รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ

12-AG-17-GE-TRC-B

Training Course on Entrepreneurship Development for Rural Women

ระหว่างวันที่ 21-27 May 2012

ณ เมือง Bogor ประเทศ อินโดนีเซีย

จัดทำโดย ดร. วันเพ็ญ พงษ์เก่า

ประธานฝ่ายเด็ก เยาวชน สตรี และสถาบันครอบครัว สภาสตรีแห่งชาติในพระบรมราชินูปถัมภ์

วันที่ 9 มิถุนายน 2555

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของโครงการ

1.1 รหัสและชื่อโครงการ	12-AG-17-GE-TRC-B
1.2 ระยะเวลา	21-27 May 2012
1.3 สถานที่จัด	เมือง Bogor ประเทศ อินโดนีเซีย
1.4 ชื่อเจ้าหน้าที่เอพีโอประจำโครงการ	Mr. Joselito Bernardo
1.5 จำนวนวิทยากรบรรยาย	5 คน
1.6 จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการและประเทศที่เข้าร่วมโครงการ	25 คน (รายชื่อ 26 คน)

ภาพที่ 1 พิธีเปิดการอบรมและแนะนำโครงการและข้อปฏิบัติการอบรมโดย Mr. Joselito Bernardo, APO

ภาพที่ 2 คณะผู้จัด วิทยากร และผู้เข้าอบรมจาก 10 ประเทศ

ส่วนที่ 2 สรุปเนื้อหา/องค์ความรู้จากการเข้าร่วมโครงการ

(ต้องมีความยาวเพียงพอกับเนื้อหาสาระองค์ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ในการเผยแพร่องค์ความรู้และประสบการณ์ให้กับผู้สนใจ โดยจะนำเสนอผ่านการจัดพิมพ์ในวารสาร APO Digest และ/หรือเว็บไซต์ของสถาบัน)

2.1 **ที่มาหรือวัตถุประสงค์ของโครงการโดยย่อ**

โครงการการอบรมหลักสูตรการพัฒนาผู้ประกอบการสตรีในชนบท มีที่มาจากการเห็นความสำคัญในการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับสตรีในชนบท ทั้งทางด้านการออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริการจากวัตถุดิบธรรมชาติ จากแรงงานในชนบทเพื่อสตรีจะเป็นส่วนสำคัญในการช่วยพัฒนาท้องถิ่นชนบท บนพื้นฐานขนบธรรมเนียมและวัฒนธรรมประจำถิ่น การอบรมครั้งนี้ถูกออกแบบมาเพื่อผู้ประกอบการสตรี ผู้ให้คำปรึกษา ผู้ให้การอบรมและเจ้าหน้าที่รัฐที่เกี่ยวข้องได้พัฒนาการให้คำปรึกษาชี้แนะในการประกอบธุรกิจของสตรีในชนบท โดยหลังจากจบหลักสูตรนี้ APO จะจัดตั้งระบบการสื่อสารแบบออนไลน์เพื่อเชื่อมโยงกันระหว่างผู้เข้าอบรมในการดำเนินการใช้ความรู้จากการอบรมไปพัฒนางานในประเทศของตน

วัตถุประสงค์ของโครงการ เพื่อส่งเสริมความรู้และความเข้าใจของผู้เข้าอบรมเกี่ยวกับแนวคิดและหลักการพื้นฐานของผู้ประกอบการ และพัฒนาการให้คำปรึกษา การแนะนำ และทักษะการจัดการโดยการให้ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือและเทคนิคการวางแผนและการจัดการวิสาหกิจชุมชน

2.2 **สรุปเนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการฟังบรรยาย (จำแนกตามหัวข้อและระบุชื่อวิทยากรบรรยาย)**

ภาพที่ 3 บรรยากาศวันแรกของการอบรม

1. **การบรรยายเรื่อง** The Asian business situation & outlook for rural enterprise development: a new normal **โดย** Mr. Ruel Virtucio, Managing Director Manok Mabuhay Inc, Philippines, 21 May 2012.

สำหรับการบรรยายในเรื่องสถานการณ์ธุรกิจในอาเซียนและแนวโน้มการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน วิทยากรได้แสดงข้อมูลจำนวนพนักงานกับขนาดของธุรกิจ MSMEs ซึ่งแบ่งธุรกิจออกเป็น 4 ขนาดตามจำนวนพนักงานได้แก่

1) micro enterprise (MIE)

2) small enterprise (SE)

3) medium enterprise (ME) และ

4) large enterprise (LE)

เปรียบเทียบระหว่างประเทศ Brunei Darussalam, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Myanma, Cambodia และ Lao PDR พบว่าแต่ละประเทศมีจำนวนพนักงานในธุรกิจตามขนาดของธุรกิจ ในบางประเทศความหมายของ SME ขึ้นอยู่กับจำนวนของค่าแรงพนักงาน สินทรัพย์ถาวรหรือการผลิต (ไม่รวมที่ดินและอาคาร) แตกต่างกันไป นอกจากนี้ยังมีความแตกต่างระหว่างภาคเช่น ประเทศไทยอินเดียและจีนหรือแม้กระทั่งระหว่างหน่วยงานเช่น อินโดนีเซียและปากีสถาน

วิทยากรได้อธิบายความหมายของการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) คือเส้นทางการคิดและการกระทำที่มีโอกาสทำให้เกิดความสมดุลระหว่างวิธีการหรือแนวทางและความเป็นผู้นำเพื่อการสร้างมูลค่าและคุณค่าที่จับต้องได้

สำหรับภาคธุรกิจการเกษตร (Agribusiness) หมายถึงห่วงโซ่ของอุตสาหกรรมจากการผลิตอาหาร เส้นใย สารเคมีและสารตั้งต้นยาต่าง ๆ ที่ผลิตจากฟาร์มซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการ

แนวโน้มใหม่สำหรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เกิดขึ้นคือ ธุรกิจจากการเป็นเพียงความเสี่ยงกลายเป็นความไม่แน่นอนกล่าวคือไม่สามารถคาดการณ์ค่าใช้จ่าย ไม่สามารถคาดการณ์ราคา ด้านสภาพภูมิอากาศที่เปลี่ยนแปลง ทำให้ไม่สามารถคาดการณ์ทางธุรกิจของผลผลิตได้ ธุรกิจกลายเป็นสภาวะที่ซับซ้อนมากขึ้น ดูได้จากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจแบบโลกาภิวัตน์ที่มีขอบเขตธุรกิจที่กว้างขึ้น เกิดการเปลี่ยนแปลงรสนิยมของผู้บริโภคที่มีวงจรสั้นขึ้น การเพิ่มขึ้นของการแข่งขันทำให้ยากที่จะได้รับและรักษาส่วนแบ่งการตลาด

นอกจากนี้วิทยากรได้อธิบายถึงปัญหาของวิสาหกิจชุมชน / ผู้ประกอบการ โดยสรุปคือ

1) ส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นไปที่สินค้าโภคภัณฑ์โดยเฉพาะผู้ผลิตทางการเกษตรผลิตในชนบท เป็นธุรกิจการผลิตเล็ก ๆ ยังไม่มีความแตกต่างของสินค้าโภคภัณฑ์ มีความเสี่ยงทางธุรกิจค่อนข้างสูง

2) ธุรกิจมีขนาดเล็ก (micro) และในแต่ละภูมิศาสตร์มีจำนวนมาก

3) ไม่ทันต่อการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้

4) ข้อจำกัดในการเจริญเติบโตทางธุรกิจเนื่องจากขาดการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานของการบริการที่จำกัดสำหรับการผลิต ด้านการเงินและข้อจำกัดในพัฒนาธุรกิจ ที่มีผลต่อนโยบายที่ดี

ดังนั้นโอกาสที่จะพัฒนาวิสาหกิจชุมชน / ผู้ประกอบการสตรี ควรจะเร่งพัฒนาความรู้ด้านกระบวนการผลิต การตลาด การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ เทคโนโลยีสารสนเทศ และการหาต้นแบบทางธุรกิจเพื่อเป็นตัวอย่างในการพัฒนาธุรกิจต่อไป

ภาพที่ 4 บรรยากาศการเข้ากลุ่มในวันแรก

2. **การบรรยายเรื่อง** Women's Participation in Entrepreneurship Development and Management of Rural Enterprise: Trends, Challenges and opportunities **โดย** Ms. Stephanie Janet T. Dy Tiapco, Philippines, 21 May 2012.

เป็นการบรรยายเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของสตรีในการพัฒนาผู้ประกอบการและการจัดการวิสาหกิจชุมชน: แนวโน้มที่ท้าทายและโอกาส

วิทยากรได้แสดงข้อมูลจากรายงานผู้ประกอบการทั่วโลกในปี 2010 มีสตรีจำนวน 187 ล้านคนใน 59 ประเทศที่มีส่วนร่วมในระบบเศรษฐกิจในฐานะผู้ประกอบการ แต่การพัฒนาธุรกิจของสตรีมีปัจจัยในเรื่องความกล้าตัดสินใจน้อยกว่าผู้ชายและผู้หญิงมักกลัวความล้มเหลว อีกทั้งได้รับการส่งเสริมและนับสนุนจากหน่วยงานอื่น ๆค่อนข้างจำกัดเมื่อเทียบกับชายและผู้หญิงมีเครือข่ายน้อย โอกาสที่จะล้มเลิกธุรกิจเพราะครอบครัวมีสูง

ขณะเดียวกันข้อมูลเพิ่มเติมสามารถใช้ได้กับผู้หญิงที่ไม่ใช่อยู่ในชนบท สถิติเกี่ยวกับผู้หญิงในวิสาหกิจชุมชน ผู้หญิงมีมุมมองที่โดดเด่นที่มีอิทธิพลต่อวัฒนธรรมและศาสนามากที่สุด โดยทั่วไปผู้หญิงถูกคาดหวังให้ดูแลครอบครัว ดูแลลูก จัดการบ้าน ดังนั้นโอกาสที่ผู้หญิงจะพัฒนาตนเองทั้งในด้านการศึกษาและการฝึกอบรมจึงมีน้อยมาก ดังนั้นวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็กที่ผู้หญิงดำเนินการมักเกิดจากทักษะของตนเอง นอกจากนี้ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการสตรีขาดความรู้ทางกฎหมาย และการเข้าถึงสินเชื่อและการลงทุน ขาดความรู้ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การตลาดและการสร้างเครือข่ายที่จะช่วยตัดสินใจและอุปสรรคที่สำคัญอีก 2 ประการคือไม่มีตนแบบตัวอย่างในการทำธุรกิจให้ศึกษาและภัยคุกคามทางเพศ ดังนั้นการพัฒนาผู้ประกอบการผู้หญิง จึงต้องเร่งดำเนินการเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้และเร่งพัฒนาทักษะส่วนบุคคลและทางเทคนิคในการพัฒนาผลผลิต การจัดตั้งกลุ่มสตรีต่าง ๆ และสหกรณ์ที่เกี่ยวข้องเป็นแบบอย่างให้สตรีได้ใช้เป็นต้นแบบ โดยผ่านการให้คำปรึกษาและการประชุม ส่งเสริมการฝึกอบรมมี วิสาหกิจชุมชนต้นแบบ

สุดท้ายความเปลี่ยนแปลงของตลาดโลกด้านการผลิตและการจัดส่งสินค้าและบริการ ช่วยให้ผู้หญิงได้เป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่ธุรกิจทั่วโลกและยกระดับทางเศรษฐกิจครอบครัวและชุมชนมากขึ้น

3. **การบรรยายเรื่อง** Opportunities and challenges for rural women enterprise: Experience of a women enterprise in Indonesia **โดย ผู้แทน** Dr. BRA. Mooryati Soedibyo, Owner of PT.Mustika Ratu, 21 May 2012.

เป็นการบรรยายเกี่ยวกับ โอกาสและความท้าทายสำหรับวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มสตรีชนบท: ประสบการณ์การทำงานของวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มสตรีชนบทในประเทศอินโดนีเซีย โดย Ms. Rosalina Nugraheni Wulan Purnami (Indonesia) ผู้แทน Dr. BRA. Mooryati Soedibyo

ผู้บรรยายได้กล่าวถึงประวัติของ Dr. BRA. Mooryati Soedibyo ว่า เป็น President Director of PT. Mustika Ratu, Tbk จบปริญญาเอกจาก the School of Economics (Strategic Management) University of Indonesia, Depok เป็นสตรีตัวอย่างที่บุกเบิกธุรกิจผลิตภัณฑ์สปาจากสมุนไพรในท้องถิ่น ปัจจุบันได้ทำงานช่วยเหลือสังคมในองค์กรต่าง ๆ มากมาย การเริ่มธุรกิจแรกของเธอคือการทำ Jamu ซึ่งเป็นสมุนไพรที่ใช้เพื่อความงามในสปา ทำจากสมุนไพรที่ปลูกในท้องถิ่น แต่เดิมใช้สืบทอดประเพณีโบราณจากพระราชวังชวาที่เกือบจะหลงลืมกันไป นอกจากนี้ยังเป็นยาแผนโบราณของอินโดนีเซียเดิมที่ต้องมีการส่งเสริมเพราะใช้ดีต่อสุขภาพของมนุษย์และเป็นเครื่องสำอางค์ เธอเลือกที่จะทำธุรกิจนี้ เนื่องจากพื้นหลังของเธอถูกเลี้ยงดูมาในพระราชวังชวาและบรรพบุรุษของเธอได้สืบทอดประเพณีโบราณของชาวชวา ได้แก่ Jamu ซึ่งเป็น**สมุนไพรใน**

ท้องถิ่น ในการรักษาสุขภาพและเพิ่มความสวยงาม Jamu ได้ถูกพัฒนาทั้งในส่วนของบรรจุภัณฑ์ การตลาด ผลิตภัณฑ์ของเธอมีการพัฒนาและเพิ่มชนิดมากขึ้นจนกลายเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ในนามบริษัท PT. Mustika Ratu, Tbk

ภาพที่ 5 **ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวพรรณของบริษัท** PT. Mustika Ratu

4. **การบรรยายเรื่อง** Overview of government programs supporting women entrepreneurs and enterprise development **โดย** iftida Yasar, SH, MSi, Vice Head of Research and Development Division, Indonesian Business Women's Association(IWAPI), 21 May 2012.

   วิทยากรได้บรรยายภาพรวมของโครงการของรัฐบาลที่สนับสนุนผู้ประกอบการผู้หญิงและการพัฒนาบริษัท โดยสวัสดิการของรัฐเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่ดีที่ช่วยในเรื่องกฎหมายและการดำเนินการ การเสริมสร้างศักยภาพให้กับองค์กรทั้งด้านให้ความรู้ ประสบการณ์ สร้างการเปลี่ยนกระบวนทัศน์ด้วยกระบวนการส่งเสริมและปลูกฝังจิตวิญญาณการเป็นผู้ประกอบ นอกจากนี้ยังสร้างเครือข่ายที่เปรียบเสมือนเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจในการให้คำปรึกษา ชี้แนะ ทั้งในเรื่องการลงทุน การผลิต การตลาด และการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ทำให้ผู้ประกอบการสตรีมีโอกาสเข้าถึงแหล่งสนับสนุนทางการเงินง่ายขึ้น แต่สิ่งที่รัฐเน้นคือธุรกิจที่ผู้ประกอบการสตรีดำเนินการต้องไม่เป็นผู้นำเข้าวัตถุดิบ ต้องใช้วัตถุดิบท้องถิ่นในการสร้างผลิตภัณฑ์

5. **การบรรยายเรื่อง** Best Practices in Addressing Gender Biases and Successful Inclusion of Women in the Management of Agribusiness Enterprises **โดย** Ms. Stephanie Janet T. Dy Tiapco, Philippines, 21 May 2012.

   การบรรยายสรุปได้ว่ามีการยกตัวอย่างบริษัทจากหลายประเทศที่ใช้กระบวนการแก้ปัญหาในการทำงานจนประสบความสำเร็จสามารถขจัดปัญหาต่าง ๆ ลงได้ เช่นบริษัท Sun Valley จำกัด (ไทยแลนด์) ผลักดันนโยบาย

เพื่อแก้ปัญหาคนงานหญิง ที่มีถึง 80 % ของแรงงานทั้งหมดและมีการลาออกจากงานถึง 100 % บริษัทได้เปลี่ยนแปลงนโยบายเพื่อการส่งเสริมค่านิยมของครอบครัวไทยในการดูแลกันแบบพี่น้องโดย ให้โบนัสสำหรับการเข้าร่วมกลุ่มสูง มีความยืดหยุ่นในการทำงาน เพื่อตอบสนองความต้องการของครอบครัว จัดการทำงานที่เบาขึ้นสำหรับหญิงตั้งครรภ์ มีการรับส่งฟรีทั้งไปและกลับเพื่อมาทำงาน ให้ความช่วยเหลือด้านค่าเล่าเรียนและทุนการศึกษาบางอย่างสำหรับลูกพนักงาน ให้การดูแลสุขภาพบางส่วนและจัดกิจการรายเดือนโดยมีเครื่องใช้ภายในบ้านเป็นของรางวัล ผลปรากฏว่าอัตราการหมุนเวียนพนักงานประจำปีลดลงและการเข้าร่วมประชุมของพนักงานดีขึ้น

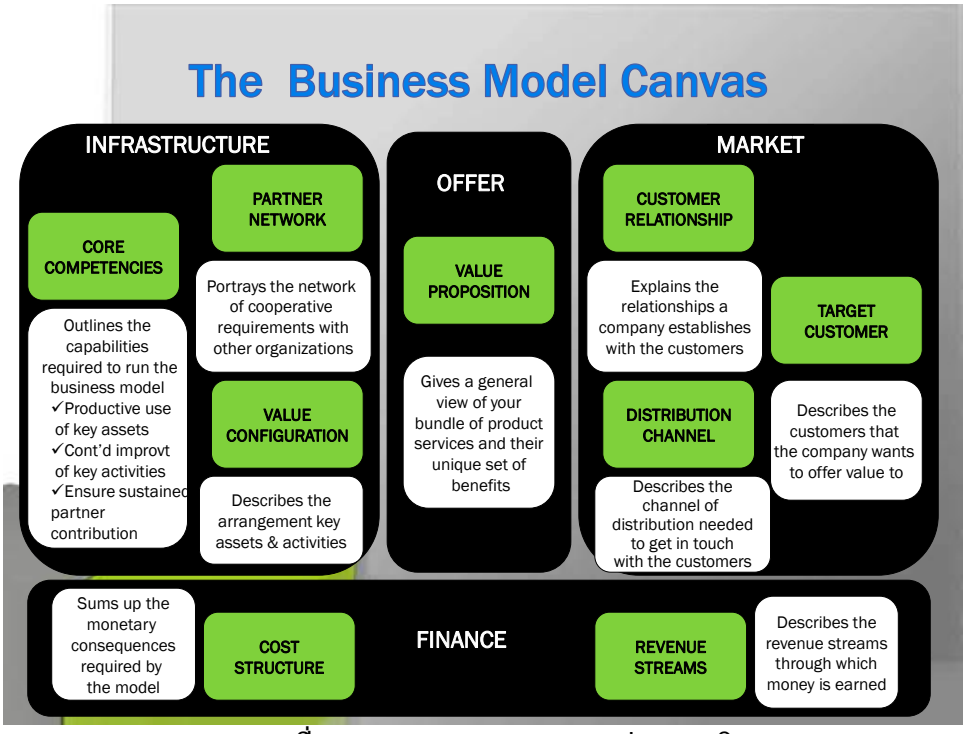
ภาพที่ 6 บรรยากาศวันที่สองของการอบรม

6. **การบรรยายเรื่อง** A Systems Approach to Rural Enterprise Development **โดย** Mr. Ruel Virtucio, Managing Director Manok Mabuhay Inc, Philippines, 22 May 2012.

การบรรยายสรุปได้ว่า วิธีระบบเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชน นั้น วิทยากรได้อธิบายถึงที่มาของการคิดเชิงระบบว่ามีรากฐานในระบบพลวัตที่ถูกพบขึ้นในปี 1956 โดย Prof. Jay Forrester การคิดเชิงระบบคือวิธีการในการพัฒนารูปแบบเพื่อส่งเสริมความเข้าใจของเราเอง จากเหตุการณ์ จากรูปแบบผลลัพธ์ของพฤติกรรมที่เกิดในเหตุการณ์ต่าง ๆ และโครงสร้างพื้นฐานที่รับผิดชอบในการรูปแบบของพฤติกรรม มันถูกใช้เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจและการรับมือกับความซับซ้อนต่าง ๆ คุณลักษณะที่สำคัญของการคิดเชิงระบบ คือการหยุดระบบที่ซับซ้อนเนื่องจากส่วนประกอบที่สำคัญ ให้ความเข้าใจในการเปลี่ยนแปลงพลวัตและพฤติกรรมขององค์ประกอบที่สำคัญของระบบ สามารถใช้ในการทำนายพฤติกรรมขององค์ประกอบที่สำคัญและระบบทั้งหมดได้รับการแทรกแซงอย่างเฉพาะเจาะจง

หลักสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จคือการจัดการอย่างเป็นระบบ เริ่มโดยการศึกษาจากปลายทาง ว่าในตลาดสินค้านั้นมี ยี่ห้อ (Brand) เก่าและใหม่อยู่ในตลาดมากน้อยเพียงใด สินค้าอะไรที่จะทำให้เหนือกว่า “ER” เช่น nearer, faster, better quality เป็นต้น

ดังนั้นการจัดการธุรกิจจะให้ประสบความสำเร็จจำเป็นต้องใช้เครื่องมือต่าง ๆ และเครื่องมือที่วิทยากรนำมาถ่ายทอดคือ **การออกแบบรูปแบบธุรกิจ แบบ** The 1-Page Business Model โดยใช้การออกแบบ ที่เรียกว่า business model canvas ซึ่งเป็นการออกแบบรูปแบบธุรกิจบนผืนผ้าหรือแผ่นกระดาษหนึ่งแผ่น เป็นภาพรวมแสดงถึงวิธีที่องค์กรตั้งใจที่จะสร้างมูลค่าที่เป็นเอกลักษณ์และวิธีการที่องค์กรจะทำให้ได้ผลกำไร



ภาพที่ 7 บรรยากาศการออกแบบรูปแบบธุรกิจ แบบ
The 1-Page Business Model (business model canvas)

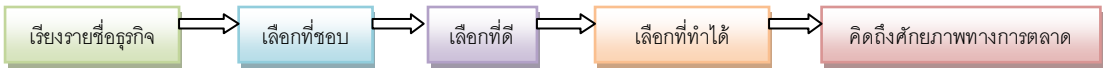
รูปแบบในการพัฒนาองค์กรในชนบท ต้องมุ่งเน้นการถ่ายทอดเทคโนโลยี การจัดโปรแกรมการฝึกอบรม การช่วยเหลือทางการเงิน การแทรกแซงแบบองค์รวมโดยการเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาด การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนามูลค่าจากเครือข่าย

7. การบรรยายเรื่อง Capacity building for entrepreneurs & would-be entrepreneurs: basic concepts, principles & tools **โดย** Mr. Ruel Virtucio , 22 May 2012.

การบรรยายสรุปได้ว่า แนวคิดพื้นฐาน หลักการ และเครื่องมือการเสริมสร้างศักยภาพสำหรับผู้ประกอบการและผู้ที่จะเป็นประกอบการนั้น วิทยากรได้กล่าวถึงเคล็ดลับที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจคือ 1) ต้องมีความรักใน

ธุรกิจนั้น 2) ช่องว่างการตลาดที่จะทำให้สินค้าของเราเข้าสู่ตลาดได้ หรือโอกาสที่สินค้าของเราจะถูกเลือกซื้อสูง 3) สามารถจัดส่งสินค้าได้ทันตามการสั่งซื้อ

ผู้ที่จะเริ่มเป็นผู้ประกอบการควรเริ่มจากการเขียนเรียงรายชื่อธุรกิจที่คิดว่าสามารถทำได้ จากนั้นเลือกธุรกิจที่ชอบ ต่อมาเลือกธุรกิจที่ดี ลำดับต่อไปเลือกที่คิดว่าฉันทำได้ สุดท้ายให้คิดถึงศักยภาพทางการตลาดเช่นสินค้าของเราสามารถแข่งขันได้ มีลูกค้ามาก ดังแผนภาพ



ภาพที่ 8 แผนภาพ หลักคิดในการเลือกธุรกิจ

นอกจากนี้เมื่อทำธุรกิจแล้วจะให้ธุรกิจเติบโตต้องเลือกใช้คนที่ถูกต้องหรือตรงกับงานทั้งความสามารถและจิตใจ (Right People) มีระบบงานที่ถูกต้อง (Right Systems) นอกจากนี้ต้องศึกษาสิ่งแวดล้อมในด้านการแข่งขัน (Competion) ของสินค้าในตลาด การสร้างนวัตกรรม(Innovation) สินค้าเพื่อให้ทันต่อสมัยนิยมหรือสร้างจุดเด่นที่แตกต่างกว่าสินค้าอื่น

8. การบรรยายเรื่อง **Approaches and Techniques for Undertaking Capacity-Building Needs Assessments of Women in Rural Enterprise โดย Ms. Stephanie Janet T. Dy Tiapco, 22 May 2012.**

ในเนื้อหาเรื่องนี้ได้เรียนรู้ถึงความสำคัญและองค์ประกอบพื้นฐานของการฝึกอบรม การวิเคราะห์ความต้องการและวิธีที่จะใช้ทำให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กรและสมาชิกขององค์กร นอกจากนี้วิทยากรได้ จัดเกมให้ผู้เข้าอบรมได้เข้ากลุ่มเล่นเกม ที่เป็นการแสดงบทบาทผู้บริหารศูนย์การค้าแบบเปิดและมีพนักงานในองค์กรทั้งที่เป็นพนักงานประจำ ไม่ประจำ และอาสาสมัครรวม 24 คน เกมจะสะท้อนเกี่ยวกับการตัดสินใจของผู้บริหารในการใช้เงินงบประมาณสำหรับพัฒนาบุคลากรจำนวน $ 2500 วิทยากรต้องการให้สมาชิกในทีมมีส่วนร่วมในการอภิปรายและตัดสินใจกระทำการใด ๆ ตามข้อตกลงของทีม ลักษณะของเกม สมาชิกเข้ากลุ่มรวม 3 กลุ่มแต่ละกลุ่มแบ่งเป็น 2 ทีมแต่ละทีมจะเปรียบเสมือนทีมงานผู้บริหารธุรกิจที่จะต้องตัดสินใจทำสิ่งใด ๆ เพื่อพัฒนาธุรกิจของตนด้วยการใช้เงินทุนที่มีอยู่เท่า ๆ กันอย่างมีประสิทธิภาพ อุปกรณ์ในการเล่นเกมจะประกอบด้วยแผ่นกระดาษแข็งแผ่นใหญ่ 1 แผ่นจะมีรูปบันไดงูแบ่งเป็นช่อง ๆ สำหรับใช้ลูกเต๋าเดินบางช่องจะมีข้อความให้ปฏิบัติเช่นให้เดินถอยหลัง หรือก้าวเดินต่อ เมื่อหยุดเดินแต่ละช่วงผู้เล่นจะหยิบแผ่นข้อความมา 1 แผ่นซึ่งทีมนั้นจะต้องตัดสินใจใช้เงินเพื่อกิจกรรมตามข้อความ แต่ละทีมจะผลัดกันโยนลูกเต๋าและเดินตามบันไดงู เมื่อแต่ละทีมถึงเส้นชัย จะตรวจดูว่ามีเงินเหลืออยู่เท่าไรและทีมตัดสินใจทำกิจกรรมอะไรบ้างเพื่อบริษัทของตน บทสะท้อนจากการเล่นเกมแสดงให้เห็นประสิทธิภาพการทำงานของผู้หญิงในการตัดสินใจทางธุรกิจและการทำงานร่วมกับทีม ทดสอบการตัดสินใจ ผ่านการมีส่วนร่วมอย่างแข็งขัน

สรุปได้ว่าแนวทางและเทคนิคสำหรับการประเมินความต้องการการสร้างเสริมศักยภาพกิจการของสตรีในวิสาหกิจชุมชน ต้องเริ่มจากการวิเคราะห์ความต้องการการอบรม (Training Needs Analysis: TNA) ของผู้ประกอบการโดยจัดลำดับความสำคัญของกิจกรรมการอบรมขององค์กร เพื่อสร้างทักษะพื้นฐาน และกำหนดวิธีที่มีประสิทธิภาพของการใช้ทักษะ

9. **การบรรยายเรื่อง** Guidelines for writing a teaching case for enterprise development & facilitating a case discussion **โดย** Mr. Ruel Virtucio, Philippines, 22 May 2012.

วิทยากรได้อธิบาย แนวทางสำหรับการเขียนกรณีศึกษาสำหรับการพัฒนาองค์กรและการอภิปรายกรณีศึกษาเป็นตัวอย่างสำหรับประสบการณ์ส่วนตัวในการเรียนรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ทางธุรกิจที่ซับซ้อน ผู้ศึกษาจะได้รับประสบการณ์ในการแก้ปัญหาทางธุรกิจและการตัดสินใจ ในการปรับปรุงทักษะของผู้ศึกษาในการวินิจฉัยปัญหาทางธุรกิจที่ซับซ้อน บูรณาการสิ่งที่ได้เรียนรู้จากทุกกรณีศึกษาและปรับใช้ความรู้กับสถานการณ์ของตนเอง พร้อมทั้งพัฒนาทักษะการวิเคราะห์เชิงตรรกะ เรียนรู้ที่จะนำเสนอข้อมูลและคำแนะนำในลักษณะที่ชัดเจนและรัดกุม

วิทยากรได้ยกตัวอย่างทฤษฎีการเรียนรู้ Bloom's Taxonomy **ของ** Benjamin S. Bloom **นักจิตวิทยาชาวอเมริกัน ซึ่งกล่าวถึงลำดับขั้นการเรียนรู้ เริ่มจาก**1) **ความรู้จำเข้าใจ** 2) **จนนำไปใช้ได้** 3)**วิเคราะห์สังเคราะห์ได้** 4) **ประเมินค่าได้ จนถึงลำดับที่** 5) การสร้างความคิดใหม่ สร้างผลิตภัณฑ์หรือวิธีการใหม่ การออกแบบ การก่อสร้างการวางแผนการผลิต การประดิษฐ์ เป็นต้น

นอกจากนี้ยังได้ยกตัวอย่าง ทฤษฎีทางสติปัญญาของ Sternberg (STERNBERG'S TRIARCHIC THEORY OF INTELLIGENCE) ที่กล่าวถึง

- ปัญญา (Intelligence) เป็นความสามารถในการปรับตัวหรือเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้หรือวัตถุประสงค์ (รูปแบบของการแก้ปัญหา)
- เป็นการรวม 3 ทักษะการคิดมาทำงานร่วมกันในการแก้ปัญหา ได้แก่

1) การวิเคราะห์ โดยประเมินความสามารถในการตรวจสอบกระบวนการบริหารและการวิเคราะห์ความคิด

2) ความคิดสร้างสรรค์โดยทั่วไป เป็นความสามารถที่ในทางการคิดและทำให้กับองค์กร

3) ในการปฏิบัติ เป็นความสามารถในการรับรู้บริบทของสถานการณ์และปรับให้เข้ากับความคิด

การบรรยายถึงทฤษฎีของ Bloom และ Sternberg เพื่อทำให้ผู้อบรมให้เห็นภาพการพัฒนาองค์ความรู้ของผู้ประกอบการต่าง ๆ จนทำให้ธุรกิจของตนประสบความสำเร็จ

10. **การทำกิจกรรม** Reviewing & enriching selected assessment toots for women rural enterprise capacity building program **โดย** Mr. Ruel Virtucio **และ** Ms. Stephanie Janet T. Dy Tiapco, 22 May 2012.

วิทยากรได้มอบใบกิจกรรม เพื่อใช้สำหรับการศึกษาดูงานในวันที่ 25 พฤษภาคม 2555 ใบกิจกรรมนี้จะประกอบด้วยข้อความและช่องว่างต่าง ๆ เกี่ยวกับข้อคำถามที่ผู้ศึกษา case study ควรถาม เพื่อให้เกิดความรู้ที่

ครอบคลุมเกี่ยวกับกิจการนั้น ๆ นอกจากนี้วิทยากรได้อธิบายวิธีการใช้เครื่องมือสำหรับการประเมินที่เหมาะสำหรับโปรแกรมการเสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจชุมชนของผู้หญิง

ภาพที่ 9 บรรยากาศวันที่สามของการอบรม

11. การบรรยายเรื่อง Basic management tools and techniques for rural enterprise managers: Marketing Basics โดย Dr. Sajee Suwansri, 23 May 2012

วิทยากรได้บรรยายเกี่ยวกับเครื่องมือในการจัดการขั้นพื้นฐานและเทคนิคสำหรับผู้จัดการธุรกิจในชนบท: พื้นฐานการตลาด เนื้อหาจะเกี่ยวกับความมาย ความสำคัญ แนวคิดทางการตลาด การวิจัยทางการตลาด การแบ่งส่วนตลาด ส่วนประสมการตลาด และ วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์แนวคิดและนัยสำคัญ

เนื้อหาที่น่าสนใจคือเรื่องส่วนประสมการตลาด (4P) มีแนวทาง ดังนี้

1) **ผลิตภัณฑ์ (Product)** เป็นการอธิบายถึงคุณลักษณะ การออกแบบสินค้า คุณภาพของสินค้า ชื่อตรายี่ห้อ (Brand Name) เอกลักษณ์ของสินค้าหรือบริการคืออะไร มีตำแหน่งสินค้า (Positioning) ในตลาดในตำแหน่งใด ประเภทของสินค้าในตลาดนี้มีรายละเอียดอย่างไร มีการแบ่งตลาดเป็นตลาดกลุ่มย่อยมากน้อยเพียงใด ข้อกำหนดและคุณสมบัติต่างๆ การบรรจุภัณฑ์ บริการหลังการขาย ข้อแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ตัวอื่นในตลาดเดียวกัน จุดเด่น จุดด้อยของผลิตภัณฑ์ เมื่อเปรียบเทียบกันผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาด เพื่อจะได้ทราบว่าสินค้านั้นพร้อมที่จะเข้าไปสู่ตลาดใด และการรับประกันสินค้าเป็นต้น

2) **การตั้งราคา (Price)** เป็นการกำหนดมูลค่าสินค้าหรือบริการออกมาในรูปของจำนวนเงินตรา ปกติราคาถูกกำหนดโดยปริมาณการผลิตและขนาดของการบริโภคสินค้านั้นๆ สินค้าใดที่มีขนาดการผลิตมากกว่าการบริโภค ราคาก็จะตกต่ำ เช่น ผลิตผลทางการเกษตรที่จะออกมาจำนวนมากในฤดูกาล ทำให้ราคาถูก ในทางตรงกันข้ามสินค้าที่มีขนาดการผลิตน้อยกว่าการบริโภค ราคาสินค้าก็จะสูงขึ้น เช่นเดียวกับผลไม้นอกฤดูที่จะมีราคาสูงขึ้น

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อราคาด้วย เช่น ระยะเวลา คู่แข่งขัน พ่อค้าคนกลาง เศรษฐกิจโดยรวม กฎหมาย และพฤติกรรมผู้บริโภค ดังนั้นการตั้งราคาจึงมีข้อสมมุติฐานที่ใช้กันอยู่ 3 แบบ คือ

1. การตั้งราคาโดยยึดต้นทุนเป็นเกณฑ์
2. การตั้งราคาโดยยึดความต้องการของตลาดเป็นเกณฑ์
3. การตั้งราคาโดยยึดการแข่งขันเป็นเกณฑ์

3) **สถานที่จัดจำหน่าย** (Place) เป็นการแสดงวิธีการที่กิจการจะกระจายสินค้าไปถึงมือผู้บริโภค เนื่องจากการกำหนดช่องทางการจำหน่ายมีผลต่อการกำหนดราคา การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการใช้พนักงานขาย เป็นต้น การจัดจำหน่ายสินค้ามี 2 ช่องทางใหญ่ๆ คือ

- การจัดจำหน่ายโดยตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค
- การจัดจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตผ่านตัวแทนจำหน่าย พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีกในระดับต่างๆ จนถึงผู้บริโภค ซึ่งมีรายละเอียดขั้นตอนปลีกย่อยลงไป ตามลักษณะและขนาดของธุรกิจแต่ละประเภท ทั้งนี้ควรแสดงเป็นแผนภูมิเพื่อให้เข้าใจง่าย รวมทั้งแสดงรายชื่อของตัวแทนจำหน่ายหรือลูกค้าหลัก พร้อมที่อยู่และรายชื่อ คู่แข่งขัน เพื่อเป็นข้อมูลประกอบแผนธุรกิจที่สมบูรณ์ด้วย

4) **การส่งเสริมการขาย** (Promotion) เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่จะทำให้สินค้าน่าสนใจ ดึงดูดใจ ทั้งตัวพนักงานขายขององค์กร ตัวแทนจำหน่าย พนักงานขายในร้านขายปลีกและผู้บริโภค โดยทั่วไปเมื่อทำการส่งเสริมการขายแล้วจะมีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ตามมา ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนสินค้า ดังนั้นผู้ประกอบการต้องสามารถพยากรณ์ยอดขายของสินค้า เมื่อมีการจัดโปรแกรมส่งเสริมการขายทั้งโครงการออกมาในรูปของรายได้รายปี

นอกจากนี้วิทยากรได้ยกตัวอย่างธุรกิจต่าง ๆ ที่มีกลยุทธ์การตลาดที่ทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ

12. **การบรรยายเรื่อง** Marketing-Designing marketing strategies **โดย** Dr. Sajee Suwansri, 23 May 2012

วิทยากรได้บรรยายเกี่ยวกับการออกแบบกลยุทธ์ทางการตลาด จุดขายใดที่จะนำมาใช้เป็นสื่อในการส่งเสริมการตลาด แผนการโฆษณาประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายที่จะจัดทำขึ้นมีอะไรบ้าง ใครเป็นผู้ทำหน้าที่สื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทมีแผนการจำหน่ายสินค้าอย่างไร รวมถึงการใช้วิธีการขายจะใช้การขายตรงโดยตัวแทนอิสระ หรือหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าใหม่ๆ พร้อมกับมีเหตุผลประกอบการ ตัดสินใจเลือกวิธีจัดการขายและบริหารช่องทางการจำหน่าย เพื่อให้สินค้าสามารถไหลไปตามช่องทางการจำหน่ายตรงไปสู่กลุ่มเป้าหมายของบริษัทอย่างรวดเร็ว ไม่ติดขัด นอกจากนี้ควรมีการทดสอบเพื่อเปรียบเทียบกลยุทธ์กับคู่แข่งขันด้วย

13. **การบรรยายเรื่อง** Basic management tools and techniques for rural enterprise managers: Product development and Product design **โดย** Dr. Sajee Suwansri **และ** Mr. Bernardo, 23 May 2012

การบรรยายในเรื่องเครื่องมือในการจัดการขั้นพื้นฐานและเทคนิคสำหรับผู้จัดการธุรกิจในชนบท: การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบผลิตภัณฑ์ พอสรุปได้ว่า เป็นการบรรยายเน้นเรื่องผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นสิ่งของที่ผลิตขึ้น การบริการ หรือความคิด ทุกอย่างพุ่งไปที่ตลาดกลุ่มเป้าหมายทั้งสิ้น ผู้ประกอบการควรศึกษามุ่งไปที่กลุ่มตลาดเป้าหมาย เน้นความสามารถที่จะแข่งกับคู่แข่งได้ โดยยึดหลักที่ว่า “Not all my competitors’

customers are my customers" ในกรณีศึกษานี้วิทยากรได้ยกตัวอย่าง ผู้ประกอบการสตรีในชนบทคนหนึ่งชื่อ Aling Linda ทำการค้าคือขายผัก ในตลาดซึ่งมีพ่อค้าแม่ค้าขายผักอยู่หลายรายติดกัน แต่จุดขายของเธอคือการขายผักที่แตกต่างจากรายอื่นแตกต่างโดยการปอก หั่น ตัดแต่งและทำความสะอาดเรียบร้อย พร้อมนำไปปรุงอาหารหรือรับประทานได้ทันที ลูกค้าของเธอก็คือคนที่ต้องการได้ผักไปปรุงอาหารทันทีประหยัดเวลา เป็นต้น

การสร้างมูลค่าให้กับสินค้าเป็นหัวใจสำคัญที่ต้องทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าต้องสินค้าตัวนี้จึงจะดี ยิ่งลูกค้าคิดว่าสินค้านั้นจำเป็นและมีคุณค่าสินค้านั้นย่อมทำราคาได้เช่นกัน วิทยากรยกตัวอย่าง ยี่ห้อ (Brand) สินค้า 10 ชนิดที่มีรายได้สูงในการขายติดอันดับโลกในปี ค.ศ. 2011 ได้แก่ 1) คอมพิเตอร์ APPLE 2) Google 3) IBM 4) McDonald's 5) Microsoft 6) Coca-Cola 7) at&t 8) Marlboro 9) China Mobile และ 10) LG โดยในหลักการสร้าง Brand มีหลักสำคัญคือ 1) ต้องใช้อักษรที่ง่ายต่อการอ่าน 2) ง่ายต่อการจำ 3) การสื่อความหมายถึงคุณค่าของสินค้า

14. Workshop 2 : **Product development - The NBA (New Business Application) Method โดย Mr. Ruel Virtucio, Dr. Sajee Suwansri และ Mr. Bernardo, 23 May 2012**

การพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยวิธีการประยุกต์ใช้ธุรกิจแนวใหม่ ซึ่งต้องให้ความสำคัญต่อประโยชน์ที่ผู้บริโภคจะได้รับจากผลิตภัณฑ์นั้นทั้งตัวของผลิตภัณฑ์และส่วนประกอบอื่น ๆ เช่นบรรจุภัณฑ์ สามารถนำไปทำอะไรต่อได้อีกเพื่อสิ่งแวดล้อม หรือนำไปประดิษฐ์สิ่งอื่น ๆ ให้เกิดประโยชน์ได้ เช่น ขวดน้ำพลาสติก นำไปประกอบเป็นเสื้อใส่ป้องกันการจมน้ำเวลาน้ำท่วม เป็นต้น

แนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยุคใหม่ต่อไปผู้ผลิตต้องคำนึงถึงเรื่อง NBA Method (New Business Application) ซึ่งมีลักษณะดังนี้

1. มองหาวัตถุที่อยู่ในความสนใจของคุณ
2. การพัฒนาโปรแกรมประยุกต์ทางธุรกิจใหม่ ๆ
3. ระดมสมองเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้น
4. กำหนดตลาดเป้าหมาย
5. การออกแบบวิธีการแก้ปัญหา

จากนั้นวิทยากรได้แจกเครื่องมือสำหรับ การไปศึกษาดูงานธุรกิจของสตรีชนบท เป็นแบบกรอกรายละเอียดของธุรกิจใช้เป็นแนวทางในการหาข้อมูลของธุรกิจที่จะออกไปศึกษา

ภาพที่ 10 การศึกษาดูงาน ณ The PO Diana Hermawati **ในวันที่สี่ของการอบรม**

ภาพที่ 11 **บรรยากาศ**การศึกษาดูงาน ณ The Mustika Ratu **ในวันที่สี่ของการอบรม**

15. **Basic management tools and techniques for rural enterprise managers: Operation & organizational management for rural enterprises โดย** Mr. Ruel Virtucio, 25 May 2012

เครื่องมือในการจัดการขั้นพื้นฐานและเทคนิคสำหรับผู้จัดการธุรกิจในชนบท: การดำเนินการและการจัดการองค์กรสำหรับธุรกิจในชนบท จากระยะเวลาที่ผ่านมาตั้งแต่ ปี ค.ศ 1776 ถึง ค.ศ. 2000 มีผู้คิดทฤษฎีต่าง ๆ เกี่ยวกับการจัดการด้านการดำเนินกิจการและการจัดการองค์กร มากมายจาก ปี ค.ศ 1776 เป็นต้นมาเป็นยุคของ Division of Labor (Adam Smith) ต่อมายุค Industrial Revolution Scientific Management (Frederick Taylor) ; Time &

Motion Studies (Gilbreth) จากปี 1920 เป็นเรื่องของ Behaviorism (Hawthorne Studies/Bell Telephone) และ Statistical Process Control (Shewhart) ในปี ค.ศ. 1940 เป็นต้นมาเริ่มมีการนำกระบวนวิจัยมาใช้ในการจัดการองค์กรธุรกิจ (Operations Research) ในปี ค.ศ. 1960 เริ่มมีการวางแผนความต้องการจัดหาวัตถุดิบ (Materials Requirements Planning) และการให้ความสำคัญกับเวลา (Just-in-Time (Ohno)) และจากปี ค.ศ. 1980 เป็นต้นมาได้มีการนำ Total Quality Management (TQM) ทั้งใน วิธีของ Deming และ Juran และ Six Sigma (Harry) มาใช้จนถึงทุกวันนี้ และปัจจุบัน ระบบ ICT เข้ามามีบทบาทอย่างสูงในธุรกิจโดยเฉพาะในห่วงโซ่อุปทาน(A supply chain)

กระบวนการ Six Sigma ถูกคิดค้นโดย Mikel J. Harry เป็นเครื่องมือและแนวคิดในการปรับปรุงคุณภาพในองค์กรเพื่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้นในกระบวนการต่าง ๆ ให้เหลือน้อยที่สุดโดยใช้หลักการทางสถิติ โดยให้โอกาสการเกิดข้อผิดพลาด 3 หรือ 4 ครั้งใน ล้านครั้ง

ห่วงโซ่อุปทาน (A supply chain) เป็นระบบการประสานงานขององค์กรคน, กิจกรรม, ข้อมูลและทรัพยากรที่เกี่ยวข้องในการเคลื่อนย้ายสินค้าหรือบริการในลักษณะทางกายภาพหรือเสมือนจากผู้จัดจำหน่ายให้กับลูกค้า

ภาพที่ 12 บรรยากาศการทำกิจกรรมกลุ่มวันที่ห้าของการอบรม

16. Basic management tools and techniques for rural enterprise managers: Simple methods of investment planning and financial management (Preparing Business Plan; Calculating coats, price, profit and breakeven point; Record keeping) **โดย** Mr. Ruel Virtucio, 25 May 2012

วิทยากรได้บรรยายถึงเครื่องมือในการจัดการขั้นพื้นฐานและเทคนิคสำหรับผู้จัดการธุรกิจในชนบท: วิธีการง่าย ๆ ในการวางแผนการลงทุนและการจัดการทางการเงิน (การเตรียมแผนธุรกิจโดยการคำนวณค่าใช้จ่าย ราคา กำไรและจุดคุ้มทุน; การเก็บบันทึกข้อมูล)

ทั้งนี้วิทยากรได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปมาเป็นตัวอย่างการคิดคำนวณ

17. Workshop 3 : **Calculating profit and breakeven point โดย** Mr. Ruel Virtucio, 25 May 2012

วิทยากรได้บรรยายถึงวิธีการคำนวณกำไรและจุดคุ้มทุนโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

18. **Basic management tools and techniques for rural enterprise managers: Reading financial statements โดย** Mr. Ruel Virtucio, 26 May 2012

ในเรื่องการอ่านงบการเงิน (Reading financial statements) วิทยากรได้บรรยายและแสดงถึงวิธีการอ่านงบการเงิน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปเช่นกัน

ภาพที่ 13 บรรยากาศวันที่หกก่อนจบหลักสูตร

19. Workshop 4 : **Reading financial statements –Island Agro – The Case of the Dying Partner enterprises โดย** Mr. Ruel Virtucio, 26 May 2012

กิจกรรมกลุ่มเป็นการอ่านงบการเงินจาก The Case of the Dying Partner enterprises

20. **การอภิปรายกรณีศึกษา Island Agro – The Case of the Dying Partner โดย Mr. Ruel Virtucio, 26 May 2012**

เป็นการอภิปรายจากการการอ่านงบการเงินจาก The Case of the Dying Partner enterprises

2.3 สรุปเนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาดูงานแต่ละแห่ง (ถ้ามี) พร้อมแนบภาพประกอบ

คณะผู้เข้าอบรมเข้าศึกษาดูงาน 2 แห่ง ดังนี้

1) **The PO Diana Hermawati**

เป็นการประกอบธุรกิจขนาด Micro Enterprise (MIE) มีแรงงานรวม 10 คน ตัวอักษร PO มาจาก Product by Owner หรือ เป็นธุรกิจขนาดเล็ก ๆ ที่เจ้าของเป็นผู้ผลิตเอง The PO Diana Hermawati ผลิตสินค้าจากผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ได้แก่ น้ำผึ้ง นมม้า สบู่สปาจากนมม้าและวัตถุดิบในท้องถิ่น เริ่มต้นธุรกิจจากความรู้และประสบการณ์ของเจ้าของกิจการ คือ Dr. Diana Hermawati ก่อตั้งธุรกิจขึ้นในปี ค.ศ. 2007 ใน เมืองโบกอ ประเทศอินโดนีเซีย ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้จากผลของการวิจัยเกี่ยวกับประโยชน์และคุณลักษณะบางประการของนมม้าป่า และงานวิจัยเกี่ยวกับน้ำผึ้ง Sumbawa และนวัตกรรมเครื่องสำอางและสบู่สปาที่ทำจากนมม้า การทำตลาดในส่วนของนมม้าป่านั้น ส่วนหนึ่งผู้ผลิตส่งถึงมือผู้บริโภคโดยตรง คณะผู้อบรมได้เข้าศึกษาดูงานในพื้นที่การผลิต ซึ่งดัดแปลงบ้านที่อยู่อาศัยเป็นสถานที่ผลิต มีการแบ่งพื้นที่เป็นสัดส่วน ส่วนการผลิตสบู่ การบรรจุหีบห่อ ส่วนการเก็บสินค้า ส่วนการบรรจุนมม้าป่า สถานที่ผลิตผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตจากหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ภาพที่ 14 ภาพกระบวนการผลิตและบรรจุนมม้าป่าและน้ำผึ้งป่า

ภาพที่ 15 **ผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งและนมม้าป่าของธุรกิจ** The PO Diana Hermawati

ภาพที่ 16 **ผลิตภัณฑ์สปาจากนมม้าป่าและวัตถุดิบธรรมชาติของธุรกิจ** The PO Diana Hermawati

2) The PT Mustika Ratu Company

The PT Mustika Ratu Company เป็นบริษัทที่ผลิตสินค้าเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในสปาเช่นกัน ผู้ก่อตั้งธุรกิจนี้คือ Dr. BRA Mooryati Soedibyo เธอเลือกที่จะทำธุรกิจเนื่องจากภูมิหลังของเธอถูกเลี้ยงดูมาในพระราชวังชวาและปู่ย่าตายายของเธอได้สืบทอดประเพณีโบราณของชาวชวา ได้แก่ การรักษาสุขภาพและความงามด้วย Jamu ซึ่งเป็นสมุนไพรท้องถิ่นของชวาหรือยาแผนโบราณของเกาะชวา

ภาพที่ 17 Jamu **ซึ่งเป็นสมุนไพรท้องถิ่นของชวา**

ธุรกิจของบริษัทเริ่มด้วยเงินทุน Rp 25.000 เพื่อทำ 'beras kencur' บริเวณโรงรถของบ้านโดยมีผู้ช่วยสองคน และซื้อวัตถุดิบจาก Solo, Central Java, เพื่อรับรองคุณภาพของผลิตภัณฑ์สัปดาห์ละครั้งด้วยเงินสด ไม่มีเครดิต หลังจากนั้น 2 ปี บริษัทผลิตสินค้าหกชนิด อีก 3 ปีต่อมาบริษัทมีคนงาน50 คน ผลิตภัณฑ์เริ่มขยายเข้าไปสู่ร้านเสริมความงาม ต่อมาผลิตภัณฑ์ของ Mustika Ratu เริ่มเจาะต่างประเทศจำนวนมากโดยผ่านร้านค้าปลีกและร้านค้าเครื่องสำอาง ร้านขายยาและห้างสรรพสินค้าไปในประเทศยุโรปตะวันออก แอฟริกา ประเทศสมาชิกอาเซียนและประเทศละตินอเมริกา และได้ขยายธุรกิจแฟรนไชส์สปาชื่อ Taman Sari Royal Heritage Spa ดำเนินงานในเก้าประเทศ ได้แก่ แคนาดา, ญี่ปุ่น, Czechoslovakia, บัลแกเรียและมาเลเซีย เป็นต้น

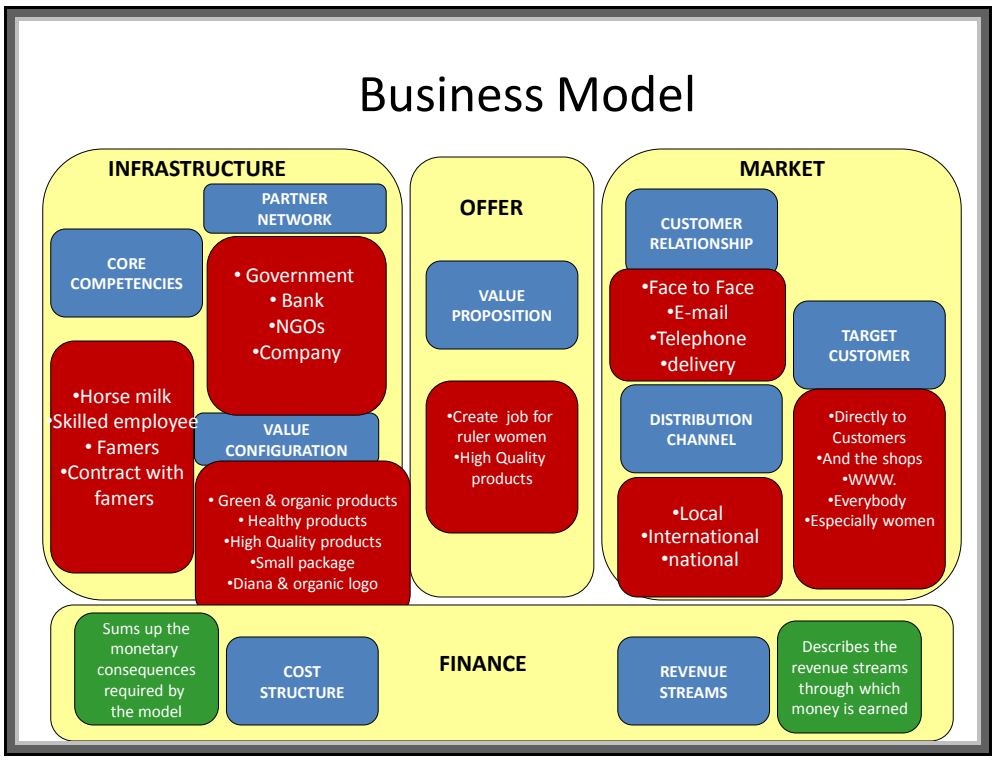
ปัจจุบัน Dr. Mooryati Soedibyo ได้รับรางวัล Sarwono Prawirohardjo IX เมื่อ 23 สิงหาคม 2010 โดยสถาบันวิทยาศาสตร์อินโดนีเซีย (LIPI) สำหรับความทุ่มเทของเธอเพื่อยาสมุนไพรและเครื่องสำอางอินโดนีเซียแบบดั้งเดิม รางวัลนี้ทำให้เธอรู้สึกภาคภูมิใจและเพิ่มพลังใจให้เธอพัฒนา Jamu และอุตสาหกรรมเครื่องสำอางอยู่บนพื้นฐานของวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีต่อไป

ภาพที่ 18 **บริเวณสวนสมุนไพรของ** The PT Mustika Ratu Company

ภาพที่ 19 **การศึกษาดูงานการปลูกสมุนไพรและเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ของ** The PT Mustika Ratu Company

2.3 สรุปเนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Discussion)

จากการศึกษาดูงานธุรกิจ กลุ่มได้ร่วมกันวิเคราะห์ธุรกิจของ The PO Diana Hermawati โดยใช้ business model canvas ได้ดังสรุปเป็น The 1-Page Business Model ดังนี้



ภาพที่ 20 การวิเคราะห์ธุรกิจของ the PO Diana Hermawati โดยใช้ Business Model

ส่วนที่ 3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ

3.1 ประโยชน์ต่อตนเอง

การได้รับโอกาสเข้าอบรมครั้งนี้ทำให้ได้รับความรู้ใหม่ ๆ ด้านการวางแผนทำธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการใหม่รายย่อยในเชิงการมองด้วยแผนภาพธุรกิจ ด้วย The 1-Page Business Model และแนวคิดเกี่ยวกับการทำธุรกิจ การวางแผนการตลาด เป็นต้น นอกจากนี้การศึกษาดูงานทำให้ได้เห็น ข้อดี ข้อด้อย เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจชุมชนขนาดเล็กในชนบทของประเทศเรา และมองเห็นแนวทางในการให้คำปรึกษาและพัฒนาธุรกิจชุมชนขนาดเล็กในชนบทต่อไป นอกจากนี้การได้รู้จักเพื่อน ๆ จากประเทศต่าง ๆ ทำให้ได้มีโอกาสแรกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน การได้มิตรภาพระหว่างกัน มีโอกาสได้พัฒนาการใช้ทักษะภาษาอังกฤษมากขึ้น มีความกล้าที่จะพูดคุย แสดงออกและการอยู่ร่วมกันอย่างสนุกสนานและมีความสุข การอบรมครั้งนี้ดิฉันได้รับการโหวดจากผู้เข้ารับการอบรมให้ได้รับรางวัล Friendly ทำให้รู้สึกว่าความเป็นคนไทยของเราที่มีอัธยาศัยไมตรีต่อเพื่อนทุกคน ยิ้ม

แย้มแจ่มใสและพูดคุยกับเพื่อน ๆ ชาติต่าง ๆ ด้วยมิตรภาพที่ดี ทำให้คนไทยได้รับการยอมรับในบุคลิกของความเป็นเพื่อนต่อมิตรประเทศต่าง ๆ

3.2 ประโยชน์ต่อหน่วยงานต้นสังกัด

สภาสตรีแห่งชาติในพระบรมราชินูปถัมภ์เป็นองค์กรสตรี องค์กรใหญ่ดำเนินกิจกรรมหลากหลายรูปแบบ ในส่วนที่ดิฉันรับผิดชอบคือ ประธานฝ่ายเด็ก เยาวชน สตรี และสถาบันครอบครัว ดิฉันและกรรมการในฝ่ายรับผิดชอบการจัดกิจกรรมที่จะช่วยยกระดับ ความรู้ ความเป็นอยู่และคุณภาพชีวิตของบุคคลกลุ่มเป็นหมายด้วยหลายกลยุทธ์ ดังนั้นความรู้ที่ได้รับในครั้งนี้จะถูกถ่ายทอดต่อคณะกรรมการในฝ่าย และขยายสู่กลุ่มแม่บ้านในชุมชนต่าง ๆ ที่ประกอบธุรกิจขนาดเล็ก หรือผู้ประกอบการใหม่ต่อไป

3.3 ประโยชน์ต่อสายงานหรือวงการในหัวข้อนั้นๆ

ดิฉันทำงานประจำคืออาจารย์ด้านสายอาชีพ นอกจากการสอนนักศึกษาในชั้นเรียนแล้วยังมีหน้าที่เป็นวิทยากรให้แก่ชุมชนต่าง ๆ ในด้านการสร้างอาชีพ ดังนั้นจึงเกิดผลดีต่อการนำความรู้ไปเผยแพร่ต่อนักศึกษาและชุมชนในการให้คำปรึกษาแนะนำการเป็นผู้ประกอบการโดยใช้ความรู้ที่ได้อบรมมาไปถ่ายทอดได้โดยตรง

3.4 กิจกรรมการขยายผลที่ได้ดำเนินการภายใน 1 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

3.4.1 กิจกรรม เช่น การฝึกอบรมภายในหน่วยงาน การบรรยายในทีมงาน บทความที่ลง newsletter เป็นต้น

กิจกรรมขยายผลได้จัดดำเนินการแล้ว 1 ครั้ง คือ การบรรยายให้ทีมงานคณะกรรมการในฝ่ายเด็ก เยาวชน สตรี และสถาบันครอบครัว สภาสตรีแห่งชาติในพระบรมราชินูปถัมภ์ ได้รับฟังในประเด็นที่สำคัญ พร้อมภาพประกอบ จำนวนผู้เข้ารับฟังรวมดิฉันทั้งสิ้นจำนวน 15 คน (รายชื่อดังแนบ) จัดในวันที่ 8 มิถุนายน 2555 ณ ห้องประชุมสภาสตรีแห่งชาติฯ นอกจากนี้ยังได้มีการประชุมเตรียมการดำเนินโครงการอบรมผู้นำสตรีเพื่อการให้คำปรึกษาผู้ประกอบการสตรีในชนบท ในวันที่ 16 กรกฎาคม 2555 ณ โรงแรมปริ๊นตันปาร์ค จำนวน 25 คน ต่อไป

ภาพที่ 21 ได้ถ่ายทอดความรู้เบื้องต้นจากการอบรมให้คณะกรรมการในฝ่ายฯ และวางแผนการจัดอบรม

3.4.2 สรุปรายละเอียดกิจกรรม พร้อมภาพถ่าย และใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรม

คณะกรรมการวางแผนการอบรมประมาณวันที่ 16 กรกฎาคม 2555 (อาจมีการเปลี่ยนวันเวลาตามความเหมาะสม)

3.5 กิจกรรมการขยายผลที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

3.5.1 แผนงานกิจกรรมที่จะดำเนินการ

กิจกรรมที่จะดำเนินการได้แก่โครงการอบรมผู้นำสตรีเพื่อการให้คำปรึกษาผู้ประกอบการสตรีในชนบท ในวันที่ 16 กรกฎาคม 2555 ณ โรงแรมปริ๊นตันปาร์ค จำนวน 30 คน กลุ่มเป้าหมายได้แก่ ผู้นำสตรีในชุมชนที่เป็นผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการสตรี ครูด้านการสอนอาชีพและผู้ที่เกี่ยวข้อง ในจังหวัดนนทบุรี สมุทรปราการ นครปฐม จำนวน 25 คน

3.5.2 ส่งเอกสารสรุปกิจกรรมดังข้อ 3.4.2 เมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรมให้ส่วนวิเทศสัมพันธ์

ส่วนที่ 4 เอกสารแนบ

4.1 กำหนดการฉบับล่าสุด (Program)

แนบในภาคผนวก

4.2 เอกสารประกอบการประชุม/สัมมนา (Training Materials)

บรรจุอยู่ใน CD

4.3 ประวัติโดยสังเขปของวิทยากรบรรยาย (CV)

4.4 รายงานก่อนการเดินทาง (Country Paper-Thailand)

ไม่มี (โครงการไม่ได้ระบุให้จัดทำและไม่มีการนำเสนอ)

4.5 เอกสารนำเสนอผลงานหลังจากเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Presentation)

อยู่ในข้อ 2.4 การวิเคราะห์ธุรกิจของ the PO Diana Hermawati โดยใช้ Business Model

---

หมายเหตุ 1. ตัวอักษรและขนาดของตัวอักษรที่ใช้ คือ Cordia New 14 pt.

2. รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ ต้องจัดทำเป็นรายบุคคล และมีกำหนดจัดส่งภายในระยะเวลา 1 เดือนหลังจากเดินทางกลับจากการเข้าร่วมโครงการ