

รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ

13-AG-06-GE-TRC-B

Training of Trainers in Enhancing Women's Participation in Rural Enterprise Development

ระหว่างวันที่ 23-29 กันยายน 2013

ณ เมืองไซโล ประเทศ อินโดนีเซีย

จัดทำโดย นางสาวจิราภา บังอิหฺล้า

เจ้าหน้าที่โครงการ สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)

วันที่ 22 ตุลาคม 2556

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของโครงการ

รหัสโครงการ 13-AG-06-GE-TRC-B

ชื่อโครงการ Training of Trainers in Enhancing Women's Participation in Rural Enterprise Development

1.1 ระยะเวลา 23-29 September 2013

1.2 สถานที่จัด (เมือง ประเทศ) เมืองไซโล ประเทศ อินโดนีเซีย

1.3 ชื่อเจ้าหน้าที่เอพีโอประจำโครงการ Mr. Joselito Cruz Bernardo

1.4 จำนวนและรายชื่อวิทยากรบรรยาย

(1) Dr. Nerlita M. Manalili (2) Prof. Keppi Sukes (3) Dr. Dindo Campilan

(4) Ms. Darningsih Rustiadji (5) Ms. Rabia Jamil (6) Prof. Dr. Ir. Darsono

1.5 จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการและประเทศที่เข้าร่วมโครงการ

ลำดับ	ชื่อ	ตำแหน่ง	ประเทศ
1	Ms. Farhana Akhter	Coordinator (Training and Advocacy) Bangladesh Woman Chamber of Commerce and Industry	Bangladesh
2	Ms. Khun Rummyol	Chief office, Ministry of Industry, Mines and Energy	Cambodia
3	Ms. Sok Sotheavy	Admin-Manager of Cambodia Chamber of Commerce	Cambodia
4	Ms. Kung Yi-Ning	Technician, National Farmers' Association	China, Republic of
5	Ms. Chen Ling Tsen	Specialist, Council of Agriculture, Executive Yuan	China, Republic of
6	Ms. Ansu Vikashni Lata	Managing Director/Chief Executive Officer, You & Me Talents	Fiji
7	Ms. Anooshiravani Maryam	Manager of Rural Woman Affairs Office, Ministry of Agriculture	IR Iran
8	Ms. Farahrooz Imany Gheshlagchae	Senior Officer, responsible for rural Woman International Projects Agriculture Extension, Training and Research Organization, Ministry of Agriculture	IR Iran

9	Ms. Sengmany Manyvovy	Human Resources Development Manager, Vientiane Industry Trading Co., Ltd	Lao PDR
10	Ms. Kuspa Arina Bt Mohamad Bohari	Managing Director, Farwide Sdn Bhd	Malaysia
11	Ms. Tabassum Shumalia	Chairperson, Woman Education Development Organization	Pakistan
12	Ms. Cheri Ann Parba De Gusman	Administrative Officer IV, TESDA Agusan Del Sur GDOP Government Center	Philippines
13	Ms. Vida Torio Ferrer	Administrative Officer I, TESDA - gusan Del Sur GDOP Government Center	Philippines
14	Ms. Mahara Mudiyansele Gnanaseeli Kumari Meegahakotuwa	Director (Planning) District Secretariat	Sri Lanka
15	Ms. Jirapa Bung-Ila	Project Coordinator, Highland Research and Development Institute	Thailand
16	Ms. Artchara Charoenphol	Labour Specialist, Khon Kaen Provincial Employment Office, Department of Employment	Thailand
17	Ms. Tri Handajani	Trainer, National Agricultural Training Center (NATC) Ketindan, East Java	Indonesia
18	Ms. Idri Hastuty Siregar	Trainer, Center for Agricultural Leadership and Management (CALM) Ciawi, West Java	Indonesia
19	Ms. Pontjo Tri Andajani	Trainer, National Livestock Training Center (NLTC) Batu, East Java	Indonesia
20	Ms. Temy Indrayanti	Lecturer, Agricultural Extension College (STPP) Medan, North Sumatera	Indonesia
21	Ms. Airin Nurmarita	Teacher, Agricultural Extension School (SPP) Banjarbaru, South Kalimantan	Indonesia
22	Ms. Emi Widiyanti	Secretary, Center for the study of cooperatives and SMEs (PSP-KUMKM), Institute for Research and Community Service, Sebelas Maret University (UNS), Solo, Central Java	Indonesia
23	Ms. Nurul Ni'mah Barokah	Quality Controller, PT. Sekar Sari Alam, Solo, Central Java	Indonesia
24	Rita Suhartiningsih	Technical Staff, Bureau for agricultural Training	Indonesia

25	Irma Kurnia Adiningsih	Technical Staff, Bureau for agricultural Training	Indonesia
----	------------------------	---------------------------------------------------	-----------

ส่วนที่ 2 เนื้อหา/องค์ความรู้จากการเข้าร่วมโครงการ

(ต้องมีความยาวเพียงพอเกี่ยวกับเนื้อหาสาระ องค์ความรู้ และประสบการณ์ที่ได้รับ โดยเฉพาะใจความสำคัญจากการบรรยาย เอกสารประกอบการบรรยาย และการศึกษาดูงาน ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ในการเผยแพร่องค์ความรู้และประสบการณ์ให้กับผู้สนใจ โดยจะนำเสนอผ่านการจัดพิมพ์ในวารสาร APO Digest และ/หรือเว็บไซต์ของสถาบัน การเผยแพร่นี้จะเผยแพร่เพียงรายงานอย่างเดียวไม่รวมไฟล์เอกสารประกอบการบรรยาย การศึกษาดูงาน และกิจกรรมกลุ่ม)

2.1 ที่มาหรือวัตถุประสงค์ของโครงการโดยย่อ

สตรีในชนบทมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาชุมชนในท้องถิ่นและหากได้รับการพัฒนามากเท่าใดก็จะยิ่งช่วยให้เราบรรลุเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาความยากจน มากขึ้นเท่านั้น จากข้อมูลสถิติพบว่าจำนวนประชากรในชนบทเป็นหญิงเพิ่มมากขึ้น ซึ่งให้เห็นว่า ผู้หญิงมีบทบาทมากขึ้นนอกจากจะดูแลครอบครัวแล้วยังต้องมีอาชีพ มีงานทำ มีรายได้ อย่างไรก็ตาม สตรีในชนบทจำนวนไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จ ก็เริ่มต้นจากการเป็นผู้ประกอบการหรือที่เรียกว่าเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก แต่อย่างไรก็ตามยังคงมีสตรีจำนวนมากที่ขาดโอกาสในการเข้ารับการอบรม และฝึกทักษะซึ่งเป็นหัวใจหลักในการเริ่มต้นและการบริหารจัดการทางธุรกิจ

การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของสตรี ให้มีรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืน รวมทั้งสามารถสร้างธุรกิจงานใหม่ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาการว่างงาน และเปลี่ยนงานบ่อยของสตรีในชุมชนท้องถิ่น จึงจำเป็นต้องพัฒนาให้มีวิทยากรหลักที่มีคุณภาพในแต่ละประเทศ ซึ่งการจัดอบรมครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนโดยตรงจาก องค์การเพิ่มผลผลิตแห่งเอเชีย (APO) โครงการนี้จึงมีวัตถุประสงค์หลัก 2 ประการดังนี้

2.1.1 เพื่อให้ผู้เข้าร่วมมีความรู้และทักษะในการวางแผน การออกแบบ และการใช้หลักสูตรการฝึกอบรมในการพัฒนาองค์กรสำหรับผู้หญิงในชนบท

2.1.2 เพื่อให้ผู้เข้าร่วมพิจารณาหลักเกณฑ์ที่เหมาะสมในการนำไปใช้ฝึกอบรมในประเทศเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้หญิงในชนบทกลายเป็นผู้ประกอบการ



ภาพที่ 1 ภาพวันเปิดงาน

2.2 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการฟังบรรยาย พร้อมแสดงความคิดเห็นหรือยกตัวอย่างประเด็นที่สามารถนำมาปรับใช้ในองค์กรหรือประเทศไทย (จำแนกตามหัวข้อและระบุชื่อวิทยากรบรรยาย)

การบรรยายเรื่อง Global and Regional Development in Women Entrepreneurship โดย Dr. Nerlita M. Manalili

วิทยากรได้บรรยายถึง การมีส่วนร่วมของผู้หญิงในระดับการใช้แรงงานและระดับสูงขององค์กร ที่เป็นหลักฐานแสดงให้เห็นว่าผู้หญิงสามารถขับเคลื่อนองค์กรให้ก้าวหน้าได้ ทั้งในระดับโลกและระดับภูมิภาค ถึงแม้ว่าจะติดภาพลักษณ์ของการเป็นผู้หญิง แต่งานด้านธุรกิจเกษตรก็มีแนวโน้มที่มีผู้หญิงเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น เช่น การเป็นทีมงาน ผู้จัดการ และผู้ประกอบการ นอกจากนี้ผู้หญิงต้องเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคที่ไม่ซ้ำกันของการเป็นผู้ประกอบการ ทั้งในเรื่องของความไม่เสมอภาคในการเข้าถึงทรัพยากรด้านต่างๆ และโอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนในด้านการศึกษาทักษะ และการสร้างความเข้มแข็งให้กับองค์กร ดังนั้น ผู้หญิงจำเป็นต้องเข้าใจว่าอะไรคือสิ่งที่จะผลักดันพวกเขาไปสู่ความสำเร็จ โดยใช้ศักยภาพของคนที่มียุติให้เต็มที่

นอกจากนี้วิทยากร ยังได้บรรยายถึงเรื่องการลงทุนเพื่อการฝึกอบรม โดยเฉพาะสำหรับผู้หญิงซึ่งจะสามารถจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการเสริมสร้างบทบาทของพวกเธอในการพัฒนา และมันไม่ควรจะเป็นแค่เพียงการฝึกอบรมธรรมดา แต่ควรเป็นการฝึกอบรมที่เน้นเหตุเน้นผลและเป็นรูปแบบตาม TNA (Training Needs Assessment) อย่างไรก็ตามการดำเนินการตามแบบหรือการผสมผสานตามแบบ TNA จะต้องตอบสนองต่อความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้หญิงโดยการพิจารณาองค์กรและบริบทการพัฒนาที่พวกเธอทำอยู่ ให้เสมือนว่าเป็นความท้าทายสำหรับพวกเธอ

การบรรยายเรื่อง Prevailing Gender Based Issues Affecting Women's Entrepreneurship Development โดย Prof. Keppi Sukes

วิทยากรได้บรรยายถึง การพัฒนาศักยภาพของผู้หญิง มีผลมาจากสภาพสังคมวัฒนธรรม องค์กรที่ขาดนโยบายที่เหมาะสม และสถานะทางการเมืองของรัฐบาล ซึ่งปัญหาหลักในการพัฒนา อันได้แก่ ความลำเอียงทางเพศ ที่เกิดจากความคิดที่ว่าผู้หญิงไม่ได้เป็นเสาหลักในการหาเลี้ยงครอบครัว ส่งผลให้ประชากรหญิงจำนวนมาก (มากกว่า 50%) ไม่ได้ได้รับการพัฒนา และการพัฒนาส่วนใหญ่มุ่งเน้นไปที่คนที่ป็นหัวหน้าครอบครัว ผลลัพธ์ที่ตามมา คือ ผู้หญิงถูกทอดทิ้ง, ผู้หญิงไม่ได้รับการพัฒนา และผู้หญิงมีการเข้าถึงไปยังแหล่งข้อมูลน้อย นอกจากนี้ค่านิยมและบรรทัดฐานทางเพศในสังคม เช่น การแบ่งภาระงานระหว่างหญิงชาย สถานภาพของผู้หญิงที่เป็นแม่บ้าน ในขณะที่ผู้ชายเป็นหัวหน้าครอบครัว และการแบ่งแยกเพศทางสังคม ทั้งในบ้านและนอกบ้าน

ปัจจัยพื้นฐานทางเพศที่มีอิทธิพลต่อความล้มเหลวของผู้ประกอบการหญิง

- ผู้หญิงมีระดับการศึกษาที่ต่ำสุด เนื่องจากผู้หญิงจะถูกเลือกไว้เป็นลำดับที่ 2 ถ้าหากครอบครัวมีทุนทางการศึกษาจำกัด
- ค่านิยมและบรรทัดฐานทางเพศของผู้หญิง ส่วนใหญ่จะทำงานอยู่ที่บ้าน ดังนั้นพวกเขาจึงไม่จำเป็นต้องได้รับการศึกษาที่สูงมากนัก
- ข้อจำกัดทางทักษะของสตรี ขึ้นอยู่กับการทำงานแบบดั้งเดิมและแบบครัวเรือน
- อุดมการณ์ในเรื่องของเพศ ทำให้ผู้หญิงไม่ได้เป็นเสาหลักในการหาเลี้ยงครอบครัว
- ข้อจำกัดทางนโยบายของรัฐบาล เมื่อการสะสมทุน



ภาพที่ 2 การบรรยายโดย Dr. Nerlita M. Manalili และ Prof. Keppi Sukes

การบรรยายเรื่อง ENTERPRISE DEVELOPMENT Women for Job Creation, Livelihood & Value Chain โดย Dr. Dindo Campilan

วิทยากรได้บรรยาย เรื่องการสร้างงาน ที่มีวัตถุประสงค์ในการช่วยในด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ ลดอัตราการว่างงาน เพิ่มผลผลิตทางเศรษฐกิจ ลดความกดดันทางการเงิน และ ลดการอพยพแรงงาน ซึ่งการพัฒนาองค์กรจะอาศัยกลยุทธ์การสร้างงาน โดยองค์กรจะเป็นกุญแจสำคัญในการเพิ่มงาน และผู้ประกอบการมีความเสี่ยงน้อยเมื่อตลาดแรงงานมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทั้งนี้ การพัฒนาองค์กรสามารถสร้างได้โดยอาศัยแรงงาน ทรัพยากรและโอกาส

วิทยากร ยังได้อธิบายความสัมพันธ์ของ Enterprises และ livelihoods ดังนี้

ความหมายของการทำมาหากิน (Livelihoods) คือ การดำรงชีวิต, การสร้างรายได้ (Income-Generating Activity) คือ การทำมาหากินโดยการสร้างรายได้ (เงินสด), ธุรกิจ (Business) คือการสร้างรายได้ที่เป็นกำไรจากการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ และองค์กร (Enterprise) คือ ธุรกิจ

นอกจากนี้ ยังอธิบาย ความหมายของห่วงโซ่ 3 ห่วง ซึ่งได้แก่

- ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) คือ การเชื่อมโยงของกิจกรรมต่างๆซึ่งสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่องค์กร
- ห่วงโซ่ตลาด (Market Chain) คือ การเชื่อมโยงตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาดเพื่อให้เกิดกำไรสูงสุด
- ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) หมายถึง ความพยายามทุก ๆ ประการ ที่จะทำให้เกิดความมีประสิทธิภาพในด้านการผลิต และการจัดส่งสินค้า หรือบริการ จากผู้ผลิตสินค้า ถึงผู้ซื้อ หรือลูกค้า โดยจะเน้นที่การทำให้กิจกรรมการสั่งซื้อวัตถุดิบ และส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ เป็นไปอย่างราบรื่น และประหยัดที่สุด

การบรรยายเรื่อง Business Planning & Enterprise Development โดย Dr. Nerlita M. Manalili

วิทยากร ได้บรรยายและอธิบายความหมายของธุรกิจ การจัดทำแผนธุรกิจ และการพัฒนาองค์กร โดยสามารถสรุปได้ดังนี้ คือ ธุรกิจเป็นกิจกรรมใดๆ ที่ก่อให้เกิดสินค้าและบริการ เพื่อการแลกเปลี่ยนซื้อขายโดยมีวัตถุประสงค์ที่จะได้รับประโยชน์จากการดำเนินกิจกรรมนั้น และแบบจำลองทางธุรกิจ คือ วิธีการที่องค์กรคิดค้นขึ้นมาเพื่อประยุกต์ใช้ทรัพยากรขององค์กรอย่างเต็มที่ก่อนจะก่อให้เกิดผลกำไรสูงสุด และเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการ ส่วนการบริหารคือ กระบวนการทางสังคม ซึ่งบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปประกอบกิจกรรม ต่างๆ ที่นำไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย และกิจกรรมนั้นๆ เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และการบริหารเป็นกระบวนการทำงานร่วมกันของบุคคลเป็นคณะ และมีวัตถุประสงค์ ที่แน่นอนเฉพาะของการทำงานนั้น

แผนธุรกิจ (Business Plan) เป็นแผนงานทางธุรกิจที่แสดงกิจกรรมต่างๆ ที่จะต้องปฏิบัติในการลงทุน ประกอบการ โดยมีจุดเริ่มต้นจากจะผลิตสินค้าและบริการอะไร มีกระบวนการปฏิบัติอย่างไรบ้าง และผลจากการปฏิบัติ ออกมาได้มากน้อยแค่ไหน ใช้งบประมาณและกำลังคนเท่าไร เพื่อให้เกิดเป็นสินค้าและบริการแก่ลูกค้า และจะบริหารธุรกิจอย่างไรธุรกิจจึงจะอยู่รอด

กระบวนการบริหารจัดการ (Management Process) เป็นการจัดการขั้นพื้นฐานประกอบด้วย การวางแผน (Planning) การจัดการองค์กร (Organizing) การจัดการพนักงาน (Staffing) การนำ (Leading) การควบคุม (Controlling) ซึ่งเป็นการจัดการขั้นพื้นฐานในการประกอบธุรกิจ

ลักษณะสำคัญของการพัฒนาองค์กร

นอกจากนี้วิทยากร ยังได้อธิบายถึง การพัฒนาองค์กร ที่มีลักษณะต่างๆ หลายประการ ซึ่งผู้บริหารระดับสูง และทีมที่ปรึกษาจะต้องพิจารณาควบคู่กันไป เช่น การพัฒนาจะมุ่งเน้นไปที่วัฒนธรรมขององค์กร ค่านิยม และทัศนคติ ของบุคคลภายในองค์กร โดยการพัฒนาจะต้องกระทำเป็นระบบ เช่น ระบบโครงสร้างใหม่ ซึ่งจำเป็นจะต้องกระทำอย่างต่อเนื่อง มีการสอดแทรกข้อคิด (Intervention) เพื่อทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง การพัฒนาจะต้องเริ่มที่ผู้บริหารระดับสูงสุดและ คณะกรรมการบริหารจะต้องให้ความร่วมมือในการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น เพื่อวัดประสิทธิภาพที่ได้จากการพัฒนาองค์กร การพัฒนาองค์กรจะต้องใช้เทคนิค และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อพัฒนาความสามารถของบุคคล และมุ่งขจัด ความขัดแย้งในองค์กร

การบรรยายเรื่อง A Woman Entrepreneur's Perspective โดย Ms. Darningsih Rustiadji

ในหัวข้อนี้ วิทยากรได้บรรยายโดยยกตัวอย่างจากประเทศอินโดนีเซีย ที่แสดงให้เห็นว่าในปัจจุบัน ผู้หญิงได้เข้า มีบทบาทในการบริหารจัดการ กิจการขนาดเล็ก, ขนาดกลางและขนาดย่อม (SME / UMKM) ประมาณ 60% ของ กิจกรรมทั้งหมด ซึ่งส่งเสริมให้ผู้หญิงเกี่ยวข้องในธุรกิจ UMKM มากขึ้น และมีผลต่อการสร้างงานและการขจัดความยากจน นอกจากนี้ ปัญหาและความท้าทายในการเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ คือ ผู้หญิงถูกเลี้ยงและเติบโตขึ้นมา กับความคิดแบบดั้งเดิมที่ว่าต้องรับผิดชอบในการดูแลการทำงานบ้าน ต้องใช้เวลาส่วนใหญ่ในการจัดการระหว่างครอบครัว และธุรกิจ การขาดการศึกษา และขาดการฝึกอบรมของผู้หญิง มีผลมาจากข้อจำกัดทางวัฒนธรรม และขาดการเข้าถึง แหล่งเงินทุนต่างๆ

การบรรยายเรื่อง Developing Skills in Accessing Markets and Networking โดย Ms. Darningsih Rustiadji

ในหัวข้อนี้ วิทยากรได้บรรยายถึง ความคิดสร้างสรรค์ที่เป็นความสามารถในการออกแบบ เป็นการสร้างหรือทำ อะไรบางอย่างในวิธีการใหม่หรือวิธีการอื่น เป็นความสามารถในการที่จะทำการแก้ปัญหาความคิดสร้างสรรค์ เป็น เครื่องหมายความแตกต่างระหว่างความสำเร็จและความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในความเป็นจริงนักธุรกิจที่ ประสบความสำเร็จ คือคนที่มักจะมีความคิดสร้างสรรค์ในการระบุนวัตกรรม / บริการหรือโอกาสทางธุรกิจใหม่ และการ ทำธุรกิจเป็นข้อผูกมัดในระยะยาว ดังนั้นควรวางแผนให้ได้รับผลตอบแทนอย่างเต็มที่ โดยส่วนใหญ่จะใช้เวลาอย่างน้อย 5 ปี นอกจากนี้วิทยากรยังได้อธิบายถึงองค์ประกอบของ ส่วนแบ่งทางการตลาด ซึ่งประกอบด้วย ตลาด (ในมุมมองของ ลูกค้า) – ความต้องการ – ความสามารถทางการเงิน – ตำแหน่งที่ตั้ง – ทัศนคติของการซื้อ – พฤติกรรมการซื้อ



ภาพที่ 3 การบรรยายโดย Dr. Dindo Campilan และ Ms. Darningsih Rustiadji

การบรรยายเรื่อง Product Development & Innovations โดย Dr. Nerlita M. Manalili

ในหัวข้อนี้เป็นการบรรยายถึงการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม ซึ่งวิทยากรได้อธิบายความหมายของการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ (Product Development) ว่าเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญ เนื่องจากมีการเปลี่ยนความคิดให้เป็นตัวผลิตภัณฑ์ที่สามารถจับต้องได้ ขั้นตอนการพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์เป็นขั้นตอนการหากรรมวิธีการผลิต การเลือกวัตถุดิบ ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ สูตรในการผลิต และวิธีการผลิตให้ได้คุณภาพ ประสิทธิภาพ รูปแบบ สี สัน และมีขนาดต่างๆ ตามความต้องการของตลาด หลายต่อหลายครั้งที่เมื่อมีการออกแบบผลิตภัณฑ์แล้ว ไม่สามารถผลิตออกเป็นสินค้าได้ เนื่องจากต้องใช้ต้นทุนสูงในการผลิตมากจนไม่คุ้มทุน หรือต้องใช้เวลาในการผลิตนานเกินไปไม่ทันกับความต้องการของตลาด ดังนั้น เมื่อแนวคิดผ่านขั้นตอนนี้ไปย่อมหมายถึงกิจการมีผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่ในมือเพื่อรอการจัดจำหน่าย เพียงแต่ปริมาณสินค้าที่ผลิตขึ้นมายังคงมีจำนวนน้อย เนื่องจากยังไม่มี ความมั่นใจต่อการตอบรับของตลาดมากนัก

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นกระบวนการทางธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างและรักษาความแข็งแกร่งในการแข่งขันทางการตลาด ซึ่งตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในตลาดพิสูจน์ได้โดย อัตราของการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด สัดส่วนของยอดขายขององค์กรคิดโดยการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด และอัตราค่าที่ในการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่าย R&D โดยองค์กร

ความท้าทายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

เพิ่มความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น โดยการผสมผสานความหลากหลายและเทคโนโลยีใหม่เข้าด้วยกัน และบูรณาการกระบวนการพัฒนา โดยอาศัยฐานความรู้ที่มีอยู่ และมีทรัพยากรทางการเงินเพียงพอที่จะลงทุนในด้านเทคโนโลยี ความหลากหลายของการเจริญเติบโตและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ในตลาด อาศัยความท้าทายในการประสานงานในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และต้องมีความยืดหยุ่นในกระบวนการผลิต และกระบวนการโลจิสติกส์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็วในขณะเดียวกันก็ปรับปรุงอัตราส่วนประสิทธิภาพการทำงานและค่าใช้จ่าย แรงกดดันเรื่องเวลากับความเสี่ยงทางการเงิน ถ้าการเข้าถึงตลาดช้าเกินไป ก็มีโอกาสน้อยที่จะฟื้นการลงทุนในส่วน PD (มีการแข่งขันที่รุนแรงอยู่แล้วบวกกับความต้องการของลูกค้าที่ลดลง) การเข้าสู่ตลาดก่อน จะเพิ่มหน้าต่างเวลาที่จะเก็บเกี่ยวผลกำไร

การบรรยายเรื่อง Production Planning and Operation Management โดย Dr. Nerlita M. Manalili

ในหัวข้อนี้วิทยากรได้บรรยายให้ความรู้เรื่องการวางแผนการผลิต และการจัดการองค์กร ซึ่งการจัดการองค์กรต้องอาศัยความสัมพันธ์ขั้นพื้นฐาน 3 ประการคือ อำนาจหน้าที่ การงาน บุคคลากร และทรัพยากร และใช้หลัก 7 ประการในการจัดการองค์กร คือ

1. การคำนึงถึงปัจจัยพื้นฐานของการผลิต เช่น กระบวนการผลิต ต้นทุนการผลิต วัตถุประสงค์ เครื่องจักร การจัดการ และการวางแผน เป็นต้น
2. การพัฒนาคนเพื่อสร้างคุณภาพของงาน โดยการพัฒนาทั้งทางด้านจิตใจ และ ความรู้ความสามารถควบคู่กันไป ซึ่งเหมาะกับธุรกิจบริการ หรือ ธุรกิจที่ต้องใช้แรงงานคนเป็นหลัก
3. การศึกษาและวิเคราะห์การทำธุรกิจอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นจุดใดๆ ก็ตาม และต้องติดตามธุรกิจอย่างต่อเนื่อง
4. การศึกษาและวิเคราะห์สภาพสังคม เศรษฐกิจ ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะ เรื่องเกี่ยวกับการเมือง นโยบาย เป็นต้น
5. การศึกษาและวิเคราะห์การลงทุน และ การหาแหล่งเงินทุน รวมทั้งการหาแหล่งเงินทุนสำรองเพื่อเป็นตัวสนับสนุน และ ทำให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้
6. การพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการ อยู่เสมอ ด้วยการตรวจสอบคุณภาพ รวมทั้งตรวจสอบวิธีการผลิต การประเมินผลจากลูกค้า หรือผู้บริโภค ซึ่งคุณภาพก็จะขึ้นกับราคาด้วยเช่นกัน
7. ความร่วมมือและการมีผลประโยชน์ร่วมกันของธุรกิจต่อเนื่อง การคำนึงถึงผู้ขายวัตถุดิบ การสานประโยชน์ร่วมกัน การเข้าใจว่า ทุกคนต้องการกำไรทั้งสิ้น เพียงแต่เขาหรือเราได้พอควรหรือมากเกินไปหรือไม่อย่างไรเท่านั้น

ส่วน Production Planning หมายถึง การวางแผนและควบคุมการผลิต วัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดและให้เป็นที่พอใจแก่ความต้องการของลูกค้าความหมายของทรัพยากรในที่นี้รวมหมายถึงสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิต การใช้ประโยชน์สูงสุดจากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดนั้น เป็นหน้าที่ของผู้บริหารโรงงาน โดยผ่านหน้าที่ของฝ่ายวางแผนและควบคุมการผลิตโดยมีหน้าที่เกี่ยวกับการพยากรณ์การวางแผน การกำหนดงาน การวิเคราะห์การควบคุมสินค้าคงคลัง และการควบคุมการดำเนินงานการผลิต พื้นฐานและเทคนิคของการควบคุมการผลิตเหล่านี้สามารถนำไปใช้งานด้านอื่นๆ ที่เป็นงานบริการได้อีกด้วย

ในขณะที่ Operations Management หมายถึง กลุ่มกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการสร้าง (ผลิต) สินค้าและบริการ โดยผ่านทางสายพานถ่ายระหว่าง Inputs และ Outputs กิจกรรมสร้างสินค้านั้นจะมีในทุกองค์กร และผลผลิตจะเห็นได้ชัดในบริษัทผลิตสินค้า เพราะจะเห็นการผลิตสินค้าที่มองเห็นได้

การบรรยายเรื่อง Identifying Markets & Marketing โดย Dr. Nerlita M. Manalili

ในหัวข้อนี้วิทยากรได้บรรยายความแตกต่างของตลาดและการตลาด ซึ่งในทางทฤษฎีคำว่า ตลาด หมายถึง กิจกรรมการซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายทั้งสิ้น ของผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่ง ส่วนการตลาด คือ กิจกรรมที่ทำให้สินค้าหรือบริการไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย หรือผู้ใช้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อการตอบสนองและความต้องการ หรือความพอใจของผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือผู้ใช้ และบรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ คือการทำกำไร ดังนั้นนักการตลาดต้องค้นหาความจำเป็น ความต้องการของผู้บริโภคหรือผู้ใช้ให้ถูกต้อง

ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) คือเครื่องมือหรือปัจจัยทางการตลาดที่ควบคุม ได้ที่ธุรกิจต้องใช้ร่วมกัน เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย หรือเพื่อกระตุ้นให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเกิดความ ต้องการสินค้าและบริการของตน ประกอบด้วยส่วนประกอบ 4 ประการหรือ 4P's คือ

1. สินค้าหรือบริการ (Product)
2. ราคา (Price)
3. สถานที่จำหน่าย (Place)
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

แนวทางการตลาด (Marketing Approaches)

Direct Marketing คือการส่งข้อมูลข่าวสารทางการตลาด การประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการไปยังกลุ่มเป้าหมายทางตรงโดยอาศัยสื่อโฆษณาหนึ่งหรือมากกว่าหนึ่งสื่อ เพื่อก่อให้เกิดการตอบสนองในแบบที่สามารถวัดค่าได้ ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่ที่ได้ก็ตาม เช่น การส่งเมล (Direct Mail) หรือ อีเมล โดยใช้ฐานข้อมูลลูกค้า Customer Database ซึ่งประกอบด้วยชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์โทรสาร หรืออีเมล รวมถึง ข้อมูลประเภทความถี่ในการซื้อ ปริมาณการซื้อ ข้อมูลด้าน Lifestyle ของลูกค้า ที่จะต้องนำมาประกอบ ในการพิจารณาจัดทำ Direct Marketing Campaign

ประสิทธิภาพของการทำ Direct Marketing ขึ้นอยู่กับความสามารถในการสรรหาฐานข้อมูลที่ตรงกลุ่มเป้าหมายและมีประสิทธิภาพ ทั้งจากฐานข้อมูลที่จัดทำขึ้นเองหรือ ฐานข้อมูลของผู้ให้บริการที่บริหารจัดการฐานข้อมูลเพื่อการตลาดที่มีความเชี่ยวชาญ

Niche Market คือการขายสินค้าให้กับคนเฉพาะกลุ่ม ถ้าสินค้าของคุณขายให้กับคนทุกเพศ ทุกวัย ทุกระดับชั้น อย่างนี้ไม่ถือว่าเป็น Niche Market ถ้าตลาดเป้าหมายตามปกติเปรียบเหมือนเค้กชิ้นหนึ่ง Niche Market ก็เปรียบเหมือนกับเศษเสี้ยวหนึ่งของเค้กชิ้นนั้น เป็นต้น ว่า สินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร อาจมี target market เป็นกลุ่มผู้หญิง หรือผู้ชาย แต่ Niche Market จะจับกลุ่มที่เฉพาะเจาะจงลงไปอีก เช่น กลุ่มผู้หญิงที่รูปร่างอ้วนและน้ำหนักเกินมาตรฐาน เป็นต้น

Online Marketing คือการทำตลาดโดยผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งวิธีนี้เป็นการทำตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว โดยสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทั่วโลกหรือแบบเฉพาะเจาะจงแล้วแต่ความต้องการของลูกค้า

Online Marketing สามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย ทั้งในเรื่องของพนักงานขาย การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในรูปแบบสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา และอื่นๆ อีกมากมาย เพราะการตลาดออนไลน์เป็นบริการตลอด 24 ชั่วโมง ทำให้ปริมาณการซื้อ-ขายเพิ่มขึ้นตลอดเวลา แต่ทั้งนี้ ผู้ขายจะต้องศึกษาเรื่องของสินค้า และช่องทางการประชาสัมพันธ์ ตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน เพื่อให้การใช้สื่อประเภทนี้มีประสิทธิภาพสูงสุด

การบรรยายเรื่อง Human Resource Management in Small Medium Enterprises โดย Ms. Rabia Jamil

Human Resource Management เป็นกระบวนการวางแผนและกำหนดวิธีการบริหารเกี่ยวกับตัวบุคลากร/พนักงาน ที่ปฏิบัติงานในองค์กร โดยสรรหา/คัดเลือกให้ได้บุคคลที่ตรงกับคุณสมบัติและมีสมรรถนะที่ต้องการรวมถึงมีวิธีการธำรงรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพไว้ด้วยการจ่ายค่าตอบแทนซึ่งประกอบด้วยค่าจ้าง เงินเดือน สวัสดิการทั้งที่เป็นตัวเงิน / มิใช่ตัวเงิน และผลประโยชน์เกื้อกูลต่างๆ ที่สำคัญต้องพัฒนาให้พนักงานมีความรู้ ความสามารถ และสมรรถนะ ให้มีความก้าวหน้าในอาชีพการงาน ตลอดจนการมีคุณภาพชีวิตที่ดี

การจัดการทรัพยากรมนุษย์

- เน้นการจัดการเกี่ยวกับคน
- เป็นการจัดการให้คนทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
- รักษาแรงงานที่มีประสิทธิภาพและมีคุณภาพไว้
- ทำให้พนักงานในองค์การทำงานอย่างมีความสุข
- ทำให้การทำงานขององค์การเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

กิจกรรมการบริหารทรัพยากรมนุษย์

- การกำหนดนโยบายทรัพยากรมนุษย์
- การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Planning : HRP)
- การสรรหา (Recruitment)
- การคัดเลือก (Selection)
- การศึกษา การฝึกอบรม และการพัฒนา (Training and Development)
- การบริหารค่าตอบแทนและผลประโยชน์อื่น (Compensation and fringe benefits)
- ความปลอดภัยและสุขภาพ (Safety and Health)
- พนักงานและชุมชนสัมพันธ์ (Employee Relation)
- การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Appraisal)

ความสำคัญของการบริหารทรัพยากรมนุษย์

- สามารถวางแผนจัดหาทรัพยากรมนุษย์ให้เพียงพอและสอดคล้องกับแผนงานขององค์การ
- สามารถชักจูงให้บุคคลที่มีความรู้ความสามารถสนใจสมัครเข้าทำงานกับองค์การ
- สามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ
- สามารถฝึกฝนและพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถเพิ่มมากยิ่งขึ้น

บทบาทและความสำคัญของการบริหารทรัพยากรมนุษย์

- เกิดประสิทธิภาพในการจ่ายค่าตอบแทน
- มีระบบการประเมินผลที่มีคุณภาพ ซึ่งสนับสนุนให้บุคลากรเร่งพัฒนาผลงานของตนเอง
- พนักงานมีความพึงพอใจในการทำงาน ทำให้ลดอัตราการลาออกของพนักงานให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

วัตถุประสงค์ของการบริหารทรัพยากรมนุษย์

1. เพื่อจัดหาคนที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับงาน
2. เพื่อใช้ทรัพยากรมนุษย์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
3. เพื่อพัฒนาทักษะและความสามารถของกำลังแรงงานให้มี ประสิทธิภาพสูงสุด
4. เพื่อรักษาพนักงานที่มีความสามารถให้คงอยู่ให้นานที่สุด
5. เพื่อสื่อสารนโยบายการบริหารทรัพยากรมนุษย์ให้กับพนักงานทุกคนได้ทราบ

กลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

- กลยุทธ์การรับพนักงาน (Recruiting or Hiring Strategy)
- กลยุทธ์การดูแลพนักงาน (Retention Strategy)
- กลยุทธ์การพ้นสภาพการเป็นพนักงาน (Retire or Separation Strategy)

การบรรยายเรื่อง Productivity and Improvement Tools for Micro & Small Enterprises (5 S, Kaizen) โดย Ms. Rabia Jamil

Kaizen เป็นศัพท์ภาษาญี่ปุ่น แปลว่า "การปรับปรุง" (Improvement) Kaizen เป็นแนวคิดที่นำมาใช้ในการบริหารการจัดการการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีมุ่งเน้นที่การมีส่วนร่วมของพนักงานทุกคน ร่วมกันแสวงหาแนวทางใหม่ๆ เพื่อปรับปรุงวิธีการทำงานและสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ดีขึ้นอยู่เสมอ หัวใจสำคัญที่ต้องมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องไม่มีที่สิ้นสุด (Continuous Improvement) Kaizen จึงเป็นแนวคิดที่จะช่วยรักษามาตรฐานที่มีอยู่เดิม (Maintain) และปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น (Improvement) หากขาดซึ่งแนวคิดนี้แล้ว มาตรฐานที่มีอยู่เดิมก็จะค่อยๆ ลดลง

ความสำคัญในกระบวนการของ Kaizen คือ การใช้ความรู้ความสามารถของพนักงานมาคิดปรับปรุงงาน โดยใช้การลงทุนเพียงเล็กน้อย ซึ่งก่อให้เกิดการปรับปรุงทีละเล็กทีละน้อยที่ค่อยๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตรงข้ามกับแนวคิดของ Innovation หรือ นวัตกรรม ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงขนาดใหญ่ ที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงระดับสูง ด้วยเงินลงทุนจำนวนมาก ดังนั้น ไม่ว่าจะอยู่ในสภาวะเศรษฐกิจแบบใด ก็สามารถใช่วิธีการ Kaizen เพื่อปรับปรุงได้

กิจกรรม 5ส เป็นกระบวนการหนึ่งที่เป็นระบบมีแนวปฏิบัติ ที่เหมาะสมสามารถนำมาใช้เพื่อปรับปรุงแก้ไขงาน และรักษาสภาพแวดล้อมในสถานที่ทำงานให้ดีขึ้น ทั้งในส่วนงานด้านการผลิต และด้านการบริการ ซึ่งนำมาใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานขององค์กร ได้อีกทางหนึ่ง

สะสาง Seiri (เซริ) (ทำให้เป็นระเบียบ) คือ การแยกแยะของที่จำเป็นต้องใช้กับของที่ไม่จำเป็นต้องใช้จัดของที่ไม่จำเป็นต้องใช้ทิ้งไป

สะดวง Seiton (เซตง) = สะดวง (วางของในที่ที่ควรอยู่) คือ การจัดวางของที่จำเป็นต้องใช้ให้เป็นระเบียบสามารถหยิบใช้งานได้ทันที

สะอาด Seiso (เซโซ) = สะอาด (ทำความสะอาด) คือการปิดกวาดเช็ดถูสถานที่ สิ่งของ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร ให้สะอาดอยู่เสมอ

สุขลักษณะ Seiketsu (เซเคทซึ) = สุขลักษณะ (รักษาความสะอาด) คือ การรักษาและปฏิบัติ 3ส ได้แก่ สะสาง สะดวง และสะอาดให้ดีตลอดไป

สร้างนิสัย Shitsuke (ชิตซึเคะ) = สร้างนิสัย (ฝึกให้เป็นนิสัย) คือ การรักษาและปฏิบัติ 4ส หรือสิ่งที่ กำหนดไว้แล้วอย่างถูกต้องจนติดเป็นนิสัย

กิจกรรม 5ส เป็นปัจจัยพื้นฐานการบริหารคุณภาพที่จะช่วยสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีในที่ทำงาน เพื่อให้เกิดบรรยากาศที่นำทำงาน เกิดความสะอาดเรียบร้อยในสำนักงาน ถูกสุขลักษณะ ลดความสูญเปล่าที่ก่อให้เกิดต้นทุนที่ไม่จำเป็น ประการสำคัญคือ ช่วยสร้างทัศนคติที่ดีของพนักงานต่อองค์กร ทำให้พนักงานสามารถใช้ศักยภาพของตนเองได้อย่างเต็มความสามารถ กิจกรรม 5ส เป็นกลยุทธ์อีกวิธีหนึ่งที่เปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพ เป็นกิจกรรมที่ทำแล้วเห็นผลเร็วและชัดเจน นอกจากนี้กิจกรรม 5ส จะเป็นพื้นฐานในการนำวิธีการ บริหารใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในหน่วยงานในอนาคต ดังนั้น 5ส เป็นแนวคิดการจัดระเบียบเรียบร้อยในที่ทำงาน หรือสถานประกอบการ หรือโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อก่อให้เกิดสภาพการทำงานที่ดี ปลอดภัย มีระเบียบเรียบร้อย นำไปสู่การเพิ่มผลผลิต (Productivity) อีกทั้งการทำ 5ส ให้ถึงที่สุด ผลที่ได้รับทางอ้อมก็คือ ระบบประสิทธิภาพการทำงานเพิ่มขึ้น, ป้องกันการเกิดสิ่งที่ไม่ดีเข้าสู่กระบวนการอื่น, เพิ่มความปลอดภัยในการทำงานให้มั่นคง สิ่งเหล่านี้ในสถานที่ทำงานเราจะเห็นเป็นประจำก็คือ สะสาง, สะดวง และจุดที่เป็นปัญหาสามารถทำให้จับต้องได้เห็นอย่างต่อเนื่อง

การบรรยายเรื่อง Roles Of Trainers In The Capacity Development Of Women In Rural Areas โดย Prof. Dr. Ir. Darsono

สาเหตุของความยากจนในเขตชนบท คือ ขาดการเข้าถึงบริการขั้นพื้นฐาน ขาดโอกาสทางเศรษฐกิจ การเข้าถึงเงินทุนมีจำกัด และการเชื่อมต่อและโครงสร้างพื้นฐานในชนบทมีน้อย และปัญหาของชุมชนในชนบท คือ การมีส่วนร่วมของผู้หญิงและผู้ชายในการพัฒนาชนบท ในพื้นที่ชนบทมีแต่ผู้สูงอายุ การย้ายถิ่น การได้รับประโยชน์จากกองทุนโครงสร้างไม่เท่าเทียมกัน และการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในระดับท้องถิ่น

ความท้าทายในการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงในชนบท คือ การสร้างความเข้าใจในเรื่องความเสมอภาคทางเพศ และปัญหาด้านการสื่อสาร

กลยุทธ์สำหรับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ฝึกอบรม

- ความเชื่อมั่นในการสื่อสารที่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการตัดสินใจ และการเจรจาต่อรองเสริมความสัมพันธ์ให้เท่าเทียมกันมากขึ้น
- ความเชื่อมั่นในการฝึกอบรมที่มีต่อผู้เข้ารับการอบรม
- มุมมองในการจัดความไม่เท่าเทียมกัน ความสำคัญของข้อมูลและการสื่อสารที่เกี่ยวกับความคิดเห็นและค่านิยม



ภาพที่ 5 การบรรยายโดย Ms. Rabia Jamil และ Prof. Dr. Ir. Darsono

การบรรยายเรื่อง Tools and Techniques in Undertaking Training Needs Assessment โดย Dr. Dindo Campilan

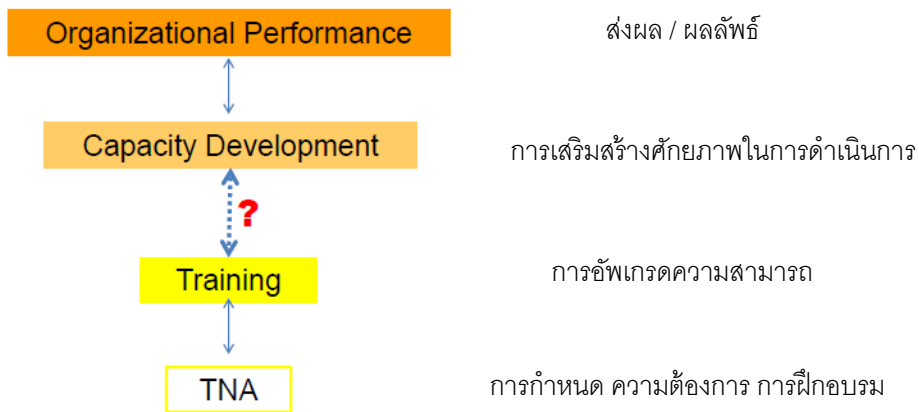
1. ประเด็นที่ใช้ในการวางแผนและการดำเนินงานของ Training Needs Assessment (TNA)

เหตุผลที่นำ TNA มาใช้ในการดำเนินการ

- เพื่อเป็นแนวทางใน การวางแผน การฝึกอบรม และการออกแบบ
- เพื่อตรวจสอบความจำเป็นในการปรับและการลงทุนในการฝึกอบรม
- เพื่อสนับสนุนการตรวจสอบและการประเมินผลของการฝึกอบรม

2. การใช้ TNA สำหรับการพัฒนาขีดความสามารถในเชิงกลยุทธ์

ความต้องการของการฝึกอบรม และความสามารถและประสิทธิภาพขององค์กร



แนวคิดหลัก

- ประสิทธิภาพ: การประยุกต์ใช้ความสามารถขององค์กร (ได้รับอิทธิพลตามแรงจูงใจขององค์กรและสภาพแวดล้อมภายนอก) เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย/ภารกิจที่กำหนดไว้
- ความสามารถ: ทรัพยากรภายในองค์กรที่จะดำเนินการและรวมถึงสมรรถนะทางการเงิน กายภาพ ทรัพยากรอื่นๆ โครงสร้างและวัฒนธรรม
- สมรรถนะ: การรวมความสามารถของบุคลากรในองค์กรให้เป็นทีม ประกอบด้วยงานเทคนิค การจัดการ การดำเนินงาน และเชี่ยวชาญของแต่ละบุคคล
- ความเชี่ยวชาญ: ทักษะเฉพาะความรู้และทัศนคติของบุคคลที่เป็นสมาชิกขององค์กรหรือทีมงาน

ภาพรวมของการพัฒนาความสามารถและประสิทธิภาพการทำงาน



3. ภาพรวมของวิธีการที่ใช้และเครื่องมือ

1. การตั้งค่าบริบทขององค์กร - ธีวีว/ ตรวจสอบ องค์กร
2. การกำหนดความสามารถในการดำเนินการ - การพัฒนาความสามารถ Motivation & Environment
3. การประเมินความต้องการการฝึกอบรมสำหรับการพัฒนาศักยภาพ - Training Needs Assessment
4. การวางแผนการดำเนินการฝึกอบรม - การพัฒนากิจกรรมการฝึกอบรม และการวางแผนการดำเนินงาน

สรุปสาระสำคัญของขั้นตอนการใช้ TNA

1. ตรวจสอบข้อมูลที่มีอยู่ในองค์กรธุรกิจ ผลงานขององค์กรและความสามารถ - ปัญหา และความท้าทาย
2. กำหนดกรอบการใช้ (เช่น ขอบเขตของการประเมิน) ให้สัมพันธ์กับการพัฒนาศักยภาพขององค์กรเชิงกลยุทธ์
3. การออกแบบวิธีการและเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งเป้าหมาย
5. วิเคราะห์ความสามารถในการฝึกอบรม
6. ร่างแผนปฏิบัติการการฝึกอบรม การตรวจสอบกับ (และแสวงหาการสนับสนุน) ผู้มีส่วนได้เสีย
7. จัดทำแผนปรับปรุง และการเริ่มต้นดำเนินการ

การบรรยายเรื่อง Enhancing Facilitation and Presentation Skills โดย Dr. Dindo Campilan

วิทยากรได้บรรยายให้ความรู้เรื่องการจัดการงานให้เกิดประสิทธิภาพ และทักษะการนำเสนอผลงาน ทั้งนี้การจัดการงานหรือกิจกรรม จะประกอบด้วย ขั้นตอนหลัก 3 ขั้นตอน คือ 1. ขั้นตอนการจัดการซึ่งจะเป็นการวางแผนงานต่างๆ ตั้งแต่สถานที่จัดงาน งบประมาณ ทีมงาน วิทยากร การติดต่อและการประสานงาน 2. ขั้นตอนการอำนวยความสะดวก เป็นขั้นตอนที่จัดเตรียมวาระและหลักสูตร การจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และเอกสาร การจัดทำตารางช่วงจัดกิจกรรม การเชื่อมโยงหลักสูตร การประเมินคุณภาพของหลักสูตร และการจัดเตรียมการประเมินผลการจัดงาน 3. ขั้นตอนการจัดงาน เป็นขั้นตอนการดำเนินงานตามแผนที่ได้วางไว้ และต้องประเมินสถานการณ์ทุกระยะเพื่อป้องกันความผิดพลาด

นอกจากนี้วิทยากร ยังได้บรรยายถึงเคล็ดลับในการนำเสนอให้ประสบความสำเร็จ แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ ก่อนการนำเสนอ เริ่มการนำเสนอ ระหว่างการนำเสนอ และเมื่อเสร็จสิ้นการนำเสนอ โดยที่ก่อนการนำเสนอ ผู้นำเสนอจะต้องวางแผนและจัดระเบียบเนื้อหาที่สำคัญและทำการปรับปรุงแก้ไขให้ดีที่สุด โดยที่โครงสร้างของการนำเสนอจะต้องสอดคล้องกับเนื้อหาและภาพถ่าย และจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์เพื่อใช้ "สนับสนุนการนำเสนอ" แต่ไม่ใช่เพื่อทดแทนการนำเสนอ เมื่อเริ่มต้นการนำเสนอผู้นำเสนอจะต้องมาให้ตรงเวลา และแจ้งวัตถุประสงค์ของการนำเสนอให้กับผู้ฟังทราบ ระหว่างการนำเสนอ ผู้นำเสนอจะต้องใช้เทคโนโลยีอย่างรอบคอบและใช้เวลาให้เหมาะสม เมื่อสิ้นสุดการนำเสนอ ผู้นำเสนอจะต้องเปิดโอกาสให้มีการอภิปราย การตั้งคำถามและตอบคำถาม และขอความคิดเห็นในการปรับปรุงการนำเสนอผลงานต่อไป นอกจากนี้ผู้นำเสนอควรจะให้ผู้ฟังกรอกแบบประเมินความพึงพอใจเพื่อใช้ในการอ้างอิงในการนำเสนอครั้งต่อไป

การบรรยายเรื่อง Applications of ICT in Business Planning and Management โดย Dr. Dindo Campilan

วิทยากรได้บรรยายภาพรวมของ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information & communication technologies; ICTs) ซึ่งรวมถึง เครื่องคอมพิวเตอร์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ อินเทอร์เน็ตและสื่อสังคม โทรศัพท์มือถือ และการส่งข้อความโต้ตอบแบบทันที GIS และเครื่องมือการทำแผนที่ โดยที่วิธีการเหล่านี้ถูกนำมาใช้ในธุรกิจ นอกจากนี้ยังจะเน้นความท้าทายในการใช้ไอซีทีเพื่อการพัฒนาผู้ประกอบการ

ความท้าทายในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในธุรกิจ SMEs ประกอบด้วย 7 Cs ซึ่งได้แก่ Connectivity (การเชื่อมต่อ) Convenience (ความสะดวกสบาย) Cost (ต้นทุน) Creativity (ความคิดสร้างสรรค์) Culture (วัฒนธรรม) Control (การควบคุม) และ Capacity (ความสามารถ)

โอกาสและความท้าทายในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการฝึกอบรม ได้แก่ 7 Cs, การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน, อัตราการหมุนเวียนอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี, ความต้องการความสามารถสำหรับการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศก่อนการฝึกอบรม และความแตกต่างของโซลเวจ (สำหรับการใช้งานแบบ real-time)

การบรรยายเรื่อง Designing Learning Tools For Women Entrepreneurs in the Rural Sector โดย Dr. Nerlita M. Manalili

กระบวนการฝึกอบรมและการพัฒนา ประกอบด้วยขั้นตอนทั้งหมด 5 ขั้นตอน คือ 1. วิเคราะห์ความต้องการในการฝึกอบรมของกลุ่มเป้าหมาย 2. กำหนดวัตถุประสงค์การฝึกอบรม 3. เลือกวิธีการที่จะใช้ตามความเหมาะสมของเนื้อหาและผู้เข้าอบรม 4. ดำเนินการฝึกอบรม 5. ประเมินผลเพื่อให้ทราบว่า การฝึกอบรมได้ผลตามเป้าหมายอย่างไร และจะได้เป็นแนวทางให้ปรับปรุงวิธีฝึกอบรมในคราวต่อไป ซึ่งการวิเคราะห์ แบ่งออกเป็น 3 หน่วย ได้แก่

1. องค์กร มีรายละเอียดของการวิเคราะห์คือ องค์กรและการจัดการ ระบบและขั้นตอน วัฒนธรรมองค์กร สภาพแวดล้อม
2. งาน มีรายละเอียดของการวิเคราะห์คือ ความรู้ ทักษะ และความสามารถ
3. บุคคล มีรายละเอียดของการวิเคราะห์คือ สมรรถนะ แรงจูงใจ และทัศนคติการทำงาน



ภาพที่ 6 บรรยากาศการฟังการบรรยายและการทำกิจกรรมระหว่างการฝึกอบรม



ภาพที่ 7 การทำกิจกรรมระหว่างการฝึกอบรม

2.3 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากกรณีศึกษาของประเทศสมาชิก (Country Paper) (ถ้ามี) พร้อมแสดงความคิดเห็นหรือยกตัวอย่างประเด็นเชิงเปรียบเทียบกับบริบทประเทศไทยและ/หรือประเด็นที่สามารถนำมาปรับใช้ในองค์กรหรือประเทศไทย (จำแนกตามรายชื่อประเทศ)

Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas; Sub Regional Cluster A
สาธารณรัฐประชาชนจีน (ไต้หวัน); Mrs. Kung-Yi-Ning และ Mrs. Chen Ling Tsen
 Cher Wang's HTC

Cher Wang เป็นผู้ประกอบการไต้หวันหญิงที่มีชื่อเสียง เป็นเจ้าของบริษัทผลิต smartphone ที่รู้จักกันในแบรนด์ของ HTC เธอเกิดมาในครอบครัวที่ร่ำรวยที่สุดในไต้หวัน แต่เธอไม่ได้ใช้เงินลงทุนจากครอบครัวของเธอเลย ในการเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ เธอจำนองบ้านของเธอให้กับธนาคาร 5 ล้านดอลลาร์ไต้หวันใหม่ (NT dollars) (ประมาณ 1.7 แสन्दอลลาร์สหรัฐ) เพื่อนำก่อตั้งบริษัท VIA เป็นบริษัทที่ผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ส่งให้กับบริษัทที่ผลิตคอมพิวเตอร์ทั้งหมดในไต้หวัน Cher Wang มีวิสัยทัศน์เกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัทแห่งที่สอง ที่ชื่อ HTC เธอทำงานอย่างหนักสำหรับการวิจัยและพัฒนาของอุปกรณ์อินเทอร์เน็ตเคลื่อนที่จาก PDA สู่ smartphone ซึ่งบริษัท 2 บริษัท ตั้งอยู่ในไทเป, ไต้หวัน

Cher Wang จบการศึกษาในระดับปริญญาโท สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ จาก university of California Berkeley ในปี 1981 หลังจบการศึกษา Cher Wang มีความคิดที่จะทำงานในอุตสาหกรรมไอที ที่บริษัทของน้องสาวของเธอมากกว่าที่จะทำงานในอุตสาหกรรมพลาสติกของเธอเอง ซึ่งการทำงานในอุตสาหกรรมไอที เธอได้เรียนรู้ประสบการณ์การทำงาน รวมทั้งทักษะการตลาด การเจรจาต่อรองกับคนอื่น ๆ ตลอดจนการจัดการปัญหาเรื่องหนี้สิน จากการฝึกฝนเหล่านี้ทำให้เธอมีความคิดที่จะเป็นผู้ประกอบการด้านไอที และไม่ใช่เรื่องที่ยากเลยที่จะสามารถก้าวเข้ามาเป็นผู้นำแห่งโลกเทคโนโลยี

การที่ Cher Wang ประสบความสำเร็จนั้น ไม่ได้มาจากแค่การทำงานอย่างหนัก แต่เมื่อมองย้อนถึงประวัติที่มาของ HTC แสดงให้เห็นว่า เธอเป็นคนที่มีความวิสัยทัศน์และนวัตกรรมที่กว้างไกล ในปี 1997 เธอต้องการให้ผู้ใช้โทรศัพท์สามารถพูดคุยกับเพื่อนๆ และญาติ อ่านหนังสือ และเข้าถึงอินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์มือถือ บริษัทของเธอจึงเป็นบริษัทแรกที่ผลิตโทรศัพท์มือถือที่สามารถใช้ Google ผ่านระบบปฏิบัติการ android ซึ่งเป็นโทรศัพท์มือถือในฝันของ HTC ในปี 2008 จนในที่สุด HTC ก็เป็นแบรนด์ที่มีผู้ใช้ทั่วโลกซึ่งเป็นแบรนด์ที่ผลิตในไต้หวัน

หมู่บ้าน Sukaraja เป็นหนึ่งใน 9 หมู่บ้านชนบทใน Sukaraja, Sukabumi regency หมู่บ้านนี้มีพื้นที่รวม 3.36 เฮกตาร์ ความสูง 260 เมตรเหนือระดับน้ำทะเล มีปริมาณน้ำฝน 187.58 ต่อปี อุณหภูมิเฉลี่ย 23-32 องศาเซลเซียส พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นนาข้าวและสวน จึงมีศักยภาพที่จะพัฒนาในด้านการเกษตรและปศุสัตว์

ผู้หญิงในหมู่บ้านนี้แสวงหานวัตกรรมใหม่ที่สามารถเปลี่ยนเพื่อชีวิตที่ดีขึ้นให้กับครอบครัวของพวกเขา เริ่มจากกลุ่มผู้หญิงและการชุมนุมสวดในสภาพแวดล้อมของพวกเขา เพื่อให้มีความปรารถนาที่จะสร้างกลุ่มธุรกิจ ผู้หญิงในหมู่บ้านนี้มีทักษะทางธุรกิจ เช่น การแปรรูปอาหาร, งานฝีมือและการทำฟาร์มที่มีการจัดการในแต่ละบ้าน (บ้านอุตสาหกรรม) ตั้งแต่นั้นมาในปี 2006 ผู้หญิงจึงร่วมมือจัดตั้งกลุ่มชื่อ SALUYU แรงจูงใจของคนกลุ่มนี้คือการให้ผลประโยชน์ที่จับต้องได้ให้กับชุมชน กลุ่มนี้มีประธานเป็นผู้หญิงชื่อ Nurhasanah เธอเป็นคนที่มีความพยายามมากในองค์กรชุมชนต่างๆ เช่น IWAPI (สมาคมสตรีอินโดนีเซียฟาร์ม) และ KTNA (สมาคมเกษตรกรและชาวประมง) เธอจบการศึกษาในระดับมัธยม ส่วนสมาชิกคนอื่นๆ มีการศึกษาที่แตกต่างกันไป ตั้งแต่จบการศึกษาในระดับประถมศึกษาจนถึงระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย

เมื่อเริ่มจัดตั้งกลุ่ม SALUYU มีสมาชิกจำนวน 10 คน แต่ในปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 115 คน เป็นกลุ่มที่มีรวมตัวกันของผู้หญิงในชนบท เพื่อดำเนินกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน ได้แก่

- การทำการเกษตร ได้แก่ การปลูกพืชผัก และสมุนไพรชนิดต่างๆ
- การแปรรูปอาหาร ได้แก่ การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกล้วย มันสำปะหลัง การทำขนมหวานต่างๆ
- งานหัตถกรรม
- งานปศุสัตว์ ได้แก่ การเลี้ยงปลา

SALUYU ไม่เพียงแต่ได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากรัฐบาลเท่านั้น แต่ยังได้รับการฝึกอบรมจากหน่วยงานของรัฐบาลหลายหน่วยงาน ได้แก่

1. Sukabumi district social services
 - การฝึกอบรมการบริหารจัดการของการจัดการกลุ่มธุรกิจ
 - การฝึกอบรมการบริหารจัดการของการจัดการธุรกิจ
2. Ministry of Agriculture
 - การฝึกอบรมของรูปแบบและการเพาะปลูกทางการเกษตร
 - การฝึกอบรมวิธีการคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ทางการเกษตร
 - การฝึกอบรมผู้ประกอบการการจัดการ
 - การฝึกอบรมการใช้บริการของปุ๋ยหมัก
3. PPMKP Ministry of Agriculture
4. Ministry of trade and industry cooperative
 - การฝึกอบรมของการพัฒนาสหกรณ์
 - การฝึกอบรมการพัฒนาเทคนิคการตลาดผลิตภัณฑ์

5. Ministry of Health

- การฝึกอบรมทางเทคนิคของความสะอาดของสภาพแวดล้อม
- การฝึกอบรมของส่วนขยายของชีวิตสุขภาพ

6. Ministry of family planning and women's empowerment

- การฝึกอบรมของส่วนขยายของครอบครัวที่มีความสุขและเจริญรุ่งเรือง

Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas; Sub Regional Cluster C

ประเทศลาว; Ms. Sengmany Manyvov

Vientiane Industry Trading Exp-Imp Co., Ltd

บริษัท Vientiane Industry Trading Exp-Imp ตั้งอยู่ที่ Thaduea Rd, Ban Salakham, Hatxayfong District , Vientiane Capital , Lao PDR. เป็นบริษัทที่ขายวัสดุก่อสร้าง โดยที่ 80% ของสินค้าผลิตโดยบริษัทเครือข่าย และอีก 20% นำเข้าจากต่างประเทศ และให้บริการส่งออกและนำเข้าสินค้า มีพนักงานทั้ง 16 คน โดยมี Mrs. Khanmany SAYATHITH เป็นเจ้าของบริษัท

Mrs. Khanmany SAYATHITH จบการศึกษาในสาขาเภสัชศาสตร์ ในปี 1988 จากนั้นทำงานในโรงพยาบาล และลาออกมาเรียนต่อทางด้านภาษา และทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมการผลิตเหล็ก จนถึงปี 2006 เธอได้ก่อตั้งบริษัท Vientiane Industry Trading Exp-Imp ภายในบริษัทแบ่งส่วนงานออกเป็น 3 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด และ ฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ ในการดำเนินงาน Mrs. Khanmany จะออกตรวจบริษัทเครือข่ายที่มีอยู่ทั้งหมดด้วยตัวของเธอเอง เพื่อเป็นการตรวจคุณภาพ และสร้างความมั่นใจให้กับบริษัทเครือข่าย

Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas; Sub Regional Cluster D

ประเทศมาเลเซีย; Ms. Kuspa Arina Bt Mohamad Bohari

HAZIAH ENTERPRISE

HAZIAH Enterprise เป็นกิจการที่ทำการผลิตขนมขบเคี้ยว ที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2009 ตั้งอยู่ที่ Lot 2439, Lorong 2, Kampung Lot Baru, Fasa 1, Tanjung Bundong, 94300, Kota Samarahan, Sarawak, Malaysia โดยมี Mrs. Dayang Faridah BT Abang Kusairi เป็นเจ้าของกิจการ

Mrs. Dayang เป็นแม่บ้านเต็มรูปแบบจากเมือง Kota Samarahan ห่างจาก Kuching town ประมาณ 35 กิโลเมตร Mrs. Dayang เริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็กของเธอด้วยการผลิตขนมขบเคี้ยว (twisted popia) จากที่บ้านของเธอเอง โดยใช้เงินลงทุนส่วนตัว 600 RM (200 USD) ในปี 2004 เธอผลิตขนมโดยใช้ห้องครัวของเธอเองเป็นที่สถานที่ผลิต ขณะนั้นเธอจ้างพนักงาน part time จำนวน 10 คน ซึ่งเป็นผู้หญิงทั้งหมด ในระหว่างนั้นเธอได้ทำการทดลองสินค้า เพื่อหาข้อผิดพลาดและนำมาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง จนได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของตลาด คือ POPIA SIMPUL (ปอเปี๊ยะบิดเกลียวใส่กุ้ง) และมีจำนวนผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

Mrs. Dayang ผลิตสินค้าโดยใช้วัตถุดิบจากการเกษตรเป็นหลัก และสามารถที่จะขยายธุรกิจของเธอ และสามารถจ้างงานให้ผู้หญิงคนอื่นๆ ในหมู่บ้านที่ไม่มีงานทำให้ได้รับประโยชน์จากธุรกิจของเธอ ปัจจุบัน Mrs. Dayang มีพนักงาน part time ทั้งหมดจำนวน 28 คน ความสำเร็จของ Haziah Enterprise เป็นผลสำเร็จจากความมุ่งมั่นของ

Mrs. Dayang ที่มีต่อธุรกิจของเธอเอง มีทัศนคติที่ถูกต้องในการจัดการทรัพยากร เช่น วัตถุดิบ ทรัพยากรทางการเงินของมนุษย์เป็นปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จ ซึ่งเธอมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และ supplier ของเธอ

สรุปการนำเสนอ country case study

จากการนำเสนอ country case study จากตัวแทนทั้ง 4 ประเทศ พบว่ามีความแตกต่างกันในการดำเนินธุรกิจ แต่ที่มีเหมือนกันเกือบทุกประเทศ คือการได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลในด้านต่างๆ เช่น ทางด้านการเงิน และการฝึกอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งไม่แตกต่างจากประเทศไทย ที่หน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาลต่างให้ความสำคัญกับองค์กรธุรกิจ

สำหรับสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) เป็นหน่วยงานของรัฐบาล ที่ให้การสนับสนุนเกษตรกรหรือชาวบ้าน ที่อาศัยอยู่บนพื้นที่สูง โดยให้การสนับสนุนเงินทุนสำหรับการประกอบอาชีพ ทั้งภาคการเกษตร และนอกภาคการเกษตร อีกทั้งยังทำหน้าที่ในการถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับเกษตรกรหรือชาวบ้าน นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมให้เกษตรกรและชาวบ้าน มีการรวมกลุ่มกันเพื่อดำเนินกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน ซึ่งมีทั้งกลุ่มทางด้านอาชีพ และกลุ่มทางด้านสังคม

2.4 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาดูงานแต่ละแห่ง (ถ้ามี) พร้อมแนบภาพประกอบ

การศึกษาดูงาน ณ PT. SEKAR SARI ALAM

PT. SEKAR SARI ALAM เป็นบริษัทที่ผลิตเครื่องสำอางท้องถิ่น โดยมีแรงบันดาลใจจากการรักษาผิวแบบดั้งเดิมของเจ้าหญิง Keraton แห่งเมืองโซโล ซึ่งเธอได้ทำ Lulur (เครื่องสำอางชนิดหนึ่ง) ด้วยขั้นตอนง่ายๆ โดยใช้วิธีบดข้าวให้ละเอียดแล้วนำไปผสมกับเครื่องหอมอื่นๆ ที่มีประสิทธิภาพเป็นส่วนผสมในการรักษาผิว ก่อตั้งในปี 1983 โดย Mrs. Zaenab และ Mr. Salim Al Jufri ที่อยู่ของบริษัท Jl. Untung Suropati No. 54 Pasar Kliwon มีพนักงานทั้งหมด 33 คน จากวิธีการง่ายๆ ในการทำเครื่องสำอางดังกล่าว จึงมีการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม "Lulur Sekar Kuning Asri" จากนั้นขยายไปยังผลิตภัณฑ์ตัวอื่นๆ

สำหรับการตลาด แต่เดิมทำโดยการฝากขายในตลาดท้องถิ่น จนได้พบกับผู้ค้าส่งขนาดใหญ่ใน Pasar Gede ซึ่งจนถึงขณะนี้ได้กลายเป็นตัวแทนขายหลักชื่อ Toko Jamu kopen ในปัจจุบันมีการส่งขายในเมือง Solo เองและส่งไปยังเมืองต่างๆ ของประเทศอินโดนีเซีย ได้แก่ Padang, Manado, Gorontalo, Palu, Samarinda, Makasar และ Bali





ภาพที่ 8 ลักษณะของธุรกิจและบรรยากาศในการทำงานของพนักงาน ณ PT. SEKAR SARI ALAM



ภาพที่ 9 บรรยากาศในการศึกษาดูงาน ณ PT. SEKAR SARI ALAM

การศึกษาดูงาน ณ PS MAS

PS MAS เป็นอุตสาหกรรมระดับครัวเรือนที่เกี่ยวข้องการแปรรูปอาหาร ที่มีการจัดการแบบดั้งเดิมโดยใช้วิธีการแบบง่าย แต่ให้ความสำคัญด้านสุขอนามัย ความปลอดภัย คุณภาพ และ halalan thoyiban (การรับรองฮาลาล) PS MAS ก่อตั้งในปี 1993 โดย Mr. Parto Suwito Sarino ซึ่งเป็นบิดาของ Mrs. Sarino เจ้าของกิจการคนปัจจุบัน โดยมี Mr. Supiriano บุตรชายเป็นผู้ดูแลกิจการ

PS MAS ตั้งอยู่ในหมู่บ้าน Jl. Jagalan RT. 03 RW. 10 city districts Jebres, Solo Central Java, ประเทศอินโดนีเซีย มีพนักงาน 11 คน ดำเนินการผลิตอาหารแบบดั้งเดิมหลายประเภท ของเมืองโซโล เช่น Abon, ไข่หย็อง, เนื้อทุบ และ 'Srundeng' ที่ทำจากมะพร้าวฝอยอบแห้ง ซึ่งแบ่งกิจกรรมออกเป็น 4 กิจกรรม ได้แก่ การผลิต บรรจุภัณฑ์ การบริหาร และการตลาด ระบบการทำงานที่ใช้ คือ ใช้ความเชื่อใจในหมู่คนงาน

วิสัยทัศน์ PS MAS คือสนับสนุนความปลอดภัยของอาหารที่ถูกต้องตามกฎหมาย และมีคุณค่าทางโภชนาการให้กับทุกสังคม มีภารกิจที่เป็นอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของเมือง Solo โดยการเพิ่มศักยภาพของคุณภาพอาหารแปรรูปให้สามารถแข่งกับอาหารแปรรูปอื่นๆ ได้ โดยใช้ สโลแกน ฮาลาล กรอบและมีคุณค่าทางโภชนาการ



ภาพที่ 10 ลักษณะของธุรกิจและบรรยากาศในการทำงานของพนักงาน ณ PS MAS



ภาพที่ 11 บรรยายภาคในการศึกษาดูงาน ณ PS MAS

การศึกษาดูงาน ณ Kampoeng Batik Laweyan ;Batik Village

หมู่บ้าน Kampoeng Batik Laweyan เป็นหมู่บ้านที่ชาวบ้านส่วนใหญ่มีอาชีพผลิตผ้าบาติก ซึ่งมีทั้งการผลิตผ้าบาติกแบบดั้งเดิม และแบบสมัยใหม่ ในครั้งนี้การเข้าศึกษาดูงาน ได้มีโอกาสเข้าเยี่ยมชมกิจการของ Mr. H. Achmad Sulaiman ที่เป็นเจ้าของกิจการชื่อ PUSPA KENCANA ก่อตั้งในปี 1978 ที่อยู่ Jl. Sidoluhur Laweyan Surakarta มีพนักงานทั้งหมด 29 คน ซึ่งทำการผลิตผ้าบาติก และเสื้อผ้าบาติกสำเร็จรูป ส่งผลิตภัณฑ์ขายทั้งภายในประเทศ อินโดนีเซีย และส่งออกไปยังต่างประเทศ



ภาพที่ 12 ภาพเปรียบเทียบโรงงานและวิธีการทำผ้าบาติกแบบโบราณและแบบสมัยใหม่



ภาพที่ 13 ขั้นตอนการทำผ้าบาติกและผลงานจากผ้าบาติก



ภาพที่ 14 บรรยากาศในการศึกษาดูงาน ณ Batik Village

2.5 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Discussion)

Group Workshop Exercise 1 ; Business Planning and Enterprise Development

กิจกรรมการวางแผนธุรกิจ และการพัฒนาองค์กร โดยแบ่งกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งดิฉันได้เข้าร่วมกิจกรรมในกลุ่มที่ 1 ซึ่งได้ร่วมกับตัวแทนจากประเทศบังคลาเทศ อิหร่าน ไต้หวัน และอินโดนีเซีย จัดตั้งบริษัท ชื่อ จาย่าเอนเทอร์ไพร์ส กิจกรรมหลักของธุรกิจ คือ การผลิตผลิตภัณฑ์จากเศษผ้า ของเหลือใช้ ให้เป็นถุงและกล่องของขวัญ โดยมีเป้าหมาย เพื่อสร้างงานและรายได้ให้กับผู้หญิงในแถบชนบท วัตถุประสงค์เฉพาะของธุรกิจ คือ ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่สร้างสรรค์และไม่ซ้ำกัน และการเปลี่ยนของเหลือใช้ไปเป็นถุงและกล่องของขวัญ กลยุทธ์การตลาดของบริษัท คือการโฆษณาในสื่อสังคมสื่อมวลชน และการส่งตัวอย่างสินค้าไปทั่วประเทศเพื่อหาตลาดอื่นๆ

นอกจากนี้ยังได้ร่วมกันวางแผนธุรกิจ ต่างๆ เช่น การวิเคราะห์ตลาด การวางแผนการตลาด การวางแผนการผลิต การวางแผนองค์กร และการวางแผนทางการเงิน



ภาพที่ 15 บรรยากาศการทำกิจกรรมและนำเสนอผลงานของกลุ่ม

TNA field exercise 2 ; Enterprise visit PS. MAS (Home Industry of Fiber Meat Production/Abon)

กิจกรรมการจัดทำ TNA โดยการศึกษาดูงานในพื้นที่ โดยแบ่งกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งดิฉันได้เข้าร่วมกิจกรรมในกลุ่มที่ 2 ซึ่งได้ร่วมกับตัวแทนจากประเทศบังคลาเทศ อิหร่าน มาเลเซียและอินโดนีเซีย กิจกรรมที่ได้เข้าเยี่ยมชมและทำการศึกษาข้อมูลเป็นโรงงานทำ Abon (เนื้อหยอง) ซึ่งสามารถประเมินและสรุปกิจกรรมการจัดทำ TNA ได้ดังนี้

1. ด้านเทคนิค การคำนวณบัญชีและการเงินด้วยมือ ไม่มีการนำระบบ ICT มาใช้ จำเป็นต้องมีการอบรมการคำนวณบัญชีและการเงินโดยการใช้คอมพิวเตอร์
2. ด้านการจัดการ การจัดการด้านแรงงานและผู้แทนการตัดสินใจ เจ้าของกิจการยังขาดความรู้เรื่องการบริหารจัดการ จำเป็นต้องมีการอบรมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการ
3. ด้านการดำเนินงาน ขั้นตอนการดำเนินงานมาตรฐาน, การวางแผน และขั้นตอนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ หัวหน้าแผนกแต่ละแผนกยังขาดความรู้ในด้านต่างๆ จำเป็นต้องมีการอบรม การปฏิบัติที่ดีในการผลิตอาหาร และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์กร
4. ภาพรวมของกิจการ ยังขาดการพัฒนาองค์กร และระบบเครือข่ายและการประสานงาน จำเป็นต้องมีการอบรมหลักการพัฒนาองค์กร และการอบรมเกี่ยวกับระบบเครือข่ายและการประสาน

Group Workshop Exercise 3 : Internet marketing and promotion

กิจกรรมที่ 3 การจัดทำสื่อโฆษณา โดยประชาสัมพันธ์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต กิจกรรมนี้ให้กลุ่มจัดทำสื่อโฆษณาสินค้าจากสินค้าที่ได้ร่วมกันวางแผนธุรกิจจากกิจกรรมที่ 1 ในรูปแบบวีดีโอคลิป โดยให้มีความยาวของโฆษณา 1 นาที ซึ่งเนื้อหาจะต้องนำเสนอจุดเด่น และประโยชน์ของสินค้าให้มากที่สุด และนำไฟล์วีดีโออัปโหลดลงในเว็บไซต์ยูทูป ตามลิ้งค์ <http://www.youtube.com/watch?v=mKFitqXBbEU> ชื่อไฟล์ APO Women Entrepreneurship#Group 1



ภาพที่ 16 ตัวอย่างการนำเสนอผลงานผ่านทางเว็บไซต์ยูทูป

Exercise 4: Designing a Training Program on Women Entrepreneurship (for Respective Organizations)

กิจกรรมที่ 4 กิจกรรมการออกแบบโปรแกรมการฝึกอบรม โดยแบ่งกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งดิฉันได้เข้าร่วมกิจกรรมในกลุ่มที่ 4 ซึ่งได้ร่วมกับตัวแทนจากประเทศบังคลาเทศ มาเลเซีย ปากีสถาน และฟิลิปปินส์ โดยได้วางแผนโปรแกรมการฝึกอบรมในหัวข้อ การพัฒนาผู้ประกอบการหญิงในเขตชนบทในประเทศบังคลาเทศ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพทางด้านการจัดการตลาด และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในห่วงโซ่คุณค่าให้กับผู้หญิงในชนบทของประเทศบังคลาเทศ

ซึ่งในกิจกรรมนี้ ได้ร่วมกันวางแผนโปรแกรมการฝึกอบรมในทุกๆ ขั้นตอน ได้แก่ การวิเคราะห์ความต้องการในการฝึกอบรมของกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์การฝึกอบรม วิธีการที่จะใช้ตามความเหมาะสมของเนื้อหาและผู้เข้าอบรม ขั้นตอนดำเนินการฝึกอบรม และการประเมินผลหลังการฝึกอบรม

ส่วนที่ 3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ

3.1 ประโยชน์ต่อตนเอง

จากการเข้าร่วมโครงการการฝึกอบรมเพื่อเป็นเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมในการเสริมสร้างการมีส่วนร่วมของสตรีในการพัฒนาวิสาหกิจในชนบท ในครั้งนี้ ช่วยพัฒนาศักยภาพและความรู้ด้านการจัดการทางธุรกิจ ตั้งแต่การวิเคราะห์ตลาด การวางแผนการจัดการองค์กรในด้านต่างๆ อีกทั้งยังได้พัฒนาศักยภาพในการวิเคราะห์ชุมชนเพื่อการพัฒนาองค์กรในชนบท การศึกษาดูงานในการประกอบธุรกิจชุมชนของประเทศอินโดนีเซียทำให้ได้เห็น ข้อดี ข้อด้อย เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจชุมชนขนาดเล็กในชนบทของประเทศเรา และมองเห็นแนวทางในการให้คำปรึกษา สนับสนุนและพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนในสวนงานที่รับผิดชอบอยู่ในขณะนี้ นอกจากนี้ การได้รู้จักผู้เข้าร่วมการฝึกอบรมจากประเทศต่างๆ ทำให้ได้ มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทั้งในส่วนของการทำงาน วัฒนธรรมประเพณีของแต่ละประเทศ การได้ทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน ทำให้มีโอกาสได้พัฒนาการใช้ทักษะภาษาอังกฤษมากขึ้น มีความกล้าที่จะพูดคุย แสดงออก และการอยู่ร่วมกันอย่างสนุกสนานและมีความสุข



ภาพที่ 17 ประมวลภาพการเข้าร่วมการฝึกอบรม

3.2 ประโยชน์ต่อหน่วยงานต้นสังกัด

นำองค์ความรู้ และประสบการณ์ที่ได้จากการฝึกอบรม มาปรับใช้และเป็นแนวทางสำหรับพัฒนาชุมชนในพื้นที่รับผิดชอบ (พื้นที่ดำเนินงานของสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง) เพื่อพัฒนาด้านการเพิ่มมูลค่าสินค้าและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร การสนับสนุนด้านการพัฒนาฝีมือและแรงงาน ตลอดจนการส่งเสริมการรวมกลุ่มให้กลุ่มสตรีได้รวมกลุ่มเพื่อดำเนินกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน เช่น กลุ่มพัฒนาอาชีพ กลุ่มสังคม จะสามารถสร้างโอกาสทางสังคมให้กับสตรีบนพื้นที่สูงได้มากยิ่งขึ้น

การดำเนินงานในพื้นที่สูง

1. จัดโปรแกรมให้ความรู้เรื่องการรวมกลุ่มต่างๆ พร้อมทั้งฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการด้านการพัฒนาอาชีพ เช่น การพัฒนาฝีมือด้านหัตถกรรม การแปรรูปผลผลิตในท้องถิ่นต่างๆ โดยอาศัยองค์ความรู้พื้นฐานที่มีอยู่เดิมของชาวบ้าน
2. สนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มเพื่อดำเนินกิจกรรมต่างๆ ร่วมกัน เช่น การรวมกลุ่มเพื่อจำหน่ายผลผลิตต่างๆ ของชุมชน เพื่อลดปัญหาพ่อค้าคนกลาง และสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค
3. จัดเวทีชุมชน เพื่อให้กลุ่มสตรีได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ และการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มสตรี

3.3 ประโยชน์ต่อสายงานหรือวงการในหัวข้อนั้นๆ

นำองค์ความรู้ และประสบการณ์ ที่ได้จากการฝึกอบรมไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะกับศักยภาพของพื้นที่รับผิดชอบ และเกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงให้ข้อมูลหรือแลกเปลี่ยนกับเจ้าหน้าที่คนอื่นๆ ที่มีความสนใจเพื่อให้สามารถนำไปปรับใช้ต่อไปได้

3.4 กิจกรรมการขยายผลที่ได้ดำเนินการภายใน 1 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

(กิจกรรม เช่น การฝึกอบรมภายในหน่วยงาน การบรรยายให้กับทีมงาน บทความที่ลงจดหมายข่าวในหน่วยงาน เป็นต้น โดยสรุปรายละเอียดกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ และใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรม)

3.4.1 นำเสนอในที่ประชุมประจำเดือน ตุลาคม ของโครงการขยายผลโครงการหลวงลุ่มน้ำปิง โดยได้สรุปเนื้อหาการเข้าร่วมฝึกอบรม ให้กับเจ้าหน้าที่จากโครงการขยายผลโครงการหลวงลุ่มน้ำปิง จำนวน 12 พื้นที่ ในวันที่ 29 ตุลาคม 2556

3.4.2 สรุปรายละเอียดกิจกรรม รูปภาพและใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรม

ส่งเอกสารสรุปกิจกรรม ข้อ 3.4.1 เมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรมให้ส่วนวิเทศสัมพันธ์

3.5 กิจกรรมการขยายผลที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

(กิจกรรมขยายผล เช่น แผนงานกิจกรรมที่จะดำเนินการ เป็นต้น โดยส่งเอกสารสรุปรายละเอียดกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ เมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรมให้ส่วนวิเทศสัมพันธ์)

3.5.1 กิจกรรมขยายผลการสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น โดยวางแผนการดำเนินงานในเดือนธันวาคม 2556

3.5.2 สรุปรายละเอียดกิจกรรม ภาพประกอบ และใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรม

ส่งเอกสารสรุปกิจกรรม ข้อ 3.5.1 เมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรมให้ส่วนวิเทศสัมพันธ์

ส่วนที่ 4 เอกสารแนบ

4.1 กำหนดการฉบับล่าสุด (Program)

บรรจุในแผ่น CD

4.2 เอกสารประกอบการประชุม/สัมมนา (Training Materials)

บรรจุในแผ่น CD

4.3 ประวัติโดยสังเขปของวิทยากรบรรยาย (CV) มี 6 ท่าน ดังนี้

1. Dr. Nerlita M. Manalili; Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines
2. Prof. Keppi Sukesi; Faculty of Agriculture. Brawijaya University
3. Dr. Dindo Campilan; Senior Food Security & Livelihood Specialist –Asia, CGIAR

International Potato Center, FoodSTART Program Leader, IFAD Asia- Pacific

4. Ms. Darningsih Rustiaji; Proprietor, Packaging House, Bandung & Member – Indonesia's Chamber of Commerce Committee on Regional Economic Cooperation

5. Ms. Rabia Jamil; Manager, International Relations Department National Productivity Organization Pakistan

6. Prof. Dr. Ir. Darsono; Center for Gender Research and Development, University of Sebelas Maret (UNS) Solo

4.4 รายงานก่อนการเดินทาง (Country Paper-Thailand)

บรรจุในแผ่น CD

4.5 เอกสารนำเสนอผลงานหลังจากเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Presentation)

บรรจุในแผ่น CD

หมายเหตุ

1. ตัวอักษรและขนาดของตัวอักษรที่ใช้ คือ Cordia New 14 pt.
2. รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ ต้องจัดทำเป็นรายบุคคล และมีกำหนดจัดส่งภายในระยะเวลา 1 เดือน หลังจากเดินทางกลับจากการเข้าร่วมโครงการ
3. การจัดส่งรายงาน สามารถดำเนินการด้วยวิธีต่อไปนี้
 - ก. ในกรณีเอกสารแนบเป็นซอฟต์แวร์ ให้บันทึกไฟล์รายงานและเอกสารแนบทั้งหมดลงแผ่นซีดีและจัดส่งมาทางไปรษณีย์ หรือ
 - ข. ในกรณีเอกสารแนบเป็นกระดาษ ให้ส่งไฟล์รายงานทางอีเมล (liaison@ftpi.or.th) และส่งสำเนาเอกสารแนบทั้งหมดมาทางไปรษณีย์
4. การเผยแพร่ สามารถติดตามการเผยแพร่รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอหรือรายงานที่จัดทำโดยผู้เข้าร่วมโครงการเอพีโอในโครงการอื่นๆ ได้ที่ <http://www.ftpi.or.th/โครงการระหว่างประเทศ/บทความจากผู้เข้าร่วมโครงการ/tabid/106/language/th-TH/Default.aspx>