าง ๆ บริษัทการเงิน บริษัทประกันภัย เป็นต้น

3.7 ธุรกิจบริการ(Services) คือธุรกิจที่ทำหน้าที่ในการคอยให้บริการกับคน หรือองค์กรอื่น ๆ เช่น อยู่ซ่อมรถ คลินิก การรับขนส่ง โรงแรม

3.8 ธุรกิจอื่น ๆ ได้แก่ธุรกิจที่นอกเหนือไปจากที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น เช่น ผู้ประกอบอาชีพอิสระต่าง ๆ เช่น ครู แพทย์ เกษตร วิศวกร สถาปนิก ช่างฝีมือด้านต่าง ๆ เป็นต้น

4. ลักษณะของธุรกิจเกษตร

การดำเนินธุรกิจเป็นกิจกรรมที่ต้องทำต่อเนื่อง มีจุดมุ่งหมายสำคัญที่จะขาดเสียมิได้คือความต้องการผล “กำไร” จากการประกอบการ หน่วยงานที่ประกอบการอย่างเดียวกันกับหน่วยงานธุรกิจที่ขาดความมุ่งหวังหรือ“กำไร” หน่วยงานนั้นก็ไม่จัดเป็นธุรกิจ เช่น โรงเรียนของรัฐบาล ส่วนโรงเรียนราษฎร์จัดเป็นหน่วยธุรกิจ แต่เป็นการจัดกิจกรรมให้บริการด้านการเรียนการสอนอย่างเดียวกันกับโรงเรียนของรัฐ ซึ่งโรงเรียนของรัฐบาลเพียงแต่มุ่งหวังเพื่อจัดให้ประชาชนได้มีความรู้ มีการศึกษา และไม่ต้องการกำไรจากการนี้ซึ่งก็ไม่จัดเป็นธุรกิจ

5. ปัจจัยพื้นฐานปัจจัยที่สำคัญในการทำธุรกิจเกษตร

ในการจัดการธุรกิจเกษตร ปัจจัยที่สำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของการทำธุรกิจเกษตรได้แก่ ผู้ทำธุรกิจเกษตรจะต้องศึกษาและให้ความสนใจในด้านปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญในเรื่องต่าง ๆ ต่อไปนี้

5.1 ปัจจัยภายในองค์กรธุรกิจ (Internal Factors) เป็นปัจจัยที่ธุรกิจดำเนินการจัดหาและรวบรวมมา สามารถควบคุมและบริหารการใช้ปัจจัยเหล่านี้ได้ ปัจจัยภายในประกอบด้วย ทรัพยากรบุคคล เงิน วัตถุดิบ เครื่องจักร การจัดการ

5.1.1 ทรัพยากรบุคคล (Man) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญและเป็นหัวใจที่สร้างและดำเนินกิจกรรมของธุรกิจ คนในที่นี้หมายความว่ารวมถึง ผู้ประกอบการ ตลอดจนแรงงานทั้งหลายในการกำหนดหน้าที่ต่าง ๆ เพื่อให้คนของธุรกิจทำงานได้อย่างเต็มกำลังและมีประสิทธิภาพ

5.1.2 เงิน (Money) หมายถึงเงินทุนของธุรกิจ ซึ่งอาจได้มา 2 ลักษณะ คือ เงินทุนหรือเงินที่เกิดจากการลงทุนของเจ้าของกิจการ และเงินทุนที่ได้จากภายนอกกิจการ เช่น การขายหุ้น การกู้ยืมมาจากสถาบันการเงินต่าง ๆ

5.1.3 วัตถุดิบ (Material) หมายถึง วัตถุดิบและวัสดุสิ่งของต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญของการผลิต โดยเฉพาะในการผลิตสินค้า คุณภาพของสินค้าจะดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่ใช้ด้วย และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวัตถุดิบเป็นต้นทุนโดยตรงของการผลิต

5.1.4 การจัดการ (Management) เป็นการจัดแบ่งงานภายในองค์กรออกเป็นกลุ่ม ๆ พร้อมทั้งกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบและอำนาจหน้าที่ของแต่ละกลุ่มไว้อย่างแน่นอน

โครงสร้างขององค์กร ได้รับการจัดทำขึ้นเพื่อเป็นเครื่องมือในการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการประกอบการ จึงมีลักษณะที่จะสามารถเปลี่ยนแปลงไปได้ตามสภาวะแวดล้อม การจัดการจึงมิใช่เป็นกิจกรรมที่กระทำเพียงครั้งเดียว เมื่อธุรกิจมีขนาดใหญ่ขึ้น กิจกรรมต่าง ๆ ก็จะต้องมีการเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการจะต้องปรับปรุงโครงสร้างขององค์กรให้มีประสิทธิภาพอยู่เสมอ

5.1.5 เครื่องจักร (Machine) หมายถึง ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการผลิต หรือให้บริการ ได้แก่ เครื่องจักร เครื่องใช้ อุปกรณ์ต่าง ๆ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของการผลิต เพราะเครื่องจักรเป็นแรงงานที่จะช่วยให้กระบวนการผลิต ดำเนินไปอย่างต่อเนื่องจนครบตามขั้นตอน

5.2 ปัจจัยภายนอกองค์กรธุรกิจ (External Factors) เป็นอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กรธุรกิจที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน เป็นปัจจัยที่ไม่อยู่นิ่ง มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ซึ่งการเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งจะมีผลต่อองค์กรธุรกิจ และไม่สามารถควบคุมปัจจัยเหล่านี้ได้ นอกจากจะปรับตัวให้เข้ากับสภาพการณ์เท่านั้น ปัจจัยภายนอกที่สำคัญได้แก่

5.2.1 การตลาด (Market) ถ้าธุรกิจสามารถหาตลาด รักษาตลาดและสามารถขยายตลาดออกไปได้มากขึ้น ย่อมหมายความว่าขนาดที่ดีของธุรกิจด้วย

5.2.2 การแข่งขันทางธุรกิจ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ลักษณะของการแข่งขัน อาจเป็นการแข่งขันของธุรกิจประเภทเดียวกันหรือไม่ก็ได้ ในบางครั้งการทำธุรกิจแต่ละชนิดก็สามารถมีผลกระทบกันได้ เช่น ธุรกิจผลิตรถยนต์อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจผู้ผลิตรถยนต์ยี่ห้ออื่น ๆ ได้

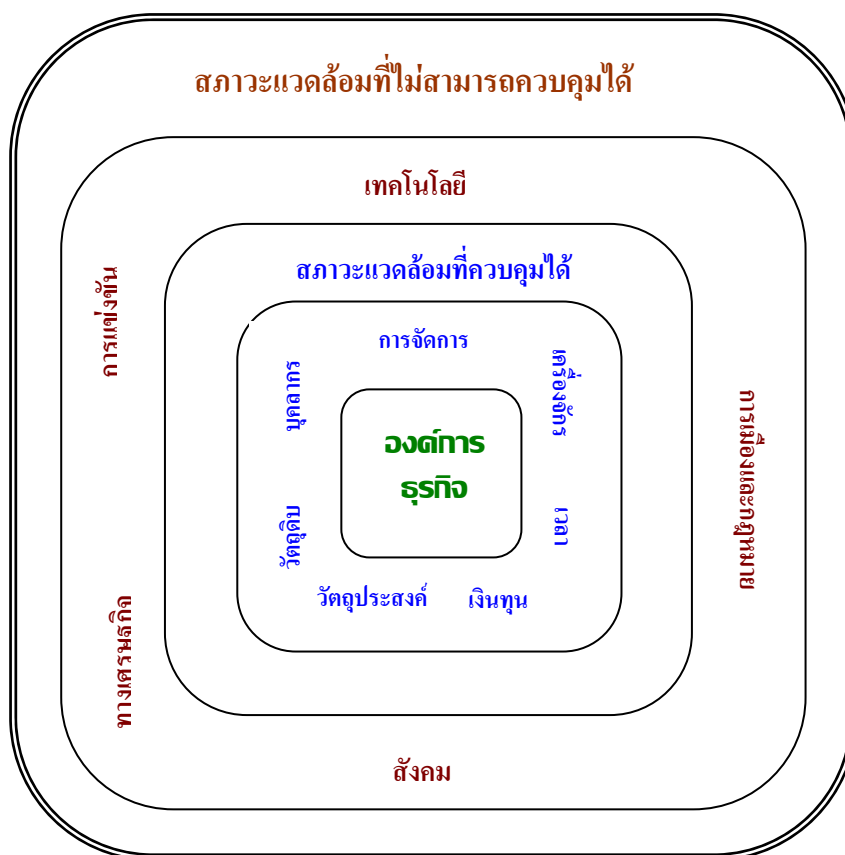
5.2.3 ผู้บริโภค จะมีผลโดยตรงต่อธุรกิจ เช่นรสนิยมของผู้บริโภค จำนวนผู้บริโภค ระดับการศึกษาและรายได้

6. สภาพแวดล้อมของธุรกิจเกษตร

หมายถึง สภาพการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินงานของธุรกิจทางการเกษตร เราสามารถแบ่งสภาวะแวดล้อมออกได้ 2 ลักษณะคือ

6.1 สภาวะแวดล้อมที่ควบคุมได้

6.2 สภาวะแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้



ภาพที่ 6 สถานะแวดล้อมทางธุรกิจเกษตร

6.1 สถานะแวดล้อมที่ควบคุมได้ คือ สถานะแวดล้อมภายในทุกชนิดที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานภายใน ที่มีผลกระทบโดยตรงต่อการการดำเนินธุรกิจเกษตรซึ่งมีดังนี้

6.1.1 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ คือเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการหรือตัวเกษตรกรเอง ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ต้องให้สอดคล้องเป็นแนวทางเดียวกับเป้าหมายธุรกิจของตนเอง การดำเนินธุรกิจเกษตรผู้ประกอบการจะต้องกำหนดวัตถุประสงค์ไว้ ทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำไร ให้บริการแก่ผู้บริโภค หรือชุมชนและสังคม ซึ่งต้องมีแนวทางที่ชัดเจน

6.1.2 ทรัพยากรของธุรกิจเกษตร คือ ปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินงาน ผู้ประกอบการสามารถนำมาใช้พิจารณาในการดำเนินการ เพื่อแก้ไขปัญหาในทางดำเนินงานทางธุรกิจเกษตรได้ดังนี้

1) **บุคลากร** ซึ่งเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญต่อธุรกิจ ถ้าธุรกิจใดได้บุคลากรที่มีคุณภาพ ตรงกับงานและบุคคลนั้นมีความซื่อสัตย์ ขยันอดทน ก็สามารถนำธุรกิจบรรลุเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการควรคัดเลือกบุคลากรที่มีความเหมาะสม

2) **เงินทุน** เงินทุนทำให้ธุรกิจมีความมั่นคงทางการเงิน เพราะมีความคล่องตัว การลงทุนเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจเกษตร ผู้ประกอบการต้องพิจารณาให้คุ้มค่าว่าสมเหตุสมผล หรือไม่ การพิจารณาหาแหล่งเงินมาลงทุนทางธุรกิจจากสถาบันการเงิน หรือไม่ใช้สถาบันทางการเงิน ผู้ประกอบการต้องพิจารณาอย่างละเอียดถี่ถ้วนให้ถูกต้อง และวินัยทางการเงิน ผู้ประกอบการต้องยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

3) **วัตถุดิบ** ในการดำเนินธุรกิจด้านอุตสาหกรรมเกษตรหรืออุตสาหกรรมอื่น ๆ ผู้ประกอบการหรือผู้บริหารต้องเป็นผู้ที่มีความสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และมีปริมาณเพียงพออย่างต่อเนื่อง ก็จะทำให้การใช้วัตถุดิบมีคุณภาพ สามารถเพิ่มรายได้ ลดค่าใช้จ่ายซึ่งมีผลกระทบต่อการทำกำไรขององค์กร

4) **เครื่องจักร** การทำธุรกิจสมัยใหม่ที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ผู้ประกอบการที่ต้องการเป็นผู้นำทางการตลาดหรือรักษาส่วนแบ่งของตลาดเอาไว้ การมีเครื่องจักรเครื่องมือที่ทันสมัย ทันเหตุการณ์ ก็จะทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ดี

5) **เวลา** การใช้เวลาให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการบริหารจัดการทางธุรกิจ เกษตรนั้น ธุรกิจทางการเกษตรเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติ ต้องมีการตัดสินใจที่รวดเร็วต่อสภาพการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ผู้ประกอบการต้องมั่นศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลข่าวสาร จะทำให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ เพราะส่วนหนึ่งก็เป็นการบริหารเวลาอย่างมีประสิทธิภาพนั่นเอง

6.1.3 การจัดการ เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อองค์กรธุรกิจเกษตร ถ้าองค์กรธุรกิจเกษตรสามารถคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับงาน ก็จะทำให้ธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กร

6.2 สถานะแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้

6.2.1 สถานะแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย

การเมือง หมายถึงระบบการเมืองไทย ซึ่งประกอบด้วยระบบย่อยต่าง ๆ เช่น ข้าราชการการเมือง สมาชิกสภาผู้แทน พรรคการเมือง กลุ่มผลประโยชน์ สื่อมวลชน และประชาชน ระบบย่อยของระบบการเมืองดังกล่าว มีผลต่อการกำหนดนโยบายที่จะส่งเสริมหรือสนับสนุนในเรื่องต่าง ๆ เช่นการผลิต การจำหน่าย และด้านบริการทางการเกษตร นักการเมืองในระบอบประชาธิปไตยมีส่วนสำคัญให้เกิดขึ้นได้ ย่อมส่งผลกระทบการทำกำไรและขาดทุนของธุรกิจเกษตร

กฎหมาย หมายถึงกฎหมายทางธุรกิจ พ.ร.บ. ต่าง ๆ ที่ประกาศออกใช้ ธุรกิจจำเป็นต้องปฏิบัติตามย่อมมีผลต่อการบริหารงานในการดำเนินธุรกิจ ผลต่อกำไรของธุรกิจ ตัวอย่าง เช่น พ.ร.บ. ควบคุมอาหารสัตว์, พ.ร.บ. สหกรณ์ 2542, พ.ร.บ. วัตถุอันตราย, พ.ร.บ. คุ้มครองพันธุ์พืช 2542, มาตรฐานงานฟาร์ม, พ.ร.บ. คุ้มครองผู้บริโภค, พ.ร.บ. ค่าแรงงานขั้นต่ำ, กฎหมายเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม, กฎหมายป้องกันการผูกขาดหรือกีดกันการแข่งขันที่มีเพื่อพิทักษ์ผลประโยชน์ของผู้บริโภคไม่ให้ถูกเอารัดเอาเปรียบ หรือกฎหมายการรักษาสิ่งแวดล้อม ฯลฯ

6.2.2 สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

องค์การธุรกิจเกษตรที่จะต้องดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ควรจะศึกษาถึงสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันและอนาคตอันใกล้ เพื่อการเตรียมตัวและการปรับตัวขององค์การธุรกิจต่อระบบเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ หากไม่แล้วการปรับตัวอาจจะไม่ทันต่อเหตุการณ์ และส่งผลเสียหายต่อการดำเนินงานในระบบรวม

สรุปได้ว่า แม้ระบบเศรษฐกิจมักจะมีผลกระทบอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจ บางครั้งก็ยากแก่การคาดการณ์ บ่อยครั้งมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วในเรื่องของราคาที่เพิ่มขึ้น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ลักษณะของอวดอม อัตราว่างงานและการขาดแคลนพลังงาน นักธุรกิจจะต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิด เพื่อการปรับตัวในโอกาสและเวลาที่เหมาะสม

6.2.3 สภาพแวดล้อมสังคมและวัฒนธรรม

ปัจจัยทางสังคมและวัฒนธรรม มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ คือ ธุรกิจจะต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการปรับตัว เพื่อความอยู่รอด เช่น การเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมทางนิเวศต่อโรงงานอุตสาหกรรม อุปนิสัยการใช้สอยรถยนต์และการบริโภค เช่น ความนิยมในการซื้อของในห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น

6.2.4 สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี

การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาทางเทคโนโลยี มีผลกระทบต่อกิจการอย่างมาก เช่น การนำเอาเทคโนโลยีทางการผลิตมาเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ทั้งในด้านของปริมาณสินค้า คุณภาพสินค้า การออกแบบหรือการนำเทคโนโลยีทางการสื่อสารที่ทันสมัย เทคโนโลยีการประมวลผลข้อมูลและการจัดหาข้อมูลทางธุรกิจ จะช่วยให้ธุรกิจได้ข้อมูลที่จำเป็นอย่างรวดเร็ว มีผลต่อการดำเนินงาน

ปัจจุบันจะเห็นได้ว่ามีวิชาการทำนายเทคโนโลยี ซึ่งจะสอนให้ทราบว่าภายในระยะเวลาหนึ่งเทคโนโลยีจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรและในทิศทางใด เพื่อที่นักธุรกิจจะได้สนองตอบและปรับตัวได้

6.2.5 สิ่งแวดล้อมระหว่างประเทศ

การจัดการธุรกิจเกษตรยุคใหม่ ปัจจัยแวดล้อมระหว่างประเทศก็มีผลต่อการบริหารงานในการดำเนินธุรกิจตัวอย่างเช่น นักธุรกิจชาวไทยต้องการขยายกิจการไปยังต่างประเทศ การประกอบกิจการค้าในต่างประเทศ จำเป็นอย่างยิ่งที่ธุรกิจเหล่านั้นจะต้องเข้าใจระบบการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศที่จะไปลงทุน

7. หน้าที่และความรับผิดชอบของธุรกิจเกษตร

7.1 ความรับผิดชอบต่อลูกค้าหรือผู้บริโภค คือ การให้บริการลูกค้าให้ดีที่สุด ซึ่งได้แก่

7.1.1 หน้าที่จัดซื้อสินค้า การจัดซื้ออย่างมีความรับผิดชอบต่อลูกค้า คือ การจัดซื้อสินค้าที่ลูกค้าต้องการมาเสนอขายในระดับราคาและเวลาที่ต้องการ

7.1.2 หน้าที่ในการผลิตและจำหน่ายสินค้า หน้าที่ทำการผลิตและการจำหน่ายนี้เป็นหน้าที่ที่ต้องอาศัยความรู้ความสามารถอย่างยิ่ง นักธุรกิจจะต้องตัดสินใจเลือกที่จะทำการผลิตหรือจำหน่ายสินค้าใดที่ลูกค้าต้องการ ทั้งให้ผลตอบแทนต่อผู้ลงทุนสูงและความเสี่ยงภัยน้อยด้วย

7.1.3 หน้าที่ในการจัดการด้านการเงิน นักธุรกิจจำเป็นต้องวางแผนการจัดหาเงินทุนที่มีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนต่ำที่สุดมาใช้ในการบริหารและดำเนินงาน เพื่อให้ต้นทุนสินค้าที่ผลิตได้มีราคาต่ำที่สุด

7.2 หน้าที่ปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐ คือ จัดทำบัญชีตามที่กฎหมายกำหนดซึ่งจะต้องจัดยื่นแสดงต่อกรมสรรพากรเพื่อประเมินและชำระภาษี

7.3 หน้าที่รับผิดชอบต่อเจ้าของเงินทุน ผู้บริหารธุรกิจจึงมีหน้าที่เป็นผู้ประสานงานประโยชน์โดยการจัดสรรงบประมาณให้เกิดความเป็นธรรม ทั้งแก่ลูกค้า ลูกจ้าง บุคคลที่เกี่ยวข้อง และสังคมโดยอยู่ในกรอบขอบเขตที่รัฐกำหนดให้

7.4 หน้าที่รับผิดชอบต่อลูกจ้าง คือ การบริหารงานบุคคล เนื่องจากการประกอบธุรกิจนั้น ธุรกิจยังต้องรับผิดชอบต่อลูกจ้างหรือพนักงานของบริษัทเองอีกด้วย เช่น การจ่ายค่าตอบแทนแรงงานอย่างเป็นธรรม สวัสดิการพัฒนามูลค่า เป็นต้น

7.5 หน้าที่รับผิดชอบต่อสังคม ธุรกิจที่ดีย่อมบริหารงานโดยเคารพและปฏิบัติตาม ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องมีความซื่อสัตย์ในการปฏิบัติหน้าที่ของตนต่อสังคม เช่น ในเรื่องการผลิตสินค้าต้องไม่ปลอมปนหรือผลิตสินค้าที่ด้อยคุณภาพออกจำหน่าย ในด้านการโฆษณาไม่ทำให้ผู้ซื้อเกิดความเข้าใจผิดและซื้อสินค้าไปเพราะความรู้เท่าไม่ถึงการณ์ หรือไม่กักตุนสินค้าเพื่อให้เกิดการขาดแคลนและฉวยโอกาสขึ้นราคาในที่สุด

สรุป

การจัดการธุรกิจเกษตร (Agribusiness Management) หมายถึง “การดำเนินงานทั้งหลายในด้านการเกี่ยวกับการผลิตการจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร กิจกรรมระดับไร่นาการเก็บรักษา การแปรรูปและการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร ตลอดจนผลิตผลพลอยได้จากสินค้าเกษตร” การจัดการธุรกิจเกษตรในยุคใหม่ที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง นักธุรกิจหรือตัวเกษตรกรเองต้องมีความเข้าใจระบบธุรกิจเกษตรที่มีความสัมพันธ์สลับซับซ้อนของปัจจัย (Factors) ต่าง ๆ ตามโครงสร้างธุรกิจการเกษตร จึงจะทำให้การพัฒนาศักยภาพของเราไปสู่เป้าหมายที่ต้องการได้

ความสำคัญของธุรกิจเกษตร ทำให้สนองความต้องการของมวลมนุษย ช่วยแก้ปัญหาการว่างงานกระจายแรงงาน ช่วยแบ่งงานกันทำ ทำให้เกิดการแข่งขัน ทำให้รัฐบาลมีรายได้จากการเก็บภาษีอากร ก่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างมีคุณค่า สร้างความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีและช่วยยกระดับค่าครองชีพของประชาชนให้สูงขึ้น นำไปสู่การพัฒนาประเทศในที่สุด การทำธุรกิจเกษตรไปสู่เป้าหมายตามที่ต้องการได้นั้น เกษตรกรจำเป็นต้องศึกษาถึงปัจจัยภายใน-ภายนอก และสภาวะแวดล้อมภายใน-ภายนอกที่เกี่ยวข้อง ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจเกษตร รวมถึงต้องศึกษาสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจซึ่งจะมีอิทธิพลและมีผลกระทบทั้งตรงทางอ้อมต่อการทำธุรกิจด้วย

- [illegible]

-
- This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

3. การจัดการธุรกิจเกษตร ไม่ใช่มีจุดมุ่งหมายเพียงเพื่อผลกำไรเท่านั้น ควรจะต้องรับผิดชอบอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ในจังหวัดของท่านการประกอบอาชีพธุรกิจเกษตร มีบทบาทและความสำคัญอย่างไร อธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. ธุรกิจเกษตร หมายถึง

- ก. การผลิตสินค้าเกษตรในประเทศ และ
การค้าสินค้าเกษตรระหว่างประเทศด้วย
- ข. การดำเนินกิจกรรม ในด้านผลิต
การจัดจำหน่ายและการบริการ
- ค. การดำเนินกิจกรรม ในด้านผลิต
การจัดจำหน่าย
- ง. การผลิต การจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิต
สินค้าเกษตร กิจกรรมระดับไร่นา การ
เก็บรักษา การแปรรูปและการจัด
จำหน่ายสินค้าเกษตร ตลอดจนผลิตผล
พลอยได้จากสินค้าเกษตร

2. การนำเอาคำว่าการบริหารและการจัดการมาใช้กับข้อใด

- ก. การจัดการใช้สำหรับภาคเอกชน
- ข. การบริหารใช้สำหรับภาครัฐเท่านั้น
- ค. สามารถนำมาใช้ได้ทั้งสอง
- ง. แล้วแต่ความเหมาะสมที่นำมาใช้

3. ข้อใดกล่าวไว้ถูกต้อง เกี่ยวกับการบริหาร

- ก. เป็นการใช้กลยุทธ์ทั้งศาสตร์และศิลป์
เพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร
- ข. เป็นการกำหนดบทบาทหน้าที่ทำงาน
เพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร
- ค. เป็นการจัดโครงสร้างการทำงานเพื่อ
บรรลุเป้าหมายขององค์กร
- ง. เป็นการจัดคนและเครื่องจักรเพื่อบรรลุ
เป้าหมายขององค์กร

4. ความสัมพันธ์ที่สลับซับซ้อนของปัจจัย

(Factors) ต่าง ๆ และแนวทางของลักษณะ
ความสัมพันธ์ที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่
ต้องการตามโครงสร้างธุรกิจการเกษตร
เป็นความหมาย ของข้อใด

- ก. การบริหารองค์การ
- ข. โครงสร้างธุรกิจเกษตร
- ค. ระบบธุรกิจเกษตร
- ง. วิธีการตลาดสินค้าเกษตร

5. ห่วงโซ่คุณค่า มีความสำคัญเกี่ยวข้องกับข้อใดมากที่สุด ใช้คำตอบข้อ 4

6. e-Procurement and e-Purchasing คืออะไร

- ก. ระบบการตลาด
- ข. ระบบสารสนเทศ
- ค. ระบบการเก็บภาษี
- ง. ระบบการขนส่งสินค้า

7. ข้อใดไม่ใช่อิทธิพลด้านความสำคัญของ ธุรกิจเกษตร ที่มีต่อการกินคืออยู่ดี

- ก. การจ้างแรงงาน
- ข. การใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ
- ค. เกิดการแข่งขัน
- ง. ยกระดับค่าครองชีพ

ตอบคำถามข้อที่ 8-11

การแบ่งประเภทของธุรกิจ ดังนี้

- ก. ป่าไม้
- ข. แปรรูป
- ค. กระจายสินค้า
- ง. การประกันภัย

8. ด้านการเงิน

9. ด้านพาณิชย์

10. ด้านอุตสาหกรรม

11. ด้านการเกษตร

12. ข้อใดจัดได้ว่า เป็นองค์การที่มีลักษณะ

แตกต่างกัน

- ก. บริษัทโตโยต้าจำกัด(มหาชน)
- ข. ธนาคารกรุงไทย(มหาชน)
- ค. โรงเรียนของรัฐ
- ง. โรงเรียนเอกชน

13. ปัจจัยภายในที่มีผลต่อความสำเร็จของ
องค์การมากที่สุด คือ

- ก. คน
- ข. ตลาด
- ค. วัตถุดิบ
- ง. ผู้บริโภค

14. ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อความสำเร็จของ
องค์การมากที่สุด คือ

- ก. คน
- ข. ผู้บริโภค
- ค. วัตถุดิบ
- ง. ตลาด

15. องค์การใดที่มุ่งงาม มีการแข่งขันน้อย

- ก. ธนาคาร
- ข. ห้างสรรพสินค้า
- ค. ร้านขายมือถือ
- ง. การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

16. สภาวะแวดล้อมธุรกิจ ที่ส่งผลกระทบต่อ
ธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม แบ่งเป็น 2
ลักษณะอย่างไร

- ก. ปัจจัยภายในและภายนอกของ
องค์การธุรกิจ
- ข. ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้
- ค. ผลกระทบทางตรงและทางอ้อม
- ง. หน่วยงานที่ควบคุมและหน่วยงานที่
ไม่ควบคุม

17. การศึกษารูปแบบของผลิตภัณฑ์ ลักษณะ
ของอุตสาหกรรม อัตราว่างานเป็นสิ่งแวดล้อมใด

- ก. ทางการเมือง
- ข. ระหว่างประเทศ
- ค. สิ่งทางเศรษฐกิจ
- ง. วัฒนธรรม

18. ข้อใดไม่ใช่ หน้าที่และความรับผิดชอบ
ในการดำเนินงานของธุรกิจ

- ก. ความรับผิดชอบต่อลูกค้า
- ข. ความรับผิดชอบต่อสังคม
- ค. ความรับผิดชอบต่อรัฐบาล
- ง. ความรับผิดชอบต่อลูกจ้าง

19. หน้าที่รับผิดชอบต่อสังคม ที่ธุรกิจควร
 ทำมากที่สุด คือ

- ก. การบริการลูกค้าให้ดีที่สุดตลอดเวลา
- ข. ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพมา
 สนองความต้องการอย่างเพียงพอ
- ค. การจ่ายจ้างแรงงานอย่างเป็นยุติธรรม
- ง. การจัดทำบัญชีตามเสีฯภำยที่กฎหมาย
 กำหนด

20. หน้าที่ของธุรกิจ ในการจัดซื้อสินค้าที่
 ต้องรับผิดชอบต่ลูกค้า คือ

- ก. การจัดซื้อสินค้าต้องการมาเสนอขาย
 ในระดับราคาและเวลาที่ต้องการ
- ข. การจัดซื้อสินค้าที่ลูกค้าต้องการมา
 เสนอขายในระดับราคาที่ต้องการ
 และการบริการหลังการขายที่ยอด
 เยี่ยม
- ค. การจัดซื้อสินค้าที่ลูกค้าต้องการมาทำ
 การผลิต และจำหน่ายทั้งใน-นอก
 ประเทศ
- ง. การจัดซื้อสินค้าที่ลูกค้าต้องการมา
 บริการ รวมถึงการแปรรูปสินค้าตาม
 ความต้องการของลูกค้าด้วย

ใบงานที่ 1

หน่วยที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร

เรื่อง ปังจ๊ายและสภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจ

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. บอกปังจ๊ายที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจเกษตรได้
2. อธิบายถึงสภาวะแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อการทำธุรกิจได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียน

ทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน

3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสนใจในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. กรณีตัวอย่างธุรกิจด้านการเกษตร การเลี้ยงโคเนื้อของฟาร์มแห่งหนึ่ง
3. เอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม 4-5 คน/กลุ่ม รับกรณีตัวอย่างธุรกิจการเลี้ยงโคเนื้อของฟาร์มแห่งหนึ่ง ช่วยกันสรุปถึงปังจ๊ายสำคัญ ที่มีอิทธิพลต่อการทำธุรกิจเกษตร และให้อธิบายถึงสภาวะแวดล้อมที่มีผลกระทบทางตรงทางอ้อมต่อการทำธุรกิจเกษตรในจังหวัดนั้น ว่ามีอะไรบ้าง ใช้เวลา 60 นาที
2. สรุปรายงานนำเสนอหน้าชั้นเรียน
3. ประเมินผล ผลงาน ด้านการเรียนรู้และคุณธรรมและจริยธรรมตามแบบประเมิน

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

กรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตร

บรรทัดฟาร์มโคเนื้อ

นายรุ่งโรจน์ สุดจิต เป็นคนหนุ่มรุ่นใหม่ไฟแรงอายุ 34 ปี จบการศึกษาวិทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีแห่งหนึ่งทางภาคใต้ฝั่งทะเลอันดามัน ครอบครัวมีฐานะทางการเงินค่อนข้างดี มีสภาพคล่องทางการเงินสูง มีความประสงค์จะลงทุนจะประกอบอาชีพที่ตนเองใฝ่ฝันมานาน ตั้งแต่ยังเป็นนักศึกษาอยู่ในวิทยาลัยฯ ความฝันนั้นก็ คือ อยากจะเป็นเจ้าของธุรกิจเกษตร มีฟาร์มเลี้ยงโคเนื้อแบบครบวงจร อีกอย่างตอนนี้รัฐบาลได้มีนโยบายโครงการโค 1 ล้านตัว ที่จะส่งเสริมให้เกษตรกรเลี้ยง เพื่อเป็นการสร้างงานสร้างอาชีพให้กับเกษตรกรทั่วไป อีกทั้งทำให้ประชาชนจะมีอาหารที่มีโปรตีนสูงไว้บริโภค ซึ่งตอนนี้ตนเองมีพื้นที่ที่ได้รับจากมรดกจากพ่อแม่ยกให้ 1,000 ไร่ ในจังหวัดระนอง เป็นพื้นที่ว่างเปล่าเป็นเนินไม่สูงมากนักสลับกันไปตลอดทั้งแปลง ซึ่งเหมาะที่จะทำฟาร์มโคเนื้อเป็นอย่างยิ่ง ในฐานะที่นักศึกษามีความรู้ในเนื้อหาหน่วยที่ 1 มาแล้ว นักศึกษาจึงให้คำปรึกษาแนะนำในเรื่อง ความสำคัญของปัจจัยพื้นฐานและสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม ว่าจะประสบผลสำเร็จในการทำฟาร์มเลี้ยงโคเนื้อแบบครบวงจร หรือไม่ให้เหตุผล

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจเกษตรและระบบธุรกิจเกษตร

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ค	ง	ก	ค	ก	ข	ข	ง	ค	ข
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ก	ง	ก	ง	ง	ข	ก	ก	ข	ก

หน่วยที่ 10

เรื่อง การจัดการธุรกิจขนาดย่อม

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. บอกความหมายของธุรกิจขนาดย่อมได้ถูกต้อง
2. บอกความสำคัญของการการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมได้
3. อธิบายถึงขั้นตอนในการจัดตั้งธุรกิจขนาดย่อมได้

สาระสำคัญ

ธุรกิจขนาดย่อม คือ ธุรกิจที่มีจำนวนพนักงานไม่มาก มีต้นทุนในการผลิตต่ำประมาณ 10 –20 ล้านบาท และเป็นธุรกิจที่ดำเนินงานอิสระ มีความคล่องตัว แหล่งวัตถุดิบใกล้โรงงาน ผลิตและกำไรได้อย่างจำกัด

ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม โดยทั่วไปแบ่งออกเป็น

1. ธุรกิจอุตสาหกรรม
2. ธุรกิจพาณิชยกรรม
3. ธุรกิจบริการ

ธุรกิจขนาดย่อม มีลักษณะโดยทั่วไป คือ

1. เครื่องจักร เครื่องมือใช้เทคโนโลยีไม่สูง
2. ใช้เงินลงทุนน้อย
3. ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมสามารถใช้ฝีมือที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่
4. มีความคล่องตัวในการบริหารธุรกิจ
5. ตลาดอยู่ทั่วไปในภูมิภาค

ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม มีส่วนช่วยให้

1. การกระจายการพัฒนาไปสู่ส่วนภูมิภาค
2. ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ช่วยให้ประชากรในประเทศมีงานทำ
4. พัฒนาความสามารถของผู้ประกอบธุรกิจ
5. ก่อให้เกิดการระดมเงินทุน

องค์ประกอบของธุรกิจขนาดย่อม ประกอบด้วย

1. คน
2. เงิน
3. เครื่องมือเครื่องจักร
4. วัตถุดิบ
5. การจัดการ
6. การตลาด
7. ขวัญและกำลังใจ

ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขนาดย่อม

1. ตื่นตัวอยู่เสมอในการรับความเปลี่ยนแปลงของสภาพการเมืองเศรษฐกิจและสังคม
2. มีการวางแผนและวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจอยู่ตลอดเวลา
3. มีความสามารถในการบริหารสมาชิกภายในธุรกิจที่ดำเนินการ
4. มีการศึกษาความรู้ใหม่อยู่เสมอในเรื่องที่เกี่ยวกับธุรกิจที่ดำเนินการอยู่

ปัญหาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

1. เกิดอุทกภัย และวาตภัย คือ
2. ไม่ศึกษาและไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐ
3. ปัญหาทางด้านสุขภาพ
4. ขาดจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ
5. การบริหารงานนั้นขาดคุณภาพ
6. การไม่รักษาสีงแวดล้อมภายในหรือรอบ ๆ บริเวณที่ประกอบธุรกิจขนาดย่อม
7. ผู้ประกอบการเลื่อยชาในการประกอบธุรกิจ
8. ท่าเลที่ตั้งของธุรกิจไม่เหมาะสม

ปัจจัยที่ทำให้ประสบผลสำเร็จในการบริหารธุรกิจ

1. การเกิดโอกาสทางธุรกิจ
2. ความสามารถในการจัดการ
3. ปัจจัยทางด้านบุคคล
4. การได้ฝึกอบรมและมีประสบการณ์
5. วิธีการบริหารธุรกิจที่ทันสมัย
6. ควบคุมอย่างรอบคอบ

เนื้อหา

1. ความหมายและความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม

1.1 ความหมายของธุรกิจขนาดย่อม

ในการให้ความหมายของธุรกิจขนาดย่อมนั้น ไม่มีจำกัดความที่ชัดเจนแน่นอน ดังนั้น ความหมายจึงมีความแตกต่างกันไปตามความคิดเห็นของแต่ละบุคคล แต่ละองค์การที่รับผิดชอบ ซึ่งสามารถพิจารณาได้ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.1.1 การประชุมนักบัญชีทั่วประเทศครั้งที่ 10 /2530 คณะกรรมการได้ให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้ ธุรกิจขนาดย่อม คือ ธุรกิจขนาดย่อมซึ่งมีความหมาย รวมถึงการประกอบธุรกิจเกษตรกรรม , การให้บริการ, พาณิชยกรรม และอุตสาหกรรม

1.1.2 ประเทศญี่ปุ่นให้ความหมายไว้ว่า ธุรกิจขนาดย่อม คือ กิจการผลิตเหมืองแร่และการขนส่งที่มีการจ้างงานไม่เกิน 300 คนหรือมีทุนไม่เกิน 50 ล้านบาท กิจการค้าหรือการให้บริการที่มีการจ้างงานไม่เกิน 50 คนหรือมีทุนไม่เกิน 10 ล้านบาท

1.1.3 ประเทศบังกลาเทศให้ความหมายไว้ว่า ธุรกิจขนาดย่อม คือ กิจการอุตสาหกรรมที่ทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 25 แลค (ประมาณ 6 ล้านบาท)

1.1.4 ประเทศมาเลเซียให้ความหมายไว้ว่า ธุรกิจขนาดย่อม คือ กิจการอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนในที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ประมาณ 250,000 เหรียญมาเลเซียหรือประมาณ 2 ล้านบาทโดยไม่คำนึงถึงการจ้างแรงงาน

1.1.5 ประเทศอินเดียให้ความหมายไว้ว่า ธุรกิจขนาดย่อม คือ กิจการอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนไม่เกิน 750,000 รูปีหรือประมาณ 1.9 ล้านบาท โดยคำนึงถึงขนาดการจ้างงานถือว่าเป็นอุตสาหกรรมขนาดย่อม

1.1.6 กองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ให้ความหมายดังต่อไปนี้

ธุรกิจขนาดย่อม คือ ธุรกิจที่มีทรัพย์สินถาวรรวมกันไม่เกิน 10 ล้านบาท ในวันที่ยื่นขอสินเชื่อ หรือเป็นธุรกิจที่ขอกู้เงินทุนจากธนาคารแห่งประเทศไทย หรือบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยรายหนึ่งต้องอยู่ในวงเงินขั้นต่ำ 200,000 บาทและไม่เกิน 5,000,000 บาท

1.1.7 สำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้ ธุรกิจขนาดย่อม คือ อุตสาหกรรมที่มีเงินทุนจดทะเบียนหรือทรัพย์สินถาวรไม่เกิน 10 ล้านบาท

1.1.8 กองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้

ธุรกิจขนาดย่อม คือ เป็นกิจการที่มีทรัพย์สินถาวรรวมกันไม่เกิน 10 ล้านบาท ณ วันที่ขอขึ้นสินเชื่อ และขอกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยรายหนึ่ง ไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวมกันขั้นต่ำ 2 ล้านบาท และขั้นสูงไม่เกิน 5 ล้านบาท กรณีที่ประกอบการอยู่แล้ววงเงินดังกล่าวให้รวมถึงสินเชื่อที่มีอยู่เดิมแล้ว

1.1.9 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้

ธุรกิจขนาดย่อม คือ อุตสาหกรรมขนาดย่อมจะต้องมีเงินลงทุน 2 – 20 ล้านบาทและมีคนงานระหว่าง 50 – 150 คน

1.1.10 กรมแรงงานให้ความหมายไว้ว่า ธุรกิจขนาดย่อม คือ อุตสาหกรรมจะต้องมีคนงานน้อยกว่า 149 คน

1.1.11 สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาแห่งประเทศไทย (TDRI) ให้ความหมายไว้ดังต่อไปนี้
ธุรกิจขนาดย่อม คือธุรกิจที่มีคนงานระหว่าง 10 – 49 คน และมีทรัพย์สินถาวรสุทธิระหว่าง 1 – 10 ล้านบาท

1.1.12 นิยาม SMEs ตามกฎกระทรวง กำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545

ประเภท	ขนาดย่อม		ขนาดกลาง	
	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	จำนวน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)
กิจการการผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50 - 200
กิจการบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	เกินกว่า 50 - 200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	26-50	เกินกว่า 50 - 100
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	16-30	เกินกว่า 30 - 60

ที่มา : กฎกระทรวง กำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2545

จากความหมายของบุคคลต่าง ๆ องค์กรและต่างประเทศ ได้ให้ความหมายเกี่ยวกับธุรกิจ ขนาดย่อมไว้พอสรุปได้ดังนี้

สรุป ธุรกิจขนาดย่อม คือ “ธุรกิจที่มีจำนวนพนักงานไม่มาก มีต้นทุนในการผลิตต่ำประมาณ 10 – 20 ล้านบาท และเป็นธุรกิจที่ดำเนินงานอิสระ มีความคล่องตัว แหล่งวัตถุดิบใกล้โรงงาน ผลผลิต และกำไรได้อย่างจำกัด”



ภาพที่ 43 แฟรนไชส์กาแฟสดบลูเมาท์เทนคอฟฟี่ ถือว่าเป็นธุรกิจขนาดเล็กและธุรกิจขนาดย่อม
ธุรกิจขนาดเล็ก อาจจะเป็นเจ้าของร้านกาแฟสดเพียงคนเดียว ทำด้วยตัวเองหรือจ้างพนักงานเพียงคนเดียว

2. ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจการเกษตรเป็นธุรกิจที่ทำการผลิตด้านเกษตรกรรม ผู้ที่ประกอบธุรกิจทางด้านนี้ได้แก่ ผู้มีอาชีพ การทำนา ทำไร่ ทำสวน ทำการประมง ปศุสัตว์ และป่าไม้ ซึ่งการพัฒนาอาชีพทางการเกษตรที่มีขนาดเล็กของเกษตรกร โดยทั่วไป เพื่อเป็นธุรกิจขนาดย่อมสามารถประกอบเป็นธุรกิจที่เป็นหลากหลาย เช่น โรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กในท้องถิ่น การทำธุรกิจทำหน้าที่เป็นคนกลางในท้องถิ่นเพื่อรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกร การทำธุรกิจด้านบริการการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ หรือทำรีสอร์ทด้านการเกษตรเพื่อบริการแก่นักท่องเที่ยว ฯลฯ ย่อมกระทำได้ธุรกิจขนาดย่อมมีอยู่มากมายหลายประเภท ซึ่งเราสามารถจำแนกประเภทของธุรกิจขนาดย่อมได้กว้าง ๆ 3 ประเภท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 ธุรกิจอุตสาหกรรม คือธุรกิจที่มีทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ โดยมีการนำเอาวัตถุดิบเข้าสู่โรงงานเพื่อแปรรูปเป็นสินค้าตามที่ต้องการ ถ้าหากว่าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ก็จะมีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิต ซึ่งต้องอาศัยเงินทุนจำนวนมาก จำนวนการผลิตที่มีปริมาณสูง ในขณะเดียวกันประเภทส่วนประกอบในการผลิตที่เป็นวัตถุดิบ อุปกรณ์ต่าง ๆ จำเป็นต้องมีการสั่งซื้อจากธุรกิจขนาดย่อม ดังนั้นธุรกิจขนาดย่อมที่มีการผลิตที่เป็นอิสระ มีโอกาสผลิตสินค้าให้กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ มากที่สุด เช่น โรงงานประกอบรถจักรยานยนต์ต้องอาศัยเนื้อจากโรงงานขนาดย่อม โรงงานผลิตตู้เย็นและตู้แช่ต้องซื้อโครงตู้พลาสติก และโครงโลหะมาจากโรงงานอุตสาหกรรมอื่น เป็นต้น

2.2 ธุรกิจพาณิชย์กรรม คือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการค้า ไม่ว่าจะเป็นพวกพ่อค้าคนกลางที่อยู่ในช่วงของการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภค หรือพวกพ่อค้าปลีกและส่งที่ขายสินค้าให้กับผู้บริโภค เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าสหกรณ์และร้านขายของชำต่าง ๆ เป็นต้น

2.3 ธุรกิจบริการ คือธุรกิจที่มีการเสนอการบริการที่มีความแตกต่างกันไปแต่แต่ละประเภทช่างซ่อมมอเตอร์ไซด์ ช่างซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และช่างก่อสร้าง เป็นต้น ที่มีทั้งภาครัฐและเอกชน สินค้าประเภทบริการเราถือว่าเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ และไม่สามารถนำกลับคืนมาได้ ในการให้บริการราคาสินค้าบริการจะขึ้นอยู่กับมูลค่าของสิ่งของที่ใช้ในการบริการนั้น ลักษณะของธุรกิจประเภทนี้มักเป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีการลงทุนน้อย มีผู้ดำเนินการธุรกิจเพียงคนเดียว เช่น ร้านซ่อมมอเตอร์ไซด์ ร้านซ่อมอุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ ร้านซ่อมนาฬิกา และร้านซ่อมกุญแจ เป็นต้น

3. ลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจขนาดย่อม

ลักษณะของธุรกิจขนาดย่อมเราสามารถสรุปได้ดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.1 เครื่องจักร เครื่องมือใช้เทคโนโลยีไม่สูง ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมที่เปิดทำการจะใช้เครื่องจักร เครื่องมือในระดับต้นถึงระดับกลาง ไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องจักรที่ใช้เทคโนโลยีสูง ทำให้ไม่ต้องเสียเงินมากในการจัดซื้อเครื่องมือ

3.2 ใช้เงินลงทุนน้อย เนื่องจากธุรกิจขนาดย่อมนั้น สามารถดำเนินการได้กว้าง เพราะประกอบด้วยธุรกิจทางอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และเกษตรกรรมรวมถึงการบริการต่าง ๆ เพราะฉะนั้นจะทำให้เกิดการลงทุนน้อยในบางธุรกิจ ซึ่งจะเห็นได้ว่า ธุรกิจขนาดย่อมอาจจะเป็นการใช้แรงงานของสมาชิกภายในครัวเรือนหรือพี่น้องกัน ซึ่งจะเกิดผลเสีย คือ ผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องทำงานหนัก อาจจะทำให้หน้าที่ผู้บริการจนกระทั่งถึงเป็นแรงงานเอง แต่การประกอบธุรกิจขนาดย่อมบางประเภทก็มีผลดี คือ ผู้เป็นเจ้าของหรือธุรกิจภายในครอบครัว สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็วและลับไว

3.3 ผู้เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดย่อมสามารถใช้ฝีมือที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่ ในธุรกิจบริการบางประเภท ธุรกิจขนาดย่อมสามารถบริการได้ดีกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะธุรกิจขนาดย่อมนั้นผู้ประกอบการได้รับผลประโยชน์ตอบแทนส่วนตัวมาก ฉะนั้นการได้รับผลประโยชน์ตอบแทนได้อย่างเต็มที่ทำให้ผู้ประกอบการมีขวัญและกำลังใจในการบริการดี

3.4 มีความคล่องตัวในการบริหารธุรกิจ เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ทำให้หน่วยงานหรือแผนกต่าง ๆ ภายในองค์กรมีน้อย ทำให้ไม่ยุ่งยากในการประสานงานและแบ่งหน้าที่กันดำเนินงานภายในบริษัท ทำให้การดำเนินงานบางอย่างสามารถลัดขั้นตอนทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน ส่งผลให้การบริหารงานภายในองค์กรประสบผลสำเร็จมีกำไรมาก

3.5 ตลาดอยู่ทั่วไปในภูมิภาค การประกอบธุรกิจขนาดย่อมสามารถดำเนินการได้ทั่วไปทุก ๆ พื้นที่ในภูมิภาค แล้วแต่ความเหมาะสมและความต้องการของประชากรในชุมชนนั้น ๆ เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรจะอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัดและไกลออกไป เป็นต้น



ภาพที่ 44 "ริน" ผู้นำธุรกิจขนมหวานไทยของฉะเชิงเทรา เริ่มกิจการมาตั้งแต่ พ.ศ.2517 จากสูตรขนมที่อุณยาทำให้ลูกหลานรับประทานกันในครอบครัวและแจกจ่ายญาติมิตรพัฒนามาเป็นธุรกิจขนาดย่อมผลิตและจำหน่ายขนมหวานของดีประจำจังหวัดฉะเชิงเทราในปัจจุบัน

4. ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม

จากที่กล่าวมาตอนต้นแล้วว่า ธุรกิจขนาดใหญ่บางชนิดต้องอาศัยวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนบางตัวจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม โดยที่บริษัทใหญ่ไม่ต้องเสียเงินตราในการนำเข้าอุปกรณ์บางประเภทที่ผลิตจากเมืองนอก การที่บริษัทใหญ่ช่วยซื้อสินค้าบริษัทน้อยนั้น จะทำให้เงินตราหมุนเวียนอยู่ภายในประเทศส่งผลให้เศรษฐกิจดี ซึ่งบทบาทของธุรกิจขนาดย่อมมีดังต่อไปนี้

4.1 การกระจายการพัฒนาไปสู่ส่วนภูมิภาค การกระจายทางเศรษฐกิจไปสู่ส่วนภูมิภาคได้อย่างรวดเร็วทำให้เศรษฐกิจในภูมิภาคดีขึ้น ประชาชนไม่ต้องเดินทางเข้ามาหางานในกรุงเทพ สามารถทำงานอยู่ในพื้นที่ที่มีธุรกิจขนาดย่อมเกิดขึ้น ทำให้ประหยัดรายจ่ายไม่ต้องเสียเงินค่าเช่าบ้านหรือที่พักอาศัย การที่ประชาชนได้ทำงานอยู่ในเขตภูมิถิ่นนาของตนเองทำให้สุขภาพจิตดี ครอบครัวมีความอบอุ่น ปัญหาหรือยาเสพติดที่เกิดขึ้นแก่เยาวชนและมลภาวะที่เป็นพิษต่าง ๆ ลดลง

4.2 ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การนำเครื่องจักรในระบบการผลิตในธุรกิจขนาดย่อมมาใช้ นั้น เป็นการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างประหยัดและมีประสิทธิภาพนั้นจะก่อให้เกิดกำไรมากขึ้น

4.3 ช่วยให้ประชากรในประเทศมีงานทำ การดำเนินธุรกิจย่อมเกิดขึ้นมากทำให้ประชากรภายในประเทศมีงานทำไม่เป็นภาระของรัฐบาล การที่มีเงินมาหมุนเวียนผ่านประชากรส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมดีขึ้น ซึ่งเป็นกลยุทธ์ของรัฐบาลทุกประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนา กำลังดำเนินการอยู่แล้ว

4.4 พัฒนาความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจ คือ การประกอบธุรกิจขนาดย่อมเป็นการพัฒนาบุคลากรของประเทศชาติให้มีความเข้มแข็งขึ้น เป็นบุคคลที่มีคุณภาพสามารถดำเนินการประกอบธุรกิจและการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรของประเทศใดมีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงมาก ๆ ก็จะทำให้ประเทศนั้นได้เปรียบประเทศเพื่อนบ้าน เพราะการประกอบธุรกิจใด ๆ ก็แล้วแต่ จะมีขั้นตอนตั้งแต่การนำวัตถุดิบเข้าจนกระทั่งผลิตเป็นสินค้าออกมา หลังจากที่ผลิตสินค้าออกมาแล้วจะต้องมีการจำหน่ายได้ด้วย ฉะนั้นผู้ที่ดำเนินการครบวงจรดังกล่าวได้ จะต้องเป็นนักบริหารและผู้จัดการที่มีฝีมือดีพอสมควร

4.5 ก่อให้เกิดการระดมเงินทุน ในการทำธุรกิจหรือกิจการใด ๆ ก็แล้วแต่ รัฐบาลพยายามที่จะสนับสนุนการประกอบกิจกรรมต่าง ๆ อยู่แล้ว ดังจะเห็นได้จากการให้การสนับสนุนในการระดมเงินทุนหรือการช่วยเหลือจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ดังจะเห็นได้จากธุรกิจบางประเภทจะมีการถือหุ้นของพนักงานหรือประชาชนโดยทั่วไป ตลอดจนรัฐบาลได้ให้การช่วยเหลือด้านต่าง ๆ เช่น ภาษีและการจัดพื้นที่สำหรับจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

5. องค์ประกอบของธุรกิจขนาดย่อม

ในการดำเนินกิจการธุรกิจขนาดย่อมขึ้นมานั้น ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจทางการเกษตร อุตสาหกรรม และบริการนั้น จะมีองค์ประกอบหลายประการ ซึ่งองค์ประกอบต่าง ๆ ในการดำเนินการธุรกิจขนาดย่อมนี้มีองค์ประกอบดังรายละเอียดต่อไปนี้

5.1 คน ถือว่าเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในการจัดตั้งสถานประกอบการ เพราะในการดำเนินธุรกิจทุกอย่าง คนต้องเป็นหลักในการที่จะทำให้เกิดธุรกิจและการบริการ แม้ว่าจะมีเครื่องจักรกลที่ทันสมัยหรือเทคโนโลยีสูงเพียงใดก็ต้องอาศัยคนในการควบคุม หรือแม้จะผลิตสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพสูงและได้มาตรฐานเพียงใดก็ตาม ก็ต้องอาศัยสมองคนในการดำเนินการโฆษณาและขายสินค้าออกโดยการวางแผนให้ได้กำไรมากที่สุด

5.2 เงิน เงินถือเป็นสิ่งที่ยอมรับกันทั่วโลกว่ามีความสำคัญ การจะดำเนินกิจกรรมโรงงานอุตสาหกรรมหรือธุรกิจขนาดย่อมนอกจากจะมีคนเป็นหลักแล้ว เงินเป็นสิ่งที่สำคัญในการจูงใจให้คนมีความกระตือรือร้น ขยันทำงาน เช่นการให้เงินแก่นักงานในการทำงานล่วงเวลา การให้สวัสดิการต่าง ๆ เป็นต้น

5.3 เครื่องมือเครื่องจักร ในบางครั้งการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพและได้จำนวนมาก ๆ จะอาศัยเฉพาะแรงงานของคนไม่ได้ จำเป็นจะต้องอาศัยเครื่องจักรในการผลิต เพราะการผลิตจากฝีมือคนจะได้มาตรฐานที่ไม่เท่ากัน แต่การผลิตโดยเครื่องจักรแล้วจะได้มาตรฐานเท่าเทียมกัน

5.4 วัตถุดิบ ถือได้ว่ามีความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้า เพราะสินค้าจะคุณภาพดี องค์ประกอบอันหนึ่งก็คือจะต้องได้วัตถุดิบที่ดี การจัดตั้งธุรกิจขนาดย่อมนี้มักจะตั้งโรงงานหรือบริษัทใกล้แหล่งวัตถุดิบ เพราะจะทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัตถุดิบเข้าโรงงาน

5.5 การจัดการ มีความสำคัญมากการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน คุณภาพสินค้าเท่า ๆ กัน แต่ต้นทุนการผลิตอาจจะแตกต่างกัน เพราะการบริหารการจัดการในการเพิ่มผลผลิต หรือใช้หลักการบริหารสมัยใหม่มาใช้ในการผลิตแทนระบบการผลิตสินค้าแบบเดิม ๆ

5.6 การตลาด ตลาดถือได้ว่าเป็นส่วนของผู้บริโภคสินค้าที่ผลิตออกมา เราจะมีวิธีการดำเนินการอย่างไรจึงจะทำให้สินค้าขายออก ประชาชนนิยม เทคนิคในการทำการตลาดนั้นมีมากมายหลายวิธี ซึ่งจะได้ศึกษาต่อไป แต่การตลาดจะดำเนินการประสบผลสำเร็จเพียงใดนั้น สิ่งที่สำคัญก็คือสินค้าต้องมีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของประชาชน ฉะนั้นในการบริหารหรือจัดการในธุรกิจขนาดย่อมนี้จะมีฝ่ายการตลาดซึ่งบริษัทหรือโรงงานจะต้องมีงบประมาณในการประชาสัมพันธ์ โฆษณา ตามแผนการตลาดที่กำหนด

5.7 ขวัญและกำลังใจ นักบริหารและนักจัดการเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมนั้น จะต้องหมั่นสังเกตดูพนักงานภายในโรงงานและบริษัทว่ามีความต้องการสิ่งใด ถ้าความต้องการของพนักงานเป็นสิ่งที่โรงงานหรือบริษัทจัดหาได้แล้วทำให้การเพิ่มผลผลิตภายในบริษัทมากขึ้น และเป็นที่ต้องการของพนักงานภายในบริษัทหรือธุรกิจขนาดย่อม ก็ควรที่จะดำเนินการให้เพื่อให้เกิดขวัญและกำลังใจดีในการปฏิบัติงาน

6. ข้อดี - ข้อเสียของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

การดำเนินการธุรกิจขนาดย่อมนั้น เป็นการส่งเสริมอุตสาหกรรมภายในประเทศ ซึ่งส่งผลให้ประชากรในพื้นที่มีงานทำ เศรษฐกิจของชุมชนในเขตธุรกิจขนาดย่อมดีขึ้น ซึ่งการเกิดธุรกิจขนาดย่อมนั้นจะมีข้อดีและข้อเสียดังต่อไปนี้

ข้อดีของธุรกิจขนาดย่อม	ข้อเสียของธุรกิจขนาดย่อม
1. สามารถดำเนินการจัดตั้งได้ง่าย 2. สามารถตัดสินใจและสั่งการได้อย่างรวดเร็วทันเหตุการณ์ 3. การบริหารการจัดการมีความคล่องตัวสูง 4. ผู้บริหารใกล้ชิดและเป็นกันเองกับพนักงาน 5. ลงทุนกิจการใช้เงินน้อย 6. สามารถสร้างความประทับใจในการบริการลูกค้าได้อย่างเต็มที่และเป็นกันเอง 7. รัฐบาลให้การสนับสนุนในการดำเนินการจัดตั้งธุรกิจขนาดย่อม	1. มีการลาออกของพนักงานบ่อยทำให้ต้องสอนงานใหม่อยู่เรื่อย 2. การระดมเงินทุนทำได้ยาก ไม่เหมือนบริษัทขนาดใหญ่ 3. มักเสียเปรียบบริษัทใหญ่ในการซื้อสินค้าหรือบริการ 4. ระบบการเงินการบัญชี ไม่เป็นระบบการจัดการภายในบริษัทหรือโรงงาน เช่น - การบริหารการผลิต - การบริหารการเงิน การบัญชี - การบริหารบุคลากร - การบริหารงบประมาณต่าง ๆ - การบริหารวัสดุต่าง ๆ

7. คุณสมบัติของผู้ประกอบการทางธุรกิจขนาดย่อม

ในการประกอบธุรกิจขนาดย่อมนี้ ผู้ดำเนินการจะต้องบริหารธุรกิจนั้นด้วยตัวเอง จะต้องมีความรู้ความชำนาญ ความรู้ความสามารถ มีบุคลิกลักษณะส่วนตัวในการดำเนินการจึงจะทำให้กิจการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมประสบความสำเร็จ ซึ่งคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมนี้ควรมีคุณสมบัติดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 7.1 ชอบความเป็นอิสระในการดำเนินการทางธุรกิจนั้น ๆ
- 7.2 รักในธุรกิจนั้น ๆ เป็นนักคิดค้น ริเริ่มและพัฒนาธุรกิจที่ชอบให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ ตามลำดับ
- 7.3 มีความตั้งใจในการที่จะดำเนินการและขยายธุรกิจให้เติบโตขึ้น
- 7.4 มีความพร้อมทั้งทางร่างกายและจิตใจ และการเสี่ยงต่อการลงทุนดำเนินการธุรกิจ
- 7.5 มีความมั่นใจในผลสำเร็จของธุรกิจที่ตนเองดำเนินการ
- 7.6 มีความรักและผูกพันกับธุรกิจที่ตนเองกระทำอยู่

8. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจขนาดย่อม มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 8.1 ดิ้นตัวอยู่เสมอในการรับความเปลี่ยนแปลงของสภาพการเมืองเศรษฐกิจและสังคม
- 8.2 มีการวางแผนและวิเคราะห์การดำเนินการธุรกิจอยู่ตลอดเวลา
- 8.3 มีความสามารถในการบริหารสมาชิกภายในธุรกิจที่ดำเนินการ
- 8.4 มีการศึกษาความรู้ใหม่อยู่เสมอในเรื่องที่เกี่ยวกับธุรกิจที่ดำเนินการอยู่

9. บุคลิกลักษณะของผู้ประกอบการทางธุรกิจขนาดย่อมที่ดี มีบุคลิกภาพและลักษณะดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 9.1 มีความมั่นใจในตัวเองในการดำเนินการธุรกิจที่กระทำ
- 9.2 มีความคิดดี
- 9.3 มีวิสัยทัศน์ในการประกอบธุรกิจ
- 9.4 มีมนุษยสัมพันธ์ดีกับบุคคลทั่วไป
- 9.5 มีทักษะในการติดต่อสื่อสารที่ดี
- 9.6 มีความรู้และเข้าใจในธุรกิจนั้น ๆ อย่างจริง
- 9.7 มีความสามารถในการบริหารและการตัดสินใจ

10. ปัญหาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม

การดำเนินการธุรกิจขนาดย่อมไม่ประสบผลสำเร็จเกิดความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมนั้น มักมีสาเหตุมาจากปัญหาต่าง ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

10.1 เกิดอุทกภัย และวาตภัย คือ ในบางครั้งการทำธุรกิจอาจต้องเผชิญกับปัญหาภัยพิบัติทางธรรมชาติ ซึ่งเป็นสิ่งที่เราไม่สามารถไปควบคุมหรือกำหนดป้องกันได้

10.2 ไม่ศึกษาและไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐ หลีกเลี่ยงการเสียภาษี และไม่ปฏิบัติตามนโยบายของรัฐ

10.3 ปัญหาทางด้านสุขภาพ ซึ่งเป็นปัญหาส่วนตัวของผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อมทำให้การดูแลธุรกิจไม่ทั่วถึง

10.4 ขาดจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ การดำเนินธุรกิจอย่างไม่ซื่อสัตย์ เอาเปรียบลูกค้าและผู้ประกอบอาชีพสาขาเดียวกัน ทำให้เกิดผลโดยตรงกับธุรกิจ

10.5 การบริหารงานนั้นขาดคุณภาพ ไม่ใช้ระบบการบริหารงานแบบใหม่หรือระบบการบริหารแบบเพิ่มผลผลิตมาใช้

10.6 การไม่รักษาสีสิ่งแวดล้อมภายในหรือรอบ ๆ บริเวณที่ประกอบธุรกิจขนาดย่อม ส่งผลให้เกิดมลภาวะทางรอบชุมชน เมื่อเป็นมาก ๆ ไม่แก้ไขบางครั้งทางภาครัฐบาลอาจให้หยุดหรือปิดกิจการ

10.7 ผู้ประกอบการเฉื่อยชาในการประกอบธุรกิจทำให้การบริหารงานล่าช้า ส่งงานไม่ตามกำหนด ไม่กล้าตัดสินใจในการดำเนินงาน ทำให้ธุรกิจนั้น ๆ เกิดความล้มเหลวและเสียหายได้

10.8 ทำเลที่ตั้งของธุรกิจไม่เหมาะสม เช่น อยู่ใกล้ชุมชนเกินไป ใกล้แหล่งวัตถุดิบทำให้ต้องเสียรายจ่าย ค่าขนส่งวัตถุดิบสูง

11. ขั้นตอนในการวางแผนเปิดกิจการธุรกิจขนาดย่อม

การเปิดดำเนินธุรกิจขนาดย่อมให้ได้ผลนั้น จะต้องปฏิบัติติดต่อกันตามขั้นตอน 14 ขั้นตอน ดังนี้

11.1 ผลตอบแทนที่คิดว่าจะได้รับ

11.2 สำรวจตลาดที่จะไปลงทุน

11.3 สินทรัพย์ที่จะนำมาใช้ในกิจการ

11.4 การคาดการณ์ล่วงหน้าในการแสวงหาเงินทุนและกำไร

11.5 ศึกษาทำเลที่ตั้งของกิจการ

- 11.6 การจัดร้าน
- 11.7 เลือกรูปแบบ
- 11.8 วางแผนเกี่ยวกับตัวสินค้าในทุกด้าน
- 11.9 คาดการณ์ ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า
- 11.10 หาจุดคุ้มทุน
- 11.11 นโยบายขายเชื่อ
- 11.12 ความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ
- 11.13 ตั้งนโยบายการบริหารงานบุคคล
- 11.14 วางระบบบัญชี

12. การวางแผนการตลาด มาใช้กับธุรกิจขนาดย่อม มีดังนี้

- 12.1 ศึกษาเกี่ยวกับลูกค้า
- 12.2 ศึกษาเกี่ยวกับคู่แข่งชั้นรายสำคัญ
- 12.3 ศึกษาเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้า
- 12.4 ศึกษาเกี่ยวกับแหล่งซื้อปัจจัยการผลิต

13. ปัจจัยเฉพาะเกี่ยวกับตำแหน่งที่ตั้ง

- 13.1 ทาง – ออกของตำแหน่งที่ตั้ง
- 13.2 ที่จอดรถ
- 13.3 การวิเคราะห์เส้นทางจราจร
- 13.4 จำนวนพาหนะในเส้นทางจราจร
- 13.5 แนวโน้มของประชากรและกิจกรรมของธุรกิจ
- 13.6 ค่าใช้จ่ายในการซื้อหรือการเช่าและค่าโฆษณา
- 13.7 สถานที่หรือธุรกิจสำคัญที่อยู่ใกล้

14. ปัจจัยเกี่ยวกับแหล่งสนับสนุนในการเลือกทำเลที่ตั้ง

- 14.1 ธนาคาร
- 14.2 สมาคมการค้า
- 14.3 หอการค้า
- 14.4 นิคมอุตสาหกรรม
- 14.5 หน่วยงานรัฐบาล
- 14.6 ผู้ค้าส่งหรือผู้ผลิตที่เกี่ยวข้อง
- 14.7 แหล่งอื่น ๆ

15. ความสำคัญของทำเลที่ตั้งที่มีต่อธุรกิจขนาดย่อม

- 15.1 ทำเลที่ตั้งที่ดี สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากเท่าไร ย่อมมีโอกาสสร้างกำไรให้ธุรกิจมากเท่านั้น
- 15.2 ทำเลที่ตั้งอาคารสำนักงานหรือโรงงานที่ดี จะอำนวยความสะดวกให้ธุรกิจสามารถประกอบการให้บรรลุผลสำเร็จได้ดีด้วย
- 15.3 ทำเลที่ตั้งและตำแหน่งที่ตั้งที่ธุรกิจเลือก จะมีผลกระทบต่อกระบวนการในการผลิตด้วย
- 15.4 ทำเลที่ตั้งที่ดี มีผลต่อพฤติกรรมของบุคลากรในแง่ของความพึงพอใจในการทำงาน วัฒนธรรมและทัศนคติต่องาน
- 15.5 สิ่งที่เกิดขึ้นในอนาคต เช่น ความแออัดของธุรกิจ ปัญหามลพิษปัญหาทางสังคมต่าง ๆ เป็นสิ่งที่กระทบต่อการดำเนินงานของธุรกิจในอนาคตด้วย

16. ปัจจัยที่ทำให้ประสบผลสำเร็จในการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

การบริหารธุรกิจขนาดย่อม ที่ประสบผลสำเร็จจะประกอบไปด้วยปัจจัยสำคัญ 6 ประการคือ

- 16.1 การเกิดโอกาสทางธุรกิจ
- 16.2 ความสามารถในการจัดการ
- 16.3 ปัจจัยทางด้านบุคคล
- 16.4 การได้ฝึกอบรมและมีประสบการณ์
- 16.5 วิธีการบริหารธุรกิจที่ทันสมัย
- 16.6 ควบคุมอย่างรอบคอบ

สรุป

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย (พ.ศ.2545 - 2549) เป็นแผนยุทธศาสตร์ในระดับแผนประสานงาน เพื่อใช้เป็นแผนแม่บทสำหรับการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทย ในระยะเดียวกันกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเป็นแผนที่มุ่งหวังให้หน่วยงานปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง สามารถนำไปแปลงจากมาตรการลงสู่แผนปฏิบัติการ โดยยุทธศาสตร์ของแผนกำหนดขึ้นจากการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของตัวแปรภายในหรือตัวแปรที่ควบคุมได้ และตัวแปรภายนอกที่ระบุถึงข้อจำกัดหรือภัยคุกคามและโอกาส นอกจากนี้ยังได้นำแนวทางการพัฒนาประเทศจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 เจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติ ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 รวมทั้งนโยบายของรัฐบาลและการประมวล ข้อคิดเห็นจากผู้มีส่วนร่วมดำเนินการ ตลอดจนการทบทวนจากแผนการพัฒนาและการส่งเสริมอื่นที่เกี่ยวข้องและจากผลงานศึกษาวิจัยในเรื่องที่เกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นโยบายการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ (พ.ศ. 2545-2549)

- การพัฒนาให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยรวม สามารถเป็นกลไกหลักในการสนับสนุนให้เศรษฐกิจและสังคมของประเทศเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน โดยให้ความสำคัญในลำดับสูงกับวิสาหกิจระดับล่างและระดับกลาง
- การเพิ่มประสิทธิภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นการปรับโครงสร้างภาคการผลิต ภาคการค้าและภาคบริการเพื่อสร้างศักยภาพของสินค้าและบริการโดยรวม และสินค้าและบริการส่งออกเป้าหมายรวมทั้งการพัฒนาคุณภาพคน เทคโนโลยี และการบริหารจัดการที่ดี เพื่อยกระดับสินค้าและบริการส่งออกไปสู่ตลาดในระดับที่สูงขึ้น
- การพัฒนาให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นแกนหลักของเศรษฐกิจ ที่สามารถสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจฐานรากและเศรษฐกิจชุมชน มีบทบาทสำคัญต่อการสร้างงานและรายได้ให้กับสังคมและท้องถิ่น โดยการเชื่อมโยงยุทธศาสตร์การส่งเสริมเพื่อให้เกิดการพัฒนาและยกระดับวิสาหกิจที่ต่อเนื่องจากระดับล่างหรือระดับพื้นฐานไปสู่ระดับที่สูงขึ้น และให้สามารถก้าวสู่ระดับสากลได้ในที่สุด

3. การประกอบอาชีพธุรกิจขนาดย่อม มีข้อดี-ข้อเสีย อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. การประกอบธุรกิจขนาดย่อมที่ไม่ประสบผลสำเร็จนั้น เนื่องจากสาเหตุหรือปัญหาอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 10 การจัดการธุรกิจขนาดย่อม

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. ธุรกิจขนาดย่อม หมายถึง

ก.ทุน 5-10 ล้านบาท มีอิสระ ใกล้เคียง
วัตถุดิบ ผลผลิตและได้กำไรอย่างไม่จำกัด

ข.ทุน 10-20 ล้านบาท มีอิสระ ใกล้เคียง
วัตถุดิบ ผลผลิตและกำไรได้อย่างจำกัด

ค.ทุน 5-10 ล้านบาท มีการควบคุม แหล่ง
วัตถุดิบกระจายทั่วไป ผลผลิตและกำไร
ได้อย่างไม่จำกัด

ง.ทุน 10-20 ล้านบาท มีการควบคุม แหล่ง
วัตถุดิบกระจายทั่วไป ผลผลิตและกำไร
ได้อย่างจำกัด

2. การประกอบธุรกิจขนาดย่อม มีการดำเนินงาน ธุรกิจเกี่ยวกับประเภทใดบ้าง

ก. ธุรกิจอุตสาหกรรม

ข. ธุรกิจพาณิชย์กรรม

ค. ธุรกิจการบริการ

ง. ถูกทุกข้อ

3. สินค้าประเภทที่เราถือว่าเป็นสิ่งที่จับต้องไม่ได้ และไม่สามารถนำกลับคืนมาได้ เป็นการประกอบ ธุรกิจประเภทใด

ก. ธุรกิจอุตสาหกรรม

ข. ธุรกิจพาณิชย์กรรม

ค. ธุรกิจการบริการ

ง. ถูกทุกข้อ

4. การทำธุรกิจท่องเที่ยวเชิงนิเวศเยี่ยมชมสวน เกษตร เป็นการประกอบธุรกิจประเภทใด

ก. ธุรกิจอุตสาหกรรม

ข. ธุรกิจพาณิชย์กรรม

ค. ธุรกิจการบริการ

ง. ธุรกิจการทำเหมืองแร่

5. ข้อใดไม่ใช่ลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม

ก. มีความคล่องตัวในการบริหารธุรกิจ

ข. ตลาดสินค้าอยู่ต่างประเทศ

ค. ใช้งบประมาณลงทุนน้อย

ง. ใช้เทคโนโลยีระดับต้น-กลางไม่สูง

6. ความสำคัญของการประกอบธุรกิจขนาดย่อม ช่วยส่งผลให้ประชากรในประเทศมีงานทำ ที่เป็น เช่นนี้ก็เพราะ

ก. ประเทศชาติสามารถประหยัดค่าใช้จ่าย

ข. ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

ค. ไม่เป็นภาระของรัฐบาล

ง. ก่อให้เกิดการระดมทุน

7. การกระจายการพัฒนาไปส่วนภูมิภาค เป็น ความสำคัญในการส่งเสริมธุรกิจขนาดย่อมด้านใด

ก. ประเทศชาติสามารถประหยัดค่าใช้จ่าย

ข. ใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ

ค. ไม่เป็นภาระของรัฐบาล

ง. ก่อให้เกิดการระดมทุน

8. ข้อใดคือ ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อมที่มีต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ

- ก. เป็นแหล่งนันทนาการ
- ข. เป็นแหล่งพัฒนาคน
- ค. เป็นแหล่งจ้างงาน
- ง. เป็นแหล่งพัฒนาความรู้

9. องค์ประกอบของธุรกิจขนาดย่อมใดที่สำคัญที่สุด

- ก. คน ข. เงิน
ค. วัตถุดิบ ง. การตลาด

10. ข้อเสียของการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม คือ

- ก. พนักงานลาออกบ่อย
ข. ระดมทุนได้ยาก
ค. เสียเปรียบบริษัทใหญ่ในการซื้อสินค้า
ง. ถูกทุกข้อ

11. ข้อดีของการทำธุรกิจขนาดย่อม

- ก. พนักงานลาออกบ่อย
- ข. ตัดสินใจได้รวดเร็ว ทันเหตุการณ์
- ค. มีระบบบัญชีที่เป็นระบบ
- ง. ได้เปรียบในการซื้อสินค้าเพราะอยู่ใกล้แหล่งผลิต

12. การเปิดกิจการธุรกิจขนาดย่อมให้ได้ผล ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนใดบ้าง

- ก. ผลตอบแทนที่ได้รับ ตำรวจตลาด
ข. สินทรัพย์ที่จะลงทุน การคาดการณ์
ค. ศึกษาทำเล การจัดร้าน เลือกรูปแบบ
ง. ถูกทุกข้อ

13. ข้อใดไม่ใช่ธุรกิจขนาดย่อม

- ก. โรงงานกลั่นน้ำมันไทยออยจำกัด
ข. โรงงานเหมืองดินขาวเซรามิก
ค. อุโมงค์ใต้น้ำบริการ 24 ชั่วโมง
ง. ร้านแต่งผมกษมา

14. ปัญหาใดที่จะเป็นอุปสรรคต่อการ
บริหารงานของผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม

- ก. ไม่ศึกษาระเบียบของรั้ว
- ข. ด้านสุขภาพของผู้ประกอบการ
- ค. จรรยาบรรณและการบริหารงานขาดคุณภาพ
- ง. ถูกทุกข้อ

15. ข้อใดเป็นความจริงที่สุด

- ก. ธุรกิจขนาดย่อมผลิตสินค้าได้ปริมาณ
น้อยแต่คุณภาพสูงและประหยัดกว่า
- ข. ธุรกิจขนาดย่อมสามารถพัฒนาตนเอง
เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ได้
- ค. ธุรกิจขนาดย่อมประสบความสำเร็จ
มากกว่าธุรกิจขนาดใหญ่
- ง. ธุรกิจขนาดย่อมมีระบบการ
บริหารงานที่ชัดเจนน่าเชื่อถือมี
ความก้าวหน้า

ใบงานที่ 10

หน่วยที่ 10 การจัดการธุรกิจขนาดย่อม

เรื่อง การดำเนินธุรกิจขนาดย่อมด้านการเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. นักศึกษาสามารถวางแผนการดำเนินกิจกรรมธุรกิจขนาดย่อมทางการเกษตรได้
2. สามารถสรุปข้อดี-ข้อเสียของธุรกิจขนาดย่อมได้

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. ตัวอย่างธุรกิจเกษตร
2. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
3. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 10
4. กระดาษ A4 กลุ่มละ 3 แผ่น

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียน

ทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน

3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. ตัวอย่างธุรกิจเกษตร
2. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
3. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 10
4. กระดาษ A4 กลุ่มละ 3 แผ่น

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. แบ่งกลุ่มผู้เรียน 3-4 ให้อ่านแผนการทำธุรกิจเกษตรขนาดย่อมมากลุ่มละ 1 ธุรกิจ กรอบการวางแผนธุรกิจเกษตรให้ดูตามขั้นตอนในการวางแผนเปิดกิจการธุรกิจขนาดย่อมตามเอกสารการสอนหน่วยที่ 10

2. ให้ผู้เรียนสรุปข้อดีและข้อเสียของธุรกิจเกษตรนั้นมา
3. ให้เวลา 2 ชั่วโมง
4. สรุปรายงานหน้าชั้นเรียน
5. ส่งครูผู้สอน
6. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 10 การจัดการธุรกิจขนาดย่อม

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ข	ง	ง	ค	ข	ค	ก	ค	ก	ค
ข้อ	11	12	13	14	15					
ตอบ	ข	ง	ก	ง	ข					

หน่วยที่ 11

เรื่อง การวิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

- 1.1 วิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตรได้
- 1.2 ตัดสินใจเลือกรูปแบบธุรกิจเกษตรที่เหมาะสมกับตนเองในอนาคตได้

สาระสำคัญ

การศึกษกรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตร ทำให้ผู้เรียนสามารถวิเคราะห์แนวทางการดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ นำมาบูรณาการความคิดในการตัดสินใจหรือเลือกทำธุรกิจเกษตรได้ดี ไม่มีความเสี่ยงในอนาคต

การวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง มีวิธีการดังนี้

1. การวิเคราะห์ทางการตลาด
2. การวิเคราะห์ทางการผลิต
3. การวิเคราะห์ทางการจัดการ
4. การวิเคราะห์ทางด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม
5. การวิเคราะห์ทางการเงิน
6. ปัญหาในการวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตร

เนื้อหา

1. กรณีตัวอย่างการจัดการธุรกิจเกษตร การทำฟาร์มแบบผสมผสาน

ผู้จัดการฟาร์ม นายอาวุธ อักษรนิษฐ์

พื้นที่ดำเนินการ ชื่อเอกชน นายทองแดง ศรีพุ่ม

ที่ตั้งฟาร์ม หมู่ 2 บ้านไร่ ตำบลไผ่ล้อม อำเภอกาฬ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

พื้นที่จัดทำฟาร์ม จำนวน 25 ไร่

กรณีตัวอย่างการจัดการธุรกิจเกษตร

การทำฟาร์มแบบผสมผสาน



นายอาวุธ อักษรนิตย์

นวส. 6ว/ผู้จัดการฟาร์ม

ข้อมูลพื้นฐานฟาร์ม

1. ชื่อผู้จัดการฟาร์ม นายอาวุธ อักษรนิตย์
2. ชื่อผู้ให้การสนับสนุนพื้นที่ดำเนินการ ชื่อเอกชน นายทองแดง ศรีพุ่ม
3. สถานที่ตั้งฟาร์ม หมู่ 2 บ้านไร่ ตำบลไผ่ล้อม อำเภอกาฬ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
4. มีพื้นที่จัดทำฟาร์ม จำนวน 25 ไร่
5. สภาพของดิน ลักษณะเป็นดินเหนียว จำนวน 25 ไร่
6. สภาพพื้นที่ ลักษณะเป็นที่ราบ จำนวน 25 ไร่
7. แหล่งน้ำ น้ำธรรมชาติสามารถใช้ได้ จำนวน 25 ไร่ น้ำชลประทานสามารถใช้ได้ จำนวน 25 ไร่ สระน้ำ / บ่อน้ำในไร่นา จำนวน 1 งาน
8. แรงงานที่สามารถทำงานในฟาร์มได้เต็มที่ ชาย 3 คน หญิง - คน
9. แรงงานจ้างในฟาร์ม ไม่มี
10. สถานที่ตั้งฟาร์ม ห่างจากชุมชน 0.5 กิโลเมตร
11. เริ่มดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2549

รูปแบบฟาร์ม พื้นที่ จำนวน 25 ไร่

กิจกรรม

1. การทำนา - นาปี จำนวน 20 ไร่
2. ปลูกตะไคร้ 2 ไร่
3. การเลี้ยงปลา - ปลานิล 1 ไร่ จำนวน 7,000 ตัว
4. ปลูกมะละกอ 2 ไร่

เหตุผลในการกำหนดกิจกรรม

1. ด้านสภาพพื้นที่

- เกษตรกรในพื้นที่ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพการเกษตรเป็นอาชีพหลัก
- สภาพดินเป็นดินเหนียวและตกตะกอนมีความอุดมสมบูรณ์ของดินสูงเหมาะแก่การปลูกข้าว

และทำการเกษตร

- ฟาร์มตั้งอยู่ในเขตชลประทาน / มีแหล่งน้ำธรรมชาติตลอดทั้งปี

2. ด้านวิชาการ

- เพื่อต้องการผลิตข้าวที่ปลอดภัยจากสารพิษ
- เกษตรกรส่วนใหญ่ที่ทำนาเน้นการใช้ปุ๋ยเคมีและการใช้สารเคมีกันมากทำให้สภาพดินเสื่อมโทรม

- แนะนำวิธีการทำนาและการปลูกพืช แบบปลอดภัยจากสารพิษ โดยใช้สารสกัดชีวภาพมาแทนสารเคมี และการใช้ปุ๋ยเคมีลง เพื่อลดต้นทุนการผลิต

- เลิกเผาฟางและหมักฟางเพื่อเพิ่มอินทรีย์วัตถุในดิน

3. ด้านผลตอบแทนและการลงทุน

- เกษตรกรสามารถลดต้นทุนในการผลิต
- มีรายได้จากการขายผลผลิตเพิ่มขึ้น
- มีรายได้เสริมเป็นรายวัน / รายสัปดาห์ / รายปี
- ผลผลิตที่ได้ปลอดภัยจากสารพิษ
- สภาพดินมีความอุดมสมบูรณ์มากขึ้นไม่เสื่อมโทรม

4. ด้านความต้องการของชุมชน

- เป็นจุดสาธิตและถ่ายทอดความรู้เทคโนโลยีในการผลิต
- เป็นตัวอย่างในการผลิตพืชที่ปลอดภัยจากสารพิษ
- เป็นสถานที่เรียนรู้และฝึกปฏิบัติจริงให้กับเกษตรกรในชุมชน

5. ด้านอื่นๆ

- เป็นจุดสาธิตการตลาดและการแปรรูปผลผลิต
- เป็นสถานที่เรียนรู้เรื่องเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวทางพระราชดำริ

และนโยบายแก้ไขปัญหาความยากจนของรัฐบาล



งบประมาณฟาร์ม (พืช) ปี พ.ศ. 2549 *นาปี*

พืช ข้าว (สุพรรณบุรี 1)		จำนวน 20 ไร่	
ผลผลิตต่อไร่ 700 กิโลกรัม		ผลผลิตทั้งหมด 14,000 กิโลกรัม	
รายการ	ปริมาณ(หน่วย)	ราคา/หน่วย(บาท)	มูลค่า (บาท)
รายได้	14,000 กิโลกรัม	8.00	112,000
รายจ่าย			
ค่าเตรียมดิน(ทำเอง/ ค่าจ้าง) ศ.ค.	20 ไร่	400	8,000
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ศ.ค.. – พ.ย.	20 ไร่	350	7,000
ค่าจ้างปลูก ศ.ค.	20 ไร่	40	800
ค่าปุ๋ยเคมี ศ.ค.	800 กิโลกรัม	10	8,000
ค่าปุ๋ยอินทรีย์ ศ.ค. – พ.ย.	20 ไร่	150	3,000
ค่าสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช	20 ไร่	300	6,000
ค่าจ้างกำจัดศัตรูพืช ก.ย และ พ.ย. (2 ครั้ง)	20 ไร่	50	2,000 (2 ครั้ง)
ค่าเก็บเกี่ยว ธ.ค.	20 ไร่	400	8,000
ค่าขนส่ง ธ.ค.	20 ไร่	100	2,000
ค่าอื่นๆ(ตัดพันธุ์ปน,ปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์) ต.ค. – พ.ย.	20 ไร่	500	10,000
รวมรายจ่าย	-	-	60,000
(รายได้ 112,000 บาท - รายจ่าย 60,000 บาท) = กำไร 52,000 บาท			



งบประมาณฟาร์ม (พืช) ปี พ.ศ. 2549 ตะไคร้

พืช ตะไคร้		จำนวน 2 ไร่	
ผลผลิตต่อไร่ 6,400 กิโลกรัม		ผลผลิตทั้งหมด 12,800 กิโลกรัม	
รายการ	ปริมาณ(หน่วย)	ราคา/หน่วย(บาท)	มูลค่า (บาท)
รายได้	12,800 กิโลกรัม	3.00	38,400
รายจ่าย			
ค่าเตรียมดิน(จ้าง) เม.ย.	2 ไร่	500	1,000
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เม.ย – ธ.ค.	2 ไร่	900	1,800
ค่าเมล็ดพันธุ์ เม.ย.	2 ไร่	320	640
ค่าจ้างปลูก เม.ย.	2 ไร่	300	600
ค่าปุ๋ยเคมี พ.ค.	2 ไร่	600	1,200
ค่าปุ๋ยอินทรีย์ เม.ย.	2 ไร่	300	600
ค่าสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช	-	-	-
ค่าจ้างกำจัดศัตรูพืช	-	-	-
ค่าเก็บเกี่ยว ธ.ค.	2 ไร่	300	600
ค่าขนส่ง	-	-	-
ค่าอื่นๆ เม.ย. - ธ.ค.	2 ไร่	780	1,560
รวมรายจ่าย	-	-	8,000
(รายได้ 38,400 บาท - รายจ่าย 8,000 บาท) = กำไร 30,400 บาท			



งบประมาณฟาร์ม (พืช) ปี พ.ศ. 2549 มะละกอ

พืช มะละกอ		จำนวน 2 ไร่	
ผลผลิตต่อไร่ 7,000 กิโลกรัม		ผลผลิตทั้งหมด 14,000 กิโลกรัม	
รายการ	ปริมาณ(หน่วย)	ราคา/หน่วย(บาท)	มูลค่า (บาท)
รายได้	14,000 กิโลกรัม	3.00	42,000
รายจ่าย			
ค่าเตรียมดิน(ทำเอง) เม.ย.	-	-	-
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เม.ย – ธ.ค.	2 ไร่	1,000	2,000
ค่าเมล็ดพันธุ์ เม.ย.	2 ไร่	500	1,000
ค่าจ้างปลูก เม.ย.	2 ไร่	200	400
ค่าปุ๋ยเคมี เม.ย.	2 ไร่	600	1,200
ค่าปุ๋ยอินทรีย์ เม.ย.	2 ไร่	600	1,200
ค่าสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช ก.ย. และ พ.ย	2 ไร่	600	1,200
ค่าจ้างกำจัดศัตรูพืช ก.ย และ พ.ย. (2 ครั้ง)	2 ไร่	500	1,000
ค่าเก็บเกี่ยว ก.ค. 50	2 ไร่	500	1,000
รวมรายจ่าย	-	-	9,000
(รายได้ 42,000 บาท - รายจ่าย 9,000 บาท) = กำไร 33,000 บาท			



งบประมาณฟาร์ม (สัตว์) ปี พ.ศ. 2549

ชนิดสัตว์ ปลาชนิด		จำนวน 7,000 ตัว	
ผลผลิตต่อไร่ - (หน่วย)		ผลผลิตทั้งหมด 1,750 กิโลกรัม	
รายการ	ปริมาณ(หน่วย)	ราคา/หน่วย(บาท)	มูลค่า (บาท)
รายได้	1,7500 กิโลกรัม	25	43,750
รายจ่าย			
ค่าบ่อเลี้ยงปลา	-	-	-
ค่าพันธุ์สัตว์ พ.ค.	7,000 ตัว	0.20	1,400
ค่าอาหารสัตว์ พ.ค.	20 กระสอบ	250	5,000
ค่ายาเคมี มิ.ย.	-	-	200
ค่าวัคซีน	-	-	-
ค่าจับสัตว์ส่งขาย ม.ค. 2550	-	-	500
ค่าขนส่ง ม.ค. 2550	-	-	500
ค่าอื่นๆ ม.ค. 2550	-	-	400
รวมรายจ่าย	-	-	8,000
(รายได้ 43,750 บาท - รายจ่าย 8,000 บาท) = กำไร 35,750 บาท			



แบบสรุปข้อเสนอกิจกรรมและงบประมาณโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งฟาร์ม ปี 2549

ตำบลไผ่ล้อม อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ผู้จัดการฟาร์ม นายอาวุธ อักษรนิตย์ ตำแหน่ง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร 6ว

ผู้ให้การสนับสนุนพื้นที่ดำเนินการ นายทองแดง ศรีฟุ่ม รวม 25 ไร่

ประเภท/ กิจกรรม	พื้นที่ (ไร่)	งบประมาณ (บาท)	ระยะเวลา ดำเนินการ (ส.ค. - ธ.ค. 49)	ผลตอบแทน (บาท)	หมายเหตุ
1. ทำนา - นาปี	20	60,000	ส.ค. - ธ.ค. 49	112,000	ผลิตเมล็ดพันธุ์
2. พืชผัก - ตะไคร้	2	8,000	เม.ย. - ธ.ค. 49	38,400	-
3. เลี้ยงปลา - ปลานิล	1	8,000	เม.ย. - ธ.ค. 49	43,750	เลี้ยงในร่องสวน
4. ไม้ผล - มะละกอ	2	9,000	เม.ย. - ก.ค. 50	42,000	ปลูกกันสวน, ร่องสวน
เตรียมดิน	5	10,000	เม.ย. 49	-	-
ป้ายแปลง	-	5,000	เม.ย. 49	-	-

ค่าใช้จ่ายที่สามารถใช้ดำเนินการฟาร์มในระยะยาว

กิจกรรมการเกษตร	ชนิด/ประเภทค่าใช้จ่าย	พื้นที่	รายละเอียดงบประมาณ ดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ	หมายเหตุ
- ค่าเตรียมดิน ขุดเป็นร่องสวน	ค่าแรงงาน	5 ไร่	10,000 บาท	เม.ย. 49	-
- ป้ายแปลง	วัสดุและค่าแรงงาน	-	5,000 บาท	มิ.ย. 49	-
รวม		-	15,000 บาท	-	-

แบบวิเคราะห์ผลตอบแทนฟาร์ม

[illegible]

ตารางกระแสเงินสด

เดือน กิจกรรม	มค.	กพ.	มีค.	เมย.	พค.	มิย.	กค.	สค.	กย.	ตค.	พย.	ธค.	รวม (บาท)
1. กิจกรรมปลูกข้าว (นาปี)													
- รายได้	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	112,000
- รายจ่าย	-	-	-	-	-	-	-	15,500	9,000	12,500	6,000	17,000	60,000
2. กิจกรรมปลูกไม้ผล (มะละกอ)													
- รายได้	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- รายจ่าย	-	-	-	2,600	200	200	200	200	500	200	200	200	4,500
3. กิจกรรมปลูกพืชผัก (ตะไคร้)													
- รายได้	-	-	-	-	-	-	7,000	-	-	-	6,500	-	13,500
- รายจ่าย	-	-	-	3,340	200	200	200	1,200	200	200	200	200	5,940
4. กิจกรรมเลี้ยงปลา (ปลานิล)													
- รายได้	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	43,750	43,750
- รายจ่าย	-	-	-	2,100	500	500	500	500	500	500	1,000	1,900	8,000

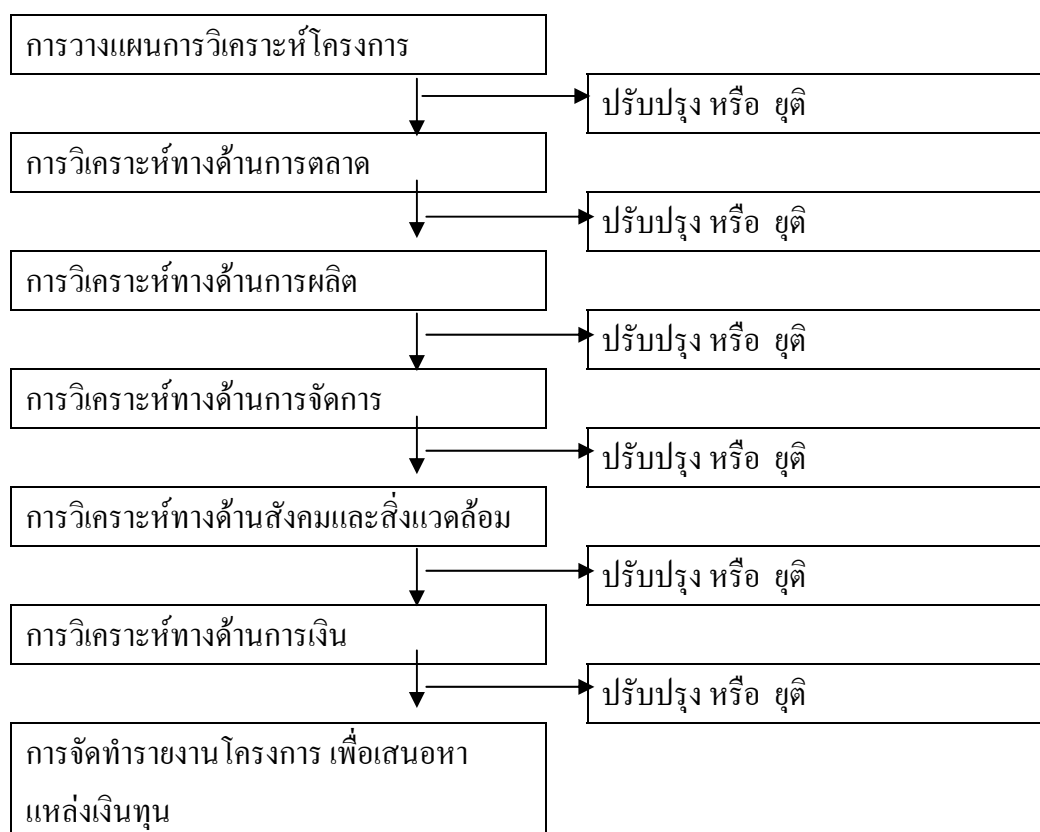
ตารางเปรียบเทียบ รายได้ - รายจ่าย และกำไรในการปลูกพืช และประมง

รายการ	กิจกรรมปลูกข้าว (นาปี)	กิจกรรมปลูก ตะไคร้	กิจกรรมปลูก มะละกอ	กิจกรรมเลี้ยง ปลานิล
1. ผลผลิต (กก./ไร่)	700	6,400	7,000	1,750
2. ราคา (บาท/กก.)	8.00	3.00	3.00	25
3. รายได้ (บาท) (1) x (2)	5,600	19,200	21,000	43,750
4. ค่าใช้จ่ายผันแปร (บาท/ไร่)	3,000	4,000	4,500	8,000
5. กำไรขั้นต้น (บาท/ไร่) (3) - (4)	2,600	15,200	16,500	35,750
6. ผลผลิตที่คุ้มกับการลงทุน (4) / (2)	325 กก.	1,333 กก.	1,500 กก.	320 กก.
7. ราคาที่คุ้มกับการลงทุน (4) / (1)	4.28 บาท	0.62 บาท	0.64 บาท	4.57 บาท
8. อัตราส่วนรายได้ต่อรายจ่าย ((3) / (4))	1.87	4.80	4.67	5.47

หมายเหตุ 1 ไร่ เท่ากับ 400 ตารางวา 1 ไร่ เท่ากับ 1,600 ตารางเมตร

2. การวิเคราะห์โครงการธุรกิจเกษตร

เมื่อทำการระบุหรือกำหนดโครงการที่จะลงทุน การเริ่มลงมือปฏิบัติการวิเคราะห์ต้องทำการวางแผนก่อนว่ามีประเด็นอะไรบ้างที่ต้องทำการวิเคราะห์ ในแต่ละประเด็นมีข้อมูลอะไรบ้างที่ต้องการใช้และวิธีการรวบรวมข้อมูลอย่างไร โดยมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ดังนี้



2.1 การวิเคราะห์ทางการตลาด ผลการวิเคราะห์จะให้คำตอบว่า

- โครงการจะสามารถนำสินค้าเข้าสู่ตลาดได้หรือไม่
- สามารถเข้าสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้หรือไม่
- ตลาดมีความมั่นคงและยั่งยืนเพียงใด

ข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์ตลาด ได้แก่

2.1.1 ข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างตลาด : มีโครงสร้างตลาดเป็นแบบใด จำนวนลูกค้าที่คาดหวังขนาดตลาด ความยากง่ายในการเจาะตลาด ความยั่งยืนของผลิตภัณฑ์ในตลาด เป็นต้น

2.1.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการแข่งขัน : จำนวนราย ขนาดการผลิต และส่วนครองตลาดของกลุ่มแข่งขัน อุปทานและแนวโน้ม การนำเข้าและแนวโน้ม อุปสงค์และแนวโน้ม สินค้าทดแทน ภาวะการแข่งขันในประเทศ ในอนุภูมิภาค และระดับโลกของการค้าเสรีตามเงื่อนไข WTO

2.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) ได้แก่

- ผลิตภัณฑ์ (Product) ผลิตภัณฑ์หลัก ผลิตภัณฑ์รองและผลิตภัณฑ์ออกแบบผลิตภัณฑ์ ลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์ การจัดทำส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ตราสินค้า (Branding) การบรรจุภัณฑ์ (Packaging) มาตรฐานสินค้า
- ราคา (Price) การกำหนดราคา แต่ละระดับ (ขายส่ง ขายปลีก) การให้เครดิตทางการค้า การเรียกเก็บเงินค่าสินค้า การให้ส่วนลด
- การจัดจำหน่ายหรือการกระจายสินค้า (Place) การเลือกช่องทางจำหน่าย (ผ่าน/ไม่ผ่านตัวแทน) การขนส่ง การส่งมอบ จุดวางขาย คลังสินค้า
- การส่งเสริมการตลาด (Promotion) พฤติกรรมผู้บริโภคและแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลง การโฆษณา การขายโดยพนักงาน การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์ การขายตรง

2.2 การวิเคราะห์ทางการผลิต

ผลการวิเคราะห์จะให้คำตอบว่า

- โครงการจะสามารถดำเนินการผลิตได้อย่างราบรื่น หรือไม่?
 - มีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมแล้ว และสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้
 - ต้นทุนการผลิตสามารถแข่งขันหรือต่ำกว่าคู่แข่งแล้ว
- ข้อมูลที่จำเป็นต่อการวิเคราะห์การผลิต ได้แก่

2.2.1 การเลือกรูปแบบและกรรมวิธีการดำเนินการผลิตที่เหมาะสม : ความรวดเร็วในการเปลี่ยนแปลง ความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนเทคนิค การได้มาซึ่งผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาการผลิต

2.2.2 ขนาดการผลิตหรือกำลังการผลิต : ปริมาณการผลิตอยู่ในระดับที่เกินจุดคุ้มทุน และในระยะยาวควรพิจารณา ขนาดการผลิตที่ประหยัด (Economy of Scale)

2.2.3 การกำหนดทำเลที่ตั้ง (Location) และกำหนดการวางแผนผังโรงงาน (Plant Layout)

2.2.4 การจัดหาปัจจัยการผลิต (Procurement) : คุณสมบัติ และคุณภาพเหมาะสม ราคา ยุติธรรม รวบรวมได้ในเวลาที่ต้องการ การจัดระบบของคลัง

2.2.5 การจัดการการจัดซื้อของเสียจากขบวนการผลิต

2.3 การวิเคราะห์ทางด้านการจัดการ

ผลการวิเคราะห์จะให้คำตอบว่า

- โครงการจะสามารถจัดการทรัพยากรมนุษย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพในการทำงานหรือไม่
- โครงการมีคุณภาพในการจัดการองค์กร หรือไม่

ข้อมูลที่ใช้เป็นการวิเคราะห์การจัดการ ได้แก่ ระบบการทำงาน โครงสร้างองค์กรและการจัดการภายในขอบเขตและหน้าที่ในการทำงาน การฝึกอบรมบุคลากร การจัดการผลตอบแทนและสวัสดิการพนักงาน

2.4 การวิเคราะห์ทางด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม

ผลการวิเคราะห์จะให้คำตอบว่า โครงการจะสามารถนำมาซึ่งสิ่งแวดล้อมที่ดีต่อสังคม การมีมาตรฐานการครองชีพที่ดีขึ้น หรือไม่

ข้อมูลที่ใช้เป็นการวิเคราะห์ ได้แก่ การสร้างโอกาสการมีงานทำ การดำรงไว้ซึ่งวัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี การเคลื่อนย้ายแรงงาน การควบคุมการใช้ประโยชน์ทรัพยากรธรรมชาติ การควบคุมสถานการณ์ด้านมลพิษ

2.5 การวิเคราะห์ทางการเงิน

ผลการวิเคราะห์จะให้คำตอบว่า โครงการจะสามารถ สร้างความคุ้มค่าในการลงทุนเพียงใด ข้อมูลที่ใช้เป็นการวิเคราะห์ ได้แก่ การประมาณการเงินลงทุนโครงการ การคาดคะเนรายได้และรายจ่ายจากการดำเนินโครงการ และการจัดทำงบประมาณงบการเงินประเภทต่าง ๆ ความสัมพันธ์ระหว่างงบประมาณต่าง ๆ

2.6 ปัญหาในการวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตร

ในการวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตรนั้น มีปัญหาที่เป็นข้อควรพิจารณาหลายประการที่มีผลให้ผลการวิเคราะห์ไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ หรือไม่สามารถนำไปปฏิบัติตามโครงการได้ ปัญหาเหล่านี้ ได้แก่

2.6.1 ผู้ศึกษาโครงการ จะต้องมีความรอบรู้พร้อมทั้งทางด้านความรู้และประสบการณ์ ต้องมีความสามารถในการเลือกใช้เทคนิคที่มีความเหมาะสม ต่อการวิเคราะห์โครงการนั้น ต้องไม่มียอคติในการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล มีความถูกต้องทั้งในด้านข้อมูลและการกำหนดเงื่อนไข-ข้อสมมติ-ค่าประมาณการต่าง ๆ ที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ และที่สำคัญอย่างยิ่ง คือต้องมีจริยธรรมต่อการศึกษาโครงการอย่างแท้จริง

2.6.2 ความลึกซึ้งในมุมมองของผู้เกี่ยวข้องกับโครงการ นอกจากผู้ศึกษาโครงการแล้ว ผู้เกี่ยวข้องอื่น คือ เจ้าของโครงการและสถาบันการเงินที่สนับสนุนเงินกู้ยืม มักจะมีจุดยืนของ มุมมองที่แตกต่างกันไป เช่น เจ้าของโครงการมักจะมองในแง่ดี (Optimistic) ในโครงการที่คิดจะ ลงทุน แต่ในขณะที่สถาบันการเงินจะมองในแง่ร้าย (Pessimistic) ในโครงการที่ยื่นขอการ สนับสนุนเงินกู้ คือ จะมีมุมมองที่ครอบคลุมถึงสถานการณ์แห่งความเสี่ยงและความไม่แน่นอน เข้ามาเกี่ยวข้องด้วยเสมอ

2.6.3 ข้อมูลข่าวสาร มีความถูกต้องเชื่อถือได้ครบถ้วน และเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการ วิเคราะห์อย่างแท้จริง มีการรวบรวมข้อมูลที่ต้องทำตามหลักการโดยปราศจากอคติ

2.6.4 ประเภทของโครงการที่จะลงทุน และลักษณะเฉพาะของโครงการ เป็นสิ่งที่ทำให้ ต้องตระหนักเสมอว่าหลักการ ขั้นตอน และเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ทุกโครงการแม้ว่าจะ เป็นแบบเดียวกัน แต่ต้องมีการประยุกต์หรือเลือกใช้ให้เหมาะสมกับประเภทและลักษณะของ โครงการที่จะวิเคราะห์ในแต่ละโครงการ

2.6.5 สภาพแวดล้อมของโครงการ ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอก ของโครงการ โดยเฉพาะสภาพแวดล้อมภายนอกนั้นมีความมั่นคงเพียงใด หากมีความแปรปรวน สูงย่อมทำให้โครงการนั้นมีความอ่อนไหวมากขึ้น การวิเคราะห์ที่ได้กระทำเสร็จไปแล้ว จึงมีความ จำเป็นที่จะต้องมีการทบทวนเป็นอย่างยิ่ง

สรุป

จากการศึกษาเรื่องกรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตร ทำให้ผู้เรียนสามารถศึกษาและวิเคราะห์หรือ กำหนดโครงการที่จะลงทุน การเริ่มลงมือวิเคราะห์ ต้องทำการวางแผนก่อนว่ามีประเด็นอะไรบ้างที่ ต้องทำการวิเคราะห์ ในแต่ละประเด็นมีข้อมูลอะไรบ้างที่ต้องการใช้และวิธีการรวบรวมข้อมูลทำ อย่างไร ในที่นี้การวิเคราะห์กรณีตัวอย่าง ได้ใช้วิธีการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด การวิเคราะห์ ทางด้านการผลิต การวิเคราะห์ทางด้านการจัดการ การวิเคราะห์ทางด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม การ วิเคราะห์ทางการเงิน ปัญหาในการวิเคราะห์

โครงการทางธุรกิจการเกษตรเป็นการศึกษากระบวนการผลิต ตั้งแต่การกำหนดวัตถุประสงค์ กำหนดกิจกรรมต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ การวางแผนการผลิต การวางแผนและงบประมาณฟาร์มด้านการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ กิจกรรมการทำฟาร์มแบบผสมผสาน ซึ่งรวมถึงการทำธุรกิจ เกษตรแบบทฤษฎีใหม่ หรือแนวทางการจัดการธุรกิจเกษตรภายใต้หลักปรัชญาเศรษฐกิจแบบพอเพียง ของในหลวง นำมาบูรณาการทางความคิดในการตัดสินใจเลือกทำธุรกิจเกษตรได้อย่างดีและไม่มี ความเสี่ยงในอนาคต

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 11 การวิเคราะห์กรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. การวิเคราะห์กรณีตัวอย่างธุรกิจเกษตร มีขั้นตอนในการวิเคราะห์อย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ปัญหาในการวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตร ที่มีผลให้ผลการวิเคราะห์ไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ มีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบงานที่ 11

หน่วยที่ 11 เรื่อง การวิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร

เรื่อง การวิเคราะห์กรณีตัวอย่างทางด้านธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้ผู้เรียนสามารถนำเอามาเป็นแนวทางในการจัดการธุรกิจเกษตรได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกคิดในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. ตัวอย่างองค์การธุรกิจเกษตร
3. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
4. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 11
5. คอมพิวเตอร์, เครื่องฉายทึบแสง

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนมารับใบงานที่ 11 ทำงานให้เสร็จภายใน 1 ชั่วโมง
2. ให้ค้นหาลักษณะการธุรกิจเกษตรรูปแบบองค์การใดก็ได้ โดยให้สรุปและวิเคราะห์ ดังนี้
 - 2.1 สรุปกิจกรรมการดำเนินงานที่องค์การนั้นทำมาทั้งหมด ว่ามีอะไรบ้างตามตัวอย่างที่เรียนในหน่วยที่ 11
 - 2.2 ใช้วิธีการวิเคราะห์ที่เรียนมาแล้ว คือการวิเคราะห์ทางการตลาด การวิเคราะห์ทางการผลิต การวิเคราะห์ทางการจัดการ การวิเคราะห์ทางด้านการสังคม และสิ่งแวดล้อมและการวิเคราะห์ทางการเงิน
3. นำผลงานมาเสนอหน้าชั้นเรียน

4. ส่งรายงาน ตามรูปแบบรายงานที่ถูกต้องสมบูรณ์
5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป
4. ตัวอย่างธุรกิจเกษตร

หน่วยที่ 12

เรื่อง ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. บอกปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาการจัดการธุรกิจเกษตรได้

สาระสำคัญ

ปัญหาด้านการจัดการธุรกิจเกษตรของประเทศไทยที่พบโดยทั่วไป ที่พบมีดังนี้

1. ปัญหาทั่วไป

- 1.1 ปัญหาเรื่องหนี้สินภาคครัวเรือนของเกษตรกรในชนบทไทย
 - 1.1.1 ด้านเกษตรกร
 - 1.1.2 ด้านแหล่งเงินทุน
 - 1.1.3 ด้านระบบการ
 - 1.1.4 ด้านระบบการตลาด
 - 1.1.5 ด้านระบบสังคม
 - 1.1.6 ด้านรัฐบาล
- 1.2. ปัญหาระบบเกษตรแผนปัจจุบันหรือเกษตรเคมี(Chemical Agriculture)
 - 1.2.1 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
 - 1.2.2 ผลกระทบด้านเศรษฐกิจ
 - 1.2.3 ผลกระทบต่อสุขภาพของเกษตรกรและผู้บริโภค
 - 1.2.4 ผลกระทบต่อวิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่น

1.3 ปัญหา GMO

2. การแก้ปัญหาด้านการจัดการธุรกิจเกษตรของประเทศไทย

- 2.1 มั่นฝรั้ง : ชูไทยเป็นศูนย์การผลิตเน้นส่งออกตลาดเอเชีย
- 2.2 หนี้สินเกษตรกรปัญหาเรื้อรังที่ต้องเร่งแก้ไข
- 2.3 ขยายตรงช่องทางจำหน่ายใหม่ของสินค้าเกษตร
- 2.4 ธุรกิจข้ามชาติจอมบงการรัฐบาลตัวการฆ่าเกษตรกร
- 2.5 การปลูกพืชเชิงเดี่ยวเสี่ยงต่อการขาดทุน

เนื้อหา

จากองค์ประกอบของเนื้อหาวิชาที่ได้ศึกษามาทั้ง 11 หน่วยแล้วนั้น ระบบธุรกิจการเกษตรเป็นระบบความสัมพันธ์ที่สลับซับซ้อนของปัจจัย(Factors) ต่าง ๆ และแนวทางของลักษณะความสัมพันธ์ที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการตามโครงสร้างธุรกิจการเกษตร”

จากแนวทางของ Henry B. Arthur, James F. Houck and George L. Beckford ได้แบ่งระบบธุรกิจเกษตรเป็น 10 ระบบย่อยคือ 1. ระบบย่อยเอกชน 5 ส่วน 2. ระบบย่อยรัฐบาล 5 ส่วน คือ

1. ระบบย่อยเอกชน 5 ส่วน คือ

- 1.1 ระบบย่อยปัจจัยสินค้าเกษตร
- 1.2 ระบบย่อยการผลิตสินค้าเกษตร
- 1.3 ระบบย่อยสินเชื่อเพื่อการเกษตร
- 1.4 ระบบย่อยแปรรูปสินค้าเกษตร
- 1.5 ระบบย่อยการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร

2. ระบบย่อยรัฐบาล 5 ส่วน คือ

- 1.1 ระบบย่อยส่งเสริมการเกษตร
- 1.2 ระบบย่อยการวิจัยการเกษตร
- 1.3 ระบบย่อยเกี่ยวกับกฎระเบียบและข้อบังคับการเกษตร
- 1.4 ระบบย่อยการศึกษาการเกษตร
- 1.5 ระบบย่อยการพัฒนาการเกษตรเช่นการวิจัยศึกษาต่าง ๆ นามาพัฒนาโดยรวม

จากระบบย่อยดังกล่าว ไม่ว่าปัจจุบันและในอนาคตระบบย่อยในภาคเอกชนและระบบย่อยภาครัฐ ย่อมพบปัญหาที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับกาลเวลา ตามยุคสมัยของสังคมและระบบเศรษฐกิจของโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ซึ่งมีผลกระทบต่อปัญหาโครงสร้างของธุรกิจเกษตรแทบทั้งสิ้น ในที่นี้ทางผู้เรียบเรียงได้นำเอาปัญหาทั่วไปและแนวทางการแก้ปัญหาทั่วไป ซึ่งยังไม่ครอบคลุมทั้งหมดนำมาให้ผู้เรียนได้ศึกษาดังนี้

1. ปัญหาทั่วไป

1.1 ปัญหาเรื่องหนี้สินภาคครัวเรือนของเกษตรกรในชนบทไทย

ซึ่งนำเสนอโดย คุณวิทยา เจียรพันธ์ ซึ่งได้กล่าวถึงสาเหตุของการเป็นหนี้ของพี่น้องเกษตรกรไทยว่า จริงๆ แล้วมูลเหตุของการเป็นหนี้มีสาเหตุมาจากหลายด้าน ประกอบด้วย

1.1.1 ด้านเกษตรกร อันเนื่องมาจาก

- ยากจนแต่กำเนิด
- ลักษณะนิสัยส่วนตัว
- ระดับการศึกษา
- ภาระทางครอบครัว
- วิถีชีวิตและความเชื่อ
- ความล้มเหลวจากการลงทุน



1.1.2 ด้านแหล่งเงินทุน อันเนื่องมาจาก

- การเข้าถึงแหล่งเงินทุนง่าย
- การเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้ยาก
- ใช้เงินกู้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์
- แหล่งเงินทุนบางแห่งขาดศีลธรรม

ภาพที่ 45 วิถีชีวิตของเกษตรกรไทย

1.1.3 ด้านระบบการผลิต อันเนื่องมาจาก

- เน้นผลิตเพื่อขาย
- ขาดการวางแผนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ต้นทุนการผลิตสูง
- นิยมการผลิตพืชชนิดเดียว
- ระบบการผลิตพึ่งพาธรรมชาติมาก
- ระบบชลประทานไม่ทั่วถึง



ภาพที่ 46 การจัดการระบบการผลิต
ของเกษตรกรไทย

1.1.4 ด้านระบบการตลาด อันเนื่องมาจาก

- ขาดความรู้ด้านการตลาด
- เข้าไม่ถึงระบบการตลาด

1.1.5 ด้านระบบสังคม อันเนื่องมาจาก

- ระบบทุนนิยมเข้าสู่ชุมชน
- การเปลี่ยนระบบการผลิต
- ระบบครอบครัวเปลี่ยนสู่ครอบครัวเดี่ยว
- ค่านิยมจัดงานประเพณี
- กลัวเสียเปรียบผู้อื่น

1.1.6 ด้านรัฐบาล อันเนื่องมาจาก

- นโยบายการเมืองไม่แน่นอน
- นำสถาบันการเงินเข้าสู่ประชาชน
- รัฐไม่ดูแลเรื่องปัจจัยพื้นฐานในการทำการเกษตร
- รัฐส่งเสริมให้กู้เงิน โดยการนำโครงการรัฐมาสู่ชุมชน
- ขาดการจัดการวางแผนโครงการอย่างเป็นระบบ
- เจ้าหน้าที่ภาครัฐทำตัวคนละฝ่ายกับชาวบ้าน



ภาพที่ 47 การนำนโยบายมาใช้สู่ประชาชนของภาครัฐ

ความรุนแรงของปัญหาทั้งหลายทั้งปวงนั้นแหละ คือมูลเหตุของการเป็นหนี้และหากใครไม่สามารถจัดการกับหนี้สินที่มีอยู่ได้ สุดท้ายก็จะถูกลามสู่ภาวะที่เรียกว่าความยากจน ที่ทุกรัฐบาลพยายามที่จะเข้ามาแก้ไขปัญหา แต่สุดท้ายก็ไม่สามารถแก้ไขได้ทั้งระบบ ปล่อยปัญหาเกิดขึ้นซ้ำแล้วซ้ำเล่า



ภาพที่ 48 ผลกระทบต่อการเป็นหนี้สินของเกษตรกรไทย

1.2. ปัญหาระบบเกษตรในประเทศไทย : การเกษตรแผนปัจจุบันหรือเกษตรเคมี

(Chemical Agriculture)

การเกษตรแผนปัจจุบันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการปฏิบัติเขียว ในราว ค.ศ.1960 (พ.ศ. 2503) โดยใช้ความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์เกษตรและเทคโนโลยีมาใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้า เช่น การใช้พันธุ์พืชและพันธุ์สัตว์ที่ให้ผลผลิตสูง การใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตร ไถพรวนได้ดีมากขึ้นทดแทนแรงงานจากสัตว์ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถผลิตได้ในทุกช่วงเวลาและมีผลผลิตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการใช้สารเคมีทางการเกษตรจำพวกปุ๋ยเคมี สารเคมีกำจัดศัตรูพืชและฮอร์โมนพืชสังเคราะห์ ฯลฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ผลผลิตที่สูงขึ้นในการลงทุนที่เท่าเดิมในระยะเวลาเดิม เพื่อจะได้มีวัตถุดิบป้อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรมและเป็นการประหยัดแรงงาน เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่หลังไหลไปสู่ภาคอุตสาหกรรม ตามที่ได้มีการปฏิวัติอุตสาหกรรมก่อนหน้านี้

การปฏิบัติเขียวได้กลายเป็นนโยบายและแนวทางหลักของการพัฒนาประเทศส่วนใหญ่ในโลก นโยบายส่งเสริมการทำการเกษตรรวมถึงเทคนิคการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ ได้ถูกกำหนดให้ใช้แนวทางเดียวกันจนกลายเป็นระบบหลักของทุกประเทศ รวมถึงประเทศไทย เนื่องจากแนวคิดในเรื่องผลตอบแทนทางเศรษฐศาสตร์ ที่เน้นความสามารถในการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรเป็นจำนวนมากมีผลตอบแทนสูงกับผู้ผลิต ได้กลายเป็นแนวทางหลักในการเลือกรูปแบบการผลิตทางการเกษตร

ผลของการทำการเกษตรแบบใช้สารเคมีสังเคราะห์ก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมาอย่างมากมายหลายประการดังต่อไปนี้

1.2.1 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การทำการเกษตรแผนใหม่ทำให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อมและความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติตามมาที่เห็นได้ชัดเจน ได้แก่ ปัญหาการพังทลายของหน้าดิน ดินเสื่อมความอุดมสมบูรณ์ ปัญหามลพิษในสิ่งแวดล้อมและปัญหาการระบาดของโรคและแมลง ตัวอย่าง เช่น จากการสำรวจในประเทศไทยพบว่า ในพื้นที่ลาดชันของจังหวัดน่านส่วนใหญ่ถูกชะล้างพังทลายในอัตราที่มากกว่า 16 ตันต่อไร่ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราสูงกว่าที่ยอมให้มีได้ถึง 20 เท่า และที่จังหวัดเพชรบูรณ์พื้นที่ที่มีความลาดชัน 9% มีการสูญเสียหน้าดินถึง 26 ตันต่อไร่ต่อปี

เกษตรกรรมแผนใหม่ที่มุ่งเน้นเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร โดยการใช้ปุ๋ยเคมีเป็นจำนวนมาก และใช้ติดต่อกันเป็นระยะเวลานาน จะทำให้เกิดปัญหาความเสื่อมโทรมของโครงสร้างดินและดินขาดความอุดมสมบูรณ์ เนื่องจากการใช้ปุ๋ยเคมีไม่ใช่การบำรุงดินแต่เป็นการอัดแร่ธาตุอาหารให้แก่พืช

การใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชทำให้เกิดปัญหาสารพิษตกค้างในสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้เนื่องจากการใช้สารเคมีในการกำจัดศัตรูพืชในแต่ละครั้ง จะใช้ประโยชน์ได้เพียง 25% ที่เหลืออีก 75% จะกระจายสะสมในดิน น้ำ และอากาศในสิ่งแวดล้อม ที่สำคัญคือ คือ สารเคมีกำจัดศัตรูพืชไม่ได้ทำลายเฉพาะศัตรูพืชเท่านั้น แต่ยังทำลายแมลงและจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์ในธรรมชาติอีกด้วย ซึ่งเป็นการทำลายความสมดุลของระบบนิเวศในธรรมชาติ และผลที่ตามมา คือ การระบาดของโรคและแมลงศัตรูพืชที่รุนแรงมากขึ้น ตัวอย่าง เช่น การระบาดของเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาลที่ทำลายผลผลิตข้าวในประเทศไทย เมื่อปี 2533-2534 ซึ่งมีพื้นที่การแพร่ระบาดมากถึง 3.5 ล้านไร่

การทำเกษตรแผนใหม่ได้นำไปสู่การปลูกพืชเชิงเดี่ยว และการขยายพื้นที่ทำการเกษตรทำให้เกิดปัญหาการบุกรุกพื้นที่ป่าธรรมชาติ ทำให้เกิดการสูญเสียพื้นที่ป่าอันเป็นทรัพยากรที่สำคัญในโลกและแหล่งต้นน้ำที่สำคัญลงด้วย

1.2.2 ผลกระทบด้านเศรษฐกิจ

การทำเกษตรแผนใหม่เป็นการทำการเกษตรที่ต้องพึ่งพิงปัจจัยภายนอก เพื่อนำมาเพิ่มผลผลิตให้ได้เป็นจำนวนมาก แต่ก็มิได้หมายความว่าเกษตรกรจะประสบความสำเร็จทางเศรษฐกิจเสมอไป ในทางตรงกันข้ามกลับพบว่าเกษตรกรที่ทำการเกษตรแผนใหม่จำนวนมากประสบปัญหาภาวะขาดทุนและมีหนี้สิน เกิดความล้มเหลวทางเศรษฐกิจ เนื่องมาจากต้นทุนการผลิตที่สูงและราคาผลผลิตที่ตกต่ำ ในประเทศไทยการพัฒนาการเกษตรแผนใหม่กลับเป็นการผลักดันให้เกษตรกรต้องตกอยู่ภายใต้การครอบงำของบริษัท เนื่องจากต้องพึ่งพาปัจจัยการผลิตและเทคโนโลยีต่าง ๆ จากบริษัท ไม่ว่าจะเป็นเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย หรือสารเคมีกำจัดศัตรูพืช เป็นการเกษตรที่ถูกผูกขาดจากบริษัทขนาดใหญ่ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการทำเกษตรแผนใหม่เป็นการสร้างรายได้ให้แก่บริษัทเอกชนขนาดใหญ่มากกว่าเกษตรกรที่แท้จริง

1.2.3 ผลกระทบต่อสุขภาพของเกษตรกรและผู้บริโภค

การใช้สารเคมีกำจัดศัตรูพืชนอกจากจะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้ว ยังก่อให้เกิดปัญหาการได้รับสารพิษเข้าสู่ร่างกายของเกษตรกรผู้ใช้ และยังมีสารพิษตกค้างในผลผลิตทางการเกษตรอีกด้วย การใช้สารเคมีทางการเกษตรนาน ๆ จนทำให้พืชผักมีพิษตกค้างจำนวนมาก ก่อให้เกิดปัญหาต่อสุขภาพของผู้บริโภค จากการตรวจพบสารพิษตกค้างในผลผลิตทางการเกษตรของประเทศไทยพบว่า ผลผลิตมีสารพิษตกค้างอยู่สูงจนในผลผลิตบางชนิดไม่ผ่านมาตรฐานมีผลกระทบต่อสุขภาพการส่งออกสินค้าเกษตรของไทย นอกจากนี้การที่คนไทยบริโภคผลผลิตที่มีสารพิษ

1.2.4 ผลกระทบต่อวิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่น

เกษตรกรรมแผนใหม่ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในวิถีชีวิตของเกษตรกรไทย ทำลายฐานการเกษตรแบบยังชีพของเกษตรกร ทำลายระบบสังคมของชุมชน และมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงความคิดที่มีต่อภูมิปัญญาพื้นบ้านของไทย ภูมิปัญญาท้องถิ่นถูกละเลย ด้วยเข้าใจว่าเป็นความเชื่อหรือวิธีการปฏิบัติที่ไม่ทันสมัย ไม่เป็นวิทยาศาสตร์และไม่มีประสิทธิภาพ โดยลืมนึกไปว่าความรู้และภูมิปัญญาที่ถูกถ่ายทอดต่อ ๆ กันมา ได้มาจากประสบการณ์ของคนรุ่นก่อนมานานหลายรุ่นที่อยู่ในพื้นที่ท้องถิ่นที่พวกเขาอาศัยอยู่ ซึ่งความคิดนี้ได้รุนแรงมากขึ้นเมื่อเริ่มเข้าสู่ยุคปฏิวัติเขียว ความรู้และแนวทางการพัฒนาการเกษตรจะถูกรวมไปอยู่ในสถาบันการเกษตรต่าง ๆ ของรัฐ และบริษัทธุรกิจการเกษตรขนาดใหญ่ การพัฒนาและแก้ไขปัญหาของเกษตรกรกลายเป็นบทบาทของผู้เชี่ยวชาญทางการเกษตรจากหน่วยงานของรัฐ หรือบริษัทการเกษตรที่เข้าไปเปลี่ยนแปลงความคิดและวิถีชีวิตของการทำการเกษตร โดยที่เกษตรกรกลายเป็นเพียงผู้รับเท่านั้นเอง ซึ่งหากองค์ความรู้ที่ได้รับนั้นไม่ถูกต้อง ผู้ที่ได้รับความเสียหายคือตัวของเกษตรกรเอง

1.3 ปัญหา GMO

กระทรวงพาณิชย์กำลังแก้ปัญหาการส่งออก เร่งการออกใบรับรอง non-GMOs จากหน่วยงานราชการฯ กระทรวงพาณิชย์ยังไม่มีทางช่วยผู้ส่งออกกรณีใบรับรอง non-GMOs แม้รัฐบาลจะมีมติตรงกันแล้วว่าจะให้ใครรับผิดชอบ แต่ก็ยังไม่คืบหน้า ล่าสุดเพิ่งได้ทางออกเบื้องต้น กรมวิชาการเกษตรเตรียมรับรองพืชผักและผลไม้บางชนิดปลอด GMOs ขณะที่สินค้าอื่น ๆ โยนให้เอกชนลุ่มตัวอย่างนำไปวิเคราะห์แทน เตรียมประกาศสินค้าสำคัญเร่งด่วนที่เสี่ยงต่อ GMOs และกำชับออกใบรับรองเป็นพิเศษ ขณะที่ญี่ปุ่นขีดเส้นตายต้องคิดฉลาก non-GMOs

การห้ามนำเข้าสินค้าที่เสี่ยงต่อ GMOs ของประเทศผู้นำเข้า ขณะนี้ก็มีชาวดิอาร์เบียที่ห้ามนำเข้าสินค้าปลาทุ่นกระป๋องจากไทย เพราะไม่มีใบรับรอง GMOs เนื่องจากใช้วัตถุดิบคือน้ำมันที่ทำจากถั่วเหลือง ส่วนสินค้าตัวอื่น ๆ ยังไม่ได้รับรายงาน โดยก่อนหน้านี้ก็มีเพียงปลาทุ่นกระป๋องที่ถูกเนเธอร์แลนด์ห้ามนำเข้า เพราะไม่มีใบรับรอง GMOs เท่านั้น นอกจากนี้ยังมีความกังวลถึงสินค้าประเภทอาหารอื่น ๆ ที่ไทยส่งออกติดอันดับโลกจะถูกกีดกันไม่ให้นำเข้าประเทศนั้น เนื่องจากไม่มีใบรับรอง เรื่อง GMOs ซึ่งห่วงเกรงว่าจะกระทบเป้าหมายส่งออกปีนี้นั่นเอง

สำหรับการส่งออกสินค้าอาหารของไทยในปี 2543 คาดว่าจะส่งออกได้ 3.7 ล้านตัน มูลค่า 6,540 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 2.5 แสนล้านบาท) เพิ่มขึ้นทั้งปริมาณและมูลค่าร้อยละ 6.6 และ 5 ตามลำดับ เนื่องจากเศรษฐกิจของตลาดหลักขยายตัวทำให้มีความต้องการสินค้าอาหารเพิ่มขึ้น แต่ก็มีปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อ การขยายตัว เช่น ปัญหาการกีดกันทางการค้าจากผู้นำเข้า การแข่งขันรุนแรง รวมถึงกระแสการต่อต้านสินค้า GMOs ที่มีแนวโน้มทวีความรุนแรงมากขึ้น ซึ่งในเรื่อง GMOs นี้ หากไม่มีการดูแลให้เหมาะสม ก็อาจจะกระทบถึงการส่งออกสินค้าอาหารไม่เป็นไปตามเป้าหมายได้

2. การแก้ปัญหา

2.1 มั่นฝรั้ง : ชูไทยเป็นศูนย์กลางการผลิต เน้นส่งออกตลาดเอเชีย

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีแผนการส่งเสริมการปลูกมันฝรั่งมาตั้งแต่ปี 2540 ตามมติคณะรัฐมนตรี โดยเป็นการปลูกทดแทนหอมหัวใหญ่ และกระเทียมที่มีปัญหาผลผลิตล้นตลาด และราคาตกต่ำทำให้พื้นที่ การปลูกมันฝรั่งเพิ่มขึ้นเป็น 43,900 ไร่ ในปี 2540 จากที่เคยมีพื้นที่ปลูกมันฝรั่งเพียงไม่กี่พันไร่ คาดว่าในปี 2543 พื้นที่ปลูกมันฝรั่งทั่วประเทศเท่ากับ 40,000-50,000 ไร่ และในปี 2544 จะมีพื้นที่ปลูกมันฝรั่งเพิ่มขึ้นเป็น 67,000 ไร่ คาดว่าเมื่อไทยสามารถผลิตหัวพันธุ์มันฝรั่งได้เองอย่างเพียงพอกับความต้องการแล้ว มีความเป็นไปได้สูงว่าไทยจะก้าวขึ้นไปเป็นศูนย์กลางผลิตมันฝรั่งของภูมิภาคนี้ ปัจจัยเกื้อหนุนให้เกษตรกรหันมาปลูกมันฝรั่ง คือ ต้นทุนต่ำกว่าการปลูกกระเทียมและหอมหัวใหญ่ โดยต้นทุนการปลูกหอมหัวใหญ่และกระเทียมประมาณไร่ละ 15,000-18,000 บาท ขณะที่การปลูกมันฝรั่งมีต้นทุนประมาณไร่ละ 13,000-15,000 บาท หรือต่ำกว่าเกือบร้อยละ 17 และมีตลาดรองรับที่แน่นอน เนื่องจากการปลูกมันฝรั่งเป็นการส่งเสริมของโรงงานแปรรูปซึ่งมีการประกันราคารับซื้อคืนประมาณกิโลกรัมละ 7.00-7.50 บาท

2.2 หนี้สินเกษตรกร ปัญหาเรื้อรังที่ต้องเร่งแก้ไข

ปัญหาหนี้สินเกษตรกรเป็นปัญหาเรื้อรัง และนับวันปริมาณหนี้ได้ทวีเพิ่มขึ้นอย่างน่าวิตก เกษตรกรมีภาระหนี้สินพอกพูนเพิ่มขึ้นทุกปี บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด คาดว่าในปี 2541/42 นั้น เกษตรกรไทยแต่ละครัวเรือนจะมีหนี้สินเฉลี่ยสูงถึงเกือบ 60,000 บาททีเดียว และคาดว่าจำนวนครัวเรือนเกษตรกรที่เป็นหนี้จะเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 3 ล้านครัวเรือน เนื่องจากในปี 2541/42 เกษตรกรปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำเป็นประวัติการณ์ นับว่าปัญหาในเรื่องหนี้สินกลายเป็นปัญหาเรื้อรังของภาคเกษตรกรรม

ผลผลิตได้รับความเสียหายอันเนื่องจากภาวะอากาศไม่เอื้ออำนวย หรือการเกิดภัยธรรมชาติ

รายได้จากการขายพืชผลทางการเกษตรเพิ่มขึ้นไม่ทันกับค่าใช้จ่ายของเกษตรกร ทำให้ต้องขยอกอดการชำระคืนหนี้ไปปีเพาะปลูกถัดไป ผลที่ตามมา คือภาระหนี้สินที่พอกพูนขึ้น

ปัญหาทางการตลาด เนื่องจากเมื่อผลิตสินค้าแล้วขายได้ไม่คุ้มทุน หรือสินค้ามีคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการของตลาด

ขาดข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวทางการตลาด เกษตรกรจึงไม่มีการวางแผนการผลิตและการตลาดที่ถูกต้อง

เกษตรกรเองก็มีส่วนในการทำให้ภาระหนี้สินพอกพูนเพิ่มขึ้นด้วย โดยร้อยละ 30 ของเงินกู้เกษตรกรนำไปใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภค

รวมทั้งค่าใช้จ่ายสำหรับกิจกรรมทางสังคมในท้องถิ่น

ในส่วนของปัญหาหนี้สินที่เกิดจากรัฐบาล คือปัญหาหนี้ที่เกิดจากการที่เกษตรกรเข้าร่วมกับโครงการส่งเสริมของรัฐบาลแล้ว โครงการนั้นไม่ประสบผลสำเร็จและการบริหารงานล่าช้าของรัฐบาล ทั้งในเรื่องของการประกาศนโยบายของสินค้าเกษตรบางชนิด การช่วยเหลือในเรื่องปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะในเรื่องปุ๋ยและเมล็ดพันธุ์

ยังสร้างปัญหาในเรื่องความยากจน และปัญหาสังคมอื่นๆ ติดตามมาอีกมากมาย โดยเฉพาะปัญหาในเรื่องการย้ายถิ่นหรือการอพยพแรงงานเข้าสู่เมือง ทำให้สังคมเมืองมีปัญหในเรื่องความแออัดของที่อยู่อาศัย ปัญหาการจราจร ปัญหามลพิษ รวมทั้งปัญหาด้านสุขอนามัยและสุขภาพจิตด้วย

การแก้ไขปัญหาในเรื่องหนี้สินในภาคการเกษตร นั้นคงต้องอาศัยทั้งมาตรการระยะสั้น โดยการเร่งเพิ่มรายได้และลดรายจ่ายให้กับเกษตรกร รวมทั้งการแก้ปัญหาดุลความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อทางการเกษตร โดยสนับสนุนการจัดตั้งกองทุนค้ำประกันความเสี่ยงและการประกันภัยพืชผล ส่วนในระยะยาวนั้นควรเร่งรัดในเรื่องการจัดตั้งสภาการเกษตรแห่งชาติ เพื่อให้เกษตรกรและเอกชนที่เกี่ยวข้องเข้ามามีส่วนร่วมในเรื่องนโยบาย และมีการประสานงานระหว่างรัฐบาล เกษตรกรและเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งเร่งรัดจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินงานทั้งของเกษตรกรและเอกชนที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดได้อย่างเหมาะสม

2.3 ขยายตรงช่องทางจำหน่ายใหม่ของสินค้าเกษตร

ในแต่ละปีสหกรณ์การเกษตรทั่วประเทศ มีปริมาณสินค้าเกษตรอยู่ในมือหลายชนิด โดยเฉพาะข้าวอยู่ในมือสหกรณ์การเกษตรประมาณ 80% ของปริมาณข้าวที่ผลิตได้ทั่วประเทศ ทำให้ในแต่ละปี สหกรณ์การเกษตรต้องพยายามหาทางในการจำหน่าย ข้าวจำนวนนี้ให้ได้ราคาดีที่สุด ผลักดันให้กรมส่งเสริมสหกรณ์กระทรวงเกษตรและสหกรณ์พัฒนาช่องทางการจำหน่ายในลักษณะการขายตรง โดยอาศัยจุดแข็งของการขายตรงที่มีเครือข่ายจำหน่ายที่กว้างขวางครอบคลุมทั่วประเทศ

แนวคิดนี้เริ่มมาจากการที่มีการนำเอาสินค้าผลิตภัณฑ์คอกำไปจำหน่ายในลักษณะขายตรง เมื่อดำเนินการได้เพียงแค่ 1 เดือน ยอดจำหน่ายมากกว่าการที่คอกำจัดจำหน่ายเองถึง 2 ปี

การจำหน่ายข้าวสารบรรจุถุง การจำหน่ายสินค้าเกษตรในระบบการขายตรงถึงมือผู้บริโภคผ่านทางสมาชิกที่มีกระจายอยู่ทั่วโลก นับว่าเป็นแนวทางใหม่ในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรที่มีประสิทธิภาพอย่างมาก โดยสินค้าของสหกรณ์การเกษตรที่จะมีการจำหน่ายในลักษณะการขายตรง คือ นมผง น้ำผลไม้ ผลไม้บรรจุกระป๋อง แยมลิ้นจี่และลำไย จะเห็นได้ว่าการพัฒนาตลาดการจำหน่ายสินค้าเกษตรผ่านช่องทางขายตรงนั้น สามารถจัดอุปสรรคในเรื่องการตลาดสินค้าเกษตรได้หลายประการ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาในเรื่องของพ่อค้าคนกลาง ราคาที่เกษตรกรได้รับไม่เป็นธรรม และมีตลาดรองรับที่แน่นอน ทั้งนี้ต้องอาศัยการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรให้แข็งแกร่งไปพร้อม ๆ กันด้วย

2.4 ธุรกิจข้ามชาติ จอมบงการรัฐบาลตัวการฆ่าเกษตรกร

นี่คือโอกาสสุดท้ายที่คนไทย โดยเฉพาะข้าราชการกระทรวงเกษตรฯ ผู้คิดโครงการและใช้งบประมาณของแผ่นดิน สถาบันการศึกษาด้านการเกษตรกรรมแหล่งผลิตข้าราชการป้อนกระทรวงเกษตรฯ และผลิตบุคลากรออกสู่วงการเกษตร สถาบันวิจัยทางการเกษตร นักพัฒนาและเกษตรกรไทยทั้งหมดจะได้ผนึกกำลังอย่างเป็นเอกภาพ เพื่อปกป้อง ป้องกันและตอบโต้กระแสการครอบงำที่มีพลังทำลายล้าง ซึ่งต่อท่อตามสายงานการครอบงำระดับโลก อย่างดัดจริตที่โอ

ทุกส่วนต้องถกกันให้ดีกว่า จะเลือกแนวทางเกษตรที่จะต้องพึ่งพาต่างชาติอย่างที่แล้วมา จนเกิดปัญหาต่อระบบนิเวศและสิ่งแวดล้อม เกษตรกรยากจนและล้มตายลงเพราะสะสมสารเคมีไว้ในร่างกาย หรือจะกลับตัวกลับใจร่วมกันพลิกฟื้นภูมิปัญญาของเราเอง ยืนอยู่บนขาของตนเอง ตัดวงจรอุปาทัมภ์แห่งผลประโยชน์ที่ "พวกเหลือบ" ในกระทรวงเกษตรฯ ได้ร่วมกับบรรษัทข้ามชาติหากินร่วมกัน หันมาทำการเกษตรแบบยั่งยืน เงินงบประมาณแผ่นดินถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ชีวิตเกษตรกรอยู่อย่างร่มเย็นไม่ต้องทุรนทุรายอย่างที่เป็นอย่าง

หากสรุปว่าควรเลือกเอาการเกษตรแบบสารเคมีแล้ว ควรจะเตรียมตัวเตรียมใจได้แล้วว่านับแต่ทศวรรษใหม่จากนี้ไปประเทศชาติของเรา จะต้องประสบกับการครอบงำที่มั่นคงกว่าที่ผ่านมา ชาติอุตสาหกรรมจะลี้ภัยใต้ของทรัพยากรชีวภาพของชาติ และควบคุมกำกับบทบาทของเกษตรกรไทยทั่วทุกหัวระแหงด้วยกฎหมายสิทธิบัตร นี่คือโอกาสสุดท้าย และเป็นเหือกสุดท้าย ก่อนสูญเสียดินแดน

2.5 การปลูกพืชเชิงเดี่ยวเสี่ยงต่อการขาดทุน

การทำการเกษตรระบบเกษตรเชิงเดี่ยว นอกจากจะถือว่าเป็นการเปิดประตูประเทศให้กับสารเคมีกำจัดศัตรูพืช และเทคโนโลยีการเกษตรจากประเทศอุตสาหกรรม ประเทศไทยยังต้องสูญเสียพื้นที่มหาศาลไปกับการชะล้างพังทลายของดิน กอปรกับกระแสการปฏิวัติเขียวอันเป็นการทำเกษตรกระแสหลักที่เป็นการทำเกษตร ที่มุ่งในการเพิ่มผลผลิตให้สูง ซึ่งจะต้องพึ่งพาประเทศอุตสาหกรรมที่กุมการผลิตปุ๋ยและสารเคมี เป็นการนำเอาประเทศไทยไปฝากชีวิตไว้กับชาติตะวันตก และต่อมายังต้องพึ่งพาเรื่องพันธุกรรมจากรัฐบาลและบริษัทข้ามชาติที่กุมตลาดเมล็ดพันธุ์

ข้าว มันสำปะหลัง และฝ้าย คือพืชชั้นนำอันเป็นตัวแทนของพืชเชิงเดี่ยว และหากนำเอาราคาของพืชเหล่านี้มาหักลบกับ ค่าปุ๋ย ยาและสารเคมี ที่เกษตรกรต้องลงทุนแล้วจะเห็นว่าเกษตรกรผู้ปลูกพืชเหล่านี้ขาดทุนตั้งแต่ยังไม่ลงมือไถหว่านด้วยซ้ำ

2.6 ธุรกิจเกษตรปี '42 : วิฤตด้านราคา...ปัญหาการส่งออก

จะเห็นได้ว่าในช่วง 5 เดือนแรกของปี 2542 ราคาสินค้าเกษตรที่สำคัญไม่ว่าจะเป็น ข้าว มันสำปะหลังและยางพาราตกลงอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งรัฐบาลต้องใช้งบประมาณเป็นจำนวนมหาศาลเข้าแทรกแซงตลาดสินค้าเกษตร เพื่อพยุงราคาไว้ไม่ให้ตกต่ำมากกว่าที่เป็นอยู่ อย่างไรก็ตาม คาดว่าราคาสินค้าเกษตรตกต่ำในปี 2542 ยังจะเป็นปัญหาใหญ่ให้รัฐบาลแก้ไขต่อไป นอกจากนี้ผลกระทบต่อเนื่องจากปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ คือ ปัญหาวิกฤตรายได้ของเกษตรกรซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศ คาดว่าปัญหานี้จะเป็นปัญหาใหญ่ที่สร้างแรงกดดันให้กับรัฐบาล เนื่องจากปัญหานี้โยงใยไปถึงกำลังซื้อของคนในชนบท ที่รัฐบาลหวังว่าจะให้มีการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น เพื่อกระตุ้นให้เศรษฐกิจฟื้นตัว รวมทั้งปัญหาแรงงานที่กลับคืนถิ่นที่หวังจะกลับเข้าสู่ภาคเกษตรกรรม ทำให้แรงงานส่วนนี้หันกลับเข้ามาในเมือง เพื่อแสวงหางานทำต่อไป ซึ่งอาจนำไปสู่ปัญหาสังคมอื่น ๆ ตามมา ไม่ว่าจะเป็นปัญหาความแออัดของชุมชนเมือง ปัญหาอาชญากรรม เป็นต้น

ความอยู่รอดของภาคเกษตรกรรม คือ การเร่งปรับโครงสร้างการผลิตเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน แม้ว่าเรื่องนี้มีการกล่าวถึงมานานแล้ว ตลาดส่งออกสินค้าเกษตรซึ่งเป็นสินค้าขั้นปฐมนั้นถูกประเทศที่เป็นคู่แข่งรายใหม่ คือ เวียดนามและจีน รวมทั้งประเทศเพื่อนบ้านที่มีการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน อย่างมาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ แย่งลูกค้าไป โดยอาศัยความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนที่ต่ำกว่า

เน้นการพัฒนาในด้านคุณภาพของสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ และการพัฒนาสินค้าอุตสาหกรรมเกษตร ซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและก่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้นภายในประเทศ แทนที่จะเน้นการส่งออกสินค้าเกษตรขั้นปฐมเช่นในอดีต

ในส่วนของการจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า" ซึ่งก็เป็นมาตรการที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนดำเนินการจัดหาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศเพื่อจัดจ้างเป็นที่ปรึกษาในการจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า โดยเฉพาะการจัดวางโครงสร้างองค์กร อัตราค่าคลังและระบบการซื้อขาย รวมทั้งเร่งสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับเกษตรกร พ่อค้าผู้ประกอบการและผู้ส่งออก เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องได้เล็งเห็นถึงความจำเป็นในการปรับระบบการซื้อขายในตลาดจริงกับตลาดซื้อขายล่วงหน้า โดยเฉพาะการชี้ให้เห็นว่าระบบการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า นั้น เป็นเครื่องมือสำคัญในการประกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคา และช่วยในการวางแผนการผลิตและการค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น คาดว่าสามารถจัดตั้งตลาดให้แล้วเสร็จภายในปี 2542 ด้วย

2.7 แนวทางพัฒนาด้านการจัดการธุรกิจเกษตร แบบฟาร์มอัจฉริยะ(PRECISION FARMING / SMART FARM)

ประเทศไทยยังเป็นประเทศเกษตรกรรม ถึงแม้ปัจจุบันสินค้าอุตสาหกรรมจะกลายมาเป็นสินค้าหลักในการส่งออกก็ตาม ในศาสตร์ที่จะทำให้เกษตรกรรมของศตวรรษที่ 21 เป็นอาชีพสุดแสนจะไฮเทคด้วยการนำเทคโนโลยีผสมผสานต่าง ๆ ทั้งคอมพิวเตอร์อิเล็กทรอนิกส์ ไอที สื่อสาร เซ็นเซอร์ เทคโนโลยีชีวภาพ รวมทั้งนาโนเทคโนโลยี เข้ามาช่วยในการทำให้ ไร่นา ฟาร์มเกษตรทั้งหลาย กลายเป็นออฟฟิศไฮเทค ศาสตร์ดังกล่าวซึ่งจะช่วยทำให้ฟาร์มธรรมดา ๆ กลายเป็น **ฟาร์มอัจฉริยะ(Smart Farm หรือ Intelligent Farm)** ได้รับการขนานนามว่า **Precision Agriculture**

Precision Farming เป็นที่นิยมกันมากในประเทศสหรัฐอเมริกา และออสเตรเลีย และเริ่มแพร่หลายเข้าไปในหลายประเทศ ทั้งยุโรป ญี่ปุ่น แม้กระทั่งประเทศเพื่อนบ้านของเราอย่างมาเลเซียก็มีการทำวิจัยทางด้านนี้ หรือไกลออกไปอีกนอกรอบอินเดียก็ทดลองใช้เทคโนโลยีนี้กันอย่างกว้างขวาง จึงมีความจำเป็นที่ประเทศไทยจะต้องเริ่มให้ความสนใจในเรื่องนี้ให้มากขึ้น เพราะเมื่อเทคโนโลยีเกษตรความแม่นยำสูง ถูกนำไปใช้เชิงพาณิชย์เมื่อไหร่ประเทศไทยจะสูญเสีย



ภาพที่ 49 เกษตรกรรม อาจเป็นอาชีพที่มีความสุขที่สุดในโลก สำหรับศตวรรษที่ 21 แล้ว
เกษตรกรรม เทคโนโลยี และ สิ่งแวดล้อม จะอาศัยและอยู่ร่วมกันได้อย่างกลมกลืนและพอเพียง

Precision Farming ได้รับการนิยาม และตั้งความหมายต่าง ๆ กันไป แม้แต่ชื่อก็ยังถูกเรียกได้หลายชื่อ ตามแต่จะเน้นเทคโนโลยีหลักตัวไหน เช่น

- Precision Farming (การทำฟาร์มด้วยความแม่นยำสูง)
- Information-Intensive Agriculture (เกษตรที่เน้นการใช้สารสนเทศ)
- Prescription Farming (การทำฟาร์มแบบมีสูตร)
- Target Farming (การทำฟาร์มแบบมุ่งเป้า)
- Site Specific Crop Management (การจัดการผลผลิตแบบระบุพื้นที่)
- Variable Rate Management (การให้ปุ๋ยให้น้ำและจัดการพื้นที่โดยปรับตามความเหมาะสม)
- Variable Rate Technology –VRT (เทคโนโลยีจัดการพื้นที่โดยปรับตามความเหมาะสม)
- Farming by Soil (การทำฟาร์มโดยเน้นคุณสมบัติของดินในแต่ละพื้นที่ย่อย)
- Grid Soil Sampling Agriculture, Grid Farming
- Global Positioning Systems (GPS) Agriculture (การเกษตรที่ใช้ระบบพิกัด)
- Farming by the Inch, Farming by the Foot (การทำฟาร์มที่มีรายละเอียดระดับนิ้วหรือฟุต)

ง่าย ๆ ก็คือ เกษตรกรรมความแม่นยำสูง เป็นกลยุทธ์ในการทำการเกษตรที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยเกษตรกรสามารถจะปรับการใช้ทรัพยากรให้สอดคล้องกับสภาพของพื้นที่ย่อย ๆ



ภาพที่ 50 เกษตรกรกำลังนั่งจิบไวน์มองฟาร์มของพวกเขา เซ็นเซอร์ต่าง ๆ ที่ติดตั้งอยู่ในฟาร์ม
กำลังเก็บข้อมูล ดิน น้ำ ฟาร์ม และตัดสินใจเปิด-ปิดน้ำให้ปุ๋ย
หรือออกคำสั่งให้รถเก็บเกี่ยวออกไปทำงานเอง

อาชีพเกษตรกรที่เคยต้องหลังสู้ฟ้าหน้าสู้ดิน กลับผันเปลี่ยนไปเป็นหลังนวดสภาพหน้าจอบ เทคโนโลยี Precision Farming กำลังจะทำให้อาชีพเกษตรกรกรรมกลายมาเป็นอาชีพที่มีความสุขที่สุดในโลก เกษตรกรรมความแม่นยำสูงต้องประกอบด้วยเรื่องสำคัญ 3 เรื่องคือ (1) สารสนเทศ (2) เทคโนโลยี (3) การบริหารจัดการ โดยตั้งอยู่บนแนวคิดที่ว่าพืชพันธุ์ที่ปลูก และสภาพล้อมรอบ (ดิน น้ำ แสง อากาศ) ในไร่นามีความแตกต่างกันในแต่ละบริเวณหรือพื้นที่ย่อย ๆ ถึงแม้จะอยู่ในไร่เดียวกันก็ตาม สภาพล้อมรอบที่แตกต่างกันนี้ มีผลให้เกิดผลผลิตแตกต่างกันได้ ดังนั้นจึงต้องดูแลพื้นที่เหล่านั้นแตกต่างกัน ซึ่งจะมีผลให้สร้างผลผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด ปัญหาก็คือเราจะรู้ได้อย่างไรว่าความแตกต่างนั้นมีจริง แล้วจะวัดอย่างไร (ปัจจุบันมีเทคโนโลยีในการเก็บเกี่ยวอัตโนมัติที่จะคำนวณปริมาณผลผลิตที่เก็บขึ้นมาได้ โดยบันทึกพร้อมกับตำแหน่ง GPS ทำให้ทราบว่าตำแหน่งใดในไร่นามีผลผลิตแตกต่างกันอย่างไร) หรือเมื่อรู้แล้วเราจะนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างไร รวมไปถึงจะบริหารจัดการอย่างไร นี่คือโจทย์ของเกษตรกรรมความแม่นยำสูง ซึ่งจะนำประโยชน์มาสู่เกษตรกร เจ้าของฟาร์ม ดังนี้

- เกิดการลดต้นทุน
- การเกิดผลผลิตสูงสุด เกิดทั้งปริมาณและคุณภาพสูงสุด ที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่แต่ละส่วนในไร่
- เกิดการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า
- รักษาสภาพแวดล้อม ซึ่งสามารถนำไปสู่กระบวนการผลิตอาหารที่มีคุณภาพและปลอดภัย

เกษตรกรรมความแม่นยำสูง มีลักษณะเป็นวงจรที่ประกอบด้วยขั้นตอนทั้งหมด 5 ขั้นตอนด้วยกัน ได้แก่

1. Data Collection เป็นขั้นตอนการเก็บข้อมูลของดิน น้ำ แสง ภูมิอากาศ (ซึ่งมักจะหมายถึงภูมิอากาศ ในพื้นที่เล็ก ๆ ที่เรียกว่า micro-climate) ผลผลิต เป็นต้น ด้วยวิธีการและเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น เครื่องข่ายเซ็นเซอร์ สถานีตรวจวัดอากาศ ภาพถ่ายดาวเทียม เครื่องสแกนสภาพดิน เป็นต้น
2. Diagnostics เป็นขั้นตอนในการวินิจฉัยข้อมูล สร้าง กรองและเก็บข้อมูลที่เป็นประโยชน์เข้าสู่ฐานข้อมูล ซึ่งมักจะใช้เทคโนโลยีภูมิสารสนเทศ (GIS)
3. Analysis เป็นขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูล การทำนายผลผลิตเชิงพื้นที่ รวมไปถึงการวางแผนจัดการ เช่น เทคโนโลยี Crop Modeling ซึ่งจะนำข้อมูลต่าง ๆ มาทำการโมเดลหาความสัมพันธ์กับผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้

4. Precision Field Operations เป็นขั้นตอนในการปฏิบัติการตามแผนที่วางไว้ เช่น การหยอดปุ๋ยด้วยรถขับเคลื่อนด้วย GPS การให้น้ำแบบโปรแกรม การนำส่งปุ๋ยหรือยาฆ่าแมลงด้วยแคปปิซูลนาโน ซึ่งสามารถควบคุมการปลดปล่อยตามเงื่อนไขที่กำหนด เป็นต้น
5. Evaluation เป็นขั้นตอนในการประเมินผลการปฏิบัติการ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด คำนวณค่าการลงทุนหรือไม่ โดยใช้เทคโนโลยีด้านการเงินและเศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม



ภาพที่ 51 การขาดแคลนน้ำจัดทำให้ระบบการให้น้ำแก่ฟาร์มต้องฉลาดมากขึ้น

เกษตรกรรมความแม่นยำสูง ให้ความสำคัญกับการเกษตรที่ต้องใช้จักรกลหนัก หรือต้องใช้การลงทุนและการปฏิบัติการขนาดใหญ่แต่อย่างใดไม่ได้ หากแต่เกษตรกรรมความแม่นยำสูงให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างละเอียด เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจเพื่อทำการอย่างหนึ่งอย่างใดกับพื้นที่เกษตรกรรมให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด การทำเกษตรกรรมความแม่นยำสูง จึงน่าจะสอดคล้องกับหลักของเศรษฐกิจพอเพียง เพราะมีการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด เกษตรกรรมความแม่นยำสูง เป็นเรื่องของบริหารจัดการอย่างฉลาดมากกว่า แค่เป็นการใช้ไฮเทคโนโลยีในการแก้ปัญหา เกษตรกรรมความแม่นยำสูงจะมีประโยชน์มากยิ่งขึ้นเป็นทวีคูณ หากมีการทำกันเป็นพื้นที่กว้างขวาง แทนที่จะเป็นฟาร์มหรือไร่นาเจ้าเดียว แต่ฟาร์มหรือไร่นาที่อยู่ข้างเคียงก็ทำด้วย ยิ่งเป็นภูมิภาคยิ่งดี เพราะสามารถนำข้อมูลมาเชื่อมโยงกัน ทำให้สามารถที่จะเข้าใจความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในท้องถิ่น ณ บริเวณใดบริเวณหนึ่ง ซึ่งอาจนำไปสู่การตัดสินใจเพื่อปฏิบัติการสิ่งใดสิ่งหนึ่ง หรือเพื่อแก้ปัญหาวางอย่าง ก่อนที่ปัญหานั้นจะลุกลามไปในบริเวณกว้าง เช่น หากฟาร์มเลี้ยงไก่แต่ละฟาร์มมีเซ็นเซอร์ตรวจไข้หวัดนก หรือตรวจสัญญาณอันตรายอื่น ๆ เมื่อได้รับสัญญาณอันตรายก็สามารถส่งต่อข้อมูลไปยังฟาร์มข้างเคียง หรืออาจตรวจสอบข้อมูล

1. มีข้อมูลที่บ่งชี้ว่าสภาพล้อมรอบ ๆ ในไร่นา รวมทั้งผลผลิตที่ได้มีความแตกต่างกันแต่ละพื้นที่ย่อย ๆ ในไร่นานั้นจริง ๆ หรือมีความแตกต่างระหว่างไร่นาของเรากับไร่นาข้างเคียงในภูมิภาคเดียวกันอย่างค่อนข้างชัดเจน
2. เมื่อเรามีความเชื่อว่าความแตกต่างนั้นมีจริงแล้ว เรายังจะต้องสามารถระบุความแตกต่างนั้น ตลอดจนคำนวณหาข้อมูลเชิงปริมาณของความแตกต่างนั้นให้ได้จริง ๆ แล้วการได้มาซึ่งความแตกต่างเหล่านั้น อาจไม่จำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีใหม่ที่วิเศษวิโสอะไร ภูมิปัญญาชาวบ้านก็สามารถนำมาสู่ข้อมูลนั้นได้ เพียงแต่เทคโนโลยีในการระบุพิถีพิถันไปถึงเทคโนโลยีประมวลผล จะช่วยให้เข้าถึงและเข้าใจในปริมาณความแตกต่างนั้นได้ง่ายและดีขึ้น
3. เมื่อระบุความแตกต่างในแง่ต่าง ๆ ของพื้นที่ย่อย ๆ ในฟาร์มและไร่นาได้แล้ว เรายังต้องมีความสามารถในการจัดการกับความแตกต่างเหล่านั้น เช่น หากเราทราบว่า วัชพืชมีการกระจายตัวในไร้อย่างไร การพ่นยาปราบวัชพืชก็ควรมีการกระจายตัวในรูปแบบเดียวกัน แทนที่จะให้เท่า ๆ กันทั้งพื้นที่

เกษตรกรรมความแม่นยำสูง สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับวิธีในการทำเกษตรกรรมได้ทุกแบบ ไม่ว่าจะเป็นการเกษตรแบบนั้นจะมีการเก็บเกี่ยวปีละครั้งหรือปีละหลายครั้ง ขนาดของฟาร์มหรือไร่นาจะเล็กหรือใหญ่ ลักษณะของการเพาะปลูกจะเป็นแบบชนิดเดี่ยวหรือแบบผสมผสาน พันธุ์พืชจะเป็นแบบธรรมชาติหรือแบบคัดแปรพันธุ์กรรม การให้น้ำจะเป็นแบบตามธรรมชาติ หรือใช้ระบบรดน้ำ รวมทั้งปรัชญาของฟาร์มหรือไร่นาที่กำหนดให้ เป็นเกษตรอินทรีย์หรือ เกษตรเคมี เกษตรกรรมความแม่นยำสูงจึงยึดหลักทางสายกลาง ที่ผันเปลี่ยนต้นทุนหรือ input ให้เป็นผลผลิตหรือ output ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด โดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนแรงจูงใจหรือแรงผลักดัน ที่ทำให้ประเทศไทยต้องหันมาสนใจวิถีแห่งเกษตรกรรมความแม่นยำสูง

ในปัจจุบันและอีกไม่นานต่อจากนี้ ก็คือ สภาพสิ่งแวดล้อมที่เสื่อมถอยจากการเกษตรที่ขาดข้อมูลความเชื่อมโยง ระหว่างกิจกรรมในไร่นากับสภาพแวดล้อมที่ถูกกระทบ ราคาพืชผลทางการเกษตรที่แปรเปลี่ยนตามปริมาณผลผลิต ซึ่งขาดความสามารถในการคาดการณ์ล่วงหน้า สภาพการกระจายตัวและพฤติกรรมของประชากรที่เปลี่ยนไป ทำให้แรงงานภาคการเกษตรขาดแคลนหรือขาดคุณภาพ รวมไปถึงสภาวะโลกร้อนที่ทำให้สภาพภูมิอากาศเปลี่ยนแปลงไป จนภูมิปัญญาชาวบ้านที่สืบทอดมาหลายชั่วคนสำหรับการดำรงชีวิต และใช้ตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมในไร่นาเริ่มใช้ไม่ได้ผลหรือมีความเสี่ยงมากขึ้น เหล่านี้ทำให้การทำการเกษตรในอนาคตข้างหน้า ต้องวาง

1. ความสามารถในการระบุตำแหน่งในฟาร์มหรือไร่นา
2. ความสามารถในการเก็บแปรผลและวิเคราะห์ข้อมูลในระยะเวลาและมิติที่เหมาะสม
3. ความสามารถในการปรับแต่งการใช้ทรัพยากรและต้นทุนต่าง ๆ รวมทั้งกิจกรรมทางการเกษตรให้เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่ย่อย ๆ ที่พบความแตกต่าง เทคโนโลยีเกษตรความแม่นยำสูงจะต้องมีความสามารถครบทั้ง 3 อย่างครบจึงจะเรียกว่าใช้ได้จริง และเปลี่ยนฟาร์มธรรมดาให้เป็น Smart Farm ได้

เทคโนโลยีที่จะนำเข้ามาใช้ในการทำเกษตรกรรมความแม่นยำสูง มีอะไรบ้าง

- **Global Positioning System (GPS)** เป็นเทคโนโลยีในการระบุพิกัด หรือ ตำแหน่งบนพื้นผิวโลก โดยใช้กลุ่มของดาวเทียมจำนวน 24 ดวง ซึ่งโคจรรอบโลกในวงโคจร 6 วง ที่ความสูง 20,200 กิโลเมตรเหนือพื้นโลก เครื่องรับ GPS เชิงพาณิชย์ในปัจจุบันมีความสามารถในการระบุพิกัดได้แม่นยำถึง 1-3 เมตร รวมไปถึงเทคโนโลยีรถไถควบคุมด้วย GPS เพื่อพรวนดิน หยอดปุ๋ยและเก็บเกี่ยว บริษัท John Deere ในสหรัฐอเมริกาได้จำหน่ายระบบรถแทรกเตอร์อัตโนมัติที่มีชื่อว่า iGuide และ AutoTrac ซึ่งมีระบบการบังคับการเลี้ยวของพวงมาลัย รวมทั้งอัลกอริทึมต่าง ๆ ที่ทำให้รถแทรกเตอร์สามารถวิ่งไปวิ่งกลับตลอดทั้งไร่ตามแผนที่และคำสั่งที่ระบุโดยสามารถหยอดปุ๋ยหรือยาฆ่าแมลง ให้มีความแตกต่างในแต่ละพื้นที่ได้ตามโปรแกรมที่ระบุมา



ภาพที่ 52 ระบบรถแทรกเตอร์ขับเคลื่อนด้วยการนำทางจาก GPS
ของบริษัท John Deere ประเทศสหรัฐอเมริกา

- Geographic Information System(GIS)**เทคโนโลยีภูมิสารสนเทศ เป็นเทคโนโลยีในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพื้นที่ที่ได้นำ มาแสดงผลในรูปแบบต่าง ๆ โดยจุดขายของมันอยู่ที่ความสามารถในการเก็บข้อมูลหลากหลายมิติที่มีความเกี่ยวข้องกับพิกัดของพื้นที่ แล้วนำมาวิเคราะห์และแสดงผลตามที่ใช้ต้องการ ในอดีตประเทศไทยมีการใช้งาน GIS กันอย่างกว้างขวาง คนทั่วไปสามารถเข้าถึงระบบ GIS ได้โดยใช้โปรแกรม Google Earth ถึงแม้ผู้เชี่ยวชาญด้าน GIS จะบอกว่า Google Earth เป็นเพียงโปรแกรมแสดงผล(Visualization) เท่านั้น ยังขาดความสามารถด้าน processing ก็ตาม แต่เชื่อว่าอีกไม่นานความสามารถด้าน processing ข้อมูลภูมิศาสตร์จะเข้าไปอยู่ในGoogle Earth แน่ ๆ ปรากฏว่าตอนนี้Google Earth ได้กลับกลายมาเป็นเครื่องมือสำคัญในทางวิทยาศาสตร์ไปแล้ว เราสามารถนำข้อมูลเชิงพื้นที่ต่าง ๆ มาผนวกใช้ร่วมกับ Google Earth ได้ ทำให้ตอนนี้บริษัท Google เองสนใจจะเพิ่มเติมฟังก์ชันต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการทำงานทางด้านวิทยาศาสตร์เข้าไปในโปรแกรม เพราะ Google เชื่อว่าการเติบโตของการใช้งานโปรแกรม Google Earthในทางวิทยาศาสตร์ จะนำมาสู่การขยายการใช้ประโยชน์ โดยคนทั่วไปในที่สุด



ภาพที่ 53 จาก Google Earth แสดงข้อมูลโครงการที่มีชื่อว่า Bio Mapping ซึ่งมีการนำเอา
เครื่องวัดอัตราการเต้นของหัวใจและ GPS ไปติดที่คนแล้วปล่อยให้เดินไปในเมือง

- Remote Sensing** หรือเทคโนโลยีการรับรู้ระยะไกล เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลพื้นที่ โดยอาศัยคลื่นแสงในช่วงความยาวคลื่นต่าง ๆ และคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าในรูปแบบต่าง ๆ เช่น เรดาร์ ไมโครเวฟ วิทูร เป็นต้น โดยอุปกรณ์รับรู้เหล่านั้นมักจะติดตั้งบนอากาศยาน หรือ ดาวเทียม เทคโนโลยี Remote Sensing เป็นเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับการใช้งานในพื้นที่กว้าง ในปัจจุบันเทคโนโลยี Remote Sensing มีราคาถูกลงมากและใช้งานง่ายขึ้น เดิมนี่เจ้าของฟาร์มก็สามารถใช้ได้ ข้อมูลดิบที่ได้จาก Remote Sensing จะเป็นสเปกตรา

- Proximal Sensing** หรือเทคโนโลยีการรับรู้ระยะใกล้ อาศัยเซ็นเซอร์วัดข้อมูลต่าง ๆ ได้โดยตรงในจุดที่สนใจ เช่น เซ็นเซอร์ตรวจอากาศ(Weather Station) เซ็นเซอร์วัดดิน(Soil Sensor) เซ็นเซอร์ตรวจโรคพืช(Plant Disease Sensor) เซ็นเซอร์ตรวจวัดผลผลิต(Yield Monitoring Sensor) เซ็นเซอร์เคมี(Chemical Sensor) เป็นต้น เซ็นเซอร์เหล่านี้สามารถที่จะนำมาวางเป็นระบบเครือข่ายไร้สาย(Wireless Sensor Network) โดยนำไปติดตั้งหรือปล่อยในพื้นที่ไร่นา เพื่อเก็บข้อมูลต่าง ๆ เช่นความชื้นในดิน อุณหภูมิ ปริมาณแสง สารเคมี เป็นต้น ซึ่งเซ็นเซอร์ไร้สายจิวเหล่านี้สามารถนำไปวางให้ครอบคลุมพื้นที่ฟาร์ม เซ็นเซอร์ไร้สายที่วงการอุตสาหกรรมเรียกกันว่า“ฝุ่นฉลาด” (Smart Dust) เหล่านี้สามารถคุยกันและส่งผ่านข้อมูลให้เก้กันและกันได้ หากเราสอบถามข้อมูลไปยังเซ็นเซอร์ที่อยู่ใกล้ที่สุดเพียงตัวเดียว ข้อมูลทั้งหมดของเซ็นเซอร์ทุกตัวก็จะสามารถถ่ายทอดมายังศูนย์บัญชาการของฟาร์มได้ทันที บริษัทเครือข่ายเซ็นเซอร์ใช้เพื่อเก็บข้อมูลเรียลไทม์เท่านั้น แต่ต่อไปมันสามารถที่จะใช้ในการควบคุมการเปิดปิดวาล์วน้ำโดยอัตโนมัติ เพื่อให้ น้ำแก่ต้นพืชในปริมาณที่เหมาะสม ซึ่งการควบคุมนี้ยังสามารถทำให้มีความสัมพันธ์กับข้อมูลพยากรณ์อากาศในท้องถิ่นด้วยก็ได้ เช่น หากทราบว่าจะมีฝนตกแล้วน้ำจะปิด เครือข่ายเซ็นเซอร์เหล่านั้นยังอาจใช้เฝ้าระวังโรคพืช โดยตรวจจับโมเลกุลตัวบ่งชี้บางชนิดที่สื่อว่าพืชกำลังจะเป็นโรคก่อนที่จะลุกลามใหญ่โต หากนำมาใช้กันอย่างกว้างขวาง มีการเชื่อมโยงข้อมูลจากแต่ละฟาร์มมายังผู้ให้บริการน้ำอย่างกรมชลประทาน ก็จะช่วยให้การจัดการน้ำเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งระบบ GIS จะช่วยให้ทราบว่ากรมชลประทานมีน้ำพอเพียงตลอดฤดูผลิตหรือไม่



ภาพ 54 เซ็นเซอร์ตรวจวัดอุณหภูมิและความชื้นของดินที่ใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์
ส่งข้อมูลไป Server ด้วยสัญญาณวิทยุ

- **Variable Rate Technology (VRT)** หรือเทคโนโลยีการให้ปุ๋ย/น้ำ/ยาฆ่าแมลง ตามสภาพความแตกต่างของพื้นที่ โดยมักจะใช้ร่วมกับเทคโนโลยี GPS เช่น รถไถที่ให้ปุ๋ยแตกต่างกันตามสภาพความอุดมสมบูรณ์ของพื้นที่ โดยอาจมีการทำแผนที่ดิน (Soil Mapping) ก่อนหน้านี้ด้วยเครื่องสแกนหน้าดินที่ติด GPS จากนั้นข้อมูลสภาพดินจะถูกเก็บไว้ในแผนที่แล้วส่งให้รถไถที่หยอดปุ๋ย โดยรถหยอดปุ๋ยที่ติด GPS จะรับข้อมูลว่า ณ ตำแหน่งใด ควรให้ปุ๋ย N, P และ K ในอัตราที่แตกต่างกันอย่างไร การให้ยาฆ่าแมลงก็อาจจะโปรแกรมให้มีความแตกต่างกันได้ ตามประวัติการระบาดของแมลง การให้น้ำก็สามารถใช้เทคโนโลยีนี้ได้เช่นกัน โดยอาจใช้ร่วมกับเทคโนโลยี Proximal Sensing
- **Crop Models and Decision Support System (DSS)** เป็นเทคโนโลยีที่บูรณาการเทคโนโลยีทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าจะทำอะไรกับฟาร์มเมื่อไร อย่างไร นอกจากนั้นเทคโนโลยีนี้ยังมีความสามารถในการทำนายด้วยว่า ผลผลิตจะเป็นอย่างไรต่อไป โดยอาศัยข้อมูลจากอดีตว่าหาก ดิน น้ำ ป่า ฝน เป็นอย่างนี้ ผลผลิตของฟาร์มจะเป็นอย่างไร จริงๆ แล้วในอดีตนั้นบรรพบุรุษของเราได้อาศัยสิ่งที่เรียกว่าภูมิปัญญาชาวบ้านมาตลอด หากแต่ด้วยสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลงไปได้ทำให้วิธีการดังกล่าวไม่อาจใช้ได้ผลอีกแล้ว ระบบ DSS นี้จะทำการรวบรวมข้อมูลจากอดีตมาผสมกับข้อมูลแบบ Real Time ที่อ่านได้ในปัจจุบัน และอาจผสมผสานกับข้อมูลที่ได้จากหน่วยงานของรัฐ เพื่อเสนอให้เจ้าของฟาร์มทำการตัดสินใจอย่างใดอย่างหนึ่งกับฟาร์ม เช่น สถานีตรวจอากาศในฟาร์มอาจตรวจพบว่าจะมีฝนตกอีก ทั้งข้อมูลพยากรณ์อากาศที่ดาวนัโหลดมาก็บ่งบอกฝนตกหนักด้วยระบบ DSS ก็จะทำการตัดการให้น้ำ โดยมีการแจ้งเตือนต่อเจ้าของฟาร์มว่าจะมีฝนตกหนักในไม่ช้า เพื่อที่เจ้าของฟาร์มจะตัดสินใจเตรียมการเพื่อลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น ระบบ DSS อาจจะฉลาดเพิ่มไปอีกชั้น โดยอาจทำนายราคาพืชผลในปีนี้หรือปีต่อไปได้ ภายใต้สภาพอากาศที่เกิดขึ้น

สรุป

ปัญหาที่เกิดจากการจัดการธุรกิจเกษตรของเกษตรกรไทยโดยทั่วไปสรุปได้ดังนี้

1. ปัญหาทั่วไป

- 1.1 ปัญหาเรื่องหนี้สินภาคครัวเรือนของเกษตรกรในชนบทไทย
 - 1.1.1 ด้านเกษตรกร
 - 1.1.2 ด้านแหล่งเงินทุน
 - 1.1.3 ด้านระบบการ

1.1.4 ด้านระบบการตลาด

1.1.5 ด้านระบบสังคม

1.1.6 ด้านรัฐบาล

1.2. ปัญหาระบบเกษตรแผนปัจจุบันหรือเกษตรเคมี(Chemical Agriculture)

1.2.1 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

1.2.2 ผลกระทบด้านเศรษฐกิจ

1.2.3 ผลกระทบต่อสุขภาพของเกษตรกรและผู้บริโภค

1.2.4 ผลกระทบต่อวิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่น

1.3 ปัญหา GMO

2. การแก้ปัญหา

2.1 มั่นใจ : ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตและส่งออกตลาดเอเชีย

2.2 หนี้สินเกษตรกรปัญหาเรื้อรังที่ต้องเร่งแก้ไข

2.3 ขยายตรงช่องทางจำหน่ายใหม่ของสินค้าเกษตร

2.4 ธุรกิจข้ามชาติจอมบงการรัฐบาลตัวการฆ่าเกษตรกร

2.5 การปลูกพืชเชิงเดี่ยวเสี่ยงต่อการขาดทุน

2.6 ธุรกิจเกษตรปี '42 : วิฤตด้านราคา ปัญหาการส่งออก

2.7 แนวทางพัฒนาด้านการจัดการธุรกิจเกษตรแบบฟาร์มอัจฉริยะ

ประเทศพัฒนาแล้วทั้งหลายต่างก็กำลังจะหมกหมุ่นกันทำวิจัยในศาสตร์ที่จะทำให้

เกษตรกรรมของศตวรรษที่ 21 เป็นอาชีพสุดแสนจะไฮเทค ด้วยการนำเทคโนโลยีผสมผสานต่าง ๆ ทั้งคอมพิวเตอร์ อิเล็กทรอนิกส์ ไอที สื่อสาร เซ็นเซอร์ เทคโนโลยีชีวภาพ รวมทั้งนาโนเทคโนโลยี เข้ามาช่วยในการทำให้ไร่ นา ฟาร์มเกษตรทั้งหลาย กลายเป็นออฟฟิศไฮเทค ศาสตร์ดังกล่าวซึ่ง จะช่วยทำให้ฟาร์มธรรมดา ๆ กลายเป็นฟาร์มอัจฉริยะ (Smart Farm หรือ Intelligent Farm) ได้รับการขนานนามว่า Precision Agriculture

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 12 ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. ปัญหาทั่วไป ที่เกี่ยวกับเรื่องหนี้สินของเกษตรกรส่วนใหญ่ มาจากสาเหตุใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

2. ปัญหาระบบเกษตรแผนปัจจุบันหรือเกษตรเคมีจะส่งผลกระทบต่ออย่างไรบ้าง

[illegible]

- ### 3. ปัญหา GMO ส่งผลกระทบต่อประเทศไทยเราอย่างไร

This image shows a full page of white paper with ten horizontal dashed lines, typical of primary school handwriting practice paper. The lines are evenly spaced and extend across the entire width of the page. There is no text or other markings on the paper.

4. ตามที่เรียนมาแล้วเรามีแนวทางการแก้ปัญหาด้านการจัดการธุรกิจเกษตรอย่างไรบ้าง

[illegible]

5. ฟาร์มอัจฉริยะคืออะไร

[illegible]

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 12 ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงตอบคำถามและอธิบายมาพอเข้าใจ

1. ปัญหาด้านการจัดการธุรกิจเกษตรที่พบโดยทั่วไปมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. จงบอกแนวทางการแก้ปัญหาการจัดการธุรกิจเกษตรมาพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ใบงานที่ 12

หน่วยที่ 12 เรื่องปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร

เรื่อง ปัญหาและแนวทางแก้ไขระบบธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดจากการจัดการธุรกิจการเกษตรได้
2. สามารถบอกแนวทางการแก้ปัญหาจัดการธุรกิจการเกษตรได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. ตัวอย่างองค์การธุรกิจเกษตร
3. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
4. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 12

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม 4-5 คน/ส่งตัวแทนมารับใบงานที่ 12 และตัวอย่างธุรกิจเกษตรที่กลุ่มมอบหมายไปทำการวิเคราะห์หาปัญหาและวางแผนแนวทางการแก้ปัญหา
2. ดำเนินการทำงานให้เสร็จภายใน 1 ชั่วโมง
3. ส่งตัวแทนนำผลงานมาเสนอหน้าชั้นเรียน
4. ส่งรายงาน ตามรูปแบบรายงานที่ถูกต้องสมบูรณ์
5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป และตัวอย่างธุรกิจเกษตร

หน่วยที่ 2

เรื่อง รูปแบบธุรกิจเกษตรของไทย

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากการเรียนรู้จบเนื้อหาหน่วยนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. อธิบายถึงรูปแบบการดำเนินงานขององค์การธุรกิจเกษตรที่มีอยู่ในประเทศไทยได้
 - กิจการเจ้าของคนเดียว (Sold Proprietorship)
 - กิจการห้างหุ้นส่วน (Partnership)
 - กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)
 - รัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)
 - กิจการสหกรณ์จำกัด (Co-Operative)
 - กิจการแฟรนไชส์ (Franchise)
2. อธิบายถึงข้อดี-ข้อเสีย การดำเนินงานของธุรกิจแต่ละรูปแบบองค์การต่าง ๆ ได้

สาระสำคัญ

การดำเนินธุรกิจทางด้านการเกษตรของประเทศไทย ปัจจุบันมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจหลากหลายรูปแบบ หลายประเภท เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจเกษตรตัดสินใจเลือก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจการค้า ความเหมาะสม ความรู้ ความสามารถ เงินทุน และสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในขณะนั้น รูปแบบในการดำเนินธุรกิจที่นิยมใช้กันส่วนใหญ่ในประเทศไทย มีอยู่ด้วยกัน 6 รูปแบบ คือ

1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Sold Proprietorship)
2. กิจการห้างหุ้นส่วน (Partnership)
3. กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)
4. รัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)
5. กิจการสหกรณ์ (Co-Operative)
6. กิจการแฟรนไชส์ (Franchise)

เนื้อหา

การที่จะตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจการค้าในรูปแบบใดนั้น ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบที่สำคัญหลายประการด้วยกัน เช่น ลักษณะของกิจการค้า เงินทุน ความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกิจเป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้การประกอบธุรกิจนั้นประสบผลสำเร็จ นำมาซึ่งผลประโยชน์และกำไรสูงสุด

รูปแบบของธุรกิจเกษตรจำแนกได้ดังนี้

1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)
2. กิจการห้างหุ้นส่วน (Partnership)
3. กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)
4. รัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)
5. กิจการสหกรณ์ (Co-Operative)
6. กิจการแฟรนไชส์ (Franchise)

1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)

กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship) การดำเนินธุรกิจประเภทนี้ เป็นธุรกิจที่มีมาเป็นเวลาช้านานและแพร่หลายที่สุดในประเทศไทย โดยเฉพาะธุรกิจการค้าปลีกและการค้าส่ง ธุรกิจการให้บริการและธุรกิจการเกษตรที่เป็นกิจการขนาดเล็ก การดำเนินงานกระทำได้ง่ายเพราะมีบุคคลเพียงคนเดียวเป็นเจ้าของ การตัดสินใจดำเนินงานมีความคล่องตัว กิจการเจ้าของคนเดียวจึงเป็นประเภทและชนิดของธุรกิจที่ผู้บริโภครู้จักคุ้นเคย และใกล้ชิดมากที่สุดจนถือเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน เป็นกิจการที่ผู้ลงทุนและรับผิดชอบในการทำงานแต่เพียงผู้เดียว การดำเนินงานไม่สลับซับซ้อน มีความคล่องตัวในการดำเนินงาน เพราะผู้ลงทุนสามารถตัดสินใจ บริหารด้วยตนเอง และได้รับกำไรแต่ผู้เดียว อีกทั้งมีกฎหมายควบคุมการทำงานน้อย เป็นกิจการขนาดเล็กและมีจำนวนมากที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ ธุรกิจการค้าปลีก บนดึก แอวริมถนน หาบเร่แผงลอย ฯลฯ เป็นต้น



ภาพที่ 7 ธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว การเลี้ยงแกะและการทำสวนปาล์มน้ำมัน

1.1 ข้อดีและข้อเสียของกิจการเจ้าของคนเดียว มีดังนี้

ข้อดี	ข้อเสีย
1. จัดตั้งได้ง่าย 2. มีอิสระในการดำเนินงาน 3. รักษาความลับของกิจการได้ 4. กฎระเบียบและข้อบังคับมีน้อย 5. ผลกำไรได้รับแต่เพียงผู้เดียว 6. การเลิกกิจการกระทำได้ง่าย 7. มีความใกล้ชิดและให้บริการแก่ลูกค้าได้ดีกว่าธุรกิจรูปแบบอื่น 8. สามารถตัดสินใจได้รวดเร็วทันต่อเหตุการณ์	1. เงินทุนจำกัด ขยายกิจการได้ยากเพราะเสี่ยงต่อการลงทุน 2. มีความรับผิดชอบไม่จำกัด 3. ความผิดพลาดเกิดขึ้นได้ง่าย 4. กรณีเจ็บป่วยหรือเสียชีวิตจะมีผลทำให้การดำเนินงานขาดความต่อเนื่อง 5. ขาดความเชื่อถือหรือขาดหลักทรัพย์สินร่วมกัน ทำให้หาแหล่งเงินทุนได้ยาก 6. ความเจริญก้าวหน้าของธุรกิจขึ้นอยู่กับความสามารถของเจ้าของกิจการ 7. โอกาสความก้าวหน้าของพนักงานมีจำกัด เจ้าของกิจการจะควบคุมการดำเนินงานทุกอย่างด้วยตนเอง 8. เจ้าของขาดความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน

2. กิจการแบบห้างหุ้นส่วน (Partnership)

ห้างหุ้นส่วน หมายถึง การดำเนินธุรกิจโดยการร่วมกันของกลุ่มบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงที่จะดำเนินธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะแบ่งผลกำไรจากการดำเนินงาน

การจัดตั้งห้างหุ้นส่วนเป็นการประกอบกิจการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ทำสัญญาตกลงกันเพื่อกระทำการร่วมกันด้วยการแบ่งปันผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจนั้น การจัดตั้งห้างหุ้นส่วนกระทำได้ง่าย โดยเฉพาะห้างหุ้นส่วนสามัญซึ่งไม่ต้องจดทะเบียน เพียงแต่ไปยื่นขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับวันเริ่มต้นกิจการ ซึ่งจะต้องมีคำว่า“ห้างหุ้นส่วน”หรือ“ห้างหุ้นส่วนสามัญ” นำหน้าชื่อห้างเสมอ ส่วนห้างหุ้นส่วนจำกัดจะต้องจดทะเบียนเสมอ

2.1 ลักษณะสำคัญของห้างหุ้นส่วน มี 4 ประการ คือ

2.1.1 มีสัญญาระหว่างบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป สัญญาจะทำด้วยวาจาก็ได้ซึ่งกฎหมายมิได้บังคับให้ทำเป็นหนังสือ แต่ในทางปฏิบัติสัญญามักจัดทำเป็นลายลักษณ์อักษร

2.1.2 มีการตกลงร่วมทุน คู่สัญญาจะต้องมีสิ่งหนึ่งสิ่งใดมาลงทุน ได้แก่ เงินสดหรือทรัพย์สิน เช่น เครื่องจักร สำนักงาน ที่ดิน ฯลฯ ตลอดจนแรงงาน เป็นต้น

2.1.3 การกระทำกิจกรรมร่วมกัน ผู้เป็นหุ้นส่วนจะต้องดำเนินธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นร่วมกัน

2.1.4 มีวัตถุประสงค์แบ่งปันผลกำไรจากการร่วมทำธุรกิจ



ภาพที่ 8 ห้างหุ้นส่วนสามัญผลิตภัณฑอาหารแม่เล็ก
สินค้าสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ 2547
ประเภทผลิตภัณฑ์ : เครื่องดื่มระดับดาว : ★★★★★

2.2 ประเภทของห้างหุ้นส่วน

ตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ห้างหุ้นส่วนแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ

2.2.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary Partnership) หมายถึง ห้างหุ้นส่วนที่ผู้ลงทุนเข้าหุ้นทุกคนต้องรับผิดชอบในหนี้สินทั้งปวงของห้างหุ้นส่วนร่วมกันโดยไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนสามัญจะจดทะเบียนหรือไม่ก็ได้ หากไม่จดทะเบียนจะมีสภาพเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญ แต่ถ้าจดทะเบียนก็จะมีสภาพเป็นนิติบุคคล ซึ่งเรียกว่า “ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล” (Registered Ordinary Partnership) ประกอบชื่อห้างเสมอไป

ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียนกฎหมายไม่ถือว่าเป็นนิติบุคคล แต่ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียนถือว่าเป็นบุคคลตามกฎหมายหรือเรียกว่า “นิติบุคคล” และเรียกชื่อเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

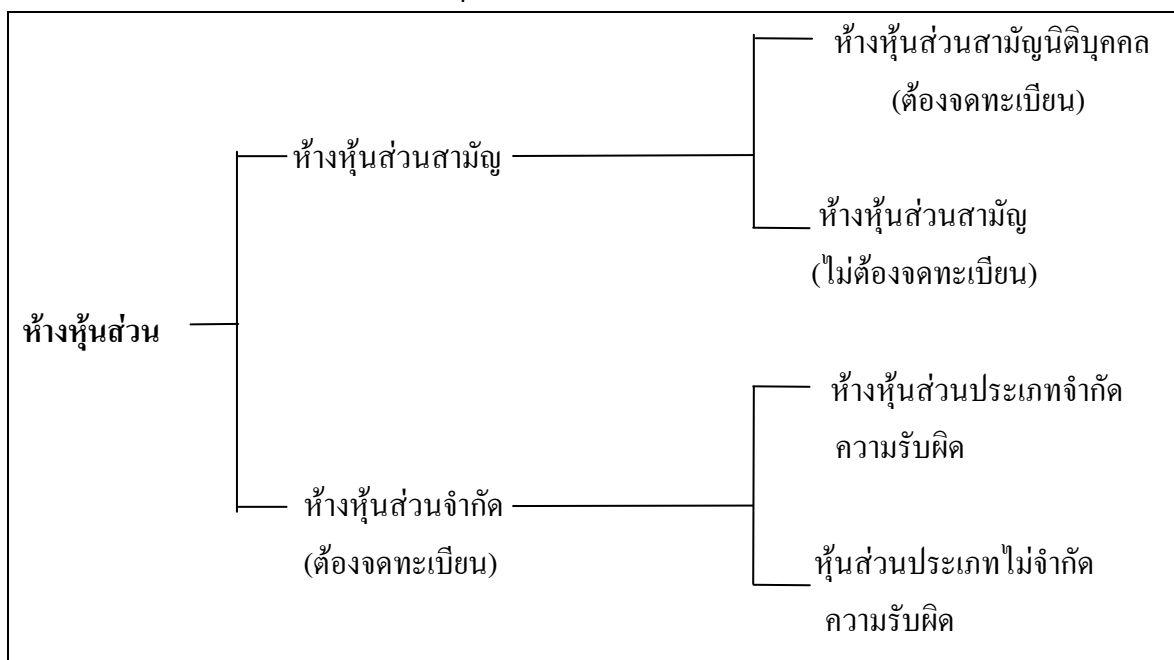
นิติบุคคล คือ บุคคลตามกฎหมาย การกระทำใด ๆ ของนิติบุคคลมีขึ้นได้โดยผ่านตัวแทน เช่น ผู้จัดการเป็นตัวแทนของนิติบุคคล ซึ่งเพื่อกระทำการใดต้องรับผิดชอบในการกระทำนั้น เช่นการชำระหนี้สิน

2.2.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership) หมายถึง ห้างหุ้นส่วนที่ผู้ประกอบการจะต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเสมอไป และจะต้องใช้คำว่า “ห้างหุ้นส่วนจำกัด” ประกอบชื่อห้างเสมอ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ประกอบด้วยหุ้นส่วน 2 ประเภท คือ

1) หุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิด หมายถึง หุ้นส่วนที่รับผิดชอบในหนี้สินของห้างเพียงไม่เกินจำนวนที่ลงทุนในห้างหุ้นส่วนนั้น

2) หุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิด หมายถึง หุ้นส่วนที่จะต้องรับผิดชอบในหนี้สินของห้างโดยไม่มีจำนวนจำกัด หุ้นส่วนประเภทนี้จึงมีสิทธิที่จะจัดการหรือบริหารงาน



แผนผัง แสดงรูปแบบธุรกิจประเภทห้างหุ้นส่วน

2.3 ข้อแตกต่างระหว่างห้างหุ้นส่วนสามัญและห้างหุ้นส่วนจำกัด

ห้างหุ้นส่วนสามัญ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด
1. ไม่ต้องจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน	1. ต้องจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน
2. มีสภาพเป็นบุคคลธรรมดา	2. มีสภาพเป็นนิติบุคคล
3. เป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดเพียงประเภทเดียว	3. มีหุ้นส่วน 2 ประเภท คือ หุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิด และหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด
4. หุ้นส่วนทุกคนสามารถเป็นผู้จัดการได้	4. ผู้จัดการจะมาจากหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิด
5. โอนหุ้นได้ยาก	5. โอนหุ้นได้ง่าย
6. ความขัดแย้งมีมาก	6. ความขัดแย้งมีน้อย
7. อายุของกิจการมีความต่อเนื่องน้อยกว่า	7. อายุของกิจการมีความต่อเนื่องมากกว่า



ภาพที่ 9 ห้างหุ้นส่วนจำกัดเกิดแก้วสมุนไพรไทยผลิตภัณฑ์ไวน์-สาโท
เช่น ไวน์ลิ้นจี่ ไวน์กระชายดำ ไวน์ลูกหม่อน สาโท(OTOP)*

2.4 ข้อดีของกิจการห้างหุ้นส่วน

2.4.1 ก่อตั้งง่าย การก่อตั้งธุรกิจประเภทห้างหุ้นส่วน จะจดทะเบียนหรือไม่ก็ได้ ผู้เป็นหุ้นส่วนจะมีสัญญาที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษรก็ได้ เว้นแต่ผู้เป็นหุ้นส่วนมีความประสงค์จะขอจดทะเบียนก็สามารถทำได้

2.4.2 เป็นการรวบรวมความรู้ความสามารถ การดำเนินงานของกิจการห้างหุ้นส่วน เป็นการรวบรวมบุคคลที่มีความรู้ความสามารถไว้ด้วยกัน เช่น ความรู้ด้านการบริหาร ความรู้ด้านการผลิตความรู้ด้านการตลาด ฯลฯ ดังนั้นกิจการห้างหุ้นส่วน จึงเป็นศูนย์รวมของกลุ่มบุคคลที่จะต้องช่วยกันคิดช่วยกันทำ ตามความรู้ความสามารถของตน เพื่อที่จะทำให้กิจการประสบความสำเร็จและยังเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม

2.4.3 มีแหล่งเงินทุน การประกอบกิจการของห้างหุ้นส่วน สามารถหาแหล่งเงินทุนได้จากแหล่งต่าง ๆ มากกว่าธุรกิจเจ้าของคนเดียว เพราะการทำงานร่วมกันหลายคน ทำให้กิจการได้รับความเชื่อถือจากบุคคลทั่วไป ดังนั้นการระดมทุนจึงทำได้สะดวก ซึ่งมีผลต่อธุรกิจในการขยายกิจการต่อไป

2.4.4 ความเชื่อถือของบุคคลภายนอก กิจการห้างหุ้นส่วน เป็นธุรกิจที่น่าเอาบุคคลที่มีความรู้ความสามารถมาทำงานร่วมกัน มีการแบ่งงานกันทำตามความถนัดและความสามารถของตนซึ่งมีความรับผิดชอบ ดังนั้นกิจการห้างหุ้นส่วนจึงเป็นที่เชื่อถือ หรือมีเครดิตต่อบุคคลภายนอก ซึ่งให้ความมั่นใจที่จะดำเนินธุรกิจด้วย

2.4.5 การกระจายความเสี่ยง การดำเนินธุรกิจในรูปห้างหุ้นส่วน หากประสบกับการขาดทุน หุ้นส่วนแต่ละคนจะต้องรับผิดชอบหนี้สินของธุรกิจด้วยการกระจายความเสี่ยง กิจการห้างหุ้นส่วนจะลดความสูญเสียที่หุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งต้องรับผิดชอบได้ ภาระความรับผิดชอบจึงไม่ตกอยู่กับบุคคลเพียงคนเดียว

2.5 ข้อเสียของกิจการห้างหุ้นส่วน

2.5.1 ปัญหาความขัดแย้ง การดำเนินงานในรูปแบบห้างหุ้นส่วน เป็นการรวมบุคคลหลายๆ คนเข้าไว้ด้วยกัน การทำงานบางครั้งอาจมีความคิดเห็นไม่ตรงกัน ทำให้เกิดความขัดแย้งเกี่ยวกับความคิดเห็นหรือการทำงานได้

2.5.2 ความรับผิดชอบหนี้สินไม่จำกัด ผู้เป็นหุ้นส่วนแต่ละคนจะต้องรับผิดชอบหนี้สินไม่จำกัดจำนวน เจ้าหนี้สามารถเรียกร้องให้เอาทรัพย์สินส่วนตัวของหุ้นส่วนชำระหนี้ได้ โดยเฉพาะหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ หากการดำเนินงานเกิดความผิดพลาดธุรกิจประสบความล้มเหลว หุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดชอบจะต้องร่วมรับผิดชอบโดยไม่จำกัดจำนวน

2.5.3 อายุการดำเนินงานจำกัด อายุของการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ ขึ้นอยู่กับผู้เป็นหุ้นส่วนแต่ละคน หากผู้เป็นหุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งเสียชีวิตหรือถอนตัวออกไป ด้วยการขายหุ้นล้มละลายหรือไร้ความสามารถ ธุรกิจนั้นจะต้องล้มเลิกไป ยกเว้นกรณีหุ้นส่วนเดิมรับซื้อหุ้นเอาไว้ ดังนั้นอายุของการดำเนินงานของห้างหุ้นส่วนจึงจำกัด สำหรับหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบจะไม่มีผลที่จะทำให้กิจการต้องล้มเลิกไป

2.5.4 การถอนหุ้นทำได้ยาก ผู้เป็นหุ้นส่วนได้นำทรัพย์สินมาลงทุน เช่น เงินสด ที่ดิน สำนักงาน ฯลฯ ทรัพย์สินเหล่านั้นผู้เป็นเจ้าของไม่อาจจะถอนทุนเหล่านั้นขึ้นมาทันที ตามที่ตนต้องการได้ จึงมีลักษณะขาดความคล่องตัว เพราะทรัพย์สินดังกล่าวถูกนำไปใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ กิจการจึงไม่สามารถนำทรัพย์สินมาขายคืนแก่ผู้ถือหุ้นได้ทันที

2.6 การจัดตั้งกิจการประเภทกิจการเจ้าของคนเดียวและห้างหุ้นส่วน

การจัดตั้งกิจการประเภทบุคคลเดียว มีรูปแบบในการดำเนินธุรกิจที่สามารถแบ่งได้ตามลักษณะของกิจการ คือ

2.6.1 ประเภทที่ไม่จดทะเบียนกิจการ เรียกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ(ไม่จดทะเบียน)

2.6.2 ประเภทที่จดทะเบียนกิจการ เรียกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

กิจการประเภทบุคคลคนเดียวที่ไม่จดทะเบียนกิจการ หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ (ไม่จดทะเบียน) ธุรกิจที่มีบุคคลคนเดียวเป็นผู้ลงทุน และเป็นเจ้าของกิจการโดยลำพังคนเดียว รับผิดชอบในทรัพย์สินและหนี้สินที่เกิดจากธุรกิจ การบริหารการจัดการต่างขึ้นอยู่กับบุคคลคนเดียว เรียกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ (ไม่จดทะเบียนกิจการ)

2.7 กิจการที่ได้รับยกเว้นไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

- การค้าเร่ การค้าแผงลอย
- พาณิชยกิจ เพื่อบำรุงศาสนาหรือเพื่อการกุศล
- พาณิชยกิจของนิติบุคคลซึ่งได้มี พระราชบัญญัติหรือพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งขึ้น
- พาณิชยกิจของกระทรวง ทบวง กรม
- พาณิชยกิจของมูลนิธิ สมาคม สหกรณ์
- พาณิชยกิจของห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัด ที่จดทะเบียนในประเทศไทย
- กลุ่มเกษตรกรซึ่งได้จดทะเบียนตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 141

2.8 ขั้นตอนการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน

ขอคำร้องจดทะเบียนกับสำนักบริการจดทะเบียน กรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ ปฏิบัติเช่นเดียวกับบุคคลธรรมดา

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวเหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่จะเริ่มธุรกิจใหม่ เพราะเมื่อดำเนินธุรกิจไปให้ช่วงหนึ่งก็จะทราบความเป็นไปในธุรกิจที่ทำอยู่ จึงค่อยเปลี่ยนแปลงรูปแบบของธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องกับกิจการที่ขยายตัว กิจการประเภทบุคคลคนเดียวที่จดทะเบียนกิจการธุรกิจที่มีบุคคลคนเดียวเป็นผู้ลงทุน และเป็นเจ้าของกิจการที่เข้าข่ายกิจการในลักษณะตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499 ที่กำหนดให้ต้องจดทะเบียน เจ้าของกิจการต้องยื่นขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้เริ่มประกอบกิจการ มีสถานภาพเป็นนิติบุคคล เรียกว่า “ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล”

การจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลนั้นทำได้ ซึ่งธุรกิจนั้นต้องไม่ขัดต่อกฎหมายและศีลธรรม การบริหารห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลนั้น การดำเนินงานอย่างเต็มที่ตามวัตถุประสงค์และตามสัญญาของห้าง อาทิเช่นเรื่องการรับผิดชอบในกำไรขาดทุน หนี้สิน หรือนิติกรรม หรือสัญญาใด ๆ ย่อมผูกมัดผู้เป็นเจ้าของกิจการโดยที่ไม่สามารถที่จะปฏิเสธได้

2.9 กิจการที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

- การทำโรงสีข้าว และการทำโรงเลื่อยที่ใช้เครื่องจักร
- การขายสินค้าไม่ว่าอย่างใด ๆ อย่างเดียวหรือหลายอย่าง คิดรวมทั้งสิ้นในวันหนึ่งขายได้เป็นเงินตั้งแต่ 20 บาทขึ้นไป หรือมีสินค้าดังกล่าวไว้เพื่อขายมีค่ารวมทั้งสิ้นเป็นเงินตั้งแต่ 500 บาทขึ้นไป
- นายหน้าหรือตัวแทนค้าต่าง ซึ่งทำการเกี่ยวกับสินค้าไม่ว่าอย่างใด ๆ อย่างเดียว หรือหลายอย่างก็ตาม และสินค้านั้นมีค่ารวมทั้งสิ้นในวันหนึ่งวันใดเป็นเงินตั้งแต่ 20 บาทขึ้นไป

2.10 ระยะเวลาที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์และค่าธรรมเนียม

เจ้าของกิจการมีหน้าที่ต้องยื่นขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับแต่วันที่ได้เริ่มประกอบกิจการ เจ้าของกิจการใดฝ่าฝืนต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 2,000 บาท และปรับต่อเนื่องอีกวันละไม่เกิน 100 บาทจนกว่าจะได้จดทะเบียนการจดทะเบียนพาณิชย์ ต้องเสียค่าธรรมเนียม 50 บาท

2.11 การเลิกกิจการ

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลสามารถเลิกกิจการตามสัญญาที่กำหนดไว้ เช่น ได้มีการกำหนดระยะเวลาในการทำงานและเมื่อครบกำหนดตามเวลาแล้วก็ต้องเลิกไป หรือเจ้าของกิจการเสียชีวิต ล้มละลาย หรือไร้ความสามารถ สามารถทำการเลิกได้ หรือศาลสั่งตามคำขอของเจ้าของกิจการให้ยกเลิกเนื่องจากขาดทุนมาตลอด

ในกรณีที่มีการเลิกกิจการห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลนั้นต้องทำการชำระหนี้ดังนี้

1. ชำระหนี้แก่บุคคลภายนอกเป็นอันดับแรก
2. ชำระหนี้เงินกู้เงินทรองและค่าใช้จ่ายที่ขอยืมมาใช้

3. กิจการบริษัทจำกัด (Limited Company)

บริษัทจำกัด คือ กิจการที่ก่อตั้งด้วยการแบ่งทุนออกเป็นหุ้นแต่ละหุ้นมีมูลค่าเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นแต่ละคนต่างรับผิดชอบจำกัด เพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ยังส่งใช้ไม่ครบตามมูลค่าของหุ้นที่ตนถืออยู่ ผู้ถือหุ้นจำนวนมากมีสิทธิในการบริหารงาน บริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ **บริษัทจำกัด** และ **บริษัทมหาชน (จำกัด)**

3.1 ลักษณะสำคัญของบริษัทจำกัด

3.1.1 มีผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 7 คน แต่ไม่เกิน 100 คน

3.1.2 มูลค่าหุ้นไม่ต่ำกว่าหุ้นละ 5 บาท ซึ่งจะต้องชำระเงินค่าหุ้นในครั้งแรกก่อนจดทะเบียนตั้งบริษัท ไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของมูลค่าหุ้น



ภาพที่ 10 บริษัท ผลิตภัณฑอาหารเซฟซ้อย จำกัด

3.1.3 มีคำว่า“บริษัท” นำหน้าชื่อและต่อท้ายด้วยคำว่า “จำกัด”

3.1.4 การบริหารกิจการเป็นหน้าที่ของกรรมการบริษัท

3.1.5 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นเพียงผู้แต่งตั้งหรือถอดถอนกรรมการบริษัท ตลอดจนกำหนดนโยบายและเงินปันผล

3.1.6 บริษัทจะออกเอกสารให้กับผู้ถือหุ้น คือใบหุ้น

3.2 การจัดตั้งบริษัทจำกัด

การจัดตั้งบริษัทจำกัด ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการตามขั้นตอนของกฎหมายดังต่อไปนี้

3.2.1 มีผู้ริเริ่มก่อตั้งบริษัทตั้ง 7 คนขึ้นไป เข้าชื่อกันทำหนังสือบริคณห์สนธิแล้วนำไปจดทะเบียนต่อนายทะเบียนบริษัท

หนังสือบริคณห์สนธิ คือ หนังสือแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัท โดยลงลายมือชื่อของผู้ริเริ่มก่อการทุกคน ซึ่งต้องมีพยานลงลายมือชื่อรับรองจำนวน 2 คน แล้วนำไปจดทะเบียน การจัดทำหนังสือบริคณห์สนธิจะต้องทำอย่างน้อย 2 ฉบับ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ชื่อกิจการมีคำว่า“บริษัท” นำหน้าชื่อและต่อท้ายด้วยคำว่า “จำกัด”เสมอ
- 2) ที่ตั้งของบริษัท
- 3) วัตถุประสงค์ของบริษัท
- 4) ถ้อยคำที่แสดงว่าความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นจะมีจำกัด
- 5) จำนวนทุนหรือหุ้นที่จดทะเบียนตลอดจนมูลค่าของหุ้น
- 6) ชื่อ สำนัก อาชีพและลายมือชื่อของผู้ก่อการพร้อมจำนวนหุ้นที่แต่ละคนจองไว้

3.2.2 เมื่อนายทะเบียนบริษัทได้รับจดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิแล้ว ผู้เริ่มก่อการจัดตั้งบริษัทต้องดำเนินการให้มีผู้เข้าซื้อหุ้น หรือจองหุ้นจนครบจำนวนตามที่จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิไว้ และห้ามมิให้มีการซื้อหรือโฆษณาให้มาซื้อหุ้นโดยเด็ดขาด เพราะกฎหมายห้ามไว้

3.2.3 หุ้นทุนจะต้องมีผู้แสดงความจำนงขอซื้อจนครบเสียก่อน จึงจะไปขอจดทะเบียนตั้งบริษัทได้

3.2.4 ผู้เริ่มก่อการเรียกประชุมบรรดาผู้ที่ถือหุ้นเพื่อประชุมจัดตั้งบริษัท โดยกำหนดข้อบังคับของบริษัท การให้สัตยาบันแก่สัญญาต่าง ๆ การกำหนดจำนวนหุ้นแต่ละประเภท และแต่งตั้งกรรมการบริษัท

3.2.5 ผู้เริ่มก่อการจะต้องมอบกิจการทั้งปวงให้กับกรรมการดำเนินงานต่อไป ส่วนผู้เริ่มก่อการจะหมดหน้าที่ไป

3.2.6 กรรมการบริษัทจัดการเรียกเงินค่าหุ้นจากผู้เริ่มก่อการ และผู้ถือหุ้นโดยให้ชำระเงินค่าหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 25 ของมูลค่าหุ้นจนครบทุกหุ้น

3.2.7 กรรมการของบริษัทต้องไปขอจดทะเบียนบริษัทภายใน 3 เดือนนับแต่วันประชุมตั้งบริษัท เมื่อนายทะเบียนได้ตรวจสอบความถูกต้องตามกฎหมายแล้ว ก็จะออกใบสำคัญการจดทะเบียนบริษัทให้ไว้เป็นหลักฐาน บริษัทก็จะมีสภาพเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายตั้งแต่นั้นเป็นต้นไป

3.3 การเลิกบริษัท สาเหตุที่จะทำให้บริษัทต้องเลิกกิจการมีดังต่อไปนี้

3.3.1 มีมติพิเศษของผู้ถือหุ้นทุนให้เลิกกิจการ

3.2.2 ข้อบังคับของบริษัทได้กำหนดกรณีที่จะเลิกกิจการไว้

3.2.3 เมื่อครบกำหนดเวลาตามระบุไว้ในหนังสือบริคณห์สนธิ

3.2.4 หากบริษัทได้จัดตั้งขึ้นเพื่อทำกิจการใด ๆ เมื่อบรรลุวัตถุประสงค์แล้วบริษัทต้องเลิกไป

3.2.5 ถูกเพิกถอนออกจากทะเบียนบริษัท เนื่องจากวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานขัดต่อหรือไม่ปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมายในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ซึ่งนายทะเบียนมีอำนาจสั่งเพิกถอนได้

3.2.6 ถูกศาลสั่งให้ล้มละลาย

3.2.7 ถูกศาลสั่งให้เลิกกิจการ

3.4 ข้อดีของบริษัทจำกัด

3.4.1 ผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัด เพียงไม่เกินมูลค่าหุ้นที่ตนค้างชำระ

3.4.2 มีการกระจายความเสี่ยง กิจกรรมบริษัทจำกัดเป็นกิจกรรมที่กระจายความเสี่ยงไปยังผู้ถือหุ้น เนื่องจากทุนของบริษัทมาจากการถือหุ้นของบุคคลทั่วไป ดังนั้นความเสี่ยงอันเกิดจากการขาดทุนจึงกระจายไปยังผู้ถือหุ้นทุกคน

3.4.3 สามารถระดมทุนได้มาก ด้วยการขายหุ้นให้แก่ผู้สนใจภายใต้กฎหมายกำหนด

3.4.4 เนื่องจากเป็นกิจการขนาดใหญ่ จึงเป็นที่รวมของบุคคลที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาบริหารงาน ทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังสามารถว่าจ้างบุคคลภายนอกซึ่งเป็นมืออาชีพที่มีประสิทธิภาพเข้าบริหารงานได้

3.4.5 ทุนของกิจการสามารถเปลี่ยนมือได้ ด้วยการโอนหรือขายหุ้นให้กับบุคคลอื่นได้ตามที่กฎหมายกำหนด

3.4.6 การดำเนินกิจการมีความมั่นคงและมีความต่อเนื่อง เมื่อผู้ถือหุ้นคนเก่าได้โอนหรือขายหุ้นไป ผู้ถือหุ้นรายใหม่เข้ามารับช่วงต่อ ทำให้กิจการไม่ต้องหยุดชะงักเหมือนกิจการห้างหุ้นส่วน

3.5 ข้อเสียของบริษัทจำกัด

3.5.1 มีกฎหมายควบคุมที่เคร่งครัด กิจกรรมบริษัทจำกัดเป็นธุรกิจอยู่ภายใต้กฎหมายที่จะต้องปฏิบัติ เพื่อเป็นการควบคุมการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ และเป็นประโยชน์ต่อผู้เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ถือหุ้นและประชาชนให้มากที่สุด

3.5.2 การบริหารงานขาดความคล่องตัว เนื่องจากกิจการประเภทนี้ส่วนมากจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ มีพนักงานจำนวนมากทำให้ขาดความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหารและพนักงาน บางครั้งมีผลทำให้การบริหารงานไม่คล่องตัวเท่าที่ควร

3.5.3 เสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง เพราะการจัดตั้งบริษัทจำกัดมีพิธีการมากมาย มีความยุ่งยากมากกว่าการจัดตั้งธุรกิจรูปแบบอื่น จึงทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายสูง

3.5.4 การบริหารงานขาดประสิทธิภาพ กรณีที่กิจการว่าจ้างบุคคลภายนอกมาบริหารงาน ถ้าหากบุคคลเหล่านี้ไม่มีความรู้เกี่ยวกับสภาพหรือปัญหาภายในองค์กรดีพอ อาจจะทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับการบริหารงานได้

3.5.5 เจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นรายย่อย แต่ละคนไม่มีโอกาสบริหารงานด้วยตนเองเหมือนธุรกิจรูปแบบอื่น หากไม่พอใจการดำเนินงานของคณะผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายย่อยจะทำได้โดยการขายหุ้น



**ภาพที่ 11 บริษัทไทยลักซ์ เอ็นเตอร์ไพรส์ (มหาชน)
ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาหารสัตว์น้ำจำกัด**

บริษัทมหาชน(จำกัด) (Public Company)

บริษัทมหาชน(จำกัด) : บมจ. ตามมาตรา 15 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน(จำกัด) พ.ศ. 2535 ให้บทนิยามต่อไปนี้

“บริษัทมหาชน (จำกัด) คือ บริษัทประเภทซึ่งตั้งขึ้นด้วยความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัดไม่เกินจำนวนค่าหุ้นที่ต้องชำระ และบริษัทดังกล่าวได้ระบุมูลค่าประสิทธิผลเช่นนั้นไว้ในหนังสือบริคณห์สนธิ”

จากบทนิยามดังกล่าว อาจกำหนดองค์ประกอบของบริษัทมหาชน(จำกัด) ดังนี้

1. เป็นบริษัทประเภทซึ่งแบ่งทุนออกเป็นหุ้นละเท่า ๆ กัน เสนอขายหรือโฆษณาขายต่อประชาชนได้ ตามมาตรา 50 ของพระราชบัญญัติดังกล่าวที่บัญญัติไว้ว่า หุ้นของบริษัทแต่ละหุ้นต้องมีมูลค่าเท่ากันและมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 5 บาท ถ้ากรณีบริษัทมหาชน(จำกัด) ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ (Par Value) หุ้นละ 10 บาท เสนอขายประชาชน
2. ผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัดไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ต้องชำระ เช่นนาย ก ซื้อหุ้นบริษัทแห่งหนึ่งหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 2,000 บาท หากบริษัทดังกล่าวเลิกกิจการ นาย ก ต้องรับผิดชอบหนี้สินที่บริษัทค้างชำระเพียง 2,000 บาทเท่านั้น
3. บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชนได้ โดยระบุมูลค่าประสิทธิผลในหนังสือบริคณห์สนธิ ทั้งนี้เพื่อระดมทุนจากประชาชนโดยการเสนอขายหุ้นเป็นการทั่วไป จะมีผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนเท่าใดก็ได้แต่อย่างต่ำจะต้องมี 15 คนขึ้นไป (ซึ่ง 15 คนนี้เป็นชุดเดียวกับผู้เริ่มจัดตั้งบริษัท) อัตราส่วนการถือหุ้นรายใหญ่จะถือคนเดียวในอัตราร้อยละเท่าใดก็ได้กฎหมายไม่ได้จำกัด

หมายเหตุ กรณีบริษัทมหาชน(จำกัด) ที่จะนำหุ้นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องมี ผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยอย่างน้อย 600 ราย (ตามพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ฯและตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535)

4. กิจการแบบรัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)

รัฐวิสาหกิจ (State Enterprise) เป็นองค์การธุรกิจที่มีหน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงาน ธุรกิจที่รัฐเป็นเจ้าของ รวมทั้งบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่องค์การของรัฐบาลมีทุนรวมอยู่ ด้วยเกินกว่าร้อยละ 50 รัฐวิสาหกิจในประเทศไทยแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

4.1 กิจการที่เป็นนิติบุคคล เช่นองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย การท่าเรือแห่งประเทศไทย การรถไฟแห่งประเทศไทย ฯลฯ

4.2 กิจการที่มีได้เป็นนิติบุคคล มีหน่วยราชการใช้ทุนดำเนินงานทั้งหมดเป็นของรัฐ เช่น โรงงานยาสูบ สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล ฯลฯ

4.3 กิจการธนาคาร แบ่งเป็น

4.3.1 ธนาคารที่รัฐบาลถือหุ้นเกินร้อยละ 50 เช่น ธนาคารกรุงไทย จำกัด

4.3.2 ธนาคารที่จัดตั้งโดยพระราชบัญญัติเอกเทศ เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ฯลฯ

รัฐวิสาหกิจแบ่งออกได้ 6 ประเภทตามข้อมูลของกรมบัญชีกลาง

1. ประเภทที่หารายได้ให้รัฐ

1.1 โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

1.2 สำนักงานสลากกินแบ่งรัฐบาล

2. ประเภทที่เป็นสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

2.1 ประเภทที่เป็นสาธารณูปโภค

การไฟฟ้าฝ่ายผลิต

การไฟฟ้านครหลวง

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค

การประปานครหลวง

การประปาส่วนภูมิภาค

2.2 ประเภทที่สาธารณูปการ

การทางพิเศษแห่งประเทศไทย

การทำอากาศยานแห่งประเทศไทย



ภาพที่ 12 โรงงานยาสูบ กระทรวงการคลัง

การท่าเรือแห่งประเทศไทย
 การรถไฟแห่งประเทศไทย
 องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพฯ
 องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย
 การสื่อสารแห่งประเทศไทย
 องค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย
 บริษัทวิทยุการบินแห่งประเทศไทย
 การเคหะแห่งชาติ
 การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

รัฐวิสาหกิจ 2 ประเภทนี้นับรายได้ส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นจำนวนเงิน 32,438 ล้านบาท และจ้างพนักงาน 199,505 คน

3. ประเภทที่สร้างขึ้นเพื่อดำเนินการตามนโยบายพิเศษของรัฐ

3.1 สถาบันการเงิน

ธนาคารกรุงไทย จำกัด
 ธนาคารออมสิน
 ธนาคารอาคารสงเคราะห์
 ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
 สำนักงานธนารักษ์



ภาพที่ 13 ธนาคารออมสิน
 สำนักงานใหญ่ธนาคารออมสิน

สถาบันการเงินเหล่านี้รายได้ส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นเงิน 2,490 ล้านบาท และจ้างพนักงาน 41,573 คน

3.2 อนุรักษ์และใช้ประโยชน์ทรัพยากรธรรมชาติ

การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย องค์การเหมืองแร่ในทะเล องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ องค์การเหล่านี้รายได้ส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นเงิน 3,500 ล้านบาท และจ้างพนักงาน 5,853 คน

3.3 เกษตรกรรมและพาณิชยกรรม

องค์การส่งเสริมกิจการโคนม	องค์การสวนยาง
องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร	องค์การสะพานปลา
องค์การอุตสาหกรรมห้องเย็น	องค์การตลาด
องค์การคลังสินค้า	บริษัท ไม้อัดไทย จำกัด
โรงพิมพ์ตำรวจ กรมตำรวจ	โรงงานไฟ กรมสรรพสามิต
องค์การสุรา กรมสรรพสามิต	องค์การเภสัชกรรม
องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์	บริษัท ไทยเดินเรือทะเล จำกัด

บริษัท การบินไทย จำกัด

บริษัท ขนส่ง จำกัด

บริษัท กรุงเทพมหานคร จำกัด

บริษัท ลำพูนจังหวัดพาณิชย์ จำกัด

บริษัท จังหวัดสุรินทร์ จำกัด

บริษัท ปราจีนบุรีจังหวัดพาณิชย์ จำกัด

บริษัททั้ง 20 นี้สามารถส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นเงิน 2,495 ล้านบาท และจ้างพนักงาน 36,736 คน

3.4 ประเภทส่งเสริม

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยการกีฬาแห่งประเทศไทย

องค์การสวนสัตว์

สถาบันส่งเสริมการสอนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย

สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

หน่วยงานเหล่านี้สามารถส่งคลังในปี 2540 เป็นจำนวน 8,486 ล้านบาท และจ้างพนักงาน 2,255 คน

4. ประเภทที่สร้างขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เดิมเพื่อความมั่นคงของประเทศ

องค์การผลิตอาหารสำเร็จรูป

องค์การแก้ว

องค์การทอผ้า

องค์การแบตเตอรี่

องค์การฟอกหนังองค์การ 5 แห่งนี้ สามารถส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นจำนวนเงิน 5.9

ล้านบาท และจ้างพนักงาน 2,328 คน

5. ประเภทที่สร้างขึ้น หรือได้มาด้วยเหตุผลอื่น

โรงงานน้ำตาลกรมโรงงานอุตสาหกรรม บริษัทสหโรงแรมไทยและการท่องเที่ยวจำกัด

สองหน่วยงานนี้ องค์การ 5 แห่งนี้ สามารถส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นจำนวนเงิน 15.3 ล้านบาท

จ้างพนักงาน 596 คน

6. รัฐวิสาหกิจอื่น ๆ ที่มีได้จัดประเภทไว้

บริษัทบางจากปิโตรเลียมจำกัด(มหาชน)

องค์การรถไฟฟ้ามหานคร

สถาบันการบินพลเรือน

องค์การสวนพฤกษศาสตร์

บริษัทปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียมจำกัด

บริษัทปตท.สผ อินเตอร์เนชั่นแนลจำกัด

บริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ธนาคารแห่งประเทศไทย

บริษัทท่าอากาศยานสากลกรุงเทพแห่งใหม่ จำกัด

องค์การจัดการน้ำเสีย

องค์การพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ

องค์การบริหารสินเชื่อสหกรณ์การเกษตร

รัฐวิสาหกิจประเภทที่ 6 นี้ สามารถส่งเข้าคลังในปี 2540 เป็นจำนวนเงิน 14,843 ล้านบาท และ

จ้างพนักงาน 6,923 คน

รัฐวิสาหกิจทั้ง 72 แห่ง มีทรัพย์สิน 957,527 ล้านบาท มีกำไร 10,051 ล้านบาท และ สามารถส่งเข้าคลัง

ส่งเข้าคลัง 14,843 ล้านบาท

5. กิจการแบบสหกรณ์จำกัด (Co-Operative)

สหกรณ์ คือ องค์กรธุรกิจที่มีกลุ่มบุคคลซึ่งมีอาชีพ มีความสนใจและความต้องการคล้ายคลึงกันมารวมตัวกัน ทำหน้าที่ในธุรกิจเพื่อช่วยเหลือสมาชิก โดยมีจุดมุ่งหมายจะรักษาและส่งเสริมผลประโยชน์ของสมาชิกให้ดีขึ้น

5.1 ความหมายของสหกรณ์

สหกรณ์ หมายถึง การกระทำร่วมกันเพื่อประกอบธุรกิจตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ วัตถุประสงค์ของสหกรณ์ คือ การปรับปรุงมาตรฐานความเป็นอยู่ของสมาชิกสหกรณ์ให้ดีขึ้น และให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันทางเศรษฐกิจ เพื่อป้องกันมิให้มีการเอาเปรียบสมาชิกของการทำธุรกิจโดยคนกลาง การดำเนินงานของสหกรณ์ไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อหากำไรแบ่งปันกัน แต่เป็นการเสริมสร้างความสามัคคีและความต้องการที่จะช่วยเหลือสมาชิกเป็นสำคัญ



ภาพที่ 14 สหกรณ์วัดจันทรไม่จำกัดสินใช้
สหกรณ์การเกษตรแห่งแรก



ภาพที่ 15 สหกรณ์การเกษตรท่าช้าง

5.2 ประวัติของสหกรณ์

กิจการสหกรณ์เกิดขึ้นตั้งแต่ปี ค.ศ. 1530 ก่อนการปฏิวัติอุตสาหกรรม ซึ่งมีผู้ร่วมจัดตั้งบริษัทประกันไฟ เพื่อร่วมกันรับผิดชอบและแบ่งเบาภาระเมื่อเกิดอัคคีภัยในกรุงลอนดอนและกรุงปารีส นอกจากนี้ยังมีกิจการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับสหกรณ์เกิดขึ้นในรูปของสหกรณ์ผู้บริโภครถจักรยานเกิดร้านสหกรณ์ที่ถือเป็นความพยายามในการจัดตั้งสหกรณ์ประสบผลสำเร็จ ณ เมืองรอซเดล ประเทศอังกฤษ มีผู้ร่วมทุนก่อตั้งจำนวน 28 คน ด้วยการขายสินค้าที่จำเป็นแก่ค่าครองชีพให้กับสมาชิก

ส่วนกิจการสหกรณ์ในประเทศไทย มีการเริ่มต้นอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2459 กิจการสหกรณ์ที่จดทะเบียนแห่งแรก คือ “สหกรณ์วัดจันทรไม่จำกัดสินใช้”

5.3 ลักษณะสำคัญของสหกรณ์

กิจการสหกรณ์จะต้องมีบุคคลตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป รวมกำลังและรวมทุนจัดตั้งธุรกิจตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้อย่างเดียวกัน เพื่อแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนทางเศรษฐกิจและสังคมในหมู่สมาชิกที่ดำเนินธุรกิจร่วมกัน โดยถือหลักความสมัครใจ หลักประชาธิปไตย หลักความยุติธรรม หลักการศึกษา การช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน กิจการสหกรณ์ซึ่งมีการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย มีลักษณะสำคัญดังนี้

5.3.1 เป็นองค์กรธุรกิจ

5.3.2 เกิดการรวมตัว การรวมทุนของบุคคลตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป

5.3.3 มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจอย่างแน่นอน

5.3.4 มีการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย

กิจการสหกรณ์เป็นของสมาชิก เพราะสมาชิกเป็นผู้รวมกำลังจัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ของสมาชิก รัฐบาลมีส่วนให้คำแนะนำช่วยเหลือเท่านั้น เนื่องจากประชาชนยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกิจการสหกรณ์

5.4 รูปแบบของสหกรณ์

กิจการสหกรณ์มีหลายรูปแบบแตกต่างกันไปตามลักษณะของการก่อตั้งและการดำเนินงาน คือ

5.4.1 สหกรณ์ธนากิจ ได้แก่ สหกรณ์ที่สมาชิกร่วมกันจัดตั้งขึ้น เพื่อส่งเสริมการออมเงินในหมู่สมาชิก เพื่อให้สมาชิกได้กักเงินไปเป็นค่าใช้จ่ายหรือใช้ในการประกอบอาชีพ ซึ่งจะต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำ เช่น สหกรณ์การเกษตร เป็นต้น

5.4.2 สหกรณ์การขาย เป็นสหกรณ์ที่มีบทบาทช่วยเหลือสมาชิก ในการรวบรวมและขายผลผลิตแทนสมาชิก ได้แก่เกษตรกร สหกรณ์จะมีอำนาจการต่อรองเพื่อให้ขายสินค้าได้ในราคาที่สูงขึ้น

5.4.3 สหกรณ์พัฒนาที่ดิน เป็นสหกรณ์ที่ทำหน้าที่จัดหาที่ดินให้กับสมาชิก ด้วยราคายุติธรรม เพื่อให้สมาชิกมีที่ดินทำมาหากินและมีที่อยู่อาศัยด้วยวิธีการเช่าซื้อ เช่น สหกรณ์นิคม

5.4.4 สหกรณ์ผู้บริโภค เป็นสหกรณ์ที่ทำหน้าที่จัดหาสินค้าานาชนิดมาขายให้กับสมาชิก ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สหกรณ์กรุงเทพ สหกรณ์พัฒนา เป็นต้น

5.4.5 สหกรณ์บริการ ได้แก่ สหกรณ์ที่อำนวยความสะดวกให้แก่สมาชิก ด้วยการให้บริการต่างๆ เช่น สหกรณ์ผู้ขับรถแท็กซี่ สหกรณ์เคหาสถาน สหกรณ์ไฟฟ้า ฯลฯ

5.5 คุณสมบัติของสมาชิก คุณสมบัติของสมาชิกสหกรณ์ โดยทั่วไปมีดังต่อไปนี้

5.5.1 บรรลุนิติภาวะ

5.5.2 มีความซื่อสัตย์

5.5.3 ไม่เป็นบุคคลทวิพลาภาพ

5.5.4 ไม่เป็นบุคคลล้มละลายหรือมีหนี้สินล้นพ้นตัว

การดำเนินงานของสหกรณ์มุ่งที่จะทำธุรกิจกับสมาชิกเป็นสำคัญ มีการซื้อขาย การจัดหา และการให้บริการแก่สมาชิก ธุรกิจของสหกรณ์จะต้องไม่ดำเนินการเพื่อแสวงหาผลกำไร แต่พยายามให้ความรู้ในการประกอบอาชีพ เช่น ให้คำแนะนำสมาชิกเกี่ยวกับแหล่งเงินทุน การใช้จ่าย การวางแผนการทำงาน ฯลฯ สำหรับการบริหารงานของสหกรณ์ สมาชิกแต่ละคนมีสิทธิออกเสียง 1 เสียงเท่าเทียมกัน ไม่ว่าสมาชิกจะถือหุ้นมากน้อยเพียงใดก็ตาม เพราะสหกรณ์ยึดถือหลักความเสมอภาคและความยุติธรรมเป็นเกณฑ์ เพื่อมิให้สมาชิกเอารัดเอาเปรียบซึ่งกันและกัน กิจกรรมสหกรณ์จะแบ่งปันผลกำไรหรือเงินเฉลี่ยคืนให้กับสมาชิก ตามขนาดของธุรกิจที่ทำกับสหกรณ์ นอกเหนือจากเงินปันผล

5.6 ประโยชน์ของสหกรณ์

สหกรณ์แต่ละประเภทมีประโยชน์ต่อสมาชิก เช่น สมาชิกสหกรณ์ออมทรัพย์ได้รับประโยชน์จากการสะสมหรือออมเงินแล้วยังสร้างนิสัยประหยัด เพื่อนำเงินนั้นมาลงทุนกับสหกรณ์ นอกจากนี้สมาชิกยังได้รับประโยชน์จากการกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ ส่วนสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรจะได้รับประโยชน์จากการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน การจัดหาวัตถุดิบมาจำหน่ายในราคาถูก และการขายผลผลิตแทนเกษตรกร

5.7 ข้อแตกต่างระหว่างสหกรณ์กับองค์กรธุรกิจอื่น กิจกรรมสหกรณ์มีความแตกต่างจากองค์กรธุรกิจอื่น ๆ หลายประการคือ

5.7.1 จุดประสงค์ กิจกรรมสหกรณ์มีจุดประสงค์ที่จะช่วยเหลือสมาชิก โดยไม่หวังผลกำไรตอบแทน แต่ธุรกิจประเภทอื่นมุ่งหวังผลกำไรจากการลงทุน

5.7.2 การดำเนินงาน สมาชิกสหกรณ์มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งคณะกรรมการเพื่อควบคุมการดำเนินงานของสหกรณ์ โดยสมาชิก 1 คนมีสิทธิออกเสียงเพียง 1 เสียง ส่วนกิจการห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทจำกัด ผู้ถือหุ้นมีสิทธิในการออกเสียงตามส่วนของหุ้นที่แต่ละคนถืออยู่

5.7.3 บริการ กิจการสหกรณ์จะให้การศึกษแก่สมาชิกในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ให้การอบรม การสัมมนา ฯลฯ เพื่อให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกิจการสหกรณ์

5.7.4 สิทธิของสมาชิก คณะกรรมการสหกรณ์ต้องมาจากสมาชิก ส่วนองค์กรธุรกิจอื่นอาจจะมาจากบุคคลภายนอกก็ได้

5.7.5 ผลตอบแทน สมาชิกสหกรณ์ได้รับผลตอบแทนจากดอกเบี้ยของเงินลงทุนซื้อหุ้น ขณะเดียวกันก็ยังได้รับเงินปันผลเฉลี่ยคืนจากการทำธุรกิจกับสหกรณ์

กิจการสหกรณ์ได้รับการพัฒนาให้มีความเจริญก้าวหน้าตามลำดับ สำหรับประเทศไทยมีกิจการสหกรณ์จำนวนมาก เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร สหกรณ์ประมง ฯลฯ สหกรณ์เหล่านี้ได้รับการควบคุมและการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐอย่างใกล้ชิด คือ กรมส่งเสริมสหกรณ์ นอกจากนี้ยังมีสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางประสานงานทั้งในและต่างประเทศ

5.8 สรุปข้อเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างสหกรณ์ และห้างหุ้นส่วนบริษัท

ลักษณะ	สหกรณ์จำกัด	ห้างหุ้นส่วนบริษัทจำกัด
1. วัตถุประสงค์	1. เพื่อช่วยเหลือสมาชิก	1. เพื่อการค้ากับบุคคลภายนอกหากำไร
2. ลักษณะงานรวมกัน	2. มุ่งรวมคน	2. มุ่งรวมทุน
3. หุ้นและมูลค่าหุ้น	3. ราคาคงที่	3. ราคาเปลี่ยนแปลงตามฐานะกิจการ
4. การควบคุมและการออกเสียง	4. ตามแบบประชาธิปไตย 1 คน 1 เสียงแทนกันไม่ได้	4. ออกเสียงตามจำนวนหุ้น
5. การแบ่งกำไร	5. แบ่งตามมากน้อยที่ทำธุรกิจกับสหกรณ์	5. แบ่งตามจำนวนหุ้นที่ถือคือถือมากได้เงินปันผลมาก

6. กิจการแบบแฟรนไชส์ (Franchise)

กิจการแบบแฟรนไชส์เป็นธุรกิจที่ทันสมัยในยุคปัจจุบัน ซึ่งหลาย ๆ คนคุ้นเคยและรู้จักกันดี โดยเฉพาะบุคคลที่กำลังหาช่องทางธุรกิจที่จะลงทุน ธุรกิจกิจการแฟรนไชส์จึงเป็นธุรกิจแบบสัมปทานที่มีวิธีการจำหน่ายแบบค้าปลีกและค้าส่ง ได้แก่อุตสาหกรรมรถยนต์ กิจการอุตสาหกรรมน้ำมัน ปัจจุบันกิจการประเภทนี้ได้รับความนิยมกันแพร่หลายในรูปแบบของการค้าปลีก เช่น ร้านขายสินค้าสะดวกซื้อ บริการที่พักอาศัย ร้านอาหาร ฯลฯ

6.1 ความหมายและประวัติของธุรกิจแฟรนไชส์

ความหมาย

นักการตลาด ถือสถาบันธุรกิจเรียกธุรกิจแฟรนไชส์ว่า เป็นธุรกิจสัมปทานหรือธุรกิจสำเร็จรูป ซึ่งมีความหมายโดยสรุปดังนี้ **ธุรกิจแฟรนไชส์** คือความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคน 2 กลุ่ม หรือมากกว่า ซึ่งมีบทบาทและหน้าที่รับผิดชอบต่างกัน แต่จะส่งเสริมซึ่งกันและกันในเชิงธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์จะกระจายสินค้าหรือบริการไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจแฟรนไชส์ อีกความหมายหนึ่ง คือ “แผนการจำหน่ายซึ่งเจ้าของธุรกิจแต่ละคน ดำเนินงานโดยเป็นเสมือนหน่วยหนึ่งของบริษัทลูกโซ่(Chain Store) ขนาดใหญ่ ภายใต้ข้อตกลงร่วมกันเกี่ยวกับเงื่อนไขต่าง ๆ ซึ่งมีกระบวนไว้ในสัญญา การดำเนินงานทุกด้านเป็นมาตรฐานเดียวกัน แม้แต่อุปกรณ์และการวางผังร้านจะเป็นรูปแบบเดียวกัน เจ้าของหรือผู้ให้สัมปทานให้สิทธิในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ แก่ผู้จำหน่ายเอกชนหรือผู้รับสัมปทาน นอกจากนี้การกำหนดพื้นที่จะเป็นผู้กำหนดตามแบบแผน การใช้ตราสัญลักษณ์ที่โฆษณาทั่วประเทศ และวิธีการของธุรกิจที่เป็นเจ้าของสัมปทาน”

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นจะเน้นให้เห็นบทบาทหน้าที่ที่ต่างกัน แต่มีการส่งเสริมซึ่งกันและกัน โดยมีเป้าหมายเดียวกัน คือการขายสินค้าให้กับผู้บริโภคและมีผลกำไรจากการดำเนินงานนั้น

การที่ธุรกิจแห่งหนึ่งซึ่งเรียกว่า**ผู้ให้สัมปทาน** (Franchisors) ให้สิทธิในการผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการชนิดเดียวกัน หรืออนุญาตให้ใช้ชื่อหรือยี่ห้อของสินค้าของตนแก่ธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งเรียกว่า**ผู้รับสัมปทาน** (Franchisee) เพื่อผลิตหรือจำหน่ายสินค้าให้บริการในเขตท้องที่ใดท้องที่หนึ่งที่ห่างจากผู้ให้สัมปทาน โดยผู้รับสัมปทานเป็นเจ้าของธุรกิจของตน และต้องรับผิดชอบในการดำเนินงานเอง แต่จะได้รับความช่วยเหลือจากผู้ให้สัมปทาน เกี่ยวกับเทคนิคในการผลิต วิธีการบริหารธุรกิจ โดยช่วยจัดอบรมพนักงาน แนะนำเทคนิคการผลิต ส่วนผสมของวัตถุดิบที่จะให้สินค้ามีมาตรฐานเดียวกัน หรือการช่วยเหลือด้านเครื่องมือเครื่องใช้ การให้คำปรึกษาในการบริหารงาน การได้รับแบบฟอร์มต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการดำเนินงาน

6.2 ประวัติของธุรกิจแฟรนไชส์

ธุรกิจแฟรนไชส์มีจุดกำเนิดในราวปี ค.ศ. 1850 ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นวิธีการหนึ่งของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย ในฐานะที่เป็นผู้ให้สัมปทานเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้า การสร้างภาพลักษณ์ ตลอดจนการสร้างชื่อเสียงของบริษัทแม่ พร้อมกับการสร้างธุรกิจระบบสัมปทานที่ดำเนินการโดยผู้รับสัมปทาน วิธีนี้จะทำให้ผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสามารถรักษาธุรกิจที่คัดเลือกไว้ให้อยู่ภายใต้การควบคุมดูแล และปฏิบัติตนภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทแม่หรือกิจการที่ให้สัมปทาน

ธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศไทยได้แพร่เข้ามาเมื่อประมาณ 20 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจแฟรนไชส์เริ่มเป็นที่รู้จักและเป็นที่สนใจในหมู่นักธุรกิจชาวไทย คือ กิจการแมคโดนัลด์มีสาขาแรกในอัมรินทร์พลาซ่า นอกจากนี้ยังได้รับการต้อนรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภค สำหรับประเทศไทยมีนักธุรกิจไทยบางคน ได้นำธุรกิจแฟรนไชส์จากต่างประเทศเข้ามาประกอบการ แต่คำว่า“แฟรนไชส์”สำหรับคนไทยในระยะแรกยังไม่รู้จักและเข้าใจความหมายได้ดีพอ ยกเว้นนักธุรกิจไทยที่เดินทางไปติดต่อกับต่างประเทศบ่อย ๆ ซึ่งจะเป็นผู้ที่มีโอกาสดีในการขยายธุรกิจของแฟรนไชส์จากต่างประเทศเข้ามาจนประสบความสำเร็จ ในปัจจุบันธุรกิจแฟรนไชส์ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีในหมู่นักธุรกิจและผู้บริโภคคนไทย คือ กิจการเซเว่น-อีเลฟเว่น เป็นกิจการร้านสะดวกซื้อ (Convenient Store) นับเป็นกิจการที่ประสบความสำเร็จ และเป็นแฟรนไชส์รายแรก ๆ จากต่างประเทศที่ขยายกิจการขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ บริษัทซีพี เซเว่น อีเลฟเว่นฯ เป็นผู้ได้รับสิทธิจากต่างประเทศในระยะแรกได้จำหน่ายประเภทอาหารจานด่วน (Fast Food) เป็นธุรกิจที่มีตลาดกว้างขวาง เพราะลูกค้ามีทุกเพศทุกวัย ธุรกิจประเภทนี้กระทำได้ค่อนข้างง่ายและการลงทุนต่อหน่วยต่ำ ทำให้การขยายสาขาและการครองตลาดเป็นไปอย่างรวดเร็ว ขณะเดียวกันนักธุรกิจที่สนใจมีโอกาสเข้าร่วมลงทุนในระบบนี้ง่าย การขยายกิจการสามารถหาทำเลที่ตั้งได้ตามริมถนนใหญ่ ตรอก และซอยที่เป็นแหล่งชุมชน

การดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ จึงเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพในการใช้ เพื่อขยายธุรกิจสำหรับเจ้าของกิจการที่มีความรู้ และประสบความสำเร็จในระดับหนึ่งแต่ขาดแคลนทุนทรัพย์สามารถขยายธุรกิจในรูปแบบที่ตนเองทำมาและประสบความสำเร็จโดยร่วมกับบุคคลอื่น เจ้าของกิจการนี้เรียกว่า“แฟรนไชซอร์” (Franchisors) ขณะเดียวกันธุรกิจแฟรนไชส์ก็เป็นวิถีทางหนึ่งที่จะช่วยให้บุคคลทั่วไปที่มีความต้องการจะเป็นเจ้าของธุรกิจ สามารถเป็นเจ้าของกิจการได้ตามความต้องการของตน และประสบความสำเร็จในการดำเนินงานได้ง่ายกว่าการเป็นผู้ประกอบการอิสระ ผู้ที่เข้าร่วมลงทุนหรือผู้ขอรับสัมปทานเรียกว่า“แฟรนไชซี” (Franchisee) ปัจจุบันธุรกิจ

6.3 ประเภทของธุรกิจแฟรนไชส์

ธุรกิจแฟรนไชส์หรือธุรกิจแบบสัมปทานมี 2 ประเภท คือ

6.3.1 ธุรกิจแฟรนไชส์หรือแบบสัมปทานที่ใช้สินค้าและชื่อการค้า (Product and Name Franchising) เป็นธุรกิจที่มีรูปแบบเกิดขึ้นในช่วงปลายศตวรรษที่ 19 ซึ่งประกอบด้วยการจำหน่ายสินค้าที่ผู้รับสัมปทานหรือแฟรนไชส์ซี้ ตกลงจะจำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่ง ตัวแทนจำหน่ายหรือผู้รับสัมปทานหรือแฟรนไชส์ซี้ จะได้รับชื่อการค้า เครื่องหมายการค้า หรือสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายหรือผู้ให้สัมปทานหรือแฟรนไชส์ซอส โดยจะถือเสมือนหนึ่งว่าเป็นผู้จำหน่ายโดยอาศัยผลิตภัณฑ์ ธุรกิจประเภทนี้ ได้แก่ตัวแทนจำหน่ายน้ำอัดลมโคคา-โคลา สถานีบริการน้ำมันเชลล์ ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ฟอร์ด ฯลฯ

ดังนั้นธุรกิจประเภทนี้ จึงเป็นวิธีการที่ผู้ผลิตสินค้าให้สิทธิบุคคลอื่นในการขายสินค้าที่ผลิตขึ้นโดยผู้ให้สัมปทาน รวมทั้งการให้สิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ผลิตอีกด้วย



ภาพที่ 16 น้ำอัดลมโคคา-โคลา ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ใช้สินค้าและชื่อการค้า

6.3.2 ธุรกิจแฟรนไชส์หรือแบบสัมปทานที่ใช้รูปแบบทางธุรกิจ (Business Format Franchising)

เป็นธุรกิจที่ให้สิทธิแก่บุคคลอื่นในการดำเนินธุรกิจ เพื่อขายสินค้าหรือบริการโดยใช้เครื่องหมายการค้าของผู้ให้สัมปทานหรือแฟรนไชส์ สิ่งสำคัญของการดำเนินธุรกิจประเภทนี้ที่แตกต่างจากประเภทแรก คือ การใช้ระบบการดำเนินธุรกิจของผู้ให้สัมปทานที่ประสบความสำเร็จ ธุรกิจประเภทนี้ ได้แก่กิจการของแมคโดนัลด์ พิซซ่าฮัท เคเอฟซี เซเว่น-อีเลฟเว่น ฯลฯ การดำเนินงานของธุรกิจแบบนี้จะถูกกำหนดลักษณะ โดยความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้สัมปทานหรือแฟรนไชส์ซอสและผู้รับสัมปทานหรือแฟรนไชส์ซี การขายสินค้าและบริการ การใช้เครื่องหมายการค้าร่วมกัน นอกจากนี้ยังรวมแนวคิดทางธุรกิจทั้งหมดไว้ด้วยกัน คือ กลยุทธ์และแผนการตลาด มาตรฐานการปฏิบัติงาน การควบคุมคุณภาพ เป็นต้น



ภาพที่ 17 เคเอฟซี เป็นธุรกิจแฟรนไชส์ ที่ใช้รูปแบบทางธุรกิจ

6.4 ข้อดีข้อเสียโดยทั่วไปของธุรกิจแฟรนไชส์

ความสำเร็จของแฟรนไชส์ของธุรกิจประเภทต่าง ๆ ในปัจจุบันเป็นสิ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของระบบแฟรนไชส์ที่ช่วยให้ธุรกิจที่มีจุดเริ่มต้นจากร้านค้าขนาดเล็กมีเงินทุนจำกัดสามารถเจริญเติบโต ขยายสาขาออกไปได้ทั้งในระดับประเทศและระดับโลก ที่เป็นเช่นนี้เพราะระบบแฟรนไชส์เป็นระบบเชิงกลยุทธ์ ซึ่งให้ข้อดีเป็นความได้เปรียบทางธุรกิจเหนือวิธีการขายและดำเนินธุรกิจในแบบเดิม นอกจากนี้ธุรกิจระบบแฟรนไชส์ยังเป็นระบบที่นำเอาข้อดีของธุรกิจขนาดใหญ่และเล็กมารวมกัน คือในด้านภาพลักษณ์ที่เหมือนธุรกิจขนาดใหญ่ จากการรวมตัวของผู้รับสัมปทานภายใต้เครื่องหมายการค้าเดียวกัน การดำเนินงานของธุรกิจจะมีความยืดหยุ่นได้ดีเหมือนธุรกิจขนาดย่อย ทั้งนี้เพราะแต่ละคนเป็นองค์กรที่มีการตัดสินใจได้ด้วยตนเอง คล้ายกับองค์กรหรือบริษัทขนาดใหญ่ ในปัจจุบันที่ใช้นโยบายในลักษณะการกระจายอำนาจเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ระบบแฟรนไชส์ยังเป็นระบบที่ช่วยลดปัญหาการดำเนินงานทางธุรกิจ โดยเฉพาะปัญหาหลักที่เป็นสิ่งขัดขวางการเจริญเติบโต หรือการขยายตัวของธุรกิจที่ประสบกันอยู่ทั่วไป คือ การ

ถึงแม้ธุรกิจหลายประเภทจะประสบความสำเร็จโดยอาศัยกลยุทธ์แฟรนไชส์ แต่ก็มีธุรกิจจำนวนมากทั้งในและต่างประเทศที่ประสบความล้มเหลว ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริหารในธุรกิจเหล่านั้นไม่ได้เข้าใจข้อเสียที่มีอยู่ในระบบแฟรนไชส์ แต่กลับหลงใหลกับข้อดีของระบบที่มักเกิดขึ้นในระยะแรก เช่น การขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยมีได้ใช้เงินทุนจำนวนมากของตนเอง เงินค่าสิทธิที่ได้รับมาจากผู้รับสัมปทาน รวมทั้งชื่อเสียงของกิจการ ในทางตรงกันข้ามหากผู้บริหารไม่ได้ใส่ใจกับการพัฒนาระบบงาน การควบคุมภาพและให้การสนับสนุนอย่างเพียงพอแล้ว ก็อาจจะประสบปัญหาได้

6.5 สรุปข้อดี-ข้อเสียของธุรกิจแบบสัมปทานที่มีต่อผู้ให้สัมปทาน (Franchisors)

ข้อดี	ข้อเสีย
1. เป็นการกระจายภาระด้านการลงทุนจากผู้ให้สัมปทานไปยังผู้รับสัมปทานหลาย ๆ ราย 2. เป็นเจ้าของกิจการที่มีภาพลักษณ์ที่ดีมีสาขาหลายแห่งทั่วประเทศหรือทั่วโลก 3. กิจการขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยมีผู้รับสัมปทานช่วยสนับสนุนการขยายธุรกิจ 4. ศักยภาพการแข่งขันเพิ่ม จากการมีอำนาจต่อรองในการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบจากผู้ผลิต 5. มีส่วนแบ่งรายได้จากผู้รับสัมปทานหลายทาง เช่น ค่าสิทธิแรกเข้า ค่าสิทธิต่อเนื่อง ค่าธรรมเนียมการตลาด เป็นต้น 6. สร้างภาพลักษณ์ได้เหมือนธุรกิจขนาดใหญ่ ด้วยการมีเครื่องหมายการค้าที่เหมือนกันทุกสาขาทั่วประเทศ หรือทั่วโลก 7. ระบบแฟรนไชส์มีความยืดหยุ่นในการนำมาใช้สูง ไม่ว่าจะเป็นกิจการขนาดเล็กหรือใหญ่	1. สูญเสียการควบคุม ในกรณีที่ผู้รับสัมปทานลงทุนเอง ผู้ให้สัมปทานไม่สามารถออกคำสั่งให้ปฏิบัติตามได้ จะทำได้เพียงให้คำแนะนำ 2. อาจเกิดความขัดแย้งของสองฝ่าย เนื่องจากมีพื้นฐานความรู้-ประสบการณ์ที่ต่างกัน ปัจจัยที่ช่วยลดความขัดแย้ง คือ การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีของ 2 ฝ่าย 3. หากผู้รับสัมปทานไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจหรือเกิดความขัดแย้งอาจทำให้เสียชื่อเสียงไป 4. อาจเกิดการสูญเสียความลับในการทำธุรกิจ 5. ในกรณีที่เกิดปัญหาความขัดแย้งของ 2 ฝ่าย อาจเกิดการแยกตัวไปจากระบบของผู้รับสัมปทาน ซึ่งจะนำไปสู่คู่แข่งทางการตลาดได้ เช่น กรณีของพิชชาฮัท กับเดอะ พิชชาคอมปะนี เป็นต้น

6.6 คุณสมบัติของผู้รับสัมปทานที่ประสบความสำเร็จ

6.6.1 มีความเชื่อมั่นในตนเอง หมายถึง ความเชื่อมั่นในตนเองที่เป็นพลัง เพื่อจะก่อให้เกิดความคิดที่มุ่งมั่นเพื่อความสำเร็จของการทำงาน โดยการเชื่อมั่นในตนเองที่เหมาะสม จะต้องรู้จักการยอมรับ ความคิดเห็นของผู้อื่นอย่างมีเหตุผล รู้แพ้รู้ชนะ กล้าเผชิญกับสิ่งที่คิดและทำเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

6.6.2 เรียนรู้ตลอดเวลา จากคุณสมบัติของการมีความเชื่อมั่นในตนเอง ย่อมส่งผลให้บุคคลนั้นต้องการศึกษาและเรียนรู้ตลอดเวลา ด้วยความกล้าที่จะเผชิญกับสถานการณ์และกล้าที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ จึงกลายเป็นนิสัยประจำตัวของคุณสมบัติผู้รับสัมปทานที่จะประสบความสำเร็จ

6.6.3 ทำงานหนักด้วยตนเอง เพราะธุรกิจ คืองานที่หนักและการทำงานหนัก คือรากฐานสำคัญของความสำเร็จ ดังนั้นการจะเป็นเจ้าของธุรกิจจึงต้องทำงานหนักและยาวนานด้วยตนเอง ไม่ใช่เพียงแค่นำเงินมาลงทุนเท่านั้น

6.6.4 มีมนุษยสัมพันธ์ เพราะการดำเนินธุรกิจหรือการเป็นเจ้าของกิจการในระบบแฟรนไชส์ คือ การเป็นผู้รับสัมปทานจะต้องเกี่ยวข้องกับผู้คนฝ่ายต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ทั้งในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการบริหารหรือการจัดการกับพนักงานของตน ส่วนผู้ให้สัมปทานต้องสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ผู้ผลิตสินค้าและบุคคลทั่วไป การมีมนุษยสัมพันธ์จึงเป็นเรื่องสำคัญอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

6.6.5 ความสามารถในการขาย เป้าหมายของธุรกิจ คือการทำกำไร คือ การสร้างรายได้ให้มากกว่าค่าใช้จ่าย ดังนั้นการสร้างรายได้ของกิจการ คือการขายของผู้ให้สัมปทานและผู้รับสัมปทาน

6.6.6 ความอดทน ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการในฐานะใด ต่างมีแรงกดดันต่าง ๆ ที่จะทำให้เกิดภาวะความเครียดมากบ้างน้อยบ้างในเรื่องที่ต่างกัน ผู้รับสัมปทานมีความลำบากอยู่ที่การปฏิบัติงานอันเข้มงวด การควบคุมจากผู้ให้สัมปทาน ขาดความเป็นอิสระในการบริหารงาน ผู้ที่ประสงค์จะเป็นเจ้าของธุรกิจ จึงต้องมีความอดทนต่อภาวะความเครียด ปัญหาและสถานการณ์ต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี พร้อมทั้งจะเผชิญและอดทนเพื่อแก้ปัญหาให้ลุล่วงไป

6.6.7 การรับนโยบายจากผู้อื่นไปปฏิบัติ การเข้าไปทำธุรกิจในระบบแฟรนไชส์เป็นการเข้าร่วมอยู่ในธุรกิจที่มีผู้ปฏิบัติอยู่แล้ว คือ ผู้ให้สัมปทาน และมีความเชื่อมั่นว่าแฟรนไชส์เป็นระบบที่ดี ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จในธุรกิจ จึงเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เกี่ยวกับค่าสิทธิเพื่อให้ได้มาซึ่งความรู้และวิธีดำเนินพร้อมรับนโยบายมาปฏิบัติเพื่อให้อยู่ในมาตรฐานต่าง ๆ ที่ผู้ให้สัมปทานกำหนด

สรุป

การตัดสินใจเลือกรูปแบบการดำเนินธุรกิจมีความสำคัญ ผู้ประกอบการจะต้องเลือกรูปแบบของกิจการให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ขนาดของการลงทุน ขนาดของตลาดสินค้าของตน โอกาสทางธุรกิจและความต้องการของตนเอง ธุรกิจภาคการเกษตร ภาคอุตสาหกรรม ธุรกิจการค้าส่ง การค้าปลีก และธุรกิจบริการประเภทต่าง ๆ สามารถเลือกรูปแบบการดำเนินธุรกิจหรือประเภทองค์การธุรกิจที่เป็นได้ ทั้งกิจการเจ้าของคนเดียว กิจการห้างหุ้นส่วน กิจการบริษัทจำกัด กิจการมหาชน กิจการสหกรณ์ หรือกิจการสัมปทานแฟรนไชส์ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน แต่ละประเภทของการประกอบการมีทั้งข้อดี-ข้อเสียในการดำเนินธุรกิจต่างกัน ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องศึกษาให้ถ่องแท้ ก่อนที่จะตัดสินใจเลือกประเภทองค์การธุรกิจที่เหมาะสมกับธุรกิจของตน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การและการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

4. จงเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างองค์การรูปแบบบริษัทจำกัดกับสหกรณ์จำกัด

[illegible]

5. รัฐวิสาหกิจ มีบทบาทและความสำคัญต่อประเทศไทยของเราอย่างไร

[illegible]

6. ธุรกิจแบบแฟรนไชส์คืออะไร มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยเราอย่างไร

This image shows a single sheet of white paper with ten evenly spaced horizontal dotted lines, typical of primary school writing paper. The lines extend across the entire width of the page, providing a guide for letter height and placement. There are no margins, text, or other markings on the paper.

7. ถ้านักศึกษาประกอบอาชีพใดอาชีพหนึ่ง จะพิจารณาเลือกรูปแบบของค์การใด ที่คิดว่ามีความเหมาะสมสำหรับตนเองที่สุด และจะบอกถึงผล ข้อดี-ข้อเสียที่คิดว่าจะเกิดขึ้นมาด้วย

[illegible]

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 2 รูปแบบขององค์การธุรกิจ

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

- องค์การธุรกิจรูปแบบใด ที่จัดตั้งและเลิกกิจการได้ง่าย
 - บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด
 - บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน)
 - ร้านมิตรเกษตร
 - ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด
- ข้อดีของกิจการเจ้าของคนเดียว
 - มีคนช่วยทำงาน
 - มีกฎหมายควบคุมมาก
 - ลดความเสี่ยงในธุรกิจ
 - มีความใกล้ชิดกับผู้บริโภค
- องค์การธุรกิจรูปแบบใด มีผู้ร่วมลงทุนตั้งแต่สองคนขึ้นไป
 - สหกรณ์
 - บริษัทจำกัด
 - ห้างหุ้นส่วน
 - กิจการเจ้าของคนเดียว
- ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล ต่างจากห้างหุ้นส่วนสามัญอย่างไร
 - ความรับผิดชอบ
 - การเสียภาษี
 - สภาพทางกฎหมาย
 - การมีตัวแทนในการจัดการห้างได้
- ความแตกต่างของห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล และห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - ประเภทของผู้ถือหุ้น
 - การเสียภาษีให้กับรัฐบาล
 - กฎหมายในการควบคุมกำกับดูแล
 - การจัดทะเบียนในการจัดตั้ง
- หุ้นส่วนประเภทใด ที่มีหน้าที่ในการจัดการห้างหุ้นส่วนจำกัด ได้
 - ประเภทจำกัดความรับผิดชอบ
 - ประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ
 - ประเภทหุ้นบุริมสิทธิ
 - ประเภทหุ้นสามัญ
- ธุรกิจที่มีผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 7 คนขึ้นไป เป็นรูปแบบของกิจการ ใด
 - กิจการเจ้าของคนเดียว
 - ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - บริษัทจำกัด
 - รัฐวิสาหกิจ
- การแบ่งทุนออกเป็นหุ้นและมีมูลค่าหุ้นเท่ากัน จัดเป็นกิจการรูปแบบของกิจการ ใด
 - บริษัทจำกัด
 - ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
 - รัฐวิสาหกิจ

9. รัฐวิสาหกิจที่ดำเนินธุรกิจประเภทผูกขาด

ก. การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ข. ธนาคารกรุงไทย(มหาชน)

ค. โรงงานยาสูบ

ง. องค์การฟอกหนัง

10. ด้วยเหตุผลใด รัฐถึงต้องเข้าดำเนินงาน

กิจการไฟฟ้า ประปา ไปรษณีย์

ก. เพื่อหารายได้เข้ารัฐ

ข. เพื่อความมั่นคงของประเทศชาติ

ค. เพื่อง่ายต่อการบริหารจัดการ

ง. เพื่อบริการประชาชน

11. สหกรณ์ถือกำเนิดขึ้นในประเทศใด เป็น

แห่งแรกของโลก

ก. อังกฤษ

ข. อเมริกา

ค. ญี่ปุ่น

ง. ไทย

12. กิจการสหกรณ์ แห่งแรกของไทยเราอยู่

ในจังหวัดใด

ก. เชียงใหม่

ข. พิษณุโลก

ค. กรุงเทพมหานคร

ง. นครศรีธรรมราช

13. ปัจจุบันองค์การธุรกิจรูปแบบใดที่ได้รับความนิยมสูงสุด

ก. กิจการเจ้าของคนเดียว

ข. แพรนไชส์

ค. ห้างหุ้นส่วน

ง. บริษัทจำกัด

14. รูปแบบกิจการใด ที่สามารถขยายธุรกิจได้รวดเร็ว

ก. กิจการเจ้าของคนเดียว

ข. แพรนไชส์

ค. ห้างหุ้นส่วน

ง. สหกรณ์จำกัด

15. องค์การธุรกิจรูปแบบใดที่ดูภาพลักษณ์ขององค์กรดี เหมือนกับธุรกิจขนาดใหญ่

ก. แพรนไชส์

ข. สหกรณ์จำกัด

ค. บริษัทมหาชนจำกัด

ง. บริษัทจำกัด

16. กรณีบริษัทมหาชน (จำกัด) ที่จะนำหุ้นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยอย่างน้อยกี่ราย

ก. 300

ข. 400

ค. 500

ง. 600

ตอบข้อคำถามรูปแบบของกิจการธุรกิจ ข้อ 17-20

ก. ห้างหุ้นส่วนจำกัด

ข. สหกรณ์จำกัด

ค. บริษัทมหาชนจำกัด

ง. กิจการเจ้าของคนเดียว

17. ห้างหุ้นส่วนกฎหมายบังคับต้องจดทะเบียน

18. เปิดโอกาสให้ประชาชนถือหุ้นได้

19. ถือเอาคนสำคัญกว่าทุน

20. พนักงานมีโอกาสความก้าวหน้าน้อยมาก

ใบงานที่ 2

หน่วยที่ 2 รูปแบบธุรกิจเกษตร

เรื่อง เลือกรูปแบบองค์การธุรกิจ

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. บอกเหตุผลผลการเลือกธุรกิจที่เหมาะสมกับตนเองได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. เอกสารประกอบการสอน

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนเลือกอาชีพธุรกิจเกษตรของตนเองที่จะทำในอนาคต จะเลือกรูปแบบองค์การใด บรรยายในกระดาษ A4 โดยบรรยายบอกถึง ทำธุรกิจอะไร ขนาดธุรกิจที่จะทำ เงินลงทุน จำนวนคนที่ทำงานในองค์การ ตลาดขายผลผลิต
2. บอกเหตุผลเปรียบเทียบ ข้อดี-ข้อเสีย ทำไมถึงเลือกรูปแบบองค์การนั้น
3. สรุปรายงานนำเสนอหน้าชั้นเรียน
4. ใช้เวลา 40 นาที
5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

เฉลยข้อสอบ
หน่วยที่ 2 รูปแบบธุรกิจ

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ก	ง	ค	ง	ก	ข	ค	ก	ค	ง
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ก	ข	ข	ข	ก	ง	ก	ค	ข	ง

หน่วยที่ 3

เรื่อง หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. บอกความหมายของกระบวนการบริหารธุรกิจได้
2. อธิบายกระบวนการบริหารธุรกิจและความสำคัญของกระบวนการบริหารธุรกิจได้
3. อธิบายถึงการนำเอาเทคนิคต่าง ๆ ที่ใช้ในการวางแผน การจัดองค์การ การนำและการควบคุมได้

สาระสำคัญ

กระบวนการจัดการธุรกิจ (Management process) หมายถึง การดำเนินการตามขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่การวางแผน การจัดการองค์การ การนำ การควบคุมงาน โดยการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ เป็นหน้าที่ที่ผู้บริหารทุกคนต้องปฏิบัติ

กระบวนการจัดการธุรกิจ มี 4 ขั้นตอน คือ

1. การวางแผน(Planning)
2. การจัดองค์การ(Organizing)
3. การนำ(Leading)
4. การควบคุม(Controlling)

เทคนิคต่าง ๆ ในการจัดการ เทคนิคที่นิยมนำมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ ได้แก่

1. เทคนิคที่ใช้ในการวางแผน
2. เทคนิคที่ใช้ในการจัดองค์การ
3. เทคนิคในการนำหรือการจูงใจ
4. เทคนิคการควบคุมงาน

การจัดการธุรกิจเกษตรเพื่อให้ได้ผลสัมฤทธิ์และมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่ต้องการของเกษตรกรหรือนักธุรกิจ จะต้องเรียนรู้จักการใช้กระบวนการจัดการและเรียนรู้การใช้เทคนิคต่าง ๆ ที่มีอยู่มากมาย เช่น การเรียนรู้เทคนิคการวางแผน การจัดองค์การ การนำหรือการจูงใจ และเทคนิคการควบคุมงาน จะทำให้งานในองค์กรสามารถพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องอย่างมั่นคงและยั่งยืน

เนื้อหา

1. กระบวนการในการบริหารจัดการธุรกิจ

ความหมายกระบวนการในการบริหารจัดการธุรกิจ

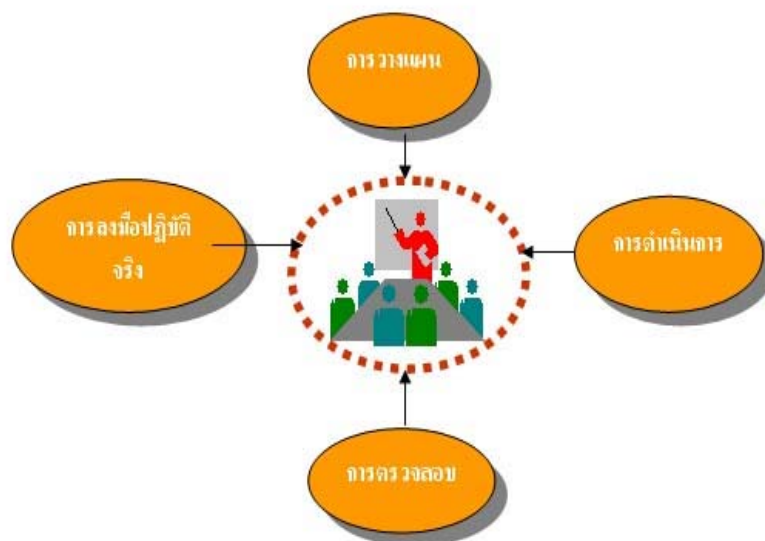
กระบวนการในการบริหารจัดการธุรกิจ หมายถึงการดำเนินการตามขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่การวางแผน การจัดการองค์การ การจัดบุคคลเข้าทำงาน การอำนวยการ การควบคุมงาน โดยการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์



ภาพที่ 18 การประชุมวางแผน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการในการบริหารจัดการ

หน้าที่ของการบริหารจัดการ(Functions of management)หรือกระบวนการของการบริหารจัดการธุรกิจ (Management process) เป็นหน้าที่พื้นฐาน 4 ประการที่นิยมในปัจจุบันคือ POLC ซึ่งประกอบด้วย 1. การวางแผน(Planning) 2. การจัดองค์การ(Organizing) 3. การนำ (Leading) 4. การควบคุม(Controlling) ทรัพยากรขององค์การ(Dessler. 1998:679) ที่ผู้บริหารสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ มักเป็นผู้ที่ปฏิบัติงานตามหน้าที่ของการบริหารจัดการ หรือใช้กระบวนการของการบริหารจัดการ เป็นหน้าที่ที่ผู้บริหารทุกคนต้องปฏิบัติเพื่อให้ภารกิจทั้งหลายสำเร็จตามที่ต้องการซึ่งมี 4 ขั้นตอน คือ

1. การวางแผน(Planning)
2. การจัดองค์การ(Organizing)
3. การนำ(Leading)
4. การควบคุม(Controlling)



ภาพที่ 19 รูปแบบวงจรบริหารแบบ PDCA เป็นกระบวนการบริหารงานแบบง่าย ๆ
ที่นำมาใช้ในการทำงานและชีวิตประจำวัน

1.1 การวางแผน (Planning)

เป็นขั้นตอนในการกำหนดวัตถุประสงค์และพิจารณาถึงวิธีการปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์นั้น ดังนั้นผู้บริหารจึงต้องตัดสินใจว่าองค์กรธุรกิจมีวัตถุประสงค์ใดในอนาคต และต้องดำเนินการอย่างไรเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์นั้น

1.1.1 การวางแผน คือกระบวนการในการตัดสินใจล่วงหน้า จะทำอะไร อย่างไร มีการเลือกวัตถุประสงค์ นโยบาย โครงการและแนวทางปฏิบัติเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์นั้น (Kast and - Rosenzweg)

ความหมายการวางแผนที่ได้กล่าวมาแล้ว พอสรุปลักษณะของการวางแผนได้ดังนี้

- การวางแผนเป็นการกำหนดวิธีการกระทำไว้ล่วงหน้า
- การวางแผนเป็นการตัดสินใจล่วงหน้าเกี่ยวกับงานที่ต้องกำหนดในอนาคต
- การวางแผนเป็นการเลือกหาแนวทางที่ดีที่สุดในการปฏิบัติงาน
- การวางแผนมุ่งผลสำเร็จในอนาคต
- การพยากรณ์สถานการณ์ในอนาคต
- การประเมินแนวทางปฏิบัติงานที่วางไว้
- การติดต่อสื่อสารในกระบวนการของการวางแผนเป็นไปอย่างทั่วถึง

ความสำคัญของการวางแผน ช่วยให้ผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการสามารถทำงานได้ทันกับเวลาและโอกาสต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ช่วยลดความเสี่ยงภัยและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ไม่จำเป็น

1.1.2 ความสำคัญของการวางแผน ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นพอสรุปได้ดังนี้

- 1) ช่วยให้สามารถระบุเป้าหมายผลสำเร็จ ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการทราบถึงสิ่งที่ต้องการทำให้สำเร็จ
- 2) ช่วยในการกำหนดและระบุหน่วยงานที่รับผิดชอบ จะต้องทำให้เห็นชัดเจนว่าใครต้องทำอะไร ด้วยเหตุผลใด แล้วต้องทำเมื่อใด
- 3) ช่วยให้กิจการมีนโยบายที่ชัดเจน ที่เป็นเครื่องชี้นำให้คนในหน่วยงานตัดสินใจและรับผิดชอบแก้ไขปัญหาในหน้าที่ของงาน
- 4) เป็นการคาดคะเนปัญหาหรือผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต และทำการป้องกันแก้ไขปัญหานั้น ๆ ก่อนที่จะเกิดความเสียหาย
- 5) ช่วยให้ผู้บริหารสามารถใช้วิธีการควบคุมที่คล่องตัวเหมาะสม

1.1.3 ประเภทของแผน (Plan)

แผนสามารถแบ่งออกได้เป็นหลายประเภท ขึ้นอยู่ที่หลักการที่ใช้แบ่งอาจแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท

1) **แผนแบ่งตามระยะเวลา** เนื่องจากการวางแผนเป็นเรื่องเกี่ยวกับอนาคตจะวัดควรใช้เวลาซึ่งอาจแบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่

(1) **แผนระยะสั้น** เป็นการประมาณเหตุการณ์ล่วงหน้าสำหรับกิจกรรมเฉพาะอย่าง เช่น แผนการ วิธีปฏิบัติ งบประมาณ จำเป็นต้องได้ผลระยะเวลานั้นใกล้

(2) **แผนระยะยาว** เป็นการพยากรณ์ทิศทางของเหตุการณ์ที่สำคัญที่สุด และมีผลกระทบต่อแนวโน้มของสถานะภาพขององค์การในอนาคต เป็นแนวทางเพื่อช่วยให้ผู้บริหารระดับสูงในการอำนวยการและประสานกิจกรรมต่าง ๆ อันเกี่ยวเนื่องกัน

2) **แผนแบ่งตามลักษณะการใช้ประเภทของแผนแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท**

(1) **แผนที่ใช้ประจำ** เป็นแผนงานชนิดหนึ่งที่วางไว้เพื่อสะดวกต่อการปฏิบัติงานประจำ เช่น นโยบาย วิธีปฏิบัติ มาตรฐาน

(2) **แผนที่ใช้ครั้งเดียว** เนื่องจากแผนที่ใช้ประจำมีจุดอ่อน ไม่อาจจะใช้ได้เหมาะสมทุกสถานการณ์ได้ จึงได้มีการจัดทำแผนที่ใช้ครั้งเดียวเพื่อเป็นแนวสำหรับปฏิบัติงานในเคหะสถานหรือเฉพาะกิจ แผนที่จะเลิกเมื่องานเสร็จสิ้น เช่นงบประมาณ แผนงานและโครงการ

3) **แผนตามลำดับขององค์การทุกระดับ** จำเป็นต้องมีการวางแผนซึ่งอาจแบ่งได้ 2 ประเภท คือ แผนหลักและแผนย่อยหรือตามหน้าที่เฉพาะอย่าง

- **แผนหลัก** หมายถึงแผนหลักขององค์การผู้บริหารจะกำหนดวัตถุประสงค์ไว้กว้าง ๆ และเป็นแนวทางในการดำเนินการ

- แผนย่อยหรือแผนตามหน้าที่ แผนประเภทนี้มักจะจัดทำขึ้นตอนตามลักษณะหน้าที่งานตามที่จำแนกไว้ในองค์กรนั้น ๆ ซึ่งภายในองค์กรหนึ่ง ๆ อาจมีแผนย่อยหลาย ๆ แผน เช่น แผนการผลิต แผนการตลาด

4) **แผนในการบริหาร** เพื่อประโยชน์ในการบริหาร มักจะมีการวางแผนไว้ในรูปลักษณะต่าง ๆ 7 ประการดังนี้

- (1) วัตถุประสงค์
- (2) มาตรฐาน
- (3) งบประมาณ
- (4) แผนการ
- (5) นโยบาย
- (6) วิธีการปฏิบัติงาน
- (7) วิธีการ



ภาพที่ 20 แผนในรูปแบบนโยบาย
นโยบายพัทลุงระหนึ่งเกษตรกร

1.1.4 ขั้นตอนการวางแผน

ขั้นตอนหรือกระบวนการวางแผน ได้มีนักบริหารและนักวิชาการได้แบ่งไว้ต่างกันในเรื่องของรายละเอียด แต่ที่มีลักษณะใหญ่ ๆ เหมือนกันดังนี้

- 1) พิจารณาถึงสภาพแวดล้อม คือพิจารณาความต้องการ(need) หรือปัญหา (Problem) ที่อาศัยการประสม ซึ่งจำเป็นต้องทำการวางแผน
- 2) กำหนดวัตถุประสงค์ (Objecting) และเป้าหมาย (Goal)
- 3) กำหนดทางเลือก (Alternative) และพิจารณาทางเลือกตัดสินใจเลือกทางที่ดีที่สุด
- 4) จัดทำโครงการเมื่อตัดสินใจเลือกทางแล้ว ก็นำเอาทางเลือกนั้นมาจัดทำโครงการ ซึ่งจะเขียนโครงการ(Logical Frame Work) หรือรูปแบบอื่นก็ได้
- 5) เสนอเพื่อขออนุมัติจากผู้บริหาร เมื่อจัดทำแผนงานแล้วก็เสนอแผนไปยังผู้บริหารเพื่อขออนุมัติ
- 6) ดำเนินการตามโครงการหลังจากได้รับอนุมัติแล้ว เพื่อนำแผนนั้นมาปฏิบัติที่ได้รับจัดทำไว้
- 7) ประเมินผลโครงการ เมื่อได้นำแผนปฏิบัติแล้วก็จะทำการประเมินผลเพื่อให้ทราบว่าแผนนั้นบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายมากน้อยเพียงไร

1.1.5 ประโยชน์ของการวางแผน

- 1) ช่วยในการวิเคราะห์หาโอกาสต่าง ๆ หรือค้นหาปัญหาที่อาจมีในอนาคต
- 2) ช่วยในการปรับปรุงให้กระบวนการตัดสินใจที่มีคุณภาพดีขึ้น
- 3) ช่วยกำหนดทิศทางและวัตถุประสงค์ในอนาคต
- 4) ช่วยเป็นสื่อหรือเครื่องมือสำหรับการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่จะให้มีโอกาสสำเร็จผลด้วยดี
- 5) ช่วยประกันหรือช่วยให้มั่นใจความอยู่รอดขององค์กร

1.2 การจัดองค์การ (Organizing)

เป็นขั้นตอนในการจัดบุคคลและทรัพยากรที่ใช้ในการทำงาน เพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายในการทำงานนั้น หรือเป็นการแบ่งงานและจัดสรรทรัพยากรสำหรับงานเพื่อให้งานเหล่านั้นสำเร็จ

1.2.1 ความหมายของการจัดองค์การ หมายถึงการกำหนดโครงสร้างขององค์การ ในลักษณะที่ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่าง งาน คน เครื่องจักร อุปกรณ์และทรัพยากรต่าง ๆ ขององค์การเป็นไปอย่างเหมาะสม จนสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้

1.2.2 ความสำคัญของการจัดองค์การ

- 1) แสดงให้เห็นถึงกระแสการไหลของงานและทราบขอบเขตของงาน
- 2) เป็นกรอบที่ช่วยเชื่อมโยงขั้นตอนการวางแผนไปสู่ขั้นตอนความการควบคุม
- 3) ช่วยในการจัดวางช่องทางเพื่อการติดต่อสื่อสารและการตัดสินใจ
- 4) ป้องกันการทำงานซ้ำซ้อนและขัดข้องขัดแย้งในหน้าที่งาน
- 5) ช่วยประสานงานโดยกำหนดเขตและกลุ่มงานที่สัมพันธ์อยู่ในส่วนงานเดียวกัน
- 6) ลดความสับสนต่าง ๆ ให้กับคนในองค์การในด้านการปฏิบัติงานเดียว

1.2.4 โครงสร้างขององค์การ โดยทั่วไปโครงสร้างพื้นฐานมีอยู่ 3 รูปแบบ

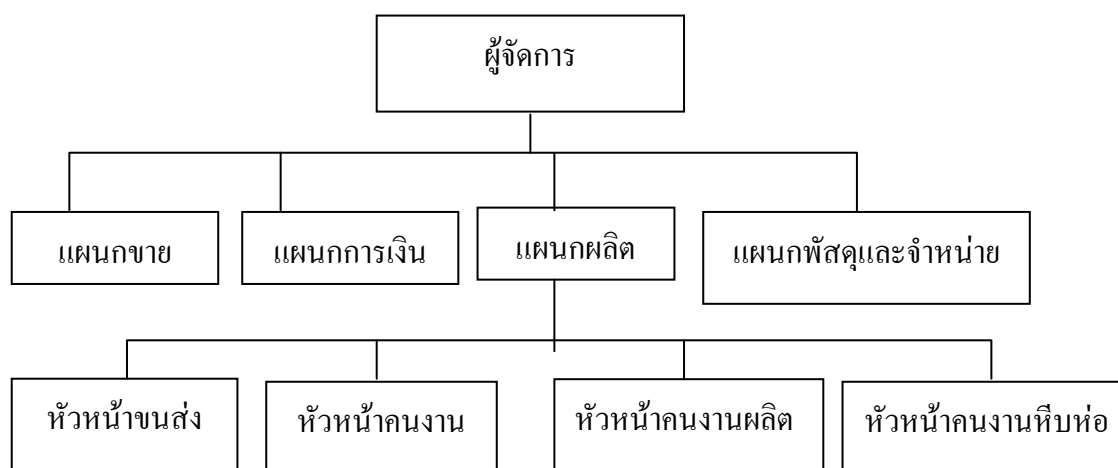
- 1) โครงสร้างแบบหน่วยงานหลัก (Line Organization Structure)
- 2) โครงสร้างแบบหน่วยงานหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา(Line and Staff

Organization)

- 3) โครงสร้างองค์การแบบหน้าที่งานเฉพาะ(Functionalized Organization Structure)

1) โครงสร้าง แบบหน่วยงานหลัก (Line Organization Structure)

หมายถึง โครงสร้างที่มีสายการบังคับบัญชาโดยตรงจากผู้บังคับบัญชาสูงสุด ลงมายังผู้ใต้บังคับบัญชาระดับต่าง ๆ มักเรียกโครงสร้างแบบนี้ คือโครงสร้างแบบทหาร อำนาจหน้าที่ลดหลั่นจากเบื้องล่างขององค์การ โครงสร้างแบบนี้เหมาะสำหรับธุรกิจร้านค้าเล็ก ๆ และขนาดกลางไม่ใหญ่เกินไปนัก



ภาพที่ 21 แผนภูมิแสดงโครงสร้างแบบหน่วยหลัก

ข้อดี ของโครงสร้างแบบหน่วยงานหลัก

1. มีลักษณะเป็นพื้นฐานไม่ยุ่งยาก
2. กำหนดอำนาจหน้าที่ ความรับผิดชอบแต่ละตำแหน่งไว้ชัดเจน
3. จัดให้คนงานรับผิดชอบต่อหัวหน้าเพียงคนเดียว
4. ส่งเสริมการมีระเบียบวินัย ติดตามการปฏิบัติงานได้ง่าย
5. เกิดความรวดเร็ว มีระเบียบในการตัดสินใจปัญหาต่าง ๆ

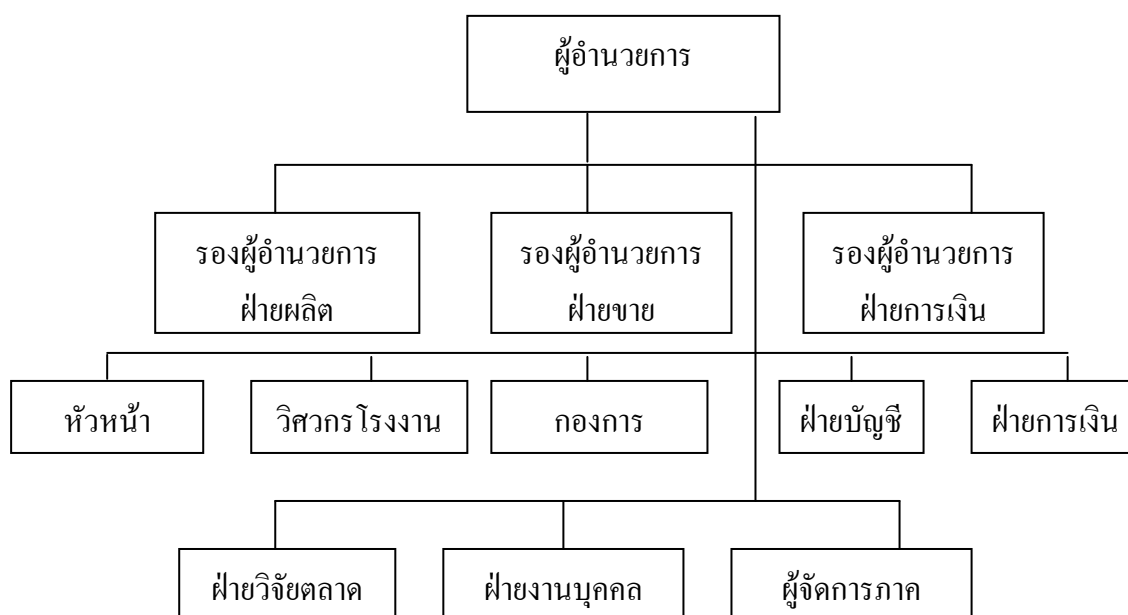
ข้อเสีย ของโครงสร้างแบบหน่วยงานหลัก

1. ปัญหาด้านการประสานงาน
2. ไม่ส่งเสริมให้คนมีความริเริ่ม
3. ผู้ควบคุม หรือหัวหน้างานต้องรู้งานหลาย ๆ ด้าน
4. ผู้บริหารระดับสูงควบคุม และสั่งงานปลีกย่อยมากเกินไป

2) โครงสร้างแบบหน่วยงานหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา (Line and Staff

Organization)

หมายถึง องค์การที่จัดให้มีทั้งหน่วยหลักและหน่วยงานที่ปรึกษารวมกัน เป็นการผสมกันระหว่างบุคคลที่ทำหน้าที่ จำเป็นและใช้บุคคลที่มีความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ เฉพาะด้านเข้ามาช่วยเสริมในองค์การ ทำหน้าที่แนะนำให้คำปรึกษาในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านการบัญชี ด้านการจำหน่าย ด้านงบประมาณ ฯลฯ โครงสร้างแบบผสมนี้เป็นโครงสร้างที่เหมาะสมกับ สถานการณ์เศรษฐกิจและสภาพปัจจุบัน เพราะปัจจุบันวิทยาการและเทคโนโลยีต่าง ๆ ได้เจริญรุดหน้า องค์การจึงมีความจำเป็นที่จะต้องให้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเข้ามาช่วย ทำให้มีการตัดสินใจที่ดีและ ตัดต่อสื่อสารที่รวดเร็วขึ้น



ภาพที่ 22 แผนภูมิแสดงโครงสร้างแบบหน่วยหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา

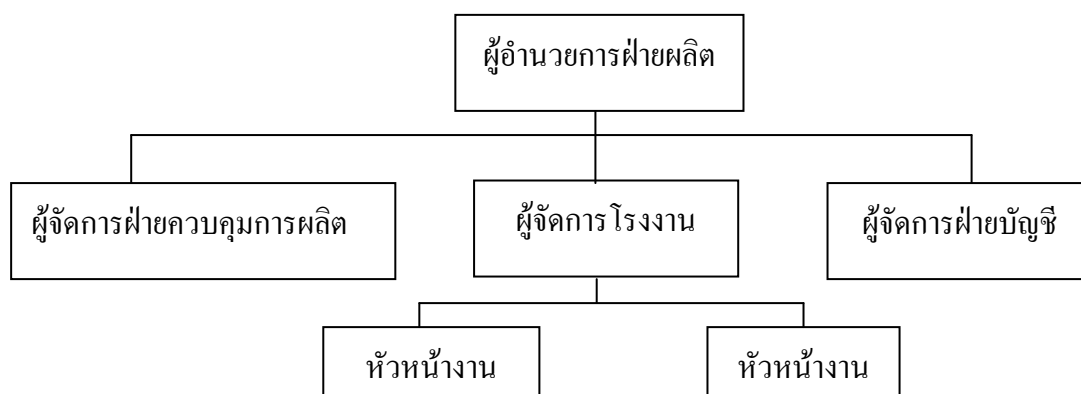
ข้อดี ของโครงสร้างแบบหน่วยงานหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา

1. แก้ปัญหาด้านวิชาการ และช่วยแบ่งเบาภาระหน้าที่งานหลัก
2. อำนวยในการสั่งการยืดหยุ่นได้ โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านจะเสนอแนะนโยบายหรือการปฏิบัติงานที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้น ประสิทธิภาพการ
3. มีการแบ่งงานกันทำ คืองานประจำเป็นของฝ่ายหน่วยงานหลัก งานวิชาการหรืองานบุคคลที่ให้คำปรึกษาและแนะนำ

ข้อเสีย ของโครงสร้างองค์การแบบหน่วยงานหลักและหน่วยงานที่ปรึกษา

1. ค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น
2. ฝ่ายให้คำปรึกษาอาจปฏิบัติหน้าที่เป็นหน่วยงานหลักด้วย เกิดความซ้ำซ้อนและขัดแย้งกันได้
3. ทำให้การตัดสินใจของผู้บริหารช้าและเสียเวลานาน เพราะต้องคอยให้หน่วยงานที่ปรึกษาแนะนำและเสนอแนะก่อน
4. เป็นการแบ่งแยกระหว่างพวกที่มีความรู้ กับพวกไม่มีความรู้ซึ่งเป็นผลเสียแก่องค์การทำให้บุคคลในองค์การเกิดการแตกแยกและมีพรรคพวกของตนในแต่ละกลุ่ม

3) โครงสร้างองค์การแบบหน้าที่งานเฉพาะ (Functionalized Organization Structure) เป็นการจัดแบ่งหน่วยงานออกไปตามลักษณะของงานแต่ละชนิดที่ปฏิบัติอยู่ โดยมอบอำนาจหน้าที่ให้แต่ละหน่วยงานเฉพาะมีอำนาจหน้าที่เช่นเดียวกับหน่วยงานหลัก โครงสร้างองค์การแบบนี้ทำให้แต่ละหน่วยงานมีผู้เชี่ยวชาญประจำอยู่ในหน่วยงาน และมีอำนาจสั่งการได้ด้วย แต่โครงสร้างแบบนี้ไม่เป็นที่นิยมมากนัก ดังแผนภูมิดังนี้



ภาพที่ 23 แผนภูมิโครงสร้างองค์การแบบหน้าที่งานเฉพาะ

ข้อดี ของโครงสร้างแบบหน้าที่งานเฉพาะ

1. มีการใช้ประโยชน์จากพนักงานได้สูงสุด
2. งานในหน่วยงานเฉพาะรวดเร็วขึ้น เพราะมีอำนาจหน้าที่พร้อม
3. ทำให้แต่ละหน่วยงานมีความรับผิดชอบพร้อมที่จะให้ตรวจสอบได้ดีขึ้น

ข้อเสีย ของโครงสร้างแบบหน้าที่งานเฉพาะ

1. ทำให้สายบังคับบัญชาขาดตอนไป
2. ทำให้มีเอกภาพในการบังคับบัญชาน้อยไป
3. ทำให้มีลักษณะการรวมอำนาจสูงสุดไว้ที่ส่วนกลางเพียงที่เดียว
4. การจัดองค์การมีลักษณะซับซ้อนมากขึ้น ยุ่งยากมากขึ้น

1.3 การนำ (Leading)

1.3.1 การนำ (Leading) เป็นขั้นตอนในการกระตุ้นให้เกิดความกระตือรือร้น และชักนำความพยายามของพนักงานในองค์การให้บรรลุเป้าหมายขององค์การ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการใช้ความพยายามของผู้จัดการหรือผู้บริหาร ที่จะกระตุ้นให้พนักงานมีศักยภาพในการทำงานให้สูงขึ้น ดังนั้นการนำจะช่วยให้งานบรรลุผลสำเร็จ เสริมสร้างขวัญและกำลังใจผู้ใต้บังคับบัญชา การนำจะประกอบด้วยดังนี้

- 1) การติดต่อสื่อสาร และอธิบายวัตถุประสงค์ให้แก่ผู้ได้บังคับบัญชาทราบ
- 2) การมอบหมายมาตรฐานการปฏิบัติงานต่าง ๆ
- 3) การให้คำแนะนำและคำที่ปรึกษาแก่ผู้ได้บังคับบัญชา ให้สอดคล้อง

กับมาตรฐานของการปฏิบัติงาน

- 4) การให้รางวัลแก่ผู้ได้บังคับบัญชา บนพื้นฐานของผลการปฏิบัติงาน
- 5) การยกย่องสรรเสริญและตำหนิตะนอยอย่างยุติธรรม และถูกต้องเหมาะสม
- 6) การจัดหาสภาพแวดล้อมมากระตุ้นการจูงใจ โดยการติดต่อสื่อสารเพื่อ

สำรวจความต้องการและสถานการณ์การเปลี่ยนแปลง

7) การทบทวนและการปรับวิธีการภาวะความเป็นผู้นำ เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลงและผลลัพธ์ของการควบคุมไม่เป็นไปตามที่กำหนด

- 8) การติดต่อสื่อสารโดยทั่วทุกแห่ง ในกระบวนการของภาวะความเป็นผู้นำ

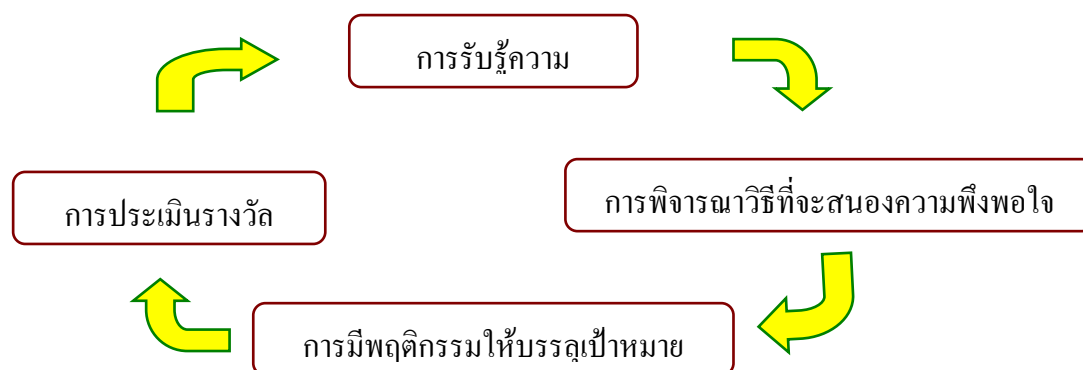
1.3.2 ทฤษฎีการจูงใจ โดยการ การให้รางวัลและการลงโทษ ยังคงเป็นทฤษฎีที่ใช้การจูงใจอย่างมาก ซึ่งทฤษฎีนี้ได้ถูกนำมาใช้ในหลายศตวรรษจนถึงปัจจุบัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) การให้รางวัลหรือหัวผักกาด(Rewardหรือcarrots)เป็นผลตอบแทนทางบวก (เป็นที่พอใจ) จากการปฏิบัติงานบุคคลหรือการให้การจูงใจด้วยเงิน ในรูปของการจ่ายค่าตอบแทนหรือโบนัส แม้ว่าเงินไม่ใช่สิ่งจูงใจประการเดียวแต่ก็ยังเป็นปัจจัยสำคัญ นอกจากการให้รางวัลในรูปของตัวเงินแล้ว อาจใช้วิธีการเพิ่มค่าจ้าง การเลื่อนตำแหน่ง การใช้ระบบคุณธรรมและการให้โบนัสสำหรับผู้บริหารซึ่งอาจใช้ไม่ได้ในการพิจารณาแต่ละคน

2) ทฤษฎีไม้เรียว (Penalties หรือ stick) เป็นแรงจูงใจที่อยู่ในรูปของความกลัว เช่น กลัวตกงาน กลัวขาดรายได้ การลดโบนัส การลดตำแหน่ง และการลงโทษอื่น ๆ ซึ่งก็เป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญเช่นกัน

1.3.3 กระบวนการจูงใจ (The motivation process) เริ่มต้นด้วย

- 1) การรับรู้ความต้องการ เกิดจากการมีความต้องการ(Need) ซึ่งเป็นการรับรู้ของตัวบุคคล(พนักงาน) ที่ไม่สมหวัง
- 2) การพิจารณาวิธีที่จะสนองความพึงพอใจ เกี่ยวกับความต้องการที่ท้าทายค่าตอบแทนที่สูงขึ้น และการยอมรับจากกลุ่มงาน
- 3) การมีพฤติกรรมให้บรรลุเป้าหมาย เป็นการตอบสนองความพึงพอใจและตามด้วยมีพฤติกรรมให้บรรลุเป้าหมาย
- 4) การประเมินรางวัล สามารถกระตุ้นด้วยการให้รางวัล

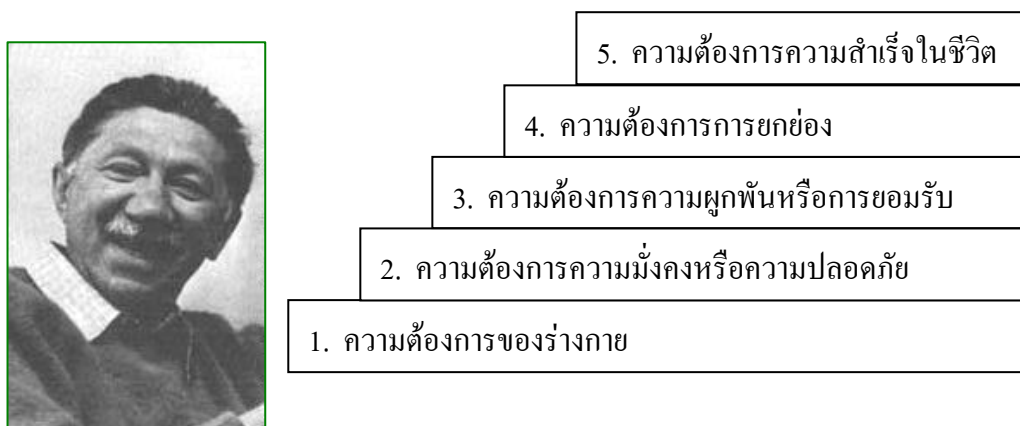


ภาพที่ 24 พื้นฐานของการจูงใจ

1.3.4 ทฤษฎีแรงจูงใจ แนวคิดการจูงใจในปัจจุบันที่นิยมใช้

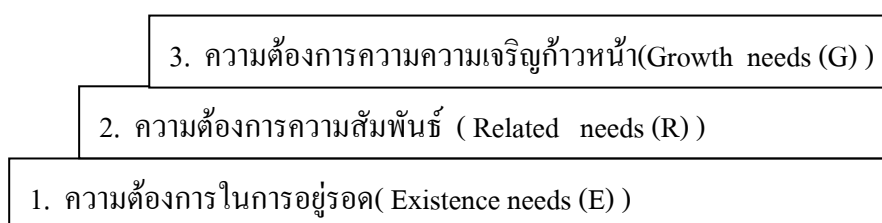
1) ทฤษฎีความต้องการ เช่นจะสำรวจความต้องการภายในที่เป็นสิ่งเร้าบุคคลให้ปฏิบัติ

(1) ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's hierarchy of needs) เป็นทฤษฎีที่เมื่อได้รับการตอบสนองในระดับหนึ่งแล้ว มนุษย์ก็จะมีความต้องการในระดับสูงขึ้น



ภาพที่ 25 มาสโลว์เจ้าของทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการ

(2) ทฤษฎีการจูงใจ ERG ของ Alderfer คล้ายกับของมาสโลว์ เหลือเพียง 3 ประเภทคือ



(3) ทฤษฎี 2 ปัจจัยของ Herzberg ดังรายละเอียดดังนี้

ก. ปัจจัยการจูงใจหรือตัวจูงใจเป็นปัจจัยความต้องการภายใน ในการสร้างความพึงพอใจในการทำงาน เช่น ความก้าวหน้าในความสำเร็จ การยกย่อง

ข. ปัจจัยการธำรงรักษาหรือสุขภาพอนามัย เป็นปัจจัยภายนอก เพื่อป้องกันไม่ให้พนักงานไม่ให้เกิดความไม่พึงพอใจในการทำงาน เช่น นโยบายบริษัท การบังคับบัญชา ความมั่นคงในงาน ค่าตอบแทน สภาพการทำงาน

(4) ทฤษฎีความต้องการที่แสวงหาของ McClelland ซึ่งมีรูปแบบการจูงใจบนพื้นฐาน 3 ประการ คือ

ก. ความต้องการความผูกพัน

ข. ความต้องการอำนาจ

ค. ความต้องการความสำเร็จ

2) ทฤษฎีความคาดหวัง (Expectancy theory)

(1) ทฤษฎีความคาดหวังในการจูงใจของ Vroom จะมีความซับซ้อนกว่าของ Maslow และ Herzberg เชื่อว่าบุคคลจะได้รับการกระตุ้นให้กระทำสิ่งซึ่งสามารถบรรลุเป้าหมาย ซึ่งเป็นการจูงใจของบุคคลซึ่งมีต่อสิ่งซึ่งมีคุณค่าในผลลัพธ์ จากการใช้ความพยายาม (อาจเป็นด้านลบหรือด้านบวก) ทฤษฎี Vroom เป็นไปตามสมการ

อำนาจ = คุณค่าความพอใจในผลลัพธ์ X ความคาดหวัง

(2) ทฤษฎีความคาดหวังในการจูงใจของ Porter and Lawler เป็นการระบุว่าความพยายาม (จุดแข็งของการจูงใจและพลังงานที่ใช้) ขึ้นกับมูลค่าของรางวัลบวกกับพลังงานของบุคคล และความน่าจะเป็นของการได้รับรางวัล

3) ทฤษฎีความเสมอภาค (Equity theory) เป็นทฤษฎีการจูงใจ โดยถือเกณฑ์ความคิดที่ว่า บุคคลต้องการความยุติธรรมเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลอื่น เป็นทฤษฎีของ J.S Adams ที่ว่าบุคคลมีความต้องการที่จะแสวงหาคุณค่า และแสวงหาความยุติธรรมระหว่างนายจ้างและพนักงาน

4) ทฤษฎีเสริมแรง (Reinforcement theory) หรือการปรับพฤติกรรม เป็นทฤษฎีที่ระบุว่าผลลัพธ์ของพฤติกรรมในปัจจุบันของบุคคล ได้รับอิทธิพลจากพฤติกรรมในอดีต หมายถึงพฤติกรรมของคน ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้จากประสบการณ์ในอดีต Skinner เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เปลี่ยนแปลงไปเนื่องมาจากแรงจูงใจ ทฤษฎีเสริมแรงมี 4 วิธีคือ

(1) การเสริมแรงด้านบวก เป็นการเกิดผลลัพธ์ที่มีคุณค่า เช่นการให้รางวัลตอบแทนเพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่พึงปรารถนา



ภาพที่ 26 พลเอก พลเอก เปรม ติณสูลานนท์ ประธานองคมนตรีและรัฐบุรุษ มอบรางวัล
จรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2550 ให้แก่ นายสาระ ล่ำซำ นายกสมาคมประกันชีวิตไทย

(2) การเรียนรู้ด้วยการหลีกเลี่ยงหรือการเสริมแรงด้านลบ เช่นการตำหนิว่า
ทำงานล่าช้า การหลีกเลี่ยงปัญหาจึงหลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่ไม่ให้เกิดปัญหา

(3) การทำให้หมดไป เช่นการเลิกรางวัลเพื่อจูงมูงหมายในการยับยั้ง
พฤติกรรมอย่างหนึ่งอย่างใดในอนาคต

(4) การลงโทษเป็นการปรับพฤติกรรมภายใต้เงื่อนไขที่ว่า ผลที่ตามมาจะ
ช่วยลดพฤติกรรมด้านลบ จะช่วยยับยั้งพฤติกรรมเนื่องจากได้ผลลัพธ์ที่ไม่พึงพอใจ

1.3.5 เทคนิคการจูงใจ การศึกษาทฤษฎีแรงจูงใจไม่มีคำตอบที่ดีที่สุด เพียงคำตอบ
เดียว เทคนิคการจูงใจที่สำคัญประกอบด้วย (รายละเอียดอยู่ที่เทคนิคการนำ)

- 1) เงิน
- 2) การมีส่วนร่วม
- 3) คุณภาพชีวิตในการทำงาน

1.4 การควบคุม (Controlling)

ได้มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายของการควบคุมงานไว้หลากหลาย
ความหมาย ดังจะได้ยกตัวอย่างมาพอสังเขปดังนี้

Henri Fayol ได้ให้ความหมายว่า การควบคุมประกอบด้วยการตรวจสอบดูว่า ทุกสิ่ง
ที่เกิดขึ้นสอดคล้องกับแผนงาน คำสั่งและการกำหนดไว้หรือไม่ ทั้งนี้ผู้บริหารจะได้ค้นพบจุดอ่อน
และข้อผิดพลาดเพื่อนำมาแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดอีก การควบคุมเกี่ยวข้องกับทุกสิ่งไม่ว่าจะ
เป็นสิ่งที่ของ คนหรือการกระทำ (อ้างถึงใน ฉายศิลป์ เชี่ยวชาญพิพัฒน์ ,2527)

จุมพล หนิมพานิช (2528) เห็นว่าการควบคุมงานคือกระบวนการปฏิบัติงาน เพื่อให้
ดำเนินไปในขอบเขตที่กำหนดเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 228 ,
305)

จากความหมายได้กล่าวมาทั้งหมด จะเห็นได้ว่าการควบคุมงานมีจุดมุ่งหมายหลัก ก็เพื่อให้การทำงานมุ่งไปสู่เป้าหมาย หรือเป็นไปตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้ในช่วงของการวางแผน และหากพบว่าในขั้นตอนของการปฏิบัติงานใดที่จะเป็นอุปสรรคหรือปัญหา ก็จะต้องเข้าไปแก้ไขตามความจำเป็น เพื่อไม่ให้เป็นอุปสรรคหรือปัญหาสืบไป

1.4.1 แนวความคิดในการควบคุมงาน

การที่องค์กรใดมีกระบวนการในการควบคุม ย่อมหมายถึงว่าองค์กรนั้นยอมรับข้อเท็จจริงที่ว่า การตัดสินใจที่จะกำหนดเป้าหมายก่อนการปฏิบัติงานนั้น อาจมีความคลาดเคลื่อน และการติดต่อสื่อสารในองค์กรยังมิได้มีความสมบูรณ์เพียงพอ ที่จะทำให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถเข้าใจทุกอย่างได้ การบริหารในปัจจุบัน ผู้บริหารต้องมอบหมายงานส่วนใหญ่ให้ผู้อื่นปฏิบัติ และลักษณะงานมีความซับซ้อนมากขึ้น สิ่งต่าง ๆ ที่กล่าวมานี้ทำให้กระบวนการควบคุมงานเป็นสิ่งจำเป็น มีผลทำให้การปฏิบัติงานไม่เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้

1.4.2 วัตถุประสงค์ของการควบคุมงาน

- 1) การควบคุมงานมีไว้เพื่อบังคับให้ผลงานเข้ามาตรฐาน
- 2) การควบคุมมีไว้เพื่อป้องกันรักษาทรัพย์สินขององค์กร
- 3) การควบคุมมีไว้เพื่อให้คุณภาพของการทำงานได้มาตรฐาน
- 4) การควบคุมจะมีไว้เพื่อให้มีการกำจัดขอบเขตของผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ โดยที่มิต้องอนุมัติจากผู้บริหารชั้นสูงอีกครั้งหนึ่ง
- 5) การควบคุมจะมีไว้เพื่อใช้วัดงานต่าง ๆ ที่กำลังปฏิบัติอยู่
- 6) การควบคุมจะมีไว้เพื่อใช้ประกอบในการวางแผน และกำหนดแผนการปฏิบัติงานต่าง ๆ
- 7) การควบคุมจะมีไว้เพื่อช่วยผู้บริหารชั้นสูงสามารถจัดให้เกิดความสมดุลในระหว่างแผนงานต่าง ๆ
- 8) การควบคุมจะจัดทำขึ้นเพื่อกระตุ้นเตือน หรือจูงใจตัวบุคคลในองค์กร



ภาพที่ 27 การควบคุมการเดินรถของรถไฟฟ้าแต่ละขบวน จะถูกด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่ออกแบบมาเฉพาะ

1.4.3 ความสำคัญของการควบคุมงาน

ผู้บริหารที่มีความสามารถในการวางแผนที่ดี จัดองค์การได้ดี และการนำเป็นผู้กระตุ้นชักจูงใจหรืออำนวยการสั่งการได้นั้น ผลลัพธ์ที่สำคัญที่สุด คือ ผลสำเร็จของงานตามที่ตนได้คาดหวังไว้ การควบคุมยังเป็นหน้าที่ที่กระบวนสุดท้ายในกระบวนการจัดการ และจะเชื่อมโยงเข้ากับขั้นตอนแรกของกระบวนการจัดการ คือการวางแผนเพื่อการปฏิบัติงานในรอบใหม่ของวัฏจักรอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งการควบคุมนี้จะช่วยเป็นเครื่องมือชี้ให้เห็นถึงจุดที่ควรปรับปรุงแก้ไข ทบทวนแผนปฏิบัติงานหรือปรับปรุงเป้าหมายการทำงานต่าง ๆ ขึ้นใหม่ เพื่อให้การทำงานในรอบใหม่ที่จะเกิดขึ้นนั้นมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

1.4.4 ชนิดของการควบคุมงาน

- 1) การควบคุมเพื่อป้องกัน การควบคุมชนิดนี้เกิดขึ้นในระหว่างการปฏิบัติงาน เพื่อการป้องกันการปรับตัวก่อนสิ้นสุดระยะการควบคุม เป็นการค้นหาและกำหนดวิธีป้องกันไม่ให้เกิดผลการปฏิบัติงานที่ไม่พึงปรารถนาเกิดขึ้น
- 2) การควบคุมเพื่อการแก้ไข การควบคุมชนิดนี้เกิดขึ้นหลังจากปฏิบัติงานสิ้นสุดลง การควบคุมชนิดนี้อาจจะเกิดขึ้นเนื่องจากผู้บริหาร ต้องการตรวจสอบผลการดำเนินงาน เพื่อพิจารณาว่าในระยะที่ผ่านมา ผลการปฏิบัติงานเป็นอย่างไร

1.4.5 ประเภทของการควบคุมงาน

- 1) การควบคุมงานด้านปริมาณงาน
- 2) การควบคุมทางด้านคุณภาพของงาน
- 3) การควบคุมทางด้านเวลาในการทำงาน
- 4) การควบคุมด้านต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย

1.4.6 กระบวนการควบคุมงาน

การควบคุมงานประกอบไปด้วยลำดับขั้นตอนที่สำคัญดังต่อไปนี้คือ

- 1) กำหนดเป้าหมายของการควบคุมงานให้ชัดเจนแน่นอน กล่าวคือจะต้องระบุมีวัตถุประสงค์หลักเป็นอย่างไร มีวัตถุประสงค์รองเป็นอย่างไร มีปริมาณมากน้อยเพียงไร กำหนดแล้วเสร็จเมื่อใด เพื่อให้สามารถใช้วัตถุประสงค์ที่กำหนดขึ้น เป็นเครื่องมือแนะนำในการดำเนินงานหรือวางแผนปฏิบัติการได้อย่างถูกต้อง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการควบคุมผู้ปฏิบัติงาน และควบคุมวิธีการปฏิบัติงานต่าง ๆ ด้วย

- 2) กำหนดเกณฑ์ควบคุมงานและมาตรฐานในการปฏิบัติงาน เกณฑ์ควบคุมงานนั้นหมายถึงมาตรฐานของงาน สถิติข้อเท็จจริง ข่าวสารและอัตราส่วนต่าง ๆ ที่จะพึงใช้

สำหรับมาตรฐาน (Standard) นั้น สามารถอธิบายได้ว่า คือกฎที่เป็นที่ยอมรับกัน (Accepted Rule) กฎที่สร้างขึ้นมา (Established Rule) หรืออาจจะเป็นรูปแบบ (Mode) ที่กำหนดขึ้นมา จากอำนาจหน้าที่ (Authority) หรือประเพณี (Custom) หรืออีกในหนึ่งมาตรฐานเป็นเครื่องมือชนิด หนึ่งที่สร้างขึ้นมาเพื่อช่วยในการควบคุม การวัด การเปรียบเทียบ การตรวจสอบในผลงานการ ปฏิบัติงานและวิธีดำเนินงาน

โดยทั่วไปแล้วจุดประสงค์ของการกำหนดมาตรฐาน มีดังต่อไปนี้คือ

- (1) เพื่ออธิบายลักษณะผลิตภัณฑ์ (Products) กระบวนการ (Process) และ กิจกรรมซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นต่อการควบคุม
- (2) เพื่อกำหนดความแน่นอนของงานหรือกำหนดเป้าหมาย เพื่อ ความก้าวหน้าในการดำเนินงาน
- (3) เพื่อสร้างความกลมกลืนเป็นรูปแบบเดียวกันของผลิตภัณฑ์ กระบวนการ และวิธีการในการผลิต
- (4) เพื่อส่งเสริมและวิจัยเรื่องการควบคุม การปรับปรุงและการประสานงาน ในการบริหารให้ดียิ่งขึ้น
- (5) เพื่อส่งเสริมความเข้าใจที่ดีต่อกันระหว่างหัวหน้ากับผู้ปฏิบัติงาน
- (6) เพื่อลดการขัดแย้งในการทำงาน เพราะการขาดมาตรฐานที่จะทำให้ ไม่สามารถพิจารณาตัดสินได้ว่า งานที่ต้องการจะวัดหรือประเมินผลนั้นมีส่วนดีหรือส่วนด้อยอย่างไร
- (7) เพื่อลดค่าใช้จ่ายและควบคุมค่าใช้จ่าย
- (8) เพื่อให้การวัดการเปรียบเทียบ เกิดประสิทธิผลในทุก ๆ ขั้นตอนของการ ทำงาน
- (9) เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำงาน
- (10) เพื่อสร้างและดำรงไว้ซึ่งความแน่นอนในการวางแผน
- (11) เพื่ออำนวยความสะดวกในการบันทึกรายงาน
- (12) เพื่อแสดงระดับของการปฏิบัติงาน รวมทั้งการพิจารณาในด้านความ รวดเร็ว ความถูกต้อง ประสิทธิภาพและความประหยัด

สำหรับมาตรฐานของงานนั้นโดยทั่วไปก็คือ แบบหรือเกณฑ์ที่จะใช้เปรียบเทียบผลงาน และในบรรดามาตรฐานของงานที่พบเห็นกันมากที่สุดโดยทั่วไปก็คือ แผนงานนั่นเอง มาตรฐานของงานจะเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่จะใช้เปรียบเทียบหรือวัดผลการปฏิบัติงาน หรือวัดผล งานเพื่อหาความแตกต่าง อุปสรรค หรือข้อขัดข้องเพื่อพิจารณาปรับปรุงแก้ไขต่อไป

การเปรียบเทียบผลงานกับมาตรฐาน

การนำผลการปฏิบัติงานมาเปรียบเทียบกับมาตรฐานที่กำหนดนั้น การประเมินผล การปฏิบัติงาน (Job Evaluation) และการวัดผลงาน (JOB measurement) เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมาก กล่าวคือในการควบคุมงานทางด้านการบริหารงานองค์การนั้น มีคำที่ใช้ในการประเมินผลงานที่มีความใกล้เคียงกันอยู่ 3 คำคือ คำว่า Measurement, Appraisal คำว่า Measurement นั้นหมายถึงการวัดผลงานเมื่อเปรียบเทียบกับมาตรฐานที่กำหนดไว้ โดยมีหลักเกณฑ์แน่นอนว่ามีผลงานอย่างไร การเปรียบเทียบนี้มุ่งเน้นถึงเมื่อได้ทำงานเสร็จสิ้นโดยตลอดแล้ว หรืออาจจะเป็นการทำงานที่สำเร็จเป็นช่วง ๆ ก็ได้ สำหรับคำว่า Appraisal หมายความว่า การตีราคาการปฏิบัติงาน ในระหว่างที่งานนั้นอยู่ระหว่างการปฏิบัติอยู่ มีวิธีการตีค่าหรือให้คะแนนเพื่อปรับระดับของงาน มีความยืดหยุ่นมากกว่าการวัดผลงานแบบ Measurement แต่อย่างไรก็ดี ทั้งสองแบบต่างก็มีหลักเกณฑ์ที่แน่นอน ประกอบการใช้ดุลพินิจ ส่วนคำว่า Evaluation นั้น เป็นการประเมินค่าของงานบุคคลหนึ่งบุคคลใด หรือกลุ่มบุคคล ซึ่งได้ปฏิบัติงานเพื่อประโยชน์ในการจัดอันดับการทำงานในองค์การ ว่าควรจะจัดแยกระดับให้อยู่ในระดับขั้นอย่างไร ผลการปฏิบัติงานเป็นอย่างไร ประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการทำงานเป็นอย่างไร ซึ่งการประเมินงานนี้เป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่จะช่วยในการกำหนดอัตราค่าจ้าง แรงงาน และเงินเดือนของพนักงานในองค์การ

สำหรับคำว่า การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Job Evaluation) สามารถให้ความหมายได้ว่า หมายถึงการวิเคราะห์และอธิบายลักษณะของงานว่างานชิ้นใดมีความสัมพันธ์กับเวลา และค่าใช้จ่ายอย่างไร ผลงานถึงมาตรฐานที่กำหนดไว้หรือไม่ ซึ่งในการควบคุมนั้นผู้ควบคุมงานมีความจำเป็นที่จะต้องประเมินผลงานว่างานนั้น ได้ดำเนินไปตามแผนงานหรือนโยบายที่กำหนดไว้หรือไม่ และมีผลงานสมกับที่ตั้งเป้าหมายไว้หรือไม่อย่างไร ดังนั้นวิธีการประเมินผลงานจึงมีความจำเป็นที่จะต้องถูกนำมาใช้ในการควบคุมงานด้วย เพราะการประเมินผลงานจะแสดงให้เห็นถึง ผลงาน ความก้าวหน้า ความล้มเหลว งานที่ปฏิบัติอยู่ว่าเป็นอย่างไร อันจะเป็นประโยชน์ในการที่จะวางแผน หรือหาวิธีแก้ไขอุปสรรคและข้อบกพร่องต่าง ๆ ต่อไปได้

1.4.7 หลักการเกี่ยวข้องกับการควบคุมงาน

ในการควบคุมงานเพื่อให้เกิดความแน่ใจว่าผลการปฏิบัติงานสอดคล้องกับแผนงานหรือมาตรฐานที่ตั้งไว้ ควรจะดำเนินตามหลักการดังต่อไปนี้

- 1) หลักว่าด้วยความรับผิดชอบขององค์การ(Organization Responsibility)
- 2) หลักความต้องการขององค์การ(Organization Needs)
- 2) หลักของความเหมาะสมซึ่งตรงกับความเป็น
- 4) หลักของความประหยัด (Economical)
- 5) หลักของความยืดหยุ่น(Flexible)

- 6) หลักของการทันเวลาและแม่นยำ (Timelines and Accuracy)
- 7) หลักของความควบคุมตามความสำคัญ (Control by Importance)
- 8) หลักการเป็นที่ยอมรับได้ (Acceptability)
- 9) หลักของการมีความชัดเจน
- 10) หลักการคำนึงถึงพนักงาน (Thinking about Employee)
- 11) หลักของการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล (Effective and Efficiency)
- 12) หลักการมองอนาคต (Forward Looking)

1.4.8 ประโยชน์ของการควบคุมงาน แบ่งได้เป็น 2 ประการคือ ประโยชน์ในด้านตัวบุคคล และประโยชน์ในด้านงาน ดังนี้คือ

1) ประโยชน์ด้านตัวบุคคล

(1) ทำให้ทราบว่าผู้ได้บังคับบัญชาทำงานได้ผลมากน้อยเพียงใด มีความสามารถมากน้อยเพียงใด

(2) เป็นการฝึกฝนและสร้างผู้ได้บังคับบัญชาไว้เป็นหัวหน้างาน

(3) เป็นแนวทางในการพิจารณาให้บำเหน็จตอบแทนความดีความชอบในการทำงาน

(4) เป็นการบำรุงขวัญผู้ได้บังคับบัญชา

(5) ช่วยลดอุบัติเหตุในการปฏิบัติงาน

(6) เป็นเครื่องกระตุ้นให้เกิดความก้าวหน้าในการทำงาน

(7) ฝึกฝนผู้ได้บังคับบัญชาโดยให้ปฏิบัติงานจริง

2) ประโยชน์ทางด้านงาน

(1) ได้ตรวจสอบดูว่างานที่ทำนั้นเป็นไปตามแผนที่กำหนดหรือไม่

(2) ได้ทราบว่างานได้ก้าวหน้าไปแล้วมากน้อยเพียงไร

(3) ได้ทราบว่ามีการแก้ไขอุปสรรคหรือข้อขัดข้องต่าง ๆ หรือไม่

(4) ได้ทราบว่ามีการใช้วิธีการปฏิบัติงานอย่างไรเป็นวิธีที่ดีที่สุดแล้วหรือไม่

(5) ได้ตรวจสอบดูว่างานนั้นได้ผลตามมาตรฐานที่กำหนดไว้หรือไม่ อย่างไร

(6) ได้ทราบว่ามีการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ที่มีอยู่สำหรับการปฏิบัติงานนั้นอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่

(7) เป็นการช่วยให้เกิดการประหยัดทั้งเวลา เงินและแรงงาน ซึ่งเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการปฏิบัติงาน

2. เทคนิคต่าง ๆ ในการจัดการ

กระบวนการจัดการ ที่เริ่มตั้งแต่การวางแผนไปจนกระทั่งถึงการควบคุมงานนั้น ล้วนแล้วแต่มีเทคนิคของการปฏิบัติงานในแต่ละหน้าที่ทั้งสิ้น ทั้งนี้เนื่องจากเทคนิคในการจัดการ นั้นมีอยู่มากมายหลากหลาย และมีการพัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

2.1 เทคนิคที่ใช้ในการวางแผน

การวางแผนแบ่งออกได้เป็นหลายระดับกล่าวคือ การวางแผนในระดับสูง ซึ่งโดยมาก จะเป็นการวางแผนในระยะยาว และมักเป็นแผนงานเชิงกลยุทธ์ขององค์กร การวางแผนในระดับ กลางของการจัดการ จะเป็นการวางแผนที่เป็นระยะปานกลางขององค์กร หรือแผนงานโครงการ ต่าง ๆ เป็นส่วนใหญ่ และการวางแผนในระดับต้น ส่วนใหญ่จะเป็นแผนระยะสั้น และเป็นแผน ดำเนินงานหรือแผนงานตามหน้าที่เป็นส่วนมาก ดังนั้นเทคนิคที่สามารถนำมาใช้ในการวางแผน จึงมีมากมาย ขอนำมายกตัวอย่างพอสังเขปเป็นบางเทคนิคดังต่อไปนี้

2.1.1 เทคนิคในการวางแผนกลยุทธ์

แผนกลยุทธ์เป็นแผนซึ่งครอบคลุมกิจกรรมทั้งหมดขององค์กร เนื่องจากแผน กลยุทธ์มีลักษณะซับซ้อน ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่ต้องจัดทำวางแผนอยู่ในระดับผู้บริหาร ระดับสูงขององค์กร ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการประสานแผนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หัวใจที่สำคัญของการวางแผนกลยุทธ์ คือการกำหนดเป้าหมายขององค์กรและ กิจกรรมที่จำเป็นต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ทั้งนี้โดยการกำหนดการใช้ทรัพยากรและ การกระจายทรัพยากรภายในองค์กรเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวด้วย

ในการวางแผนกลยุทธ์ขององค์กรนั้น ผู้บริหารสามารถใช้เทคนิคการวิเคราะห์ สภาวะแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร หรือการวิเคราะห์กำหนดแผนกลยุทธ์ขององค์กร ได้ ซึ่งการวิเคราะห์จะเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์ ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารสามารถ กำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนจากสิ่งแวดล้อมภายในองค์กร ตลอดจนสามารถแสวงหาโอกาสและ สำรองอุปสรรคจากสิ่งแวดล้อมภายนอกองค์กร ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ที่มีต่อการทำงานขององค์กร หรือเป็นวิธีการที่จะช่วยผู้บริหารในการกำหนดจุดแข็งของ องค์กร จุดอ่อนขององค์กร โอกาสจากสิ่งแวดล้อมภายนอก และอุปสรรคจากสิ่งแวดล้อม ภายนอก การวิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละอย่างดังกล่าว จะทำให้ผู้บริหารเกิดความเข้าใจถึง องค์ประกอบแต่ละปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการทำงานขององค์กร กล่าวคือจุดแข็งจะสามารถใช้ให้ เป็นประโยชน์ที่จะทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายได้ ในขณะที่จุดอ่อนเป็นส่วนที่จะต้องมีการนำไป แก้ไข โอกาสจะเป็นเรื่องข้อได้เปรียบต่าง ๆ ขององค์กรที่จะสามารถกลุณยนำมาใช้ให้เป็น ประโยชน์ อันจะช่วยให้้องค์กรบรรลุเป้าหมาย และอุปสรรคจะเป็นปัญหาตัวขัดขวางมิให้

1) การประเมินสถานะแวดล้อมภายในองค์กร เป็นการวิเคราะห์และประเมินศักยภาพและสมรรถภาพขององค์กร โดยสำรวจจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กรอย่างรอบคอบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะต้องสำรวจทรัพยากรภายในขององค์กร ซึ่งสามารถสำรวจได้จากแหล่งข้อมูลในระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการขององค์กร นอกจากนี้ยังสำรวจข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลอื่น ๆ ได้อีก ตลอดจนการสำรวจการทำงานในอดีตที่ผ่านมาขององค์กร โดยนำข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาวิเคราะห์ในขอบเขตของวัตถุประสงค์ว่า องค์กรมีทรัพยากรต่าง ๆ เหมาะสมแก่การบรรลุวัตถุประสงค์หรือไม่ ทั้งนี้โดยเน้นการหาประโยชน์จากจุดแข็งขององค์กรและแก้ไขจุดอ่อนขององค์กร นอกจากนี้ยังทำให้เกิดความเข้าใจในสถานการณ์และผลการดำเนินงานของกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นจากในอดีต

2) การประเมินสถานะแวดล้อมภายนอกองค์กร เป็นการประเมินถึงสิ่งแวดล้อมภายนอก อันประกอบไปด้วยสิ่งแวดล้อมในเชิงมหภาคหรือสิ่งแวดล้อมทั่วไป สิ่งแวดล้อมในเชิงจุลภาคหรือสิ่งแวดล้อมเกี่ยวกับงาน ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารสามารถค้นหาโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินงานขององค์กรได้ การประเมินสิ่งแวดล้อมภายนอกดังกล่าวนี้ สามารถค้นหาข้อมูลได้จากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ภายนอกดังนี้ คือ สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ การสำรวจตลาด รายงานประจำปีต่าง ๆ การวิเคราะห์คู่แข่ง ทั้งนี้ในการพิจารณาถึงข้อมูลเหล่านี้ก็เพื่อค้นหาความได้เปรียบเสียเปรียบขององค์กร ทำให้ทราบถึงโอกาสต่าง ๆ ที่องค์กรจะสามารถฉวยมาใช้ประโยชน์ในการดำเนินกิจกรรมเพื่อแสวงหาประโยชน์ให้กับองค์กรได้

ตัวอย่างการวิเคราะห์ SWOT ธุรกิจฟาร์มสุกร

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ไม่ต้องลงทุนด้านพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ อาหาร ยา และค่ารักษาจากสัตว์บาล สัตวแพทย์และค่าออกแบบผังโรงงาน 2. สินค้ามีคุณภาพตามมาตรฐานการเลี้ยงแน่นอน เพราะขั้นตอนต่าง ๆ กำหนดโดยผู้เชี่ยวชาญของบริษัท 3. มีตลาดแน่นอน	1. ต้องใช้เงินลงทุนสูงในการก่อสร้างโรงเรือน 2. แบบมาตรฐาน
โอกาส	อุปสรรค
1. ปริมาณความต้องการบริโภคสุกร ยังมีสูงกว่าความสามารถในการผลิตสุกรทั่วประเทศ	1. กระแสการบริโภคอาหารมังสวิรัต และชีวิต อาจทำให้ความต้องการบริโภคเนื้อสัตว์ลดลงไปบ้าง

ผลที่ได้จากการประเมินดังกล่าวนี้ ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมากำหนดเป็นแผนกลยุทธ์ต่อไป ผสมผสานข้อมูลเกี่ยวกับภาวะแวดล้อมภายในและภายนอกเข้าด้วยกัน และใช้เป็นเครื่องกำหนดกิจกรรมขององค์กร

ในการวางแผนกลยุทธ์นั้น สามารถสรุปถึงหลักการที่สำคัญในการวางแผนดังนี้

- 1) มุ่งให้ประโยชน์จากจุดแข็งขององค์กรอย่างเต็มที่
- 2) พยายามแก้ไขข้อบกพร่องหรือจุดอ่อนขององค์กร
- 3) แสวงหาผลประโยชน์จากความได้เปรียบขององค์กร
- 4) ต้องคำนึงถึงข้อเสียเปรียบ ข้อจำกัดหรืออุปสรรคขององค์กรในการ

วางแผนด้วย

2.1.2 เทคนิคในการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์

การจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์ เป็นเทคนิค วิธีการในการบริหารงานซึ่งจะช่วยให้การปฏิบัติหน้าที่ในงานการจัดการ กระทำได้โดยสะดวกและเป็นไปโดยธรรมชาติ กลไกที่สำคัญ คือ การรวมเอาหน้าที่ในการวางแผน และการควบคุมที่เกี่ยวข้องระหว่างกันของผู้บริหารกับผู้ปฏิบัติงานเข้าไว้ด้วยกัน

1) ความหมายของการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์ คือกระบวนการที่ผู้ปฏิบัติงานได้ร่วมกันพิจารณากำหนดวัตถุประสงค์ของงาน โดยมีการกำหนดขอบเขตที่ต้องรับผิดชอบในรูปแบบ

2) ลักษณะของการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์ คือเป็นการตกลงร่วมกันระหว่างผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชาในสิ่งต่าง ๆ ต่อไปนี้

- (1) วัตถุประสงค์ของผลงานของผู้ใต้บังคับบัญชาภายในระยะเวลาที่กำหนด
- (2) แผนงานที่ซึ่งจะต้องช่วยกันทำให้เสร็จ
- (3) มาตรฐานที่ใช้สำหรับวัดความสำเร็จของผลงาน
- (4) ขั้นตอนวิธีการติดตามทบทวนดูผลสำเร็จต่าง ๆ

ตามวิธีการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์นี้ มีจุดเด่นที่สำคัญก็คือจะมีการร่วมวางแผนและร่วมควบคุมระหว่างผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชา ซึ่งเท่ากับเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ใต้บังคับบัญชาได้มีส่วนร่วมในการบริหารนั่นเอง ซึ่งจะเกิดผลดีกับทั้งสองฝ่าย คือผู้ใต้บังคับบัญชาก็จะยอมรับบทบาทในการปฏิบัติของตนเองอย่างเต็มที่ และมีการควบคุมการปฏิบัติงานด้วยตนเอง และฝ่ายผู้บังคับบัญชาก็จะคอยทำหน้าที่ให้การสนับสนุนช่วยเหลือไปด้วย

3) กระบวนการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์ ประกอบด้วยขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

- (1) ให้ผู้บังคับบัญชาเสนอวัตถุประสงค์ ซึ่งจะเป็เป้าหมายผลงานขึ้นมาโดยการกำหนดวัตถุประสงค์นั้นมีแนวทางในการกำหนดดังนี้
 - มุ่งสนใจในงานหลักที่มีความสำคัญ ซึ่งจะก่อให้เกิดผลสำเร็จกับงานได้สูงสุด
 - พัฒนาวัดตุประสงค์โดยใช้วิธีการให้มีส่วนร่วมระหว่างผู้บังคับบัญชากับผู้ใต้บังคับบัญชา
 - พัฒนาวัดตุประสงค์ให้สนับสนุนและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ระดับสูง
 - พัฒนาวัดตุประสงค์ที่มีลักษณะเกี่ยวเนื่องถึงกัน และสอดคล้องเข้ากันได้กับส่วนงานต่าง ๆ ขององค์การ
 - พัฒนาวัดตุประสงค์ให้มีความชัดเจน และมุ่งผลสำเร็จที่จะสามารถจูงใจคนได้เป็นอย่างดี
 - พัฒนาวัดตุประสงค์ให้มีความท้าทายความสามารถ และมีโอกาสที่จะทำได้สำเร็จต้องไม่ก่อให้เกิดความกังวล
 - พัฒนาวัดตุประสงค์ให้สามารถวัดผลเป็นเชิงปริมาณได้ และพยายามให้งานทุกอย่างสามารถวัดผลได้

- ควรจะต้องยึดถือเป็นหลักว่า งานทุกอย่างต้องมีการกำหนดถึงเงื่อนไข
ด้านเวลาทำงานจะต้องแล้วเสร็จ
- วัตถุประสงค์ที่กำหนดจะต้องได้รับความเห็นชอบ และสนับสนุนจาก
ผู้บริหารในทุกระดับที่เกี่ยวข้อง
- วัตถุประสงค์ที่กำหนด จะต้องมียุทธวิธีที่จะสามารถรายงานความคืบหน้า
หรือผลสำเร็จออกมาให้เห็นได้ด้วย

(2) การพิจารณากำหนดวัตถุประสงค์ ต้องกระทำร่วมกันระหว่างผู้บังคับ
บัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชา

- (3) ต้องมีการติดตามการทำงานและทบทวนเป้าหมายที่กำหนดไว้เป็นครั้งคราว
- (4) ต้องมีการประเมินผล เมื่อสิ้นกำหนดระยะเวลาในการทำงานที่กำหนดไว้

3) ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จต่อการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์ มีดังต่อไปนี้

(1) ขึ้นอยู่กับการสนับสนุนของฝ่ายบริหาร หากฝ่ายบริหารให้การสนับสนุน
อย่างแท้จริง และเข้ามามีส่วนร่วมกับการบริหารตามวิธีนี้ ก็จะช่วยให้มีการนำวิธีการนี้ไปใช้ปฏิบัติ
โดยทั่วไปในระบบต่าง ๆ ขององค์การ

(2) จะต้องพยายามระบุวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน กล่าวคือผลงานต่าง ๆ
จะต้องสามารถระบุออกมาเป็นผลงานที่สามารถวัดได้ ต้องมีการกำหนดเวลาให้ชัดเจนเป็นที่เข้าใจ
ได้ง่าย นอกจากนี้ยังต้องเป็นเป้าหมายที่ท้าทายความสำเร็จอีกด้วย

(3) จะต้องมีการร่วมกันปรึกษาหารือโดยไม่ขาดช่วง ระหว่างผู้บริหารกับ
ผู้ปฏิบัติงาน ทั้งนี้เพราะการจัดการโดยยึดวัตถุประสงค์นั้น จำเป็นต้องมีการปรึกษาหารือกัน
เกี่ยวกับงานที่ทำได้ตามที่กำหนดไว้ หากมีการละเลยไม่กระทำตามขั้นตอนก็จะทำให้วิธีการ
บริหารงานของผู้บังคับบัญชาย้อนกลับไป เป็นแบบการควบคุมที่ลงลึกไปสู่กิจกรรมการทำงานใน
รายละเอียดอีก

(4) จะต้องมีความศรัทธาในตัวบุคคล หรือมีความเชื่อมั่นในความสามารถ
ของผู้ใต้บังคับบัญชา รวมทั้งจะต้องสนับสนุนให้เกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ตลอดจนการ
ถ่ายทอดประสบการณ์ เพื่อสนับสนุนผู้ใต้บังคับบัญชาให้ก้าวหน้ามากขึ้น และสามารถปฏิบัติงาน
ได้ด้วยตนเอง

(5) องค์การจะต้องมีสภาพเงื่อนไขที่เอื้อต่อการจัดการ โดยยึดวัตถุประสงค์
ให้ใช้ได้ผลดังนี้คือ

- โครงสร้างองค์การจะต้องมีการจัดระบบไว้ชัดเจน มีการระบุ
ขอบเขตความรับผิดชอบของหน่วยงานย่อยไว้ชัดเจนด้วย

- ความพร้อมของผู้บริหารในการกระจายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ รวมทั้งการให้อิสระแก่ลูกน้อง ในการทำงานที่ได้รับมอบหมายด้วยตนเองได้
- บรรยากาศขององค์กร ต้องมีการร่วมมือกันระหว่างฝ่ายจัดการของแต่ละหน้างานเป็นอย่างดี
- ผู้บริหารจะต้องมีความสามารถ และให้ความสนใจในเรื่องการติดต่อสื่อสาร และประสานงานกับผู้บังคับบัญชาอย่างต่อเนื่อง
- มีการจัดระบบการรายงานผลการปฏิบัติงานที่ดี ที่สามารถให้ข้อมูลที่ถูกต้องทันต่อเวลาและความต้องการที่จะใช้

2.1.3 เทคนิคที่ใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจ

การตัดสินใจมีความสำคัญอย่างยิ่งในกระบวนการจัดการ เพราะเกี่ยวข้องกับการเลือกแนวทางในการปฏิบัติจากแนวทางต่าง ๆ ซึ่งจะมีอยู่หลายแนวทาง อันเป็นจุดสำคัญอย่างยิ่งในการวางแผน ความสามารถในการตัดสินใจ เป็นคุณลักษณะที่จะบ่งบอกถึงความสำเร็จของฝ่ายบริหารอีกด้วย เทคนิคที่ใช้ในการตัดสินใจที่ใช้กันโดยทั่วไปนั้น อาจสามารถสรุปได้ดังนี้

1) ตามทฤษฎีทางจิตวิทยา คือการตัดสินใจที่ใช้ค่านิยมและความพอใจส่วนตัวเป็นเครื่องวัด เทคนิคนี้จะใช้กับปัญหาที่อยู่ภายใต้สถานการณ์ที่ไม่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจโดยตรง

2) สัญชาตญาณ เป็นเทคนิคการตัดสินใจที่ขึ้นอยู่กับความรู้สึกภายในของผู้ตัดสินใจที่มีต่อสถานการณ์ เป็นการตัดสินใจที่ไม่มีเหตุผลและไม่มีแบบแผน เทคนิคการตัดสินใจโดยใช้สัญชาตญาณในบางครั้ง อาจประสบผลสำเร็จได้แต่ก็อาจผิดพลาดได้เช่นกัน

3) ประสบการณ์ เป็นการตัดสินใจที่ขึ้นอยู่กับมุมมองปัญหาโดยใช้ประสบการณ์ ซึ่งอาจทำให้พิจารณาปัญหาได้ทั้งในวงแคบหรือวงกว้าง ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่บุคคลมีอยู่ การตัดสินใจโดยใช้ประสบการณ์มักจะเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป แต่อย่างไรก็ตาม ประสบการณ์ในอดีต ก็ไม่อาจเป็นหลักประกันถึงความสำเร็จในอนาคตได้เสมอไป เนื่องจากสถานการณ์ย่อมมีการเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลาที่เปลี่ยนไป ดังนั้นผู้บริหารอาจใช้ประสบการณ์ในการตัดสินใจได้ แต่ก็ไม่ควรให้น้ำหนักที่ประสบการณ์เพียงอย่างเดียว

4) ตามผู้บังคับบัญชา เป็นการตัดสินใจที่ยึดตามแนวทางหรือลอกเลียนความคิดของผู้บังคับบัญชา วิธีการนี้ไม่ยุ่งยากเพราะเป็นการตัดสินใจตามที่ผู้อื่นได้ตัดสินใจไว้แล้ว การตัดสินใจด้วยวิธีนี้ มักจะเป็นลักษณะของการตัดสินใจที่ได้มีการกำหนดไว้ล่วงหน้าแล้ว

5) การทดลอง เป็นการทดลองถึงทางเลือกต่าง ๆ เพื่อให้ทราบถึงผล และพิจารณาตัดสินใจจากผลของทางเลือกที่ได้ทำการทดลองแล้วเห็นว่าให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด

6) การวิจัยและวิเคราะห์ เป็นเทคนิคที่มีประสิทธิผลสูงสุดในการพิจารณาตัดสินใจเลือกทางเลือกหลาย ๆ ทาง

การวิเคราะห์ จะเป็นการแยกปัญหาออกเป็นส่วนประกอบย่อย ๆ แล้ว ทำการศึกษาถึงส่วนประกอบแต่ละส่วนอย่างละเอียด เพื่อทำการตัดสินใจในแต่ละส่วนและนำผลของการตัดสินใจที่ได้มาประมวลและเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน สรุปเป็นผลการตัดสินใจในปัญหานั้น ๆ วิธีการนี้เป็นการมองถึงปัญหาอย่างละเอียดลึกซึ้งและมองเฉพาะจุด

การวิจัย เป็นการใช้เครื่องมือทางคณิตศาสตร์มาช่วยในการตัดสินใจ วิธีการนี้จะคำนึงถึงวัตถุประสงค์ของการแก้ปัญหาและข้อจำกัดในการแก้ปัญหานั้นๆ นอกจากนี้ยังเป็นวิธีการที่พัฒนาให้มีความใกล้เคียงกับสภาพความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น ปัญหาต่าง ๆ จะถูกนำมาสร้างเป็นแบบจำลองทางคณิตศาสตร์ หรือกำหนดขึ้นให้อยู่ในรูปของสัญลักษณ์ทางคณิตศาสตร์หรือสมการ ซึ่งรูปแบบหรือแบบจำลองดังกล่าวจะมีการกำหนดค่าตัวแปรต่าง ๆ ได้ สามารถวัดได้เป็นตัวเลขเพื่อจะได้ใช้หลักทางคณิตศาสตร์มาแก้ไขปัญหาค่อย ๆ ไป เป็นการประยุกต์ใช้วิธีการเชิงปริมาณมาใช้แก้ปัญหาด้านการจัดการ วิธีการนี้เหมาะสมสำหรับปัญหาการบริหารที่ยุ่ยากซับซ้อน และต้องการข้อมูลจำนวนมาก ๆ

2.2 เทคนิคที่ใช้ในการจัดการ

2.2.1 เทคนิคในการกำหนดขนาดของการควบคุม

การกำหนดขนาดของการควบคุม เป็นเรื่องที่สำคัญของการจัดโครงสร้างองค์การอย่างหนึ่ง เนื่องจากขนาดของการควบคุมหรือจำนวนของผู้บังคับบัญชาที่อยู่ในความดูแลของผู้บังคับบัญชาคนหนึ่ง จะมีผลกระทบหรือมีความสัมพันธ์กับการประสานงานอยู่ด้วยการพิจารณาถึงขนาดของการควบคุม อันเป็นลักษณะอย่างหนึ่งของโครงสร้างองค์การให้มีความเหมาะสม หรือการที่ผู้บริหารมีเทคนิควิธีการในการกำหนดขนาดของการควบคุมให้เกิดความเหมาะสม จะทำให้ผู้บริหารสามารถใช้เวลาการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เทคนิคในการกำหนดขนาดของการควบคุม สามารถยกตัวอย่างได้ดังนี้

1) เทคนิคตามแนวคิดของ Henri Fayol ได้ชี้ให้เห็นว่าระดับที่แตกต่างกันภายในองค์กรนั้นมีความต้องการ ขนาดและการควบคุมที่ไม่เหมือนกัน เช่น หัวหน้างานที่ดูแลเกี่ยวกับงานง่าย ๆ อาจควบคุมพนักงานได้ 20-30 คน ในขณะที่ระดับผู้จัดการซึ่งจะต้องดูแลงานที่ยากสลับซับซ้อน โดยทั่วไปแต่ละคนจะควบคุมพนักงานได้เพียง 3 คนหรือ 4 คน เท่านั้น

2) เทคนิคการกำหนดขนาดของการควบคุมของ V.A. Graicunas ซึ่งเขาได้ชี้ให้เห็นว่าในการเลือกขนาดการควบคุม ผู้บริหารไม่เพียงแต่จะต้องพิจารณาถึงความสัมพันธ์ทั้งทางเดียวและทางตรงกับผู้ใต้บังคับบัญชาเท่านั้น แต่จะต้องพิจารณาถึงความสัมพันธ์กับผู้ใต้บังคับบัญชาของตนเป็นกลุ่ม 2 คนหรือมากกว่า รวมทั้งพิจารณาถึงความสัมพันธ์แบบไขว้ระหว่างผู้ใต้บังคับบัญชาด้วยกันอีกด้วย

เทคนิคของ Graicunas แสดงให้เห็นว่าเมื่อขนาดของการควบคุมของผู้บริหารเพิ่มขึ้นจำนวนของความสัมพันธ์เท่าที่จะเป็นไปได้ก็จะเพิ่มขึ้น และสามารถคาดคะเนได้โดยใช้แนวทางคณิตศาสตร์ จำนวนความสัมพันธ์ยังมีมากขึ้นเท่าใดความซับซ้อนของการควบคุมของผู้บริหารก็จะมีมากขึ้นเท่านั้น Graicunas ได้ใช้สูตรคณิตศาสตร์ในการคำนวณจำนวนของความสัมพันธ์ได้ดังต่อไปนี้

$$R = n(2n-1 + n-1)$$

$$R = \text{จำนวนของความสัมพันธ์}$$

$$R = \text{จำนวนของผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา}$$

ซึ่งถึงแม้ว่าในสูตรดังกล่าวจะไม่ได้รวบรวมความสัมพันธ์อื่น ๆ เช่นความสัมพันธ์ระหว่างผู้อยู่ใต้บังคับบัญชากับบุคคลที่อยู่ภายนอกกลุ่มงานก็ตาม ก็จะเห็นได้ว่าจำนวนความสัมพันธ์ก็จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วเมื่อจำนวนของผู้อยู่ใต้บังคับบัญชาเพิ่มขึ้น ดังตัวอย่างตามตารางต่อไปนี้

จำนวนของผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา	จำนวนของความสัมพันธ์
1	1
2	6
3	18
4	44
5	100
6	222
7	490
8	1,080

ดังนั้นการกำหนดขนาดของการควบคุมจึงไม่ควรกำหนดไว้กว้างเกินไป เพราะจะทำให้จำนวนของความสัมพันธ์เพิ่มสูงขึ้นประสิทธิภาพในการควบคุมก็จะลดลง

3) เทคนิคการกำหนดขนาดของการควบคุมของ RC.Davis ได้ชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างของขนาดของการควบคุมอยู่สองแบบคือ ขนาดของการควบคุมระดับบริหารและขนาดของการควบคุมระดับปฏิบัติการ การกำหนดขนาดของการควบคุมระดับบริหารทั้งในระดับกลางและระดับสูงในโครงสร้างขององค์กรนั้น สามารถกำหนดขนาดของการควบคุมของผู้บริหารในระดับเหล่านี้แตกต่างกันออกไปได้ ระหว่างจำนวนสามคนถึงเก้าคน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของงานและความรับผิดชอบของผู้บริหาร ในขณะที่การกำหนดขนาดของการควบคุมในระดับปฏิบัติงาน ซึ่งเป็นระดับการบริหารต่ำสุดนั้น Davis ได้แนะนำว่าขนาดของการควบคุมที่มีประสิทธิภาพสูงสุดในระดับนี้ คือผู้บังคับบัญชาหนึ่งคนควบคุมผู้ใต้บังคับบัญชาจำนวนสามสิบคน

นอกจากเทคนิคต่าง ๆ ดังกล่าวแล้ว การกำหนดขนาดของการควบคุมที่เหมาะสมนั้น สามารถใช้เกณฑ์เบื้องต้นสามข้อนี้ ในการกำหนดขนาดของการควบคุมที่เหมาะสมได้คือ

1. พิจารณาจากความเป็นจริงทางธุรกิจ เป็นการพิจารณาทั้งทางด้านเศรษฐกิจขององค์กรและการปฏิบัติงานขององค์กรด้วยว่า มีการกระจายมากน้อยเพียงใด ยิ่งหน้าที่หรือการปฏิบัติงานขององค์กรมีการกระจายมากเท่าใด องค์กรก็ต้องใช้ผู้บริหารระดับกลางและระดับต้นมากยิ่งขึ้น

2. พิจารณาจากความจริงทางการบริหาร ระบบการบริหารขององค์กรมีผลกระทบต่อขนาดของการควบคุมด้วย เช่น ในองค์กรที่ผู้ใต้บังคับบัญชามีอิสระค่อนข้างมาก การกำหนดขนาดของการควบคุมที่กว้างย่อมจะเป็นไปได้ ผู้ใต้บังคับบัญชาจะตัดสินใจด้วยตนเองมากขึ้น

3. พิจารณาจากความเป็นจริงในแง่มนุษย์ บุคลิกภาพและความสามารถของผู้บริหารและผู้ใต้บังคับบัญชา มีอิทธิพลต่อการกำหนดขนาดของการควบคุม กล่าวคือผู้บริหารบางคนต้องการบังคับบัญชาผู้ใต้บังคับบัญชาอย่างใกล้ชิดมากกว่าผู้บริหารคนอื่น ในกรณีนี้ขนาดของการควบคุมก็จะแคบกว่าผู้บริหารอื่น ๆ นอกจากนี้ผู้ใต้บังคับบัญชาที่ได้รับการฝึกฝนมาเป็นอย่างดีและมีความสามารถสูงย่อมต้องการการควบคุมน้อย ดังนั้นผู้บริหารที่มีผู้ใต้บังคับบัญชาในลักษณะนี้สามารถที่จะกำหนดขนาดของการควบคุมที่กว้างได้

2.3 เทคนิคการนำ

2.3.1 เทคนิคการจูงใจ

การจูงใจนั้นมีความสลับซับซ้อนและไม่มีเทคนิคที่จะนำไปใช้ที่ดีที่สุดเพียงเทคนิคเดียว ดังนั้นผู้บริหารจะต้องศึกษาทฤษฎีและเทคนิคการจูงใจ ให้มีความเข้าใจโดยถ่องแท้ จึงจะสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคต่าง ๆ ได้อย่างเหมาะสมได้ แต่อย่างไรก็ดีเทคนิคการจูงใจที่สำคัญนั้น ประกอบไปด้วยสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้คือ

1) เงิน(Money) เงินนั้นเป็นสิ่งกระตุ้นที่สำคัญอย่างหนึ่งที่อยู่ในรูปแบบของเงินเดือนค่าจ้าง ผลตอบแทนพิเศษที่จะมอบให้แก่พนักงาน เงินในที่นี้ความหมายมากกว่ามูลค่าในรูปของตัวเงิน แต่จะหมายถึงทั้งสถานะและอำนาจอีกด้วย ในมุมมองของนักเศรษฐศาสตร์ นักบริหารส่วนใหญ่จะใช้เงินเป็นสิ่งกระตุ้นบุคคล สำหรับพฤติกรรมศาสตร์แล้วมองว่าการใช้เงินเป็นสิ่งสำคัญสูงสุดของมนุษย์ การใช้เงินเป็นสิ่งกระตุ้นนั้น ผู้บริหารต้องระลึกถึงหลักที่สำคัญหมายประการดังนี้

- เงินนั้นมีแนวโน้มว่าจะมีความสำคัญต่อบุคคลมากขึ้น โดยเฉพาะบุคคลที่มีครอบครัวแล้ว การใช้เงินเป็นสิ่งกระตุ้นนั้นจะต้องให้กับบุคคลอย่างเพียงพอกับมาตรฐานการครองชีพอย่างน้อยในระดับต่ำ เนื่องจากเงินเป็นสิ่งที่บุคคลใช้เพื่อให้บรรลุมาตรฐานการครองชีพ

- ธุรกิจหรือองค์การทุกแห่งจะใช้เงินเป็นส่งตอบแทน และเป็นตัวกระตุ้นจูงใจให้กับพนักงานในการทำงาน ดังนั้นองค์การจะต้องดูองค์การอื่น ๆ ภายนอกด้วย ว่ามีการใช้เงินเป็นจำนวนมากน้อยเท่าใดในการตอบแทนให้แก่พนักงาน เพื่อที่จะกำหนดเงินค่าตอบแทนให้กับพนักงานได้อย่างเหมาะสมไม่น้อยกว่าองค์การภายนอกเหล่านั้น เพื่อเป็นการจูงใจและธำรงรักษาบุคลากรไว้

- ในการใช้เงินเป็นสิ่งกระตุ้นจูงใจตอบแทนพนักงานในการทำงานนั้น จะต้องมีการพิจารณาการตอบแทนนั้นอย่างสมเหตุสมผล มีความยุติธรรม เมื่อเปรียบเทียบผลการทำงานระหว่างกันของบุคลากรแต่ละคนขององค์การ

2) มีส่วนร่วม (Participation) เป็นเทคนิคที่เป็นผลมาจากทฤษฎีการจูงใจและการวิจัยในเรื่องการมีส่วนร่วมในการทำงาน ซึ่งพบว่าการมีส่วนร่วมในการทำงานอย่างถูกต้องและเหมาะสม จะก่อให้เกิดแรงจูงใจในการทำงานและเกิดความรู้ที่มีคุณภาพที่จะส่งผลให้การทำงานประสบความสำเร็จ การมีส่วนร่วมในการทำงานจะทำให้บุคลากรมีความรู้และรับทราบทั้งในด้านปัญหา และผลลัพธ์ที่ได้จากการทำงานนั้น ๆ

การมีส่วนร่วมในการทำงานนั้นจะต้องรวมถึงการถูกยอมรับ ซึ่งประกอบไปด้วยความผูกพันและการยอมรับ เป็นการทำให้บุคคลได้มีส่วนร่วมหรือรู้สึกถึงความสำเร็จร่วมกันในการ

3) **คุณภาพชีวิตในการทำงาน(Quality of Working Life)** เป็นเทคนิคการจูงใจที่น่าสนใจอย่างยิ่ง โดยศึกษาถึงระบบในการออกแบบงานและพัฒนาขอบเขตการทำงาน โดยพิจารณาถึงเรื่องสังคมวิทยาในการจัดการประกอบด้วย ซึ่งจะช่วยให้บุคคลทำงานร่วมกันอย่างมีความสุข การสร้างคุณภาพชีวิตในการทำงานนั้น เป็นการประสานความรู้ระหว่างศาสตร์ต่าง ๆ เข้าด้วยกันคือจิตวิทยาอุตสาหกรรม จิตวิทยาองค์การและสังคมวิทยา วิศวกรรม อุตสาหกรรม ทฤษฎีองค์การ ทฤษฎีและการพัฒนาองค์การ การจูงใจและทฤษฎีผู้นำ และอุตสาหกรรมสัมพันธ์ ซึ่งหากผู้ศึกษาสนใจในเรื่องนี้สามารถศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมได้ต่อไป

2.4 เทคนิคการควบคุมงาน

เทคนิคที่นำมาใช้ในการควบคุมงานนั้น เราสามารถนำเอาบางเทคนิคมาใช้ได้ดังนี้

2.4.1 การควบคุมงานโดยใช้งบประมาณ ซึ่งเราสามารถใช้หลักได้ดังนี้

- 1) หลักคาดการณ์ไกล ว่าต้องการอะไร ใช้ทรัพยากรจำนวนเท่าใด ในเวลาใด จะหาจากแหล่งใด
- 2) หลักดุลยภาพ งบประมาณที่กำหนดจะต้องสมดุลระหว่างรายรับกับรายจ่าย อาจมีเกินดุลหรือขาดดุลบ้างสามารถจัดได้ตามความเหมาะสม
- 3) หลักสารัตถประโยชน์ ต้องมีการคำนึงถึงประโยชน์ทั้งในปัจจุบันและในอนาคต ต้องมีรายจ่ายเพื่อการลงทุนให้ได้สัดส่วนที่เหมาะสมกับรายจ่ายประจำ
- 4) หลักยุติธรรม การจัดงบประมาณต้องยุติธรรมทั้งด้านรายได้และรายจ่าย
- 5) หลักประสิทธิภาพ ต้องมีการตรวจสอบให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2.4.2 **การควบคุมด้านคุณภาพของงาน (Quality Control)** คือการกระทำใด ๆ ก็ตาม อันเป็นการตรวจตรา ควบคุมให้ผลผลิต (Output) ของงานที่ออกมาเป็นไปอย่างถูกต้องเป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด นอกจากนี้ยังรวมไปถึงความพยายามที่จะยกมาตรฐานดังกล่าวให้สูงขึ้น จนกว่าจะเป็นที่พอใจของทั้งฝ่ายบริหารและลูกค้า

จุดมุ่งหมายของการควบคุมคุณภาพนั้นมีอยู่อย่างน้อย 3 ประการ คือ

- 1) เพื่อทำการคัดเลือกผลผลิตที่ออกมาโดยคัดเลือกเฉพาะผลผลิตที่ดี
- 2) เพื่อกำหนดค่าหรือราคาของผลผลิตนั้น ๆ
- 3) เพื่อประเมินค่าของวิธีการและกระบวนการในการทำงานนั้น ๆ

กระบวนการในการดำเนินการควบคุมคุณภาพ คือ การทำขั้นตอนดังต่อไปนี้

- (1) ศึกษาข้อมูลต่าง ๆ รวบรวมเรื่องความต้องการของลูกค้าและผู้มารับบริการ เพื่อเป็นหลักในการกำหนดเกณฑ์มาตรฐาน คุณภาพของงานนั้น
- (2) กำหนดเกณฑ์มาตรฐานตามงานนั้น ๆ ตามข้อมูลที่รวบรวมได้ในขั้นที่ 1
- (3) ติดตามผลงานและควบคุมการทำงาน
- (4) วัดผลงานโดยอาศัยเครื่องมือในการวัดต่าง ๆ ที่สร้างขึ้นตามลักษณะงาน
- (5) นำผลงานที่วัดได้มาเปรียบเทียบกับเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้
- (6) ในกรณีที่ผลงานได้ออกมามีความแตกต่างจากมาตรฐานมาก ก็ดำเนินการแก้ไขโดยอาจจะพิจารณาแยกได้เป็น 2 แนวทาง คือ

แนวทางที่ 1 เมื่อพิจารณามาตรฐานของผลงานที่กำหนดไว้อีกครั้ง เพื่อดูว่าสูงเกินไปหรือต่ำเกินไป แล้วแก้ไขปรับปรุงมาตรฐานให้เหมาะสมต่อไป

แนวทางที่ 2 เพื่อพิจารณาทางด้านมาตรฐานแล้ว เห็นว่ามาตรฐานที่กำหนดไว้นั้นมีความเหมาะสมถูกต้องแล้ว ก็จะกลับมาสำรวจดูว่าอะไรเป็นสาเหตุหรือปัญหาที่ทำให้ผลงานนั้นออกมาไม่ได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด เมื่อทราบสาเหตุและดำเนินการแก้ไขปรับปรุงต่อไป

2.4.3 การควบคุมด้านปริมาณของงาน (Quantity Control)

คือ การควบคุมที่มีการใช้ข้อมูลตัวเลขต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้วัดผลผลิตจากการทำงานในเชิงปริมาณ เพื่อให้สามารถพิจารณาได้ว่าผลผลิตที่ได้จากการทำงานในเชิงปริมาณนั้นไปตามที่คาดการณ์ไว้หรือกำหนดไว้หรือไม่

1) การควบคุมปริมาณการผลิต เป็นการควบคุมปริมาณการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ถ้าตลาดมีความต้องการสินค้ามาก องค์กรก็จะต้องผลิตสินค้าให้มากขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า นั่น แต่อย่างไรก็ตามการที่สินค้าที่ผลิตได้ จะได้รับการยอมรับจากลูกค้า หรือจำหน่ายได้มากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับคุณภาพของสินค้าและความต้องการของสินค้านั้น ๆ ของลูกค้าด้วย นอกจากนี้ในการผลิตนั้นจะผลิตในปริมาณมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับปัจจัยในการผลิตอื่น ๆ ที่ต้องนำมาใช้ในการผลิตอีกด้วย ดังนั้นในการควบคุมด้านปริมาณการผลิต จะต้องมีการควบคุมปริมาณการผลิตขึ้นโดยเฉพาะ เพื่อตรวจสอบว่าสินค้าที่ผู้ผลิตได้นั้นเพียงพอหรือไม่ และกระบวนการผลิตนั้นดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดอีกด้วย

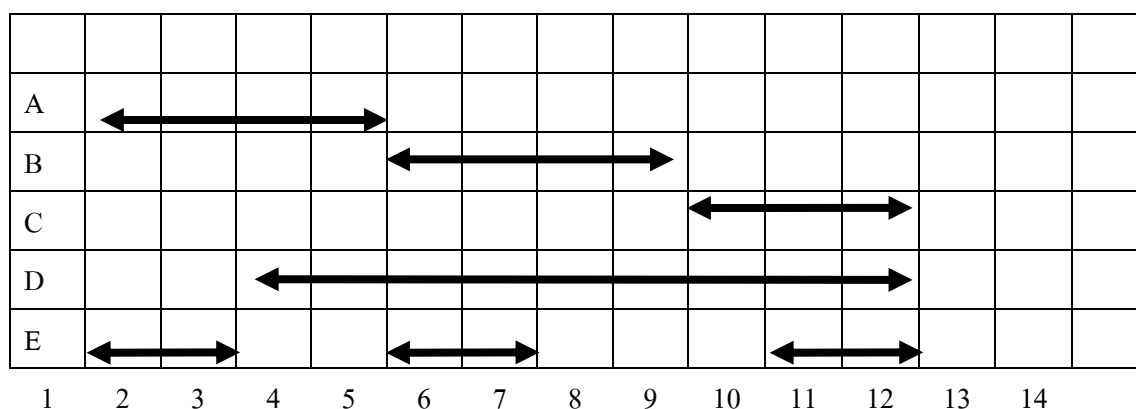
2) การควบคุมปริมาณการจำหน่าย สิ่งที่กำหนดปริมาณการจำหน่ายก็คือ ความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งจะนำไปสู่การควบคุมปริมาณการผลิตอีกด้วยนั่นเอง มีข้อสังเกตและเป็นปัจจัยที่น่าสนใจในเรื่องนี้คือ ความต้องการของผู้บริโภคนั้นมักจะผันแปรไปตามฤดูกาล

3) การควบคุมวิธีการจำหน่าย จากเหตุผลที่ว่าผู้บริโภคเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการผลิตมากที่สุด และสิ่งที่จะกำหนดความต้องการของผู้บริโภคก็คือ ความพอใจสูงสุดของผู้บริโภคซึ่งขึ้นอยู่กับจำนวน คุณภาพและราคา ดังนั้นผู้บริหารงานที่ควบคุมปริมาณการจำหน่ายจำเป็นต้องคอยติดตามในเรื่องปริมาณของการจำหน่ายอย่างใกล้ชิด และข้อสำคัญที่ควรคำนึงถึงและมีส่วนผูกพันกับการควบคุมการจำหน่ายอย่างมากก็คือ เรื่องของการตั้งหน่วยควบคุมการจำหน่าย ความสามารถในการจำหน่ายและลักษณะของสถานที่จำหน่าย

4) การควบคุมการปฏิบัติการจำหน่าย เป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่จะต้องมีการวัดผลในเรื่องของการปฏิบัติการจำหน่าย เนื่องจากปัจจัยสำคัญที่จะนำไปสู่การควบคุมปริมาณการผลิต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วการวัดการปฏิบัติการจำหน่ายจะประกอบด้วย การวัดการปฏิบัติงาน การเปรียบเทียบการปฏิบัติกับมาตรฐานที่กำหนดไว้ และการแก้ไขความเบี่ยงเบนที่แตกต่างไปจากมาตรฐานที่กำหนดไว้

2.4.4 การใช้ Gantt chart ในการควบคุม

Gantt chart หรือ Bar chart นั้น Henry L. Gantt เป็นผู้ที่ได้พัฒนาขึ้น เป็นวิธีการเขียนแผนผังงานในรูปที่มีระบบ แต่อย่างไรก็ตามผังงานนี้มีได้แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์และการประสานอาศัยซึ่งกันและกัน ระหว่างกิจกรรมต่าง ๆ หรือหน้าที่ของงานแต่ละประเภทต่าง ๆ แต่จะช่วยให้ทราบวาระยะเวลาในการทำกิจกรรมต่าง ๆ นั้น จะต้องเริ่มทำเมื่อใดและสิ้นสุดลงเมื่อใด แสดงให้เห็นได้ดังนี้



ตัวอย่างแผนภูมิ Gantt chart

2.4.5 การตรวจสอบ

หมายถึงการตรวจสอบกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กร ไม่เฉพาะแต่การตรวจสอบความถูกต้องทางด้านบัญชีเท่านั้น แต่รวมไปถึงเรื่องที่มีได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการเงินหรือบัญชี หรือความครบถ้วนของเอกสารต่าง ๆ อีกด้วย การตรวจสอบแตกต่างจากเครื่องมือหรือเทคนิคในการควบคุมอื่น ๆ คือการตรวจสอบไม่จำเป็นต้องกระทำต่อเนื่องกัน แต่จะตรวจสอบเป็นครั้งคราว การตรวจสอบแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

1) **การตรวจสอบภายใน** ส่วนใหญ่แล้วมักเป็นการตรวจสอบทางการเงินขององค์กรว่ารายงานทางการเงินถูกต้องหรือไม่ มีการทุจริตเกิดขึ้นหรือไม่ รวมไปถึงการตรวจสอบฐานะทางการเงินขององค์กรอีกด้วย การตรวจสอบภายในในเรื่องการเงินนั้น องค์กรทั่วไปมักให้พนักงานขององค์กรเป็นผู้ตรวจสอบ ซึ่งมีข้อดีคือผู้ตรวจสอบภายในจะทราบถึงสภาพพื้นฐานขององค์กรเป็นอย่างดีอยู่แล้ว กล่าวคือไม่ต้องจ้างบุคคลภายนอก แต่ก็มีข้อเสียคือพนักงานที่เป็นผู้ตรวจสอบ อาจมีคุณสมบัติหรือทักษะไม่เหมาะสมหรือมีอคติในการทำงานได้ นอกจากนี้อาจมองข้ามจุดอ่อน บางจุดเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของตนเองอีกด้วย

2) **การตรวจสอบภายนอก** คือ การที่องค์กรว่าจ้างบุคคลภายนอกเข้ามาตรวจสอบการปฏิบัติงานกิจการ เช่นการจ้างผู้ตรวจสอบบัญชีภายนอกเข้ามาตรวจสอบบัญชีของกิจการ มีข้อดีคือการปฏิบัติงานไม่มีอคติ หรือความลำเอียงเกิดขึ้นเนื่องจากผู้ตรวจสอบเป็นบุคคลภายนอก นอกจากนี้ผู้ตรวจสอบภายนอกมักจะเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญหรือชำนาญการ มีประสบการณ์มาก ทำให้สามารถมองปัญหาต่าง ๆ ขององค์กรได้ลึกซึ้ง ให้คำแนะนำที่เหมาะสมกับองค์กรได้

3) **การตรวจสอบการบริหาร** เป็นการประเมินผลทั่วทั้งองค์กร ในเรื่องของการกำหนดแผนกลยุทธ์ นโยบาย ประสิทธิภาพการทำงาน ความสามารถในการทำกำไร การจัดหาทรัพยากรและทิศทางในอนาคตขององค์กร ฯลฯ

การตรวจสอบการบริหารอาจใช้พนักงานขององค์กรทำหน้าที่ติดตามกระบวนการการบริหารต่าง ๆ ที่กล่าวมาหรืออาจว่าจ้างบุคคลภายนอกก็ได้ การตรวจสอบการบริหารมีข้อดี คือช่วยให้องค์กรตรวจสอบการดำเนินงานทั่วทั้งองค์กร ว่าการบริหารงานเป็นอย่างไร ซึ่งจะช่วยให้สามารถหาจุดหรือโอกาสที่จะพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นได้

2.4.6 การตรวจเยี่ยม (Visiting) การตรวจเยี่ยมเป็นเทคนิคในการควบคุมงานอีกริวิธีหนึ่ง การตรวจเยี่ยมหมายถึงการที่บังคับบัญชาไปสังเกตการณ์ ณ สถานที่ที่ผู้บังคับบัญชาปฏิบัติงานจริง ๆ ซึ่งสถานที่ในการปฏิบัติงานนี้อาจอยู่ห่างไกลกับสถานที่ตั้งสำนักงานขององค์กร ซึ่งโดยปกติแล้วผู้บังคับบัญชา ไม่สามารถมองเห็นการปฏิบัติงานของผู้บังคับบัญชาได้

ประโยชน์ที่จะได้รับในการตรวจเยี่ยม ที่สำคัญคือ

- 1) ทำให้ผู้บังคับบัญชาได้รู้จักผู้ใต้บังคับบัญชามากขึ้น ทั้งในด้านที่เป็นข้อดี ข้อด้อย ซึ่งจะได้นำมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาส่งเสริมความก้าวหน้า การมอบหมายงานหรือการพิจารณาความดีความชอบได้อย่างเหมาะสมต่อไป
- 2) ทำให้ผู้บังคับบัญชาได้ทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับสภาพพื้นฐาน และปัญหาในการบริหารงานที่อาจเกิด จากสภาพแวดล้อมของท้องถิ่นที่มีความแตกต่างกันออกไป
- 3) ให้ผู้บังคับบัญชาสามารถทราบถึง ข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาดในทางปฏิบัติของผู้ใต้บังคับบัญชาได้อย่างใกล้ชิด และสามารถหาทางแก้ไขได้ทันทั่วทั้งที่หรือแนะนำวิธีการทำงานที่ถูกต้องได้ต่อไป
- 4) ช่วยสร้างขวัญกำลังใจให้แก่ผู้ใต้บังคับบัญชา เนื่องจากผู้ใต้บังคับบัญชาจะรู้สึกว่าการที่ต้องรับผิดชอบอยู่นั้นเป็นที่สนใจ ของผู้บังคับบัญชาแม้ว่าจะอยู่ห่างไกล

2.4.7 การรายงาน (Reporting) การรายงานเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการควบคุมงานอย่างหนึ่ง ในกระบวนการบริหารงานต้องอาศัยรายงานเป็นเครื่องมือประกอบในการพิจารณา จึงจะทำให้การปฏิบัติการตามหน้าที่ในกระบวนการการจัดการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและถูกต้องตรงกับข้อเท็จจริง การบริหารงานจะเกิดผลที่ดีจะต้องกำหนดระบบการรายงานไว้อย่างรัดกุมและมีประสิทธิภาพ

การรายงาน หมายถึงการจัดทำเอกสารเพื่อแสดงข้อเท็จจริง (Facts) หรือสถิติตัวเลขต่าง ๆ (Statistics) เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องได้รับทราบในเรื่องเหล่านี้

สาระสำคัญควรมีการรายงาน ได้แก่

- 1) ผลงานของผู้ใต้บังคับบัญชา การรายงานแสดงผลงาน คือรายงานที่เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานรายงานผลที่เกิดจากผลที่เกิดจากการปฏิบัติงานในหน้าที่ของตนต่อผู้บังคับบัญชา
- 2) เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในการบริหารงานนั้น อาจมีเหตุการณ์ที่บอกความหมายต่าง ๆ เกิดขึ้น เช่นเกิดอัคคีภัย เกิดความเปลี่ยนแปลงในตลาด หรือเหตุการณ์อื่นที่เห็นว่าจะมีผลกระทบต่อการปฏิบัติงานหรือองค์การเกิดขึ้น
- 3) การรายงานฐานะทางการเงิน เช่น งบดุล งบกำไรขาดทุน งบเงินสด งบหมุนเวียนของเงิน เป็นต้น

สรุป

กระบวนการในการจัดการธุรกิจ หมายถึงการดำเนินการตามขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่การวางแผน การจัดการองค์การ การนำ การควบคุมงาน โดยการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์เป็นหน้าที่ที่ผู้บริหารทุกคนต้องปฏิบัติ

การนำกระบวนการการบริหารจัดการธุรกิจเกษตร ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการได้นั้น เกษตรกรหรือนักธุรกิจจะต้องเรียนรู้เทคนิค ตามหน้าที่แต่ละหน้าที่ในกระบวนการจัดการที่มีอย่างมากมาย เช่นการเรียนรู้เทคนิคการวางแผน การจัดการองค์การ การนำหรือการจูงใจ และเทคนิคการควบคุมงาน จะทำให้งานในองค์กรสามารถพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องมั่นคงและยั่งยืนได้

สำหรับกระบวนการการบริหารจัดการธุรกิจเกษตร ในเรื่องการดำเนินการตามรูปแบบของกระบวนการบริหารนั้นว่ามีความสำคัญมาก โดยเฉพาะธุรกิจที่มีขนาดใหญ่มีบุคลากรมาก ๆ จำเป็นต้องจัดหาคัดคนที่มีความรู้ความสามารถจัดการ และยิ่งการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันความได้เปรียบในการแข่งขัน ไม่เฉพาะที่มีการแข่งขันกันภายในประเทศเราเท่านั้น ต่างประเทศก็เช่นเดียวกัน การศึกษารูปแบบกระบวนการบริหารและเทคนิคในการทำงาน ย่อมเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการเตรียมความพร้อมไปสู่โลกอนาคต ในหน่วยนี้ผู้ทำธุรกิจการเกษตรจำเป็นต้องศึกษารูปแบบกระบวนการและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อเป็นพื้นฐานที่จะนำเอาไปใช้ในการทำงานต่อไป

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 3 หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. กระบวนการ การบริหารจัดการธุรกิจ (Management process) เป็นหน้าที่พื้นฐานที่สำคัญ จะต้องประกอบไปด้วยอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

2. การวางแผน (Planning) มีความสำคัญสำหรับนักบริหารอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

3. ขั้นตอนการวางแผนหรือกระบวนการวางแผน จะต้องประกอบไปด้วยอะไรบ้าง

[illegible]

4. การจัดโครงสร้างพื้นฐานทั่วไปขององค์กร มีอยู่กี่แบบอะไรบ้าง และการจัดโครงสร้างแบบใดที่เหมาะสมกับยุคภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. วิธีการสร้างกระบวนการจูงใจ จะเริ่มต้นด้วยขั้นตอนใดบ้าง อธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6. ในปัจจุบันทฤษฎีแรงจูงใจ ที่นิยมใช้มีอะไรบ้างอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. กระบวนการควบคุม (Controlling) จะประกอบไปด้วยขั้นตอนที่สำคัญใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. เทคนิคในการวางแผนกลยุทธ์ การวิเคราะห์แบบ SWOT มีการประเมินข้อมูลในด้านใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

9. การกำหนดขนาดของการควบคุมที่เหมาะสม เราสามารถพิจารณาได้ตามหลักการใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

10. เทคนิคการจูงใจที่สำคัญ ประกอบไปด้วยอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

11. การควบคุมงาน เราสามารถนำเอาเทคนิคใดมาใช้ได้บ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 3 หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. กระบวนการบริหารธุรกิจ หมายถึง ก. การวางแผนดำเนินธุรกิจ ให้บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ ข. การดำเนินการผลิตในองค์กร ให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์ ค. การวางแผน การจัดการองค์การ การนำ การควบคุมงาน ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ง. การดำเนินการ การวางแผน การจัดการองค์การ การนำ การควบคุมงาน ให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์	4. แผนการ, การปฏิบัติ, งบประมาณ เราจัดแบ่งเป็นแผนประเภทใด ก. แผนการบริหาร ข. แผนระยะเวลา ค. แผนตามลักษณะการใช้ ง. แผนตามระดับขององค์กร
2. กระบวนการบริหารธุรกิจ ที่นิยมใช้ในการในปัจจุบัน คือ ก. POSDCROB ข. POLD ค. POLC ง. PLAN	5. การวางนโยบายเพื่อใช้ปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่ง จัดเป็นการวางแผนประเภทใด ก. แผนการบริหาร ข. แผนระยะเวลา ค. แผนตามลักษณะการใช้ ง. แผนตามระดับขององค์กร
3. เครื่องมือช่วยในการกำหนดทิศทาง และวัตถุประสงค์ของงานในอนาคตเป็นเรื่องของ ก. การวางแผน ข. การนำ ค. การควบคุม ง. การจัดองค์การ	6. แผนงานที่จัดทำ เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับปฏิบัติงานเฉพาะกิจ จัดเป็นแผนงานประเภทใด ก. แผนระยะยาว ข. แผนที่ใช้ประจำ ค. แผนใช้ครั้งเดียว ง. แผนงานหลัก
	7. ประโยชน์และความสำคัญของการวางแผน ก. ช่วยแบ่งงานกันทำ ข. ช่วยกำหนดทิศทางในอนาคต ค. ช่วยจัดโครงสร้างขององค์การ ง. ช่วยกระตุ้นหรือจูงใจในการทำงาน

8. การจัดความสัมพันธ์ระหว่าง งาน คน

เครื่องจักร อุปกรณ์และทรัพยากรต่าง ๆ เรียกว่า

ก. การจัดองค์การ

ข. การวางแผน

ค. การควบคุมงาน

ง. การนำ

9. โครงสร้างแบบทหาร จัดเป็นโครงสร้างแบบ

ก. แบบหน่วยงานหลักและที่ปรึกษา

ข. แบบหน่วยงานหลัก

ค. แบบหน้าที่เฉพาะ

ง. แบบเมทริกซ์

10. โครงสร้างที่เหมาะสมกับสถานการณ์

เศรษฐกิจและสภาพปัจจุบัน คือข้อใด

ก. แบบหน่วยงานหลักและที่ปรึกษา

ข. แบบหน่วยงานหลัก

ค. แบบหน้าที่เฉพาะ

ง. แบบเมทริกซ์

11. โครงสร้างใดที่ ส่งเสริมการมีระเบียบวินัย

ติดตามการปฏิบัติงานได้ง่าย

ก. แบบหน่วยงานหลักและที่ปรึกษา

ข. แบบหน่วยงานหลัก

ค. แบบหน้าที่เฉพาะ

ง. แบบเมทริกซ์

12. ข้อเสียของโครงสร้างแบบหน่วยงานหลัก

และหน่วยงานที่ปรึกษา คือ

ก. ไม่ส่งเสริมให้คนมีความริเริ่ม
สร้างสรรค์

ข. ผู้ควบคุมหรือหัวหน้างานต้องรู้งาน
หลาย ๆ ด้าน

ค. มีปัญหาด้านการประสานงาน

ง. มีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น

13. ผู้นำที่ดีควรมีลักษณะอย่างไร

ก. มีความอาวุโสเป็นหลัก

ข. พูดยาไพเราะสนุกสนาน

ค. แต่งกายสุภาพและนิสัยดี

ง. มีความริเริ่มสร้างสรรค์

14. การกระตุ้นความพยายามของพนักงาน

ในองค์การให้บรรลุเป้าหมาย การสร้างขวัญ
และกำลังใจ เป็นเรื่องของการ

ก. การวางแผน

ข. การจัดองค์การ

ค. การนำ

ง. การควบคุมงาน

15. ข้อใด ไม่จัดอยู่ในกระบวนการจูงใจ

ก. การรับรู้ความต้องการ

ข. การส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์

ค. การพิจารณาวิธีที่จะสนองความพอใจ

ง. การประเมินรางวัล

16. ข้อใดไม่จัดอยู่ในประเภทของการควบคุม

ก. การควบคุมด้านปริมาณงาน

ข. การควบคุมด้านคุณภาพของงาน

ค. การควบคุมด้านการทำงานของ
เครื่องจักร

ง. การควบคุมด้านต้นทุนค่าใช้จ่าย

17. เทคนิคในการวางแผนกลยุทธ์ เราใช้การ
วิเคราะห์แบบ

ก. SWOT

ข. Gant chart

ค. PERT

ง. ERG

18. ขนาดของการควบคุมของผู้บริหาร

เพิ่มขึ้นตามจำนวนของความสัมพันธ์ ของ
ผู้ได้บังคับบัญชา โดยใช้แนวทางคณิตศาสตร์
เป็นเทคนิคของนักการจัดการท่านใด

ก. ของ Alderfer

ข. ของ Maslow

ค. ของ Herberg

ง. ของ V.A. Graicunas

19. เทคนิคการจูงใจไม่มีเทคนิคใดที่ดีที่สุด

แต่อย่างไรก็ตามจะต้องประกอบไปด้วย
อะไรบ้าง

ก. เงิน

ข. การมีส่วนร่วม

ค. คุณภาพชีวิตในการทำงาน

ง. ถูกทุกข้อ

20. การเทคนิคในการควบคุมงานด้านเวลา

โดยวิธีการเขียนผังงานอย่างมีระบบ
เราเรียกว่าเทคนิคนั้นว่า อะไร

ก. PERT

ข. SWOT

ค. GANTT CHART

ง. REPORTING

ใบงานที่ 3

หน่วยที่ 3 หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร

เรื่อง หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. บอกหน้าที่พื้นฐานที่สำคัญของกระบวนการจัดการบริหารธุรกิจได้
2. เอาเทคนิคการจัดการบริหารธุรกิจมาใช้อย่างถูกต้องในการทำงานได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การ

ส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน

3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. ตัวอย่างองค์การธุรกิจบริษัท รุ่งเรืองการเกษตรจำกัด
3. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
4. เอกสารประกอบการสอน

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม 4-5 คน/กลุ่ม
2. ส่งตัวแทนมารับใบงานที่ 3 และกรณีตัวอย่างธุรกิจ ไปดำเนินการทำงานให้เสร็จตามคำสั่งภายใน 1 ชั่วโมง
3. ส่งตัวแทนนำผลงานมาเสนอหน้าชั้นเรียน
4. ส่งรายงาน ตามรูปแบบรายงานที่ถูกต้องสมบูรณ์
5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

กรณีตัวอย่างธุรกิจ บริษัท รุ่งเรืองการเกษตรจำกัด

นายกล้วยไม้ โกมาซุม เป็นนักธุรกิจชาวปักษ์ใต้ ประกอบอาชีพทำธุรกิจผลิตปุ๋ยเคมีจำหน่าย ค้าส่งและปลีกทั่วประเทศ โดยการจัดตั้งโรงงานผลิตปุ๋ยเคมีภายใต้ชื่อทางการค้า **ตราปุ๋ยรุ่งเรือง** มีปุ๋ยสูตรต่าง ๆ ให้ลูกค้าเลือกไปใช้ได้มากมาย แล้วแต่เกษตรกรจะนำไปใช้ ไม่ว่าจะ เป็นปุ๋ยเกี่ยวกับไม้ผล สำหรับพืชผักหรือปุ๋ยสำหรับนาข้าว ซึ่งมีส่วนแบ่งในตลาดปุ๋ยไม่น้อยกว่า 30 % ของผู้ผลิตปุ๋ยทั้งหมด ปัจจุบันนายกล้วยไม้กำลังทำการวิเคราะห์ศึกษาด้านการตลาดและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยตัวใหม่ออกมา ด้วยเหตุผลที่ว่ารัฐบาลและผู้บริโภคเองกำลังรณรงค์ รักษาสิ่งแวดล้อม คืนธรรมชาติให้แก่พื้นดิน ปรับปรุงโครงสร้างของดินและลดต้นทุนในการผลิต ผู้บริโภคจะได้บริโภคผลผลิตที่ปลอดภัย ปลอดภัยเคมี จึงเน้นที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ปุ๋ยตัวใหม่ ออกมาวางขายในท้องตลาด เป็น **ปุ๋ยชีวภาพ** ภายใต้สูตรต่าง ๆ ให้เกษตรกรได้เลือกใช้

บริษัท รุ่งเรืองการเกษตร จำกัด แต่ก่อนที่จะเจริญเติบโตได้อย่างปัจจุบันนี้ เริ่มมาจากการดำเนินงานในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว มีโรงงานขนาดเล็กผลิตจำหน่ายเฉพาะในจังหวัดและ จังหวัดใกล้เคียง มีคนงานทั้งสิ้น 50 คน ต่อมากิจการเจริญก้าวหน้าได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็น รูปแบบบริษัทจำกัด มีโรงงานผลิต 10 กว่าโรงงาน ใช้เครื่องจักร เครื่องมือการผลิตที่ทันสมัย มีพนักงานในปัจจุบันทั้งสิ้น 400 คน

ในฐานะที่นักศึกษาได้ศึกษาในเรื่องรูปแบบธุรกิจและกระบวนการบริหารธุรกิจมาแล้ว จึงนำองค์ความรู้ที่เรียนมาช่วยนายกล้วยไม้ โกมาซุม ถ้าตนเองเป็นผู้บริหารจะอย่างไร ดังต่อไปนี้

1. จะนำเอากระบวนการบริหารจัดการธุรกิจ มาใช้อย่างไรได้บ้าง
2. และจะนำเอาเทคนิคในการบริหารจัดการใด มาใช้กับบริษัทดังกล่าว

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 3 หน้าที่พื้นฐานในการจัดการธุรกิจเกษตร

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ง	ค	ก	ข	ก	ค	ข	ก	ข	ก
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ข	ง	ง	ก	ข	ค	ก	ง	ง	ค

หน่วยที่ 4

เรื่อง การจัดการผลิต

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

- 1.1 บอกความหมายของการจัดการผลิตได้
- 1.2 บอกความสำคัญของการผลิตได้
- 1.3 อธิบายถึงปัจจัยในการเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิตได้
- 1.4 อธิบายขั้นตอนของการควบคุมการผลิตได้

สาระสำคัญ

การผลิต หมายถึงการแปรรูปวัตถุดิบหรือการประกอบชิ้นส่วนให้เกิดผลผลิต หรือกล่าวได้ว่าการผลิตก่อให้เกิดสินค้าหรือบริการ โดยอาศัยการผลิตต่าง ๆ มารวมกัน

การผลิต ประกอบด้วย 3 ส่วนสำคัญ คือ ปัจจัยการผลิต กระบวนการผลิตและผลผลิต
องค์ประกอบที่สำคัญในการผลิต ประกอบด้วยคน(Man),เครื่องจักร (Machine),เงินทุน (Money)และวัตถุดิบ (Material)

ปัญหาการผลิต ในระบบเศรษฐกิจ คือจะผลิตอะไร จะผลิตอย่างไร จะผลิตเท่าไร เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์

ความสำคัญของการผลิต

1. ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มในวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนนำมาแปรรูปเป็นตัวผลิตภัณฑ์
2. ทำให้ผู้บริโภคมีสินค้าและบริการใหม่ ๆ ใช
3. ทำให้เกิดการจ้างงานและยกระดับรายได้ของผู้บริโภค
4. เกิดการค้นคว้าพัฒนารูปแบบการผลิตใหม่ ๆ การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยสามารถผลิตสินค้าได้คราวละจำนวนมาก
5. มีผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตประเภทต่าง ๆ ในประเทศให้ทันสมัย และมีมาตรฐานยิ่งขึ้น

การผลิตทางด้านธุรกิจอุตสาหกรรม แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือการผลิตตามกรรมวิธีการผลิตและการผลิตตามลักษณะการบริโภค

ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต มีดังนี้

1. ที่ดินที่จะใช้เป็นแหล่งที่ทำการผลิต
2. ระบบสาธารณูปโภค
3. แรงงาน
4. แหล่งวัตถุดิบตลาด
5. สิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ
6. โอกาสของธุรกิจในอนาคต
7. สิ่งแวดล้อมของธุรกิจ

ระบบการผลิต(Production System) แบ่งตามลักษณะที่สำคัญได้ 2 อย่างคือ การผลิตตามคำสั่งซื้อ และการผลิตเพื่อรอการจำหน่าย

การควบคุมการผลิต คือ กำกับดูแลให้การดำเนินการผลิตสู่เป้าหมาย แบ่งออกเป็น

5 ขั้นตอน คือ

1. ขั้นวางแผน
2. ขั้นแบ่งงานการผลิต
3. ขั้นควบคุมเวลา
4. ขั้นควบคุมกระบวนการจัดการ
5. ขั้นตรวจสอบและติดตามผล

เนื้อหา

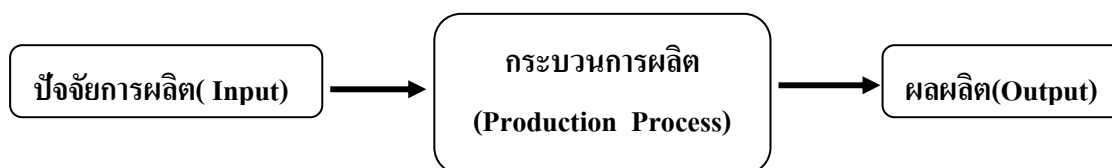
1. ความหมาย องค์ประกอบที่สำคัญและความสำคัญของการผลิต

1.1 ความหมายของการผลิตและการจัดการผลิต

การผลิต หมายถึง การแปรรูปวัตถุดิบหรือการประกอบชิ้นส่วนให้เกิดผลผลิต หรือกล่าวได้ว่าการผลิตก่อให้เกิดสินค้าหรือบริการ โดยอาศัยการผลิตต่าง ๆ มารวมกัน

การจัดการการผลิต(Operations Management) เป็นการแปรสภาพของทรัพยากรต่าง ๆ ที่ถูกนำเข้า (Input) สู่กระบวนการให้ออกมาเป็นผลผลิต โดยการจัดการดังกล่าวนี้ ประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการคือ สิ่งที้นำเข้า (Input)และทรัพยากร (Resource) จากนั้นนำเข้าสู่กระบวนการแปรเปลี่ยนสภาพ (Transformation process) โดยได้รับสิ่งที่ออกมาทั้งที่เป็นผลผลิตโดยตรงตามที่ต้องการ (Direct outputs) และผลผลิตโดยอ้อม (By products)

การผลิตสามารถเขียนแผนภาพการผลิตได้ดังนี้



ภาพที่ 28 การผลิตทางการเกษตรและอุตสาหกรรม

การผลิต ประกอบด้วย 3 ส่วนสำคัญ คือ ป้อนปัจจัยการผลิต กระบวนการผลิตและผลผลิต

1.1.1 ป้อนปัจจัยการผลิต (Factors of Production)

คือ องค์ประกอบที่จะใช้ผลิตเป็นสินค้าและบริการ ซึ่งประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1) **ที่ดิน (Land)** ถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตสินค้าและบริการ เพราะพื้นดินจะเป็นที่สำคัญในการดำเนินด้านธุรกิจการเกษตร ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในยุคปัจจุบันภายใต้การดำเนินธุรกิจแบบพอเพียง และยังเป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ ระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ก็ต้องอาศัยอยู่บนพื้นดิน เช่น เสาไฟฟ้าและเสาโทรศัพท์ ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีความเจริญเติบโตในด้านอุตสาหกรรม ก็ประสบปัญหาเพราะพื้นที่ดินมีน้อย ส่วนประเทศไทยก็ประสบปัญหาดังเช่นกัน เพราะย่านอุตสาหกรรมต่าง ๆ จะอยู่ในกรุงเทพฯ และแถบชานเมืองและเขตปริมณฑล ซึ่งรัฐบาลกำลังแก้ไขปัญหานี้ โดยการสร้างนิคมอุตสาหกรรมออกมาในเขตต่างจังหวัด เช่น นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังที่จังหวัดชลบุรี เพื่อลดปัญหาในเรื่องที่ดินและการขนส่งเคลื่อนย้าย ไม่ว่าประเทศไทยจะพัฒนาโครงสร้างเศรษฐกิจไปในรูปแบบใด การใช้ประโยชน์ในที่ดินก็ต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

2) **ทุน (Capital)** เป็นสิ่งที่จะนำไปใช้ในการผลิตสินค้าและบริการ เช่น เงิน เครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ ยานพาหนะ โรงงาน ฯลฯ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ถือเป็นสินค้าประเภททุน โดยเฉพาะเงินถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญเบื้องต้น ในการนำมาจัดซื้อวัสดุ เครื่องจักร อุปกรณ์ต่าง ๆ

3) แรงงาน (Labor) หมายถึงผู้ที่ใช้แรงงานด้านความคิดหรือผู้ที่ใช้กำลังร่างกายในการผลิตสินค้าและบริการ ซึ่งแรงงานจัดอยู่ 2 ประเภท ดังนี้

(1) แรงงานที่มีฝีมือ (Skilled Labor) คือ แรงงานที่มีความรู้ความสามารถทักษะประสบการณ์และมีความสามารถเฉพาะด้าน เป็นแรงงานที่ทำงานอยู่ในแผนกต่าง ๆ ของบริษัท เช่น แรงงานที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิต ในการเชื่อม การขัด การประกอบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ซึ่งแรงงานเหล่านี้จะมีความรู้จากการศึกษา จบระดับประกาศนียบัตรจากวิทยาลัยต่าง ๆ หรือเกิดจากการฝึกงานมานานจนมีทักษะชำนาญเป็นพิเศษ

(2) แรงงานที่ไร้ฝีมือ (Unskilled Labor) คือ แรงงานที่ขาดทักษะและความรู้ โดยจะใช้กำลังร่างกายเป็นสำคัญ เช่น แรงงานในการขนย้ายสินค้าหรือขนถ่ายสินค้าลงตามร้านค้าต่าง ๆ

4) ผู้ประกอบการ (Enterpriser) หมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่ดำเนินการผลิต หรือผู้ที่เป็นเจ้าของทรัพยากรการผลิตไม่ว่าจะเป็น ทุน เครื่องจักรและวัตถุดิบ เป็นต้น ผู้ประกอบการมีหน้าที่สำคัญดังต่อไปนี้

(1) จัดองค์กรการผลิตเพื่อทำการผลิตสินค้า โดยการนำเอาปัจจัยการผลิตทั้งหมดมาดำเนินการตามขั้นตอนการบริหารงานอุตสาหกรรม

(2) ต้องรับผิดชอบในเรื่องความเสี่ยง การตัดสินใจดำเนินการธุรกิจอุตสาหกรรมนั้น บางครั้งอาจเกิดข้อผิดพลาดได้ ผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบต่อปัญหาที่เกิดขึ้น และพร้อมที่จะแก้ปัญหาหากมีปัญหาเกิดขึ้นภายในโรงงานอุตสาหกรรม

(3) ตัดสินใจเกี่ยวกับการดำเนินการธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะผลิตอะไร อย่างไร และเมื่อไหร่ ดังนั้นจึงควรมีทักษะการวางแผน กำหนดนโยบาย วางแนวทางดำเนินการธุรกิจการประสานงาน ตลอดจนมีการประเมินผลบุคลากรและทุกส่วนของงาน

(4) การคิดผลิตสินค้าใหม่ ๆ เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว สินค้าและบริการมีมากขึ้น มีการแข่งขันเกิดขึ้นกับบริษัทคู่แข่ง ผู้ประกอบการจะต้องคิดค้นวิธีการผลิตสินค้าและบริการใหม่ ๆ ให้ทันสมัย และทันต่อความต้องการของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา ต้องพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ดีขึ้นอยู่เสมอ หากประเทศใดมีผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถในการสร้างสินค้าและบริการ ก็จะช่วยให้เศรษฐกิจและสังคมของประเทศเจริญก้าวหน้ามั่นคงถาวรตามไปด้วย

1.1.2 กระบวนการผลิต (Production Process)

กระบวนการผลิตเป็นเรื่องของการแปรสภาพวัตถุดิบ เพื่อให้ออกมาเป็นผลผลิต ซึ่งออกมาในรูปของสินค้าหรือบริการ กระบวนการผลิตบางอย่าง อาจต้องผ่านเครื่องยนต์ เครื่องจักร เช่น อุตสาหกรรมผลไม้มักรบ้อง อุตสาหกรรมต่อรถ แต่กระบวนการผลิตบางอย่างอาจเป็นเพียงกระบวนการง่าย ๆ เช่น การทำน้ำเชื่อมคือการใส่น้ำตาลลงในน้ำเดือด

1.1.3 ผลผลิต (Product)

ผลผลิต คือ ผลที่ออกมาจากกระบวนการผลิต ซึ่งเป็นที่ได้จากขั้นตอนสุดท้าย ตัวอย่าง เช่น ผลผลิตอาหารกระป๋อง ผลผลิตก็ คืออาหารกระป๋องประเภทต่าง ๆ ที่มีคุณภาพตามเกณฑ์ มีมาตรฐานที่ต่ำไว้

การผลิตในแต่ละครั้ง ผู้ผลิตจะต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อจะได้ปริมาณสินค้าตามความต้องการของตลาด ไม่น้อยเกินไป ไม่มากจนเกินไปจนทำให้สินค้าเน่าเสีย อย่างไรก็ตาม จะใช้ต้นทุนต่ำที่สุด วิธีการผลิตที่ดีที่สุด ได้สินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการ และให้ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการด้วย

1.2 องค์ประกอบที่สำคัญในการผลิต

การผลิตประสบผลสำเร็จได้จะต้องมีองค์ประกอบที่สำคัญ 4 ประการ ดังต่อไปนี้

1.2.1 คน (Man) ผู้มีหน้าที่ในการผลิต ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่มีหน้าที่ในการบริหารการผลิต ผู้ควบคุมการผลิตหรือพนักงานที่ดำเนินการผลิต เช่น ผู้บริหาร วิศวกร คนงาน เจ้าหน้าที่ เป็นต้น

1.2.2 เครื่องจักร (Machine) หมายถึง อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จะช่วยอำนวยความสะดวก และเป็นประโยชน์ต่อการผลิตสินค้าภายในโรงงานอุตสาหกรรม รวมถึงเครื่องมือช่างและเครื่องมือในการขนย้ายวัสดุและสินค้าด้วย

1.2.3 เงินทุน (Money) หมายถึง เงินที่ใช้เป็นทุนในการจัดการผลิต ไม่ว่าจะเป็นการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ เป็นเงินเดือนพนักงาน หรือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสวัสดิการต่าง ๆ ของพนักงาน และเงินทุนที่ซื้อวัตถุดิบและใช้จ่ายในกระบวนการผลิตด้วย

1.2.4 วัตถุดิบ (Material) หมายถึง วัสดุต่าง ๆ ที่ป้อนเข้าโรงงานอุตสาหกรรม หลังจากผ่านขั้นตอนแล้ว ก็จะผลิตออกมาเป็นสินค้าเพื่อจำหน่ายให้แก่ประชาชน

1.3 ปัญหา เป้าหมายและความสำคัญของการผลิต

1.3.1 ปัญหาการผลิต ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจภายใต้ระบบเศรษฐกิจที่มีอยู่ในโลก เช่น ระบบเศรษฐกิจทุนนิยม สังคมนิยมและระบบเศรษฐกิจแบบผสม ซึ่งก็ประสบกับปัญหาเดียวกันทั้งสิ้น คือ

1) จะผลิตอะไร (What to Product) เป็นสิ่งสำคัญในการที่จะตั้งโรงงานอุตสาหกรรมหรือบริษัทเมื่อมีทุนแล้ว โดยคิดจะผลิตอะไรจึงจะทำให้มีกำไรมากที่สุด ประชาชนในประเทศและต่างประเทศต้องการสินค้ามากที่สุด และมีความต้องการสินค้าตลอดปี

2) จะผลิตอย่างไร(How to Product) เมื่อกำหนดตัวสินค้าที่จะผลิตได้แล้ว ก็ดำเนินการวางแผน กระบวนการผลิตสินค้าโดยการใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ มาช่วยในการผลิต เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพดี ติดตลาดเป็นที่ต้องการของประชาชนในระยะเวลายาวนาน

3) จะผลิตเท่าไร (How much to Product) ในการผลิตสินค้านั้น จะต้องมีการสุ่มข้อมูลทางการตลาดถึงความต้องการสินค้าก่อนว่า ประชาชนทั่วภูมิภาคมีความต้องการสินค้าต่อวันเท่าไร ต่อเดือนเท่าไรและต่อปีเท่าใด แล้วนำข้อมูลมาผลิตสินค้า เพื่อจะได้ผลิตเท่าตามความต้องการ

1.3.2 เป้าหมายการผลิต การผลิตก็เหมือนกับการดำเนินการธุรกิจโดยทั่วไป จะต้องมีการตั้งวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการผลิต ซึ่งโดยทั่วไปแล้วการดำเนินธุรกิจด้านการเกษตร บริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไปมีเป้าหมายดังต่อไปนี้

1) ทำอย่างไรจะผลิตสินค้าให้ใช้ต้นทุนในการผลิตต่ำ สินค้าคุณภาพดี เมื่อขายสินค้าแล้วได้ผลกำไรมากที่สุด

2) จะผลิตอย่างไร เพื่อให้ได้สินค้าตรงตามความต้องการของประชาชน และการผลิตมีกระบวนการอย่างไร ที่ทำให้สินค้ามีจำนวนเพียงพอกับความต้องการของประชาชน

3) จะผลิตอย่างไร ให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพสูงตรงตามความต้องการของประชาชน และสินค้าที่ผลิตออกมามีการสูญเสีย และตำหนิหรือมีจุดบกพร่องน้อยที่สุด

1.3.3 ความสำคัญของการผลิต

การผลิตมีผลต่อทุกคนในประเทศไม่ว่าจะเป็นต่อผู้ผลิตเอง ผู้บริโภค ตลอดจนภาครัฐ ภาคเอกชนต่าง ๆ ซึ่งสามารถแยกความสำคัญได้ ดังนี้

- 1) ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มในวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนนำมาแปรรูปเป็นตัวผลิตภัณฑ์
- 2) ทำให้ผู้บริโภคมีสินค้าและบริการใหม่ ๆ ใช้
- 3) ทำให้เกิดการจ้างงาน และยกระดับรายได้ของผู้บริโภค

4) เกิดการค้นคว้าพัฒนารูปแบบการผลิตใหม่ๆ การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยสามารถผลิตสินค้าได้คราวละจำนวนมาก

5) มีผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตประเภทต่างๆ ในประเทศให้ทันสมัยและมีมาตรฐานยิ่งขึ้น



ภาพที่ 29 ความสำคัญของการผลิตก่อให้เกิดประโยชน์รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

2. การผลิตทางด้านการธุรกิจอุตสาหกรรม สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังต่อไปนี้

2.1 การผลิตตามกรรมวิธีการผลิต มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1.1 การผลิตที่เป็นกระบวนการ (Processing Production) เป็นการผลิตที่มีกระบวนการหลายขั้นตอนสลับซับซ้อน เช่น การผลิตปูนซีเมนต์ ขั้นแรกจะต้องทำการระเบิดหินออกมาก่อน หลังจากนั้นก็ผ่านกระบวนการผลิตภายในโรงงานอุตสาหกรรมหลายขั้นตอน จึงจะออกมาเป็นปูนซีเมนต์ขั้นสุดท้าย

2.1.2 การผลิตแบบวิเคราะห์ (Analysis Production) เช่น การกลั่นน้ำมันทำการผลิตโดยนำน้ำมันดิบมาผ่านกระบวนการผลิตต่างๆ แยกออกมาเป็น น้ำมันก๊าด น้ำมันเบนซิน น้ำมันดีเซลและยางมะตอย เป็นต้น ซึ่งจะเห็นว่าเป็นการผลิตที่นำวัตถุดิบชนิดเดียว แยกออกเป็นผลผลิตหลายๆ ชนิด

2.1.3 การผลิตแบบสังเคราะห์ (Synthesis Production) เป็นวิธีการผลิตที่นำวัตถุดิบหลายชนิดมารวมกันเพื่อเป็นผลผลิตเพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตสินค้าประเภทอาหารและเครื่องใช้ต่างๆ เช่น ผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป เส้นสำเร็จรูป เครื่องปรุง หลังจากนำมาใส่น้ำร้อนแล้วสามารถนำมารับประทานได้

2.1.4 การผลิตโดยใช้ชิ้นส่วนประกอบ (Fabrication Production) เป็นการผลิตแบบนำเอาวัตถุดิบสำเร็จรูป หรือกึ่งสำเร็จรูปมาประกอบกันเป็นสินค้าสำเร็จรูปชนิดเดียว ได้แก่ การประกอบรถยนต์ ไซค์ ตู้แช่ วิทยุ โทรทัศน์ อุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ทั่วไป เป็นต้น

2.1.5 การผลิตแบบโครงสร้าง (Construction Production) เป็นการผลิตคล้ายการประกอบชิ้นส่วน แต่มีขนาดใหญ่กว่า เช่น การก่อสร้างสะพาน การก่อสร้างทางด่วน การก่อสร้างเขื่อน การก่อสร้างรางรถไฟ ซึ่งการผลิตไม่ได้ทำภายในโรงงานอุตสาหกรรม แต่เป็นการผลิตที่นำวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ไปรวมตัวกันเป็นโครงสร้าง เป็นต้น

2.2 การผลิตตามลักษณะการบริโภค การประกอบการผลิตแบบนี้มีลักษณะดังต่อไปนี้

- 2.2.1 การผลิตสิ่งทอ ได้แก่ เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มและสิ่งทอทุกชนิด
- 2.2.2 การผลิตอาหาร ได้แก่ เครื่องดื่มและอาหารทุกประเภท
- 2.2.3 การผลิตกระดาษ ได้แก่ กระดาษประเภทต่าง ๆ ก่อและเยื่อกระดาษ
- 2.2.4 การผลิตไม้ ได้แก่ ไม้อัด เครื่องเรือน และเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้
- 2.2.5 การผลิตโลหะขั้นมูลฐาน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เหล็ก เหล็กกล้า และโลหะทุกชนิด
- 2.2.6 การผลิตแร่โลหะ ได้แก่ พลาสติก แก้ว และเครื่องปั้นดินเผา
- 2.2.7 การผลิตอื่น ๆ ได้แก่ เพชร พลอย แร่ธาตุตามธรรมชาติ และยาง
- 2.2.8 การผลิตโลหะภัณฑ์ ได้แก่ เครื่องยนต์ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่เป็นโลหะทุกชนิด
- 2.2.9 การผลิตไฟฟ้า ก๊าซ และน้ำ

2.3 การจำแนกการผลิต การผลิตสามารถจำแนกได้ 2 ลักษณะ คือ การผลิตตามคำสั่งซื้อ (Production to order) และการผลิตเพื่อรอการจำหน่าย (Production For stock) มีลักษณะสำคัญดังนี้

2.3.1 การผลิตตามคำสั่งซื้อ

การผลิตตามคำสั่งซื้อหรือการผลิตตามลูกค้าสั่ง (Customer building) เป็นการผลิตสินค้าตามที่ลูกค้ากำหนดคุณลักษณะเฉพาะของสินค้ามาให้แก่ผู้ผลิต เนื่องจากลูกค้าแต่ละคนมีความต้องการในลักษณะเฉพาะของสินค้าต่างกัน จึงถือเป็นลักษณะสำคัญของการผลิตตามคำสั่งซื้อ และโดยส่วนใหญ่แล้วเป็นการผลิตที่มีจำนวนน้อยมาก (Low – Volume type) เช่น การผลิตเฟอร์นิเจอร์ ตามความต้องการของลูกค้า

2.3.2 การผลิตเพื่อรอการจำหน่าย

ลักษณะสำคัญของการผลิตเพื่อรอการจำหน่ายคือ ผู้ผลิตจะเป็นผู้กำหนด คุณลักษณะเฉพาะของสินค้าไว้ล่วงหน้าก่อนลูกค้าสั่งซื้อ โดยอาศัยข้อมูลทางการตลาดช่วยในการ ตัดสินใจเลือกผลิตสินค้า จึงสามารถวางแผนการดำเนินการผลิตไว้ล่วงหน้าได้เกี่ยวกับ วัตถุดิบ กระบวนการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ และโดยส่วนใหญ่มักจะเป็นการผลิตจำนวนมาก (Mass Production) มีการเก็บรักษา(Stock)ไว้รอการจำหน่าย

3. ลำดับขั้นในการผลิต

ในสมัยก่อนการผลิตสินค้าหรือบริการ จะเกิดขึ้นภายในครอบครัวแล้วนำสินค้ามาแลกเปลี่ยน เช่น คนผลิตข้าวจะนำมาแลกเปลี่ยนกับคนเลี้ยงสัตว์ ผู้อยากได้ทองคำก็มาแลกเปลี่ยนกับวัวหรือควาย แต่ใน สมัยปัจจุบันเทคโนโลยีก้าวหน้าขึ้นมาก มีการติดต่อค้าขายกับต่างประเทศ การผลิตจะต้องมี กระบวนการที่ซับซ้อนขึ้น สินค้าที่ผลิตออกมามีต้องนำไปขายภายในทุกภูมิภาคของประเทศหรือ ต่างประเทศ เพื่อนำเงินตราจากต่างประเทศเข้ามาพัฒนาประเทศ บริษัทหรือผู้ประกอบการจะต้อง พยายามคิดผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีคุณภาพ โดยต้องนำเครื่องจักร เครื่องมือและเทคโนโลยีจาก ภายนอกเข้ามา ซึ่งลำดับขั้นในการผลิตนั้นมีอยู่ด้วยกัน 3 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

3.1 ขั้นปฐมภูมิ (Primary Production) เป็นการผลิตที่ต้องอาศัยทรัพยากรธรรมชาติ เป็นพื้นฐาน เป็นการผลิตที่ใช้แบบดั้งเดิม ประเทศที่ด้อยพัฒนาจะอาศัยการผลิตแบบนี้มาใช้ โดย การนำทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ป่าไม้ แร่ธาตุ สัตว์และพืชผัก ซึ่งเป็นการผลิตขั้นพื้นฐานไปแลก กับเครื่องจักรและรถยนต์หรืออาจขายเป็นเงินสด



ภาพที่ 30 สินค้าเกษตรส่วนใหญ่เป็นสินค้าขั้นปฐมภูมิ

3.2 ขั้นทุติยภูมิ (Secondary Production) เป็นการผลิตที่นำเอาผลผลิตของขั้นปฐมภูมิ มาแปรรูป โดยจะเป็นการผลิตที่มีการใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น เรียกว่า ธุรกิจอุตสาหกรรมและ หัตถกรรม เช่น การนำปลาจากแม่น้ำหรือทะเลมาทำปลากระป๋อง โรงงานที่ผลิตปลากระป๋องเป็น

3.3 ขั้นตติยภูมิ (Tertiary Production) เป็นการผลิตที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความสะดวกสบาย รวดเร็ว และปลอดภัยให้กับผู้บริโภค ได้แก่ การบริการทางการสื่อสาร การธนาคาร การศึกษา การประกันภัย การคมนาคมขนส่ง และการรักษาพยาบาล ดังนั้นพนักงานสื่อสารโดยสาร พนักงานธนาคาร ครู แพทย์พยาบาล และเจ้าหน้าที่สื่อสารมวลชนเป็นผู้ผลิตขั้นตติยภูมิหรือเป็นผู้ให้บริการแก่ลูกค้า

4. ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต การเลือกทำเลที่ตั้งเพื่อการผลิตต้องพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินงานดังต่อไปนี้

4.1 ที่ดินที่จะใช้เป็นแหล่งที่ทำการผลิต

การลงทุนในที่ดิน ไม่จะเป็นการเช่าหรือซื้อก็ตาม ย่อมเกิดต้นทุนขึ้นมา โดยมีเงินทุนเป็นตัวจำกัดอิสระในการลงทุนส่วนนี้ แต่มิได้หมายความว่าที่ดินที่จะใช้เป็นแหล่งผลิตที่ดีที่สุดนั้นต้องมีราคาต่ำสุด ควรพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ประกอบด้วย เพราะราคาที่ดินขึ้นอยู่กับปัจจัยเหล่านั้น เช่น ที่ดินที่อยู่ในตัวเมืองหรือนอกเมือง เอกสารการมีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน (โฉนด นส.3 ก. ใบ สค.1 สปก 4- 01) เป็นต้น

4.2 ระบบสาธารณูปโภค

ระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ ถนนหนทาง มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการผลิต การเลือกทำเลที่ตั้งต้องพิจารณาถึงปัจจัยนี้ หากทำเลที่ตั้งนั้นมีพร้อมอยู่แล้ว การประกอบการผลิตก็สามารถดำเนินไปได้เลย แต่หากไม่พร้อมธุรกิจก็จะจัดหาเอง ทำให้เกิดภาวะในการบำรุงซ่อมแซมดูแลตามไปด้วย

4.3 แรงงาน

แม้ว่าในการผลิตจะนำเอาเครื่องจักร เครื่องทุนแรงมาใช้ก็ตาม แต่ความจำเป็นในการใช้แรงงานก็ยังคงมีอยู่ และหากการผลิตนั้นเป็นอุตสาหกรรม ความต้องการในการใช้แรงงานมีมากขึ้น จึงพิจารณาว่าในทำเลที่ตั้งที่กำลังพิจารณานั้น มีจำนวนแรงงานมากน้อยเพียงใด หาได้ยากหรือง่าย ลักษณะของแรงงานฝีมือระดับใด อย่างไร อัตราค่าจ้างสูงต่ำเพียงใด ขึ้นอยู่กับเขตท้องที่

4.4 แหล่งวัตถุดิบตลาด

การเลือกทำเลที่ตั้งว่าจะอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบหรือตลาดนั้น ขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจ เช่น โรงงานผลิตผลไม้กระป๋อง การทำเหมืองแร่ ย่อมเหมาะสมที่จะอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ แต่ถ้าเป็นกิจการปั้มน้ำมัน กิจการขายเครื่องก่อสร้าง ตู้ซ่อมรถ ร้านประดับยนต์ ก็เหมาะสมที่จะอยู่ใกล้ตลาดหรือลูกค้า การเลือกทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งวัตถุดิบหรือตลาดจะมีผลต่อต้นทุนในการดำเนินงาน เช่นต้นทุนในการขนส่งวัตถุดิบและสินค้า การสำรวจและเก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้า เป็นต้น

4.5 สิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ

สิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ มีหลายอย่าง เช่น ธุรกิจการเงิน การประกันภัย การขนส่ง หน่วยงานราชการ ทำเลที่ตั้งใดที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ ย่อมทำให้เกิดความได้เปรียบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาพการแข่งขันยุคโลกาภิวัตน์

4.6 โอกาสของธุรกิจในอนาคต

การพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้ง ควรมีการคาดการณ์ในอนาคตไว้ด้วย เป็นการเตรียมการป้องกันไว้ดีกว่าแก้ไขภายหลัง ซึ่งอาจจะแก้ไขไม่ได้โดยมองถึงความเป็นไปได้ในการขยายกิจการ ความเพียงพอของแหล่งวัตถุดิบและแรงงาน ตลอดจนการคมนาคม

4.7 สิ่งแวดล้อมของธุรกิจ

เป็นสิ่งที่มียู่แล้ว ที่ธุรกิจต้องพิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้ง เช่น อุณหภูมิ แสง เสียง อากาศ น้ำ เพราะมีผลตั้งแต่การออกแบบแผนผังอาคารโรงงาน การวางแบบสาธารณูปโภคในโรงงาน (น้ำ ไฟ ระบบระบาย บำบัดน้ำเสีย) และการปฏิบัติงานของคนงาน

5. ระบบการผลิต (Production System)

จากความหมายของการผลิต มีส่วนประกอบสำคัญ 3 ส่วน คือ ปัจจัยการผลิต (Input) กระบวนการผลิต (Production process) และผลผลิต (Output) เมื่อนำมาจัดเป็นระบบการผลิต ก็หมายถึงการทำงานด้านการผลิตอย่างต่อเนื่องเป็นระบบ คือรับปัจจัยการผลิตเข้าสู่กระบวนการผลิตทำให้เกิดผลิตขึ้น เช่น โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋อง ระบบการผลิตจะเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกขนาดของสับปะรด การทำความสะอาด การลำเลียงไปตามสายพานเข้าเครื่องปอกคว้าน หลังจากนั้นจะสู่การเชื่อมปรงรสบรรจุกระป๋อง ปิดฉลากบรรจุลงกล่อง พร้อมทั้งจะนำออกสู่ตลาด

ระบบการผลิตมีวัตถุประสงค์ในการผลิตคือ ต้องการให้เกิดการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต และผลผลิตจากที่หนึ่งไปสู่อีกที่หนึ่งอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่องและประหยัด

5.1 ระบบการผลิตแบบอนุกรม (Serial Subsystem) การผลิตแบบระบบการผลิตอย่างต่อเนื่อง หรือการผลิตแบบอนุกรมนี้ จะพบเห็นในระบบการผลิตที่เป็นสายการผลิตสายเดียว (Line Production) หรือบางที เรียกว่า เป็นการผลิตแบบสายการผลิต ที่เป็นสายการผลิตสายเดียวจากวัตถุดิบผ่านกระบวนการผลิต ขั้นที่ 1 ขั้นที่ 2 ขั้นที่ 3 ไปจนถึงขั้นสุดท้าย ออกมาเป็นสินค้าสำเร็จรูป ระบบการผลิตแบบนี้มักพบในอุตสาหกรรมขนาดเล็กหรือในอุตสาหกรรมอาหารสำเร็จรูป

5.2 ระบบการผลิตแบบคู่ขนาน (Parallel Subsystem) ระบบการผลิตแบบคู่ขนาน จะมีลักษณะการผลิต โดยการแบ่งกระบวนการผลิตออกเป็นกลุ่มงานย่อย ๆ แยกเป็นอิสระจากกันแล้ว จึงส่งมารวมผลผลิตในการผลิตขั้นสุดท้าย

อุตสาหกรรมซึ่งมีระบบการจัดผลิตแบบนี้ มักจะเป็นอุตสาหกรรมซึ่งสภาพของการผลิตกันต์แบ่งออกเป็นขั้น ๆ ได้สะดวก เช่น อุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้า การต่อรถยนต์ และประกอบหุ่นยนต์ เป็นต้น

5.3 ระบบการผลิตแบบผสม (Integrate Subsystem) ระบบการผลิตแบบนี้ จะมีลักษณะผสมระหว่างระบบการผลิตแบบอนุกรมและระบบการผลิตแบบคู่ขนาน ระบบการผลิตแบบนี้จะพบเห็นได้มากในการปฏิบัติการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม จนอาจกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภท มีระบบการผลิตแบบผสม

6. การควบคุมการผลิต

การควบคุมการผลิต คือกำกับดูแลให้การดำเนินการผลิตสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งการควบคุมย่อมเป็นหลักประกันว่า ผลงานที่ได้ตรงกับเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่กำหนด การควบคุมการผลิตจะทำให้เราทราบว่าการดำเนินงานที่กำลังดำเนินไปสู่เป้าหมายหรือไม่ ถ้าไม่ตรงตามความต้องการก็สามารถปรับปรุงแก้ไขได้ทันเวลา การควบคุมจะทำให้ผลผลิตมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ผู้ควบคุมจะต้องมีการวางแผนและตั้งมาตรฐานเอาไว้ล่วงหน้า และมีการเปรียบเทียบผลงานกับบริษัทคู่แข่งกัน เพื่อให้ทราบว่าผลิตกันต์ที่ออกมาทันสมัยต่อสภาพปัจจุบันหรือไม่ ถ้าเปรียบเทียบแล้วสู้บริษัทอื่นไม่ได้ ก็ต้องจัดระบบการผลิตใหม่เพื่อความอยู่รอดของบริษัท

แผนดำเนินการผลิตขององค์กรธุรกิจต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ จะบรรลุผลตามที่ต้องการจะต้องมีการควบคุมอย่างเป็นระบบและมีเป้าหมายที่แน่นอน ดังนั้นการควบคุมการผลิตจึงมีขั้นตอนในการดำเนินการ 5 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

6.1 ขั้นวางแผน เป็นขั้นตอนในการเตรียมงาน เพื่อให้ทราบว่าการปฏิบัติงานอย่างไรรูปแบบใด โดยจะต้องมีการประชุมกันของผู้จัดการฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต ตลอดจนเจ้าหน้าที่ฝ่ายประเมินผล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องการจริง ๆ

6.2 ขั้นแบ่งงานการผลิต เป็นขั้นแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของผู้จัดการฝ่ายผลิต ตั้งแต่การรับวัตถุดิบเข้า จนกระทั่งถึงผลิตออกมาเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่กำหนด

6.3 ขั้นควบคุมเวลา เป็นการควบคุมงานย่อยในแต่ละฝ่ายให้เสร็จทันเวลาที่กำหนด โดยอาจใช้เทคนิคการบริหารงานแบบใหม่มาใช้ คือการควบคุมการผลิตแบบทันเวลาพอดีมาใช้ เป็นต้น

6.4 ขั้นควบคุมกระบวนการจัดการ เป็นขั้นติดตามดูแลความถูกต้องในการปฏิบัติงาน เพื่อเป็นการตรวจสอบว่า ในแต่ละฝ่ายได้ดำเนินงานไปตามกระบวนการ หรือแผนงานที่กำหนดไว้หรือไม่ หากไม่สามารถดำเนินการได้ จะได้รับแก้ไขให้ทันเหตุการณ์ เพราะถ้าช้ากว่านี้จะส่งผลให้การทำงานของฝ่ายอื่น ๆ หยุตชะงัก เกิดความเสียหายต่อการผลิตโดยรวมได้

6.5 ขั้นตรวจสอบและติดตามผล เป็นการติดตามสำรวจปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนส่งจำหน่าย และรายงานตามลำดับขั้นขึ้นมาจากผู้จัดการฝ่ายที่รับผิดชอบ ซึ่งการตรวจสอบประเมินผล ผู้ดำเนินงานอาจจะสร้างเครื่องมือการประเมินผลขึ้นมาเอง หรือนำแบบประเมินที่ใช้ทั่วไปที่เป็นสากลมาใช้ก็ได้

สรุป

การจัดการผลิต ซึ่งหมายถึงการแปรรูปวัตถุดิบหรือการประกอบชิ้นส่วนให้เกิดผลผลิต หรือกล่าวได้ว่า การผลิตก่อให้เกิดสินค้าหรือบริการ โดยอาศัยการผลิตต่าง ๆ มารวมกัน การผลิตจัดการผลิตประกอบด้วย 3 ส่วนที่สำคัญ คือ ปัจจัยการผลิต กระบวนการผลิตและผลผลิต การผลิตต้องมียุทธศาสตร์ประกอบที่สำคัญในการผลิตซึ่งประกอบด้วยคน(Man), เครื่องจักร (Machine), เงินทุน (Money) และวัตถุดิบ (Material)

สำหรับผู้ที่ทำอาชีพธุรกิจการเกษตร ต้องศึกษาส่วนประกอบและองค์ประกอบของการผลิต เช่นเดียวกัน เพื่อประโยชน์ในการนำเอาหลักการบริหารองค์การมาใช้ในการแก้ปัญหา และปรับปรุงพัฒนาคุณภาพการผลิตให้ทันต่อยุคที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง ผู้ที่ทำอาชีพการเกษตรต้องศึกษาความพร้อมในเรื่อง กระบวนการผลิต วิธีการควบคุมการผลิต เพื่อให้องค์การบรรลุวัตถุประสงค์และมีประสิทธิภาพสูงสุด และต้องมีการควบคุมการผลิตที่มีประสิทธิภาพ 5 ขั้นตอน คือ ขั้นวางแผน, ขั้นแบ่งงานการผลิต, ควบคุมเวลา, ขั้นควบคุมกระบวนการจัดการและขั้นตรวจสอบและติดตามผล

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 4 การจัดการผลิต

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. การผลิต หมายถึง

[illegible]

2. องค์ประกอบที่สำคัญในการผลิต ประกอบไปด้วยอะไรบ้าง อธิบาย

[illegible]

3. นักศึกษาจงบอกความสำคัญของการผลิตมาว่า มีอะไรบ้าง

[illegible]

4. ในการเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต มีปัจจัยที่ต้องพิจารณาอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. ระบบการผลิตสามารถแบ่งได้กี่ประเภท อะไรบ้างยกตัวอย่าง

.....

.....

.....

.....

.....

6. การควบคุมการผลิตให้การดำเนินการผลิตสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้ แบ่งได้เป็นกี่ขั้นตอนอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 4 การจัดการผลิต

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. การจัดการผลิต หมายถึง
 - ก. การใส่ปัจจัยการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิต
 - ข. การจัดการเกี่ยวกับคน,เครื่องจักร , เงินทุนและวัตถุดิบ
 - ค. การแปรรูปวัตถุดิบหรือการประกอบชิ้นส่วนให้เกิดผลผลิต
 - ง. การแปรสภาพของทรัพยากรต่าง ๆ ที่ถูกนำเข้า (Input) สู่วัสดุกระบวนการให้ออกมาเป็นผลผลิต
2. ผลผลิต หมายถึง
 - ก. กิจกรรมกระบวนการผ่านสินค้าจากผู้ผลิตไปถึงมือผู้บริโภค
 - ข. ผลที่ออกมาจากกระบวนการผลิต ซึ่งเป็นขั้นตอนสุดท้าย
 - ค. วิธีการแปรสภาพวัตถุดิบโดยใช้ความรู้ความสามารถ เพื่อให้ออกมาซึ่งผลงาน
 - ง. ถูกทุกข้อ
3. ข้อใด ไม่จัดว่าเป็นปัจจัยการผลิต
 - ก. การใช้เทคโนโลยีผลิต
 - ข. ยานพาหนะสำหรับขนส่ง
 - ค. ผู้เชี่ยวชาญด้านศัตรูพืช
 - ง. ที่ดิน
4. Output ของการเลี้ยงโคนมเพื่อการค้า คือ
 - ก. น้ามนดิบ
 - ข. ลูกโคนม
 - ค. เนื้อโคนม
 - ง. ชิ้นส่วนซากของโคนม
5. By products จัดเป็นส่วนใดของการผลิต
 - ก. ผลผลิต
 - ข. กระบวนการผลิต
 - ค. ปัจจัยการผลิต
 - ง. ผู้ประกอบการผลิต
6. ข้อใด จัดได้ว่าเป็นกระบวนการผลิตในการทำธุรกิจแปรรูปนมโค
 - ก. การให้อาหาร
 - ข. การรีดนมโค
 - ค. จี๊วตากแห้ง
 - ง. การรักษาโรคเต้านมอักเสบ
7. ผู้ที่ทำหน้าที่ดำเนินการผลิตหรือผู้เป็นเจ้าของทรัพยากรการผลิต หมายถึง
 - ก. ที่ดิน
 - ข. ทุน
 - ค. แรงงาน
 - ง. ผู้ประกอบการ

8. การทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ต้องอาศัยองค์ประกอบที่สำคัญใดบ้าง

- ก. คน,เครื่องจักร,เงินทุนและวัตถุดิบ
- ข. ที่ดิน,แรงงาน,ทุนและผู้ประกอบการ
- ค. ที่ดิน,แรงงาน,เงินทุนและวัตถุดิบ
- ง. คน,เครื่องจักร,เงินและประกอบการ

9. ความสำคัญของการผลิต ก่อให้เกิดประโยชน์ในด้านใดบ้าง

- ก. การเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้
- ข. ทำให้ผู้บริโภคมีสินค้าอุปโภค - บริโภค
- ค. เกิดการพัฒนาอุตสาหกรรมใหม่ ๆ และทันสมัยและมีมาตรฐาน
- ง. ถูกทุกข้อ

10. การผลิตที่เป็นขบวนการ เป็นขั้นตอนที่สลับซับซ้อน ได้แก่

- ก. การผลิตปูนซีเมนต์
- ข. การกลั่นน้ำมัน
- ค. ผลิตปลากระป๋อง
- ง. ตู้เย็น

11. ตัวอย่างการผลิตแบบวิเคราะห์ ได้แก่

- ก. การผลิตปูนซีเมนต์
- ข. การกลั่นน้ำมัน
- ค. ผลิตปลากระป๋อง
- ง. ตู้เย็น

12. ตัวอย่างการผลิตโดยใช้ชิ้นส่วนประกอบ ได้แก่

- ก. การผลิตปูนซีเมนต์
- ข. การกลั่นน้ำมัน
- ค. ผลิตปลากระป๋อง
- ง. ตู้เย็น

13. ตัวอย่างการผลิตแบบโครงสร้าง คือ

- ก. การผลิตปูนซีเมนต์
- ข. การกลั่นน้ำมัน
- ค. สะพาน
- ง. ผลิตปลากระป๋อง

14. การเลือกทำเลที่ตั้งในการผลิต เราจะพิจารณาปัจจัยที่สำคัญ อะไรบ้าง

- ก. ที่ดิน
- ข. แรงงาน
- ค. โอกาสธุรกิจในอนาคต
- ง. ถูกทุกข้อ

15. สินค้าและบริการใด ที่มีกรรมวิธีการผลิตแบบวิเคราะห์

- ก. การผลิตปูนซีเมนต์
- ข. รถมอเตอร์ไซด์
- ค. น้ำมันเบนซิน
- ง. บะหมี่สำเร็จรูป

16. การผลิตในลักษณะใด ที่ป้องกันการเสี่ยงด้านการตลาดมากที่สุด

- ก. การผลิตเพื่อรอการจำหน่าย
- ข. การผลิตตามฤดูกาล
- ค. การผลิตตามคำสั่งซื้อ
- ง. การผลิตชิ้นส่วนประกอบส่งโรงงานผลิต

17. จงเรียงลำดับในการผลิตแบบ ขั้นตอนภูมิขั้นหัตถิภูมิและตติภูมิดังนี้

1. การประกันภัย, 2. เลี้ยงไก่ 3. ปลากระป๋อง
- ก. 1-2-3
- ข. 2-3-1
- ค. 3-1-2
- ง. ไม่มีข้อใดถูก

18. ระบบการผลิตที่นิยมใช้มากที่สุด ใน
โรงงานอุตสาหกรรมเกือบทุกประเภท คือ

- ก. ระบบการผลิตแบบคิวซี
- ข. ระบบการผลิตแบบผสม
- ค. ระบบการผลิตแบบกลุ่มงาน
- ง. ระบบการผลิตแบบอนุกรม

19. การประกอบรถไฟเดินตาม จัดว่ามี
ระบบการผลิตแบบใด

- ก. แบบตามคำสั่งซื้อ
- ข. ระบบแบบรอการจำหน่าย
- ค. ระบบการผลิตแบบอนุกรม
- ง. ระบบการผลิตแบบกลุ่มงาน

20. การเตรียมงานโดยการประชุมผู้จัดการ
ฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต เพื่อให้ตรงตามความ
ต้องการของลูกค้าจริง ๆ จัดเป็นขั้นตอนใด
ของการควบคุมการผลิต

- ก. การแบ่งงานการผลิต
- ข. การควบคุมเวลา
- ค. การวางแผน
- ง. การควบคุมกระบวนการ

ใบงานที่ 4

หน่วยที่ 4 การจัดการผลิต

เรื่อง การจัดการผลิต

จุดประสงค์การเรียนรู้

1.1 อธิบายถึงกระบวนการการผลิต ขององค์การธุรกิจได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่

เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. ตัวอย่างองค์การธุรกิจเกษตร
3. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
4. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 4

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม 4-5 คน/กลุ่ม
2. ส่งตัวแทนมารับใบงานที่ 4 ไปดำเนินการทำงานให้เสร็จตามคำสั่งภายใน 1 ชั่วโมง
3. ให้ค้นหาลักษณะการเกษตรจะรูปแบบใดก็ได้ โดยให้สรุป ดังนี้
 - 3.1 สรุปกิจกรรมการดำเนินงานการผลิต ที่องค์การนั้นทำมาทั้งหมด
 - 3.2 เขียนรูปแบบกระบวนการทำงานขององค์การธุรกิจนั้นมาด้วย
 - 3.3 องค์การนั้นมีการดำเนินการผลิตตามกรรมวิธีแบบใด หรือการจำแนกการผลิตเป็นแบบใด
 - 3.4 สินค้าหรือบริการขององค์การนั้นจัดอยู่ในลำดับขั้นการผลิตแบบใด
 - 3.5 องค์การนั้นจัดอยู่ในระบบการผลิตแบบใด

3.6 องค์การนั้นมีการควบคุมการผลิตแบบขั้นตอนใด

3. ส่งตัวแทนนำผลงานมาเสนอหน้าชั้นเรียน
4. ส่งรายงาน ตามรูปแบบรายงานที่ถูกต้องสมบูรณ์
5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

เฉลยข้อสอบ
หน่วยที่ 4 การจัดการผลิต

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ง	ข	ก	ก	ก	ข	ง	ก	ง	ก
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ข	ง	ก	ง	ก	ก	ข	ข	ก	ก

หน่วยที่ 5

เรื่อง การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

- 1.1 บอกความหมายของตลาดและการตลาดได้
- 1.2 อธิบายแนวความคิดของการตลาดสมัยเก่าและสมัยใหม่ได้
- 1.3 บอกหน้าที่ของการตลาดได้
- 1.4 ยกตัวอย่างความสำคัญของการตลาดได้
- 1.5 กำหนดขั้นตอนวางแผนการตลาดและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดได้

สาระสำคัญ

ตลาด หมายถึงสถานที่หรืออาณาเขตใดอาณาเขตหนึ่ง ที่มีการเปลี่ยนแปลงในกรรมสิทธิ์สินค้าและบริการ

การตลาด หมายถึงกิจกรรมต่าง ๆ ของธุรกิจที่ทำให้สินค้าและบริการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตจนถึงมือผู้บริโภค

แนวความคิดทางการตลาด โดยทั่วไปแบ่งออกเป็น

- ความคิดเกี่ยวกับการผลิต
- ความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- ความคิดมุ่งการขาย
- ความคิดมุ่งการตลาด
- ความคิดทางการตลาดที่มุ่งสังคม

หน้าที่การตลาด มีหน้าที่ดังนี้

1. หน้าที่การจัดการเกี่ยวกับสินค้าและบริการ
2. หน้าที่เกี่ยวกับแจกจ่ายสินค้าและบริการ
3. หน้าที่การบริการให้ความ
4. หน้าที่การสื่อสารข้อมูลทางการตลาด
5. หน้าที่ในการวิเคราะห์ตลาด
6. หน้าที่ในการทำให้สินค้าต่างกัน

7. หน้าที่ในการตีราคา
8. หน้าที่ในการแบ่งส่วนตลาด

ความสำคัญของการตลาด

1. ทำให้เศรษฐกิจขยายตัว
2. ทำให้มีสินค้าและบริการใหม่ ๆ เกิดขึ้น
3. ทำให้เกิดอาชีพต่าง ๆ เพิ่มขึ้น
4. ช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชากรในสังคมให้สูงขึ้น
5. ช่วยให้สามารถใช้ทรัพยากรการบริหารต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและ

ประสิทธิผล

การวางแผนการตลาด ประกอบด้วยขั้นตอนดังนี้

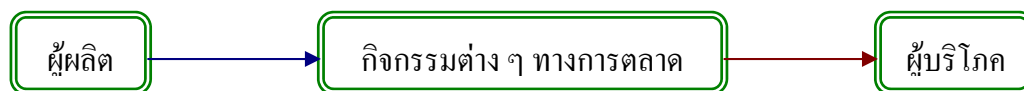
1. ขั้นตอนการวางแผนการตลาด
2. กระบวนการวางแผนการตลาด
3. กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื้อหา

1. ความหมายของตลาดและการตลาด

ตลาด หมายถึงสถานที่หรืออาณาเขตใดอาณาเขตหนึ่งที่มีการเปลี่ยนแปลงในกรรมสิทธิ์สินค้าและบริการ

การตลาด หมายถึงกิจกรรมต่าง ๆ ของธุรกิจ ที่ทำให้สินค้าและบริการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตจนถึงมือผู้บริโภค ในลักษณะของสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการในเวลาและสถานที่ที่ถูกต้อง ตลอดจนในระดับราคาที่ผู้บริโภคยินดีจ่ายเพื่อให้ได้สินค้ามา



ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ความหมายของการตลาดนั้นกว้างมาก คือ เริ่มตั้งแต่การนำเอาวัตถุดิบมาแปลงเป็นสินค้าสำเร็จรูป ผ่านกระบวนการจัดจำหน่ายและผ่านสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพื่อให้กิจกรรมทางการตลาดดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 31 ตลาดสินค้าเกษตร

2. แนวความคิดทางการตลาด

แนวความคิดเกี่ยวกับทางการตลาดโดยทั่วไปแล้ว นักการตลาดหลายๆ ท่านได้สรุปแนวความคิดไว้หลายรูปแบบด้วยกัน ซึ่งก็แล้วแต่ผู้ผลิตแต่ละรายได้กำหนดนโยบายไว้เป็นแผนกลยุทธ์ขององค์กรตนเอง ซึ่งได้แบ่งแนวความคิดทางการตลาดไว้ดังนี้

2.1 ความคิดเกี่ยวกับการผลิต (Production Concept)

สินค้าที่ผลิตออกมาแล้วสามารถจำหน่ายออกได้นั้น ก็ต้องประกอบด้วยสินค้าจำหน่ายทั่วไปหาซื้อได้ง่าย ผลิตสินค้าทันความต้องการ ราคายุติธรรม และสินค้ามีจำนวนเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค หรือผู้บริโภคมีความต้องการสินค้ามากกว่าผู้เสนอขายสินค้าจึงขายได้หมด ดังนั้นผู้ที่มีแนวความคิดด้านนี้ จะมุ่งปรับปรุงพัฒนาระบบการผลิตให้ดียิ่งขึ้น ถึงแม้ต้นทุนการผลิตจะสูงขึ้นก็ตาม นักการตลาดจะหันไปลดราคา โดยหาวิธีการผลิตที่ดีกว่าเดิมหรือประหยัดกว่าเดิม รวมทั้งการกำหนดระบบการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพและเป็นไปอย่างทั่วถึงด้วย แนวความคิดการผลิตแบบนี้จะช่วยให้ประสบความสำเร็จได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังเป็นการกำจัดคู่แข่งได้ด้วย หรือลักษณะตลาดอาจจะเกือบผูกขาด

2.2 ความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (Product Concept)

ผู้ที่มีแนวความคิดในผลิตภัณฑ์ จะเห็นความสำคัญของสินค้าเป็นหลัก คือสินค้าจะขายได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับว่า สินค้ามีคุณภาพอย่างไรเมื่อเทียบกับราคา ดังนั้นนักการตลาดจึงเน้นเรื่องการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดีที่สุด หรือดีกว่าคู่แข่งจำหน่ายในราคาที่เหมาะสม รวมทั้งการให้บริการอำนวยความสะดวกในการซื้อด้วย

2.3 ความคิดมุ่งการขาย

ผู้บริโภคจะสนใจซื้อเฉพาะสินค้าที่จำเป็นสำหรับการดำรงชีวิตเท่านั้น และเขาจะไม่สนใจกับสินค้าที่ไม่ค่อยจำเป็น ผู้ที่มีแนวความคิดมุ่งการขายจะพยายามมุ่งขายสินค้าที่ผู้บริโภคไม่

2.4 ความคิดมุ่งการตลาด (Marketing Concept)

ในตลาดผู้บริโภคจะมีผู้ต้องการสินค้าแบบเดียวกัน แต่ลักษณะแตกต่างกันมากมาย ถ้าพูดถึงตลาดแล้วจะมีผู้บริโภค หลายอาชีพ ระดับการศึกษา ระดับชนชั้นและระดับอายุ ฯลฯ ผู้บริโภคเหล่านี้จะต้องการสินค้าที่มีลักษณะแตกต่างกัน นักการตลาดจึงจำเป็นต้องสร้างความจงรักภักดีในตราห้อยและทำให้เกิดการซื้อซ้ำ ๆ เกิดขึ้น

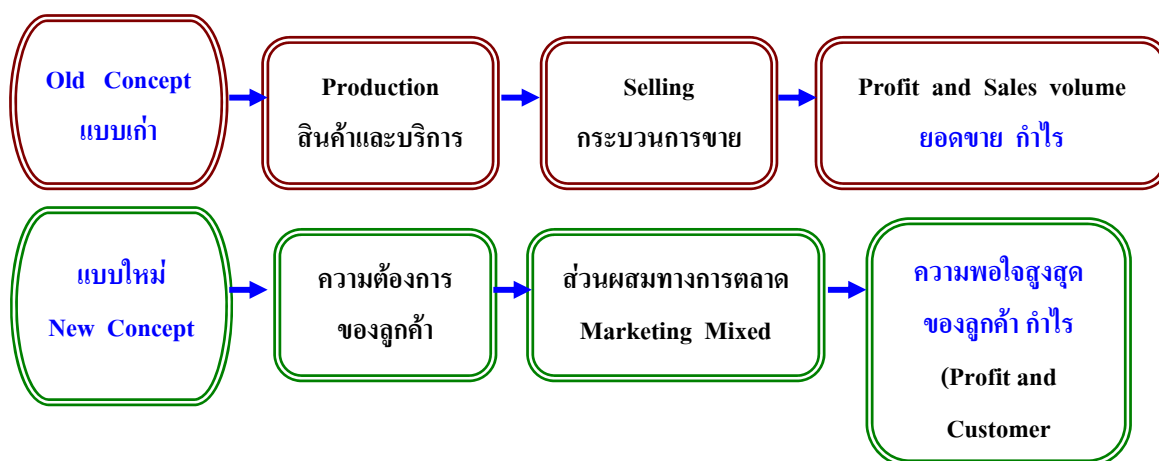
2.5 ความคิดทางการตลาดที่มุ่งสังคม

เป็นแนวความคิดของนักการตลาดปัจจุบัน โดยให้ข้อคิดว่าธุรกิจไม่ควรจะผลิตสินค้าตามความพอใจของผู้บริโภคเท่านั้น ควรเน้นในด้านสวัสดิภาพของสังคมหรือรับผิดชอบต่อสังคมโดยรวมด้วย เช่น ควรสนใจผลที่ได้รับจากการบริโภคสินค้า หรือสินค้าและบริการทำให้เสื่อมเสียศีลธรรมจรรยาบรรณต่าง ๆ อย่างไร ควรหาทางแก้ไขอย่างไร ผู้ผลิตบางรายไม่เน้นลักษณะแนวความคิดเช่นนี้ จึงทำให้เกิดปัญหาสังคมมากมายในปัจจุบันเช่น การเกิดของ Disco Theque ผู้เกมส์ แหล่งอบายมุขต่าง ๆ รวมทั้งหีบห่อที่ให้ข้อมูลผิดจากความเป็นจริง

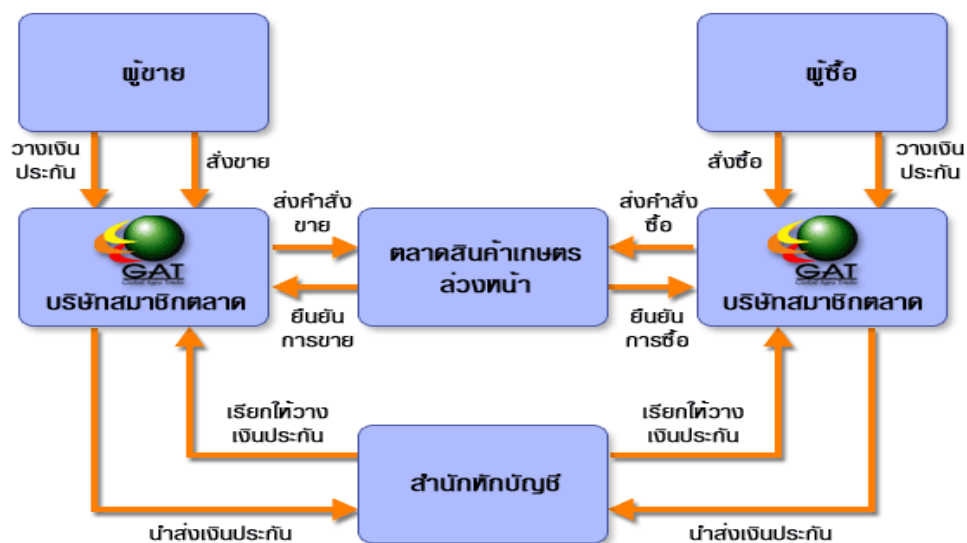
3. เปรียบเทียบแนวความคิดแบบเก่า - แบบใหม่

3.1 แนวความคิดแบบเก่า หลังจากมีการปฏิวัติอุตสาหกรรมใหม่ ๆ จำนวนผู้ผลิตก็ยังมีน้อยอยู่เช่นเดิม มีผู้บริโภคจำนวนมากว่าการผลิตดังนี้ สินค้าที่ผลิตออกมาจึงขายได้หมด ลักษณะตลาดแบบนี้มักจะถูกกำหนดโดยผู้ผลิต (Product Oriented) คือไม่ว่าจะเป็นคุณภาพสินค้า ราคา รูปแบบและกำหนดปริมาณการผลิต ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดทั้งสิ้น การดำเนินการผู้ผลิตมุ่งขายเพียงอย่างเดียวและไม่ประสานงานกับหน่วยงานอื่น เช่น ฝ่ายผลิตสินค้ากับฝ่ายตลาด ฯลฯ ต่างฝ่ายต่างทำก็ยังสามารถขายได้หมด ในระยะต่อ ๆ มาเมื่อผู้ผลิตเกิดขึ้นมากมายต่างฝ่ายก็มุ่งการผลิตปริมาณครั้งละมาก ๆ (Mass Production) เพื่อลดต้นทุนการผลิต จึงทำให้โอกาสขายสินค้าของผู้ผลิตต่าง ๆ ขายได้น้อยลง ผู้ผลิตต่างก็หันมาสนใจพ่อค้าคนกลางมากยิ่งขึ้น ว่าทำอย่างไรจึงจะทำให้พ่อค้าคนกลางขายสินค้าของตนให้ได้มาก ๆ

3.2 แนวความคิดใหม่ เมื่อผู้ผลิตมากขึ้น ก็ทำให้สินค้ามีมากเกินไปเกินความต้องการของผู้บริโภค (ผู้บริโภคเป็นฝ่ายได้เปรียบ) ยอดขายโดยทั่วไปตกต่ำ นักการตลาดจึงหันความสนใจไปผลิตสินค้าให้มีความแตกต่างกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกใช้ได้มากขึ้น ดังนั้นผู้ผลิตจึงเริ่มมาสนใจกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น คือก่อนจะผลิตสินค้าออกสู่ตลาด จะต้องศึกษาตลาดสภาพแวดล้อมของตลาด



แนวความคิดทางการตลาด การยึดถือความพอใจของลูกค้า(ลูกค้าคือราชา) ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้น ต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก แสวงหาผลกำไรแต่พอสมควรและมีกิจกรรมทางการตลาดที่สัมพันธ์กัน เช่น การขาย การซื้อ ขนส่ง การเก็บรักษา การจัดมาตรฐานสินค้า การหาข้อมูลทางการตลาด การซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าเป็นแนวคิดทางการตลาดแบบใหม่ เป็นต้น



ภาพที่ 32 ขั้นตอนการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

4. หน้าทีการตลาด

หน้าทีทางการตลาด หมายถึง กิจกรรมที่เกิการเคลื่อนย้ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของบริษัทไปยังลูกค้าหรือผู้บริโภค เพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในสินค้าหรือผลิตภัณฑ์

เมื่อใดก็ตามที่การตลาดเป็นระบบที่มีคุณภาพ ย่อมส่งผลให้ประชาชน สังคมและชุมชนมีคุณภาพไปด้วย ดังนั้นในระบบของการตลาดโดยทั่วไปแล้วจะมีหน้าที่สำคัญดังต่อไปนี้

4.1 หน้าทีการจัดการเกี่ยวกับสินค้าและบริการ คือ การดำเนินการเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในสินค้าและบริการ เพื่ให้เกิดความพอใจและตรงกับความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้ามากที่สุด ซึ่งวิธีที่จะจัดการในเรื่องนี้มีดังต่อไปนี้

4.1.1 การพัฒนาและกำหนดมาตรฐานสินค้าและบริการ(Development and Standard Goods) หน้าทีโดยตรงของการตลาด คือ การจัดหาสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โดยการพัฒนาและกำหนดสินค้าให้ทันสมัย กำหนดรายละเอียดของสินค้าและบริการไม่ว่าจะเป็น คุณภาพ ปริมาณ ลักษณะ รูปร่างและมาตรฐานตามกำหนด ซึ่งจะต้องมีการศึกษาหาข้อมูล เพื่อกำหนดสินค้าที่จะผลิตออกมาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

4.1.2 การขาย (Selling) หน้าทีโดยตรงของการตลาด คือ การจัดให้มีการถ่ายโอน หรือเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์อันจำเป็นต่อการหมุนเวียนสินค้าและบริการ ทำให้เกิดความคล่องตัวด้านธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ ซึ่งอาจจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายติดต่อโดยตรง หรืออาจจะมีการประสานงานกันทางโทรศัพท์หรือระบบสารสนเทศต่าง ๆ

4.1.3 การซื้อ (Buying) กิจกรรมในส่วนของการซื้อ ก็คือการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ต้องการซื้อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยในการซื้อสินค้านั้นจะต้องศึกษาหาข้อมูลก่อนว่ามีคุณภาพหรือมาตรฐานมากน้อยเพียงใด

4.2 หน้าทีเกี่ยวกับแจกจ่ายสินค้าและบริการ สินค้าที่ผลิตขึ้นมาแล้ว จำเป็นต้องมีการจัดส่งไปยังผู้บริโภค ซึ่งการเคลื่อนย้ายสินค้านี้กล่าวถึงกิจกรรมต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

4.2.1 การขนส่ง (Transportation) สินค้าจะไปถึงมือผู้บริโภคหรือลูกค้าที่อยู่ห่างไกล ซึ่งกระจายกันในแต่ละท้องถิ่นได้ จะต้องอาศัยการขนส่ง โดยจะต้องเลือกวิธีการให้เหมาะสมกับสภาพของสินค้า ผลิตภัณฑ์ ระยะเวลาและสภาพของท้องถิ่น รวมทั้งความเหมาะสมของค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เช่นสินค้าที่มีน้ำหนักและปริมาณมาก ควรจะเลือกการขนส่งโดยทางรถยนต์

4.2.2 การเก็บรักษาสินค้า (Storage) เป็นกิจกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการให้แก่ลูกค้า ด้วยการเก็บรักษาสินค้าไว้เพื่อให้ธุรกิจต่าง ๆ สามารถดำเนินต่อไปได้อย่างมั่นคงและถาวร ซึ่งการเก็บรักษาสินค้าของตลาดนั้นเป็นไปใน 2 ลักษณะ ดังนี้

1) เก็บรักษาเพื่อเพิ่มคุณภาพ สินค้าและบริการบางอย่างหากเก็บรักษาไว้นานจะทำให้มีราคาสูงขึ้น เช่น ที่ดิน บ้านเป็นต้น

2) เก็บรักษาเพื่อคาดหวังผลกำไร เช่น กรณีสินค้าราคาตกต่ำ หน้าที่การตลาด (ผู้ขาย) จะเก็บสินค้านั้น ๆ ไว้ก่อน จนกว่าสินค้าจะมีราคาสูงขึ้นจึงจะนำออกมาจำหน่าย



ภาพที่ 33 การขนส่งทางรถไฟ

4.3 หน้าที่การบริการให้ความสะดวก เพื่อให้ธุรกิจต่าง ๆ สามารถดำเนินต่อไปได้อย่างมั่นคงและถาวร การตลาดจึงต้องให้การบริการและอำนวยความสะดวกให้กับธุรกิจต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการเงิน โดยมีสถาบันการเงิน คือ ธนาคารเข้ามาจัดบริการด้านสินเชื่อเพื่อให้มีการกู้ยืมเงินมาใช้ในการลงทุน นอกจากนี้ยังจัดให้มีการบริการอำนวยความสะดวก เพื่อลดความเสี่ยงของธุรกิจ เช่น บริการด้านการประกันต่าง ๆ เช่น การประกันราคาสินค้า การประกันอุบัติเหตุ และการให้บริการซ่อมแซม เป็นต้น

4.4 หน้าที่การสื่อสารข้อมูลทางการตลาด เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดเมื่อวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดได้แล้ว จะต้องนำข้อมูลความต้องการสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ให้แก่ผู้ผลิต เพื่อผู้ผลิตจะได้นำข้อมูลที่ได้นำไปปรับปรุงสินค้าและบริการขึ้นมาใหม่ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า หรือผู้ผลิต จะมีฝ่ายการผลิตเป็นผู้ดำเนินการปรับปรุงสินค้าและฝ่ายประชาสัมพันธ์ภายในบริษัท จะทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์สินค้าตัวใหม่ไปยังลูกค้าและผู้อุปโภค บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าได้ทราบถึงสินค้าหรือบริการใหม่ ผู้ผลิตต้องทราบความเคลื่อนไหวทางการตลาดได้ถูกต้อง เพื่อเป็นข้อมูลที่จะนำไปสู่การผลิตสินค้าและบริการมาสนองให้ตรงกับความต้องการของประชาชนได้อย่างแท้จริง

5. ความสำคัญของการตลาด

เมื่อสังคมเปลี่ยนแปลงไปตามวันเวลา ความสำคัญของการตลาดก็แปรเปลี่ยนไปตามสภาพสังคม และความต้องการทางภาวะเศรษฐกิจ เช่น ในอดีตการผลิตสินค้าให้ได้มากที่สุดอาศัยความสำคัญของการตลาด แต่ในยุคปัจจุบันความต้องการของการตลาดอยู่ที่การให้บริการที่ประทับใจลูกค้า หากสินค้าและบริการต่าง ๆ ที่ผลิตขึ้นมานั้นไม่มีระบบการตลาดจัดการ สินค้าและบริการเหล่านั้นก็จะขายไม่ได้ ผลที่เกิดขึ้นก็คือ บริษัทขายสินค้าไม่ออกเกิดการปลดพนักงาน เกิดการเดินขบวน สไตรก์ เศรษฐกิจตกต่ำ เกิดโจรกรรมขึ้นมากมาย เพราะฉะนั้นการตลาดจึงมีความสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของประเทศ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

5.1 ทำให้เศรษฐกิจขยายตัว การตลาดทำให้ระบบการซื้อขายสะดวก รวดเร็ว ผู้ซื้อและผู้ขายติดต่อสัมพันธ์กันได้ตลอดเวลา มีผลให้การผลิตขยายตัว ประชาชนมีงานทำ มีรายได้ มีการซื้อขายวัตถุดิบที่นำมาผลิตทำให้เกิดธุรกิจการขนส่งและธุรกิจอื่น ๆ เกิดขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจรวมของประเทศชาติดีขึ้น



ภาพที่ 35 ความสำคัญของการตลาดทำให้เศรษฐกิจขยายตัวมีสินค้าและบริการใหม่และช่วยยกระดับค่าครองชีพของประชากรให้สูงขึ้น

5.2 ทำให้มีสินค้าและบริการใหม่ๆ เกิดขึ้น เพราะการตลาดทำให้เกิดการแข่งขันกันระหว่างบริษัทกับบริษัทที่ขายสินค้าชนิดเดียวกัน ทำให้แต่ละบริษัทใช้กลยุทธ์ในการประดิษฐ์คิดค้นและพัฒนาสินค้า ทำให้ประชาชนได้ใช้สินค้าหลากหลายชนิด ในราคาที่ถูกลงและคุณภาพดีขึ้น

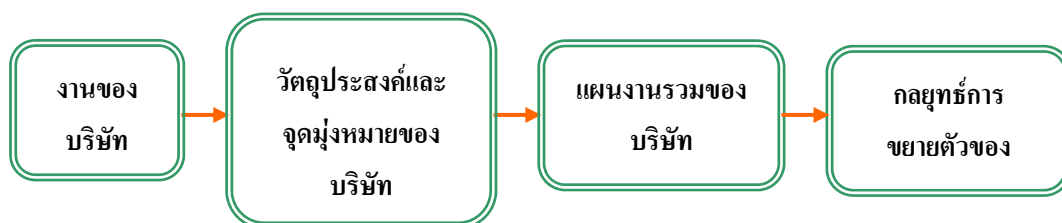
5.3 ทำให้เกิดอาชีพต่างๆ เพิ่มขึ้น กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบการตลาดจะขยายตัว ตามการขยายตัวของธุรกิจอุตสาหกรรม คือ เมื่อเศรษฐกิจก้าวหน้า มีการขยายตัวด้านการลงทุนในการผลิตสินค้าและบริการต่าง ๆ เกิดการพึ่งพากันระหว่างบริษัทต่อบริษัทเช่น เมื่อผลิต

5.4 ช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชากรในสังคมให้สูงขึ้น ทั้งทางด้านการผลิตและการบริโภค

5.5 ช่วยให้สามารถใช้ทรัพยากรการบริหารต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยใช้ข้อมูลทางการบริหารการจัดการด้านการวิจัย และหลักเศรษฐศาสตร์มาเกี่ยวข้อง

6. การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาด คือ การกำหนดแผนการดำเนินงานทางการตลาดของบริษัทหรือโรงงานอุตสาหกรรมทั้งหมด ให้บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ทางการตลาดที่บริษัทกำหนด และความพยายามในการค้นหาโอกาสทางการตลาดที่น่าจะเป็นในปัจจุบันและอนาคต เพื่อกำหนดแผนงานทางการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการตลาด สร้างกำไรแก่กิจการ และการเปลี่ยนแปลงทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอน การกำหนดงานของบริษัท การกำหนดวัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมายของบริษัท การวางแผนงานรวมของบริษัท และการกำหนดกลยุทธ์การขยายตัวของบริษัท ตามภาพที่ 36



ภาพที่ 36 ขั้นตอนการวางแผนการตลาด

6.1 ขั้นตอนการวางแผนการตลาด

ขั้นตอนในการวางแผนการตลาด โดย Phillip Kotler ได้มีขั้นตอนการวางแผนดังรายละเอียดต่อไปนี้

6.1.1 การกำหนดงานของธุรกิจ

เป็นการกำหนดหน้าที่จุดมุ่งหมายของบริษัทให้ชัดเจนในการทำงาน เพื่อให้งานบรรลุจุดมุ่งหมายและสมบูรณ์ โดยการตั้งคำถามและอาศัยคำตอบจากคำถามมาปฏิบัติ เช่น ผู้ประกอบธุรกิจ ห้างสรรพสินค้าใหญ่ในแต่ละจังหวัด สามารถตั้งคำถามและตอบคำถามได้ดังต่อไปนี้

- 1) ธุรกิจของบริษัททำอะไร (What is our business?) คำตอบคือการให้บริการขายสินค้าแก่ลูกค้า
- 2) ใครคือลูกค้า (Who is the customer?) คำตอบคือ ลูกค้าในจังหวัดนั้น ๆ หรือบริเวณใกล้เคียง นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศและในประเทศ
- 3) สิ่งที่มีค่าแก่ลูกค้าคืออะไร (What is the value to our customer?) คำตอบคือ ความสะดวกสบาย บรรยากาศ ความประทับใจด้านการให้บริการต่าง ๆ มุมพักผ่อน
- 4) ธุรกิจของบริษัทในอนาคตจะเป็นอะไร (What will our customer?) คำตอบคือมีการขยายงานด้านการให้บริการ อาหาร สวนสนุกเด็ก ๆ
- 5) ธุรกิจของบริษัทควรเป็นอะไร (What should our business be?) มีคำตอบคือมีการขยายงานด้านการให้ความบันเทิง และอำนวยความสะดวกอื่น ๆ อีกให้ครบ เช่น ด้านเสียงเพลง บริการโหราศาสตร์ บริการเสริมสวย บริการส่งสินค้าแก่ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก

6.1.2 วัตถุประสงค์และจุดมุ่งหมายของธุรกิจ (Company Objectives and Goals)

วัตถุประสงค์ หมายถึง ขอบเขตของทิศทาง วิธีปฏิบัติและกระบวนการปฏิบัติงาน เช่น

- 1) วัตถุประสงค์ความเจริญเติบโตของกิจการ (Growth Objectives)
- 2) วัตถุประสงค์เกี่ยวกับกำไร (Profit Objectives) ซึ่งแสดงออกมาในรูป

ผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on investment)

- 3) วัตถุประสงค์กับความอยู่รอด (Survival Objectives)
- 4) วัตถุประสงค์เกี่ยวกับสังคม (Social Objectives)

การปรับปรุงส่วนแบ่งตลาด การกระจายความเสี่ยง ความคิดริเริ่ม (Improving Marketing Segmentation, Portfolio and Creation)

ลักษณะวัตถุประสงค์ขององค์กร ควรเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อยของแต่ละธุรกิจที่ดำเนินงาน

จุดมุ่งหมาย เป็นการกำหนดลักษณะการทำงานที่กระชับกว่าวัตถุประสงค์ หรืออาจกล่าวได้ว่าจุดมุ่งหมายเป็นการกำหนดวัตถุประสงค์รอง เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจแต่ละประเภท

6.1.3 การวางแผนงานรวมของธุรกิจ (Strategical Planning for Business)

เป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับแผนงานรวมของธุรกิจ โดยให้มีการวิเคราะห์ถึงจุดแข็งและจุดอ่อนของธุรกิจ และให้มีการ

6.1.4 การวางแผนการขยายตัวของธุรกิจ (Company Growth Strategy)

เป็นการพิจารณาโอกาสการขยายตัวของธุรกิจ บริษัทสามารถพัฒนากลยุทธ์การขยายตัวได้ ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายของกิจการทั้งหลายอย่างยิ่ง โดยสามารถแสดงให้เห็นได้จากยอดผลกำไรเพิ่มขึ้น ตลาดส่วนแบ่งขยายกว้างและยอดการขายเพิ่มขึ้น

การขยายตัวทางธุรกิจเป็นกิจการแสวงหาความก้าวหน้า โดยการขยายฐานทางอุตสาหกรรมให้กว้างออกไป เป็นการขยายตัวแบบรวมระบบการตลาด ระบบการตลาดจะประกอบด้วย ผู้ขายวัตถุดิบ ซึ่งขายให้ผู้ผลิต เมื่อผู้ผลิตสินค้าออกมาจะขายสินค้าผ่านผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งและปลีกจะขายสินค้าไปยังผู้อุปโภคและบริโภค

การขยายตัวที่ทำให้กิจการดีขึ้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) การขยายตัวเพิ่มขึ้น

(1) การเจาะตลาด หรือเรียกว่าแทรกซึมตลาด กิจการพยายามเพิ่มยอดขายที่มีอยู่แล้วให้สูงมากขึ้น โดยทุ่มเทความพยายามทางการขาย

(2) การพัฒนาตลาด กิจการพยายามเพิ่มยอดขาย โดยนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบันเข้าสู่ตลาดใหม่ที่ยังไม่เคยยึดครองตลาดส่วนนั้นมาก่อน

(3) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กิจการพยายามเพิ่มยอดขาย โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากขึ้น โดยมุ่งจำหน่ายในตลาดเดิมให้ดีขึ้น

2) ขยายตัวแบบประสมประสาน

(1) การขยายแบบย้อนหลังเป็นความพยายามของกิจการ โดยทำหน้าที่ผลิตหรือดำเนินการเกี่ยวกับวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์หรือปัจจัยในการผลิต จึงพยายามเข้าควบคุมหรือครอบครองกิจการอื่น ๆ ทำหน้าที่ป้อน Supply เช่น การผลิตพลาสติกกระป๋อง ขยายตัวโดยดำเนินการผลิตซอส และผลิตกระป๋องบรรจุพลาสติกกระป๋องด้วย

(2) การขยายไปข้างหน้า กิจการพยายามเข้าควบคุมระบบการจำหน่ายสินค้าของตนเสียเอง นั่นคือการผลิตเองขายเอง เป็นต้น

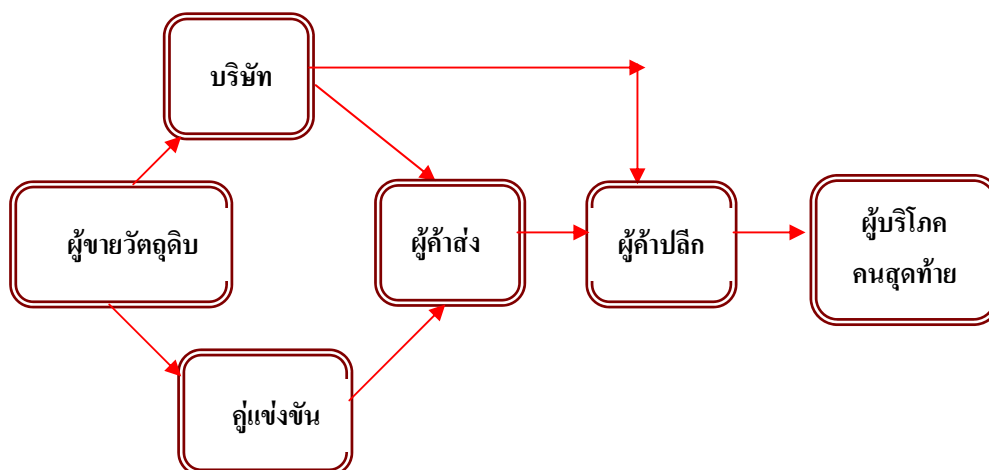
(3) การขยายระดับเดียวกัน กิจการพยายามขยายตัวเข้าครอบครองกิจการคู่แข่ง โดยรวมกิจการหรือซื้อกิจการของกลุ่ม ทำให้บริษัทลดค่าใช้จ่ายในการแข่งขันและการโฆษณา

3) การขยายตัว โดยเพิ่มกิจการใหม่ที่ต่างจากกิจการเดิม กิจการขยายตัวเกี่ยวกับธุรกิจใหม่หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ อาจเกี่ยวข้องหรือไม่เกี่ยวข้องกันกับผลิตภัณฑ์ใหม่ อาจเกี่ยวข้องหรือไม่เกี่ยวข้องกันกับผลิตภัณฑ์เดิม

(1) การขยายตัวจากจุดศูนย์กลาง กิจการขยายตัวเพิ่มสินค้าใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีเดิม หรือกิจการการตลาดที่คล้ายคลึงกับผลิตภัณฑ์เดิมที่บริษัทมีอยู่แล้ว แต่ให้มีคุณภาพดีกว่าลูกค้านปัจจุบัน

(2) การขยายตัวโดยเพิ่มเติมกิจการใหม่ที่ต่างกันในแนวนอน กิจการพยายามที่จะเพิ่มเติมผลิตภัณฑ์ใหม่ ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ ไม่เกี่ยวข้องกันกับผลิตภัณฑ์เดิม นำไปขายให้ลูกค้ากลุ่มปัจจุบันที่กิจการครอบครองอยู่ เพื่อให้คุณภาพสินค้าดีขึ้น ถึงแม้ว่าสินค้านั้นไม่มีความสัมพันธ์กับสินค้าในสายผลิตภัณฑ์เดิมก็ตาม

(3) การวางแผนการขยายตัวเพื่อรวมกลุ่มกิจการ พยายามเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับลูกค้าโดยผลิตภัณฑ์ใหม่ ไม่เกี่ยวข้องกันกับผลิตภัณฑ์เดิม เช่น บริษัทผลิตพลาสติกป้องกัน อาจผลิตอาหารสำเร็จรูปซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตพลาสติกป้องกัน เทคโนโลยีและลูกค้ากลุ่มเป้าหมายก็เป็นคนละกลุ่ม



ภาพที่ 37 แสดงระบบงานการตลาด

6.2 กระบวนการวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาด มีลักษณะเป็นกระบวนการในการกำหนดถึงจุดมุ่งหมายทางการตลาดในการเลือกตลาดเป้าหมาย เพื่อวางแผนในการดำเนินการตลาดของสินค้าที่บริษัทผลิตขึ้น ให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่องค์กรกำหนด กระบวนการในการวางแผนการทางการตลาดพอสรุปได้ 4 วิธีดังรายละเอียดต่อไปนี้

6.2.1 การวิเคราะห์การตลาด (Marketing Analysis) หมายถึงการศึกษาถึงสภาพ

แวดล้อมทางการตลาด องค์ประกอบทางการตลาดในด้านต่าง ๆ เพื่อค้นหาโอกาสทางการตลาดที่เป็นไปได้มากที่สุด การวิเคราะห์การตลาดนั้นอาจจะออกแบบสอบถามส่งไปยังลูกค้าที่ต้องการสินค้า โดยทั่วไปแล้วการทำวิจัยจะทำให้เราทราบความต้องการของลูกค้าว่ามีความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าที่เราผลิตอย่างไร

6.2.2 การวางแผนการตลาด (Marketing Planning) หมายถึงการกำหนดแนวทางใน

การปฏิบัติงานทางการตลาด เกี่ยวกับราคาของทางการจัดจำหน่าย การกำหนดราคาและการส่งเสริมการตลาด ให้สามารถตอบสนองความต้องการต่อกลุ่มเป้าหมายจนเกิดความพอใจเป็นไปตามเป้าหมายที่ธุรกิจได้กำหนด ตามที่กล่าวมาแล้วว่าการทำแบบสอบถามวิจัยลูกค้า จะทำให้เราสามารถกำหนดผลิตภัณฑ์ที่จะผลิต ราคา ขนาดและสีสันตลอดจนการบรรจุภัณฑ์ ฉะนั้นในบริษัทใหญ่ ๆ และได้มาตรฐาน จะมีฝ่ายวิจัยโดยเฉพาะเพื่อทำการให้ข้อมูลในเรื่องนี้

6.2.3 การปฏิบัติทางการตลาด (Implementation) เป็นการดำเนินงานทางการตลาด

แผนงานที่กำหนด เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ กำหนดราคา ช่องทางการจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยพิจารณาจากผลการวิจัยตลาดแล้วมากำหนดราคา และวิธีการจำหน่ายตลอดจนการผลิตจำนวนมายน้อยเพียงใด เพื่อให้บริษัทมีกำไรสูงสุด

6.2.4 การควบคุมทางการตลาด (Marketing Control) เป็นการดำเนินงานเกี่ยวกับ

การปรับปรุงการปฏิบัติงานทางการตลาดในด้านต่าง ๆ ให้เป็นไปตามแผนงานทางการตลาดที่กำหนดไว้ บรรลุเป้าหมายตามที่บริษัทกำหนดอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การควบคุมทางการตลาด เป็นกิจกรรมที่ดำเนินการเป็นลำดับขั้นตอนที่ต่อเนื่อง จนกว่าการปฏิบัติงานจะประสบความสำเร็จ ซึ่งขั้นตอนการควบคุมการตลาดสามารถดำเนินการได้ดังต่อไปนี้

1) การกำหนดมาตรฐานหรือเป้าหมายของการปฏิบัติงาน เป็นการกำหนดเกณฑ์หรือวัตถุประสงค์ในการปฏิบัติงาน เพื่อเป็นเครื่องมือที่นำมาใช้วัดผลการปฏิบัติงานว่าสูงหรือต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้มากน้อยเพียงใด

2) การประเมินผลการปฏิบัติงาน เป็นกิจกรรมเกี่ยวกับการเปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานที่ได้กับมาตรฐานที่กำหนด หากผลการปฏิบัติงานสูงกว่ามาตรฐาน แสดงว่าการปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ

3) การวัดผลการปฏิบัติงาน การปฏิบัติงานด้านต่าง ๆ ได้มีการดำเนินไประยะหนึ่งเมื่อการปฏิบัติงานเสร็จสิ้นลง จะดำเนินการวัดผลการปฏิบัติงานด้วยวิธีการที่เหมาะสมกับมาตรฐานหรือวัตถุประสงค์ที่กำหนด โดยใช้ข้อมูลทางสถิติเป็นข้อมูลการวัดผลการปฏิบัติงาน

4) การดำเนินการแก้ไข เมื่อพบว่าการปฏิบัติงานทางการตลาดต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด หรือไม่สามารถดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายได้ ต้องค้นหาสาเหตุ กำหนดแนวทางแก้ไข และกำหนดแนวทางในการปฏิบัติงานที่สามารถบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายต่อไป

6.3 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด เป็นเรื่องที่นักการตลาดจะต้องมีการทำงาน โดยมีการวางแผนที่รอบคอบ ซึ่งสามารถดำเนินการดังต่อไปนี้

6.3.1 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด และค่าใช้จ่ายทางการตลาด อันประกอบไปด้วยส่วนประกอบดังต่อไปนี้

- 1) กลยุทธ์เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
- 2) กลยุทธ์เกี่ยวกับราคา
- 3) กลยุทธ์เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด
- 4) กลยุทธ์เกี่ยวกับการจัดช่องทางการจำหน่าย

6.3.2 การวิเคราะห์โครงสร้าง และพฤติกรรมของตลาดเป้าหมาย รวมถึงสิ่งแวดล้อมทางการตลาด

6.3.4 การแบ่งส่วนการตลาด การเลือกตามเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

สรุป

การตลาดนับว่าเป็นหัวใจที่สำคัญยิ่งต่อผู้ประกอบการอาชีพทางธุรกิจเกษตร และระบบเศรษฐกิจของประเทศ เพราะว่าสินค้าและบริการต่าง ๆ จากผู้ผลิตก่อนที่จะถึงผู้บริโภค ตามวันเวลา และสถานที่เพื่อให้เกิดความพอใจสูงสุดนั้น ต้องผ่านขบวนการขับเคลื่อนทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ และสิ่งหนึ่งที่ทำให้ผู้ทำธุรกิจประสบความสำเร็จทางธุรกิจได้ก็คือ ต้องมีการวางแผนการตลาดตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนการตลาดว่าจะทำอะไร มีเป้าหมายทางการตลาดอย่างไร จะมีแนวทางขยายตัวทางธุรกิจในอนาคตหรือไม่ จากนั้นก็ต้องมากำหนดกระบวนการวางแผนการตลาดอย่างเป็นขั้นตอนอย่างละเอียดรอบคอบ เช่นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดด้านต่าง ๆ เพื่อนำมาวางแผนการตลาดทั้งหมด รวมถึงเมื่อธุรกิจดำเนินการไปแล้วธุรกิจของเราจะนำเอากลยุทธ์ทางการตลาดอะไรมาใช้

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 5 การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. ตลาดและการตลาดหมายถึงอะไร มีความแตกต่างกันอย่างไร

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary school handwriting practice paper. The lines are evenly spaced and run across the entire width of the page. There are no margins, text, or other markings present.

2. ถ้านักศึกษามีความคิดที่จะทำธุรกิจเกษตร ควรปรับตัวอย่างไรเพื่อให้สอดคล้องต่อแนวความคิดทางการตลาดสมัยใหม่

[illegible]

3. หน้าที่ทางการตลาดที่สำคัญ มีอะไรบ้าง

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

4. การวางแผนการตลาดมีความสำคัญอย่างไรในการทำธุรกิจ และมีขั้นตอนในการวางแผนการตลาดอย่างไรบ้าง

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

5. การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดมีความสำคัญอย่างไรในการทำธุรกิจ ยกตัวอย่างประกอบการอธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 5 การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. ความหมายของ “ตลาด” ตรงกับข้อใด

ก. สถานที่หรืออาณาเขตที่มีการเปลี่ยนแปลงในกรรมสิทธิ์สินค้าหรือบริการ

ข. กิจกรรมต่าง ๆ ของธุรกิจ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปถึงมือผู้บริโภค

ค. การดำเนินกิจกรรมที่ทำให้ผู้ขายได้รับความพึงพอใจ

ง. การรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินธุรกิจ

2. ข้อใดเป็นความหมายของ “ การตลาด”

ก. การรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินธุรกิจ

ข. สถานที่หรืออาณาเขตที่มีการเปลี่ยนแปลงในกรรมสิทธิ์สินค้าหรือบริการ

ค. การดำเนินกิจกรรมที่ทำให้ผู้ขายได้รับความพึงพอใจ

ง. กิจกรรมต่าง ๆ ของธุรกิจ ที่ทำให้สินค้าจากผู้ผลิตไปถึงมือผู้บริโภค

3. กิจกรรมใดที่คิดว่าสำคัญที่สุด ในการตัดสินใจทำธุรกิจ

ก. กิจกรรมการบริหารจัดการ

ข. กิจกรรมทางการตลาด

ค. กิจกรรมการด้านการประชาสัมพันธ์

ง. กิจกรรมการด้านการเงินและบัญชี

4. แนวความคิดทางการตลาดแบบใด ที่มีส่วนทำให้สามารถผูกขาดด้านการตลาดได้

ก. ความคิดมุ่งการขาย

ข. ความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

ค. ความคิดเกี่ยวกับการผลิต

ง. ความคิดมุ่งการตลาด

5. แนวความคิดทางการตลาดแบบเก่า จะเน้นสิ่งใดเป็นหลัก

ก. การผลิตและผลิตภัณฑ์

ข. การตลาด และ สังคม

ค. การขายและการพัฒนาเทคโนโลยี

ง. การควบคุมทรัพยากรธรรมชาติ

6. แนวความคิดทางการตลาดในปัจจุบัน เราควรยึดแนวความคิดในข้อใด

ก. การปรับปรุงคุณภาพสินค้า

ข. การคิดหาวิธีการผลิตที่ดีมีประสิทธิภาพ

ค. การพิจารณาถึงความต้องการของลูกค้า

ง. เน้นด้านการบริการลูกค้าสำคัญที่สุด

7. ข้อใดไม่ใช่บทบาทหน้าที่ทางการตลาด

- ก. การบริการด้านเทคโนโลยี
- ข. การให้ข้อมูลทางการตลาด
- ค. การรับประกันภัยสินค้า
- ง. การจัดเกรตมาตรฐาน

8. “สินค้าหรือบริการของธุรกิจจะไม่มีกำไรโอนเปลี่ยนกันได้” เป้าหมายหน้าที่ทางการตลาด ข้อใด

- ก. การขาย
- ข. การขนส่ง
- ค. การจัดมาตรฐานสินค้า
- ง. ข้อมูลเกี่ยวกับการตลาด

9. นายส้มโอประกอบอาชีพทำสวนมังคุด นายส้มโอจะเลือกวิธีการการตลาดแบบใดในการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมกับผู้บริโภค

- ก. จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยตรง
- ข. จากผู้ผลิตผ่านพ่อค้าส่งและผ่านพ่อค้าปลีกไปยังผู้บริโภค
- ค. จากผู้ผลิตผ่านพ่อค้าปลีกไปยังผู้บริโภค
- ง. จากผู้ผลิตผ่านตัวแทนจำหน่าย ผ่านพ่อค้าส่งผ่านพ่อค้าปลีกไปยังผู้บริโภค

10. ข้อใดไม่ใช่ขั้นตอนของการตลาด

- ก. กำหนดงานธุรกิจ
- ข. วัตถุประสงค์ของบริษัท
- ค. การขยายแผนการผลิต
- ง. กลยุทธ์ของการตลาด

11. ข้อใดไม่ใช่การกำหนดงานธุรกิจ

- ก. ธุรกิจจะทำอะไร
- ข. วัตถุประสงค์เกี่ยวกับกำไร
- ค. ใครคือลูกค้าของเรา
- ง. สิ่งที่มีค่าแก่ลูกค้าคืออะไร

12. ขั้นตอนการกำหนดงานของการทำธุรกิจ การเกษตรต่อไปนี้ จัดอยู่ในข้อใด

- ก. ทำฟาร์มโคนม
- ข. ความประทับใจการบริการ
- ค. ทำฟาร์มโคนมแบบครบวงจร
- ง. ถูกหมดทุกข้อ

13. การขยายตัวทางธุรกิจทางการเกษตรแบบขยายตัวเพิ่มขึ้น เป็นการขยายแบบย้อนหลังคือข้อใด

- ก. ผลิตปลากระป๋อง ขยายตัวโดยผลิตซอส และผลิตกระป๋องบรรจุปลาด้วย
- ข. ควบคุมการผลิต คือผลิตเองขายเอง
- ค. พยายามขยายตัวเข้าครอบครองกิจการคู่แข่ง โดยรวมกิจการ
- ง. ถูกหมดทุกข้อ

14. ข้อใดเป็นการขยายตัวที่ทำให้กิจการดีขึ้น

- ก. การขยายตัวเพิ่มขึ้น
- ข. การขยายตัวแบบประสมประสาน
- ค. การเพิ่มกิจการใหม่ที่ต่างจากกิจการเดิม
- ง. ถูกหมดทุกข้อ

15. ข้อใดไม่จัดว่าเป็นส่วนประสมทาง

การตลาด

- ก. ผลิตภัณฑ์
- ข. ช่องทางการจัดจำหน่าย
- ค. การประชาสัมพันธ์
- ง. การกำหนดราคา

16. การส่งเสริมการตลาดวิธีใดที่พบเห็นมากที่สุด

- ก. การส่งเสริมการขาย
- ข. การโฆษณา
- ค. การประชาสัมพันธ์
- ง. การขายโดยบุคคล

17. กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน

การควบคุมสินค้าที่สำเร็จรูปจากผู้ผลิต
ไปสู่ผู้บริโภคคือความหมายข้อใด

- ก. กิจกรรมทางการตลาด
- ข. กิจกรรมการผลิต
- ค. กิจกรรมการกระจายสินค้า
- ง. กิจกรรมการส่งเสริมทางการตลาด

18. เพราะเหตุใดจึงต้องมีการส่งเสริม

การตลาด

- ก. แจ้งข่าวสารข้อมูล
- ข. เพื่อเปลี่ยนพฤติกรรม
- ค. เพื่อเตือนความจำ
- ง. ถูกทุกข้อ

19. ส่วนประสมทางการตลาด ที่นำมาใช้
หลังจากได้ทำการผลิตสินค้าขึ้นมาแล้ว

- ก. การจัดจำหน่าย
- ข. การตั้งราคา
- ค. การส่งเสริมการตลาด
- ง. การหาข้อมูลทางการตลาด

20. กิจกรรมการควบคุมทางการตลาดให้
เป็นไปตามแผนงานทางการตลาดที่กำหนดไว้
บรรลุเป้าหมายตามที่บริษัทกำหนดอย่างมี
ประสิทธิภาพและประสิทธิผล คือข้อใด

- ก. การกำหนดมาตรฐาน
- ข. การประเมินผลการปฏิบัติงาน
- ค. การวัดผลการปฏิบัติงาน
- ง. ถูกทุกข้อ

ใบงานที่ 5

หน่วยที่ 5 การจัดการตลาดและการวางแผนการตลาด

เรื่อง การวางแผนการตลาด

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. บอกความสำคัญของการวางแผนการตลาดได้
2. เขียนแผนการตลาดแบบง่าย ๆ ได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
3. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 5

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้นักศึกษา วางแผนการตลาดการทำธุรกิจเกษตรของตนเองมาคนละหนึ่งแผน ตามรูปแบบกระบวนการวางแผนการตลาด ที่ได้เรียนมาแล้ว
2. ดำเนินการทำงานให้เสร็จตามคำสั่งภายใน 1.30 ชั่วโมง
3. นำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน
4. ส่งรายงาน ตามรูปแบบรายงานที่ถูกต้องสมบูรณ์
5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 5 การจัดการการตลาดและการวางแผนการตลาด

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ก	ง	ข	ค	ก	ค	ก	ข	ก	ง
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ข	ง	ก	ง	ค	ข	ค	ง	ข	ง

หน่วยที่ 6

เรื่อง การบัญชีและการจัดการทางการเงิน

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. บอกความหมายของการบัญชีได้ถูกต้อง
2. บอกความสำคัญของการบัญชีได้ถูกต้อง
3. อธิบายถึงการลงบัญชีอย่างง่าย ๆ ได้
4. บอกความหมายของเงินทุนได้
5. บอกขอบเขตของการบริหารการเงินได้ถูกต้อง
6. อธิบายแหล่งที่มาของเงินทุนได้ถูกต้อง
7. อธิบายถึงกระบวนการจัดการการเงินทุนได้

สาระสำคัญ

“การบัญชี” (Accountancy , Accounting) หมายถึง ศิลปะของการเก็บรวบรวม บันทึก จำแนก และทำสรุปข้อมูลอันเกี่ยวกับเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจในรูปตัวเงิน

การทำบัญชี (Book – keeping) เป็นวิธีการจดบันทึกการเปลี่ยนแปลงทางการเงิน หรือสิ่งของที่กำหนดมูลค่าเป็นเงินไว้เป็นหลักฐาน โดยจัดแยกไว้เป็นหมวดหมู่ตามประเภทของรายการนั้น

ความสำคัญของการบัญชี

- ช่วยให้รัฐบาลได้จัดเก็บภาษีอย่างถูกต้องและเป็นธรรม
- ใช้เป็นหลักฐานอ้างอิง ตรวจสอบ ควบคุมรักษา และป้องกันการผิดพลาดของกิจการ
- ช่วยให้ข้อมูลแก่เจ้าหน้าที่เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาเครดิตของธุรกิจในอนาคตต่อไป
- ช่วยให้เจ้าของกิจการได้ทราบฐานะ และผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ตนเป็นเจ้าของ
- ช่วยให้ผู้บริหารมีข้อมูลประกอบในการตัดสินใจวางแผนดำเนินงาน และควบคุมกิจการให้ประสบความสำเร็จตามความมุ่งหมาย

สินทรัพย์ (Assets) หมายถึง สิ่งของทั้งหลายที่มีราคาเป็นตัวเงิน ซึ่งกิจการค้าหรือบุคคลเป็นเจ้าของ หรือกรรมสิทธิ์ครอบครองโดยถูกต้องตามกฎหมาย

หนี้สิน (Liabilities) หมายถึง ภาวะผูกพันที่บุคคลหรือกิจการค้ำเป็นหนี้หรือจะต้องใช้หนี้
ต่อบุคคลภายนอก ได้แก่ เจ้าหนี้ เงินกู้ ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย เงินเบิกเกินบัญชี

ทุนหรือส่วนของเจ้าของกิจการ (Owner's Equity) หมายถึง สิทธิในความเป็นเจ้าของ
สินทรัพย์ทั้งหลาย สินทรัพย์ทั้งหลายต้องมีเจ้าของ เจ้าของอาจเป็นบุคคลหรือกิจการค้ำ ซึ่งไม่
รวมสินทรัพย์ส่วนที่เป็นหนี้

สมการบัญชี (Accounting Equation) หมายถึง สมการที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่าง
สินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของเจ้าของ (ทุน) ซึ่งจะแสดงถึงความสมดุลกันอยู่เสมอ

งบการเงิน (Financial Statement) หมายถึง รายงานทางการเงินที่แสดงให้เห็นผลการ
ดำเนินงาน และฐานะการเงินของกิจการในช่วงเวลาหนึ่ง

งบการเงินแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. งบกำไรขาดทุน
2. งบดุล

ขั้นตอนการลงบัญชี

1. รับเอกสารรายการค้าที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการบันทึกบัญชี
2. การวิเคราะห์รายการค้า เมื่อจะทำการบันทึกบัญชีจะต้องวิเคราะห์รายการค้าได้ก่อนเป็น
การค้าเกี่ยวกับอะไร เช่น ขายสด ขายเชื่อ จ่ายค่าใช้จ่าย นับรายได้ จ่ายชำระหนี้ รับชำระหนี้ เป็นต้น
3. การบันทึกบัญชี สมุดบัญชีที่ใช้ในกิจการโดยทั่วไปจะประกอบด้วย

การบันทึกบัญชีอย่างง่าย

1. บันทึกบัญชีในสมุดเงินสดรับหลายช่อง
2. บันทึกบัญชีในสมุดเงินสดจ่ายหลายช่อง
3. นำยอดรวมแต่ละช่องในสมุดเงินสดรับ หรือสมุดเงินสดจ่ายตอนสิ้นเดือนไปลงใน
แบบฟอร์มงบกำไรขาดทุน และงบที่เตรียมไว้ก็สามารถจะประเมินผลได้
4. สำหรับรายการที่ไม่เกี่ยวกับเงินสด ก็จะบันทึกไว้ในสมุดรายวันทั่วไป

ขอบเขตของการบริหารการเงินเริ่มตั้งแต่

1. การคาดการณ์เกี่ยวกับความต้องการของเงินทุนในกิจการนั้น
2. ดำเนินการจัดหาเงินทุน
3. จัดสรรเงินทุนใช้ไปให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของกิจการ

เงินทุน หมายถึง ทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจจะเป็นเงินสด หรือสินทรัพย์อื่นที่
นอกเหนือจากเงินสด แหล่งเงินทุนหมายถึง ที่มีมาของเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ

ประเภทของแหล่งเงินทุนแหล่งเงินทุนแบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังนี้คือ

1. เงินทุนจากส่วนของเจ้าของกิจการ
2. เงินทุนจากการก่อหนี้ (หนี้สิน)

ปัจจัยที่กำหนดความเหมาะสมของการเลือกใช้แหล่งเงินทุน

1. ต้นทุนของเงินทุน
2. พิจารณาถึงโครงสร้างของ
3. ความสะดวกในการจัดหาเงินทุน
4. จังหวะเวลาในการใช้เงินทุน

เนื้อหา

1. ความหมายและความสำคัญของการบัญชี

1.1 ความหมายการบัญชี

หากกล่าวถึง “การบัญชี” กับบุคคลทั่วไป มักจะนึกถึงสมุด ตัวเลข และ “การบัญชี” สำหรับพ่อค้า แม่ค้า มักจะนึกถึงสมุดจดบันทึกรายการรับเงิน จ่ายเงิน รายการค้างจ่าย เจ้าหนี้ และ รายการค้างรับ ลูกหนี้ ซึ่งการบัญชีตามความหมายของบุคคลดังกล่าว เป็นส่วนหนึ่งของการบัญชีตามหลักวิชาการเท่านั้น

สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย ได้ให้ความหมายของการบัญชีไว้ดังนี้

“การบัญชี”(Accountancy, Accounting)หมายถึง ศิลปะของการเก็บรวบรวม บันทึก จำแนก และทำสรุปข้อมูลอันเกี่ยวกับเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจในรูปตัวเงิน ผลงานขั้นสุดท้ายของการบัญชีก็คือ การให้ข้อมูลทางการเงินซึ่งเป็นประโยชน์แก่บุคคลหลายฝ่าย และผู้ที่สนใจในกิจกรรมของกิจการ

การบัญชีต่างกับการทำการทำบัญชีอย่างไร

การบัญชี (Accounting) เกิดขึ้นมาเพราะกิจการต่าง ๆ จำเป็นจะต้องมีเอกสารหลักฐานเพื่อให้ทราบถึงผลการดำเนินงานเกี่ยวกับ รายรับ รายจ่ายและสินทรัพย์อื่น ๆ ของกิจการ และเพื่อให้เจ้าของกิจการได้ทราบถึงความก้าวหน้าหรือข้อบกพร่องในการดำเนินงาน การบัญชีจึงเป็นหน้าที่ของนักบัญชี (Accountant) โดยตรง เพราะนักบัญชีจะต้องสามารถวางระบบบัญชี และควบคุมการลงบัญชีทั้งหมดได้ด้วย

การทำบัญชี(Book – keeping) เป็นวิธีการจดบันทึกรายการเปลี่ยนแปลงทางการเงินหรือสิ่งของที่กำหนดมูลค่าเป็นเงินไว้เป็นหลักฐาน โดยจัดแยกไว้เป็นหมวดหมู่ตามประเภทของรายการนั้น และเรียงลำดับรายการที่เกิดขึ้นก่อนหลังในสมุดบัญชีได้ถูกต้อง และสามารถแสดงผลการดำเนินงาน รวมทั้งฐานะการเงินของกิจการในระยะหนึ่งได้ ซึ่งผู้ปฏิบัติงานเช่นนี้เรียกว่า **ผู้ทำบัญชี**

ดังนั้นการทำบัญชีจึงเป็นส่วนหนึ่งของการบัญชี และเนื่องจากต้องการให้นักศึกษาเข้าใจเกี่ยวกับการทำบัญชีแบบง่าย ๆ ได้เท่านั้น การศึกษาในหน่วยนี้จึงไม่เป็นการศึกษาการบันทึกบัญชีอย่างละเอียดแต่อย่างใด

1.2 ความสำคัญของการบัญชี

- 1.2.1 ช่วยให้ผู้รัฐบาลได้จัดเก็บภาษีอย่างถูกต้องและเป็นธรรม
- 1.2.2 ใช้เป็นหลักฐานอ้างอิง ตรวจสอบ ควบคุมรักษา และป้องกันการผิดพลาดของกิจการ
- 1.2.3 ช่วยให้ข้อมูลแก่เจ้าหน้าที่เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาเครดิตของธุรกิจในอนาคต
- 1.2.4 ช่วยให้เจ้าของกิจการได้ทราบฐานะและผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ตนเป็นเจ้าของ
- 1.2.5 ช่วยให้ผู้บริหารมีข้อมูลประกอบในการตัดสินใจวางแผนดำเนินงาน และควบคุมกิจการให้ประสบความสำเร็จตามความมุ่งหมาย



ภาพที่ 38 การทำบัญชี เจ้าของกิจการได้ทราบฐานะและผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ตนเองเป็นเจ้าของ

2. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับบัญชี

2.1 สินทรัพย์ (Assets) หมายถึง สิ่งของทั้งหลายที่มีราคาเป็นตัวเงิน ซึ่งกิจการค้าหรือบุคคลเป็นเจ้าของหรือกรรมสิทธิ์ครอบครองโดยถูกต้องตามกฎหมาย สินทรัพย์นั้นอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ เช่น เงินสด เงินฝากธนาคาร สินค้า เครื่องจักร รถยนต์ อาคาร ที่ดิน เครื่องหมายการค้า ลิขสิทธิ์ เป็นต้น

2.2 หนี้สิน (Liabilities) หมายถึง ภาวะผูกพันที่บุคคลหรือกิจการค้าเป็นหนี้ต่อบุคคลภายนอก ได้แก่ เจ้าหนี้เงินกู้ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย เป็นต้น หนี้สินแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

2.2.1 หนี้สินหมุนเวียน หมายถึง หนี้สินที่มีระยะเวลาในการชำระหนี้คืนระยะสั้นภายในเวลาไม่เกิน 1 ปี เช่น เจ้าหนี้การค้า ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย เงินเบิกเกินบัญชี เป็นต้น

2.2.2 หนี้สินระยะยาว หมายถึง หนี้สินที่มีระยะเวลาชำระหนี้คืนระยะเวลากว่า 1 ปี เช่น หนี้กู้ยืมระยะยาว เป็นต้น

2.3 ทุนหรือส่วนของผู้เป็นเจ้าของกิจการ (Owner's Equity) หมายถึง สิทธิในความเป็นเจ้าของสินทรัพย์ทั้งหลายต้องมีเจ้าของ เจ้าของอาจเป็นบุคคลหรือกิจการค้า ซึ่งไม่รวมสินทรัพย์ส่วนที่เป็นหนี้

2.4 สมการบัญชี (Accounting Equation) หมายถึง สมการที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ(ทุน) ซึ่งจะแสดงถึงความสมดุลกันอยู่เสมอ และสามารถเขียนเป็นสมการบัญชีได้ดังนี้

2.4.1 กรณีไม่มีหนี้สิน สมการบัญชีจะเขียนได้ดังนี้

$\text{สินทรัพย์} = \text{ส่วนของผู้เจ้าของ (ทุน)}$

ตัวอย่าง ร้านคุณเกษตรมีเงินสด 60,000 บาท เงินฝากธนาคาร 40,000 บาท มาเป็นทุนการแทนค่าในสมการบัญชีจะเป็นดังนี้

สินทรัพย์	=	ส่วนของผู้เจ้าของ (ทุน)
เงินสด	=	60,000
เงินฝากธนาคาร	=	<u>40,000</u>
<u>100,000</u>	=	<u>100,000</u>

ในกรณีที่หนี้สินเมื่อแทนค่าในสมการบัญชีผลรวมของทรัพย์สินก็คือ หนี้สินบวกด้วยส่วนของเจ้าของ (ทุน) นั่นเอง

2. 4.2 กรณีที่มีหนี้สิน สมการบัญชีจะเป็นดังนี้

$$\text{สินทรัพย์} = \text{หนี้สิน} + \text{ส่วนของเจ้าของ (ทุน)}$$

ตัวอย่าง ร้านคุณเกษตรมีสินทรัพย์รวม 100,000 บาท มีหนี้สิน 40,000 บาท และมีทุน 60,000 บาท การแทนค่าในสมการบัญชีจะเป็นดังนี้

$$\begin{array}{rclclcl} \text{สินทรัพย์} & = & \text{หนี้สิน} & + & \text{ส่วนของเจ้าของ (ทุน)} \\ 100,000 & = & 40,000 & + & 60,000 \end{array}$$

การแทนค่าในสมการบัญชีผลออกมาด้านซ้าย (สินทรัพย์) จะต้องมียกเท่ากับด้านขวา (หนี้สิน + ส่วนของเจ้าของ (ทุน)) เสมอ

จากสมการบัญชีที่แสดงมา สามารถนำไปจัดทำงบดุลได้ (การทำงานงบดุลก็เพื่อจะแสดงให้เห็นถึงฐานะการเงินของกิจการ) แต่เนื่องจากงบดุลเป็นส่วนหนึ่งของงบการเงิน ในที่นี้จะแสดงงบการเงินในรูปของงบกำไรขาดทุนด้วย เพื่อให้ทราบถึงการดำเนินงานของกิจการควบคู่กันไป

3. การจัดทำงบการเงิน

งบการเงิน (Financial Statement) หมายถึง รายงานทางการเงินที่แสดงให้เห็นผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของกิจการในช่วงเวลาหนึ่ง

งบการเงินแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

3.1 งบกำไรขาดทุน

3.2 งบดุล

3.1 งบกำไรขาดทุน (Profit and Loss Statement) เป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาที่แจ้งไว้ในงบนั้น หรือเป็นการเปรียบเทียบผลต่างระหว่างรายได้และค่าใช้จ่าย ถ้ารายได้สูงกว่าค่าใช้จ่ายกิจการจะมีกำไร ในทางตรงข้ามถ้ารายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายกิจการจะขาดทุน

รูปแบบของงบกำไรขาดทุน

3.1.1 แบบรายงาน

บริษัทฟาร์มเกษตรจำกัด

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550

รายได้.-

รายได้ขายข้าวโพด 80,000

ค่าใช้จ่าย.-

ค่าน้ำ – ค่าไฟ 500

ค่าแรงงาน 5,000

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 700 6,200

กำไรสุทธิ 73,800

3.1.2 แบบบัญชี

บริษัทฟาร์มเกษตรจำกัด

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2550

ค่าน้ำ-ค่าไฟ	500	-	รายได้ขายข้าวโพด	80,000	-
ค่าแรงงาน	5,000	-			
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	700	-			
กำไรสุทธิ	73,800	-			
	80,000	-		80,000	-

รูปแบบงบกำไรขาดทุน ทำเป็นรูปรายงานจะแสดงรายการรายได้หักค่าใช้จ่าย ผลต่างระหว่างรายได้ถ้ามีมากกว่าค่าใช้จ่ายจะเป็นกำไรสุทธิ หากรายได้น้อยกว่าจะเป็นการขาดทุนสุทธิ ถ้าเป็นรูปแบบบัญชีจะแสดงรายการ 2 ด้าน ด้านขวาเป็นรายได้ ด้านซ้ายเป็นค่าใช้จ่าย ถ้าผลต่างระหว่างรายได้มีมากกว่าค่าใช้จ่ายจะเป็นกำไรสุทธิ และนำมาบวกกับค่าใช้จ่ายจะทำให้บัญชีกำไรขาดทุนเท่ากันทั้ง 2 ด้าน (ในกรณีขาดทุนจะลงกลับด้านกันกับกำไรสุทธิ)

3.2 งบดุล (Balance Sheet) เป็นงบที่แสดงถึงฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ซึ่งจะแสดงถึงสินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

รูปแบบของงบดุลจะแบ่งเป็น 2 แบบ คือ แบบรายงานและแบบบัญชี ดังตัวอย่างต่อไปนี้

3.2.1 แบบรายงาน

บริษัทฟาร์มเกษตร จำกัด

งบดุล

วันที่ 31 ธันวาคม 2550

สินทรัพย์

เงินสด	200,000
อุปกรณ์ซ่อมวิทยุ	20,000
วัสดุซ่อมวิทยุ	<u>4,000</u>
รวมสินทรัพย์	<u>224,000</u>

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ทุน)

เจ้าหนี้	6,000

ส่วนของผู้ถือหุ้น.-

ทุน	144,200	
<u>บวก</u> กำไรสุทธิ	<u>73,800</u>	<u>218,000</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น (ทุน)		<u>224,000</u>

3.2.2 แบบบัญชี

บริษัทฟาร์มเกษตร จำกัด

งบดุล

วันที่ 31 ธันวาคม 2550

สินทรัพย์	บาท		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	บาท	
เงินสด	200,000	-	เจ้าหนี้	6,000	-
อุปกรณ์ซ่อมวิทยุ	20,000	-	ทุน	144,200	
วัสดุซ่อมวิทยุ	4,000	-	<u>บวก</u> กำไรสุทธิ	<u>73,800</u>	218,000
	224,000	-		224,000	-

รูปแบบงบดุลแบบรายงานจะแสดงรายการเป็นหมวดหมู่เรียงกันไป ตั้งแต่สินทรัพย์ จนถึงหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ส่วนแบบบัญชีจะแสดงรายการ 2 ด้าน คือ ด้านซ้ายเป็นสินทรัพย์ ด้านขวาจะเป็นหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น และยอดรวมของ 2 ด้านต้องเท่ากัน

ก่อนที่นักศึกษาจะสามารถบันทึกบัญชีได้ นักศึกษาจะต้องรู้จักรายการค้า เพื่อที่จะนำไปวิเคราะห์รายการค้าได้ต่อไป

สินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นสิ่งสำคัญในการทำบัญชี นักศึกษาจำเป็นต้องเข้าใจความหมายดังกล่าว เพื่อเป็นพื้นฐานในการเข้าใจสมการบัญชีต่อไป

4. เอกสารทางธุรกิจที่ใช้ในการบันทึกบัญชี

การดำเนินงานทางธุรกิจ เอกสารที่นับว่ามีความสำคัญมากในปัจจุบัน เพราะการดำเนินกิจกรรมธุรกิจทุกประเภท เอกสารต่าง ๆ จะเข้ามาเกี่ยวข้องมากมาย ซึ่งจำเป็นอย่างหนึ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจทุกประเภทต้องมีความรู้ความเข้าใจ ในเอกสารแต่ละประเภทเอกสารแต่ละประเภทนี้จะเป็นหลักฐานที่สำคัญในการนำไปบันทึกบัญชี

4.1 เอกสารการบันทึกบัญชี หมายถึงเอกสารต่าง ๆ ที่ทำขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษรอาจจะอยู่ในรูปแบบฟอร์มที่จัดพิมพ์ไว้เรียบร้อยแล้ว หรืออยู่ในรูปแบบของแบบพิมพ์ที่จัดทำขึ้นเอง หรืออาจจะใช้เขียนขึ้นในลักษณะที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งอาจนำมาเป็นหลักอ้างอิงในการลงบัญชี

4.1.1 เอกสารทางธุรกิจแบ่งเป็น 6 ประเภท ดังนี้

- 1) เอกสารทางธนาคาร เช่น เช็ค ตั๋วแลกเงิน
- 2) เอกสารการขนส่ง เช่น ใบตราส่ง ใบส่งของ ใบส่งปล่อยสินค้า
- 3) เอกสารประกันภัย เช่น กรมธรรม์ประกันภัย
- 4) เอกสารซื้อขายสินค้า เช่น ใบกำกับสินค้า ใบลดหนี้ ใบเพิ่มหนี้ ใบเสร็จรับเงิน
- 5) เอกสารการคลังสินค้า เช่น ใบประทวนสินค้า ใบรับคลังสินค้า
- 6) เอกสารการนำเข้าและการส่งออกสินค้า เช่น ใบขนสินค้าขาออก ใบอนุญาตส่งสินค้าออก

4.1.2 เอกสารในการบันทึกบัญชี แบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) เอกสารที่ใช้ในการเริ่มรายการ เช่น ใบสั่งซื้อ ใบรายการราคาสินค้า
- 2) เอกสารที่ใช้ในการบันทึกรายการที่เกิดขึ้นแล้ว เช่น ใบกำกับสินค้า ใบเสร็จรับเงิน ใบเพิ่มหนี้ ใบลดหนี้ เช็ค ตั๋วแลกเงิน ตั๋วสัญญาใช้เงิน

- 3) เอกสารที่ใช้ในการปรับปรุงรายการ เช่น บันทึกอนุมัติการตัดหนี้สูญ
ใบแสดงรายการสินค้าหาย การตัดค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร

5. ขั้นตอนการลงบัญชี

- 5.1 รับเอกสารรายการค้าที่เกิดขึ้น เพื่อประกอบการบันทึกบัญชี
- 5.2 การวิเคราะห์รายการค้า เมื่อจะทำการบันทึกบัญชีจะต้องวิเคราะห์รายการค้าได้ก่อน
เป็นการค้าเกี่ยวกับอะไร เช่น ขายสด ขายเชื่อ จ่ายค่าใช้จ่าย นับรายได้ จ่ายชำระหนี้ รับชำระหนี้
เป็นต้น
- 5.3 การบันทึกบัญชี สมุดบัญชีที่ใช้ในกิจการโดยทั่วไปจะประกอบด้วย
- 5.3.1 สมุดรายวันขั้นต้น เช่น สมุดเงินสดรับ สมุดเงินสดจ่าย สมุดรายวันทั่วไป
- 5.3.2 สมุดรายวันขั้นปลาย เช่น สมุดแยกประเภท ซึ่งเป็นรายการบัญชีมาจากสมุด
รายวันขั้นต้นก่อนการรวบรวมจัดทำงบการเงินต่อไป

6. การบันทึกบัญชีอย่างง่าย

- 6.1 บันทึกบัญชีในสมุดเงินสดรับหลายช่อง
- 6.2 บันทึกบัญชีในสมุดเงินสดจ่ายหลายช่อง
- 6.3 นำยอดรวมแต่ละช่องในสมุดเงินสดรับ หรือสมุดเงินสดจ่ายตอนสิ้นเดือนไปลงใน
แบบฟอร์มงบกำไรขาดทุน และงบที่เตรียมไว้ก็สามารถจะประเมินผลได้
- 6.4 สำหรับรายการที่ไม่เกี่ยวกับเงินสด ก็จะบันทึกไว้ในสมุดรายวันทั่วไป

7. ขอบเขตและแนวทางการบริหารการเงิน

ในการบริหารและจัดการงานการเงินฝ่ายการเงินมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ 2 ประการ ดังต่อไปนี้

7.1 กำไร (Profitability)

7.2 สภาพคล่อง (Liquidity)

วัตถุประสงค์ทั้งสองประการมีความสำคัญมากต่อการบริหารและจัดการงานการเงิน
กล่าวคือ ธุรกิจทุกธุรกิจควรมีสภาพคล่องสามารถมีเงินจ่ายได้เพียงพอ เมื่อถึงกำหนดที่ต้องการ
ธุรกิจก็จะสามารถดำเนินไปได้โดยไม่หยุดชะงัก ขณะเดียวกันธุรกิจจะอยู่รอดได้ก็การประกอบการ
ในธุรกิจจะต้องมีกำไร

การประกอบธุรกิจ เรื่องของกำไรและสภาพคล่องมีความขัดแย้งกัน กล่าวคือหากธุรกิจ
ดำรงสภาพคล่องสูงก็จะประสบกับปัญหากำไรต่ำ เพราะสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนหนึ่ง เช่น เงินสด
มิได้ถูกนำไปใช้ประโยชน์ให้เต็มที่ เพราะนำมาถือไว้เป็นจำนวนมากเพื่อให้มีสภาพคล่องสูง
จึงเสียโอกาสนำไปลงทุนอย่างอื่นที่ให้ผลตอบแทนสูง

แต่เนื่องจากวัตถุประสงค์ทั้ง 2 ประการต้องมีความสำคัญต่อการบริหารงานการเงิน ดังนั้น นักการเงินจะต้องบริหารงานการเงินโดยมีทั้งกำไรและสภาพคล่อง จะละเลยวัตถุประสงค์ประการใด ประการหนึ่งไปไม่ได้ แต่อย่างไรก็ตามนโยบายทางการเงินของผู้บริหาร นับได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดระดับของการให้ความสำคัญของเป้าหมายทั้งสองได้ กล่าวคือหากผู้บริหารมีนโยบาย รมัดระวังจะมีแนวโน้มที่จะดำรงสภาพคล่องไว้อย่างสูง ในทางตรงข้ามหากผู้บริหารมีนโยบายกล้า ใต้กล้าเสีย จะมีแนวโน้มที่จะดำรงสภาพคล่องไว้น้อยโดยมุ่งกำไรเป็นหลัก

การบริหารงานการเงินเป็นหน้าที่และความรับผิดชอบของผู้บริหารการเงินของกิจการ ขอบเขตของการบริหารการเงินเริ่มตั้งแต่

- ก. การคาดการณ์เกี่ยวกับความต้องการของเงินทุนในกิจการนั้น
- ข. ดำเนินการจัดหาเงินทุน
- ค. จัดสรรเงินทุนใช้ไปให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของกิจการ

อย่างไรก็ดีการบริหารเงินทุนที่จะประสบความสำเร็จได้นั้นผู้บริหารการเงินจะต้องทำการ ตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาพื้นฐาน 3 ประการ คือ

- ก. กิจการควรจะมีขนาดที่เหมาะสมอย่างไร เพราะขนาดของกิจการถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่ กำหนดปริมาณความต้องการเงินทุนของกิจการ
- ข. เงินที่จัดหามาใช้นั้น จะจัดหามาได้จากแหล่งใด ด้วยวิธีใด จะมีต้นทุนอย่างไร
- ค. เงินที่จัดหามาได้แล้วนั้น ควรจะลงทุนในสินทรัพย์ประเภทใดบ้าง อย่างละเท่าใด และควรจะได้รับผลตอบแทนอย่างไร

เมื่อสามารถตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาพื้นฐานทั้ง 3 ประการแล้วผู้บริหารการเงิน ก็จะสามารถกำหนดแนวทางการจัดการทางการเงินของกิจการได้ ซึ่งแนวทางโดยทั่วไปมีดังนี้

ก) **ดำเนินการวางแผนทางการเงิน** หมายถึง การวางแผนพยากรณ์ทางการเงิน ของกิจการ โดยพิจารณาว่ากิจการมีความจำเป็นในการใช้เงินจำนวนสูง ๆ ได้แก่การก่อสร้าง หรือขยายอาคารที่ทำการ หรือการสร้างโรงงานใหม่ เป็นต้น เมื่อวางแผนได้แล้วก็ควรจัดทำ งบประมาณต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงประมาณการเกี่ยวกับเงินสดรับ และเงินสดจ่ายด้วย งบประมาณที่จัดทำขึ้นควรมีความยืดหยุ่น เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามภาวะการณ์ที่ เปลี่ยนแปลง

ข) **ดำเนินการจัดหาทุน** หมายถึงการเตรียมการจัดหาเงินทุนไว้ล่วงหน้า ก่อนถึงเวลา ที่ต้องใช้เงินทุนจริง ๆ ทั้งนี้เพื่อให้มีความมั่นใจว่ากิจการจะมีเงินทุนเข้ามาทันเวลาที่ต้องการและ ไม่มีความเสี่ยงกับต้นทุนของเงินที่อาจสูงขึ้น ดังนั้นการจัดหาเงินทุน การวิเคราะห์ว่าแหล่งเงินทุน ใดให้ประโยชน์สูงสุด มีต้นทุนต่ำสุด และเงื่อนไขหรือความเสี่ยงต่ำน้อยที่สุด

ค) **ดำเนินการจัดสรรใช้เงินทุน** หมายถึง การดำเนินการจัดสรรเงินทุนที่ได้มาไปลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ โดยมีหลักการสำคัญว่าต้องทำให้กิจการมีสภาพคล่องสูงสุดและสามารถทำกำไรได้มากที่สุด ซึ่งนับว่าเป็นเรื่องที่ยาก แต่ก็ เป็นหน้าที่สำคัญของผู้บริหารการเงินทุกคนที่จะต้องพยายามประสานสภาพคล่องให้เข้ากับความสามารถในการทำกำไร การมีสภาพคล่องสูงเป็นสิ่งที่ดี ทำให้กิจการมีความเสี่ยงน้อยและขอเครดิตจากเจ้าหนี้ที่ได้ดี แต่สินทรัพย์สภาพคล่องก่อให้เกิดรายได้น้อย เช่น เงินสด เงินฝากธนาคาร และเงินลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล เป็นต้น

ง) **การควบคุมทางการเงิน** หมายถึง การควบคุมการใช้เงินและการชำระหนี้ของกิจการให้เป็นไปตามที่วางแผนไว้ ผู้บริหารการเงินจะต้องตรวจสอบผลการปฏิบัติงานอยู่เสมอเพื่อค้นหาข้อผิดพลาดและแก้ไขให้เหมาะสม

8. แหล่งที่มาของเงินทุน

การประกอบธุรกิจหรือผู้ประกอบการ จำเป็นต้องหาเงินทุนมาใช้ในการดำเนินกิจการ เงินทุนนั้นผู้ประกอบการต้องจัดหาให้เพียงพอสำหรับเงินทุนเริ่มต้น และเงินทุนหมุนเวียนของกิจการโดยส่วนใหญ่ เงินทุนหมุนเวียนมักจะมีไม่เพียงพอในการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการจึงต้องหาแหล่งเงินทุนอื่น ๆ ต่อไป

8.1 ความหมายของแหล่งเงินทุน

เงินทุน หมายถึง ทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ จะเป็นเงินสดหรือสินทรัพย์อื่นที่นอกเหนือจากเงินสด

แหล่งเงินทุน หมายถึง ที่มีมาของเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ

8.2 ประเภทของแหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนแบ่งออกเป็น 2 ประเภทดังนี้คือ

8.2.1 เงินทุนจากส่วนของเจ้าของกิจการ

8.2.2 เงินทุนจากการก่อหนี้ (หนี้สิน)

และยังสามารถแบ่งตามระยะเวลาได้ 3 ประเภทคือ

ก. แหล่งเงินทุนระยะสั้น

ข. แหล่งเงินทุนระยะปานกลาง

ค. แหล่งเงินทุนระยะยาว

8.2.1 เงินทุนจากส่วนของเจ้าของกิจการ เป็นเงินทุนของผู้ประกอบการ หรือเงินของกลุ่มผู้ประกอบการซึ่งจะแบ่งออกเป็น 2 ชนิดดังนี้

1) **เงินทุนส่วนตัว** เป็นเงินส่วนตัวของผู้ประกอบการที่นำมาลงทุนในกิจการ ซึ่งอาจได้จากเงินออมหรือทรัพย์สินอื่น ๆ ที่เก็บสะสมไว้ ในปัจจุบันธุรกิจส่วนใหญ่มีความเห็นว่าการดำเนินธุรกิจควรมีเงินทุนของตัวเองอย่างน้อยประมาณ 50 % ของเงินทุนที่ต้องการใช้ครั้งแรก เพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับดอกเบี้ย

2) **การระดมเงินทุน** เมื่อเงินทุนส่วนตัวมีไม่เพียงพอ ธุรกิจอาจจะระดมเงินทุนในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด เป็นต้น การระดมเงินทุนเช่นนี้เป็นที่นิยมปฏิบัติกันในการธุรกิจในปัจจุบัน เพราะผู้เป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นต้องร่วมรับผิดชอบในการดำเนินการด้วย

8.2.2 เงินทุนจากการก่อหนี้ แหล่งเงินทุนประเภทนี้ในทางบัญชีถือว่าเป็นหนี้สินการลงรายการ หลังจากที่ได้เงินทุนจากแหล่งนี้จะต้องลงรายการในช่องหนี้สินหรือเจ้าหนี้ ในกรณีมีการชำระบัญชีหนี้สินหรือบัญชี เจ้าหนี้จะได้รับการชำระจนเสร็จสิ้นก่อน ส่วนของทุนหรือส่วนของผู้ถือหุ้นมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาการใช้คืนตามสัญญาที่กำหนดไว้ ซึ่งอาจแบ่งได้ดังนี้

1) **แหล่งเงินทุนในระบบ** หมายถึงการกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนที่จัดตั้งขึ้นโดยถูกต้องตามกฎหมาย มีทั้งแหล่งเงินทุนภายในและภายนอกประเทศ ซึ่งมีการกู้ยืมระยะสั้น ระยะปานกลางและระยะยาว โดยจัดให้เหมาะสมกับสภาพการดำเนินงานของกิจการ ในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะแหล่งกู้ยืมภายในประเทศที่สำคัญเท่านั้น ได้แก่

(1) **การกู้ยืมเงินผ่านสถาบันการเงิน** ซึ่งจะเป็นผู้ระดมเงินทุนที่เหลือใช้จากผู้ออม และกระจายเงินออมนั้นให้กับผู้ประกอบการที่ต้องการใช้เงินทุน สถาบันการเงินเหล่านี้ประกอบด้วย

ก. **ธนาคารพาณิชย์** เป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญที่สุดที่ให้ผู้กู้ยืมเงินแก่ลูกค้าทั่วไป โดยที่ผู้กู้ต้องมีหลักประกันการกู้ยืม เช่น บัญชีเงินฝากสินค้า สินทรัพย์อื่น ๆ หรือบุคคลที่ธนาคารเชื่อถือ เป็นต้น

ข. **สถาบันการเงินอื่น ๆ** เป็นแหล่งเงินทุนที่ให้ผู้กู้ยืมเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ เช่น บริษัทเงินทุน, บริษัทหลักทรัพย์, บริษัทเครดิตฟองซิเอร์, บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, สำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม, บริษัทประกันชีวิต, โรงรับจำนำ, สำนักงานเงินกู้เพื่อส่งเสริมการค้าของคนไทย, กองทุนประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (กสย.)

2) **แหล่งเงินทุนนอกระบบ**

ตลาดเงินนอกระบบ เป็นแหล่งการเงินที่เกิดขึ้นตามความจำเป็น และสภาพแวดล้อมไม่มีระเบียบกฎเกณฑ์ ไม่มีการติดตามและควบคุมจากทางการ ข้อตกลงต่าง ๆ

- (1) การเล่นเกม
- (2) เครดิตการค้า
- (3) การกู้ยืมเงินจากนายทุนเงินกู้
- (4) การซื้อขายลดเช็ค

8.3 ปัจจัยที่กำหนดความเหมาะสมของการเลือกแหล่งเงินทุน

8.3.1 ต้นทุนของเงินทุน เช่น ดอกเบี้ย ฯลฯ โดยเปรียบเทียบกับผลตอบแทนที่จะได้จากการใช้เงินทุนนั้น

8.3.2 พิจารณาถึงโครงสร้างของเงินทุนคือ พิจารณาสัดส่วนของหนี้กับทุน จะต้องอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับของนักลงทุน

8.3.3 ความสะดวกในการจัดหาเงินทุน

8.3.4 จังหวะเวลาในการใช้เงินทุน

8.4 การใช้เงินทุน

หลังจากที่ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจเลือกแหล่งที่มาของเงินทุนได้แล้ว ต้องพิจารณาบริหารเงินทุนดังกล่าวให้มีประสิทธิภาพ ประหยัดและก่อให้เกิดผลตอบแทนให้มากที่สุด ในบางครั้งการตัดสินใจใช้เงินทุน เป็นการตัดสินใจที่สำคัญที่สุดในกระบวนการตัดสินใจ ที่จะทำให้การลงทุนเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ ดังนี้

8.4.1 การจัดการสินทรัพย์หมุนเวียน สินทรัพย์หมุนเวียน หมายถึงสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้ภายในภายนอกไม่เกิน 1 ปี ได้แก่ เงินสด ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงคลัง ในการจัดการเงินสดนั้น จำเป็นต้องดำเนินการให้กิจการมีเงินสดในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการใช้จ่ายในทางการค้า และสำรองไว้ในยามขาดแคลน หากมีเงินสดคงเหลือมากเกินไปก็จะไม่ทำให้เกิดรายได้ ดังนั้นผู้บริหารการเงินจะต้องวางแผนและจัดการเกี่ยวกับกระแสเงินสดรับเข้า และกระแสเงินสดจ่ายออกให้สมดุลมากที่สุด

การจัดการเกี่ยวกับลูกหนี้การค้า จะต้องเป็นนโยบายเกี่ยวกับการให้เครดิตการค้าว่า จะมีระยะเวลานานเท่าใด โดยพิจารณาจากความน่าเชื่อถือของลูกค้าแต่ละราย และนโยบายการส่งเสริมการขาย แต่ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงต้นทุนของเงินที่จมอยู่ในการค้าขายด้วย

การจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง จะต้องกำหนดปริมาณของสินค้าคงคลังที่เหมาะสมไม่ให้ขาดแคลน แต่ก็ไม่ให้มีต้นทุนจมอยู่ในสินค้าคงคลังมากเกินไป

8.4.2 การจัดการสินทรัพย์ถาวร การจัดการสินทรัพย์มีความสำคัญ เพราะต้องใช้เงินทุนจำนวนมากและมีผลผูกพันกิจการระยะยาว อย่างไรก็ตามสินทรัพย์ถาวรถือได้ว่าเป็นสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้แก่กิจการ เพราะมีความจำเป็นในการผลิตและเป็นสถานที่ประกอบการในการตัดสินใจและดำเนินการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรนั้น มีปัจจัยที่ต้องคำนึงถึงคือจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่จะได้รับจากสินทรัพย์ถาวรนั้น ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของผลผลิตที่เพิ่มขึ้นหรือต้นทุนที่ประหยัดได้ เป็นต้น

สินทรัพย์ถาวร หมายถึง สินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานเกินกว่า 1 ปี เช่น โตะ แกอี้ เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องมือ เครื่องจักร เป็นต้น

8.4.3 การจัดโครงการลงทุน การจัดโครงการลงทุนเป็นเรื่องใหญ่และครอบคลุมการจัดสินทรัพย์หมุนเวียนและการจัดสินทรัพย์ถาวรที่กล่าวข้างต้น เพราะเป็นเรื่องของการวิเคราะห์และตัดสินใจเกี่ยวกับรายจ่ายลงทุน กระแสเงินสดไหลเข้าและไหลออก และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ ในการวิเคราะห์และคัดเลือกโครงการในการลงทุนนั้น ผู้บริหารการเงินจะต้องพิจารณาข้อเสนอเกี่ยวกับรายจ่ายที่จะลงทุนแต่ละโครงการ ประมาณการกระแสเงินสด วัตถุประสงค์แล้วคัดเลือกและจัดลำดับความสำคัญของโครงการต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจลงทุนต่อไป

สรุป

การบริหารจัดการด้านการบัญชีและการจัดการทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจด้านการเกษตรและด้านธุรกิจอุตสาหกรรมหรืออื่น ๆ นับว่ามีความสำคัญและจำเป็นอย่างมาก ที่จะช่วยให้เจ้าของกิจการทราบฐานะและผลการดำเนินงานของธุรกิจที่ตนเป็นเจ้าของ, ใช้เป็นหลักฐานอ้างอิง ตรวจสอบ ควบคุมรักษาและป้องกันการผิดพลาดของกิจการ ช่วยให้รัฐบาลได้จัดเก็บภาษีอย่างถูกต้องและเป็นธรรม, ช่วยให้ข้อมูลแก่เจ้าหน้าที่ เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาเครดิตของธุรกิจในอนาคตต่อไป, ช่วยให้ผู้บริหารมีข้อมูลประกอบในการตัดสินใจวางแผนดำเนินงาน และควบคุมกิจการให้ประสบความสำเร็จตามความมุ่งหมาย การคาดการณ์เกี่ยวกับความต้องการของเงินทุนในกิจการ การดำเนินการจัดหาเงินทุนและการจัดสรรเงินทุนใช้ไปให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของกิจการ

ในเรื่องความสำเร็จในการทำธุรกิจเกษตรอีกอย่างหนึ่งก็คือ ผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจจะต้องมีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการบัญชี และการจัดการทางการเงินเป็นอย่างดี เพราะจะช่วยให้อุทิศความตั้งใจและความสำเร็จและปัญหาที่เกิดขึ้นได้ อีกทั้งการทำบัญชีทำให้เจ้าของธุรกิจเกษตรสามารถดำเนินชีวิตภายใต้แนวทางหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง ของในหลวง ก็คือการดำเนินชีวิตที่ พอประมาณ มีเหตุผล ทำให้เกิดภูมิคุ้มกันที่ดี มีความรู้คุณธรรมสามารถนำไปพัฒนาคุณภาพชีวิตให้มีความสุข สมดุล มั่นคงและยั่งยืนถาวรได้

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 6 การบัญชีและการจัดการทางการเงิน

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. การบัญชีหมายถึงอะไร และมีความสำคัญอย่างไร อธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. จงอธิบายความหมายของสมการทางบัญชี มาพอเข้าใจ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. งบการเงินแบ่งออกเป็นกี่ประเภท อะไรบ้าง อธิบาย

.....

.....

.....

.....

.....

4. การบริหารทางการเงินของธุรกิจ มีขอบเขตของการบริหารการเงินอย่างไร อธิบาย

This image shows a full page of white paper with ten horizontal rows of small black dots, used as guides for handwriting practice. The dots are arranged in straight, parallel lines across the entire width of the page.

5. แหล่งเงินทุนหามาได้อย่างไรบ้าง ถ้านักศึกษาคิดจะหาแหล่งเงินทุนที่ดีจะเลือกจากแหล่งใด ให้เหตุผลอธิบายยกตัวอย่าง

[illegible]

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 6 การบัญชีและการจัดการทางการเงิน

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. การบัญชี หมายถึง

- ก. การเก็บเอกสารทุกชนิดมาลงบัญชี
- ข. เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินการ
- ค. การเก็บรวบรวม บันทึก จำแนกและสรุปข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจในรูปแบบตัวเงิน
- ง. รวบรวม หลักฐานทางการเงินมาบันทึกเป็นตัวเงิน

2. ข้อใด เป็นความสำคัญของการบัญชีที่มีต่อองค์การธุรกิจ

- ก. มีข้อมูลมาใช้ในการประกอบการตัดสินใจ
- ข. ทราบฐานะของบริษัท
- ค. รัฐบาลสามารถจัดเก็บภาษีได้ถูกต้อง
- ง. ถูกทุกข้อ

3. การบัญชี เป็นเรื่องเกี่ยวข้องกับอะไรบ้าง

- ก. การสื่อข้อมูลทางการเงินให้กับบุคคลต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ในการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ
- ข. การรวบรวมและการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน
- ค. การบันทึก การจัดหมวดหมู่ การสรุปผลการดำเนินงาน
- ง. ถูกทุกข้อ

4. สินทรัพย์ คือ ข้อใด

- ก. ค่าเช่าบ้าน
- ข. ค่าน้ำค่าไฟ
- ค. เครื่องจักร
- ง. เงินกู้

5. ข้อใด ไม่จัดว่าเป็นเอกสารที่ใช้บันทึกบัญชี

- ก. ใบกำกับสินค้า
- ข. ใบวิเคราะห์รายการค้า
- ค. ใบลดหนี้
- ง. ใบแจ้งหนี้

6. ผลกำไรหรือขาดทุนของกิจการ ทราบได้จาก

- ก. รายได้จากการผลิตหักด้วยค่าใช้จ่ายการผลิต
- ข. รายได้ผลผลิตบวกรายจ่ายจากการผลิต
- ค. สินทรัพย์บวกหนี้สินและทุน
- ง. สินทรัพย์หักหนี้สินและทุน

7. ข้อใด ไม่ใช่สินทรัพย์ในทางบัญชี

- ก. เงินกู้ธนาคาร
- ข. เงินสด
- ค. ที่ดิน
- ง. ลิขสิทธิ์

8. ข้อใด ไม่ใช่เอกสารที่ใช้ในการบันทึกบัญชี

- ก. ใบเพิ่มหนี้
- ข. ใบรายงานการใช้เครื่องสูบน้ำ
- ค. การตัดค่าเสื่อมราคา
- ง. ตัวแลกเงิน

9. ข้อใด คือ เงินทุนหมุนเวียน

- ก. พันธบัตรรัฐบาล
- ข. อาคาร
- ค. เครื่องจักร
- ง. เจ้าหนี้

10. งบการเงิน แบ่งออกเป็นกี่ประเภท

- ก. 2 ประเภท
- ข. 3 ประเภท
- ค. 4 ประเภท
- ง. 5 ประเภท

11. งบการเงินประเภทใด ที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาที่แจ้งไว้

- ก. งบแสดงฐานะทางการเงิน
- ข. งบดุล
- ค. งบกำไรขาดทุน
- ง. ไม่มีข้อใดถูก

12. รายการใดบ้าง ที่ไม่แสดงในงบดุล

- ก. หนี้สิน
- ข. เงินสด
- ค. สภาพคล่องของธุรกิจ
- ง. กำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิ

13. งบกำไรขาดทุน จะต้องแสดงรายการใดบ้าง

- ก. ค่าใช้จ่ายในการจำหน่าย
- ข. รายได้ต่าง ๆ ที่ได้รับ
- ค. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางธุรกิจ
- ง. ถูกทุกข้อ

14. วัตถุประสงค์ในการบริหารงานการเงิน คือ

- ก. เพื่อให้การเงินของธุรกิจมีประสิทธิภาพ
- ข. เพื่อหวังผลกำไร
- ค. เพื่อความมั่นคงของบริษัท
- ง. ถูกทุกข้อ

15. ขอบเขตการบริหารเงิน ได้แก่

- ก. การจัดหา จัดสรรเงินทุน
ควบคุมทางการเงิน
- ข. การคาดการณ์ การจัดหาเงิน การ
จัดสรรเงินทุนไปใช้
- ค. การวางแผน การตัดสินใจ การ
ควบคุม การทำรายงาน
- ง. การจัดหาเงิน การตัดสินใจ การใช้
เงินทุน

16. ข้อใด กล่าวไว้ถูกต้อง

- ก. ธุรกิจมีประสิทธิภาพสูงกำไรจะสูง
- ข. ธุรกิจมีประสิทธิภาพสูงกำไรจะต่ำ
- ค. ธุรกิจมีประสิทธิภาพต่ำกำไรจะพอดี
- ง. ธุรกิจมีประสิทธิภาพต่ำกำไรจะต่ำ

17. ข้อใดต่อไปนี้เป็นแหล่งการเงิน

- ก. ธนาคารพาณิชย์
- ข. โรงรับจำนำ
- ค. ตู้วงเล่นแชร์
- ง. ถูกทุกข้อ

18. แหล่งการเงินนอกระบบคือ ข้อใด

- ก. ตลาดหลักทรัพย์
- ข. บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรม
- ค. การเล่นแชร์
- ง. บริษัทประกันภัย

19. การบริหารเงินทุนจะประสบผลสำเร็จได้

ต้องตัดสินใจเกี่ยวกับปัญหาพื้นฐานอะไรบ้าง

ก. จะทำอะไร จะทำเมื่อไร จะทำอย่างไร

ข. ขนาดของกิจการ แหล่งเงินทุน

ผลตอบแทนจากการลงทุน

ค. วางแผนการผลิต การจำหน่ายและการบริการ

ง. การวางแผนการผลิต การวางแผนการตลาด

20. ข้อใดต่อไปนี้เป็นไม่ใช่หน้าที่ของงาน

การเงิน

ก. หน้าที่วางแผนและควบคุมงาน

ข. หน้าที่จัดสรรเงินทุนที่ได้มามานำมาใช้ประโยชน์ให้ได้มากที่สุด

ค. หน้าที่จัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ

ง. หน้าที่ในการบริหารงานการเงินให้มีประสิทธิภาพ

ใบงานที่ 6

หน่วยที่ 6 การบัญชีและการจัดการทางการเงิน

เรื่อง การบัญชีและการจัดการทางการเงิน

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. บันทึกกราบรับหรือรายจ่ายที่เกิดขึ้นทั้งครัวเรือนและจากการประกอบอาชีพได้
2. สามารถ คิดกำไร-ขาดทุนจากการประกอบอาชีพของตนเองได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วมรับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำคัญดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4 คนละ 4 แผ่น
2. โจทย์รายละเอียดและตาราง การลงบัญชีรายรับ-รายจ่าย
3. โจทย์รายละเอียดและตาราง การคิดกำไร-ขาดทุน
4. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
5. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 6

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนไปรับโจทย์บันทึกกราบรับหรือรายจ่ายที่เกิดขึ้นทั้งครัวเรือนและจากการประกอบอาชีพ และโจทย์การคิดกำไร-ขาดทุนจากการประกอบอาชีพจากครูผู้สอน(รายการวัสดุ เครื่องมือและอุปกรณ์ข้อ 1-3)
2. ทำบัญชีรายรับและรายจ่าย
3. คิดกำไร-ขาดทุน
4. เวลา 1.30 ชั่วโมง
5. ส่งครูผู้สอน
6. ครูสรุปเพื่อทดสอบความเข้าใจ ให้ผู้เรียนแก้ไขให้ถูกต้อง
7. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

โจทย์

ให้นักศึกษาจบบันทึกลงในบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่เกิดขึ้น ทั้งครัวเรือนและจากการประกอบอาชีพอื่น ๆ ดังรายละเอียดดังนี้

วันที่ 27 ธันวาคม 2549	รับเงินค่าจ้างซ่อมบ้าน	1,000 บาท
	ขายมะม่วงได้เงิน	2,000 บาท
	กู้เงินมา	1,500 บาท
	จ่ายค่ากับข้าว	300 บาท
	จ่ายค่าจ้างชุดบ่อเลี้ยงปลาบ่อที่ 2	2,000 บาท
	ซื้อปุ๋ยใส่มะม่วง	400 บาท
	ซื้อของใช้ในครัวเรือน	500 บาท
วันที่ 29 ธันวาคม 2549	รับเงินค่าจ้างทาสีบ้าน	1,000 บาท
วันที่ 30 ธันวาคม 2549	จ่ายค่าสูบน้ำเข้าบ่อเลี้ยงปลาบ่อที่ 2	400 บาท
	ซื้อพันธุ์ปลา	1,000 บาท
	ซื้ออาหารปลา	600 บาท
วันที่ 31 ธันวาคม 2549	ขายปลาบ่อที่ 1 ได้เงิน	3,000 บาท
	ให้เงินลูกใช้	300 บาท
	ฝากธนาคาร	2,000 บาท

ตอบคำถาม ในเดือนธันวาคม 2549

มีรายรับจากการประกอบอาชีพเท่าไร

มีรายรับจากอื่น ๆ เท่าไร

มีรายจ่ายจากการประกอบอาชีพเท่าไร

มีรายจ่ายในครัวเรือนเท่าไร

รวมรายรับทั้งสิ้นเท่าไร

รวมรายจ่ายทั้งสิ้นเท่าไร

สรุป มีรายรับหรือรายจ่ายต่างกันเท่าไรในเดือน ธันวาคม 2549

โจทย์

นายใจดี ประกอบอาชีพในการเลี้ยงปลาจุก มีรายรับและรายจ่ายจากการเลี้ยงปลาจุกดังนี้

- ซื้อพันธุ์ลูกปลาจุกมา 800 บาท
- ซื้ออาหารปลาจุกมา 2 กระสอบเป็นเงิน 700 บาท ใช้แล้วเหลือคิดเป็นมูลค่า 300 บาท
- จ่ายเป็นค่าขุดบ่อที่ 1 เป็นเงิน 2,000 บาท คาดว่าจะสามารถเลี้ยงได้ถึง 10 รุ่นขึ้นไป
- คิดค่าแรงของตนเอง เป็นเงิน 500 บาท
- ขายปลาบ่อที่ 1 ได้เงิน 3,000 บาท
- ให้นักศึกษานำรายการข้างต้นลงในแบบฟอร์มการทำบัญชี เพื่อคิดกำไร-ขาดทุนจากการทำอาชีพเลี้ยงปลาจุก

บัญชีรายรับรายจ่ายในครัวเรือน

ว/ด/ป	รายการ	รายรับ(บาท)		รวม รายรับ (3)	รายจ่าย(บาท)										รวม รายจ่าย (รวม 1-10) (11)
					ประกอบอาชีพ		ในครัวเรือน								
		ประกอบอาชีพ (1)	รายรับอื่นๆ (2)		ค่าใช้จ่ายประกอบอาชีพ (1)	ซื้อสินทรัพย์ถาวร (2)	ค่าอาหาร (3)	ค่าของใช้ (4)	ค่าเครื่องนุ่งห่ม (5)	ค่าน้ำมันรถ (6)	ให้ลูกใช้เงิน (7)	ฝากเงิน (8)	ชำระคืนเงินกู้ (9)	เบ็ดเตล็ด (10)	

มีรายรับจากการประกอบอาชีพ

เท่ากับ

บาท

รวมรายรับทั้งสิ้น

เท่ากับ

บาท

มีรายรับจากอื่น ๆ

เท่ากับ

บาท

รวมรายจ่ายทั้งสิ้น

เท่ากับ

บาท

มีรายจ่ายจากการประกอบอาชีพ

เท่ากับ

บาท

สรุป ☐ รายรับสูงกว่ารายจ่าย ในเดือน ธันวาคม 2549

เท่ากับ

บาท

มีรายจ่ายในครัวเรือน

เท่ากับ

บาท

☐ รายจ่ายสูงกว่ารายรับในเดือน ธันวาคม 2549

เท่ากับ

บาท

บัญชีกำไร-ขาดทุน
อาชีพการเลี้ยงปลาดุก 1 รุ่น

รายได้

- ขายปลาดุก บาท

หัก ต้นทุน

- ซื้อพันธุ์ปลาดุก บาท

- ซื้ออาหารปลาดุก บาท

- ค่าขนส่ง บาท

- ดอกเบี้ยเงินกู้ บาท

- บาท

- บาท

- บาท

- คัดค่าแรง บาท

- คัดรายจ่ายสินทรัพย์ถาวรเฉลี่ยต่อรอบการผลิต บาท

รวม บาท

หัก อาหารปลาดุกคงเหลือ บาท บาท

กำไร หรือขาดทุน จากการเลี้ยงปลาดุก บาท

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 6 การบัญชีและการจัดการทางการเงิน

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ค	ง	ง	ก	ข	ก	ก	ข	ก	ก
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ค	ก	ง	ง	ข	ข	ง	ค	ข	ก

หน่วยที่ 7

นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. อธิบายความหมาย และความสำคัญของนโยบายเกษตรได้ถูกต้อง
2. บอกขั้นตอนกระบวนการกำหนดนโยบายได้
3. อธิบายนโยบายการเกษตรที่สำคัญ ที่รัฐบาลนำมาใช้กับการเกษตรได้
4. อธิบายถึงปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของการนำนโยบายไปใช้ได้

สาระสำคัญ

นโยบายการเกษตร หมายถึง “แนวทางพัฒนาการเกษตรที่มีวัตถุประสงค์และเป้าหมายตลอดจนระยะเวลาดำเนินงานโดยแน่ชัด”

ความสำคัญของนโยบาย นโยบายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ เพราะนโยบายเป็นเครื่องบ่งชี้ทิศทางการบริหาร และเป็นข้อมูลสำหรับผู้บริหารพิจารณาใช้เพื่อการตัดสินใจและสั่งการ

ลักษณะที่ดีของนโยบาย

- ควรมีลักษณะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์
- ต้องกำหนดขึ้นจากข้อมูลที่เป็นจริง, มีกลวิธีและจัดสรรทรัพยากรให้เหมาะสมต่อการดำเนินงาน
- สนองหรือส่งผลประโยชน์ให้กับบุคคลโดยส่วนรวม
- ต้องเป็นถ้อยคำหรือข้อความที่กะทัดรัดใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย
- ขอบเขตของวัตถุประสงค์มีความยืดหยุ่นสามารถที่จะปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้ทันต่อเหตุการณ์ใหม่เสมอ
- จะต้องเป็นจุดรวมหรือศูนย์ประสานสัมพันธ์ของหน่วยงานต่าง ๆ ภายในองค์กร
- สามารถใช้นโยบายเป็นหลักการในการปฏิบัติการกิจของตน
- ครอบคลุมไปถึงสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

- ต้องสอดคล้องกับระเบียบ กฎหมาย และข้อบังคับต่าง ๆ ของสังคมโดยรวม และนอกจากนี้จะต้องสอดคล้องกับความสนใจหรือความคิดเห็นของสาธารณชนด้วย
- กระบวนการกำหนดนโยบาย** คือ การดำเนินทางนโยบาย ซึ่งมีขั้นตอนสำคัญ ๆ 5 ขั้นตอน

1. การกำหนดนโยบาย (Policy Formulation)
2. การอนุมัตินโยบาย (Policy Approval)
3. การนำนโยบายไปปฏิบัติ (Policy Implementation)
4. การประเมินนโยบาย (Policy Evaluation)
5. การพัฒนานโยบาย (Policy Development)

การพัฒนาหรือนโยบายหลักการจัดทำแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 4-9 เน้นการพัฒนาใน 5 เรื่อง คือ

1. พัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ
2. เร่งการกระจายรายได้เพื่อลดช่องว่างของรายได้
3. เพิ่มการมีงานทำและยกระดับความเป็นอยู่ หรือคุณภาพชีวิตของประชากรให้ดีขึ้น
4. อนุรักษ์และบริหารทรัพยากรหลัก เช่น ป่าไม้และที่ดิน ให้ดีขึ้น
5. เพิ่มขีดความสามารถในการป้องกันประเทศ โดยเฉพาะการสนับสนุนความมั่นคงในบาง

พื้นที่

สรุปนโยบายการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาฉบับที่ 4 - 9 ดังนี้

1. นโยบายการให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต
2. นโยบายด้านการตลาดและราคา
3. นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของการนำนโยบายไปปฏิบัติ จะประกอบไปด้วย

- ลักษณะของนโยบาย
- วัตถุประสงค์ของความเป็นไปได้ทางการเมือง
- ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี
- ความพอเพียงของทรัพยากร
- ลักษณะของหน่วยงานที่นำนโยบายไปปฏิบัติ
- กลไกภายในหน่วยงานหรือระหว่างหน่วยงานที่นำนโยบายไปปฏิบัติ
- ทศนคติของผู้ที่นำนโยบายไป

เนื้อหา

1. ความหมายของนโยบาย

นโยบาย (Policy) เป็นคำที่มาจากภาษาบาลีโดยการสมาสคำว่า " นย " (คำความที่ส่อให้เข้าใจเอาเอง) กับคำว่า " อุบาย " (วิธีการอันแยบคาย, เล่ห์กล, เล่ห์เหลี่ยม) เข้าด้วยกัน และแปลเป็นความได้ว่า **หลักการวิธีปฏิบัติซึ่งถือเป็นแนวดำเนินการ** นโยบายเป็นข้อความหรือความเข้าใจร่วมกันอย่างกว้าง ๆ ที่ใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจ เพื่อการปฏิบัติการกิจต่าง ๆ ของผู้บริหารและของหน่วยงาน ข้อความที่ใช้เป็นนโยบายมักเป็นคำที่มีความยืดหยุ่นได้ ได้มีนักวิชาการได้ให้ความหมายและคำจำกัดความของนโยบายไว้หลายท่าน แต่เมื่อนำมาพิจารณาโดยละเอียดแล้ว ความหมายหรือคำจำกัดความดังกล่าวมีลักษณะที่ไม่แตกต่างกันมากนัก

กรีนวูด (William T. Greenwood) กล่าวว่านโยบายหมายถึง การตัดสินใจขั้นต้นอย่างกว้าง ๆ จากข้อมูลทั่วไปเพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานให้เป็นไปโดยถูกต้อง และบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้

เทอร์รี่ (George R. Terry) กล่าวว่านโยบายคือ การพูดหรือการเขียนถึงขอบเขตและแนวทางทั้งหมดเพื่อการปฏิบัติงาน

ไฮมานน์ และสกอตต์ (Theo Haimann and William G. Scott) กล่าวว่านโยบายคือ ขอบเขตของเหตุผลและผลที่ผู้บริหารใช้ในการตัดสินใจ

เจคอป (Charles E. Jacop) นโยบายคือ หลักการ แผนการหรือแนวทางในการปฏิบัติงาน

เวย์น (A.R. Leys Wayne) อธิบายถึงความหมายของนโยบายว่า นโยบายคือ โครงการในการปฏิบัติงานให้บรรลุถึงเป้าหมายอย่างมีคุณค่า หรือเป็นการตัดสินใจเลือกจุดมุ่งหมายและวิธีการในการบริหารองค์กรใดองค์กรหนึ่ง

คุนน์และโคเนล (Horold Koontz and Cyrel O' Donell) หมายถึง การตัดสินใจล่วงหน้าว่าจะทำอะไร ทำอย่างไร ทำเพื่ออะไรและใครเป็นผู้ทำเป็นสะพานเชื่อมไปสู่อนาคตตามที่ต้องการ และทำให้สิ่งต่าง ๆ เกิดขึ้นตามต้องการ

อมร รักษาสัตย์ (การพัฒนานโยบาย, 2520) หมายถึง หลักการและกลวิธีที่จะนำไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้

จากคำจำกัดความและความหมายดังกล่าว จะเห็นได้ว่านโยบายเป็นกรอบสำหรับการตัดสินใจของผู้บริหารในลักษณะแสดงให้เห็นถึงวิถิต่าง และผลแห่งการดำเนินงาน นโยบายที่ดีย่อมทำให้การตัดสินใจถูกต้องและดีตามไปด้วย นโยบายที่ดีทำให้การบริหารงานเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพโดย

1. ช่วยสนับสนุนให้มีการตัดสินใจที่ถูกต้อง
2. เป็นการควบคุมขั้นพื้นฐานของการบริหารงาน
3. ทำให้เกิดความแน่นอนและการประสานงานในการปฏิบัติงาน
4. ช่วยลดเวลาที่ต้องใช้ในการตัดสินใจ

ความหมายของนโยบายการเกษตร

พระราชบัญญัติเศรษฐกิจการเกษตร พ.ศ. 2522 มาตรา 3 ได้ให้ความหมายของนโยบายว่า **นโยบายการเกษตร หมายถึง “แนวทางพัฒนาการเกษตรที่มีวัตถุประสงค์และเป้าหมาย ตลอดจนระยะเวลาดำเนินงานโดยแน่ชัด”** และยังได้ให้ความหมายของคำว่า **การพัฒนาการเกษตรหมายถึง “การขยายกำลังและเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร การทำให้ดีขึ้น ซึ่งภาวการณ์ลงทุน การผลิต การตลาด ราคาสินค้าเกษตรกรรม รายได้ของเกษตรกร โภชนาการและสวัสดิการอื่น ๆ ของเกษตรกร ตลอดจนถึงการเกี่ยวเนื่องกับการนั้น”**



ภาพที่ 39 นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลสุรยุทธ์ ‘ตลาดเสรีฉบับพอเพียง’

2. ความสำคัญของนโยบาย

นโยบายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ เพราะนโยบายเป็นเครื่องบ่งชี้ทิศทางการบริหาร และเป็นข้อมูล ที่ผู้บริหารพิจารณาใช้เพื่อการตัดสินใจและสั่งการ ดังนั้นนโยบายจึงมีความสำคัญต่อการบริหารใน ลักษณะดังต่อไปนี้

2.1 นโยบายจะช่วยให้ผู้บริหารทราบว่า จะทำอะไร ทำอย่างไร และใช้ปัจจัยชนิดใดบ้าง นโยบายจะช่วยให้ผู้บริหารปฏิบัติงานต่าง ๆ อย่างมีความมั่นใจ เพราะนโยบายเป็นทั้งแผนงาน เครื่องชี้ทิศทาง และหลักประกันที่ผู้บริหารทุกระดับชั้นจะต้องยึดถือ

2.2 นโยบายจะช่วยให้บุคลากรทุกระดับชั้นในองค์กร ได้เข้าใจถึงภารกิจของหน่วยงานที่ ตนเองสังกัด รวมทั้งวิธีการที่จะปฏิบัติภารกิจให้ประสบผลสำเร็จ โดยไม่ซ้ำซ้อนกับภาระหน้าที่ของ หน่วยงานอื่น ๆ ภายในองค์กรเดียวกัน และนโยบายยังช่วยให้การประสานงานระหว่างหน่วยงาน เป็นไปได้อย่างง่ายขึ้น

2.3 นโยบายก่อให้เกิดเป้าหมายในการปฏิบัติงาน ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับการ บริหารงานทุกชนิด การบริหารงานโดยมีเป้าหมายจะทำให้ประหยัดทั้งการเงิน เวลา บุคลากร รวมถึง พลังความสามารถหรือศักยภาพของบุคลากรเหล่านั้นด้วย นอกจากนั้นยังทำให้การทำงานของบุคลากร เป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุถึงเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพด้วยเช่นเดียวกัน

2.4 นโยบายที่ดีจะช่วยสนับสนุนส่งเสริมการใช้อำนาจของผู้บริหารให้เป็นไปโดยถูกต้องมี เหตุผลและมีความยุติธรรม อันจะนำมาซึ่งความเชื่อถือ ความจงรักภักดี และความมีน้ำใจในการปฏิบัติงาน ของผู้ใต้บังคับบัญชา

2.5 นโยบายจะช่วยให้เกิดการพัฒนาทางด้านการบริหาร เพราะนโยบายจะพัฒนาผู้บริหารงาน หรือผู้ใช้ให้มีความสามารถในการแปลความ และทำให้นโยบายเป็นสิ่งที่สามารถจะปฏิบัติได้ นอกจากนั้นนโยบายจะพัฒนาผู้บริหารให้รู้จักคิดทำนโยบายขึ้น แทนที่จะคิดปฏิบัติตามนโยบายแต่เพียง อย่างเดียว

3. ลักษณะที่ดีของนโยบาย ควรมียุทธศาสตร์ดังต่อไปนี้

3.1 นโยบายที่ดีจะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร และสามารถที่จะช่วยให้การ ดำเนินงานบรรลุถึงเป้าหมายได้

3.2 นโยบายที่ดีจะต้องกำหนดขึ้นจากข้อมูลที่เป็นจริง มิใช่เป็นข้อมูลที่เป็นความคิดเห็น ส่วนตัวหรือข้อมูลที่เกิดขึ้นตามโอกาสอันไม่แน่นอน

3.9 นโยบายที่ดีจะต้องสอดคล้องกับปัจจัยภายนอกองค์กร กล่าวคือจะต้องสอดคล้องกับระเบียบ กฎหมาย และข้อบังคับต่าง ๆ ของสังคมโดยรวม นอกจากนี้จะต้องสอดคล้องกับความสนใจหรือความคิดเห็นของสาธารณชนด้วย

4. กระบวนการกำหนดนโยบาย คือ การดำเนินทางนโยบายซึ่งมีขั้นตอนสำคัญ ๆ 5 ขั้นตอน

- 4.1 การกำหนดนโยบาย (Policy Formulation)
- 4.2 การอนุมัตินโยบาย (Policy Approval)
- 4.3 การนำนโยบายไปปฏิบัติ (Policy Implementation)
- 4.4 การประเมินนโยบาย (Policy Evaluation)
- 4.5 การพัฒนานโยบาย (Policy Development)

5. การพัฒนาหรือนโยบายหลักการจัดทำแผนพัฒนาฯ ตั้งแต่ฉบับที่ 4 ถึงปัจจุบัน

ส่วนการจัดทำแผนพัฒนาฯ ตั้งแต่ฉบับที่ 4 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน จะไม่แยกแนวทางการพัฒนาออกตามสาขาเศรษฐกิจ แต่แยกออกเป็นแผนงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในแต่ละเรื่อง ดังเช่น ใน

- ฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศ
- เร่งการกระจายรายได้เพื่อลดช่องว่างของรายได้
- เพิ่มการมีงานทำและยกระดับความเป็นอยู่ หรือคุณภาพชีวิตของประชากรให้ดีขึ้น
- อนุรักษ์และบริหารทรัพยากรหลัก เช่น ป่าไม้และที่ดิน ให้ดีขึ้น
- เพิ่มขีดความสามารถในการป้องกันประเทศ โดยเฉพาะการสนับสนุนความมั่นคงในบาง

พื้นที่

โดยในส่วนของการพัฒนาหรือนโยบายหลัก ที่ปรากฏอยู่ในแผนพัฒนาฯ จะถือเป็นแผนแม่บท หรือเป็นกรอบของนโยบาย ที่กระทรวงหรือทบวงที่เกี่ยวข้อง จะนำไปจัดทำแผนปฏิบัติการในแต่ละช่วงของแผนพัฒนาฯ ที่อาจจะประกอบไปด้วยแผนงาน หรือโครงการต่าง ๆ ย่อยลงไปอีก เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของนโยบายหลักในแผนพัฒนาดังกล่าว อย่างไรก็ตามเนื่องจากปัจจุบันประเทศอยู่ในช่วงเวลาของการใช้แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 ดังนั้น จึงจะสรุปถึงนโยบายการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาดังกล่าว ดังนี้

5.1 นโยบายการให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต

การให้ความช่วยเหลือด้านการผลิตแก่เกษตรกรไทย นั้นรัฐบาลมีนโยบายด้านต่าง ๆ หลายด้าน ดังนี้

5.1.1 นโยบายการจัดหาที่ดินทำกินให้แก่เกษตรกร

นโยบายการเกษตรที่มุ่งช่วยเหลือเกษตรกรในด้านการผลิต โดยการจัดหาที่ดินทำกินเป็นนโยบายที่กำหนดไว้ตั้งแต่แผนพัฒนาฉบับที่ 1 เรื่อยมาจนถึงฉบับที่ 5 ซึ่งเป็นแนวทางหลักทางหนึ่งในการปรับโครงสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตามการจัดหาที่ดินทำกินให้แก่เกษตรกรที่ไม่มีที่ดินเป็นของตนเองนั้น รัฐบาลมีการดำเนินการมาก่อนใช้แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 1 นอกจากนี้ยังมีการจัดที่ดินให้แก่เกษตรกรของหน่วยงานอื่น ๆ เช่น กรมพัฒนาที่ดินและกรมป่าไม้ แต่ต่อมาได้มีการจัดตั้งสำนักงานปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม(ส.ป.ก)ในปี พ.ศ.2518 ตามนโยบายการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมจากนั้นมาจนถึงปัจจุบันเป็นหลัก

การปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

การปฏิรูปที่ดินตามความหมายที่บัญญัติไว้ในกฎหมายมาตรา 4 พระราชบัญญัติการ

1) ปรับปรุงสิทธิและการถือครองที่ดิน เพื่อให้เกษตรกรมีโอกาสเป็นเจ้าของที่ดิน เพื่อเป็นการกระจายรายได้และสร้างความเป็นธรรม

2) พัฒนาเกษตรกรให้เกษตรกรมีความกินดีอยู่ดี เพื่อเสริมสร้างความเจริญให้ท้องถิ่นจากวัตถุประสงค์ดังกล่าว ส.ป.ก. จึงกำหนดการะกัการดำเนินงานปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรไว้ 3 ขั้นตอน โดยเริ่มจากงานจัดที่ดินเป็นขั้นตอนแรก ตามด้วยงานพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และงานเพิ่มรายได้แก่เกษตรกรตามลำดับ ในส่วนของงานจัดที่ดินซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดหาที่ดินทำกินให้แก่เกษตรกรโดยตรง มีการดำเนินงานทั้งในส่วนที่ดินของรัฐและที่ดินเอกชน

(1) ที่ดินของรัฐ

ที่ดินของรัฐที่นำมาปฏิรูป ได้แก่ ที่สาธารณะประโยชน์ซึ่งราษฎรเลิกใช้ร่วมกัน ที่สาธารณสมบัติแผ่นดิน ที่รกร้างว่างเปล่าที่อยู่นอกเขตป่า ไม้ถาวร ป่าสงวน ที่เสื่อมโทรมเป็นต้น เพื่อให้เกษตรกรให้เกษตรกรผู้ครอบครองอยู่เดิมได้เช่าหรือซื้อหรือเข้าทำประโยชน์ ตามที่เกษตรกรยื่นคำร้องไว้ ซึ่งเกษตรกรจะได้รับหนังสือรับมอบที่ดิน(ส.ป.ก.4-28) และหนังสืออนุญาตเข้าทำประโยชน์ในเขตปฏิรูปที่ดิน(ส.ป.ก.4-01)

(2) ที่ดินเอกชน

เอกชนนำมาแปรรูปคือ ที่ดินที่ ส.ป.ก. จัดซื้อหรือเวนคืนจากเจ้าของที่ดินที่ต้องการขาย หรือมีที่ดินมากเกินไปที่พระราชบัญญัติการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรกำหนดไว้ ผลการดำเนินการจัดที่ดินของ ส.ป.ก.แยกตามประเภทที่ดินดังนี้

ก. การจัดที่ดินในส่วนของรัฐ

โดยการสำรวจรังวัดการถือครองที่ดิน การสอบสวนสิทธิครอบครอง และเจรจากระจายสิทธิ และการจัดที่ดินให้แก่เกษตรกรและมอบหนังสืออนุญาตให้เข้าทำประโยชน์ในเขตปฏิรูปที่ดิน(ส.ป.ก.4-01) ตามลำดับ

ข. การจัดที่ดินในที่ดินเอกชน

การจัดซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินที่มีที่ดินเกินกว่ากฎหมายปฏิรูปที่ดินกำหนด หรือกรณีที่เจ้าของที่ดินมิได้ทำประโยชน์ให้แก่ ส.ป.ก จัดให้เกษตรกรได้ทำประโยชน์ และการจัดที่ดินจากที่ดินที่จัดซื้อมาให้เกษตรกรเช่า หรือเช่าซื้อเพื่อทำประโยชน์ในที่ดิน จะเห็นได้ว่าการดำเนินงานในส่วนของการที่ดินเอกชนเปรียบเทียบกับที่ดินของรัฐแล้วน้อยกว่ากันมาก เนื่องจากปัญหาที่สำคัญก็คือ ราคาที่ดินสูงเกินสมควร ทำให้เกิดผลกระทบแก่เกษตรกรผู้เช่าซื้อ หรือหากจัดซื้อที่ดินราคาต่ำก็เป็นที่ดินที่ไม่เหมาะสมกับการเกษตรกรรม และอยู่ห่างไกลการคมนาคม อย่างไรก็ตาม เนื่องจากความจำกัดของที่ดินซึ่งนับวันจะนำมาจัดสรรได้น้อยลง และเป็นที่ดินที่ไม่เหมาะสมกับการทำการเกษตร ดังนั้นบทบาทในช่วงหลังของ ส.ป.ก จึงเป็นเรื่องของการรับรองสิทธิทำกินให้กับราษฎรที่มีที่ดินทำกิน แต่ไม่ถูกกฎหมายมากกว่าจัดหาที่ดินทำกิน และในอนาคตต้องเน้นในเรื่องของการปรับปรุงพื้นที่ดิน ให้มีความเหมาะสมกับการทำการเกษตร การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ในเขตปฏิรูปที่ดิน เช่น การพัฒนาแหล่งน้ำขนาดเล็ก การพัฒนาถนน เป็นต้น

5.1.2 การพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อการเกษตร

การพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อการเกษตรหรือการพัฒนาชลประทาน เป็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเกี่ยวกับที่ดิน ที่จะทำให้การใช้ที่ดินเกิดประโยชน์สูงสุด เพราะจะทำให้เพาะปลูกได้มากขึ้น มีผลผลิตต่อไร่สูงขึ้น จึงนับว่ามีความสำคัญในด้านการเพิ่มผลผลิต และเป็นอีกมาตรการหนึ่งที่กำหนดเป็นแนวทางในการพัฒนาสาขาเกษตรของประเทศไทย ทั้งนี้การพัฒนาแหล่งน้ำมีความสำคัญต่อการเกษตรของไทยมากที่สุด คือ การพัฒนาแหล่งน้ำของกรมชลประทาน ทั้งขนาดใหญ่ กลางและเล็ก

โดยผลของการพัฒนาดังกล่าว ทำให้ในประเทศไทยมีพื้นที่ในเขตชลประทานของโครงการชลประทานขนาดใหญ่ และขนาดกลางที่สร้างเสร็จแล้วและพื้นที่ที่ได้รับประโยชน์จากชลประทานขนาดเล็ก เท่ากับร้อยละ 23.45 ของพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในภาคกลาง รองลงมาคือภาคเหนือ ตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ตามลำดับ อย่างไรก็ตามการพัฒนาแหล่งน้ำขนาดใหญ่ นับวันแต่จะมีปัญหามากขึ้น เช่น สภาพภูมิประเทศและแหล่งน้ำมีน้อยลง การทำลายสิ่งแวดล้อมที่เกิดจากการสร้างเขื่อน การต่อต้านจากราษฎร ซึ่งแนวโน้มของนโยบายในอนาคตจึงเป็นเรื่องของการพยายามใช้น้ำจากแหล่งน้ำต่าง ๆ ที่พัฒนาแล้วให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด และรักษาคุณภาพของน้ำตามแหล่งน้ำต่าง ๆ และหันมาพัฒนาแหล่งน้ำขนาดเล็กและขนาดกลางให้มากขึ้น

5.1.3 นโยบายการอุดหนุนปัจจัยการผลิต

ตั้งแต่เริ่มใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจฯ ฉบับที่ 1 นโยบายการเกษตรก็ได้กำหนดวัตถุประสงค์ที่จะเพิ่มการผลิตด้วยการใช้ปัจจัยการผลิตสมัยใหม่ ที่มีบทบาทมากในการเพิ่มผลผลิต ซึ่งเป็นนโยบายที่รัฐบาลมีการดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง

การอุดหนุนปุ๋ยเคมีให้แก่เกษตรกร

ปุ๋ยเคมี เป็นปัจจัยการผลิตสมัยใหม่ปัจจัยหนึ่งที่มีบทบาทอย่างยิ่งในการเพิ่มผลผลิต ซึ่งรัฐบาลโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ พยายามส่งเสริมให้เกษตรกรมีการใช้อย่างเหมาะสม ควบคู่กับการใช้เทคโนโลยีการผลิตอื่น ๆ อย่างถูกต้องเหมาะสมและทั่วถึง แต่เนื่องจากปุ๋ยมีราคาค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับราคาผลผลิตที่เกษตรกรขายได้ จึงเกิดเป็นปัญหาและอุปสรรคแก่การส่งเสริมการใช้ปุ๋ยเคมีแก่เกษตรกรเป็นอย่างมาก ดังนั้นรัฐบาลจึงได้กำหนดนโยบายจัดหาปุ๋ยเคมี เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรเป็นประจำทุกปี ทั้งปุ๋ยที่ใช้ในนาข้าวและปุ๋ยที่ใช้กับพืชไร่ นอกจากนี้ยังได้มีการกำหนดแนวนโยบายในการจัดหาปุ๋ยเคมี โดยจัดเป็นแผนระยะสั้นและระยะยาว เพื่อให้เกษตรกรมั่นใจว่าจะมีปุ๋ยใช้ในการผลิตตรงกับระยะเวลาของความต้องการใช้และมีราคาต่ำพอควร

โดยในระยะแรก ๆ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์เป็นผู้จัดซื้อและจัดสรรให้ 3 หน่วยงาน คือ องค์การตลาดเพื่อการเกษตร(อ.ต.ก) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธ.ก.ส) ชุมชนสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย(ช.ส.ท) ขายปุ๋ยเคมีให้แก่เกษตรกรในราคาต่ำและมีคุณภาพ ต่อมามีการเปลี่ยนมาใช้วิธีการจัดหาปุ๋ยเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรแบบใหม่ โดยให้รัฐจัดหาเงินเข้ากองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรและกองทุนสงเคราะห์การเกษตร เพื่อจัดให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำไปให้องค์กรการเกษตรนำไปกู้ยืมเพื่อซื้อปุ๋ยกันเองตามความต้องการใช้ทั้งชนิดและปริมาณ อีกทั้งมีราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาดด้วย

5.1.4 นโยบายการพัฒนาองค์กรและสถาบันการเกษตร

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติทุกฉบับ ต่างก็ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาองค์กรหรือสถาบันเกษตรกรในระดับท้องถิ่น เพื่อให้เกษตรกรได้มีส่วนร่วมกันในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อันจะนำไปสู่ความเจริญก้าวหน้าของเกษตรกรเอง อีกทั้งยังเป็นการปูพื้นฐานวิถีทางประชาธิปไตยในระดับท้องถิ่น สถาบันเกษตรกรที่มีความสำคัญในปัจจุบัน มี 2 ประเภทคือสหกรณ์การเกษตรและกลุ่มเกษตรกรมีรายละเอียดดังนี้

1) สหกรณ์การเกษตร คือ องค์กรที่ผู้ประกอบอาชีพทางการเกษตรรวมกันจัดตั้งขึ้น และจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อนายทะเบียนสหกรณ์ตามกฎหมาย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สมาชิก

วัตถุประสงค์และการจัดตั้งสหกรณ์การเกษตร

สหกรณ์การเกษตรเป็นสหกรณ์ที่มีสมาชิก ประกอบด้วย เกษตรกร ซึ่งรัฐบาลส่งเสริมให้มีการจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ดังนี้

- (1) ให้สินเชื่อเพื่อการเกษตร
- (2) จัดหาวัสดุการเกษตรและสิ่งของจำเป็นจำหน่าย
- (3) จัดหาตลาดจำหน่ายผลผลิตและผลิตภัณฑ์ของสมาชิก
- (4) รับฝากเงิน
- (5) จัดหาบริการและบำรุงที่ดิน

โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการตลาด จึงมีสหกรณ์ที่ดำเนินงานแบ่งได้ 3 ระดับ คือ

- ก. สหกรณ์ขั้นปฐมหรือสหกรณ์ท้องถิ่นมีอยู่ 3 ประเภท คือ สหกรณ์การเกษตรทั่วไป สหกรณ์การเกษตรในเขตพัฒนา และสหกรณ์การเกษตรรูปพิเศษ
- ข. สหกรณ์ขั้นมัธยมหรือชุมนุมสหกรณ์จังหวัด
- ค. สหกรณ์ขั้นยอดหรือชุมนุมสหกรณ์การเกษตรระดับชาติ

ผลการจัดตั้งและผลการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร

การพัฒนาสถาบันเกษตรกรในรูปของสหกรณ์ของรัฐบาลนั้น วางเป้าหมายในการดำเนินกิจกรรม เริ่มตั้งแต่การให้เกษตรกรตระหนักในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จากด้านการผลิต จนกระทั่งสามารถพัฒนาสู่การทำธุรกิจด้านการตลาดและการแปรรูปผลผลิต ให้เป็นฐานสร้างอำนาจต่อรองเพื่อยกระดับรายได้ให้แก่สมาชิก โดยรัฐได้ทุ่มเทให้ความช่วยเหลือในรูปแบบต่าง ๆ ตั้งแต่การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ในเชิงบริหารธุรกิจ การลงทุน จัดบริการพื้นฐานทางเศรษฐกิจ การส่งเสริมธุรกิจและการส่งเสริมอาชีพ โดยมีกรมส่งเสริมสหกรณ์ดูแลรับผิดชอบ และจากการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร พิจารณาจากมูลค่าธุรกิจที่ดำเนินงานผ่าน ๆ มา ปรากฏว่าส่วนใหญ่เป็นการให้กู้ยืมและรับฝากเงินจากสมาชิก

เนื่องจากการจัดตั้งสหกรณ์การเกษตร มิได้เกิดจากปัญหาพื้นฐานที่ทำให้เกษตรกรรวมตัวกันจัดตั้งขึ้น แต่เป็นการจัดตั้งโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ตามนโยบายของรัฐเกษตรกรหรือสมาชิกส่วนใหญ่ ยังขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องของสหกรณ์ ที่เข้ามาเป็นสมาชิกก็เพื่อต้องการกู้ยืมเงินมากกว่า

2) กลุ่มเกษตรกร คือ การรวมกันของเกษตรกรที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 140 และ 141 ลงวันที่ 1 พฤษภาคม พ.ศ. 2515 ที่มีอำนาจหน้าที่แสวงหาทุนจากสถาบันการเงินของรัฐหรือเอกชนมาดำเนินการให้เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น ภายใต้การสนับสนุนส่งเสริมและกำกับของทางราชการ และสามารถเป็นสหกรณ์ต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์และการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร

เพื่อให้เกษตรกรช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในกลุ่ม เช่น การหาสินเชื่อและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ การทำธุรกิจค้าขายผลิตผลเกษตรเป็นต้น โดยกรมส่งเสริมการเกษตรทำหน้าที่ให้ความรู้ทางด้านวิชาการ เช่น การอบรมความรู้ทางด้านการจัดการธุรกิจการตลาด นอกจากนี้ยังมีโครงการความช่วยเหลือผ่านกลุ่มเกษตรกรอยู่บ้าง เช่น ในเรื่องการทำแปลงสาธิต และจัดสรรเมล็ดพันธุ์ เป็นต้น แต่ก็ยังเป็นเพียงส่วนน้อยเท่านั้น โดยทั่วไปวัตถุประสงค์ของกลุ่มเกษตรกรมีเหมือนกับวัตถุประสงค์ของสหกรณ์การเกษตร

กลุ่มเกษตรกรตั้งแต่เริ่มมีการจัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการจนถึงปัจจุบัน โดยการดำเนินของธุรกิจของกลุ่มเกษตรกรในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การรับฝากเงิน การให้กู้ยืม การรวบรวมผลผลิต การจำหน่ายสินค้าและการให้บริการส่งเสริมการเกษตร ซึ่งจะเห็นได้ว่าการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกันกับสหกรณ์การเกษตร แต่ผลการดำเนินงานปรากฏว่าส่วนใหญ่เป็นการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้แก่สมาชิกและการรวบรวมผลผลิต การให้กู้ยืมและการรับฝากเงินมีน้อยกว่ามาก แตกต่างจากผลการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร ที่ส่วนใหญ่เป็นการให้กู้ยืมและการรับฝากเงิน ในด้านความเข้มแข็งของกลุ่มพิจารณาจากการที่กลุ่มสามารถพึ่งพาตนเอง ไม่จำเป็นต้องรับความช่วยเหลือจาก

5.1.5 นโยบายสินเชื่อการเกษตร

คือ การจัดหาสินเชื่อให้แก่เกษตรกรเพื่อเป็นเงินทุนในการประกอบอาชีพ โดยมีนโยบายจัดหาแหล่งอุปทานสินเชื่อที่เป็นสถาบันให้แก่เกษตรกร ทั้งลักษณะของจัดตั้งสถาบันขึ้นมาเพื่ออำนวยความสะดวกการเกษตรเอง คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และการกำหนดมาตรการให้สถาบันการเงินสำคัญของเอกชน คือธนาคารพาณิชย์เข้ามามีส่วนอำนวยความสะดวกทางการเกษตร ทำให้มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าสินเชื่อในระบบ นอกจากนี้ในปัจจุบันยังให้ความสำคัญกับการประกอบอาชีพอื่นๆ ของเกษตรกร เพื่อช่วยเพิ่มรายได้และยกฐานะทางเศรษฐกิจของเกษตรกรให้สูงขึ้นอีกด้วย

5.2 นโยบายด้านการตลาดและราคา

นโยบายด้านการตลาดและราคา เป็นนโยบายที่จะใช้ปฏิบัติการควบคู่กันไป ซึ่งการใช้นโยบายตลาดและราคาเป็นการแทรกแซงด้านตลาด และราคาของสินค้าเกษตรซึ่งจุดมุ่งหมายส่วนใหญ่มักเพื่อช่วยเหลือผู้ผลิตคือ เกษตรกรเป็นหลัก เนื่องจากปัญหาด้านตลาดและราคาสินค้าเกษตรที่เกิดขึ้นมักเป็นราคาที่ตกต่ำ ซึ่งมีผลกระทบต่อการลดลงของรายได้และความไม่แน่นอนของรายได้ของเกษตรกร โดยนโยบายที่ใช้ในอดีตและปัจจุบันมีดังนี้

5.2.1 นโยบายพุงราคาหรือการประกันราคา

การพุงราคาและการประกันราคามีความหมายคล้ายกัน เพราะถ้าประกันว่าราคาจะเป็นเท่าใดก็เท่ากับรักษาระดับราคาหรือพุงราคาไว้ที่ระดับราคาดังนั้น ๆ อาจจะสูงหรือต่ำกว่าราคาตลาดก็ได้ ถ้าต่ำกว่าจะเรียกว่าราคาประกันแต่ถ้ารักษาระดับไว้สูงกว่าราคาตลาดจะเรียกว่าการพุงราคา

นโยบายดังกล่าวหากสามารถรักษาระดับราคาไว้สูงกว่าราคาตลาด ทำให้เกษตรกรได้รับราคาสูงขึ้นและมีรายได้มากขึ้นตามปริมาณสินค้าที่แต่ละรายผลิต และขายแต่ผู้บริโภครายในประเทศต้องซื้อสินค้าแพงขึ้นทำให้รัฐบาลต้องมีการซื้อสินค้าเก็บไว้ ทำให้มีปัญหาในด้านการจัดเก็บสินค้าทำให้ต้องใช้มาตรการดังนี้

- 1) การขยายตลาด ซึ่งต้องหาตลาดเพิ่มเติมเพื่อที่จะระบายสินค้าที่เก็บไว้
- 2) การจำกัดปริมาณการผลิตหรือปริมาณการขายนี้อาจมีมากเกินไป

5.2.2 นโยบายการจ่ายเงินชดเชยให้ผู้ผลิต

นโยบายนี้เป็นนโยบายหนึ่งที่รัฐบาลเคยใช้ในการแทรกแซงราคาข้าว โดยรัฐบาลไม่ได้รับซื้อเพียงแต่จ่ายเงินชดเชย(deficiency payment) ให้เท่ากับส่วนต่างของราคาที่กำหนด หรือราคาเป้าหมายกับราคาตลาด วิธีนี้รัฐบาลจะจ่ายมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความแตกต่างของราคาที่กำหนดและราคาตลาด ถ้าราคาสูงกว่าราคาที่กำหนดรัฐบาลก็ไม่ต้องดำเนินการอะไร แต่ถ้าต่ำกว่าก็ต้องจ่ายเงินชดเชยโดยไม่ต้องซื้อทั้งหมดและไม่เป็นภาระในการเก็บรักษา เพราะปล่อยให้ระบบตลาดทำงานเอง จุดบกพร่องของวิธีการนี้คือ ราคาที่กำหนดไว้จะกำหนดไว้ที่ระดับใดและจะประกาศเมื่อใด ถ้ากำหนดราคาไว้สูงและกำหนดไว้ก่อนฤดูกาลผลิต เกษตรกรก็จะทำการผลิตจนกระทั่งถึงระดับที่ต้นทุนการผลิตเท่ากับราคาที่กำหนด ซึ่งจะมากกว่าระดับที่ตลาดต้องการมากทำให้รัฐต้องจ่ายเงินชดเชย

5.2.3 นโยบายการจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชน

นโยบายการจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชน เป็นนโยบายที่ใช้รักษาเสถียรภาพของราคาสินค้า โดยมีหลักการ คือ การรับซื้อผลผลิตเก็บไว้เมื่อผลผลิตออกสู่ตลาดมากทำให้ราคาต่ำ และระบายผลผลิตออกสู่ตลาดเมื่อผลผลิตมีน้อยทำให้ราคาสูงขึ้น ซึ่งเป็นนโยบายที่รัฐบาลเคยใช้มาแล้วกับสินค้าเกษตร เช่น ข้าวและปาล์มน้ำมัน เป็นต้น สินค้าที่เก็บไว้นี้ถือว่าเป็นกันชน(buffer) ระหว่างช่วงที่ราคาสูงและราคาต่ำ

5.2.4 นโยบายการรับจำนำผลผลิต

นโยบายที่รัฐบาลใช้เพื่อชะลอการเข้าสู่ตลาดผลผลิตเพื่อลดอุปทานในตลาดลง เป็นการรักษาระดับราคาตลาดไว้ไม่ให้ตกต่ำ โดยการให้หน่วยงานของรัฐจำนำผลผลิตตามราคาที่กำหนด มีหน่วยงานที่ดำเนินการ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธ.ก.ส) ร่วมกับองค์การคลังสินค้าซึ่งเป็นผู้รับฝากสินค้าที่เกษตรกรนำมาจำนำ แต่หากเกษตรกรมีสถานที่เก็บเองสามารถจำนำผลผลิตได้โดยไม่ต้องขนย้ายไปเก็บกับ ธ.ก.ส. สามารถเก็บไว้ในยุ้งฉางของตนเองได้โดยจะมีเจ้าหน้าที่ของธ.ก.ส.เข้าไปตรวจสอบ ทำให้ได้รับความสะดวกและช่วยให้เกษตรกรไม่ต้องรีบขายผลผลิตในช่วง

5.2.5 การแก้ปัญหาการค้าพืชอย่างเป็นระบบ

รัฐบาลให้ความสำคัญกับการแก้ไขปัญหาการค้าสินค้าเกษตรอย่างเป็นระบบ หลังจากการที่มีมาตรการเพื่อแก้ปัญหาการค้าสินค้าเกษตรตกต่ำดังที่กล่าวมาแล้ว เพื่อให้การดำเนินมาตรการช่วยเหลือมีระบบมากขึ้น อย่างน้อยจะได้ทราบว่าเมื่อใดควรมีมาตรการช่วยเหลือหรือมีมาตรการแทรกแซงตลาด ใครเป็นผู้รับผิดชอบและมีมาตรการอะไรบ้าง การดำเนินการแก้ไขปัญหาการค้าสินค้าเกษตรอย่างเป็นระบบ เริ่มด้วยการจัดตั้งกองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรในปี พ.ศ.2534 ตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยกองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร โดยกองทุนนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรทั้งระบบและครอบคลุมสินค้าเกษตรทุกชนิด และนโยบายหรือมาตรการแก้ไขปัญหาการค้าสินค้าเกษตรต่าง ๆ โดยการแทรกแซงตลาดและราคาในลักษณะต่าง ๆ ซึ่งการใช้มาตรการต่าง ๆ นั้น คชก.จะพิจารณาการดำเนินการแก้ไขปัญหาตามความเหมาะสมกำหนดให้มีคณะกรรมการนโยบายและมาตรการช่วยเหลือเกษตรกร(คชก.) เป็นผู้พิจารณาการใช้

5.3 นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศที่ส่งออกสินค้าเกษตรที่ผลิตได้แทบทุกชนิด ราคาสินค้าเกษตรที่ผู้ผลิตได้รับจึงมีความสัมพันธ์กับราคาส่งออก นโยบายส่งออกสินค้าเกษตรใด ๆ ย่อมมีผลต่อระดับราคาสินค้าเกษตรภายในประเทศ ส่วนในด้านการนำเข้าสินค้านั้นไม่ค่อยมีบทบาทนักเมื่อเทียบกับการส่งออก

5.3.1 นโยบายด้านการส่งออก

นโยบายการส่งออกที่ใช้กับสินค้าเกษตรของประเทศไทย ประกอบด้วยนโยบายที่มุ่งปกป้องผู้บริโภคภายในประเทศให้มีสินค้าบริโภคในราคาที่ไม่สูงเกินไป และนโยบายที่มุ่งช่วยเหลือผู้ผลิตสินค้าให้ได้รับราคาสูงขึ้นและขายได้ในปริมาณมากขึ้น โดยมาตรการสำคัญที่นำมาใช้มีทั้งมาตรการทางภาษีและมิใช่ภาษีมีดังต่อไปนี้

1) การเก็บภาษีส่งออก

ในอดีตรัฐบาลเคยมีการจัดเก็บสินค้าเกษตรกรรมหลายชนิดที่สำคัญ ได้แก่ ข้าว และยางพารา ซึ่งการเก็บภาษีย่อมมีผลให้ปริมาณการส่งออกและราคาสินค้าภายในประเทศลดลง แม้ในปัจจุบันการเก็บภาษีย่อมมีการยกเลิกไปแล้ว เหลือแต่เพียงการเก็บเงินเข้ากองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ซึ่งเรียกเก็บจากผู้ส่งออก จึงมีผลไม่แตกต่างอะไรจากการเก็บภาษีส่งออกนั่นเอง การเก็บภาษีส่งออกข้าว หรือเรียกว่าค่าธรรมเนียมการส่งออกข้าวหรือที่รู้จักแพร่หลายว่า“ค่าพรีเมียม” ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นแหล่งรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศของรัฐและเพื่อควบคุมปริมาณการส่งออก ทำให้ระดับราคายางในมีเสถียรภาพ เป็นแหล่งรายได้ตามที่กำหนดไว้ในงบประมาณและรัฐบาลได้ใช้ พรีเมียมเป็นเครื่องมือในการบรรลุวัตถุประสงค์ของนโยบายการส่งออกข้าว คือ การส่งออกข้าวที่เหลือจากการบริโภคให้ได้มากที่สุดและให้ได้ราคาดีที่สุด ให้รัฐบาลได้รับค่าพรีเมียมเท่าที่กำหนดไว้ ให้ชาวนาขายข้าวเปลือกได้ราคาที่เหมาะสมและไม่ให้กระทบกระเทือนต่อผู้บริโภค การจัดเก็บค่าพรีเมียมของรัฐบาลถือว่าเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการแทรกแซงการส่งออกข้าวด้วยการปรับอัตราค่าพรีเมียม ถ้าจะให้ส่งออกเพิ่มขึ้นก็ลดค่าพรีเมียมลง ถ้าจะให้ส่งออกน้อยลงก็เพิ่มค่าพรีเมียม อย่างไรก็ตามการเก็บค่าพรีเมียมยังส่งผลกระทบต่าง ๆ สรุปได้ดังนี้

- (1) การเก็บค่าพรีเมียมข้าวเป็นการตัดดวงรายได้ที่ชาวนาควรจะได้แต่กลับเป็นของรัฐในรูปรายได้
- (2) ทำให้ราคาข้าวสารที่ซื้อต่ำกว่าที่ควรจะเป็น
- (3) ทำให้สามารถรักษาระดับค่าจ้างแรงงานไว้ในระดับต่ำ
- (4) ทำให้ราคายางในประเทศไม่เปลี่ยนแปลงตามราคาส่งออก โดยการปรับอัตราค่าพรีเมียม

(5) ผลตามมาของเกษตรกรผู้ปลูกข้าว คือ ทำให้ราคาข้าวเปลือกต่ำมาโดยตลอดขาดแรงจูงใจที่จะปรับปรุงและยอมรับวิธีการผลิตสมัยใหม่ ทำให้ผลผลิตต่อไร่ต่ำ

จากผลกระทบดังกล่าว ประกอบกับในระยะหลังปัญหาความยากจนของเกษตรกรเป็นปัญหาสำคัญที่ทุกฝ่ายให้ความสนใจ และการเก็บพรีเมียมถูกมองว่าเป็นการตัดดวงรายได้ที่ชาวนาควรได้รับ ในที่สุดรัฐบาลจึงยกเลิกการเก็บพรีเมียมข้าวไปในปี 2529

การเก็บภาษีส่งออกยางพารา รัฐบาลได้เรียกเก็บอากรขาออกยางพารา โดยเก็บในอัตราคงที่หรือตามสภาพ แต่ต่อมาเปลี่ยนเป็นการเก็บตามมูลค่า และเพื่อช่วยเหลือชาวสวนยางได้

2) การควบคุมหรือจำกัดปริมาณการส่งออก การควบคุมปริมาณส่งออกหรือการจำกัดปริมาณการส่งออกอาจใช้เพื่อวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ได้แก่

- (1) เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขาดแคลนสินค้าภายในประเทศ
- (2) เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าจะมีสินค้าเหลือพอ ที่จะส่งไปจำหน่ายให้ผู้ซื้อที่เป็นตลาดประจำและมีการตกลงซื้อขายกัน
- (3) เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของประเทศผู้นำเข้า รวมทั้งควบคุมปริมาณการส่งออกให้เป็นไปตามข้อตกลงระหว่างประเทศ

ทั้งนี้การควบคุมหรือจำกัดปริมาณการส่งออกเพื่อวัตถุประสงค์ใด ๆ ก็ตาม อาจกระทำโดยการกำหนดภาระและเงื่อนไขที่ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติ เพื่อให้ผู้ส่งออก ส่งออกได้ยากขึ้น เช่น มาตรการสำรองข้าว นอกจากนี้ยังมีการจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออก ซึ่งจะทำให้ปริมาณการส่งออก น้อยลง แล้วยังเป็นการกีดกันผู้ส่งออกรายใหม่หรือรายย่อยถือว่าเป็นการสนับสนุนให้มีการผูกขาด และอาจทำให้ผู้เกี่ยวข้องบางกลุ่มได้ประโยชน์ และถึงแม้จะไม่ได้ควบคุมโดยจำกัดปริมาณที่ส่งออก แต่ก็มีผลต่อตลาดภายในประเทศเช่นเดียวกับการควบคุมปริมาณการส่งออกโดยวิธีอื่น ๆ และย่อมมี ผลให้ราคาภายในไม่สูงจนเป็นที่เดือดร้อนแก่ผู้บริโภคและผู้ใช้วัตถุดิบ แต่ถ้าปริมาณการส่งออกน้อยกว่าระดับที่ควรจะเป็นมาก สินค้าภายในประเทศก็จะเหลือมาก ทำให้ราคาของผู้ผลิตได้รับลดต่ำลง และอาจจะมีผลทำให้ปริมาณการผลิตลดลงด้วย นอกจากนี้ยังสร้างความไม่มั่นใจในการส่งออก ทั้งในด้านการตลาดการหาตลาดของผู้ส่งออกและในด้านความมั่นใจของผู้ซื้ออีกด้วย

3) การขยายตลาดส่งออก

การขยายตลาดส่งออกนั้น รัฐบาลอาจทำได้โดยการเจรจาและทำสัญญาซื้อขายกับผู้ซื้อเอง หรือจัดส่งคณะผู้แทนการค้าเจรจากับรัฐบาลของประเทศนำเข้าในเรื่องลดภาษีนำเข้า ลดค่าใช้จ่ายในการส่งออก รวมทั้งการเจรจากับรัฐบาลต่างประเทศที่จะทำการค้าในรูปแบบต่างตอบแทน

5.3.2 นโยบายด้านการนำเข้า

แม้ว่าประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตร แต่มีการนำเข้าสินค้าหลายชนิดที่ยังผลิตได้ไม่เพียงพอที่สำคัญก็มี เช่น ผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำที่ใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมแปรรูป ฝ้ายดิบและปุ๋ยฝ้ายซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ผลิตภัณฑ์นมและผลิตภัณฑ์ถั่วเหลืองซึ่งใช้ในอุตสาหกรรมอาหารไม่ต่าง ๆ รวมทั้งกระดาษและผลิตภัณฑ์กระดาษ ซึ่งใช้เป็นปัจจัยในการผลิตอุตสาหกรรมต่าง ๆ เป็นต้น

นโยบายด้านการนำเข้าส่วนใหญ่ที่ประเทศไทยใช้ เพื่อเป็นการสนับสนุนผู้ผลิตภายในประเทศ โดยการมาตรการกีดกันการนำเข้าสำคัญ ๆ ที่เคยใช้ มีทั้งมาตรการภาษีและ การควบคุมปริมาณการนำเข้า อย่างไรก็ตามในภาวะการค้าปัจจุบันที่ประเทศต่าง ๆ รวมทั้งประเทศไทย มีการร่วมมือกันเพื่อเปิดเสรีทางการค้า การใช้มาตรการทางภาษีและไม่ใช่ภาษี ที่มีผลต่อการนำเข้าจึงมีข้อจำกัดซึ่งต้องเป็นไปภายใต้ข้อตกลงทางการค้าต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อตกลง WTO ในปัจจุบัน มาตรการภาษีและ การควบคุมการนำเข้าที่ประเทศไทยใช้กับสินค้าเกษตรหลายชนิด คือ มาตรการโควต้าภาษี ซึ่งเป็นการกำหนดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าในปริมาณตามโควต้าต่ำกว่าอัตราภาษีนำเข้าสินค้า ในปริมาณตามโควต้าต่ำกว่าอัตราภาษีนำเข้าของปริมาณที่เกินกว่าโควต้า มีข้อผูกพันที่ต้องลดการใช้มาตรการ

6. ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของการนำนโยบายไปปฏิบัติ ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของการนำนโยบายไปปฏิบัติพอจะสรุป ได้ดังนี้

6.1 ลักษณะของนโยบาย ลักษณะของนโยบายที่มีส่วนในการกำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของนโยบายได้แก่

6.1.1 ประเภทของนโยบาย การปฏิบัติตามนโยบายจะมีโอกาสประสบผลสำเร็จมากที่สุดหากนโยบายนั้นเรียกร้องให้มีการเปลี่ยนแปลงสิ่งต่าง ๆ น้อยที่สุด และมีความเห็นพ้องต้องกันในวัตถุประสงค์ในระดับสูง

6.1.2 ผลประโยชน์ของนโยบายนั้น ๆ ความสำเร็จของการนำนโยบายไปปฏิบัติขึ้นกับประสบการณ์ที่ผ่านมา ผู้นำนักของผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมที่นโยบายนั้นผลักดันให้เกิดขึ้นมา ถ้าการรับรู้มีมากกว่านโยบายให้ประโยชน์มากกว่านโยบายอื่น โอกาสความสำเร็จก็จะมีความ

6.2 วัตถุประสงค์ของนโยบาย ในเรื่องวัตถุประสงค์ที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการที่จะให้การกำหนดนโยบายไปปฏิบัติสำเร้จนั้น แยกพิจารณาได้ดังนี้

6.2.1 ความชัดเจนของวัตถุประสงค์ หากวัตถุประสงค์ไม่ชัดเจนโอกาสการตีความผิดจะเป็นเหตุทำให้การนํานโยบายไปปฏิบัติล้มเหลวได้

6.2.2 ความสอดคล้องต้องกันของวัตถุประสงค์ นอกจากวัตถุประสงค์จะชัดเจนแล้วยังจำเป็นต้องมีความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน

6.2.3 ความยากง่ายในการรับรู้วัตถุประสงค์ คือ ง่ายต่อความเข้าใจ ความรับรู้ของผู้ที่จะนำไปปฏิบัติว่านโยบายนั้น ๆ มีวัตถุประสงค์อย่างไร

6.2.4 ตัวชี้วัดความสำเร็จของนโยบาย จะทราบว่าความสำเร็จของนโยบายนั้นแสดงให้เห็นได้อย่างไร อะไรคือตัวชี้วัดว่านโยบายนั้นประสบผลสำเร็จ ฉะนั้นจำเป็นต้องมีดัชนีชี้วัดวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของนโยบายนั้น ๆ

6.2.5 ความไม่เที่ยงตรงของข่าวสารต่อผู้นำนโยบายไปปฏิบัติ หากแหล่งข้อมูลข่าวสารให้ข้อมูลที่ไม่สอดคล้องในการแปลวัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือมาตรฐานต่าง ๆ ของนโยบาย ข้อขัดแย้งเหล่านั้น จะทำให้การปฏิบัติเป็นไปได้ตามวัตถุประสงค์ของนโยบายที่แท้จริง

6.3 ความเป็นไปได้ทางการเมือง ตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับความเป็นไปได้ทางการเมืองได้แก่

6.3.1 การเจรจาระหว่างรัฐบาลและเอกชน ความสำเร็จในการนํานโยบายไปปฏิบัติขึ้นอยู่กับ การสนับสนุนหรือคัดค้านที่เอกชนมีต่อนโยบาย ถ้านโยบายใดจำเป็นต้องมีการเจรจากับกลุ่มธุรกิจเอกชนอยู่เสมอ โอกาสที่จะประสบปัญหาจะมีเมื่อนำไปปฏิบัติ

6.3.2 ความสนับสนุนจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง นโยบายที่ขาดการสนับสนุนจากกลุ่มผลประโยชน์และบุคคลที่สำคัญในวงการรัฐบาลและรัฐสภา โอกาสที่จะถูกคัดค้านเมื่อนำเข้าพิจารณาในกระบวนการทางนิติบัญญัติ

6.3.3 ผลกระทบของนโยบายที่มีต่อกลุ่มอาชีพที่มีอิทธิพล กลุ่มอิทธิพลจะใช้วิถีทางทั้งการเมืองและเศรษฐกิจเพื่อที่จะยับยั้งการปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบายดังกล่าว

6.3.4 การสนับสนุนจากชนชั้นผู้นำ โดยเฉพาะประเทศที่กำลังพัฒนาหากการสนับสนุนจากชนชั้นผู้นำ โอกาสนโยบายไปปฏิบัติก็เกิดขึ้นได้ยาก

6.3.5 การสนับสนุนจากสื่อมวลชน นโยบายที่ขาดการสนับสนุนจากสื่อมวลชนมักประสบปัญหาในทางปฏิบัติ

6.3.6 การสนับสนุนจากผู้มีสิทธิออกเสียงเลือกตั้งว่าชอบหรือไม่กับนโยบายนั้น

6.4 ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีเกิดขึ้นเร็วและแต่ละครั้งจะส่งผลกระทบต่อการปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบาย เทคโนโลยีที่จะนำไปใช้ในการปฏิบัติตามนโยบายที่วางเอาไว้ ต้องสอดคล้องกับสภาพการณ์หรือภาวะแวดล้อมที่จะน่านโยบายไปปฏิบัติ ข้อเสนอของนักวิชาการ ที่ปรึกษาชาวต่างประเทศ จะต้องนำมาพิจารณาให้รอบคอบเพราะอาจไม่สอดคล้องกับสภาพการณ์ในประเทศกำลังพัฒนาก็เป็นไปได้

6.5 ความพอเพียงของทรัพยากร นโยบายที่จะนำไปปฏิบัติให้สำเร็จนั้นต้องได้รับการสนับสนุนทางทรัพยากรทั้งด้านเงิน คน วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ซึ่งจะกระทบกับประสิทธิภาพของนโยบาย

6.6 ลักษณะของหน่วยงานที่น่านโยบายไปปฏิบัติ โครงสร้างของหน่วยงานที่น่านโยบายไปปฏิบัติจะมีส่วนอย่างมากต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของนโยบายนั้น ซึ่งพิจารณาได้เป็น

6.6.1 ประเภทของหน่วยงาน หน่วยงานที่มีกำลังคน ทรัพยากรอื่น ๆ พร้อมอยู่แล้ว มีโอกาสที่นโยบายจะประสบความสำเร็จในการนำไปปฏิบัติมากกว่าหน่วยงานที่ไม่พร้อม

6.6.2 โครงสร้างและลำดับขั้นการบังคับบัญชา หน่วยงานขนาดเล็กที่มีระดับชั้นการบังคับบัญชาน้อยจำนวนผู้ที่อยู่ใต้บังคับบัญชามาก จะมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการน่านโยบายไปปฏิบัติมากกว่าหน่วยงานขนาดใหญ่ที่มีระดับชั้นและสายการบังคับบัญชามากแต่ผู้ใต้บังคับบัญชาน้อย

6.6.3 ความสัมพันธ์กับหน่วยงานที่กำหนดนโยบาย ความสัมพันธ์อย่างไม่เป็นทางการระหว่างหน่วยงานที่กำหนดและหน่วยงานที่น่านโยบายไปปฏิบัติ ถ้าความสัมพันธ์มีมากโอกาสความสำเร็จจะมีมากด้วย

6.7 กลไกภายในหน่วยงานหรือระหว่างหน่วยงานที่นำนโยบายไปปฏิบัติ

6.7.1 จำนวนหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หากจำนวนหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีมากขึ้นเท่าใด ปัญหาในเรื่องการประสานงานจะมีมากขึ้น และหากไม่สามารถประสานกันได้อาจมีโอกาสนโยบายจะล้มเหลวก็มีมากขึ้น และหากไม่ประสานกันได้อาจมีโอกาสนโยบายจะล้มเหลวก็มีมากขึ้น

6.7.2 จำนวนจุดตัดสินใจ จำนวนจุดตัดสินใจของนโยบายถ้ามีมากขึ้นเท่าใดความล่าช้าในการปฏิบัติก็มีมากขึ้นเท่านั้น

6.7.3 ความสัมพันธ์ดั้งเดิมของหน่วยงานที่ร่วมปฏิบัติให้เป็นไปตามนโยบาย ถ้าร่วมมือกันดีก็จะทำให้นโยบายสามารถนำไปปฏิบัติได้ผลสำเร็จ ตรงกันข้ามกับความขัดแย้งดั้งเดิมซึ่งถ้ามีก็จะนำไปสู่ความล้มเหลว

6.7.4 การแทรกแซงของหน่วยงานระดับนโยบาย อาจประสบปัญหาหากถูกแทรกแซงจากหน่วยงานระดับบนมากเกินไป

6.8 ทศนคติของผู้ที่นำนโยบายไปปฏิบัติ นโยบายที่ขัดกับความรู้สึกพื้นฐานหรือผลประโยชน์ของผู้ปฏิบัติ อาจได้รับการคัดค้านหรือปฏิบัติอย่างไม่เต็มใจ ทศนคติที่อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จหรือล้มเหลวของนโยบายพิจารณาได้ดังนี้

6.8.1 ทศนคติที่มีต่อวัตถุประสงค์ของนโยบาย นโยบายที่ผู้ปฏิบัติจะนำไปปฏิบัติได้ดีต้องเป็นนโยบายที่ผู้ปฏิบัติเข้าใจเห็นด้วย และมีความรู้สึกผูกพัน

6.8.2 ผลกระทบที่จะมีต่อพฤติกรรมของผู้นำนโยบายไปปฏิบัติ นโยบายที่มีผลให้ผู้ปฏิบัติต้องเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปจากแนวคิดที่เคยปฏิบัติเป็นเวลาช้านาน มักประสบความล้มเหลว

6.8.3 ความขัดแย้งที่มีต่อค่านิยมของผู้นำนโยบายไปปฏิบัติ ถ้าผู้นำนโยบายไปปฏิบัติไม่เห็นด้วยกับนโยบาย หรือเลือกปฏิบัติเฉพาะส่วนที่ไม่ขัดต่อค่านิยมที่ตนยึดถือ โอกาสที่จะทำให้นโยบายล้มเหลวก็สูง

6.8.4 ผลกระทบที่มีต่องาน อำนาจ ศักดิ์ศรี และผลประโยชน์ของผู้นำเอานโยบายไปปฏิบัติ ผู้นำนโยบายไปปฏิบัติมักจะหลีกเลี่ยง หรือดื้อรั้น ไม่ปฏิบัติตามนโยบายที่ขัดกับผลประโยชน์ของตน

สรุป

นโยบายเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ เพราะนโยบายเป็นเครื่องบ่งชี้ทิศทางการบริหาร และเป็นข้อมูลสำหรับผู้บริหารพิจารณาใช้เพื่อการตัดสินใจและสั่งการ **ลักษณะที่ดีของนโยบาย**ควรมีลักษณะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของ ต้องกำหนดขึ้นจากข้อมูลที่เป็นจริง มีกลวิธีและจัดสรรทรัพยากรให้เหมาะสมต่อการดำเนินงานเพื่อสนองหรือส่งผลประโยชน์ให้กับบุคคลโดยส่วนรวม ต้องเป็นถ้อยคำหรือข้อความที่

การพัฒนาหรือนโยบายหลักการจัดทำแผนพัฒนาฯ ตั้งแต่ฉบับที่ 4 ถึงปัจจุบัน เน้นการพัฒนาใน 5 เรื่อง ด้วยกันคือ

5.1 พื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศ

5.2 เร่งการกระจายรายได้เพื่อลดช่องว่างของรายได้

5.3 เพิ่มการมีงานทำและยกระดับความเป็นอยู่ หรือคุณภาพชีวิตของประชากรให้ดีขึ้น

5.4 อนุรักษ์และบริหารทรัพยากรหลัก เช่น ป่าไม้และที่ดิน ให้ดีขึ้น

5.5 เพิ่มขีดความสามารถในการป้องกันประเทศ โดยเฉพาะการสนับสนุนความมั่นคงในบางพื้นที่

นโยบายทางด้านการตามแผนพัฒนาฉบับที่ 9 ที่ผ่านมาของประเทศไทย สรุปได้ดังนี้

นโยบายการให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้แก่ นโยบายการจัดหาที่ดินทำกินให้แก่

เกษตรกร การพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อการเกษตร นโยบายการอุดหนุนปัจจัยการผลิต นโยบายการพัฒนา
องค์กรและสถาบันการเกษตรและนโยบายสินเชื่อการเกษตร

นโยบายด้านการตลาดและราคา เช่น นโยบายพยุงราคาหรือการประกันราคา นโยบายการจ่ายเงิน
ชดเชยให้ผู้ผลิต นโยบายการจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชน นโยบายการรับจำนำผลผลิต และการแก้ปัญหาการค้า
พืชอย่างเป็นระบบ

นโยบายการค้าระหว่างประเทศ เช่น นโยบายด้านการส่งออกมีทั้งมาตรการทางภาษีและมิใช่ภาษี
และนโยบายด้านการนำเข้า

การนำนโยบายต่าง ๆ ไปใช้ ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือล้มเหลวของการนำนโยบายไปปฏิบัติ
จะประกอบไปด้วย ลักษณะของนโยบาย, วัตถุประสงค์ของความเป็นไปได้ทาง ความเป็นไปได้ทาง
เทคโนโลยี ความพอเพียงของทรัพยากร ลักษณะของหน่วยงานที่นำนโยบายไปปฏิบัติ กลไกภายใน
หน่วยงานหรือระหว่างหน่วยงานที่นำนโยบายไปปฏิบัติและทัศนคติของผู้ที่นำนโยบายไป

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 7 นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. นโยบายการเกษตร หมายถึง

.....

.....

.....

2. นโยบายมีความสำคัญต่อการบริหารองค์การ อย่างไร

[illegible]

3. การกำหนดนโยบาย ประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญอะไรบ้าง

[illegible]

4. นักศึกษาจงสรุปนโยบายการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 9 (2545-2549) ที่ผ่านมา ประเทศไทยเราได้กำหนดแนวทางการพัฒนาการเกษตรในด้านใดบ้าง

[illegible]

5. ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการนำนโยบายไปปฏิบัติ มีอะไรบ้าง

This image shows a full page of white paper with horizontal dotted lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a guide for handwriting practice. There are no margins, text, or other markings on the page.

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 7 นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร
วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. นโยบายเกษตร หมายถึง

- ก. แนวทางพัฒนาการเกษตร การผลิต
จำหน่ายและบริการ
- ข. แนวทางพัฒนาการเกษตร เพื่อช่วยเหลือ
การส่งออก
- ค. แนวทางพัฒนาการเกษตรที่มีวัตถุประสงค์
และเป้าหมาย ตลอดจนระยะเวลา
ดำเนินงานโดยแน่ชัด
- ง. แนวทางพัฒนาการเกษตร เพื่อลดต้นทุน
และการแก้ปัญหาด้านการตลาด

2. หลักการ วิธีปฏิบัติ ถือเป็นแนวดำเนินการของ

- ก. โครงการ
- ข. แผนการ
- ค. โครงการงาน
- ง. นโยบาย

3. ข้อใดไม่ตรงกับนโยบายที่ดี

- ก. ช่วยสนับสนุนให้มีการตัดสินใจที่ถูกต้อง
- ข. เป็นการควบคุมขั้นพื้นฐานของการ
บริหารงาน
- ค. ช่วยให้สามารถใช้เป็นหลักประกันการกู้
เงินของสถาบันการเงินได้
- ง. ทำให้เกิดความแน่นอนและการ
ประสานงานในการปฏิบัติงาน

4. ความสำคัญนโยบายจะช่วยทำให้

- ก. จะช่วยให้บุคลากรทุกระดับชั้นใน
องค์การเข้าใจถึงภารกิจของหน่วยงาน
- ข. จะช่วยทำให้ประหยัดทั้งการเงิน เวลา
บุคลากรรวมถึงศักยภาพของบุคลากรด้วย
- ค. จะช่วยสนับสนุนส่งเสริมการใช้อำนาจ
ของผู้บริหารให้เป็นไปโดยถูกต้อง
- ง. ถูกทุกข้อ

5. ข้อใด ไม่จัดว่าเป็นนโยบายที่ดี

- ก. เป็นจุดศูนย์ประชาสัมพันธ์
- ข. ช่วยให้การบริหาร โครงสร้างขององค์การ
ไปอย่างราบรื่น
- ค. อยู่ในกลุ่มไปถึงเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นใน
อนาคตด้วย
- ง. อยู่ในขอบเขตวัตถุประสงค์และยืดหยุ่นง่าย

6. จงจัดลำดับขั้นตอนเป็นกระบวนการ การกำหนด นโยบาย

- ก. กำหนด – อนุมัติ – นำไปปฏิบัติ –
ประเมิน - และพัฒนา
- ข. กำหนด – อนุมัติ – ประเมิน – นำไป
ปฏิบัติ - และพัฒนา
- ค. ประเมิน – กำหนด - อนุมัติ – นำไป
ปฏิบัติ – และพัฒนา
- ง. ประเมิน – อนุมัติ – กำหนด - นำไปปฏิบัติ
- และพัฒนา

7. การแก้ปัญหาความยากจนอย่างยั่งยืนและ
พักชำระหนี้เกษตรกร จัดอยู่ในลำดับขั้นตอน
ใด

ก. กำหนดนโยบาย

ข. อนุมัตินโยบาย

ค. การประเมินนโยบาย

ง. การนำนโยบายไปปฏิบัติ

8. แผนพัฒนาฉบับที่ 9 (2544-2549) ได้สรุปถึง
นโยบายการเกษตรในด้านบ้าง

ก. นโยบายการให้ความช่วยเหลือด้านการ
ผลิต

ข. นโยบายด้านการตลาดและราคา

ค. นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

ง. ถูกทุกข้อ

9. การจัดหาที่ดินทำกินให้แก่เกษตรกร โดย
การปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมเราสามารถ
จัดหาได้จากแหล่งใดบ้าง

ก. ที่ดินในส่วนของรัฐ

ข. ที่ดินที่มีคนมอบให้

ค. ที่ดินในเอกชน

ง. ถูกทั้งข้อ ก และ ข้อ ค

10. ปัญหาที่พบส่วนใหญ่การปฏิรูปที่ดินเพื่อ
เกษตรกรรม ในการจัดที่ดินของเอกชน
จะเกี่ยวข้องกับอะไรมากที่สุด

ก. ที่ดินน้อย

ข. ที่ดินมีราคาแพง

ค. ที่ดินไม่เหมาะแก่การทำการเกษตร

ง. ที่ดินอยู่ห่างไกลจากเส้นทางคมนาคม

11. ปัจจุบันการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม
บทบาทของส.ป.ก. ที่เห็นเด่นชัดมากที่สุด คือ

ก. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ใน
เขต ส.ป.ก.

ข. จัดหาที่ดินทำกินในพื้นที่ของรัฐ

ค. การรับรองสิทธิที่ทำกินที่ไม่ถูกต้อง
ตามกฎหมาย

ง. สร้างระบบเส้นทางคมนาคมเข้าใน
พื้นที่ ส.ป.ก.

12. นโยบายการสนับสนุนปัจจัยการผลิตทาง
การเกษตรรัฐบาลได้เน้นด้านใดมากที่สุด

ก. การสนับสนุนให้น้ำมันเชื้อเพลิงมีราคา
ต่ำสุด

ข. การอุดหนุนปุ๋ยเคมีในเวลาที่ต้องการ
และราคาต่ำพอควร

ค. การอุดหนุนยาปราบศัตรูพืชในเวลา
ที่ต้องการและราคาต่ำพอควร

ง. การอุดหนุนอาหารสัตว์ในเวลา
ที่ต้องการและราคาต่ำพอควร

13. แหล่งสถาบันการเกษตรของเกษตรกร
องค์การใด ที่เน้นการเป็นเจ้าของและส่งเสริม
หลักประชาธิปไตย

ก. สหกรณ์การเกษตร

ข. องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร

ค. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์

ง. กองทุนสงเคราะห์เกษตรกร

14. นโยบายที่รัฐส่งเสริมและพัฒนการจัดตั้ง
สหกรณ์การเกษตร และผลไม่สำเร็จเท่าที่ควร
เนื่องจาก

- ก. ขาดเงินทุนดำเนินการ
- ข. การจัดตั้งไม่ได้อยู่บนพื้นฐานที่แท้จริง
ของเกษตรกร
- ค. ทำเลที่ตั้งขององค์การไม่เหมาะสม
- ง. ขาดการสนับสนุนส่งเสริมจากเจ้าหน้าที่
ของรัฐ

15. สถาบันเกษตรกรใดที่มีรูปแบบการดำเนิน
กิจกรรมเหมือนสหกรณ์การเกษตรและพร้อมที่
จะเปลี่ยนเป็นสหกรณ์ฯ ได้

- ก. กลุ่มเกษตรกร
- ข. องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร
- ค. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
- ง. กองทุนสงเคราะห์เกษตรกร

16. นโยบายด้านการตลาดและราคาของ
รัฐบาล ที่นำมาแก้ปัญหาเสถียรภาพของ
ราคา คือ

- ก. การพยุงราคาหรือประกันราคา
- ข. การจ่ายเงินชดเชยให้กับผู้ผลิต
- ค. การจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชน
- ง. การรับจำนำผลผลิต

17. การรับซื้อผลผลิตเก็บไว้ เมื่อผลผลิตออก
สู่ตลาดมากและระบายเมื่อผลผลิตออกมาน้อย
เป็นนโยบาย ในข้อใด

- ก. การพยุงราคาหรือประกันราคา
- ข. การจ่ายเงินชดเชยให้กับผู้ผลิต
- ค. การจัดตั้งมูลภัณฑ์กันชน
- ง. การรับจำนำผลผลิต

18. หน่วยงานใดที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการรับ
จำนำผลผลิต

- ก. กลุ่มเกษตรกร
- ข. องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร
- ค. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
- ง. กองทุนสงเคราะห์เกษตรกร

19. นโยบาย การเก็บค่าพรีเมียมในอดีตและ
ปัจจุบันได้ยกเลิกไปแล้ว รัฐนำมาใช้กับ
ผลผลิตอะไร

- ก. ยางพารา
- ข. ข้าว
- ค. ไข่แปรรูป
- ง. ข้าวโพด

20. ปัจจัยอะไรบ้าง ที่กำหนดความล้มเหลว
ของการนำนโยบายไปปฏิบัติ

- ก. วัตถุประสงค์
- ข. ความเป็นไปได้ทางการเมือง
- ค. ความเป็นไปได้ทางเทคโนโลยี
- ง. ถูกทุกข้อ

ใบงานที่ 7

หน่วยที่ 7 นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร

เรื่อง นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. ผู้เรียนสามารถอธิบายให้เหตุผล ถึงผลกระทบนโยบายของรัฐบาลที่การนำมาใช้ในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. แบบประเมินการมีส่วนร่วม

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. แบ่งกลุ่มผู้เรียน 4-5 คน/กลุ่ม
2. มารับกรณีตัวอย่างการกำหนดนโยบาย พร้อมกระดาษ A4 ที่ครูผู้สอน
3. ร่วมกันวิเคราะห์ศึกษาในด้านนโยบาย
4. นำผลงานมาสรุปหน้าชั้นเรียน
5. ส่งผลงาน
6. ผู้สอนและผู้เรียนร่วมกันประเมินผลงาน

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

กรณีตัวอย่าง

เรื่อง การกำหนดนโยบาย

หน่วยที่ 7

ตามที่ประเทศไทยเราประสบปัญหาวิกฤตทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2540 เป็นต้นมานั้น ทำให้เศรษฐกิจทุกภาคส่วนของประเทศไทยมีปัญหาตามกันมาเป็นลูกโซ่ เช่น เกิดปัญหาการว่างงาน ธุรกิจบางแห่งล้มละลายหรือผลิตแล้วขายไม่ได้ สินค้าไม่สามารถส่งออกได้ตามเป้าหมาย เศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว โดยเฉพาะภาคการเกษตรของไทยเราก็ส่งผลกระทบตามมามากด้วยเช่นเดียวกัน ภายใต้ในรัฐบาลการบริหารงานของรัฐบาล พันตำรวจโททักษิณ ชินวัตรที่เป็นนายกรัฐมนตรีขณะนั้น ได้กำหนดนโยบายเร่งด่วนเพื่อการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ทั้งภาคเศรษฐกิจและสังคม เช่น นโยบายพักชำระหนี้ให้กับเกษตรกรรายย่อยเป็นเวลา 3 ปี นโยบายจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งละ 1 ล้านบาท เพื่อเป็นแหล่งเงินทุน นโยบายจัดตั้งธนาคารประชาชน เพื่อกระจายโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินให้กับประชาชนผู้มีรายได้น้อย นโยบายจัดตั้งธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการเดิมและเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการใหม่อย่างเป็นระบบ นโยบายจัดตั้งบริษัทกลางในการบริหารสินทรัพย์ เพื่อดำเนินการให้หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ นโยบายพัฒนารัฐวิสาหกิจ ให้เป็นองค์กรหลักในการกอบกู้เศรษฐกิจและสร้างรายได้ให้กับประเทศ นโยบายสร้างหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้า เพื่อลดรายจ่ายโดยรวมของประเทศ และประชาชนในการดูแลสุขภาพ โดยเสียค่าใช้จ่าย 30 บาทต่อครั้ง และสร้างโอกาสในการเข้าถึงบริการสาธารณสุขที่ได้มาตรฐานอย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน นโยบายเร่งจัดตั้งสถาบันบำบัดผู้ติดยาเสพติดควบคู่ไปกับการปราบปรามและป้องกัน

ในปัจจุบัน ตั้งแต่ 19 กันยายน 2549 เป็นต้นมา รัฐบาล พลเอกสุรยุทธ์ จุลานนท์ นายกรัฐมนตรี ได้นำยุทธศาสตร์อยู่ดีมีสุข และโครงการพัฒนาหมู่บ้าน/ชุมชนตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้

จากข้อความดังกล่าวข้างต้น นักศึกษาที่เรียนเนื้อหาเรื่องนโยบายของรัฐบาลในรายวิชาการจัดการธุรกิจการเกษตร นักศึกษาเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับนโยบายดังกล่าวทั้งสองรัฐบาลในการนำมาแก้ไขปัญหา วิเคราะห์ให้เหตุผล

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 7 นโยบายของรัฐบาลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเกษตร

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ก	ง	ก	ง	ข	ก	ก	ง	ง	ข
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ก	ข	ก	ข	ก	ก	ก	ก	ข	ง

หน่วยที่ 8

เรื่อง การเขียนแผนธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้ว ผู้เรียนสามารถ

1. บอกความหมายแผนธุรกิจได้
1. บอกความสำคัญของแผนธุรกิจได้
2. อธิบายลักษณะของแผนที่ดีได้
3. บอกถึงส่วนประกอบของแผนธุรกิจได้
4. เขียนแผนธุรกิจได้

สาระสำคัญ

แผนธุรกิจ หมายถึง แผนงานทางธุรกิจที่แสดงถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุนประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจะผลิตสินค้าหรือบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลการปฏิบัติจะออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าและบริการแก่ลูกค้าและจะบริหารอย่างไรธุรกิจถึงจะอยู่รอด

องค์ประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ ประกอบด้วย

1. บทสรุปของผู้บริหาร
2. บทนำและการบริหารโครงการ
3. แผนการตลาด
4. แผนการผลิต
5. แผนการเงิน

การเขียนแผนธุรกิจ ส่วนประกอบของแผนธุรกิจประกอบด้วย

1. ปกหน้า
2. คำนำ
3. สารบัญ
4. บทสรุปของผู้บริหาร

5. บทนำและการบริหารโครงการ
6. การวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยแวดล้อม
7. แผนการตลาด
8. แผนการผลิต
9. แผนการเงิน
10. แผนสำรองฉุกเฉิน

เนื้อหา

1. ความหมายและความสำคัญของแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ (Business Plan) เปรียบเสมือนเข็มทิศ ที่บอกทางเราว่าควรจะไปทิศทางใด ตลอดจนบอกขั้นตอนระยะเวลาต่าง ๆ ว่าจะไปสู่จุดมุ่งหมายอย่างไร ผู้ประกอบการใหม่ในยุคปัจจุบัน ฟังตระหนกและจำเป็นต้องรู้และเข้าใจอย่างกระจ่างแจ้ง ในการเขียนแผนธุรกิจที่เป็นจริงและสามารถปฏิบัติได้ โดยการนำเอาความคิดที่มีอยู่เขียนเป็นแผนธุรกิจ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการ และการวางแผนดำเนินธุรกิจอย่างมีทิศทาง

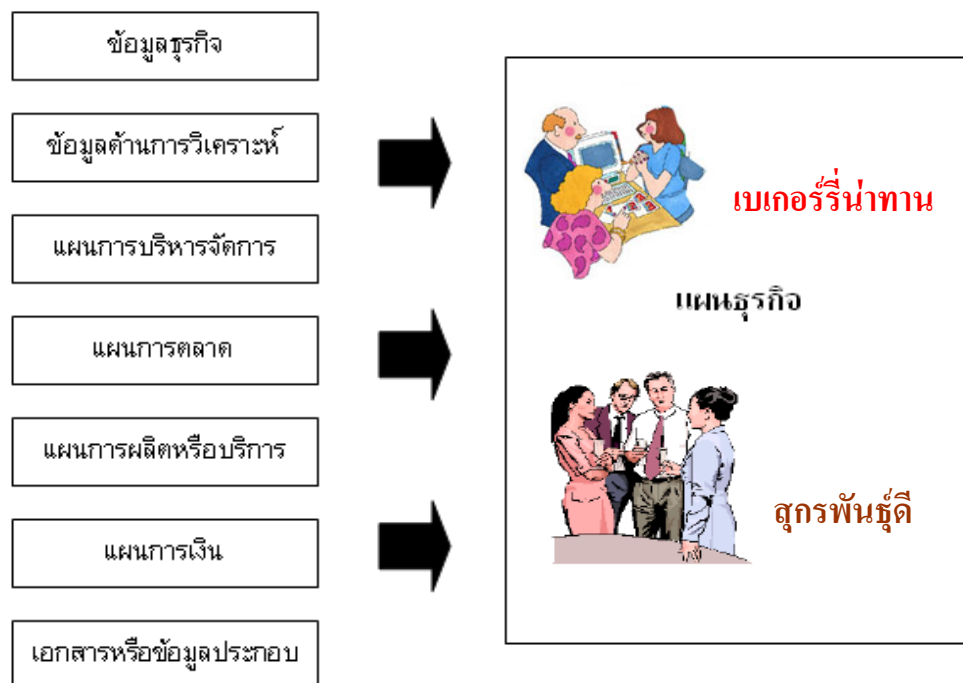
1.1 ความหมายของแผนธุรกิจ แผนธุรกิจ หมายถึงแผนงานทางธุรกิจที่แสดงถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่ต้องปฏิบัติในการลงทุนประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจะผลิตสินค้าหรือบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลการปฏิบัติจะออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดขึ้นสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และจะบริหารอย่างไรธุรกิจถึงจะอยู่รอด

1.2 ความสำคัญของแผนธุรกิจ

1.2.1 มีความสำคัญต่อการเริ่มต้นธุรกิจ เพราะรายละเอียดในแผนธุรกิจจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีเป้าหมายและแนวทางในการคิดที่ชัดเจน มีความแน่วแน่ต่อการใช้ทรัพยากร และมีความพยายามเพื่อที่จะไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้

1.2.2 เป็นเครื่องมือในการแสวงหาทุนจากผู้ร่วมลงทุน จากกองทุนร่วมลงทุน และหรือจากสถาบันการเงินต่าง ๆ

1.2.3 เป็นเสมือนพิมพ์เขียว ที่ให้รายละเอียดของกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งการจัดหาเงินทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด และอื่นๆ ในการบริหารกิจการใหม่ รวมทั้งยังใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานต่อเนื่องของกิจการในอนาคตอีกด้วย



ภาพที่ 40 ส่วนประกอบที่สำคัญของการเขียนแผนธุรกิจ

1.3 วัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจ

- 1.3.1 เป็นคู่มือแผนงานในการลงทุนและการประกอบการ
- 1.3.2 ใช้เป็นเอกสารประกอบการกู้เงินต่าง ๆ
- 1.3.3 เพื่อใช้ตรวจสอบผลจากการลงทุนของธุรกิจ

1.4 องค์ประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ

- 1.4.1 บทสรุปของผู้บริหาร
- 1.4.2 บทนำและการบริหารโครงการ
- 1.4.3 แผนการตลาด
- 1.4.4 แผนการผลิต
- 1.4.5 แผนการเงิน

1.5 ลักษณะของแผนธุรกิจที่ดี แผนธุรกิจที่ดีเมื่ออ่านแล้วจะต้องตอบคำถามเหล่านี้ได้

- 1.4.1 การก่อตั้งธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนเพียงใด เสร็จสมบูรณ์แล้วหรือไม่
- 1.4.2 ธุรกิจนี้น่าลงทุนหรือไม่
- 1.4.3 ธุรกิจมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยเพียงใด
- 1.4.4 ธุรกิจนี้มีความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาวมากน้อยเพียงใด
- 1.4.5 สินค้าที่จะผลิตมีวิธีการผลิตที่มีประสิทธิภาพเพียงใด
- 1.4.6 สินค้าที่จะผลิตสามารถวางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด
- 1.4.7 วิธีการผลิตและการวางตลาดสินค้ามีทางเลือกอื่น ๆ ที่ประหยัดได้มากกว่าหรือไม่
- 1.4.8 หน้าที่ต่าง ๆ เช่น การผลิต การจำหน่าย การจัดการทางการเงิน การจัดการคน มีการจัดการที่ดีและเหมาะสมเพียงใด
- 1.4.9 จำนวนและคุณภาพของพนักงานที่ต้องการมีเพียงพอหรือไม่

ในการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นขนาดเล็กหรือใหญ่ ถ้ามีการเริ่มต้นที่ดีแล้ว ก็เท่ากับว่าความสำเร็จอยู่แค่เอื้อม การทำแผนธุรกิจจึงเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง และเป็นจุดเริ่มต้นที่ชี้ให้เห็นถึงเป้าหมาย ความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ ความมั่นใจและทิศทางการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้

2. การเขียนแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจเป็นยุทธศาสตร์ของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีแนวคิดสร้างสรรค์ ต้องการที่จะนำสินค้าหรือบริการใหม่ ๆ จากความคิดของตนเองมาขายต่อเป็นธุรกิจ เพื่อต้องการหาผู้ร่วมลงทุนผู้สนับสนุนด้านเงินทุน โดยจะต้องมีแผนธุรกิจนำเสนอประกอบการเจรจา หรือการเสาะหาตลาดใหม่ที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ แผนธุรกิจจะเป็นสิ่งที่นำเสนอในการติดต่อธุรกิจได้เป็นอย่างดี การวางแผนธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ท่านต้องมีแนวทางการทำงานที่ชัดเจน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง ตลอดจนสร้างความเชื่อถือให้กับห้างหุ้นส่วนและสถาบันการเงินที่จะขอกู้

2.1 ส่วนประกอบของแผนธุรกิจ ส่วนประกอบของแผนธุรกิจประกอบไปด้วย

- 2.1.1 ปกหน้า
- 2.1.2 คำนำ
- 2.1.3 สารบัญ
- 2.1.4 บทสรุปของผู้บริหาร
- 2.1.5 บทนำและการบริหารโครงการ
- 2.1.6 การวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยแวดล้อม

2.1.7 แผนการตลาด

2.1.8 แผนการผลิต

2.1.9 แผนการเงิน

2.1.10 แผนสำรองฉุกเฉิน

2.2 วิธีการเขียนแผนธุรกิจ ก่อนเริ่มต้นเขียนแผนธุรกิจ ลองตั้งคำถามง่าย ๆ ในใจดังต่อไปนี้

- เป้าหมายการทำธุรกิจ คืออะไร
- เราอยู่ในธุรกิจอะไร
- ตลาดหรือแหล่งที่ขายเราอยู่ไหน
- ใครเป็นคู่แข่งของเรา
- เราต้องการจำนวนเงินลงทุนเท่าไร
- เราจะจัดองค์กรเพื่อบริหารธุรกิจอย่างไร
- หากประสบปัญหา จะแก้ไขอย่างไร หรือจะขอความช่วยเหลือจากที่ไหน
- เรามีความถนัดอะไร
- เราจะขายสินค้าหรือให้บริการอย่างไร
- ใครเป็นผู้ซื้อ หรือเป็นลูกค้าของเรา
- แผนการขายของเราเป็นอะไร
- เราจะผลิตอะไร
- เราจะต้องทบทวนแผนธุรกิจเมื่อไร

ข้อควรพิจารณา ข้อควรระมัดระวังในการเขียนแผนธุรกิจที่สำคัญ คือ **ควรเขียนแผนด้วยตนเอง** เพราะจะทำให้ทราบข้อมูลที่ชัดเจน พยายามทำแผนธุรกิจให้สั้นแต่เข้าใจง่าย วิธีการเขียนแผนธุรกิจเกษตรควรปฏิบัติตามรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ปกหน้า ปกหน้าของแผนธุรกิจควรมีความชัดเจนที่ระบุว่าเป็นเอกสารอะไร

ชื่อแผนงานโครงการเพื่อทำให้เกิดความน่าสนใจ และสร้างความประทับใจในการรับเอกสาร ซึ่งประกอบไปด้วย ชื่อแผนธุรกิจ ชื่อโครงการในการดำเนินธุรกิจ ใครเป็นเจ้าของแผนและสถานที่ติดต่อ โทรศัพท์สำหรับติดต่อ

2.1.2 คำนำ เป็นการเขียนถึงวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจนี้ขึ้นมา โดยกล่าวถึงเนื้อหาในแผนว่ามีรายละเอียดเกี่ยวกับด้านใดบ้าง และกล่าวขอบคุณบุคคลหรือหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนในการจัดทำแผนนี้ให้สำเร็จลุล่วง

2.1.3 สารบัญ เป็นการเขียนรายละเอียดของหัวข้อ บทที่ ส่วนต่าง ๆ ของบทที่จะปรากฏแผนธุรกิจทั้งหมด เพื่อให้ผู้อ่านแผนธุรกิจค้นหาแหล่งข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว สิ่งที่ต้องระมัดระวังคือ แต่ละบทต้องระบุเลขแต่ละหน้าให้ตรงกับที่จัดเรียงไว้ เพื่อความสะดวกในการอ่านรายละเอียดที่ควรมีในสารบัญมีดังนี้

- 1) รายละเอียดของหัวข้อต่าง ๆ ที่มีอยู่ในแผน
- 2) เลขหน้าแต่ละหัวข้อ
- 3) รายละเอียดการระบุเอกสารที่สำคัญ

2.1.4 บทสรุปของผู้บริหาร เป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญของแผนธุรกิจทั้งหมด และต้องเป็นเอกสารที่สมบูรณ์ในตัวเอง โดยจะชี้ให้เห็นประเด็นความสำคัญ ได้แก่ มีโอกาสเกิดขึ้นได้จริงในตลาดธุรกิจที่กำลังคิดจะทำ สินค้าและบริการที่จะทำนั้นสามารถใช้โอกาสในตลาดให้เป็นประโยชน์ได้ ดังนั้นบทสรุปของผู้บริหารจึงมีความจำเป็นต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น และมีความเป็นไปได้ นอกจากนี้บทสรุปจะต้องและกระชับ (ไม่ควรเกิน 3 หน้า) และเป็นส่วนสุดท้ายในการเขียนแผนทั้งหมด ประกอบด้วยเนื้อหาสำคัญคือ

- 1) จะทำธุรกิจอะไร มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจนั้นอย่างไร โดยอธิบายให้เห็นถึงความสำคัญของสินค้า/บริการ
- 2) โอกาสและกลยุทธ์ บอกถึงความน่าสนใจ ตลอดจนแนวโน้มทางธุรกิจที่แสดงว่าโอกาสนั้นเปิดทางให้
- 3) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อธิบายถึงลักษณะทางการตลาด กลุ่มลูกค้าหลัก การวางแผนเข้าถึงลูกค้า
- 4) ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของธุรกิจ ทั้งด้านตัวผลิตภัณฑ์/ บริการ และความได้เปรียบต่อผู้แข่งขัน
- 5) ทีมผู้บริหาร สรุปถึงความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์และทักษะของผู้ที่มีผลกระทบต่ออนาคตและความสำเร็จของธุรกิจ โดยควรจดจำไม่เกิน 3-5 คน
- 6) แผนการเงิน / การลงทุน โดยระบุถึงเงินลงทุนว่าจะทำอะไร ผลตอบแทนของการลงทุนจะเป็นเท่าไร

2.1.5 บทนำและการบริหารโครงการ ในการจัดทำบทนำ ผู้ประกอบการจะต้องกล่าวถึงสิ่งต่อไปนี้

- 1) **ความเป็นมา** ให้กล่าวถึงความเป็นมาของการทำโครงการนั้น ๆ ในภาพรวมของระบบเศรษฐกิจว่ามีความสำคัญและเกี่ยวพันเชื่อมโยง รวมทั้งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคมของท้องถิ่น อำเภอ จังหวัด ประเทศ และการค้าระหว่างประเทศอย่างไร
- 2) **ผู้ริเริ่มโครงการและเหตุผลสิ่งจูงใจ** กล่าวถึงผู้ริเริ่มโครงการว่าเป็นใครประกอบกิจการอะไร มีเหตุผลและสิ่งจูงใจอย่างไรถึงก้าวเข้ามาทำโครงการการลงทุนนี้
- 3) **วัตถุประสงค์ของโครงการ** เป็นการระบุถึงจุดมุ่งหมายของการประกอบการในการทำโครงการนี้ว่า เพื่ออะไร จะได้ทราบสิ่งที่เราทำอยู่ได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้หรือไม่

4) **รูปแบบการดำเนินธุรกิจ** ผู้ประกอบการต้องอธิบายถึงรูปแบบของธุรกิจว่าจะดำเนินการธุรกิจจดทะเบียนในลักษณะใด เป็นเจ้าของกิจการคนเดียว ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด บริษัทมหาชน องค์กร สหกรณ์ต่าง ๆ ที่มีฐานะเป็นนิติบุคคล และกล่าวถึงหุ้นส่วนที่มาร่วมลงทุน โดยแจ้งรายชื่อ-นามสกุล อายุ ที่อยู่ อาชีพ โดยละเอียด ตัวอย่างเช่น

(1) รูปแบบการดำเนินธุรกิจ- โรงงานผลิต, ธุรกิจค้าขาย, ธุรกิจบริการ

(2) รูปแบบความเป็นเจ้าของ- เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด บริษัทมหาชน

(3) จำนวนผู้ร่วมลงทุน

1. ชื่อ-สกุล.....ที่อยู่.....

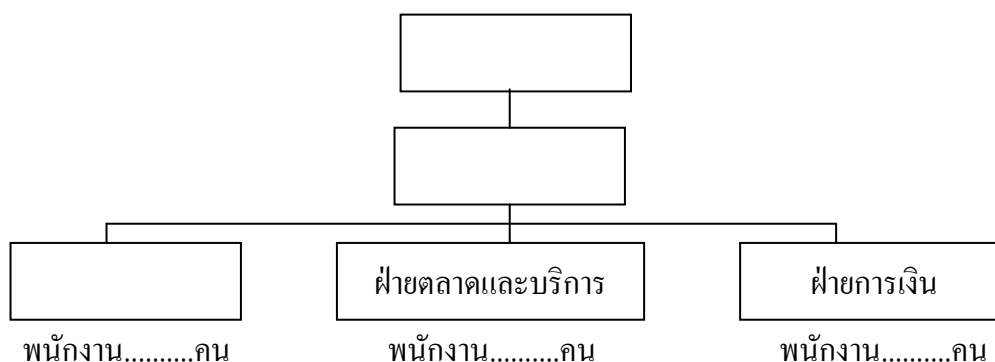
อาชีพ.....การศึกษา.....

2. ชื่อ-สกุล.....ที่อยู่.....

อาชีพ.....การศึกษา.....

5) **แผนภูมิแสดงการบริหารองค์การ** เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของงานต่าง ๆ และสายการบังคับบัญชาและการปฏิบัติงาน การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ตลอดจนการจัดคนเข้าทำงาน โดยการกำหนดคุณสมบัติของพนักงานในตำแหน่งต่าง ๆ ซึ่งพิจารณาจากวุฒิการศึกษา ประสบการณ์ทำงาน เป็นต้น

ตัวอย่างแผนภูมิแสดงการบริหารองค์การ



คณะกรรมการ	ทำหน้าที่กำหนดนโยบายและพิจารณากลยุทธ์การดำเนินงานของธุรกิจ กรรมการผู้จัดการทำหน้าที่บริหารองค์กร ดูแลกำกับ ติดตาม ประเมินผล การทำงานตัดสินใจแก้ปัญหาต่าง ๆ ในการประกอบการให้เป็นไปตาม นโยบายของกรรมการ
ฝ่ายผลิตสินค้า	ทำหน้าที่ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ดูแลความเรียบร้อยของโรงงาน ควบคุม ปริมาณและนำ และฝึกอบรมพนักงาน ปรับปรุงสินค้า ให้มีความ เหมาะสมต่อการใช้งานมากขึ้น
ฝ่ายตลาดและบริการ	ทำหน้าที่พยากรณ์ตลาดและนำสินค้าเสนอขายลูกค้า รวมทั้งการส่งเสริมการ ขายต่าง ๆ ติดตามรายงานสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และรายงาน ให้ผู้บริหารทราบ
ฝ่ายการเงินและธุรการ	ทำหน้าที่ดูแลรับ-จ่ายเงิน ติดตามหนี้ ออกใบสั่งซื้อวัสดุครุภัณฑ์ที่ใช้ในการ ผลิตสินค้า และจัดทำระบบบัญชีตามมาตรฐานสากล รวมทั้งทำหน้าที่ ประสานกับหน่วยงานทั้งภายในและภายนอกในเรื่องที่เกี่ยวข้อง อันก่อให้เกิด ประโยชน์ต่อกิจการและสังคม

2.1.6 การวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยแวดล้อม เป็นการเอาข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ มาพิจารณาว่าองค์กรจะสามารถดำเนินธุรกิจไปในทางทิศใด และเมื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ ตามสถานการณ์ต่าง ๆ ในขณะนั้น สถานการณ์ต่าง ๆ จะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ดังนั้นผู้บริหารองค์กร จะต้องกำหนดกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้ ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ปัจจัยในการดำเนินธุรกิจ

- 1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ตัวผู้ประกอบการเอง ด้านการจัดการ ด้านการตลาด และด้านการเงินและการบัญชี
- 2) ปัจจัยภายนอก ได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านการแข่งขัน ด้านทรัพยากร ด้านเทคโนโลยี ด้านรัฐบาลและกฎหมาย

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT ANALYSIS)

- **วิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths)** เป็นปัจจัยในองค์การธุรกิจ หรือข้อได้เปรียบในสถานการณ์ต่าง ๆ เช่น บริษัทมีทรัพย์สินมาก สามารถดำเนินธุรกิจไปได้สบาย เป็นต้น

- **วิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness)** เป็นปัจจัยภายในองค์การธุรกิจที่ทำให้บริษัทไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ เช่น พนักงานนัดหยุดงาน สินค้ามีต้นทุนสูงกว่าคู่แข่ง เป็นต้น

- **วิเคราะห์โอกาส (Opportunities)** เป็นองค์ประกอบหรือปัจจัยภายนอก ที่ช่วยให้องค์การสามารถดำเนินธุรกิจตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ เช่น บริษัทส่งออกสินค้า ได้รับการสนับสนุนจากรัฐในด้านการส่งเสริมการส่งออก เป็นต้น

- **วิเคราะห์อุปสรรค (Threats)** เป็นปัจจัยหรือองค์ประกอบภายนอกที่ส่งผลให้ธุรกิจไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ได้ เช่น บริษัทก่อสร้าง ขาดแคลนไม้ที่ต้องใช้ในการก่อสร้าง เนื่องจากนโยบายปิดป่าไม้ของรัฐบาลชุดนายกรัฐมนตรีชาตินิยม เป็นต้น

ตัวอย่าง การ SWOT การทำธุรกิจ ร้านเบเกอรี่

จุดแข็ง ; - มีทำเลที่ตั้งดี - สินค้าที่เป็นที่นิยม ไม่ต้องอาศัยการโฆษณา	จุดอ่อน ; - เป็นร้านใหม่ กลุ่มเป้าหมายยังไม่ค่อยให้ความเชื่อถือ
โอกาส ; - เป็นธุรกิจที่มีผู้น้อยราย	อุปสรรค ; - วัตถุดิบมีราคาแพง

2.1.7 แผนการตลาด เป็นการศึกษาวิเคราะห์ที่จะแสดงถึง กระบวนการธุรกิจหรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีบทบาทต่อการสนองตอบหรือกระตุ้นแรงเร้าต่อความต้องการต่อผู้บริโภค เพื่อก่อให้เกิดการจำหน่ายสินค้าอันเป็นที่มาของรายได้ในการลงทุน โดยจะมีการศึกษาวิเคราะห์เริ่มจาก

1) ผลិតภัณฑ์

- สินค้า/ผลิตภัณฑ์ของโครงการคืออะไร เป็นสินค้าที่ผลิตขึ้นใหม่เพื่อทดแทนของเดิม (นำเข้า) ให้เปรียบเทียบ

- ลักษณะทั่วไปของสินค้าหรือบริการ จะต้องอธิบายถึงลักษณะของผลิตภัณฑ์ / บริการ ได้แก่ ลักษณะการใช้งาน คุณภาพ อายุการใช้งาน ขนาดสี รูปทรง ฯลฯ มีภาพรวม ๆ อย่างไรเมื่อเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์หรือบริการประเภทเดียวกับของผู้ผลิตรายอื่น สินค้าทดแทนกันได้ รวมทั้งบริการควบกับสินค้ามีอะไรบ้าง ตลอดจนลักษณะรูปร่างผลิตภัณฑ์ และลักษณะบรรจุภัณฑ์

- ชื่อทางการค้าและตราหือ ควรมีความเกี่ยวข้องกับลักษณะธุรกิจนั้น และต้องแสดงด้วยภาพได้

2) กลุ่มลูกค้า เป็นการบอกถึงกลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะซื้อสินค้า/บริการ ของโครงการคือใคร เพศ อายุ รายได้ มีขนาด(ปริมาณ)เท่าไร มาจากที่ไหน และมีกำลังซื้อเท่าใด โดยแบ่งลูกค้าออกเป็น 3 กลุ่ม

- กลุ่มลูกค้าตามลักษณะประชากรศาสตร์ คือ การแบ่งตามเพศ วัย รายได้ การศึกษา อาชีพ ศาสนา ประเพณีท้องถิ่น เชื้อชาติ ฯลฯ

- กลุ่มลูกค้าตามลักษณะทางด้านภูมิศาสตร์ คือ การแบ่งตามพื้นที่ เช่น ในชุมชน รอบข้างใน - นอกเมือง สุขาภิบาล เทศบาล อำเภอ จังหวัด ภาค ประเทศ ต่างประเทศ เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าตามพฤติกรรม เป็นการแบ่งตามลักษณะพฤติกรรมและจิตวิทยาการบริโภค เช่น การโฆษณาสินค้าใหม่ การลดราคาตามเทศกาล รสนิยมในสินค้าแฟชั่น และความผูกพันกับตราสัญลักษณ์ เป็นต้น

การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นับว่ามีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งต่อการอยู่รอดของโครงการ เนื่องจากเป็นที่มาของรายได้โครงการ เจ้าของโครงการจึงต้องทราบให้ได้ **ข้อพิจารณา** สินค้าแต่ละประเภทผลิตขึ้นมาเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้น

3) ขนาดของตลาด ความต้องการ ภาพการณ์ผลิต/บริการ

- ปริมาณความต้องการของตลาดรวม(ทั้งหมด) (อุปสงค์ : Demand) ควรแสดงในเชิงปริมาณ ตัวเลขหน่วยชัดเจน ให้กล่าวถึงภาพรวมของตลาดผลิตภัณฑ์ว่ามีลักษณะเป็นตลาดอย่างไร สินค้าอุปโภค บริโภคหรือตลาดเฉพาะ โดยกล่าวถึงความเป็นมาและแนวโน้มในอดีต(ย้อนหลัง 3-5 ปี) ว่ามีการเพิ่มขึ้น-ลดลงอย่างไร สถานการณ์ปัจจุบันเป็นอย่างไร และดำเนินการคาดการณ์ต่อไปในอนาคตว่ามีโอกาสทางการตลาดอย่างไรบ้าง โดยอาจใช้ตัวเลขต่าง ๆ ที่แสดงอัตราการเจริญเติบโตเปรียบเทียบด้วย เช่น รายได้ต่อคน รายได้ประชาชาติ สถิตินำเข้า-ส่งออก ปริมาณการก่อสร้าง ฯลฯ ซึ่งตัวเลขเหล่านี้จะได้จากหน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐการ เช่น กรมศุลกากร สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หอการค้าไทย สภาอุตสาหกรรมไทย เป็นต้น นอกจากนี้อาจใช้ตัวเลขของผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจนั้นมาแล้วประกอบขยายเป็นส่วนโหลให้สถาบันการเงินดูก็ได้ โดยใช้สถานะทางการเงินจากธนาคารมาเป็นหลักฐานยืนยัน

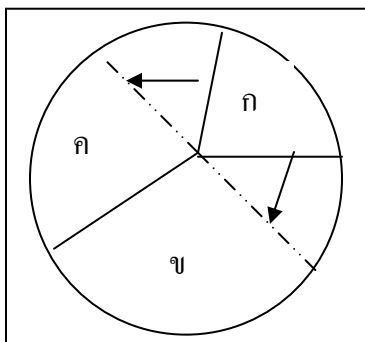
- การผลิตรวมของสินค้านั้นจากแหล่งต่าง ๆ (อุปทาน: supply) ให้กล่าวถึงผลผลิตรวมของผลิตภัณฑ์ทั้งระบบว่ามีปริมาณเท่าไร (จำนวนคู่แข่งหรือผู้ผลิตที่มีอยู่แล้ว) สินค้าทดแทนจะมีผลหรือไม่ ถ้ามีสินค้าทดแทนต้องกระทบลักษณะการผลิตของเขาด้วย คือ ต้องพยายามรู้เขา (คู่แข่ง)

ตัวอย่าง ตำบล ก. มี 8 หมู่บ้าน ประชากร รวมประมาณ 1,800 คน (ข้อมูลจากอำเภอ) มีผู้ผลิตดังนี้

1. นายประกอบ ขยันงาน กำลังผลิตหวานเย็นแท่ง 800 แท่ง/วัน
2. นายนิพนธ์ ใจซื่อ กำลังผลิตหวานเย็นแท่ง 1,200 แท่ง/วัน
3. สินค้าทดแทนโคลน โปสรีของ บจ. เวลล์ 15,000 แท่ง/วัน

ลักษณะตลาดปัจจุบันบริษัทเวลล์ครองตลาดมากที่สุด และเป็นผู้สนองความต้องการใหญ่ที่สุดเนื่องจากมีการโฆษณาและสินค้ามีมาตรฐาน ถ้าโครงการจะผลิต เราจะผลิตสินค้าประเภทเดียวกับบริษัทเวลล์ แต่จะเน้นด้านราคาให้ถูกกว่า เป็นต้น

4) ตำแหน่งทางการตลาดและส่วนแบ่งการตลาด อะไรเป็นข้อกำหนด (จุดเด่น)ของสินค้าท่านที่คาดว่าจะขายได้ (เหตุผลที่ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าของท่าน และท่านตั้งเป้าหมายว่าจะมีส่วนแบ่งสักเท่าไรในการเลือกซื้อสินค้าแต่ละครั้งของลูกค้าจากตลาด ท่านไม่ลืมว่ามีการแข่งขันค่อนข้างสูง และลูกค้าก็สามารถเลือก/ซื้อสินค้าของใครก็ได้โดยทั่วไปจะกำหนดเป็นเปอร์เซ็นต์(%) ซึ่งจะต้องวิเคราะห์ตลาดทั้งระบบว่าผู้ผลิตรายใหญ่สุดและรองลงมาเป็นใคร ถ้าเราจะแทรกตลาดเราจะไปแย่งลูกค้าจากตลาดส่วนไหนมา



ก คือ ส่วนลูกค้าของโครงการ

ข คือ ส่วนลูกค้าคู่แข่ง

ค คือ ส่วนตลาดที่ยังไม่มีใครเข้าถึง

เจ้าของโครงการ ก ต้องพยายามรักษาส่วน ตลาด ก ไว้ ขณะที่ต้องแย่งตลาด ข มาให้ได้ และต้องขยายผลิตภัณฑ์สู่ตลาดในขนาดเดียวกันด้วย เพื่อขยายตลาดของตนเอง

ข้อพิจารณาต้องกำหนดส่วนแบ่งตลาดเป้าหมายของโครงการให้ได้ เพื่อจะได้เตรียมการตลาดการขายกำลังเป้าหมายการผลิตในปีต่อไป

5) ตั้งราคาสินค้า การตั้งราคาสินค้าแต่ละประเภทโดยทั่วไปมี 3 วิธีหลักดังนี้

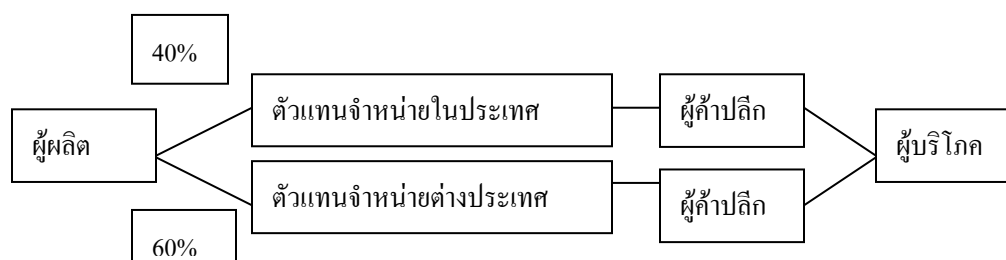
- (1) ตั้งราคาจากต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ
- (2) ตั้งราคาตามคู่แข่ง
- (3) ตั้งราคาตามความต้องการของตลาด

นอกจากนี้การตั้งราคาสินค้าที่ลงท้ายด้วยเลข 9 จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าได้มากขึ้น เช่น 39, 59, 999 หรือ 190,000 ... เป็นต้น

ข้อพิจารณา การตั้งราคาต้องคำนึงถึงวิธีการขาย เครดิต ระยะเวลา และผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ราคาคือที่มาของรายได้ และเป็นตัวชี้ตัวหนึ่งว่าโครงการจะประสบความสำเร็จหรือไม่?

การจำหน่ายในแต่ละครั้ง เจ้าของโครงการสามารถระบุตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าปลีกหรือลูกค้าโดยตรง(กรณี 1)ได้ ระบุไว้แน่ชัดเพื่อผู้พิจารณาโครงการจะได้เกิดความมั่นใจว่ามีลูกค้าของโครงการแน่นอน และควรแสดงเป็นสัดส่วนร้อยละ (%) ด้วยว่าปริมาณการจำหน่ายแต่ละช่องเป็นเท่าไร

ตัวอย่าง แผนภูมิช่องทางการจำหน่าย



6) การส่งเสริมการขายหรือบริการ เป็นกระบวนการที่จะทำให้สินค้าของโครงการเป็นที่สนใจต่อพนักงานขาย (ขององค์กร ตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าปลีก) และผู้บริโภค การส่งเสริมการขายมี 2 ลักษณะคือ

(1) ในระดับผู้บริโภค ได้แก่การให้สินค้าเปล่า การลดราคาเป็นครั้งคราว การแถมสินค้า

(2) ในระดับพนักงานขาย ได้แก่ การให้ส่วนลดเพิ่มตามจำนวนสินค้า การให้สินค้าฟรี การสร้างแรงจูงใจ (เกิดการแข่งขัน ให้ของขวัญพิเศษ) การเลื่อนตำแหน่ง การแสดงสินค้า

7) บทสรุปการตลาด ให้กล่าวถึงบทสรุปของการตลาดที่กล่าวมาทั้งหมด ถึงสิ่งที่เป็นไปได้หรือไม่พร้อมเหตุผลประกอบในแต่ละประเด็น รวมทั้งแผนแสดงยอดการจำหน่ายที่คาดว่าจะขายได้

- **ด้านความต้องการของตลาด** มีปริมาณความต้องการเท่าไร อัตราการเจริญหรือขยายตัวของตลาดมีเท่าไร เมื่อเทียบกับการผลิตสนองความต้องการในปัจจุบัน มีช่องว่างพอที่จะเข้าถึงได้มากน้อยเพียงไร

- **ช่องทางการจำหน่าย** จะจัดการอย่างไร เน้นสัดส่วนเป็นร้อยละออกมาว่าจะดำเนินการวิธีไหนเป็นเท่าไร เช่น จะดำเนินการขายตรง 20% และขายผ่านตัวแทนจำหน่าย 80% เป็นต้น

- **ปัจจัยประกอบทางเศรษฐกิจอื่น ๆ** ที่มีส่วนแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ทางการตลาด เช่น มีการขอตระเวนตั้งโรงงานเพิ่มมากขึ้นในช่วงเวลาดังกล่าว หรือมีการนำเข้าจากต่างประเทศในปริมาณที่เพิ่มขึ้น ฯลฯ เมื่อสรุปแล้วให้แสดงแผนการจำหน่ายที่คาดว่าจะทำได้ ดังนี้

แผนขายของโครงการผลิตปีน้ำปี

หน่วย/ชิ้น

ปีที่ รายการ	1	2	3	4	5
ยอดจำหน่ายสินค้า	2,000	2,500	3,000	3,700	4,500

2.1.8 แผนการผลิต เป็นการศึกษาถึงความพร้อมของการผลิตสินค้าเพื่อให้เกิดความคุ้มค่าและสอดคล้องกับสถานการณ์ของการลงทุน โดยจะพิจารณาถึงองค์ประกอบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเริ่มตั้งแต่ขบวนการแปรรูปและผลผลิตที่ได้ดังนี้

1) **ทำเลที่ตั้ง** ทำเลที่ตั้งของโครงการในการสร้างโรงงาน/ธุรกิจแต่ละครั้ง มีความสำคัญต่อการอยู่รอดของกิจการเป็นอย่างมาก ผู้ประกอบการต้องแสดงที่ตั้งอย่างชัดเจนว่าอยู่ที่ไหน พร้อมแผนที่ประกอบของพื้นที่ (มีการเตรียมขยายในอนาคตด้วยหรือไม่) ระดับความสูงของพื้นที่ดินที่ใช้ปรับถม ระยะความยาวการสร้างรั้ว ถนน(ทั้งภายในบริเวณและ/หรือภายนอกที่ต้องปรับเข้ามา) ข้อจำกัดทางกฎหมาย เช่น เป็นที่อยู่อาศัยหรือไม่ ระดับความสูงอาคารเป็นต้น รวมทั้งสิ่งกีดขวางได้แก่ความเป็นอยู่ของชุมชน ทิศนาคติ การยอมรับและระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า และน้ำประปา เป็นต้น

ข้อพิจารณา ปัจจัยการเลือกที่ตั้งโรงงาน แหล่งวัตถุดิบ ตลาด การขนส่ง แรงงานอุตสาหกรรม ภูมิอากาศ ภูมิประเทศ ภาษี กฎหมายไฟฟ้า เชื้อเพลิง และน้ำประปา

2) **วัตถุดิบ** ในการศึกษาเกี่ยวกับวัตถุดิบจะต้องพิจารณาดังนี้

- **คุณภาพ** คุณสมบัติและคุณลักษณะของวัตถุดิบที่ใช้ มีความแน่นอนสม่ำเสมอ

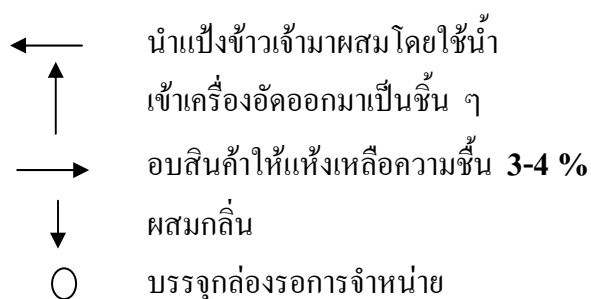
- ปริมาณที่ต้องใช้ในการผลิตและราคา
- แหล่งวัตถุดิบหลัก แหล่งสำรองที่ต้องรวบรวมให้เพียงพอ
- วิธีการขนส่งจากแหล่งวัตถุดิบถึงโรงงาน
- การเก็บรักษาขณะรอการผลิต สภาพการเก็บ ขนาดพื้นที่และผลกระทบ
- ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการของวัตถุดิบ

ข้อพิจารณา

- วัตถุดิบที่ผ่านการผลิตแล้ว น้ำหนัก/ปริมาณไม่เปลี่ยนแปลง ทำเลที่ตั้งอยู่ระหว่างตลาดและแหล่งวัตถุดิบ
- วัตถุดิบที่ผ่านกระบวนการผลิตแล้ว น้ำหนัก/ปริมาณมีการเปลี่ยนแปลงลดลงอย่างมากทำเลที่ตั้งควรอยู่ในแหล่งวัตถุดิบ
- วัตถุดิบที่หาได้ทั่วไป ทำเลที่ตั้งควรอยู่ใกล้ตลาด

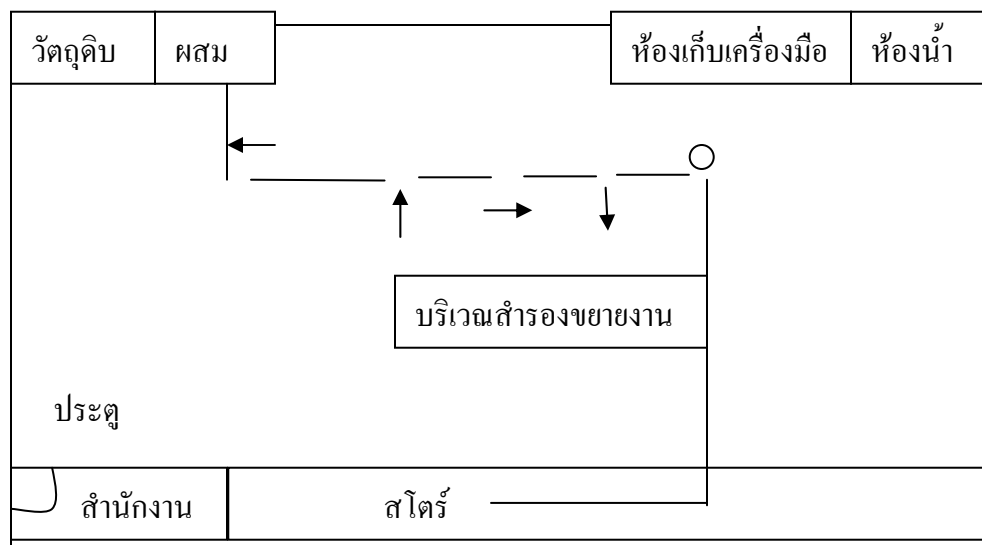
3) ขั้นตอนการผลิตหรือบริการ ให้กล่าวอธิบายถึงขั้นตอนการผลิตว่าประกอบด้วยอะไรนับตั้งแต่เตรียมวัตถุดิบจนออกมาเป็นสินค้าสำเร็จรูป แล้วจัดทำเป็นแผนภูมิแสดง

ตัวอย่าง การทำอาหารว่างจากแป้งข้าวเจ้า มีดังนี้



4) การวางผังสถานที่ดำเนินงาน นอกอาคาร – ในอาคาร ให้แสดงการออกแบบผังบริเวณโรงงาน อาคารและสิ่งก่อสร้างต่าง ๆ ทั้งภายในโรงงานและนอกอาคาร เพื่อแสดงลักษณะที่เอื้ออำนวยต่อการทำงานและบริการต่อกัน ให้เกิดความสะดวกรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่าง



5) เครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตหรือบริการ ปัจจุบันสำคัญอย่างยิ่งของการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพหรือไม่ ย่อมขึ้นอยู่กับเครื่องจักรอุปกรณ์เป็นสำคัญ ดังนั้นการจัดหาเครื่องจักรอุปกรณ์ผู้เขียนโครงการต้องแสดงรายละเอียดของเครื่องจักรอุปกรณ์แต่ละอย่างให้ได้

6) แผนการดำเนินการ เพื่อให้การดำเนินการต่าง ๆ เป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ ต้องมีการจัดทำแผนการดำเนินการอันจะทำให้ผู้บริการ โครงการสามารถควบคุมกำกับดูแลงาน รวมทั้งค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามงบประมาณที่กำหนดไว้ โดยมีข้อพิจารณาเพื่อลงในแผนงานโดยใช้

Gantt Chart

เวลา กิจกรรม	เดือน											
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1. ด้านการตลาด												
- ศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์												
- ศึกษาลูกค้า												
- ทำแผนส่งเสริมการขาย												
- ติดต่อลูกค้า รับใบสั่งซื้อ												
2. ด้านการผลิต												
- ออกแบบผลิตภัณฑ์												
- ศึกษาวิธีการผลิต												
- จัดซื้อวัตถุดิบ												
- เริ่มผลิต												
3. ด้านการเงิน												
- วิเคราะห์ความเป็นไปได้												
- จัดทำแผนการกู้ยืม												
- ติดต่อสถาบันการเงิน												
- กู้ยืมเงินแบบผลิตภัณฑ์												
4. ด้านบุคลากร												
- ศึกษารูปแบบองค์กร												
- จ้างคนงาน												
- ฝึกอบรมคนงาน												
- ประเมินผลงาน												

7) กำลังการผลิต คือ ความสามารถในการผลิตสินค้าได้ปริมาณมากที่สุดในรอบระยะเวลาหนึ่ง ๆ ด้วยกำลังเครื่องจักรและอุปกรณ์ กำลังการผลิตของโครงการ ต้องแจ้งว่าใน 1 ปี จะเปิดโรงงานกี่วัน วันละกี่รอบการทำงาน โดยทั่วไปตามมาตรฐานสากลโรงงานเปิดดำเนินการ 300 วัน วันละ 8-9 ชั่วโมง

ตัวอย่างแผนการผลิตของโครงการ

ปีที่ รายการ	1	2	3	4	5
กำลังการผลิต	60%	80%	100%	100%	100%
งานที่ได้ (ชิ้น)	480,000	640,000	800,000	800,000	800,000

2.1.9 แผนการเงิน เงินเป็นปัจจัยที่จำเป็นต่อการทำให้แผนของคุณประสบความสำเร็จ บางครั้งเงินก็เป็นตัววัดความสามารถในการทำธุรกิจของคุณ และเป็นเครื่องช่วยพิจารณาเงินกู้ของสถาบันการเงินอีกด้วย ในการที่จะคำนวณเงินทุนที่ใช้นั้น คุณต้องทำความเข้าใจและจัดทำตารางบัญชีงบการเงินที่สำคัญ 3 อย่าง ดังนี้

- 1) งบประมาณกำไร - ขาดทุน
- 2) งบประมาณกระแสเงินสด
- 3) งบประมาณงบดุล

หลังจากนั้น เป็นหน้าที่ของคุณที่จะพบปะกับเจ้าหน้าที่สถาบันการเงิน จำไว้ว่าเจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินจะทำหน้าที่ช่วยคุณได้อย่างดี ฉะนั้นคุณควรแบ่งปันข้อมูลทุกอย่างที่คุณมีแก่พวกเขา เพื่อให้เขาจะได้มีข้อมูลเพียงพอที่จะช่วยคุณในด้านเงินกู้ยืม

แผนการชำระเงินกู้ ในการดำเนินธุรกิจ คุณอาจจำเป็นต้องกู้เงินมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบหรือเครื่องมืออุปกรณ์ เมื่อถึงเวลาที่กำหนดก็ต้องชำระดอกเบี้ยและเงินต้นคืนแก่สถาบันการเงิน

ตัวอย่าง กู้เงินจากสถาบันการเงิน 3,080,000 บาท ระยะเวลาให้กู้ 5 ปี อัตราดอกเบี้ย 16 %

การคิดอัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระต่อปี = $\text{เงินต้น} \times \text{อัตราดอกเบี้ย}$

100

ปีที่	เงินต้น	ชำระเงินต้น/ปี	ชำระดอกเบี้ย/ปี	รวมชำระเงินต้นและดอกเบี้ย	เงินต้นคงเหลือ
1	3,080,000	616,000	492,800	1,108,800	2,464,000
2	2,464,000	616,000	394,240	1,010,240	1,848,000
3	1,848,000	616,000	295,680	911,680	1,232,000
4	1,232,000	616,000	197,120	813,120	616,000
5	616,000	616,000	98,560	714,560	-

2.1.10 แผนฉุกเฉิน

เป็นการบอกถึงเรื่องถ้าเกิดการผิดพลาด กล่าวคือ ถ้าไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ยังมีแผนอื่นมารองรับที่จะทำอะไรต่อไปได้กับธุรกิจนี้ อาทิเช่น การแปรรูปธุรกิจหรือบริการนี้ไปยังธุรกิจอื่นไปยังแหล่งอื่น หรือเปลี่ยนเป็นรูปแบบอื่น เป็นต้น ตัวอย่างของประเด็นความเสี่ยงและการเตรียมความพร้อมที่ควรระบุไว้ในแผนฉุกเฉิน อาทิเช่น

- ยอดขาย/เก็บเงินจากลูกค้าไม่ได้ตามคาดหมาย ทำให้เงินสดหมุนเวียนขาดสภาพคล่องและธนาคารไม่ให้ออกเงินกู้หรือลดวงเงินกู้
- คู่แข่งตัดราคาหรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องระยะยาว .
- มีคู่แข่งรายใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่า ทันสมัยกว่า มีสินค้าครบถ้วนกว่า ราคาถูกกว่า เข้าสู่อุตสาหกรรมหรือมาตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียง
- สินค้าถูกลอกเลียนแบบและขายในราคาที่ถูกต้อง
- สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อเนื่องจากขาดแคลนวัตถุดิบ
- สินค้าผลิตมากจนเกินไปทำให้มีสินค้าในสต็อกเหลือมาก
- ต้นทุนการผลิต/การจัดการสูงกว่าที่คาดไว้
- เกิดการชะงักการเติบโตของทั้งอุตสาหกรรม
- มีปัญหากับหุ้นส่วนจนไม่สามารถร่วมงานกันได้

สรุป

ปัจจุบันการเขียนแผนธุรกิจมีความสำคัญมากสำหรับผู้ประกอบการใหม่ และผู้ที่มีความประสงค์จะขยายธุรกิจ ผู้ที่ทำธุรกิจจะต้องศึกษาวิธีการเขียนแผนธุรกิจ เพราะวาระละเอียดในแผนธุรกิจจะช่วยให้ผู้ประกอบการใหม่และเก่ามีเป้าหมายและแนวทางในการคิดที่ชัดเจน มีความแน่วแน่ต่อการใช้ทรัพยากรและมีความพยายาม เพื่อที่จะไปสู่เป้าหมายที่กำหนดไว้ เป็นเครื่องมือในการแสวงหาทุนจากผู้ร่วมลงทุน จากกองทุนร่วมลงทุน และหรือจากสถาบันการเงินต่าง ๆ และเปรียบเสมือนพิมพ์เขียวที่ให้รายละเอียดของกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งการจัดหาเงินทุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาดและอื่น ๆ ในการบริหารกิจการใหม่ รวมทั้งยังใช้เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานต่อเนื่องของกิจการในอนาคตอีกด้วย

องค์ประกอบที่สำคัญของการจัดทำแผนธุรกิจ ประกอบไปด้วย ส่วนที่สำคัญ 5 ส่วน คือ บทสรุปของผู้บริหาร, บทนำและการบริหารโครงการ, แผนการตลาด, แผนการผลิตและแผนการเงิน

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 8 การเขียนแผนธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. การทำแผนธุรกิจ มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. การดำเนินการตามแผนธุรกิจ มีวัตถุประสงค์เพื่ออะไร

.....

.....

.....

.....

.....

3. องค์ประกอบที่สำคัญของการทำแผนธุรกิจ มีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

4. ลักษณะของแผนธุรกิจที่ดี ควรมีลักษณะอย่างไร

[illegible]

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 8 การเขียนแผนธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. ความหมายของแผนธุรกิจ ตรงกับข้อใด
 - ก. เป็นแผนงานที่แสดงกิจกรรมจะผลิต
วิธีการ ปริมาณผลผลิต งบประมาณ
และคน ทำอย่างไรธุรกิจถึงจะอยู่รอด
 - ข. เป็นคู่มือในการวางแผนการผลิต
 - ค. เป็นคู่มือในการวางแผนการตลาด
 - ง. แผนงานทางด้านการผลิตและตลาด
2. แผนธุรกิจ (Business Plan) เปรียบเสมือนอะไร
 - ก. ระยะเวลา
 - ข. เส้นทาง
 - ค. ขานพาหนะ
 - ง. เข็มทิศ
3. ข้อใด ไม่ใช่ความสำคัญของการจัดทำแผนธุรกิจ
 - ก. การเริ่มต้นธุรกิจ ผู้ประกอบการมีเป้าหมายและแนวทางที่ชัดเจน
 - ข. รัฐใช้เป็นแนวทางในการพิจารณาจัดเก็บภาษี
 - ค. เป็นเสมือนพิมพ์เขียวที่ให้รายละเอียดของกิจกรรมต่าง ๆ
 - ง. เป็นเครื่องมือในการแสวงหาทุนจากผู้ร่วมลงทุน
4. ข้อใด ไม่ใช่เป็นส่วนองค์ประกอบสำคัญของแผนธุรกิจ
 - ก. บทสรุปของผู้บริหาร
 - ข. แผนการผลิต
 - ค. คำนำ
 - ง. แผนการตลาด
5. ลักษณะของแผนธุรกิจที่ดี เมื่ออ่านแล้วจะต้องตอบอะไรเราได้บ้าง
 - ก. ธุรกิจนี้ลงทุนหรือไม่
 - ข. ธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนเพียงใด
 - ค. มีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยเพียงใด
 - ง. ถูกทุกข้อ
6. การเขียนวัตถุประสงค์ บอกเนื้อหา และกล่าวขอบคุณบุคคลหรือหน่วยงาน ที่จัดทำแผนนี้ให้สำเร็จลุล่วง เป็นองค์ประกอบใดของแผน
 - ก. คำนำ
 - ข. แผนการตลาด
 - ค. บทสรุปของผู้บริหาร
 - ง. บทนำและการบริหารโครงการ

7. ส่วนที่สรุปใจความสำคัญของแผนธุรกิจทั้งหมด และต้องเป็นเอกสารที่สมบูรณ์ในตัวเอง เป็นองค์ประกอบใด

ก. คำนำ

ข. บทสรุปของผู้บริหาร

ค. บทนำและการบริหารโครงการ

ง. แผนทางการเงิน

8. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อธิบายถึงลักษณะทางการตลาด กลุ่มลูกค้าหลัก การวางแผนเข้าถึงลูกค้า อยู่ในเป็นองค์ประกอบใดของแผนธุรกิจ

ก. คำนำ

ข. บทสรุปของผู้บริหาร

ค. บทนำและการบริหารโครงการ

ง. แผนทางการเงิน

9. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ จัดอยู่ในองค์ประกอบใดของการเขียนแผนธุรกิจ

ก. คำนำ

ข. บทสรุปของผู้บริหาร

ค. บทนำและการบริหารโครงการ

ง. แผนทางการเงิน

10. แผนภูมิแสดงการบริหารองค์การ จัดอยู่ในองค์ประกอบใดของการเขียนแผนธุรกิจ

ก. คำนำ

ข. บทสรุปของผู้บริหาร

ค. บทนำและการบริหารโครงการ

ง. แผนทางการเงิน

11. การวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัย

สิ่งแวดล้อมในการทำแผนธุรกิจ ทำไว้เพื่อการใด

ก. การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ

ค. ลดต้นทุนการจัดคนเข้าทำงาน

ข. พยากรณ์ตลาดและนำสินค้าเสนอขายต่อลูกค้า

ค. การกำหนดกลยุทธ์ องค์การจะสามารถดำเนินธุรกิจไปในทางทิศใด

ง. เพื่อต้องการหาผู้ร่วมลงทุน ผู้สนับสนุนด้านเงินทุน

12. การทำการวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยแวดล้อมในการทำแผนธุรกิจ เราใช้วิธีใด

ก. STOW ANALYSIS

ข. OTSW ANALYSIS

ค. TOWS ANALYSIS

ง. SWOT ANALYSIS

13. บริษัทมีทรัพยากรสินมากสามารถดำเนินธุรกิจไปได้สบาย เป็นการวิเคราะห์ด้านใด

ก. วิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths)

ข. วิเคราะห์โอกาส (Opportunities)

ค. วิเคราะห์อุปสรรค (Threats)

ง. วิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness)

14. รัฐบาลให้การสนับสนุนในการธุรกิจ เป็นการวิเคราะห์ด้านใด

ก. วิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths)

ข. วิเคราะห์โอกาส (Opportunities)

ค. วิเคราะห์อุปสรรค (Threats)

ง. วิเคราะห์จุดอ่อน (Weakness)

15. จะตั้งราคาสินค้าอย่างไร **ที่จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าได้มากขึ้น**

ก. ลดด้วยเลข 9 เช่น 59 บาท

ข. ลดท้ายด้วย 5 เช่น 15 บาท

ค. ลดท้ายด้วย 0 เช่น 10 บาท

ง. ลดท้ายด้วยจุดทศนิยมเช่น 15.50 บาท

16. การวางแผนส่งเสริมการขาย ควรส่งเสริมในระดับใดบ้าง

ก. ระดับลูกค้าและผู้ขาย

ข. ระดับผู้บริโภคและระดับพนักงานขาย

ค. ระดับขายปลีกและระดับขายส่ง

ง. ระดับลูกค้าภายในและต่างประเทศ

17. ผู้บริหารโครงการสามารถควบคุมกำกับดูแลงาน ค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามงบประมาณที่กำหนดไว้ เราใช้วิธีใดในการวางแผนดำเนินการผลิต

ก. เทียบจากองค์กรอื่นที่ผลิตเหมือนกัน

ข. ดูจากเป้าหมายผลผลิตที่กำหนดไว้

ค. ใช้ Gantt Chart

ง. กำลังผลิตที่องค์กรสามารถผลิตได้

18. ในการที่จะคำนวณเงินทุนที่ใช้นั้น ต้องทำความเข้าใจและจัดทำตารางบัญชีงบประมาณการเงิน อะไรบ้าง

ก. บัญชีแยกประเภท, บัญชีลูกหนี้และเจ้าหนี้

ข. งบดุลและงบกำไร-ขาดทุน

ค. งบกำไร-ขาดทุนและงบกระแสเงินสด

ง. งบกำไร-ขาดทุน, งบกระแสเงินสดและงบดุล

19. ถ้าคู่แข่งตัดราคา มีสินค้าครบถ้วนกว่าหรือสินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อ ในการทำธุรกิจเราควรจัดทำอย่างไร เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาที่เกิดขึ้น

ก. ทำแผนสำรองฉุกเฉิน

ข. ทำแผนใหม่

ค. ทำแผนทดแทน

ง. ทำแผนป้องกัน

20. ข้อระวังในการจัดทำแผนธุรกิจ คือ

ก. ให้ผู้ที่ชำนาญการเป็นคนเขียน

ข. ให้หุ้นส่วนในการลงทุนเป็นผู้เขียน

ค. ให้เจ้าของเงินทุนเป็นคนแนะนำการเขียนแผน

ง. ตนเองจะต้องเป็นคนเขียนเพราะทราบข้อมูลชัดเจน

ใบงานที่ 8

หน่วยที่ 8 การเขียนแผนธุรกิจเกษตร

เรื่อง การเขียนแผนธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถเขียนแผนธุรกิจเกษตรได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
3. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 8

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนทุกคนตอบคำถามลงในกระดาษ A4 ก่อนเริ่มต้นเขียนแผนธุรกิจเกษตรมีแนวคิดอย่างไรต่อคำถามต่อไปนี้

- เป้าหมายการทำธุรกิจ คืออะไร
- เรามีความถนัดอะไร
- เราอยู่ในธุรกิจอะไร
- เราจะขายสินค้าหรือให้บริการอย่างไร
- ตลาด (ผู้ซื้อ หรือลูกค้า) หรือแหล่งที่ขายเราอยู่ไหน
- ใครเป็นผู้ซื้อ หรือเป็นลูกค้าของเรา
- ใครเป็นคู่แข่งของเรา
- แผนการขายของเราเป็นอะไร
- เราต้องการจำนวนเงินลงทุนเท่าไร

- เราจะผลิตอะไร
- เราจะจัดองค์กรเพื่อบริหารธุรกิจอย่างไร
- เราจะต้องทบทวนแผนธุรกิจเมื่อไร
- หากประสบปัญหา จะแก้ไขอย่างไร หรือจะขอความช่วยเหลือจากที่ไหน

2. เขียนแผนธุรกิจเกษตรของตนเอง

3. เวลา 4 ชั่วโมง

4. ส่งครูผู้สอน

5. ประเมินผล

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป
4. ตัวอย่างแผนธุรกิจ

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 8 การเขียนแผนธุรกิจเกษตร

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ก	ง	ข	ค	ง	ก	ข	ข	ค	ค
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ค	ง	ก	ข	ก	ข	ก	ง	ก	ง

ภาคผนวก

โครงการ “ Unseen in Phang – Nga”

โดย ห้างหุ้นส่วนจำกัด ข้าวตอกและดอกเข็ม

วิทยาลัยเทคนิคพังงา จ. พังงา

1. ภาพรวมธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาและมูลเหตุจูงใจในการทำธุรกิจ

จังหวัดพังงา เป็นจังหวัดที่มีสถานการณ์การท่องเที่ยวธรรมชาติทางทะเลที่สำคัญแห่งหนึ่งในประเทศไทย ในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดพังงาเป็นจำนวนมาก โดยในปี 2545 มีนักท่องเที่ยวทั้งสิ้น 4,656,380 คน มีรายได้จากการท่องเที่ยวทั้งสิ้น 6,838.64 บาท และจากโครงการ “ Unseen in Thailand ” ของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย มีสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็น Unseen ในจังหวัดพังงามากที่สุดถึง 5 แห่ง ได้แก่ ถ้ำลอด น้ำตื้นที่หมู่เกาะสุรินทร์ ถ้ำลอดที่ถ้ำลอด หินริเชียว อ. คุระบุรี ปูไถ่ที่หมู่เกาะสิมิลัน หุ่นเจ้าสัวนาที่เกาะพระทอง และถ้ำลอดที่อ่าวพังงา ทำให้เกิดความคิดที่จะทำธุรกิจท่องเที่ยวอ่าวพังงาขึ้นเพื่อให้ผู้ที่ไม่เคยเที่ยวอ่าวพังงาได้ไปเที่ยวชมธรรมชาติที่สวยงาม ประกอบกับสมาชิกในกลุ่มบางคนมีบ้านพักอาศัยอยู่ใกล้บริเวณการท่องเที่ยว รู้จักแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดพังงาเป็นอย่างดี และสามารถจัดหาเรือเพื่อนำเที่ยวได้ง่าย อีกทั้ง การประกอบธุรกิจนำเที่ยวในชุมชนเป็นลักษณะรองรับนักท่องเที่ยวประเภทขาจรที่เดินทางเข้ามาติดต่อเอง ไม่มีการเข้าพบลูกค้าเพื่อเสนอขาย ยกเว้นกรุ๊ปทัวร์ที่มาจากต่างถิ่น

1.2 ลักษณะของธุรกิจ

เป็นโครงการจัดบริการนำเที่ยวเชิงนิเวศน์ เที่ยวชมป่าชายเลนและสถานที่ท่องเที่ยวในอ่าวพังงา เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในจังหวัดและสนองตอบนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศตามโครงการ “ Unseen in Thailand “ โดยจะเน้นให้บริการท่องเที่ยวถ้ำลอด อ่าวพังงาเป็นหลัก และจะดำเนินธุรกิจในเชิงรุก โดยเข้าพบลูกค้าเป้าหมายเพื่อเสนอขาย และโฆษณา ประชาสัมพันธ์ธุรกิจในหลายรูปแบบ ให้บริการจัดนำเที่ยวกลุ่มย่อยในราคาประหยัดโดยการเช่าเหมาเรือ จากชาวบ้านในราคาต้นทุน แล้วบวกกำไรตามความต้องการอาศัยความคุ้นเคยในการดึงดูดลูกค้า โดยมีลูกค้าเป้าหมายคือนักเรียน นักศึกษาในวิทยาลัย สถานศึกษาใกล้เคียง และประชาชนทั่วไป

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้จากธุรกิจ

- 1) เป็นการสร้างรายได้ระหว่างเรียนของนักเรียนตามนโยบายกรมอาชีวศึกษา
- 2) เป็นการฝึกประสบการณ์ตรงโดยนำความรู้ทางทฤษฎีมาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติจริง
- 3) เป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ไม่ไปยุ่งเกี่ยวกับยาเสพติดและอบายมุข
- 4) เพื่อให้เยาวชนเกิดการวางแผนและช่วยกันรักษาทรัพยากรธรรมชาติท้องถิ่น
- 5) สามารถเป็นแนวทางในการประกอบอาชีพต่อไปในอนาคต

1.4 จรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

- 1) อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติของสถานที่ท่องเที่ยว
- 2) มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า

2. วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ

2.1 การวิเคราะห์สภาพสิ่งแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน(weakness)
1. สถานที่ท่องเที่ยวมีความสวยงามและเป็นที่น่าสนใจของนักท่องเที่ยว 2. สถานที่จัดนำเที่ยวอยู่ในเขตอำเภอเมืองสะดวกแก่การเดินทาง 3. สมาชิกในกลุ่มมีบ้านอยู่ในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวจึงรู้จักสถานที่ท่องเที่ยวเป็นอย่างดี 4. ต้นทุนต่ำจึงคิดค่าบริการได้ต่ำกว่าท้องตลาด 5. มีการประชาสัมพันธ์อย่างกว้างขวาง	1. การจัดบริการนำเที่ยวจะได้เฉพาะวันหยุดเท่านั้น 2. ไม่มีเรื่อนำเที่ยวเป็นของตนเองต้องใช้วิธีการเช่าเหมาเรือจากชาวบ้าน

2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

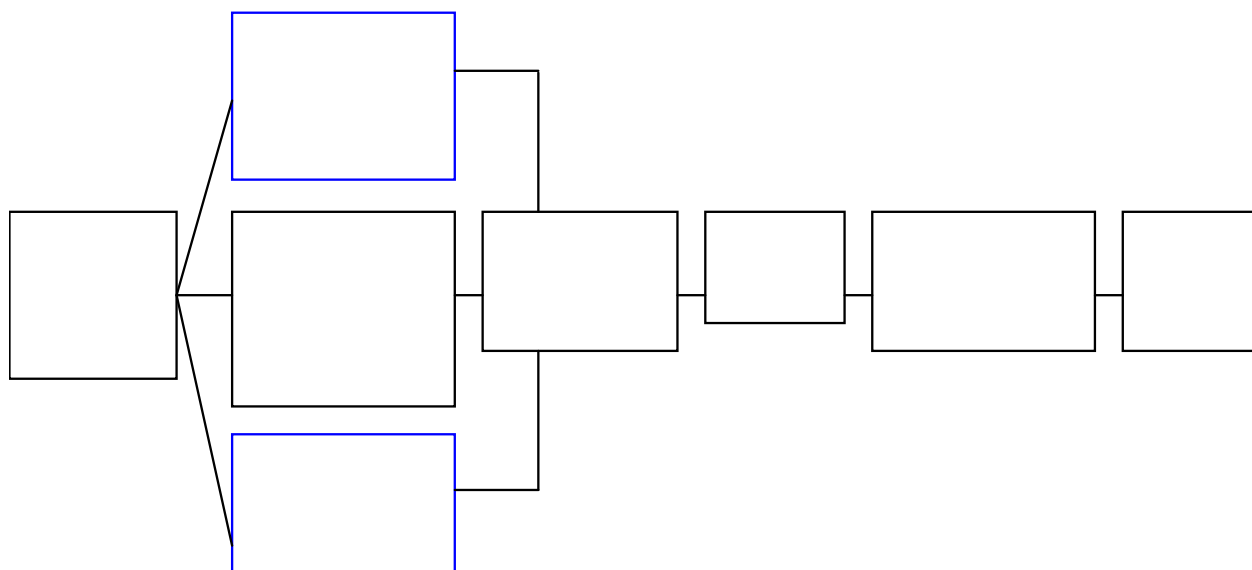
โอกาสที่มีผลต่อการส่งเสริมธุรกิจ	อุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ
1. การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้ประกาศให้ถ้ำลอดอ่าวพังงาเป็นหนึ่งในกร “Unseen in Thailand” ทำให้นักท่องเที่ยวมีความสนใจไปเที่ยวมากขึ้น 2. วิทยาลัยเทคนิคพังงาให้การสนับสนุนจากการจัดทำโครงการธุรกิจสนับสนุนวัสดุต่างๆ ที่จำเป็น 3. บมจ. ธนาคารกรุงไทยได้ดำเนินการโครงการ “กรุงไทย ยูวანიช” ขึ้นเพื่อสนับสนุนให้เยาวชนมีโอกาสแสดงความสามารถในการทำธุรกิจจึงเป็นแรงบันดาลใจอยากให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายและได้รับรางวัล 4. ชุมชนและผู้ปกครองให้การสนับสนุน	1. จังหวัดพังงามีผลตกชุกแทบตลอดปี ซึ่งอาจทำให้ไม่ได้ดำเนินธุรกิจ 2. คู่แข่งขันในการจัดบริการนำเที่ยวมาจำนวนมาก ซึ่งทำธุรกิจการจัดนำเที่ยวมานาน

3. แผนการผลิต/ บริการ/ การดำเนินงาน

3.1 อุปกรณ์เครื่องใช้ในการดำเนินงาน

1. เรื่อนำเที่ยวจะใช้วิธีเหมา จากผู้ปกครองและญาติ ๆ ที่มีเรื่อนำเที่ยวในราคาประหยัด
2. กระดาษ A4 สำหรับจัดทำใบปลิวโฆษณา จำนวน 3 รีม โดยการจัดซื้อ
3. ลิ้งโฟมสำหรับใส่น้ำแข็ง และน้ำดื่ม โดยยืมจากญาติ

3.2 กระบวนการดำเนินการ



3.3 การดำเนินการและจัดการ

การดำเนินธุรกิจจะดำเนินการในรูปของห้างหุ้นส่วนสามัญ มีผู้ถือหุ้น 5 คน รับผิดชอบในตำแหน่งต่างๆ อาทิ ผู้จัดการ ทำหน้าที่วางแผนการดำเนินงาน บริหารองค์การ ดูแล ติดตาม ประเมินผล และตัดสินใจ แก้ไข ปัญหาต่างๆ ฝ่ายการตลาดและบริการ ทำหน้าที่โฆษณาประชาสัมพันธ์

4. แผนการตลาด

4.4 กลุ่มเป้าหมาย

- 1) ผลิตภัณฑ์/ บริการ (Product) เป็นการให้บริการนำเที่ยวเชิงนิเวศน์ โดยมีการให้ความรู้เกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยวในอำเภอฟังงาและสอดแทรกความรู้เกี่ยวกับทรัพยากรทางทะเลที่สำคัญ
- 2) นโยบายราคา (Price) คิดค่าบริการ คนละ 100 บาท แต่ต้องมีนักท่องเที่ยว 6 – 8 คน /ลำ หรือจะใช้เหมาลำ ลำละ 700 บาท โดยใช้เรือหางยาวมีหลังคา แต่ถ้าเป็นกลุ่มใหญ่ตั้งแต่ 30 คนขึ้นไป จะใช้เรือ 40 ที่นั่ง คิดค่าบริการลำละ 2,000 บาท ซึ่งราคาถูกกว่าคู่แข่ง ประมาณ 100 บาท สำหรับเรือหางยาว และ 500 บาท สำหรับเรือลำใหญ่
- 3) ช่องทางการจำหน่าย (place) จะจัดตั้งสำนักงาน ที่อาคารคณะวิชาบริหารธุรกิจ วิทยาลัยเทคนิคพังงา และให้สมาชิกกลุ่มเข้าพบลูกค้าเป้าหมายโดยตรง (Direct Sale) ในเชิงรุก และใช้จดหมาย ขาย
- 4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) จัดทำโปสเตอร์แจกลูกค้า โดยจะมีการณรงค์ ส่งเสริมการขายเป็นบางช่วง เช่น ลดราคาพิเศษ การบริการอาหารว่างบนเรือ เป็นต้น การประชาสัมพันธ์หน้าเสาธง และการบอกปากต่อปาก

5. วิเคราะห์ด้านการเงิน

การลงทุนเบื้องต้นประมาณ 1,600 บาท โดยขอขี้มเงินลงทุนจากแผนกการขายและการตลาด สำหรับซื้อวัสดุอุปกรณ์ และเครื่องใช้ต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายในการจัดทำใบปลิวโฆษณา และเงินสดสำหรับการจัดซื้อน้ำ เพื่อบริการแก่ลูกค้า ในแต่ละวัน นอกจากนี้จะมีค่าใช้จ่ายที่ไม่ต้องลงทุน ได้แก่ ล้างโคมใส่น้ำแข็ง ค่าโรเนียวโปสเตอร์ และค่าจ้างแรงงาน ของนักเรียนในการดำเนินธุรกิจ รวมเงินลงทุนเบื้องต้นทั้งสิ้น 2,100 บาท

ประมาณการทางการเงิน

- จัดบริการท่องเที่ยวประมาณเดือนละ 8 วัน วันละ 3 เที่ยว
- ค่าเช่าเรือพร้อมคนขับเรือ ลำละ 350 บาท/เที่ยว
- ค่าน้ำแข็ง/ น้ำดื่ม ประมาณเดือนละ 200 บาท
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ อาทิ ค่าพาหนะ ค่าโทรศัพท์ ประมาณ 100 บาท
- ค่าบริการจากลูกค้าเที่ยวละ 700 บาท ต่อเรือ 1 ลำ

ประมาณการรายได้ต่อเดือน (24 x 700)

ประมาณการรายจ่ายต่อเดือน

ค่าเช่าเรือ (24 x 350)	8,500	
ค่ากระดาษ	600	
ค่าน้ำดื่ม/น้ำแข็ง	100	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	100	= 9,300 บาท
สรุปมีกำไรสุทธิ		= 7,500 บาท

โครงการ “แปรรูปผลิตภัณฑ์”
โดย บริษัท นานาผลิตภัณฑ์ จำกัด
วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี

1. ภาพรวม

“บริษัท นานาผลิตภัณฑ์ จำกัด”ประกอบด้วยนักศึกษา 10 คน ร่วมกันดำเนินธุรกิจการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางอุตสาหกรรมหลายชนิด โดยนำผลผลิตที่ได้ภายในวิทยาลัยมาแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มพูนค่าของผลผลิตให้สูงขึ้น รู้จักที่จะสร้างสรรค์พัฒนาหลากหลายชนิดให้มีคุณภาพดีตามความนิยมของผู้บริโภค มีทักษะประสบการณ์ในการแปรรูปที่ดี ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ทางวิชาการ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยสำหรับการบริโภค สามารถจำหน่ายเพื่อเป็นรายได้ เสริมมาใช้เป็นเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษา

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Swot Analysis)

2.1 จุดแข็ง (Strength)

- วัตถุดิบหลัก ส่วนใหญ่มีในวิทยาลัย ฯ ในชุมชน ซื้อได้ราคาต่ำ
- นโยบายของสถานศึกษาที่เอื้อประโยชน์ให้หลายประการ
- มีสมาชิกค่อนข้างมาก สามารถแบ่งงานหมุนเวียนแปรรูปผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายชนิด
- การบริหารจัดการซึ่งมีแนวทางและประสบการณ์ปฏิบัติงานมาแล้ว ทำให้มีความรู้ ทักษะความชำนาญและรู้สภาพปัญหาที่เกิดขึ้น
- ด้านตลาด จำหน่ายได้ทั้งภายในและภายนอกสถานศึกษา

2.2 จุดอ่อน (Weakness)

- อุตสาหกรรมอาหารมีอายุการเก็บเกี่ยวรักษาจำกัดบางชนิดต้องใช้เครื่องมือ สำหรับเก็บรักษาให้ได้นานขึ้น
- กระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ต้องอาศัยการจัดการปฏิบัติยุ่งยาก ซับซ้อนหลายขั้นตอน ถ้าไม่รอบคอบอาจส่งผลต่อคุณภาพ และความปลอดภัย
- วัตถุดิบบางอย่างอาจไม่มีหรือมีน้อยบางช่วงเวลา เพราะการผลิตอาจไม่ต่อเนื่อง หรือมีราคาแพง
- สมาชิกมีจำนวนมากย่อมมีความแตกต่างกันในด้านความรู้ ความสามารถ ความรับผิดชอบ ฯลฯ
- ผู้บริโภคภายในสถานศึกษาและชุมชนท้องถิ่นมีกำลังการซื้อค่อนข้างต่ำ

2.3 โอกาส (Opportunity)

-วิทยาลัย ฯ ให้ความอนุเคราะห์ปัจจัยต่างๆ หลายส่วน ทั้งเงินทุน สถานที่ อุปกรณ์ วัตถุดิบ วิธีการผลิต ตลาด และสถานที่จำหน่ายภายในสถานศึกษา

- วัตถุดิบบางชนิดที่อยู่ในวิทยาลัยฯและชุมชนซื้อได้ในราคาไม่แพง
- รัฐบาลและประชาชนทั่วไปให้ความสำคัญและส่งเสริมสนับสนุนช่วยเหลือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากชุมชน

2.4 อุปสรรค (Threat)

- เวลาสำหรับการผลิตมีจำกัด
- ขาดพาหนะสำหรับการขนส่ง ผลิตภัณฑ์ไม่สะดวก เนื่องจากมีรถโดยสารประจำทางผ่านน้อยมาก
- การจัดการผลิตภัณฑ์ค่อนข้างยาก เพราะมีอายุการเก็บรักษาจำกัด

ผลจากการวิเคราะห์ดังกล่าว คาดว่าการประกอบธุรกิจจะประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายตามที่ได้กำหนดไว้อย่างแน่นอน

3. แผนการผลิต

3.1 วัตถุประสงค์การผลิต เพื่อให้สมาชิกทุกคนสามารถ

3.1.1 กำหนดแผนธุรกิจได้อย่างชัดเจนเหมาะสมและสามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ ได้หลากหลายและจัดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้บรรลุเป้าหมาย

3.1.2 พัฒนาลักษณะนิสัยที่ดีต่อการปฏิบัติงานทั้งเป็นรายบุคคลและเป็นกลุ่มหรือทีม

3.1.3 พัฒนากิจกรรมประสบการณ์ การดำเนินโครงการแปรรูป ผลิตภัณฑ์เชิงธุรกิจและสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการดำรงชีวิตและประกอบวิชาชีพได้อย่างมั่นใจเพิ่มขึ้น

3.2 วิธีดำเนินการ

3.2.1 แบ่งประเภทและชนิดของผลิตภัณฑ์ เป็น 3 ประเภท คือ น้ำพริกต่างๆ และเครื่องดื่มน้ำเพื่อสุขภาพ ขนมและอาหารว่าง

3.2.2 ขบวนการผลิตภัณฑ์ แบ่งเป็น 3 ประเภท ดังนี้

นอกจากนี้ ยังมีการจัดการของเสียโดยนำเศษวัตถุดิบที่เหลือ ผสมกับกากน้ำตาล หมัก 3-6 เดือน จึงนำไปใช้รดต้นไม้ได้

4. แผนการตลาด

4.1 ลักษณะของสินค้า (Product) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำเอาผลผลิตหรือวัตถุดิบที่สดใหม่จากภายในวิทยาลัยฯ และชุมชนท้องถิ่น มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารในกระบวนการผลิต บริษัทพยายามดำเนินการให้ ถูกต้องตามหลักวิชาการด้วยกรรมวิธีการผลิตที่ดี สะอาดทุกขั้นตอนและปลอดภัยสำหรับการบริโภค ไม่ใส่สารกันเสียใดๆ

4.2 ราคา (Price) การกำหนดราคาจำหน่าย คำนวณจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด บวกกำไร 30 – 40 %ของต้นทุนทั้งหมด

4.3 จุดขาย (Place) การจัดทำแผนการตลาดและการจัดจำหน่ายได้ดำเนินการศึกษา และสำรวจตลาด และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็น 2 ส่วนได้แก่

4.3.1 กลุ่มลูกค้าภายในวิทยาลัยฯ อาทิ โครงการประกอบอาหารให้นักศึกษาปฏิบัติการศึกษา เกษตร ร้านค้าสวัสดิการของสถานศึกษา เป็นต้น โดยจัดจำหน่ายทั้งโดยวิธีขายตรง และขายผ่านพ่อค้าคนกลาง

4.3.2 กลุ่มลูกค้าภายนอกวิทยาลัยฯ อาทิ ร้านค้าทั่วไปในชุมชน ตลาด งานแสดงสินค้าจังหวัด

4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- นำตัวอย่างชนิดของผลิตภัณฑ์ให้ร้านค้าเพื่อจำหน่าย พิจารณาคุณภาพ ปริมาณ ราคา
- การแจ้งข้อมูลให้ผู้บริโภคทราบ โดยใช้ฉลากบอกข้อมูลต่างๆ ออกแบบให้สวยงาม
- การจัดทำเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์
- การขายพิเศษสำหรับลูกค้าโดยจะมีการแถม หรือลดราคาตามความเหมาะสม เมื่อผลิตภัณฑ์บางชนิดหมดอายุ จะรับคืนและเปลี่ยนสินค้าใหม่

5. แผนทางการเงิน

5.1 ดำเนินการจัดหาทุนโดยรวมหุ้นจากสมาชิก 10 คนคนละ 200 บาท และกู้ยืมกองทุนวิทยาลัยอีก 15,000 บาท รวมเงินทุนทั้งหมด 17,000 บาท

5.2 ประมาณค่าการค่าใช้จ่ายโครงการ มีค่าใช้จ่ายในระยะยาว ได้แก่ ค่าอุปกรณ์บางชนิดและค่าใช้จ่ายหมุนเวียนระยะสั้น รวมเป็นเงิน 13,000 บาท และจัดเป็นเงินสำรองไว้ 4,000 บาท

6. ประมาณการทางการเงินหรือเป้าหมายทางรายได้

ที่	รายการผลิตภัณฑ์	จำหน่ายหน่วยต่อสัปดาห์	ราคาจำหน่ายต่อหน่วย(บาท)	จำนวนเงินรวม (บาท)
1.	น้ำพริกแกง	15 ก.ก.	60	900
2.	น้ำพริกเห็ด	10 ก.ก.	80	800
3.	เครื่องดื่มน้ำเพื่อสุขภาพ	50 ขวด	8	400
4.	ขนม/อาหารว่างต่างๆ	150 ชิ้น	4	600
สรุปรวม/สัปดาห์		225 หน่วย		2,700

สรุป การดำเนินการรวม 3 เดือน (12 สัปดาห์) รวมเป็นรายได้ทั้งสิ้น 32,400 บาท

แบบสำรวจปัญหา

...../...../.....

การจัดการเรียนการสอนเพื่อการพัฒนาสื่อการเรียนการสอน รายวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร

หน่วยที่ 8 เรื่อง แผนธุรกิจเกษตร

1. การใช้สื่อการสอน

1.1 เอกสารประกอบการสอน หมายถึงเนื้อหาวิชา ที่ใช้ควบคู่กับการเรียนการสอน ซึ่งประกอบด้วย หน่วยที่..., เรื่อง..., วัตถุประสงค์การจัดการเรียนรู้...,สาระสำคัญ...,เนื้อหา...,สรุป.....มีความสมบูรณ์เหมาะสม ในการใช้ประกอบการเรียนรู้ อยู่ในระดับใด

☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ ปานกลาง ☐ น้อย ☐ น้อยที่สุด

ปัญหา.....

1.2 สื่อสไลด์ power point หมายถึงสไลด์ที่ใช้ควบคู่ ในประกอบบรรยายเนื้อหาวิชา ที่มีทั้งภาพและ ตัวอักษร มีความสมบูรณ์น่าสนใจในระดับใด

☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ ปานกลาง ☐ น้อย ☐ น้อยที่สุด

ปัญหา.....

1.3 ใบงานหรือใบมอบหมายงาน หมายถึงใบงานหรือใบมอบหมายที่ให้นักศึกษาทำในชั้นเรียน มีกิจกรรมที่ ตรงกับจุดประสงค์ของใบงานตามหน่วยเรียน จัดอยู่ในระดับใด

☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ ปานกลาง ☐ น้อย ☐ น้อยที่สุด

ปัญหา.....

1.4 แบบฝึกหัดทบทวน หมายถึงกิจกรรมที่ให้นักศึกษาทำทบทวนเนื้อหาหลังเรียนในหน่วยเรียนที่ได้จัด กิจกรรมการเรียนการสอนสิ้นสุดแล้ว มีความสมบูรณ์ครอบคลุมครบถ้วน ในระดับใด

☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ ปานกลาง ☐ น้อย ☐ น้อยที่สุด

ปัญหา.....

1.5 แบบประเมินผลการเรียน ก่อนและหลังเรียนหมายถึงแบบทดสอบที่ใช้ประเมินผู้เรียนก่อนและหลัง เรียน มีเนื้อหาครอบคลุมตรงจุดประสงค์การเรียนรู้ในระดับใด

☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ ปานกลาง ☐ น้อย ☐ น้อยที่สุด

ปัญหา.....

2. ปัญหาการจัดกิจกรรมการจัดการเรียนการสอนในหน่วยที่.....

.....

.....

3. ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

4. กระบวนการจัดการเรียนการสอนหน่วยที่ ในภาพรวมมีความพึงพอใจอยู่ในระดับใด.

☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ ปานกลาง ☐ น้อย ☐ น้อยที่สุด

หน่วยที่ 9

เรื่อง โครงการธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

หลังจากศึกษาในเนื้อหาหน่วยเรียนนี้แล้วผู้เรียนสามารถ

1. บอกความหมายของโครงการได้
2. บอกความสำคัญของจัดทำโครงการธุรกิจได้
3. บอกถึงส่วนประกอบของโครงการธุรกิจได้
4. อธิบายถึงลักษณะของโครงการที่ดีได้
5. เขียนโครงการธุรกิจได้

สาระสำคัญ

ความหมายของโครงการ เป็นแผนงานที่จัดทำขึ้นอย่างมีระบบ เป็นกิจกรรมหรือกลุ่มกิจกรรมที่รวมกันอยู่ ซึ่งต้องใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานและคาดหวังจะได้ผลตอบแทนอย่างคุ้มค่า โดยมีจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุดในการดำเนินงาน มีจุดประสงค์ชัดเจน มีพื้นที่ในการดำเนินงานเพื่อให้บริการ มีบุคคลหรือหน่วยงานรับผิดชอบ

ความสำคัญของโครงการ

1. ช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหาและภูมิหลังของการทำงาน
2. ช่วยให้การปฏิบัติงานตามแผนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ช่วยให้แผนงานมีความชัดเจน โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจและรับรู้ถึงปัญหาร่วมกัน
4. ช่วยให้แผนงานมีทรัพยากรใช้เพียงพอเหมาะสมกับสภาพปฏิบัติงานจริง
5. ช่วยให้แผนงานมีความเป็นไปได้สูง เพราะมีผู้รับผิดชอบและมีความเข้าใจในการดำเนินงาน
6. ช่วยลดความขัดแย้ง และขจัดความซ้ำซ้อนในหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงาน
7. สร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคลากรในหน่วยงาน เป็นการเสริมสร้างสามัคคีธรรม และความรับผิดชอบต่อร่วมกัน ตามความรู้ ความสามารถและศักยภาพของแต่ละบุคคลอย่างเต็มที่

8. สร้างความมั่นคงให้กับแผนงาน และสร้างความมั่นใจในการดำเนินงานให้กับผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ

9. สามารถควบคุมการทำงานได้สะดวกไม่ซ้ำซ้อน

ส่วนประกอบของโครงการ

1. ชื่อโครงการ
2. ผู้รับผิดชอบโครงการ
3. ระยะเวลาในการดำเนินการ
4. หลักการและเหตุผล
5. วัตถุประสงค์
6. เป้าหมาย
7. วิธีดำเนินการ
8. สถานที่ดำเนินการ
9. งบประมาณหรือค่าใช้จ่าย
10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ
11. การประเมินผล

ประเภทของโครงการ

1. โครงการที่เสนอโดยตัวบุคคล
2. โครงการที่เสนอโดยกลุ่มบุคคล
3. โครงการที่เสนอโดยหน่วยงาน

เนื้อหา

1. ความหมายและความสำคัญของโครงการ

โครงการ (Project) เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมในหน่วยงาน การเขียนโครงการเป็นการเขียนเพื่อประโยชน์ทางวิชาการประเภทหนึ่ง เพราะมีส่วนช่วยให้เกิดการวางแผน การทำงาน การศึกษา การริเริ่มปฏิบัติงานใหม่ ๆ ฯลฯ ดังนั้นโครงการจึงมีบทบาทสำคัญต่อการปฏิบัติงานของหน่วยงาน การเขียนโครงการจึงมีความจำเป็นที่นักศึกษาจะต้องศึกษาเพื่อเป็นประโยชน์ในอนาคตต่อไป

1.1 ความหมายของโครงการ

คำว่า “โครงการ” มีความหมายตรงกับคำภาษาอังกฤษว่า “project” และมีคำภาษาอังกฤษอีกคำหนึ่งที่มีความหมายคล้ายคลึงหรือใกล้เคียงกับ “Project” คือคำว่า “Program” ซึ่งบางตำราแปลความหมายของ “Program” ว่าโครงการหรือกำหนดการ

ในทางปฏิบัติความหมายของ 2 คำแตกต่าง กล่าวคือ โครงการ (Project) เป็นกลุ่มกิจกรรมที่กำหนดขึ้นในการดำเนินงานตามแผน ส่วนโครงการ (Program) หรือกำหนดการปฏิบัติงาน หมายถึงรายละเอียดในการดำเนินงานของกิจกรรม ซึ่งแต่ละกิจกรรมจะกำหนดขึ้นตามแผนการดำเนินงานของโครงการ

จากความหมายข้างต้นพอสรุปได้ว่า กำหนดการปฏิบัติงานหรือโครงการ (Program) คือ ส่วนประกอบของโครงการ (Project) และโครงการเป็นส่วนประกอบของแผนงาน (Plan)

วีระพล สุวรรณนันทน์ กล่าวได้โครงการ หมายถึง การนำทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด (เมื่อเทียบกับความต้องการของมนุษย์) มาผสมผสานซึ่งกันและกัน โดยก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด (ประหยัดและมีประสิทธิภาพ) ภายในเวลาที่กำหนดไว้

ประทุม รอดประเสริฐ กล่าวว่าโครงการ หมายถึงกิจกรรมเข้าระบบที่สามารถอธิบายได้ว่าองค์กรหรือหน่วยงานใดเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการ บุคคลประเภทใด และลักษณะใดที่จะต้องเข้าร่วมกิจกรรมนั้น จะต้องนำเครื่องมือและอุปกรณ์ใดสนับสนุน มีการจัดสรรทรัพยากรเพื่อการใช้ดำเนินการอย่างไร สถานที่ดำเนินการอยู่ที่ไหน จะใช้เวลาในการดำเนินงานยาวนานเท่าใด โดยจะเริ่มต้นและสิ้นสุดเมื่อใด ผลที่เกิดขึ้นคืออะไร และสามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้มากน้อยเพียงใด

จากความหมายที่กล่าวมาแล้วข้างต้น พอสรุปได้ว่า โครงการ เป็นแผนงานที่จัดทำขึ้นอย่างมีระบบ เป็นกิจกรรมหรือกลุ่มกิจกรรมที่รวมกันอยู่ ซึ่งต้องใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานและคาดหวัง

ดังนั้น โครงการจึงเป็นสารที่เรียบเรียงขึ้นอย่างรอบคอบเป็นขั้นเป็นตอน พร้อมกับมีแนวทางปฏิบัติเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายของแผนงานที่ได้กำหนดไว้

1.2 ลักษณะสำคัญของโครงการ

การเขียนโครงการ มีลักษณะการเขียนแตกต่างไปจากการเขียนประเภทอื่น ๆ โครงการที่ดีควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1.2.1 ต้องมีระบบ(System) โครงการต้องประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องเป็นกระบวนการ ถ้าส่วนใดเปลี่ยนแปลงไปเกิดการเปลี่ยนแปลงในส่วนอื่น ๆ ตามไปด้วย

1.2.2 ต้องมีวัตถุประสงค์ชัดเจน โครงการต้องกำหนดวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการดำเนินงานให้ชัดเจน วัตถุประสงค์ต้องมีความเป็นไปได้และสอดคล้องกับความเป็นมาของโครงการ

1.2.3 ต้องเป็นการดำเนินงานในอนาคต เนื่องจากการปฏิบัติงานที่ผ่านมา มีข้อบกพร่องจึงควรแก้ไขและปรับปรุง โครงการจึงเป็นการดำเนินงานเพื่ออนาคต

1.2.4 เป็นการทำงานชั่วคราว โครงการเป็นการทำงานเฉพาะกิจเป็นคราว ๆ เพื่อแก้ไขปรับปรุงและพัฒนา ไม่ใช่การทำงานที่เป็นการทำงานประจำหรืองานปกติ

1.2.5 มีกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน โครงการต้องกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน โดยกำหนดเวลาเริ่มต้นและเวลาที่สิ้นสุดให้ชัดเจน ถ้าไม่กำหนดเวลาหรือปล่อยให้โครงการดำเนินไปเรื่อย ๆ ย่อมไม่สามารถประเมินผลสำเร็จได้ ซึ่งจะกลายเป็นการดำเนินงานตามปกติ

1.2.6 มีลักษณะเป็นงานที่เร่งด่วน โครงการต้องเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อสนองนโยบายเร่งด่วนที่ต้องการ จะพัฒนางานให้ก้าวหน้าอย่างรวดเร็วทันต่อเหตุการณ์หรือเป็นงานใหม่

1.2.7 ต้องมีต้นทุนการผลิตต่ำ การดำเนินงานตามโครงการต้องใช้ทรัพยากร หรืองบประมาณ โครงการจะมีประสิทธิภาพต่อเมื่อมีการลงทุนน้อย และให้ผลหรือได้รับประโยชน์สูงสุด

1.2.8 เป็นการริเริ่มหรือพัฒนางาน โครงการต้องเป็นความคิดริเริ่มที่แปลกใหม่ เพื่อแก้ปัญหาและอุปสรรค และพัฒนางานให้เจริญก้าวหน้า

1.3 ความสำคัญของโครงการ

เนื่องจากโครงการ เป็นสารที่เรียงเรียงขึ้นเป็นขั้นตอน และมีแผนปฏิบัติเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ ดังนั้นโครงการจึงเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของแผนการดำเนินงานของส่วนราชการหรือหน่วยงานทุกแห่ง

การวางแผนโครงการ มีกระบวนการและขั้นตอน เช่นเดียวกับการวางแผนโดยทั่วไป คือ ประกอบด้วยการกำหนดวัตถุประสงค์ การรวบรวมและการวิเคราะห์ข้อมูล การพิจารณาถึงอุปสรรค ปัญหา ค้นหาโอกาส เลือกแนวทางการปฏิบัติที่เป็นไปได้หรือวิถีทางที่ดีที่สุดและกระบวนการสุดท้าย คือการตรวจสอบ ทบทวน และการประเมินผลโครงการ ดังนั้นโครงการจึงมีความสำคัญต่อแผนการปฏิบัติงานดังต่อไปนี้

- 1.3.1 ช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหาและภูมิหลังของการทำงาน
- 1.3.2 ช่วยให้การปฏิบัติงานตามแผนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- 1.3.3 ช่วยให้แผนงานมีความชัดเจน โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจและรับรู้ถึงปัญหาร่วมกัน
- 1.3.4 ช่วยให้แผนงานมีทรัพยากรใช้เพียงพอเหมาะสมกับสภาพปฏิบัติจริง เพราะมีรายละเอียดการใช้ที่ชัดเจน
- 1.3.5 ช่วยให้แผนงานมีความเป็นไปได้สูงเพราะมีผู้รับผิดชอบ และมีความเข้าใจในการดำเนินงาน
- 1.3.6 ช่วยลดความขัดแย้งและจัดความซ้ำซ้อนในหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงาน เพราะแต่ละหน่วยงานมีโครงการที่ได้รับผิดชอบเป็นการเฉพาะ เหมาะสมกับความรู้ความสามารถของบุคคลในหน่วยงาน
- 1.3.7 สร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคลากรในหน่วยงาน เป็นการเสริมสร้างสามัคคีธรรมและความรับผิดชอบร่วมกัน ตามความรู้ ความสามารถและศักยภาพของแต่ละบุคคลอย่างเต็มที่
- 1.3.8 สร้างความมั่นคงให้กับแผนงาน และสร้างความมั่นใจในการดำเนินงานให้กับผู้มีหน้าที่รับผิดชอบ
- 1.3.9 สามารถควบคุมการทำงานได้สะดวกไม่ซ้ำซ้อน เพราะงานได้แยกออกเป็นส่วน ๆ ตามลักษณะเฉพาะของงาน



ภาพที่ 41 โครงการเลี้ยงปลาดุกเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเกษตร เพื่อหารายได้ของเกษตรกร

2. ส่วนประกอบของโครงการ

ในการเขียนโครงการ นักศึกษาจำเป็นต้องเข้าใจส่วนประกอบต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อให้การเขียนโครงการเป็นไปตามลำดับขั้นตอนมีเหตุผลน่าเชื่อถือ และการเขียนส่วนประกอบของโครงการครบถ้วนช่วยให้การลงมือปฏิบัติตามโครงการเป็นไปโดยราบรื่น รวดเร็วและสมบูรณ์ ส่วนประกอบของโครงการ จำแนกได้ 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

2.1 ส่วนนำ หมายถึงส่วนที่ให้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับโครงการนั้น ๆ ส่วนนำของโครงการมุ่งตอบคำถามต่อไปนี้ คือ โครงการนั้นคือโครงการอะไร เกี่ยวข้องกับใคร ใครเป็นผู้เสนอหรือดำเนินโครงการ โครงการนั้นมีความเป็นมาหรือความสำคัญอย่างไร ทำไมจึงจัดโครงการนั้นขึ้นมา และมีวัตถุประสงค์อย่างไร

จะเห็นได้ว่า ความในส่วนนำต้องมีรายละเอียดเพียงพอที่จะให้ผู้อ่าน และผู้เกี่ยวข้องได้เข้าใจข้อมูลพื้นฐาน ก่อนจะอ่านรายละเอียดในโครงการต่อไป ส่วนนำของโครงการประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

- 2.1.1 ชื่อโครงการ
- 2.1.2 ผู้รับผิดชอบหรือผู้ดำเนินโครงการ
- 2.1.3 ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ (หลักการและเหตุผล)
- 2.1.4 วัตถุประสงค์

การเขียนส่วนนำของโครงการ ต้องทำให้ผู้อ่านเกิดความเข้าใจและเห็นความสำคัญของโครงการนั้น พร้อมตัดสินใจว่าเป็นโครงการที่น่าสนใจหรือไม่ หากผู้อ่านเป็นกลุ่มบุคคลที่มีหน้าที่ต้องพิจารณาอนุมัติหรือให้การสนับสนุน ก็อาจจะเกิดแนวคิดว่าจะให้ความช่วยเหลือโครงการนั้นแก่

2.2 ส่วนเนื้อหา หมายถึงส่วนที่เป็นสาระสำคัญของโครงการ ได้แก่ วิธีดำเนินการซึ่งกล่าวถึงลำดับขั้นตอนต่าง ๆ ในการปฏิบัติงาน รวมทั้งพื้นที่การปฏิบัติงานซึ่งครอบคลุมปริมาณและคุณภาพ ตลอดจนการดำเนินงานตาม วัน เวลาและสถานที่ ส่วนเนื้อหาของโครงการประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

2.2.1 เป้าหมายของโครงการ

2.2.2 วิธีดำเนินการ

2.2.3 วัน เวลาและสถานที่ในการดำเนินงาน

วิธีดำเนินการจัดเป็นหัวใจสำคัญของโครงการ ผู้เขียนต้องพยายามอย่างยิ่งที่จะไม่ทำให้ผู้อ่านเกิดความสับสน วิธีดำเนินการควรแยกอธิบายเป็นข้อ ๆ ให้ชัดเจนตามลำดับขั้นตอนการทำงาน อาจทำแผนผังสรุปวิธีดำเนินการตาม วัน เวลา เพื่อความชัดเจนด้วยก็ได้

2.3 ส่วนขยายความ หมายถึง ส่วนประกอบที่ให้รายละเอียดอื่น ๆ เกี่ยวกับโครงการ ได้แก่ ประโยชน์หรือผลที่คาดว่าจะได้รับ งบประมาณดำเนินการหรือแหล่งเงินทุนสนับสนุน ตลอดจนการติดตามและประเมินผล ส่วนขยายเนื้อหาของโครงการ ประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้

2.3.1 งบประมาณที่ใช้

2.3.2 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

2.3.3 การติดตามประเมินผล

ในส่วนขยายความ อาจจะเพิ่มเติมผู้เสนอโครงการไว้ในตอนท้ายของโครงการ ในกรณีที่โครงการที่ต้องเสนอผ่านตามลำดับขั้นตอน และผู้อนุมัติโครงการลงนามในตอนท้ายสุดของโครงการ

3. ลำดับขั้นตอนการเขียนโครงการ

ได้กล่าวส่วนประกอบของโครงการตามหัวข้อสำคัญ 3 ประการแล้ว ในที่นี้ขออธิบายรายละเอียด ลำดับขั้นตอนของการเขียนโครงการ ดังต่อไปนี้

3.1 ชื่อโครงการ ชื่อโครงการต้องมีความชัดเจน รัดกุมและเฉพาะเจาะจง ทำให้เกิดความเข้าใจง่ายแก่ผู้เกี่ยวข้องหรือผู้นำโครงการไปปฏิบัติ ชื่อโครงการจะบอกให้ทราบว่าจะทำสิ่งใดหรือเสนอขั้นตอนเพื่อทำอะไร โดยปกติชื่อโครงการจะแสดงลักษณะของงานที่ต้องปฏิบัติ ตัวอย่างเช่น

3.1.1 โครงการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรภาพและศิลปะการพูด

3.1.2 โครงการประชุมสัมมนาผู้บริหารสถานศึกษา สังกัดกรมอาชีวศึกษา

3.1.3 โครงการอบรมผู้นำเยาวชน

3.2 ผู้รับผิดชอบโครงการ เป็นการบอกให้ทราบว่า กลุ่มบุคคลใด หรือหน่วยงานใดเป็นผู้รับผิดชอบในการเสนอและดำเนินงานตามโครงการ ทั้งนี้เพื่อสะดวกแก่การประสานงานและการตรวจสอบ

3.3 ระยะเวลาในการดำเนินการ เป็นการระบุระยะเวลาตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการ โดยระบุเวลาที่ใช้เริ่มต้นตั้งแต่วันเดือนปี และสิ้นสุดหรือแล้วเสร็จในวันเดือนปีอะไร

3.4 หลักการและเหตุผล หรืออาจจะเรียกว่าความเป็นมาหรือภูมิหลังของโครงการ หลักการและเหตุผลเป็นส่วนที่แสดงถึงปัญหาหรือความจำเป็นที่ต้องจัดโครงการขึ้น โดยผู้เขียนหรือผู้เสนอโครงการจะต้องระบุถึงปัญหา เหตุผลและข้อมูลสนับสนุนให้ปรากฏชัดเจน นอกจากนี้ยังต้องแสดงให้เห็นว่าโครงการที่เขียนขึ้นนั้น สอดคล้องกับแผน นโยบายของหน่วยงานและเป็นการเตรียมไปสู่สภาพที่ต้องการในอนาคต ผู้เขียนต้องพยายามหาเหตุผล หลักการและทฤษฎีต่าง ๆ สนับสนุนโครงการอย่างสมเหตุสมผล เพื่อให้ผู้บริหารหรือผู้มีหน้าที่อนุมัติโครงการเห็นชอบตามที่เสนอ การเขียนหลักการและเหตุผลมักเขียนเป็นความเรียง ไม่นิยมเขียนเป็นข้อ ๆ

3.5 วัตถุประสงค์ การเขียนวัตถุประสงค์ต้องระบุให้ชัดเจน รัดกุมและสามารถปฏิบัติได้จริง การเขียนวัตถุประสงค์ต้องครอบคลุมเหตุผลที่จะทำโครงการ โดยจัดลำดับแยกเป็นข้อ ๆ เพื่อความเข้าใจง่ายและชัดเจน

3.6 เป้าหมาย เป้าหมายของโครงการเป็นการบอกถึงความต้องการ หรือทิศทางในการปฏิบัติงานที่ระบุในเชิงปริมาณ เชิงคุณภาพหรือพื้นที่ในการปฏิบัติงาน

- เชิงปริมาณ

- เชิงคุณภาพ

3.7 วิธีดำเนินการ เป็นการกล่าวถึงลำดับขั้นตอนการทำงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดในโครงการ วิธีดำเนินการมักจำแนกเป็นกิจกรรมย่อย ๆ โดยแสดงให้เห็นชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้น

3.8 สถานที่ดำเนินการ คือ สถานที่ บริเวณ พื้นที่ อาคาร ที่ใช้จัดกิจกรรมตามโครงการ

3.9 งบประมาณหรือค่าใช้จ่าย การดำเนินงานตามโครงการต้องใช้งบประมาณ หรือค่าใช้จ่าย ที่ระบุถึงจำนวนเงิน จำนวนวัสดุครุภัณฑ์หรือจำนวนบุคคลและปัจจัยอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินการ สำหรับงบประมาณควรระบุให้ชัดเจนว่านำมาจากที่ใด เช่น จากงบประมาณหรือเงินบริจาค เป็นต้น

3.10 ผลที่คาดว่าจะได้รับ เป็นการกล่าวถึงผลประโยชน์ที่พึงจะได้รับจากความสำเร็จของโครงการ เป็นการคาดคะเนผลที่จะได้รับเมื่อสิ้นสุดการปฏิบัติโครงการ ซึ่งผลที่ได้รับต้องเป็นไปได้ในทางที่ดี ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ

3.11 การประเมินผล เป็นการประเมินผลการดำเนินงานตามโครงการ ซึ่งต้องระบุวิธีการประเมินผลให้ชัดเจนว่าจะประเมินโดยวิธีใด อาจเขียนเป็นข้อ ๆ หรือเขียนรวม ๆ กันก็ได้ เช่น จากการสังเกตและตอบแบบสอบถาม เป็นต้น

นอกจากโครงการจะมีส่วนประกอบสำคัญ 11 ประการ ตามที่กล่าวมาแล้ว การเขียนโครงการ อาจจะมีส่วนประกอบเพิ่มเติมอีกได้ เช่น ปัญหาและอุปสรรคข้อเสนอแนะ ผู้เขียนโครงการ ผู้อนุมัติโครงการ เป็นต้น



ภาพที่ 42 การเขียนโครงการเกษตรยั่งยืนภายใต้แนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของ

ตัวอย่างแบบฟอร์มการเขียนโครงการ

1.	ชื่อโครงการ.....
2.	ผู้รับผิดชอบโครงการ.....
3.	ระยะเวลาดำเนินการ.....
4.	หลักการและเหตุผล.....
	
	
5.	วัตถุประสงค์.....
6.	เป้าหมาย
	- เจริญปริมาณ
	- เจริญคุณภาพ.....
7.	วิธีดำเนินการ.....
	
	
	
	
	
8.	สถานที่ดำเนินการ.....
9.	งบประมาณที่ใช้
	
10.	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
	
	
11.	การติดตามและประเมินผล
	
	

4. ลักษณะของโครงการที่ดี

โครงการเป็นกิจกรรมที่จัดทำขึ้น เพื่อการปฏิบัติการกิจให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ โครงการที่ดีย่อมมีผลตอบแทนหน่วยงานหรือองค์การอย่างคุ้มค่า ลักษณะของโครงการที่ดีมีดังนี้

- 4.1 สามารถแก้ปัญหาองค์กรหรือหน่วยงานได้
- 4.2 มีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดผลตอบแทนคุ้มค่า
- 4.3 รายละเอียดของโครงการต้องสอดคล้องและสัมพันธ์กัน
- 4.4 วัตถุประสงค์และเป้าหมายต้องชัดเจนและมีความเป็นไปได้สูง
- 4.5 สามารถสนองความต้องการขององค์กรและหน่วยงานได้อย่างดี
- 4.6 สามารถนำไปปฏิบัติได้สอดคล้องกับแผนงาน
- 4.7 กำหนดขึ้นจากข้อมูลที่มีความเป็นจริงและได้รับการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ
- 4.8 ต้องได้รับการสนับสนุนด้านทรัพยากรหรือค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสม
- 4.9 ต้องมีระยะเวลาการดำเนินโครงการชัดเจน

5. ประเภทของโครงการ

โครงการแบ่งออกได้หลายประเภทตามความต้องการและความเหมาะสม ได้แก่ แบ่งตามระยะเวลา เช่น โครงการระยะสั้น โครงการระยะยาว หรือแบ่งตามความสำคัญ เช่น โครงการหลัก โครงการเสริม เป็นต้น แต่ที่นิยมกันโดยทั่วไปมักจะแบ่งประเภทของโครงการตามลักษณะของผู้เสนอโครงการ ดังต่อไปนี้

5.1 โครงการที่เสนอโดยตัวบุคคล หมายถึงโครงการที่ริเริ่มขึ้นโดยบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ทั้งนี้ อาจเป็นความคิดริเริ่มของตัวผู้เขียนโครงการเอง หรือได้รับการมอบหมายจากผู้อื่นให้เป็นผู้เขียนโครงการก็ได้

5.2 โครงการที่เสนอโดยกลุ่มบุคคล หมายถึงโครงการที่ริเริ่มขึ้นโดยบุคคลมากกว่า 2 คนขึ้นไป ที่มีความเห็นพ้องต้องกันในวัตถุประสงค์ วิธีการและมีเจตนาที่จะทำงานร่วมกัน ซึ่งส่วนประกอบของโครงการจะต้องได้รับการอภิปรายจนเป็นที่พอใจของกลุ่ม การเขียนโครงการโดยกลุ่มบุคคลมีผลดี เพราะนอกจากจะได้รับประสบการณ์จากการเขียนโครงการแล้ว ยังได้มีการประชุม อภิปรายแสดงความคิดเห็น และการใช้เหตุผลพร้อมกับการเรียนรู้วิธีการทำงานร่วมกันเป็นหมู่คณะ ดังนั้นโครงการนำเสนอโดยกลุ่มบุคคลจึงมีความสมบูรณ์และรัดกุมมากกว่าการเขียนโครงการโดยตัวบุคคล

5.3 โครงการที่เสนอโดยหน่วยงาน หมายถึงโครงการที่อาจจะเริ่มโดยตัวบุคคล หรือกลุ่มบุคคลก็ได้ แต่เป็นโครงการที่ดำเนินการในนามของหน่วยงาน ซึ่งหมายความว่าทุกคนในหน่วยงานนั้นจะต้องเห็นด้วยและร่วมกันรับผิดชอบ โครงการที่เสนอโดยหน่วยงานจึงจัดเป็นโครงการใหญ่ที่ต้องประสานงานและร่วมมือกันทุกฝ่าย นับว่าเป็นโครงการที่มีความสมบูรณ์มากกว่าโครงการประเภทอื่น

6. การใช้ถ้อยคำสำนวนในการเขียนโครงการ

ผู้เขียนโครงการต้องมีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องการใช้ถ้อยคำ สำนวนภาษาเป็นอย่างดี เพราะโครงการจะบรรลุเป้าหมายหรือประสบผลสำเร็จ ขึ้นอยู่กับการใช้ถ้อยคำภาษาเป็นสำคัญ ถ้าใช้ถ้อยคำภาษาถูกต้อง ชัดเจน สละสลวย ย่อมสื่อความหมายได้ง่ายและรวดเร็ว ดังนั้นผู้เขียนโครงการจึงต้องรู้จักเลือกใช้ถ้อยคำ ที่มีลักษณะดังต่อไปนี้

1. ใช้ภาษาให้ถูกต้อง คือใช้ให้ถูกต้องตรงตามความหมาย และเขียนให้ถูกต้องตามอักขรวิธี ทั้งตัวพยัญชนะ สระ วรรณยุกต์ ตัวสะกดและการันต์
2. ใช้ภาษาให้กะทัดรัด คือใช้ถ้อยคำกระชับรัดกุม ไม่เยิ่นเย้อยืดเยื้อ ประหยัดถ้อยคำ แต่ต้องได้ใจความสมบูรณ์
3. ใช้ภาษาให้ชัดเจน คือ ใช้ถ้อยคำที่มีความหมายตรงไปตรงมาหรือตรงตามตัว ทำให้ผู้รับสารเข้าใจทันที ไม่ใช่ถ้อยคำคลุมเครือหรือกำกวม
4. ใช้ภาษาให้เหมาะสม คือใช้ภาษาให้เหมาะสมกับเนื้อความ หรือเหมาะสมกับกาลเทศะ
5. ใช้ภาษาให้สุภาพ คือใช้ภาษาเขียนเป็นภาษาที่มีแบบแผน ไม่ใช่ภาษาพูดในการเขียนโครงการ

สรุป

การเขียนโครงการเกษตร ผู้เขียนจะต้องจัดทำขึ้นอย่างมีระบบเพราะว่าเป็นกิจกรรมที่ร่วมกันอยู่ ซึ่งต้องใช้ทรัพยากรในการดำเนินงานและคาดหวังจะได้ผลตอบแทนอย่างคุ้มค่าโดยมีจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด เพราะว่าโครงการจะช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหาและภูมิหลังของการทำงาน, ช่วยให้การปฏิบัติงานตามแผนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ, ช่วยให้แผนงานมีความชัดเจน โดยบุคคลที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจและรับรู้ถึงปัญหาร่วมกัน, ช่วยให้แผนงานมีทรัพยากรใช้เพียงพอเหมาะสมกับสภาพปฏิบัติจริงเพราะมีรายละเอียดการใช้ที่ชัดเจน, ช่วยให้แผนงานมีความเป็นไปได้สูงเพราะมีผู้รับผิดชอบและมีความเข้าใจในการดำเนินงาน, ช่วยลดความขัดแย้งและจัดความซ้ำซ้อนในหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงาน, สร้างทัศนคติที่ดีต่อบุคลากรในหน่วยงานเป็นการเสริมสร้างสามัคคีธรรมและความรับผิดชอบ

โครงการเกษตรที่ดี ต้องเป็นเป็นกิจกรรมที่จัดทำขึ้นเพื่อการปฏิบัติภารกิจให้บรรลุเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ มีผลตอบแทนหน่วยงานหรือองค์กรอย่างคุ้มค่า แก้ปัญหาองค์กรให้ผลตอบแทนคุ้มค่า ต้องสอดคล้องและสัมพันธ์กันวัตถุประสงค์และเป้าหมายต้องชัดเจน สามารถสนองความต้องการขององค์กรสามารถนำไปปฏิบัติได้ สอดคล้องกับแผนงานที่กำหนดขึ้น

การเขียนโครงการตามลำดับขั้นตอน ผู้เขียนโครงการจะต้องทำการศึกษาข้อมูลมาเป็นอย่างดีแล้วเขียนตามลำดับ จะทำให้การดำเนินกิจกรรมบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบด้วยลำดับขั้นตอนดังนี้

1. ชื่อโครงการ
2. ผู้รับผิดชอบโครงการ
3. ระยะเวลาในการดำเนินการ
4. หลักการและเหตุผล
5. วัตถุประสงค์
6. เป้าหมาย
7. วิธีดำเนินการ
8. สถานที่ดำเนินการ
9. งบประมาณหรือค่าใช้จ่าย
10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ
11. การประเมินผล

แบบฝึกหัด

หน่วยที่ 9 โครงการธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อทบทวนความรู้ที่ได้เรียนมาแล้ว

1. โครงการคืออะไร มีความสำคัญอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. โครงการแบ่งออกเป็นกี่ส่วน อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

3. จงบอกขั้นตอนของการเขียนโครงการ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ลักษณะของโครงการที่ดี มีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

แบบประเมินผลก่อน-หลังเรียน

หน่วยที่ 9 การเขียนโครงการธุรกิจเกษตร

วัตถุประสงค์ เพื่อประเมินความรู้ก่อนเรียนและหลังเรียน

คำสั่ง จงเลือก X คำตอบที่ท่านเห็นว่าถูกต้องที่สุดเพียงคำตอบเดียว

1. โครงการธุรกิจ หมายถึง

ก. เป็นสารที่เรียบเรียงขึ้นอย่างรอบคอบ เป็นขั้นเป็นตอน พร้อมกับมีแนวทางปฏิบัติ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายของแผนงานที่ได้กำหนดไว้

ข. เป็นแผนการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีหน่วยงานรับผิดชอบ มีจุดเริ่มต้นและสิ้นสุด

ค. เป็นแผนการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีผู้รับผิดชอบ มีการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ในการทำงาน มีจุดเริ่มต้นและสิ้นสุด

ง. เป็นแผนการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ที่มีจุดเริ่มต้นและสิ้นสุด

3. โครงการธุรกิจเกษตร หมายถึง

ก. เป็นแผนการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ทางเกษตรที่มีหน่วยงานรับผิดชอบ มีจุดเริ่มต้นและสิ้นสุด

ข. เป็นสารทางการเกษตรที่เรียบเรียงขึ้นอย่างรอบคอบ เป็นขั้นเป็นตอน พร้อมกับมีแนวทางปฏิบัติเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายของแผนงานที่ได้กำหนดไว้

ค. เป็นแผนการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ทางเกษตรที่มีจุดเริ่มต้นและสิ้นสุด

ง. เป็นแผนงานเกี่ยวกับการเกษตร ที่จัดทำขึ้นอย่างมีระบบ มีการใช้ทรัพยากร มีจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด มีจุดประสงค์ชัดเจน มีพื้นที่ มีผู้รับผิดชอบ

3. จงเรียงลำดับความสำคัญก่อน-หลัง ของแผนงาน-โครงการ-โครงการงาน

ก. แผนงาน-โครงการ-โครงการงาน

ข. แผนงาน-โครงการ-โครงการงาน

ค. โครงการ-โครงการงาน - แผนงาน

ง. โครงการงาน-แผนงาน-โครงการ

4. ข้อใด ไม่ตรงกับลักษณะที่สำคัญของโครงการ

ก. เป็นการทำงานชั่วคราว

ข. มีลักษณะเป็นงานที่เร่งด่วน

ค. มีระยะเวลาที่ยืดหยุ่นไม่จำกัด

ง. ต้องมีต้นทุนการผลิตต่ำ

5. โครงการธุรกิจมีความสำคัญในเรื่องใดบ้าง

ก. ช่วยชี้ให้เห็นถึงปัญหา และภูมิหลังของการทำงาน

ข. ช่วยลดความขัดแย้งและขจัดความเข้าใจผิดในหน้าที่ความรับผิดชอบ

ค. สามารถควบคุมการทำงานได้สะดวก ไม่ซ้ำซ้อน

ง. ถูกทุกข้อ

6. ส่วนประกอบโครงการ แบ่งได้เป็นกี่ส่วน

ก. 2 ส่วน ข. 3 ส่วน

ค. 4 ส่วน ง. 5 ส่วน

7. ส่วนประกอบของโครงการด้านใด ที่บอกถึงความเป็นมาที่จัดทำโครงการ

ก. ส่วนนำ

ข. ส่วนเนื้อความ

ค. ส่วนขยายความ

ง. ทุกส่วน

8. ส่วนสาระสำคัญของโครงการ อยู่ในส่วนใด

ก. ส่วนนำ

ข. ส่วนเนื้อความ

ค. ส่วนขยายความ

ง. อยู่ได้ทุกส่วน

9. ข้อใด เป็นการกำหนดระยะเวลาของ

โครงการที่ถูกต้องที่สุด

ก. ภายใน 1 ปี

ข. ไม่เกิน 5 ปี

ค. ไม่จำเป็นต้องกำหนดระยะเวลา

ง. จะกี่ปีก็ได้ ให้มีเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุด

10. การนำเอาหลักการและทฤษฎีต่าง ๆ มา

สนับสนุนโครงการ เพื่อให้ผู้บริหารเห็นชอบอยู่

ในลำดับขั้นตอนใดของการเขียนโครงการ

ก. ชื่อโครงการ

ข. หลักการและเหตุผล

ค. วัตถุประสงค์

ง. เป้าหมาย

11. การระบุทิศทาง การปฏิบัติงานของ

โครงการ ไปในทางเชิงคุณภาพและปริมาณ จัด

อยู่ในลำดับขั้นตอนใดของการเขียนโครงการ

ก. ชื่อโครงการ

ข. หลักการและเหตุผล

ค. เป้าหมาย

ง. วัตถุประสงค์

12. ความหมายใดเป็นไปในลักษณะเชิง

คุณภาพ

ก. เกษตรกรมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ข. เพิ่มรายได้สูงขึ้น 20 % ภายในสิ้นปี

ค. นักศึกษาทุกคนจบการศึกษาแล้ว มีงาน
ทำ ทุกคน

ง. เกษตรกรในตำบลราชครูทุกคน หลุด
พ้นจากการเป็นหนี้สิน

13. การแสดงรายละเอียดของกิจกรรมตั้งแต่

เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดกระบวนการ อยู่ในข้อใด

ก. วิธีดำเนินการโครงการ

ข. การประเมินผลโครงการ

ค. แผนโครงการ

ง. วัตถุประสงค์โครงการ

14. เมื่อเราเพิ่มข้อเสนอแนะ และปัญหา

อุปสรรค ควรจะเพิ่มอยู่ในส่วนประกอบใด

ของโครงการ

ก. ส่วนนำ

ข. ส่วนเนื้อความ

ค. ส่วนขยายความ

ง. เพิ่มได้ทุกส่วน

15. การประเมินผลโครงการ จะดำเนินการ
โดยวิธีใดที่ดีที่สุด

- ก. แบบสอบถาม
- ข. แบบสังเกต
- ค. แบบสัมภาษณ์
- ง. ขึ้นอยู่กับลักษณะของโครงการ

16. ลักษณะของโครงการที่ดีจะต้อง

- ก. แก้ไขปัญหาได้แม้จะเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า
- ข. รายละเอียดของโครงการต้องสอดคล้องสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน
- ค. ต้องมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายอย่างเต็มที่
- ง. ไม่ต้องระบุระยะเวลาให้ชัดเจนสามารถยืดหยุ่นในเรื่องเวลาได้

17. โครงการที่แบ่งตามลักษณะประเภทของ
ของผู้เสนอ เราสามารถแบ่งได้อย่างไรบ้าง

- ก. โดยบุคคล
- ข. โดยกลุ่มบุคคล
- ค. โดยหน่วยงาน
- ง. ถูกทุกข้อ

18. ประเภทของผู้เสนอโครงการใด ที่จัดได้ว่าเป็นโครงการที่สมบูรณ์ที่สุด

- ก. โดยบุคคล
- ข. โดยกลุ่มบุคคล
- ค. โดยหน่วยงาน
- ง. ถูกทุกข้อ

19. การใช้ถ้อยคำสำนวนในการเขียนโครงการ
จะต้องมีลักษณะใด

- ก. ใช้ภาษาให้ถูกต้อง
- ข. ใช้ภาษาที่กะทัดรัด
- ค. ใช้ภาษาให้สุภาพ
- ง. ถูกทุกข้อ

20. ผู้เสนอโครงการและผู้อนุมัติโครงการ เรา
ไว้ในส่วนประกอบใดของการเขียนโครงการ

- ก. ส่วนนำ
- ข. ส่วนเนื้อความ
- ค. ส่วนขยายความ
- ง. อยู่ได้ทุกส่วน

ใบงานที่ 9

หน่วยที่ 9 โครงการธุรกิจเกษตร

เรื่อง โครงการธุรกิจเกษตร

จุดประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถเขียนโครงการธุรกิจเกษตรได้

จุดประสงค์ด้านคุณธรรมและจริยธรรมของนักศึกษา

1. ด้านมนุษยสัมพันธ์ ในการมีส่วนร่วม รับฟังคนอื่น เป็นผู้นำและผู้ตามที่ดี
2. ด้านความรับผิดชอบ ต่อส่วนรวมและส่วนบุคคล คือ การตรงต่อเวลา เข้าห้องเรียนทันเวลา การส่งงานตามกำหนด ความสะอาดและถูกต้องของผลงาน
3. ด้านความมีวินัยในตนเอง ความซื่อสัตย์สุจริต แต่งกายถูกต้องตามระเบียบ
4. ด้านความรู้และทักษะวิชาชีพ มีความสำนึกดีในการจัดการธุรกิจเกษตรในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้อง

วัสดุ เครื่องมือ และอุปกรณ์

1. กระดาษ A4
2. แบบประเมินผลงานที่มอบหมาย
3. เอกสารประกอบการสอนหน่วยที่ 9

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ให้ผู้เรียนทุกคน เขียนโครงการธุรกิจเกษตรมาคนละ 1 โครงการ ตามแบบฟอร์มในเอกสารหน่วยที่ 9 เรื่อง โครงการธุรกิจเกษตร
2. เขียนโครงการธุรกิจเกษตรในเวลา 2 ชั่วโมง
3. นำเสนอผลงานหน้าชั้นเรียน
4. ผู้สอนและผู้เรียนสรุปพินิจพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ
5. ส่งผลงานให้ครูผู้สอน
6. ประเมินผลตามแบบฟอร์ม

แหล่งค้นคว้า

1. หนังสือเอกสารประกอบการสอนวิชาการจัดการธุรกิจเกษตรและตัวอย่างโครงการ
2. ทางอินเทอร์เน็ต
3. หนังสือและตำราเกี่ยวกับการบริหารจัดการทั่วไป

เฉลยข้อสอบ

หน่วยที่ 9 การเขียนโครงการธุรกิจเกษตร

ข้อ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ตอบ	ก	ง	ข	ค	ง	ข	ก	ข	ง	ข
ข้อ	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ตอบ	ก	ค	ก	ค	ง	ข	ง	ค	ง	ค
