

รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีไอ

13-AG-06-GE-TRC-B

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

ระหว่างวันที่ 23-29 กันยายน 2556

ณ เมืองโซโลประเทศอินโดนีเซีย

จัดทำโดย นางอัจฉรา เจริญผล ตำแหน่ง นักวิชาการแรงงานชำนาญการ

สำนักงานจัดหางานจังหวัดขอนแก่น กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน

วันที่ 22 ตุลาคม 2556

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของโครงการ

- 1.1 รหัสและชื่อโครงการ 13- AG- 06-GE-TRC-B
- 1.2 ระยะเวลา 7 วัน (23-29 September 2013)
- 1.3 สถานที่จัด เมือง โซโล ประเทศ อินโดนีเซีย
- 1.4 ชื่อเจ้าหน้าที่เอพีไอประจำโครงการ Mr. Joselito Cruz Bernardo
- 1.5 จำนวนและรายชื่อวิทยากรบรรยาย 6 คน
ได้แก่ 1. Dr.NerlitaM.Manalili
2. Prof.KeppiSukesi
3. Dr.DindoCampilan
4. Ms.DarningsRustiaji
5. Ms.RabiaJamil
6. Prof. Dr. Ir. Darsono
- 1.6 จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการและประเทศที่เข้าร่วมโครงการรวมจำนวนทั้งหมด 25 คนจาก 12 ประเทศ
ได้แก่ บังกลาเทศ อิหร่าน ฟิจิ มาเลเซียปากีสถาน ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา สาธารณรัฐประชาชนจีน (ไต้หวัน)
ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวกัมพูชาอินโดนีเซียและไทย



ภาพที่ 1 พิธีเปิดการอบรม



ภาพที่ 2 คณะผู้จัด วิทยากร และผู้เข้าอบรมจาก 12 ประเทศ



ภาพที่ 3 บรรยายภาคตัวแรกของการอบรม

ส่วนที่ 2 เนื้อหา/องค์ความรู้จากการเข้าร่วมโครงการ

2.1 ที่มาและวัตถุประสงค์ของโครงการ

สตรีในชนบทมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งต่อการพัฒนาชุมชนในท้องถิ่นและหากได้รับการพัฒนามากเท่าใดก็จะยิ่งช่วยให้เราบรรลุเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาความยากจน มากขึ้นเท่านั้น จากข้อมูลสถิติพบว่าจำนวนประชากรในชนบทเป็นหญิงเพิ่มมากขึ้น ซึ่งให้เห็นว่า ผู้หญิงมีบทบาทมากขึ้นนอกจากจะดูแลครอบครัวแล้วยังต้องมีอาชีพ มีงานทำ มีรายได้ อย่างไรก็ตาม สตรีในชนบทจำนวนไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จ ก็เริ่มต้นจากการเป็นผู้ประกอบการหรือที่เรียกว่าเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็ก แต่อย่างไรก็ตาม ยังคงมีสตรีจำนวนมากที่ขาดโอกาสในการเข้ารับการอบรม และฝึกทักษะซึ่งเป็นหัวใจหลักในการเริ่มต้นและการบริหารจัดการทางธุรกิจ

การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของสตรี ให้มีรายได้ที่มั่นคง และยั่งยืน รวมทั้งสามารถรังสรรค์งานใหม่ๆ เพื่อแก้ไขปัญหาการว่างงานและ การเปลี่ยนงานบ่อย ของสตรีในชุมชนท้องถิ่น จึงจำเป็นต้องพัฒนาให้มีวิทยากร หลักที่มีคุณภาพ ในแต่ละประเทศ ซึ่งการจัดอบรมครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนโดยตรงจาก องค์การเพิ่มผลผลิตแห่งเอเชีย (APO)โครงการนี้จึงมีวัตถุประสงค์หลัก 2 ประการดังนี้

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม มีความรู้ ทักษะ ในการวางแผน การออกแบบ และจัดทำหลักสูตรการฝึกอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของสตรี
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม ได้นำความรู้ตลอดหลักสูตรไปใช้ในการฝึกอบรมในประเทศของตน เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้สตรีในชนบทเป็นผู้ประกอบการ

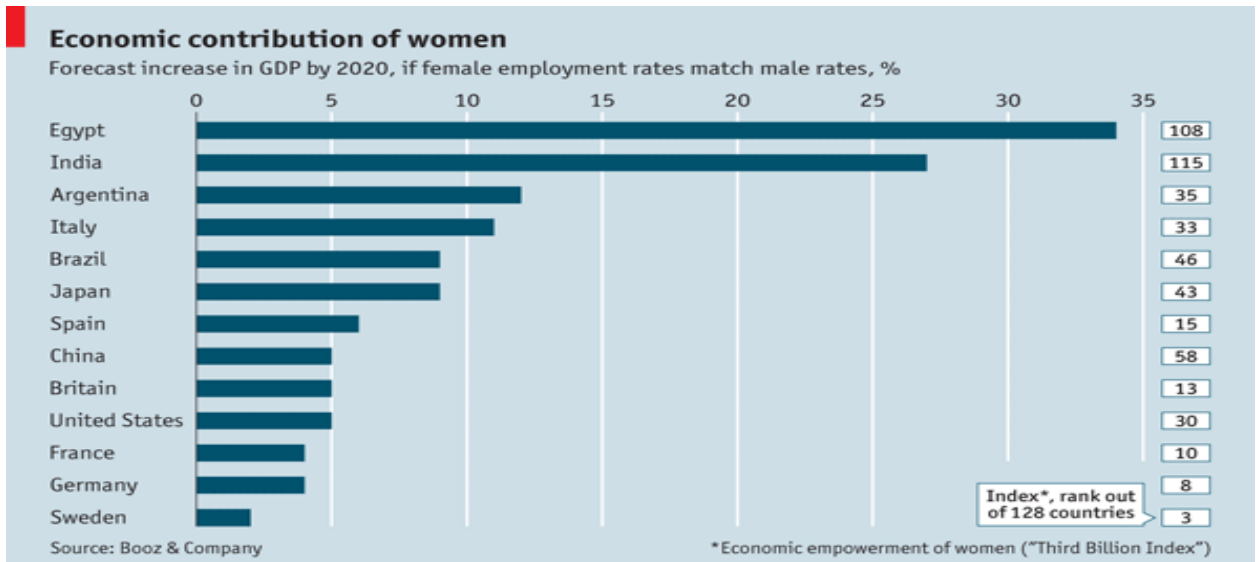
2.2 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการฟังบรรยาย

1. การบรรยายเรื่อง Global and Regional Development in Women Entrepreneurship โดย

Dr. Nerlita M. Manalili Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines

วิทยากรได้นำเสนอข้อมูลสถานการณ์การว่างงานในปัจจุบันของประชากรตามภูมิภาคต่างๆของโลก เช่น เอเชียตะวันออก เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียแปซิฟิก เอเชียใต้ ละตินอเมริกา ตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ โดยเปรียบเทียบ อัตราการว่างงานระหว่าง หญิงและชาย ซึ่งชี้ให้เห็น ว่าโดยส่วนใหญ่ หญิงจะว่างงานมากกว่าชาย (ยกเว้นประเทศฟิลิปปินส์และไทย) และนำเสนอผลการศึกษาพบว่าหากสตรีที่อยู่ในวัยกำลังแรงงานมีงานทำ มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น จะช่วยให้ระบบเศรษฐกิจของแต่ละประเทศเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วด้วย ซึ่งปัญหาส่วนหนึ่งมาจากสังคม ค่านิยม วัฒนธรรม การศึกษา และนโยบายรัฐ ซึ่งเห็นได้ชัดเจนในประเทศอินเดีย และอียิปต์ ที่มีประชากรในวัยกำลังแรงงานที่เป็นหญิงไม่ถึง 30% ที่มีงานทำ

ดังนั้น หากผู้หญิงไม่มีงานทำ ไม่มีการสร้างงานสำหรับผู้หญิง ไม่ประกอบอาชีพหรือไม่เป็นผู้ประกอบการ นับเป็นการสูญเสียทรัพยากรบุคคล ถึงครึ่งโลกเลยทีเดียว วิทยากรได้นำเสนอตัวอย่างผู้หญิงที่ประสบความสำเร็จสูงสุดในสาขาอาชีพต่างๆ 10 อันดับซึ่งเป็นที่รู้จักทั่วโลก ซึ่งให้เห็นว่าการเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ไปสู่ความสำเร็จของบุคคลเหล่านี้เป็นแรงบันดาลใจที่มีอิทธิพลต่อผู้หญิงนับล้านคนทั่วโลก



ภาพที่ 4 แผนภูมิแสดงการคาดการณ์การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในปี ค.ศ. 2020 หากจำนวนสตรีในแต่ละประเทศมีงานทำ

2. การบรรยายเรื่อง Prevailing Gender Based Issues Affecting Women's Entrepreneurship Development โดย Prof. Keppi Sukesri Faculty of Agriculture, Brawijaya University

วิทยากรได้กล่าวถึงศักยภาพของสตรีในท้องถิ่นและในชนบท ที่ทำให้การประกอบการเล็กๆ สามารถเติบโตเป็นธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ในขณะที่เพศหญิง เป็นแรงงานที่ทำงานในครัวเรือนไม่ได้รับค่าจ้าง ค่าแรง ต่ำกว่าชาย สำหรับเพศหญิง มักจะมีทางเลือกเพียง 2 ทางคือจะทำงานหรือจะอยู่บ้าน

ความสำเร็จที่เกิดขึ้นทุกวันนี้ จะเห็นว่า ผู้หญิงมีรายได้เพิ่มขึ้น ผู้หญิงไปทำงานในเมืองใหญ่ๆ มากขึ้น มีกลุ่มสตรีหลากหลายมากขึ้น แต่ก็มีข้อด้อยส่วนหนึ่งเกิดขึ้นจากความพยายามของผู้หญิงที่ไม่ได้รับการพัฒนา ขาดการสนับสนุนจากครอบครัว ขาดทักษะในการทำงาน ปัญหาการหย่าร้าง หนี้สินค่าใช้จ่ายในครอบครัว กฎหมายสำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ ได้แก่ การได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวทักษะที่ได้รับจากครอบครัว การยอมรับในความแตกต่างทางเพศการมีจริยธรรมและจิตวิญญาณในการทำงานที่สูง นโยบายรัฐที่เอื้อต่อการที่จะทำให้ผู้หญิงมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนสำหรับอนาคต

3. การบรรยายเรื่อง Enterprise Development and its Link to Job Creation and Sustainable Livelihood in Rural Areas โดย Dr. Dindo Campilan Senior Food Security & Livelihood Specialist –Asia, CGIAR International Potato Center, Foodstart Program Leader, IFAD Asia-Pacific

วิทยากรได้กล่าวถึง การพัฒนาผู้ประกอบการ ว่าจำเป็นต้องมีการรังสรรค์งานใหม่ๆ มีความสัมพันธ์ที่สอดคล้องกันระหว่างการทำมาหากินกับการใช้ชีวิตความเป็นอยู่ควรมีการเพิ่มมูลค่าในการผลิตสินค้าและบริการในลักษณะพึ่งพาอาศัยกันแบบ ต้นน้ำปลายน้ำ (value chains) เพื่อให้การประกอบธุรกิจในท้องถิ่นที่อยู่ในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชน มีความต่อเนื่องเกิดประโยชน์กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน

วิทยากรเน้นว่าการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้ยั่งยืนนั้น จะต้องนำ เรื่อง วิถีชีวิต ความเป็นอยู่ ความสามัคคี ความเชื่ออาทรต่อกัน และการรักษาวัฒนธรรมท้องถิ่น มาปรับใช้อย่างเหมาะสม

4.การบรรยายเรื่อง Basics of Business Planning and Enterprise Development

โดย Dr. Nerlita M. Manalili Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines

วิทยากรได้กล่าวถึงพื้นฐานของการทำแผนธุรกิจและการพัฒนาวิสาหกิจ ว่าการตัดสินใจเลือกทำธุรกิจ ต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเข้าใจว่าวัตถุประสงค์ของเราหรือของกลุ่มคืออะไร

ต้องวิเคราะห์การตลาดว่าแผนการผลิตที่วางไว้ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างไร เช่น คุณภาพสินค้าขนาดหรือบรรจุภัณฑ์ตลอดจนพื้นที่ หรือทำเลในการจำหน่ายสินค้า การคาดการณ์ส่วนแบ่งทางการตลาดหากมีผู้ผลิตสินค้าประเภทเดียวกันหลายราย กลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ

ต้องวางแผนการผลิต โดยเริ่มจากการคำนึงถึงปัจจัยการผลิต การก่อสร้างอาคารสถานที่ การนำเครื่องจักรหรือเครื่องมือมาใช้เป็นปัจจัยในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อ ระยะเวลาการใช้ประโยชน์ ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ทรัพยากรบุคคลหรือกำลังแรงงาน ต้องมีทักษะความชำนาญเฉพาะทางหรือไม่ การสรรหาคัดเลือก ค่าจ้างแรงงาน การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน การพัฒนาศักยภาพของบุคลากร นอกจากนี้ต้องคำนึงถึง ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ จนกระทั่งการคำนวณราคาสินค้าหรือผลผลิตต่อหน่วย นอกจากนี้ยังต้องมีแผนการลงทุน การหาแหล่งเงินทุน การรักษาสภาพคล่องทางการเงิน

สรุปได้ว่าพื้นฐานในการทำแผนธุรกิจนับเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นที่จะต้องคำนึงถึงเป็นพื้นฐานประกอบการตัดสินใจก่อนเลือกทำธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้องค์กรเจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

5.การบรรยายเรื่อง Management of Micro and Small Enterprises : A Woman Entrepreneur's

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

วิทยากรได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์การบริหารงานวิสาหกิจชุมชนและการเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก ในประเด็นที่ทำทนาย ในการเป็นผู้บริหารจัดการสตรีซึ่งมีบทบาทหน้าที่รับผิดชอบมากมาย โดยยกตัวอย่างว่าประเทศอินโดนีเซีย มีผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางที่เป็นสตรี ถึง 60 % ซึ่งกล่าวถึงประเด็นทำทนายอันได้แก่ สตรีถูกเลี้ยงปลูกฝังว่าต้องเป็นผู้ดูแลและทำงานบ้าน ถ้าต้องการเป็นผู้ประกอบการต้องสามารถบริหารจัดการระหว่างงานบ้านและงานธุรกิจ สตรีได้รับส่งเสริมสนับสนุนทางการศึกษาน้อยกว่าชาย สตรีได้รับการฝึกอบรมทักษะในการทำงานน้อยกว่าชาย สตรีมีข้อจำกัดทางวัฒนธรรมมากกว่าชาย การให้กู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อส่งเสริมการลงทุนสตรีได้รับการยอมรับน้อยกว่าชาย

แต่อย่างไรก็ตาม ความท้าทายดังกล่าวกลับเป็นพลังทำให้สตรีสามารถก้าวข้ามอุปสรรคทั้งปวงซึ่งพลังเหล่านั้น อันได้แก่ การมีแรงจูงใจที่จะเอาชนะปัญหาอุปสรรค หรือที่เรียกว่า แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูงกว่าชาย มีมุมมองในอนาคตมีความคิดสร้างสรรค์ และนวัตกรรมสูง มีความมุ่งมั่น และความรับผิดชอบ (ความฝันของการทำงานหนักและความรู้) มีอิสรภาพความกล้าหาญและมักจะมองหาโอกาสมีทักษะการจัดการและส่วนบุคคลสูงกว่าชาย

วิทยากรได้กล่าวถึงข้อคิด ของ Sharon Loreta, country program manager of Ernst & Young Entrepreneurial Winning Women ว่าการพัฒนาธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางของสตรีจำเป็นต้องพิจารณาอย่างน้อย 3 ประการ ได้แก่ ภาวะอากาศ แผนธุรกิจ และบุคคลบัญชี และความยั่งยืนทางธุรกิจขึ้นอยู่กับ การรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ สร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ การจัดการที่ดี และการทำควบคุมเป็นระยะ ๆ อย่างต่อเนื่อง และการเจริญเติบโตทางธุรกิจต้องมีการขยายตัว มีการพัฒนา เครือข่ายและ มีความสัมพันธ์ ในการขยาย กับส่วนแบ่ง ทางการตลาด และมีการปรับปรุง ระบบและทรัพยากรภายใน

6.การบรรยายเรื่อง Developing Skills in Accessing Markets and Networking โดย Ms. DarningsihRustiajiProprietor, Packaging House,Bandung& Member – Indonesia's Chamber of Commerce Committee on Regional Economic Cooperation



ภาพที่ 5 กิจกรรมการฝึกอบรมให้กับกลุ่มสตรี

วิทยากรได้ยกตัวอย่างกลุ่มสตรี PEMBINAAN KESEJAHTERAAN KELUARGA (PKK)ว่าเป็นการเคลื่อนไหวกองพลังชุมชนที่พัฒนาขึ้นโดยผู้หญิงที่เป็นพลังขับเคลื่อนให้กับครอบครัวซึ่งเป็นหน่วยที่เล็กที่สุดของสังคมสามารถเป็นพลังให้ชุมชนเติบโต ได้โดยตรงและสามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเลี้ยงดูครอบครัวเพื่อให้ตระหนักถึงความเจริญเติบโตของกิจการใน ครอบครัว จึงมีการอบรม การพัฒนาทักษะ และกลไกการตลาด อันได้แก่ความต้องการของลูกค้า สถานภาพ ความสามารถในการใช้จ่ายเงินของลูกค้า ตำแหน่งที่ตั้งของกิจการ ทัศนคติของลูกค้า พฤติกรรมการบริโภคของลูกค้า พัฒนาความคิดสร้างสรรค์ซึ่งจะนำไปสู่วิธีการดำเนินงาน และการหาโอกาสทางธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

การเริ่มต้นทางธุรกิจสำหรับสตรี ควรเริ่มต้นจากการตอบคำถามเหล่านี้คือ ฉันไม่ชอบธุรกิจใดมากที่สุด? ธุรกิจอะไรเหมาะกับฉันที่สุดที่ฉันต้องการจะทำ? แล้วเลือกความคิดเดียวว่า โดยอธิบายเหตุผลใด เหตุใดคุณจึงสนใจมากกว่าคนอื่น ๆ และธุรกิจใดที่เป็นความมุ่งมั่นในระยะยาว วางแผนที่จะให้ความสนใจมุ่งมั่นเต็ม ที่ เป็นเวลาอย่างน้อยห้าปี การตอบคำถามเหล่านี้เป็นตัวชี้ว่าเรามีทักษะด้านใดแล้วบ้างซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ ขณะเดียวกันไม่ได้หมายความว่าเราจะละเลยชีวิตครอบครัวของคุณ แต่ในที่ทำงานคุณจะต้องมีการทุ่มเททั้งหมดไปยังเส้นทางที่คุณเลือกจนกว่า บริษัท ฯ ได้ ก่อตั้งขึ้นอย่างมั่นคงและที่ต้องใช้เวลา จากนั้นก็เป็นการวิเคราะห์ลูกค้าความชอบพฤติกรรมการบริโภคและส่วนแบ่งทางการตลาด

7. การบรรยายเรื่อง Product Development and Innovations โดยDr. Nerlita M. Manalili Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines

วิทยากรได้กล่าวถึงการพัฒนา ผลิตภัณฑ์และการสร้างนวัตกรรมใหม่ โดยกล่าวว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ควรสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและมีความสัมพันธ์กับกลไกการตลาด และเชื้อประโยชน์ ซึ่งกันและกัน การพัฒนา ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Development) เป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญเนื่องจาก เป็นนำเอา ความคิด ในจินตนาการมา เป็นผลิตภัณฑ์ขั้นตอนการพัฒนา ด้านผลิตภัณฑ์จะเกี่ยวข้องกับการหากรรมวิธีการผลิตการเลือกวัตถุดิบส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์สูตรในการผลิตวิธีการผลิตให้ได้คุณภาพประสิทธิภาพรูปแบบสีสีขนาดต่างๆตามความต้องการของตลาด หลายครั้งที่ความคิดที่ผ่านการกลั่นกรองไม่สามารถผลิตเป็นสินค้าออกสู่ตลาดได้เนื่องจากต้องใช้

ต้นทุนสูงมากจนไม่คุ้มหรือต้องใช้เวลาในการผลิตนานเกินไปไม่ทันกับความต้องการของตลาดดังนั้นเมื่อแนวคิดผ่านขั้นตอนนี้ไปย่อมหมายถึงกิจการมีผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่ในมือเพื่อรอการจัดจำหน่ายเพียงแต่ปริมาณสินค้าที่ผลิตขึ้นมาอาจมีจำนวนน้อยเนื่องจากยังไม่มี ความมั่นใจต่อการตอบรับของตลาดมากนัก

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นกระบวนการทางธุรกิจที่ช่วยเสริมสร้างและรักษาความแข็งแกร่งในการแข่งขันทางการตลาดซึ่งตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในตลาดพิสูจน์ได้โดย อัตราของการแนะนำ ผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดสัดส่วนของยอดขายขององค์กรและอัตราค่าที่ในการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่าย R&D โดยองค์กร

ความท้าทายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นการเพิ่มความซับซ้อนของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้นโดยการผสมผสานความหลากหลายและเทคโนโลยีใหม่เข้าด้วยกันและบูรณาการกระบวนการพัฒนาโดยอาศัยฐานความรู้ที่มีอยู่และมีทรัพยากรทางการเงินเพียงพอที่จะลงทุนในด้านเทคโนโลยีความหลากหลายของ ผลิตภัณฑ์ในตลาด และการเจริญเติบโต เป็นเรื่องที่ทำ ทายให้ต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้องมีความยืดหยุ่นในกระบวนการผลิตและกระบวนการโลจิสติกส์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็ว จึงนับได้ว่าเป็นโอกาสในการแข่งขันทางการตลาด แต่ ในขณะเดียวกัน ต้องพิจารณา ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานและค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น แรงกดดันเรื่องเวลากับความเสี่ยงทางการเงินถ้าการเข้าถึงตลาดช้าเกินไปก็มีโอกาสน้อยที่จะฟื้นการลงทุนการเข้าสู่ตลาดก่อนจึงถือเป็นโอกาสในการเก็บเกี่ยวผลกำไร

8.การบรรยายเรื่อง Production Planning and Operation Management โดยDr. Nerlita M. Manalili Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines

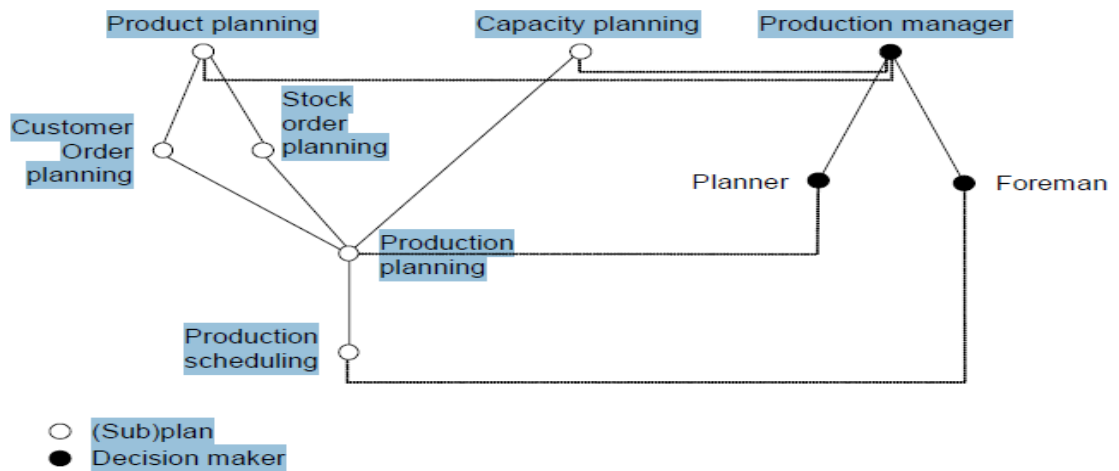
วิทยากรกล่าวถึง การวางแผนการผลิตและการบริหารจัดการกิจกรรมการผลิต ในกิจการแปรรูปอาหารและ ซึ่งให้เห็นผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นหากการวางแผนการผลิตไม่มีการปรับเปลี่ยนหรือทำแบบเดิมๆตลอดเวลา การรวมผลิตภัณฑ์ การประมาณความต้องการวัตถุดิบ ข้อควรพิจารณาในการจัดหาวัตถุดิบและส่วนผสม

ลักษณะของ SMEs แปรรูปอาหารและผลกระทบจากการวางแผน มีความสัมพันธ์ 5 ด้าน

1. ด้านการตลาด จะเห็นว่าปริมาณการผลิตมาจากการสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า และความสมดุลกับผลผลิตที่รอการจำหน่าย การวางแผนการผลิตที่ดีช่วยเราสามารถส่งสินค้าได้ทันเวลาหากมีการสั่งซื้อสินค้าปริมาณมากๆ
2. ด้านอุปกรณ์ ที่ใช้ในกระบวนการผลิต และการบรรจุภัณฑ์ โดยประสิทธิภาพในการวางแผนการผลิต ช่วยให้สามารถกำหนดเวลาที่แล้วเสร็จของผลผลิต ประเภทของผลิตภัณฑ์ พื้นที่จัดเก็บ อายุการเก็บรักษา
- 3.ด้านผลผลิต ตัวแปรด้านคุณภาพของวัตถุดิบ มักทำให้เกิดความไม่แน่นอน แม้ว่าวางแผนการผลิตตามคำสั่งซื้อเรียบร้อยแล้ว
4. กระบวนการผลิต ขั้นตอนการผลิตควรลื่นไหลสอดคล้องตามคำสั่งซื้อ บางครั้งรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อส่งผลให้กระบวนการผลิตต้องใช้เวลามากขึ้นเช่น ลูก กัดต้องการอาหารแปรรูปที่มีสี สัน รสชาติที่แตกต่างกัน จึงมีผลต่อระยะเวลาที่กำหนดในการผลิต
5. หากมีตัวแปรอื่น เพิ่มขึ้นซึ่งมีผลต่อการกำหนดระยะเวลา ดำเนินการ ซึ่งมักจะไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้

บางครั้งการกำหนดเป็นรูปแบบมาตรฐานในการวางแผนการผลิต อาจมีความซับซ้อนยากต่อการตัดสินใจในการดำเนินการในกรณีที่มีข้อมูลจำนวนมากเกินไปและขาดความชัดเจนของข้อมูลแต่ละรายการ

Organization of the planning in food processing industries



ภาพที่ 6 การวางแผนกระบวนการผลิตในองค์กร

โดยทั่วไป การวางแผนการผลิต เป็นการประมาณการจาก การคาดการณ์ในการจำหน่ายสินค้าและปริมาณสินค้าที่มีอยู่เดิมแล้วนำมาคำนวณเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบและส่วนผสมที่นำมาใช้ในการผลิต ปริมาณของบรรจุภัณฑ์ที่ต้องใช้ รวมถึงจำนวนพนักงานที่ต้องเพิ่มขึ้นมีความต้องการสินค้ามากขึ้น

9. การบรรยายเรื่อง Identifying Markets and Marketing โดย Dr. Nerlita M. Manalili Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines

วิทยากรได้กล่าวถึง ความสำคัญของการตลาดในทางธุรกิจ การวิเคราะห์การตลาดเป้าหมายความต้องการของผู้บริโภคและส่วนแบ่งทางการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด และการเตรียมแผนการตลาด

การตลาดคือกิจกรรมที่ทำให้สินค้าหรือบริการไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือผู้ใช้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อการตอบสนองและความต้องการหรือความพอใจของผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือผู้ใช้และบรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ คือการทำกำไร

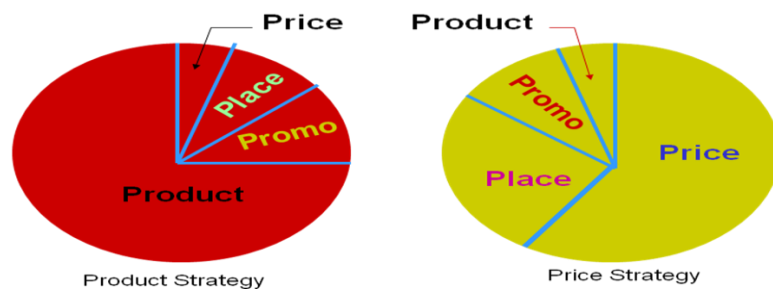
การวิเคราะห์การตลาด ต้องคำนึงถึง ขนาดของตลาด(ปริมาณและมูลค่าของสินค้า) แรงจูงใจและพฤติกรรมผู้บริโภค กลยุทธ์ทางการตลาดถือว่าหัวใจสำคัญสถานการณ์ความต้องการซื้อขายในอดีต ความต้องการที่คาดการณ์ไว้ รวมทั้งส่วนแบ่งทางการตลาด

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นแนวทางกว้างๆที่จะดำเนินการเพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ของการตลาดจำแนกได้ดังนี้

1. กลยุทธ์ด้าน สินค้าหรือบริการ (Productstrategiies) เช่น การสร้างตราสัญลักษณ์ของสินค้า (Beand)การนำเสนอรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ที่น่าสนใจ การติดฉลากข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์
2. กลยุทธ์ด้านราคา (Pricestrategiies)เป็นการกำหนดมูลค่าของผลิตภัณฑ์ โดยมีขั้นตอนการตั้งราคา ได้แก่ กำหนดวัตถุประสงค์ของการตั้งราคา กำหนดความต้องการ ตรวจสอบค่าใช้จ่าย ตรวจสอบการกำหนดราคาและกลยุทธ์การตั้งราคาของผู้แข่ง ประเมินวิธีการตั้งราคาที่แตกต่างกัน และตั้งราคาสินค้า

- กลยุทธ์ด้านสถานที่จำหน่าย (Place strategies) เป็นการคำนึงถึงรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับสถานที่ เวลา และช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งขึ้นอยู่กับธรรมชาติของผลิตภัณฑ์ ความสามารถในการผลิตผลิตภัณฑ์ ความสนใจของพ่อค้าคนกลางต่อบริษัทผู้ผลิต
- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion strategies) เป็นกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าเพื่อส่งเสริมการขาย เพื่อเผยแพร่และโฆษณาสินค้า รวมทั้งการขายตรง

Marketing Mix by Sample Strategies



ภาพที่ 7 แผนภาพแสดงตัวอย่างกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบผสมผสาน

แนวทางการตลาด (Marketing Approaches) แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. Direct Marketing คือการส่งข้อมูลข่าวสารทางการตลาดการประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรงโดยอาศัยสื่อโฆษณาหนึ่งหรือมากกว่าหนึ่งสื่อเพื่อก่อให้เกิดการตอบสนองในแบบที่สามารถวัดค่าได้ไม่ว่าจะอยู่ที่ใดก็ตาม เช่นการส่งเมล (Direct Mail) หรืออีเมลโดยใช้ฐานข้อมูลลูกค้า Customer Database ซึ่งประกอบด้วยชื่อที่อยู่เบอร์โทรศัพท์โทรสารหรืออีเมลรวมถึงข้อมูลประเภทความถี่ในการซื้อปริมาณการซื้อข้อมูลด้าน Lifestyle ของลูกค้าที่จะต้องนำมาประกอบในการพิจารณาจัดทำ Direct Marketing Campaign ประสิทธิภาพของการทำ Direct Marketing ขึ้นอยู่กับความสามารถในการสรรหาฐานข้อมูลที่ตรงกลุ่มเป้าหมายและมีประสิทธิภาพทั้งจากฐานข้อมูลที่จัดทำขึ้นเองหรือฐานข้อมูลของผู้ให้บริการที่บริหารจัดการฐานข้อมูลเพื่อการตลาดที่มีความเชี่ยวชาญ

2. Niche Market คือการขายสินค้าให้กับคนเฉพาะกลุ่มถ้าสินค้าของคุณขายให้กับคนทุกเพศทุกวัยทุกระดับชั้นอย่างนี้ไม่ถือว่าเป็น Niche Market ถ้าตลาดเป้าหมายตามปกติเปรียบเหมือนเค้กชิ้นหนึ่ง Niche Market ก็เปรียบเหมือนกับเศษเสี้ยวหนึ่งของเค้กชิ้นนั้นเป็นต้นว่าสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอาจะมี target market เป็นกลุ่มผู้หญิงหรือผู้ชายแต่ Niche Market จะจับกลุ่มที่เฉพาะเจาะจงลงไปอีกเช่นกลุ่มผู้หญิงที่รูปร่างอ้วนและน้ำหนักเกินมาตรฐาน เป็นต้น

3. Internet Marketing คือการทำตลาดโดยผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ซึ่งวิธีนี้เป็นการทำ การตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็วโดยสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทั่วโลกหรือแบบเฉพาะเจาะจงแล้วแต่ความต้องการของลูกค้า Online Marketing สามารถช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายทั้งในเรื่องของพนักงานขายการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในรูปแบบสื่อต่างๆ เช่นหนังสือพิมพ์วิทยุโทรทัศน์ป้ายโฆษณาและอื่นๆอีกมากมายเพราะการตลาดออนไลน์เป็นบริการตลอด 24 ชั่วโมงทำให้ปริมาณการซื้อ-ขายเพิ่มขึ้นตลอดเวลาแต่ทั้งนี้ผู้ขายจะต้องศึกษาเรื่องของสินค้าและช่องทางการประชาสัมพันธ์ตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจนเพื่อให้การใช้สื่อประเภทนี้มีประสิทธิภาพสูงสุด

10. การบรรยายเรื่อง Human Resource Management in Small Medium Enterprises โดย Ms.

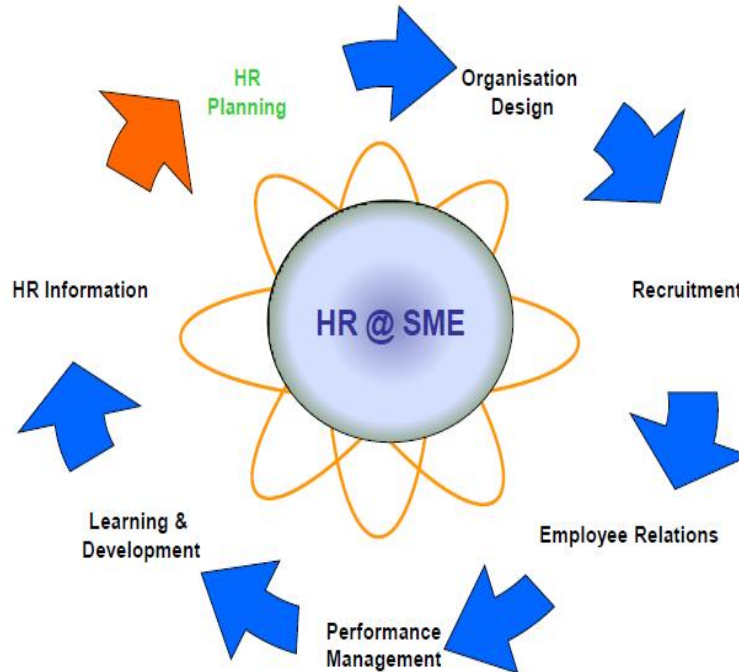
RabiaJamil Manager, International Relations Department National Productivity Organization Pakistan

Human Resource Management เป็นกระบวนการวางแผนและกำหนดวิธีการบริหารเกี่ยวกับตัวบุคลากร/พนักงาน ที่ปฏิบัติงานในองค์กรโดยสรรหา/คัดเลือกให้ได้บุคคลที่ตรงกับคุณสมบัติและมีสมรรถนะที่ต้องการ รวมถึงมีวิธีการรักษา บุคลากรที่มีคุณภาพไว้ด้วยการจ่ายค่าตอบแทนซึ่งประกอบด้วยค่าจ้างเงินเดือนสวัสดิการทั้งที่เป็นตัวเงิน / มิใช่ตัวเงินและ ผลประโยชน์เกื้อกูลต่างๆที่สำคัญต้องพัฒนาให้พนักงานมีความรู้ความสามารถและสมรรถนะให้มีความก้าวหน้าในอาชีพการ งานตลอดจนการมีคุณภาพชีวิตที่ดี

ทรัพยากรบุคคลในSMEsโดยทั่วไปแล้วมีจำนวนพนักงานระหว่าง 50-100 คน ถ้าพนักงานน้อยกว่า 50 คนการลงทุน ด้านทรัพยากรบุคคลอาจไม่ได้รับการพิจารณาให้เป็นหน้าที่ที่สำคัญ เนื่องจากบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบไม่ชัดเจน คน เดียวอาจมีหลายหน้าที่ เจ้าของกิจการสามารถเลือกพนักงานได้โดยตรง มีการสื่อสารกันอย่างใกล้ชิด ระหว่างพนักงานกับ เจ้าของกิจการ การบริหารทรัพยากรบุคคลส่วนใหญ่เป็นบทบาทของเจ้าของกิจการ คู่สมรส ญาติ และมักจะคิดว่ารายจ่ายที่ ไม่ก่อให้เกิดรายได้ถือเป็นการสูญเสีย พนักงานต้องมีความชำนาญ ต้องมีความเป็นมืออาชีพ สามารถใช้เทคโนโลยีในการเพิ่ม ผลผลิต สนับสนุนเจ้าของกิจการในการดำเนินงาน ในการลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มผลผลิต ในภาวะเศรษฐกิจถดถอย มีปัญหา วิกฤติเศรษฐกิจ มีความท้าทายทางด้านการแข่งขัน ทรัพยากรบุคคลจะมีส่วนร่วมในการให้ความช่วยเหลือในแนวทางใหม่ๆ

ธุรกิจมักจะเริ่มต้นจากกิจการเล็กๆ เติบโตจากกรรมมีทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพ นโยบายและกลยุทธ์การบริหาร ทรัพยากรบุคคล ขึ้นอยู่กับวิสัยทัศน์ขององค์กรซึ่งก็เปรียบเทียบได้ว่าเป็นการแข่งขันชนิดหนึ่ง ถ้าองค์กรมีการบริหารทรัพยากร บุคคล มีข้อตกลงที่ถือปฏิบัติ ในการกำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจน มีแผนการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ให้พนักงานมีส่วนร่วมในนโยบาย มีการประเมินผลงาน มีความก้าวหน้าในอาชีพ สามารถดึงเอาพรสวรรค์ที่มีอยู่ของพนักงาน มาใช้ให้เกิดประโยชน์กับงานจะทำให้เกิดการสร้างงานและมีความยั่งยืนในธุรกิจผ่านทรัพยากรบุคคลเหล่านี้ได้

Characteristics of HR @ SMEs



ภาพที่ 8 แสดงลักษณะความสัมพันธ์ของทรัพยากรบุคคลในธุรกิจขนาดเล็ก

11. การบรรยายเรื่อง Productivity and Improvement Tools for Micro & Small Enterprises (5 S, Kaizen) โดย Ms. RabiaJamil Manager, International Relations Department National Productivity Organization Pakistan

เครื่องมือที่ช่วยให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก มีความก้าวหน้า ช่วยในการปรับปรุงสภาพการทำงานการผลิต สามารถใช้เทคนิคง่าย ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ไม่ต้องลงทุนมาก ส่งผลให้เกิดประโยชน์โดยตรงกับเจ้าของกิจการและพนักงาน

ผู้ประกอบการไม่น้อยที่ประสบความล้มเหลว นำไปสู่การล้มละลายในแต่ละปี อุปสรรคเหล่านี้มาจากการที่องค์กร ไม่ได้ ใช้ศักยภาพเต็มที่ขาดเครื่องมือและเทคนิคที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง อุปสรรคของกิจการ SMEs ที่มักจะทำให้ผู้ประกอบการกังวลได้แก่ ค่าใช้จ่าย การต่อต้านจากพนักงาน ทรัพยากรบุคคล ความรู้ของผู้เชี่ยวชาญ กิจกรรมที่ขาดมาตรฐาน

Kaizen Management

Kaizen is a Japanese word meaning gradual never-ending improvement in all aspects of life.



ภาพที่ 9 แสดงแนวคิดของการบริหารแบบ Kaizen

ปัญหาเกิดจาก กำลังการผลิตต่ำ คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน รวมทั้งปัญหาทางการตลาดและสถานภาพทางการเงิน Kaizen เป็นศัพท์ภาษาญี่ปุ่นแปลว่า "การปรับปรุง" (Improvement) Kaizen เป็นแนวคิดที่นำมาใช้ในการบริหารการจัดการ การอย่างมีประสิทธิภาพโดยมุ่งเน้นที่การมีส่วนร่วมของพนักงานทุกคนร่วมกันแสวงหาแนวทางใหม่ๆ เพื่อปรับปรุงวิธีการทำงาน และสภาพแวดล้อมในการทำงานให้ดีขึ้นอยู่เสมอ หัวใจสำคัญอยู่ที่ต้องมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องไม่มีที่สิ้นสุด (Continuous Improvement) Kaizen จึงเป็นแนวคิดที่จะช่วยรักษามาตรฐานที่มีอยู่เดิม (Maintain) และปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น (Improvement) หากขาดซึ่งแนวคิดนี้แล้วมาตรฐานที่มีอยู่เดิมก็จะค่อยๆ ลดลง

ความสำคัญในกระบวนการของ Kaizen คือการใช้ความรู้ความสามารถของพนักงานมา คิดปรับปรุงงานโดยใช้การลงทุนเพียงเล็กน้อยซึ่งก่อให้เกิดการปรับปรุงที่ละเล็กที่ละน้อยที่ค่อยๆ เพิ่มพูนขึ้นอย่างต่อเนื่องตรงข้ามกับแนวคิดของ Innovation หรือนวัตกรรมซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงขนานใหญ่ที่ต้องใช้เทคโนโลยีขั้นสูงระดับสูงด้วยเงินลงทุนจำนวนมาก ดังนั้นไม่ว่าจะอยู่ในสภาวะเศรษฐกิจแบบใดก็สามารถใช้วิธีการ Kaizen เพื่อปรับปรุงได้

กิจกรรม 5สเป็นกระบวนการหนึ่งที่เป็นระบบมีแนวปฏิบัติที่เหมาะสมสามารถนำมาใช้เพื่อปรับปรุงแก้ไขงานและรักษาสิ่งแวดล้อมในสถานที่ทำงานให้ดีขึ้นทั้งในส่วนงานด้านการผลิตและด้านการบริการซึ่งนำมาใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพ การทำงานขององค์กรได้อีกทางหนึ่ง

สะสางSeiri (เซริ) (ทำให้เป็นระเบียบ) คือการแยกแยะของที่จำเป็นที่ต้องใช้กับของที่ไม่จำเป็นต้องใช้ ขจัดของที่ไม่จำเป็นต้องใช้ทิ้งไป

สะดวงSeiton (เซตง) = สะดวง (วางของในที่ที่ควรอยู่) คือการจัดวางของที่จำเป็นที่ต้องใช้ให้เป็นระเบียบ สามารถหยิบใช้งานได้ทันที

สะอาดSeiso (เซโซ) = สะอาด (ทำความสะอาด) คือการปิดกวาดเช็ดถูสถานที่สิ่งของอุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องจักรให้สะอาดอยู่เสมอ

สัญลักษณ์Seiketsu (เซเคทซึ) = สัญลักษณ์ (รักษาความสะอาด) คือการรักษาและปฏิบัติ 3ส ได้แก่ สะสาง สะดวก และสะอาด ให้ดีตลอดไป

สร้างนิสัยShitsuke (ซีทซึเคะ) = สร้างนิสัย (ฝึกให้เป็นนิสัย) คือการรักษาและปฏิบัติ 4สหรือสิ่งที่กำหนดไว้แล้วอย่างถูกต้องจนติดเป็นนิสัย

กิจกรรม 5สเป็นปัจจัยพื้นฐานการบริหารคุณภาพที่จะช่วยสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีในที่ทำงานเพื่อให้เกิดบรรยากาศที่นำทำงานเกิดความสะอาดเรียบร้อยในสำนักงานถูกสัญลักษณ์ลดความสูญเปล่าที่ก่อให้เกิดต้นทุนที่ไม่จำเป็นประการสำคัญคือช่วยสร้างทัศนคติที่ดีของพนักงานต่อองค์กรทำให้พนักงานสามารถใช้ศักยภาพของตนเองได้อย่างเต็มความสามารถ กิจกรรม 5สเป็นกลยุทธ์อีกวิธีหนึ่งที่เปิดโอกาสให้พนักงานมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพเป็นกิจกรรมที่ทำแล้วเห็นผลเร็วและชัดเจนนอกจากนั้นกิจกรรม 5สจะเป็นพื้นฐานในการนำ วิธีการบริหารใหม่ๆเข้ามาใช้ในหน่วยงานในอนาคตดังนั้น 5สเป็นแนวคิดการจัดระเบียบเรียบร้อยในที่ทำงานหรือสถานประกอบการหรือโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อก่อให้เกิดสภาพการทำงานที่ดีปลอดภัยมีระเบียบเรียบร้อย นำไปสู่การเพิ่มผลผลิต (Productivity) อีกทั้งการทำ 5สให้ถึงที่สุดผลที่ได้รับทางอ้อมก็คือ ระบบประสิทธิภาพการทำงานเพิ่มขึ้น, ป้องกันการเกิดสิ่งที่ไม่ดีเข้าสู่ขบวนการอื่น, เพิ่มความปลอดภัยในการทำงานให้มั่นคง สิ่งเหล่านี้ในสถานที่ทำงานเราจะเห็นเป็นประจำ ก็คือ สะสาง, สะดวก และจุดที่เป็นปัญหาสามารถทำให้จับต้องได้เห็นอย่าง ต่อเนื่อง

12. การบรรยายเรื่อง Roles of Trainers In The Capacity Development of Women in Rural Areas

โดย Mr. Darsono, M.Si. Dra. Sri Kusumo Habsari, M.Hum, Ph.D, Institut for Research and Community

Sevices Sebelas Maret University Surakarta

สาเหตุของความยากจนในเขตชนบทคือขาดการเข้าถึงบริการขั้นพื้นฐานขาดโอกาสทางเศรษฐกิจการเข้าถึงเงินทุนมีจำกัดและการเชื่อมต่อและโครงสร้างพื้นฐานในชนบทมีน้อยและปัญหาของชุมชนในชนบทคือการมีส่วนร่วมของผู้หญิงและผู้ชายในการพัฒนาชนบทในพื้นที่ชนบทมีแต่ผู้สูงอายุการย้ายถิ่นการได้รับประโยชน์จากกองทุนโครงสร้างไม่เท่าเทียมกันและการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในระดับท้องถิ่น

ความท้าทายในการพัฒนาศักยภาพของผู้หญิงในชนบทคือการสร้างความเข้าใจในเรื่องความเสมอภาคทางเพศและปัญหาด้านการสื่อสาร

กลยุทธ์สำหรับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมได้แก่

1. ความเชื่อมั่นในการสื่อสารที่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการตัดสินใจ
2. การเจรจาต่อรองเสริมความสัมพันธ์ให้เท่าเทียมกันมากขึ้น
3. ความเชื่อมั่นในการฝึกอบรมที่มีต่อผู้เข้ารับการอบรม
4. มุมมองในการจัดความไม่เท่าเทียมกันความสำคัญของข้อมูลและการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็นและค่านิยม

13. การบรรยายเรื่อง Tools and Techniques in Undertaking Training Needs Assessment

โดย Dr. DindoCampilan Senior Food Security & Livelihood Specialist –Asia, CGIAR International Potato Center, Foodstart Program Leader, IFAD Asia- Pacific

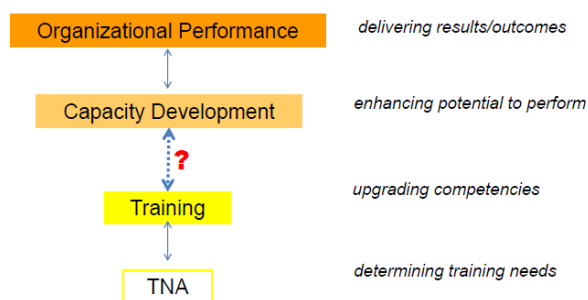
วิทยากรกล่าวว่า เครื่องมือและเทคนิคที่จำเป็นที่ใช้ในการประเมินความต้องการในการฝึกอบรม เป็นสิ่งสำคัญที่จะใช้เป็นแนวทางในการวางแผนและออกแบบการฝึกอบรม รวมทั้งช่วยตรวจสอบความจำเป็นด้านการลงทุนเพื่อการฝึกอบรมและประเมินผลการฝึกอบรม

Training Needs Assessmentใช้ในการพัฒนาประสิทธิภาพขององค์กรและเป็นการเพิ่มขีดความสามารถเชิงกลยุทธ์ต่อบุคลากรขององค์กรเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และภารกิจที่กำหนดไว้ ตลอดจนเป็นการพัฒนาทักษะความรู้เฉพาะความเชี่ยวชาญและทัศนคติของบุคคลที่เป็นสมาชิกขององค์กรหรือทีมงานซึ่งเป็นภาพรวมของการพัฒนาความสามารถและประสิทธิภาพการทำงาน

สรุปสาระสำคัญของขั้นตอนการใช้ TNA

1. ตรวจสอบข้อมูลที่มีอยู่ในองค์กรธุรกิจผลงานขององค์กรและความสามารถ-ปัญหาและความท้าทาย
2. กำหนดกรอบการใช้ (เช่นขอบเขตของการประเมิน) ให้สัมพันธ์กับการพัฒนาศักยภาพขององค์กรเชิงกลยุทธ์
3. การออกแบบวิธีการและเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งเป้าหมาย
5. วิเคราะห์ความสามารถในการฝึกอบรม
6. ร่างแผนปฏิบัติการการฝึกอบรมการตรวจสอบกับ (และแสวงหาการสนับสนุน) ผู้มีส่วนได้เสีย
7. จัดทำแผนปรับปรุงและการเริ่มต้นดำเนินการ

Training needs and organizational capacity & performance



ภาพที่ 10 แสดงความจำเป็นในการฝึกอบรมกับสมรรถะที่สูงขึ้นในองค์กร

14. การบรรยายเรื่อง Enhancing Facilitation and Presentation Skills โดย Dr. DindoCampilan Senior Food Security & Livelihood Specialist –Asia, CGIAR International Potato Center, Foodstart Program Leader, IFAD Asia- Pacific

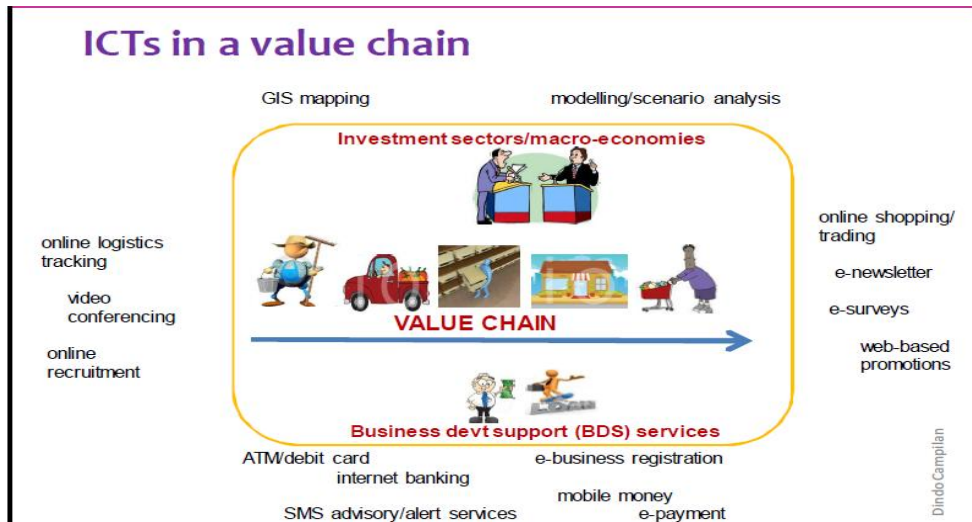
วิทยากรได้บรรยายให้ความรู้เรื่องการจัดการงานให้เกิดประสิทธิภาพ และทักษะการนำเสนอผลงานทั้งนี้การจัดการหรือกิจกรรมจะประกอบด้วยขั้นตอนหลัก 3 ขั้นตอนคือ 1. ขั้นตอนการจัดการซึ่งจะเป็นการวางแผนงานต่างๆตั้งแต่สถานที่จัดงานงบประมาณทีมงานวิทยากรการติดต่อและการประสานงาน 2. ขั้นตอนการอำนวยความสะดวกเป็นขั้นตอนที่จัดเตรียมวาระและหลักสูตรการจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และเอกสารการจัดตารางช่วงจัดกิจกรรมการเชื่อมโยงหลักสูตรการประเมินคุณภาพของหลักสูตรและการจัดเตรียมการประเมินผลการจัดงาน 3. ขั้นตอนการจัดงานเป็นขั้นตอนการดำเนินงานตามแผนที่ได้วางไว้และต้องประเมินสถานการณ์ทุกระยะเพื่อป้องกันความผิดพลาด

นอกจากนี้วิทยากรยังได้บรรยายถึงเคล็ดลับในการนำเสนอให้ประสบความสำเร็จแบ่งออกเป็น 4 ส่วนได้แก่ก่อนการนำเสนอเริ่มการนำเสนอระหว่างการนำเสนอและเมื่อเสร็จสิ้นการนำเสนอโดยที่ก่อนการนำเสนอผู้นำเสนอจะต้องวางแผนและจัดระเบียบเนื้อหาที่สำคัญและทำการปรับปรุงแก้ไขให้ดีที่สุด โดยที่โครงสร้างของการนำเสนอจะต้องสอดคล้องกับเนื้อหาและภาพถ่ายและจัดเตรียมวัสดุ อุปกรณ์เพื่อใช้ "สนับสนุนการนำเสนอ" แต่ไม่ใช่เพื่อทดแทนการนำเสนอเมื่อเริ่มต้น การนำเสนอผู้นำเสนอจะต้องมาให้ตรงเวลาและแจ้งวัตถุประสงค์ของการนำเสนอให้กับผู้ฟังทราบระหว่างการนำเสนอ ผู้นำเสนอจะต้องใช้เทคโนโลยีอย่างรอบคอบและใช้เวลาให้เหมาะสม เมื่อสิ้นสุดการนำเสนอผู้นำเสนอจะต้องเปิดโอกาสให้มีการอภิปราย การตั้งคำถามและตอบคำถามและขอความคิดเห็นในการปรับปรุงการนำเสนอผลงานต่อไป นอกจากนี้ผู้นำเสนอควรจะให้ผู้ฟังกรอกแบบประเมินความพึงพอใจเพื่อใช้สำหรับการอ้างอิงในการนำเสนอสองครั้งต่อไป

15. การบรรยายเรื่อง Applications of ICT in Business Planning and Management โดย Dr. DindoCampilan Senior Food Security & Livelihood Specialist –Asia, CGIAR International Potato Center, Foodstart Program Leader, IFAD Asia- Pacific

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการดำเนินธุรกิจขององค์กรวิสาหกิจขนาดกลางเป็นการเก็บข้อมูลและระบบภาพและเสียงผ่านเครือข่ายของเรียลไทม์ real-timeทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ความท้าทายในการใช้ ICT ในทางธุรกิจ (7Cs) ได้แก่

1. Connectivity การเชื่อมต่อระหว่างโรงงาน พื้นที่บริการที่มีคุณภาพ
2. Convenience ความสะดวกสบายความง่ายในการใช้งานและความยั่งยืน
3. Cost ราคาประหยัดค่าใช้จ่ายในการให้บริการ
4. Creativity ความคิดสร้างสรรค์
5. Culture วัฒนธรรมและความนิยมของสังคม ที่เปลี่ยนไปตามยุคสมัย
6. Control ควบคุมโดยรัฐ มีระบบรักษาความปลอดภัยในการซื้อขาย มีนโยบายและความเป็นองค์กร
7. Capacity ความเพียงพอที่บรรจุไว้ในระบบเครือข่าย



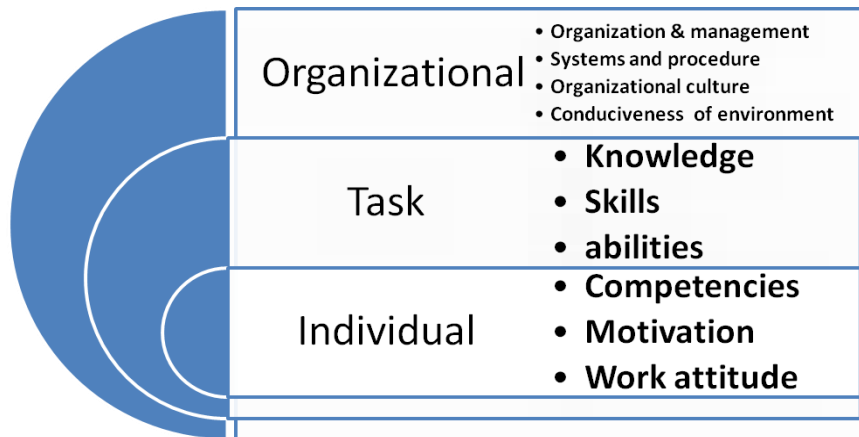
ภาพที่ 11 แสดง ความสัมพันธ์ของการใช้เทคโนโลยีใน value chain

16.การบรรยายเรื่อง Designing Learning Tools โดย Dr. Nerlita M. Manalili Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines

กระบวนการฝึกอบรมและการพัฒนาประกอบด้ว้ขั้นตอนทั้งหมด 5 ขั้นตอนคือ

1. วิเคราะห์ความต้องการในการฝึกอบรมของกลุ่มเป้าหมาย
2. กำหนดวัตถุประสงค์การฝึกอบรม
3. เลือกวิธีการที่จะใช้ตามความเหมาะสมของเนื้อหาและผู้เข้าอบรม
4. ดำเนินการฝึกอบรม
5. ประเมินผลเพื่อให้ทราบว่าการฝึกอบรมได้ผลตามเป้าหมายอย่างไรและจะได้เป็นแนวทางให้ปรับปรุงวิธีฝึกอบรมในคราวต่อไปซึ่งการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น 3 หน่วยได้แก่
 1. องค์กรมีรายละเอียดของการวิเคราะห์คือองค์การและการจัดการระบบและขั้นตอนวัฒนธรรมองค์กรสภาพแวดล้อม
 2. งานมีรายละเอียดของการวิเคราะห์คือความรู้ทักษะและความสามารถ
 3. บุคคลมีรายละเอียดของการวิเคราะห์คือสมรรถนะแรงจูงใจและทัศนคติการทำงาน

Unit of Analysis



ภาพที่ 12 แสดงการวิเคราะห์ความจำเป็นในการฝึกอบรม



ภาพที่13 บรรยากาศงานเลี้ยงต้อนรับผู้เข้ารับการอบรมอย่างอบอุ่นของประเทศไทยอินโดนีเซีย

2.3 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากกรณีศึกษาของประเทศสมาชิก (Country Paper)

1. Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas Sub Regional Cluster A: East Asia & Southeast Asia

กรณีศึกษาประเทศ สาธารณรัฐประชาชนจีน (ไต้หวัน); โดย Mrs. Kung-Yi-Ning

และ Mrs. Chen Ling Tsen

นำเสนอ สตรีซึ่งประสบความสำเร็จชื่อ Cher Wang

การประกอบธุรกิจประเภทการผลิตโทรศัพท์อัจฉริยะ (smartphone) ยี่ห้อ HTC



HTC – in 1997

- Smartphone – Android and Windows Phone system



ภาพที่ 14 ผลงาน Cher Wang

Cher Wang สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท สาขา เศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัย แห่งแคลิฟอร์เนีย เบิร์กลีย์ ในปี 1981 หลังจบการศึกษา Cher Wang มีความสนใจด้านอุตสาหกรรมไอที Cher Wang ได้เรียนรู้และมีประสบการณ์ในการทำงานจากธุรกิจของครอบครัว มีทักษะการขาย การเจรจาต่อรอง การผลิต และการฝึกอบรม

ประวัติ ของ HTC แสดงให้เห็นว่า เธอมีวิสัยทัศน์ และแนวคิดด้านนวัตกรรม ในปี 1997 เธออยาก ให้ผู้ใช้สามารถ พูดคุยกับ เพื่อน ๆ และญาติ , อ่านหนังสือ และการเข้า ถึง อินเทอร์เน็ตบนอุปกรณ์หนึ่ง ได้และ บริษัท ประสบความสำเร็จในการเป็นผู้ผลิตรายแรก ในปี 2008 เป็นความภาคภูมิใจของชาวไต้หวันและ HTC เป็นแบรนด์เนมที่รู้จักกันทั่วโลก

Cher Wang เริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจโดย ทุ่มเงินธนาคารห้าล้านดอลลาร์ NT โดยมีเป้าหมายในการผลิตสินค้าที่มี ประสิทธิภาพและราคาถูก การประกอบกิจการของเธอพบปัญหาอุปสรรคมากมาย เมื่อเผชิญปัญหา เธอจะนึกถึงคำสอนของพ่อที่สอนว่า "ให้ทำงานอย่างหนักและซื่อสัตย์" แต่แม่สอนว่า "ให้ความเมตตาเป็นของเธอและเปิดใจกว้าง"

เทคโนโลยีเธอไม่เคยยอมแพ้หรือยอมจำนนต่อความฝันของเธอในการสร้างแบรนด์ของเธอเอง หลายครั้งที่เธอถูกคุกคามโดย บริษัท ขนาดใหญ่เช่น IBM หรือ Apple การที่เธอไม่เคยยอมแพ้ต่อปัญหาและอุปสรรคเธอเอาใจใส่พนักงานในฐานะเพื่อน ให้ความสำคัญกับชีวิตประจำวันของพนักงาน ใช้หลักการทำงานเป็นทีมและเป็นผู้นำที่ดี ทำให้พนักงานมีความรักทุ่มเท เสียสละและจงรักภักดีต่อองค์กร

ในเดือนสิงหาคม ปี 2012 Forbes ได้จัดให้ Cher Wang อยู่ในอันดับที่ 56 ของผู้หญิงที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดใน 100 คนแรกของโลก

2. Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas Sub Regional Cluster B: Indonesia

กรณีศึกษาประเทศอินโดนีเซีย โดย IDRI HASTUTY SIREGAR

นำเสนอ กลุ่มสตรีซึ่งประสบความสำเร็จ ชื่อ กลุ่มSALUYU
ประกอบกิจการ เกษตร พืชสมุนไพร เลี้ยงสัตว์ แปรรูปอาหาร และงานฝีมือ



ภาพที่ 15 แสดงพื้นที่ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มสตรี SALUYU

กลุ่มSALUYUเป็นกลุ่มสตรี ที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้าน Sukaraja ในชนบทอยู่ที่Limbangan เป็นหมู่บ้านเล็กๆในจำนวน 9 หมู่บ้านของSukabumiความสูง 260 เมตรเหนือ ระดับน้ำทะเล อุณหภูมิเฉลี่ย 23-32 องศาเซลเซียส พื้นที่ส่วนใหญ่ เป็น นาข้าวและสวน จึง มีศักยภาพ ที่จะพัฒนา ในด้าน การเกษตรและ การเลี้ยงสัตว์ มีจำนวนประชากร ทั้งหมด : 15,834 คน เป็นชายจำนวน: 8,127 คน เป็นหญิงจำนวน: 7,708 คน

กลุ่มSALUYUเกิดจากการรวมกลุ่มสตรีที่พยายาม พัฒนาคุณภาพ ชีวิตให้ ขึ้น มี ทักษะ ทางธุรกิจเช่น ใน การประมวลผล อาหาร , งานฝีมือและ การทำฟาร์ม ที่มีการ จัดการใน แต่ละบ้าน (บ้าน อุตสาหกรรม) และแรงจูงใจในการจัดตั้งกลุ่มนี้คือการให้ผลประโยชน์ที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2006 โดยผู้หญิงคนหนึ่งชื่อ Nurhasanahเธอเป็นคนที่ มีบทบาทมาก ใน องค์การชุมชน ต่างๆเช่น IWAPI (สมาคม สตรี อินโดนีเซีย ฟาร์ม) และ KTNA (สมาคม เกษตรกร และชาวประมง) เธอจบการศึกษา ระดับ มัธยม ส่วนสมาชิกคนอื่น ๆ ยังแตกต่างกัน ระดับประถมศึกษา จนถึง มัธยมศึกษาตอนปลาย

กลุ่มSALUYUเป็นกลุ่มที่ เป็นอิสระ หลังจากที่ กลุ่มแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จ ที่หลากหลายรัฐบาล ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินและการฝึกอบรมสถาบันการศึกษา และหน่วยงานของรัฐบาลอื่นได้แก่

1. Sukabumiบริการ อำเภอ สังคม
 - การฝึกอบรม การบริหารจัดการ ของการจัดการ กลุ่มธุรกิจ
 - การฝึกอบรม การบริหารจัดการ ของการจัดการธุรกิจ
2. กระทรวง เกษตร
 - การฝึกอบรม ของ รูปแบบและ การเพาะปลูก ทางเกษตร
 - การฝึกอบรม วิธี การเลือก ของเมล็ดพันธุ์ ทางเกษตร
 - การฝึกอบรม ผู้ประกอบการ การจัดการ
 - การฝึกอบรม การใช้บริการของ ปุ๋ยหมัก
3. PPMKP กระทรวงเกษตร
4. กระทรวง การค้าและ อุตสาหกรรม ของสหกรณ์
 - การฝึกอบรม ของการพัฒนา สหกรณ์

- การฝึกอบรม การพัฒนาเทคนิค การตลาดผลิตภัณฑ์

5. กระทรวง สาธารณสุข

- การฝึกอบรม ทางเทคนิค ของความสะอาด ของสภาพแวดล้อม
- การฝึกอบรม ของ ส่วนขยายของ ชีวิตสุขภาพ

6. กระทรวง การวางแผนครอบครัว และการ เพิ่มขีดความสามารถ ของผู้หญิง

- การฝึกอบรม ของ ส่วนขยายของ ครอบครัว มีความสุขและ เจริญรุ่งเรือง

ในปี 2008 SALUYU ได้รับการอุดหนุนทางการเงิน จากโครงการ ทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้หญิง (WRSE) ซึ่ง ให้บริการทางสังคมในเมืองและในปีเดียวกันนั้นเองที่พวกเขาเริ่มต้นธุรกิจด้วยอาหารแปรรูปต่างๆมากขึ้น

ในปี 2011 SALUYU ได้รับ ความช่วยเหลือทางการเงินโดยการให้บริการทางสังคมในเขตของพวกเขาโดยการเพิ่มขีด ความสามารถทางสังคม (BLPS) สำหรับการสร้างความเข้มแข็งและการพัฒนาร่วมทุนนอกจากนี้ SALUYU ได้รับ ความสำเร็จ มีชื่อเสียงทั้งในระดับจังหวัดและระดับชาติ

3. Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas Sub Regional Cluster C: Mekong Region

กรณีศึกษาประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวประเทศลาว

โดย Ms. Sengmany Manyvovy ; Vientiane Industry Trading Exp-Imp Co., Ltd

นำเสนอ สตรีซึ่งประสบความสำเร็จชื่อ Mrs. Khanmany Saythith ประกอบกิจการ ประเภทจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง



Vientiane Industry Trading Exp-Imp Co., Ltd

11Km, Thaduea Rd, Ban Salakham, Hatxayfong District, Vientiane Capital, Lao PDR.
Tel: 856-21-812089, 812166. Fax: 856-21-812098.



ภาพที่ 16 บริษัท Vientiane Industry Trading Exp-Imp

บริษัท Vientiane Industry Trading Exp-Imp ตั้งอยู่ที่ Thaduea Rd, Ban Salakham, Hatxayfong District, Vientiane Capital, Lao PDR. ประกอบกิจการขายวัสดุก่อสร้างโดยที่ 80% ของสินค้าผลิตโดยบริษัทเครือข่ายและอีก 20% นำเข้าจากต่างประเทศ และให้บริการส่งออกและนำเข้าสินค้ามีพนักงานทั้งหมด 16 คนโดยมี Mrs. Khanmany Saythith เป็นเจ้าของกิจการ

Mrs. Khanmany Saythith จบการศึกษาในสาขาเภสัชศาสตร์ในปี 1988 จากนั้นทำงานในโรงพยาบาลและลาออก ไปศึกษาทางด้านภาษาและทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมการผลิตเหล็กจนถึงปี 2006 เธอได้ก่อตั้งบริษัท Vientiane Industry

Trading Exp-Imp ภายในบริษัทแบ่งงานออกเป็น 3 ฝ่ายได้แก่ฝ่ายการเงินฝ่ายการตลาดและฝ่ายทรัพยากรมนุษย์ ในการดำเนินงาน Mrs. Khanmanyจะออกตรวจบริษัทเครือข่ายที่มีอยู่ทั้งหมดด้วยตัวของเธอเองเพื่อเป็นการตรวจคุณภาพและสร้างความมั่นใจให้กับบริษัทเครือข่าย

4. Case Study of Successful Enterprises by Women Entrepreneurs in Rural Areas Sub Regional Cluster D:South, West Asia and Pacific

กรณีศึกษาประเทศมาเลเซียโดย Ms. KuspaArinaBtMohamadBohari;HAZIAH ENTERPRISE
 นำเสนอ สตรีซึ่งประสบความสำเร็จชื่อ Mrs. DayangFaridah BT AbangKusairi
 ประกอบกิจการประเภทผลิตขนมขบเคี้ยว

Malaysia Care

- Almost 50 % population in Malaysia women
- Government is serious on the development of women in Malaysia
- Through Ministries and agencies

Who is she?

- Leaving school early and married at early age,
- No formal education and no working experience
- Started with few business earlier, trial and error
- She loves to sharpen her skills

Puan Dayang Faridah Abang Kusairi

ภาพที่ 17 Mrs. DayangFaridah BT AbangKusairi

HAZIAH Enterprise เป็นกิจการที่ทำการผลิตขนมขบเคี้ยวที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2009 ตั้งอยู่ที่ Lot 2439, Lorong 2, Kampung Lot Baru, Fasa 1, TanjungBundong, 94300, Kota Samarahan, Sarawak, Malaysia โดยมี Mrs. DayangFaridah BT AbangKusairiเป็นเจ้าของกิจการ

Mrs. Dayangเป็นแม่บ้านเต็มตัว ออกจากโรงเรียนและแต่งงานตอนเป็นวัยรุ่นไม่มีประสบการณ์ในการทำงาน เธอเริ่มอาชีพจากการประกอบอาชีพอิสระ เป็นกิจการเล็กๆและประสบปัญหามากมาย แต่เธอชอบฝึกทักษะฝีมือในการทำงานอยู่เสมออย่างไม่ย่อท้อ เธออาศัยอยู่ที่ เมือง Kota Samarahanห่างจาก Kuching town ประมาณ 35 กิโลเมตร Mrs. Dayang เริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็กของเธอด้วยการผลิตขนมขบเคี้ยว (twisted popia) จากที่บ้านของเธอเองโดยใช้เงินลงทุนส่วนตัว 600 RM (200 USD) ในปี 2004 เธอผลิตขนมโดยใช้กุ้งเป็นวัตถุดิบหลักขณะนั้นเธอจ้างพนักงาน part time จำนวน 10 คนซึ่งเป็นผู้หญิงทั้งหมดในระหว่างนั้นเธอได้ทำการทดลองสินค้า เพื่อหาข้อผิดพลาดและนำมาปรับปรุงอย่างต่อเนื่องจนได้สินค้าที่ตรงตามความต้องการของตลาดคือ POPIA SIMPUL (ขนมปอเปียะบิตเกลียวใส่กุ้ง) และมีจำนวนผู้บริโภคเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

Mrs. Dayangผลิตสินค้าโดยใช้วัตถุดิบจากการเกษตรเป็นหลักและสามารถที่จะขยายธุรกิจของเธอและสามารถจ้างงานให้ผู้หญิงคนอื่นๆในหมู่บ้านที่ไม่ม่มีงานทำให้ได้รับประโยชน์จากธุรกิจของเธอปัจจุบัน Mrs. Dayangมีพนักงาน part time ทั้งหมดจำนวน 28 คนความสำเร็จของHaziah Enterprise เป็นผลสำเร็จจากความมุ่งมั่นของ Mrs. Dayangที่มีต่อธุรกิจของเธอเองมีทัศนคติที่ถูกต้องในการจัดการทรัพยากรเช่นวัตถุดิบทรัพยากรทางการเงินของมนุษย์เป็นปัจจัยสำคัญสำหรับความสำเร็จซึ่งเธอมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและ supplier ของเธอ

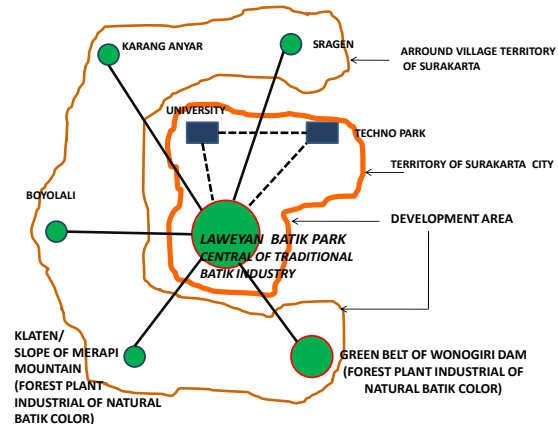
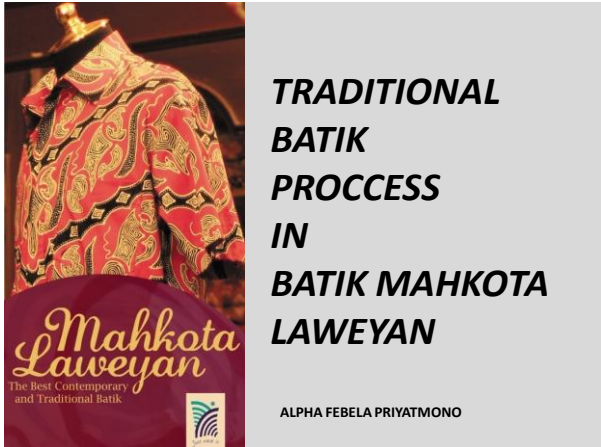
สรุปการนำเสนอ country case study

จากการนำเสนอ country case study ของตัวแทนทั้ง 4 ประเทศเป็นการนำเสนอสตรีที่ประสบความสำเร็จในกิจการที่แตกต่างกันชี้ให้เห็นถึงความสามารถของสตรีที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นด้านเทคโนโลยี การเกษตร ผลิตอาหาร เป็นเจ้าของกิจการนำเข้าและส่งออกสินค้า และเป็นการนำเสนอที่น่าสนใจ มีจุดเด่นและให้ข้อคิดที่เป็นแบบอย่างให้กับสตรีในประเทศอื่นๆ เช่น Mrs. DayangFaridah BT AbangKusairi สตรีชาวมาเลเซีย ที่ออกจากโรงเรียนไปแต่งงานตั้งแต่อายุยังน้อย การศึกษาไม่สูง ไม่มีประสบการณ์ในการทำงาน สนใจประกอบอาชีพอิสระ ทำขนมขาย โดยเริ่มจากกิจการเล็กๆที่บ้านและสามารถดำเนินกิจการ จนประสบความสำเร็จ ปัจจุบันมีพนักงานถึง 28 คน ผู้เขียนเห็นว่ากิจการของเธอเป็นแบบอย่างที่น่าสนใจและน่าจะเป็นแรงบันดาลใจ ให้กับสตรีที่สนใจ ประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งแสดงให้เห็น ว่าการประสบความสำเร็จในทางธุรกิจไม่จำเป็นต้องเริ่มจาก ความพร้อมสมบูรณ์ในทุกด้านเสมอไป ผู้หญิงที่มีการศึกษาน้อย เงินลงทุนน้อย ก็สามารถประสบความสำเร็จในอาชีพได้เช่นกัน

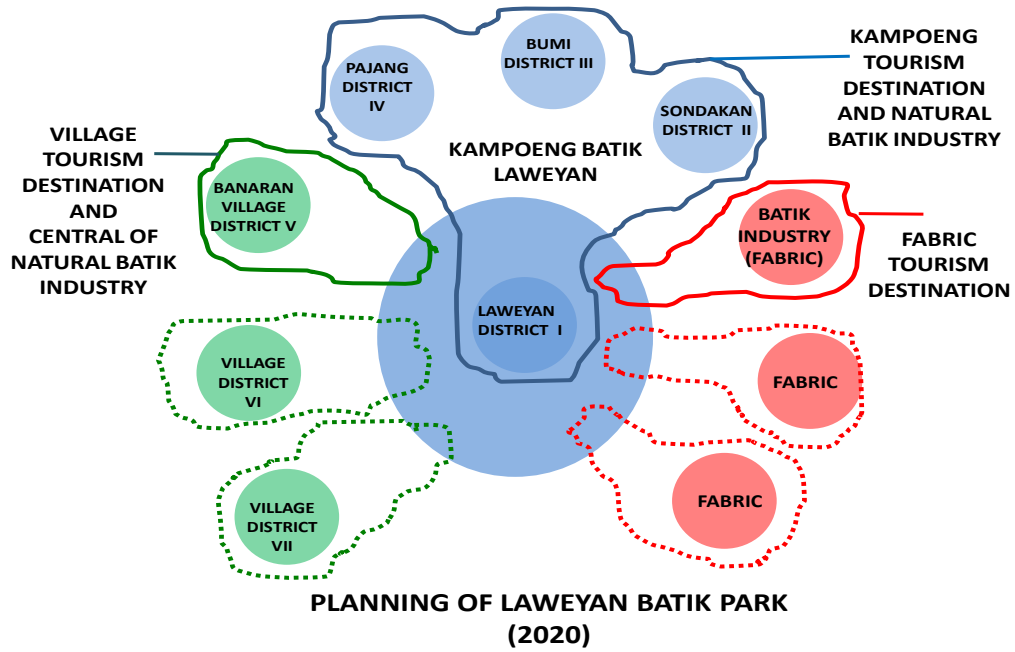
2.4 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากการศึกษาดูงานแต่ละแห่ง

2.4.1 การศึกษาดูงาน ณ Kampoeng Batik Laweyan ; Batik Village

หมู่บ้าน Kampoeng Batik Laweyan เป็นหมู่บ้านที่ชาวบ้านส่วนใหญ่มีอาชีพผลิตผ้าบาติกซึ่งมีทั้งการผลิตผ้าบาติกแบบดั้งเดิมและแบบสมัยใหม่ในครั้งนี้นักศึกษาดูงานได้มีโอกาสเข้าเยี่ยมชมกิจการของ Mr. H. Achmad Sulaiman ที่เป็นเจ้าของกิจการชื่อ PUSPA KENCANA ก่อตั้งในปี 1978 ที่อยู่ Jl. Sidoluhur Laweyan Surakarta มีพนักงานทั้งหมด 29 คนซึ่งทำการผลิตผ้าบาติกและเสื้อผ้า บาติกสำเร็จรูปส่งผลิตภัณฑ์ขายทั้งภายในประเทศอินโดนีเซียและส่งออกไปยังต่างประเทศ



ภาพที่ 18 Kampoeng Batik Laweyan ; Batik Village



ภาพที่ 19 แสดงการวางแผนบริหารจัดการพื้นที่เพื่อจัดเป็นแหล่งท่องเที่ยวในปี 2020

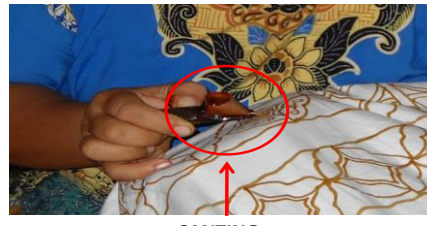


ภาพที่ 20 แสดงให้เห็นการมีส่วนร่วมทั้งภาครัฐและประชาชนในการบำบัดน้ำเสียจากการทำผ้าบาติก

WAX PAINTING (NYANTING)



CONTEMPORARY MOTIVE (DIRECT FREE HAND)



CANTING



TRADITIONAL MOTIVE (BY PATERN)



TRADITIONAL MOTIVE (BY PATERN)

ภาพที่ 21 การวาดลวดลายของผ้าบาติก

WAX STAMPING



STAMP MOTIVE



STAMPING



STAMPING



STAMP

STAMPING

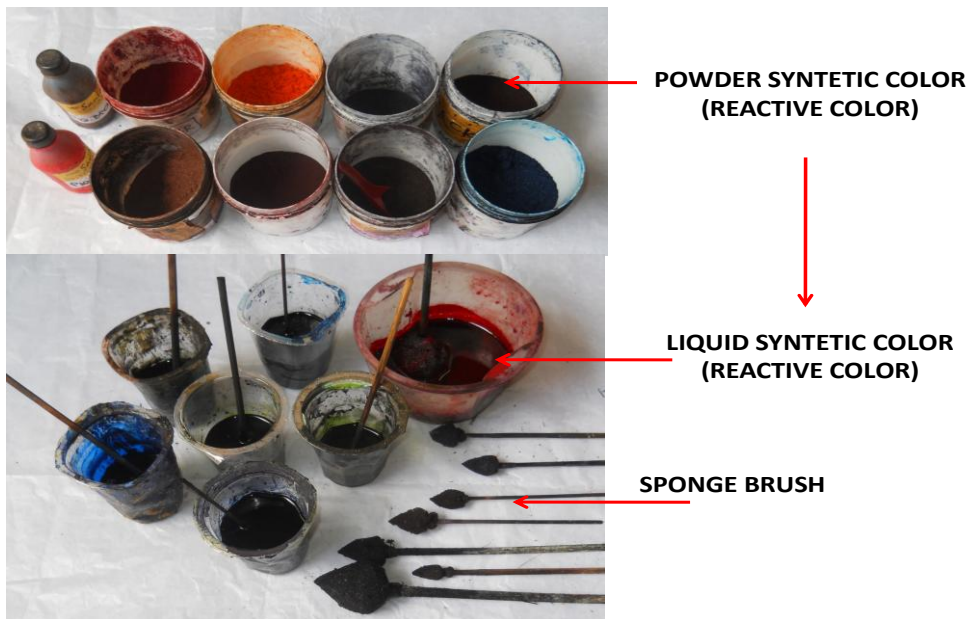
ภาพที่ 22 การพิมพ์ลวดลายของผ้าบาติก

PAINTING



ภาพที่ 23 การลงสีบนผ้าบาติก

SYNTETIC COLOR



ภาพที่ 24 การผสมสีเพื่อให้สีส่นบนผ้าบาติก

**BATIK EDUCATIONAL WORKSHOP (TOURIST/FOREIGN)
IN BATIK MAHKOTA LAWEYAN**



FRANCE



CAMBODIA



JAPAN



BELGIUM



AUSTRALIA



GERMANY

ภาพที่ 25 การจัดอบรมการทำผ้าบาติกระยะสั้นให้กับนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติ

**BATIK PAINTINGS
FROM THE CHILDREN WHO'S MERAPI DISASTER VICTIM**



ภาพที่ 26 ผลงานจากการจัดอบรมการทำผ้าบาติกให้กับเด็กผู้ตกเป็นเหยื่อภัยพิบัติ

**BATIK EDUCATION IN REFUGEE CAMP OF MERAPI DISASTER
05 DECEMBER 2010**



ภาพที่ 27 การจัดอบรมการทำผ้าบาติกให้กับผู้ประสบภัยในค่ายอพยพ

2.4.2 การศึกษาดูงาน PS MAS

PS MAS เป็นอุตสาหกรรมระดับครัวเรือนที่เกี่ยวข้องการแปรรูปอาหารที่มีการจัดการแบบดั้งเดิมโดยใช้วิธีการแบบง่ายแต่ให้ความสำคัญด้านสุขอนามัยความปลอดภัยคุณภาพและ halalanthoyiban (การรับรองฮาลาล) PS MAS ก่อตั้งในปี 1993 โดย Mr. PartoSuwitoSarinoซึ่งเป็นบิดาของ Mrs. Sarinoเจ้าของกิจการคนปัจจุบันโดยมี Mr. Supirianoบุตรชายเป็นผู้ดูแลกิจการ

PS MAS ตั้งอยู่ในหมู่บ้าน Jl. Jagalan RT. 03 RW. 10 city districts Jebres, Solo Central Java, ประเทศอินโดนีเซียมีพนักงาน 11 คนดำเนินการผลิตอาหารแบบดั้งเดิมหลายประเภทของเมืองโซโลเช่น Abon, ไก่หย็อง, เนื้อทูบและ 'Srendeng' ที่ทำจากมะพร้าวฝอยอบแห้งซึ่งแบ่งกิจกรรมออกเป็น 4 กิจกรรมได้แก่การผลิตบรรจุภัณฑ์การบริหารและการตลาดระบบการทำงานที่ใช้คือใช้ความเชื่อใจในหมู่คนงาน

วิสัยทัศน์ PS MAS คือสนับสนุนความปลอดภัยของอาหารที่ถูกต้องตามกฎหมายและมีคุณค่าทางโภชนาการให้กับทุกสังคมมีภารกิจที่เป็นอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารของเมือง Solo โดยการเพิ่มศักยภาพของคุณภาพอาหารแปรรูปให้สามารถแข่งกับอาหารแปรรูปอื่นๆได้โดยใช้สโลแกนฮาลาลกรอบและมีคุณค่าทางโภชนาการ



ภาพที่ 28 ศึกษาดูงานที่ P.S. MAS



ภาพที่ 29 ศึกษาดูงานที่ P.S. MAS

2.4.3 การศึกษาดูงาน ณ PT. SEKAR SARI ALAM PT. SEKAR SARI ALAM

PT. SEKAR SARI ALAM เป็นบริษัทที่ผลิตเครื่องสำอางท้องถิ่นโดยมีแรงบันดาลใจจากการรักษาผิวแบบดั้งเดิมของเจ้าหญิงKeratonแห่งเมืองโซโลซึ่งเธอได้ทำLulur (เครื่องสำอางชนิดหนึ่ง) ด้วยขั้นตอนง่ายๆ โดยใช้วิธีบดข้าวให้ละเอียดแล้วนำไปผสมกับเครื่องหอมอื่นๆที่มีประสิทธิภาพเป็นส่วนผสมในการรักษาผิวก่อตั้งในปี 1983 โดย Mrs. Zaenabและ Mr. Salim Al Jufriที่อยู่ของบริษัท Jl. UntungSuropati No. 54 PasarKliwonมีพนักงานทั้งหมด 33 คนจากวิธีการง่ายๆในการทำเครื่องสำอางดังกล่าวจึงมีการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อความงาม "LulurSekarKuningAsri" จากนั้นขยายไปยังผลิตภัณฑ์ตัวอื่นๆ

สำหรับการตลาดแต่เดิมทำโดยการฝากขายในตลาดท้องถิ่นจนได้พบกับผู้ค้าส่งขนาดใหญ่ในPasar Gedeซึ่งจนถึงขณะนี้ได้กลายเป็นตัวแทนขายหลักชื่อTokoJamukopenในปัจจุบันมีการส่งขายในเมือง Solo เองและส่งไปยังเมืองต่างๆของประเทศอินโดนีเซียได้แก่ Padang, Manado, Gorontalo, Palu, Samarinda, Makasarและ Bali



ภาพที่ 30 ศึกษาดูงานที่ PT. SEKAR SARI ALAM PT. SEKAR SARI ALAM



ภาพที่ 31 ศึกษาดูงานที่ PT. SEKAR SARI ALAM PT. SEKAR SARI ALAM



ภาพที่ 32 บรรยายภาคการทำงานกลุ่ม



ภาพที่ 33 กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์

2.5.1 การฝึกปฏิบัติเป็นกลุ่ม เรื่อง Business Plan

Group Workshop Exercise 1 ; Business Planning and Enterprise Development

กิจกรรมที่ 1 การวางแผนธุรกิจและการพัฒนาองค์กรโดยแบ่งกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่ม ซึ่งดิฉันได้เข้าร่วมกิจกรรมในกลุ่มที่ 4 ซึ่งได้ร่วมกับตัวแทนจาก สาธารณรัฐประชาชนจีน (ไต้หวัน) ปากีสถาน และอินโดนีเซียจัดตั้งบริษัทชื่อ แคนดี้แก๊ง ประเภทของธุรกิจคือจำหน่ายลูกอมสมุนไพร ร่วมกันวางแผนธุรกิจ ได้แก่การวิเคราะห์ตลาดการวางแผนการตลาดการวางแผนการผลิตการวางแผนองค์กรและการวางแผนทางการเงิน



ภาพที่ 34 บรรยากาศการทำงานกลุ่ม

2.5.2 การฝึกปฏิบัติเป็นกลุ่ม เรื่อง TNA

TNA field exercise 2 ;Enterprise visit Batik MahkotaLaweyan At Laweyan Batik Village

กิจกรรมที่ 2 การจัดทำ TNA โดยการศึกษาดูงานในพื้นที่โดยแบ่งกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่มซึ่งดิฉันได้เข้าร่วมกิจกรรมในกลุ่มที่4ซึ่งได้ร่วมกับตัวแทนจากประเทศฟิลิปปินส์ ปากีสถาน ศรีลังกา กัมพูชา ซึ่งสามารถประเมินและสรุปกิจกรรมการจัดทำ TNA ได้ดังนี้

1. ด้านเทคนิคการทำผ้าบาติกของLaweyan Batik Villageจำเป็นต้องมีการอบรมด้านการออกแบบลวดลาย ให้ทันสมัย ตามความต้องการของลูกค้า
2. ด้านการจัดการด้านแรงงานเป็นลักษณะงานฝีมือขึ้นงานต้องอาศัยความประณีต ใช้เวลาเพื่อให้ชิ้นงานเสร็จทันเวลา ก็มีการส่งงานไปทำตามบ้าน และมีการควบคุมคุณภาพเป็นระยะๆ
3. ด้านการดำเนินงานควรได้รับการฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการทั้งด้าน การวางแผนและขั้นตอนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์หัวหน้าแผนกแต่ละแผนกยังขาดความค วามรู้ในด้านต่างๆ การนำICT มาใช้ในขั้นตอนการออกแบบและการตลาด InternetMarketing
4. ภาพรวมของกิจการควรได้รับการพัฒนาองค์กรและระบบเครือข่ายและการประสานงานจำเป็นต้องมีการอบรมหลักการพัฒนาองค์กรและการอบรมเกี่ยวกับระบบเครือข่ายและการประสานระหว่างพนักงานประจำ กับพนักงานที่รับงานไปทำที่บ้าน

2.5.3 การฝึกปฏิบัติเป็นกลุ่ม เรื่อง ICT

Group Workshop Exercise 3 : Internet marketing and promotion

กิจกรรมที่ 3 การจัดทำสื่อโฆษณาสินค้าโดยประชาสัมพันธ์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตกิจกรรมนี้ให้กลุ่มจัดทำสื่อโฆษณาสินค้าจากสินค้าที่ได้ร่วมกันวางแผนธุรกิจจากกิจกรรมที่ 1 ในรูปแบบวีดีโอคลิปโดยให้มีความยาวของโฆษณา 1 นาทีซึ่งเนื้อหาจะต้องนำเสนอจุดเด่นประโยชน์ของสินค้าและให้มีความน่าสนใจแล้วนำไฟล์วีดีโออัพโหลดลงในเว็บไซต์ยูทูปเพื่อประชาสัมพันธ์ตามลิงค์<http://www.youtube.com/watch?v=mKFItqXBbEU>ชื่อไฟล์APOWomenEntrepreneurship#Group4

2.5.4การฝึกปฏิบัติเป็นกลุ่ม เรื่อง Designing a Training Program

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

กิจกรรมที่ 4 กิจกรรมการออกแบบโปรแกรมการฝึกอบรมโดยแบ่งกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่มซึ่งดิฉันได้เข้าร่วมกิจกรรมในกลุ่มที่ 4 ซึ่งได้ร่วมกับตัวแทนจากประเทศบังคลาเทศมาเลเซียปากีสถานและฟิลิปปินส์โดยได้วางแผนโปรแกรมการฝึกอบรมในหัวข้อการพัฒนาผู้ประกอบการหญิงในเขตชนบทในประเทศบังคลาเทศโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มศักยภาพทางด้านการจัดการตลาดและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในห่วงโซ่คุณค่าให้กับผู้หญิงในชนบทของประเทศบังคลาเทศซึ่งในกิจกรรมนี้ได้ร่วมกันวางแผนโปรแกรมการฝึกอบรมในทุกๆขั้นตอนได้แก่การวิเคราะห์ความต้องการในการ ฝึกอบรมของกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดวัตถุประสงค์การฝึกอบรมวิธีการที่จะใช้ตามความเหมาะสมของเนื้อหาและผู้เข้าอบรม ขั้นตอนดำเนินการฝึกอบรมและการประเมินผลหลังการฝึกอบรม

ส่วนที่ 3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ

3.1 ประโยชน์ต่อตนเอง

การได้รับโอกาสเข้าอบรมในครั้งนี้ ทำให้ได้รับความรู้ใหม่ๆ จากวิทยากร ได้รู้จักเพื่อนๆ จากประเทศต่างๆ ที่ปฏิบัติหน้าที่คล้ายกัน ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวการช่วยเหลือให้การสนับสนุนจากภาครัฐในการแก้ไขปัญหาการว่างงานและการพัฒนาการประกอบอาชีพอิสระหรือการเป็นผู้ประกอบการของสตรีให้มั่นคง และยั่งยืน ได้เห็นการดำรงชีวิต ความเป็นอยู่ของชาวอินโดนีเซีย

3.2 ประโยชน์ต่อหน่วยงานต้นสังกัด

สำนักงานจัดหางานจังหวัดขอนแก่น สังกัด กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน มีภารกิจหลักในการส่งเสริมการมีงานทำ ดิฉันรับผิดชอบงานด้านการแนะแนวอาชีพ ซึ่งนอกจากให้บริการในสำนักงานแล้ว ยังมีหน้าที่ในการเป็นวิทยากรให้หน่วยงานต่างๆ เช่น สถานศึกษา และแนะแนวอาชีพให้กับประชาชนตามหมู่บ้านต่างๆ ในชนบท ซึ่งจะพบว่าประชาชนที่อาศัยในพื้นที่ ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง ผู้สูงอายุและเด็ก เนื่องจากผู้ชายต้องออกไปทำงานในเมืองบ้าง ไปทำงานที่กรุงเทพบ้าง ไปทำงานก่อสร้างซึ่งต้องเคลื่อนย้ายที่อยู่ตามพื้นที่ที่ทำงาน ดังนั้นการอบรมจึงเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการปฏิบัติงานให้ความรู้แก่กลุ่มสตรี เนื่องจากแต่เดิมนั้น จะเน้นเรื่องการสาธิตและฝึกทักษะในการประกอบอาชีพอิสระ ซึ่งยังขาดในเรื่องการบริหารจัดการในการเป็นผู้ประกอบการซึ่งนับเป็นหัวใจสำคัญในการประสบความสำเร็จ เพื่อให้เกิดความมั่นคงและยั่งยืนในอาชีพ

3.3 ประโยชน์ต่อสายงานหรือวงการในหัวข้อนั้น ๆ

ดิฉันรับราชการ ณ สำนักงานจัดหางานจังหวัดขอนแก่น สังกัดกรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน ปฏิบัติหน้าที่หลักด้านการแนะแนวอาชีพ โดยให้คำปรึกษาด้านอาชีพ การจัดตัดสินใจเลือกอาชีพที่เหมาะสม งานส่งเสริมการมีงานทำ ด้านการประกอบอาชีพอิสระ งานส่งเสริมการรับงานไปทำที่บ้าน การรับจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มผู้รับงานไปทำที่บ้าน ส่งเสริมการประกอบอาชีพของคนพิการ

นอกจากนี้ยังมีหน้าที่เป็นวิทยากรให้ทั้งในชุมชน หน่วยงานต่างๆ และได้รับแต่งตั้งให้เป็นวิทยากรด้านแนะแนวอาชีพของกรมการจัดหางาน เพื่อเผยแพร่ความรู้และแบ่งปันประสบการณ์ให้กับบุคลากรของกรมการจัดหางาน

ดังนั้นประสบการณ์ที่ได้รับจากการเข้าอบรมครั้งนี้ จึงเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการนำความรู้ไปเผยแพร่ต่อประชาชนโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มสตรีในระดับชุมชน บุคลากรในหน่วยงานอื่น และบุคลากรของกรมการจัดหางาน

3.4 กิจกรรมการขยายผลที่ได้ดำเนินการภายใน 1 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

กิจกรรมที่ได้ดำเนินการแล้ว คือบรรยายให้ทีมงานคณะเจ้าหน้าที่ สำนักงานจัดหางานจังหวัดขอนแก่น ในประเด็นสำคัญของความรู้ และประสบการณ์ ที่ได้รับจากการเข้าร่วมอบรมตามโครงการดังกล่าว ในวันที่ 18 ตุลาคม 2556 ณ สำนักงานจัดหางานจังหวัดขอนแก่น โดยมีเจ้าหน้าที่ เข้าร่วมรับฟังรวมทั้งสิ้น 15 คน ปรากฏตามภาพถ่ายและใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรมตามเอกสารแนบท้ายนี้



ภาพที่ 35 การกิจกรรมจัดอบรมขยายผลในระยะ 1 เดือน



ภาพที่ 36 การจัดกิจกรรมอบรมขยายผลในระยะ 1 เดือน

3.5 กิจกรรมการขยายผลที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

กำหนดจัดดำเนินการอบรมให้ความรู้ กับสตรีในท้องถิ่นผู้ประสงค์จะประกอบอาชีพอิสระหรือเป็นผู้ประกอบการ ได้รับความรู้ในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการ เป็นผู้ประกอบการให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน โดยนำความรู้ที่ได้รับไปถ่ายทอดและมีส่วนร่วมกันในการนำเอาศักยภาพที่แฝงเร้นออกมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2557 จำนวน 20 คน โดยจะส่งเอกสารสรุปรายละเอียดกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ เมื่อเสร็จสิ้นกิจกรรม ให้ส่วนวิเทศสัมพันธ์ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติต่อไป

ส่วนที่ 4 เอกสารแนบ

- 4.1 กำหนดการฉบับล่าสุด (Program) - บรรจุในแผ่น CD
- 4.2 เอกสารประกอบการประชุม/สัมมนา (Training Materials) - บรรจุในแผ่น CD
- 4.3 ประวัติโดยสังเขปของวิทยากรบรรยาย (CV) มี 6 ท่านดังนี้
 1. Dr. Nerlita M. Manalili; Managing Director Nexus Agribusiness Solutions, Philippines
 2. Prof. KeppiSukesi; Faculty of Agriculture.Brawijaya University
 3. Dr. DindoCampilan; Senior Food Security & Livelihood Specialist –Asia, CGIAR International Potato Center, FoodSTART Program Leader, IFAD Asia- Pacific
 4. Ms. DarningsihRustiaji; Proprietor, Packaging House,Bandung& Member – Indonesia’s Chamber of Commerce Committee on Regional Economic Cooperation
 5. Ms. RabiaJamil; 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) ไม่มี เนื่องจากได้รับการตอบรับให้เดินทางเข้าร่วมโครงการล่าช้า ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจัดทำ
- 4.5 เอกสารนำเสนอผลงานหลังจากเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม (Group Presentation) -บรรจุในแผ่น CD
- 4.6 ใบลงชื่อผู้ร่วมกิจกรรม - บรรจุในแผ่น CD

- หมายเหตุ
1. ตัวอักษรและขนาดของตัวอักษรที่ใช้ คือ Cordia New 14 pt.
 2. รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ ต้องจัดทำเป็นรายบุคคล และมีกำหนดจัดส่งภายในระยะเวลา 1 เดือนหลังจากเดินทางกลับจากการเข้าร่วมโครงการ
 3. การจัดส่งรายงาน สามารถดำเนินการด้วยวิธีต่อไปนี้
 - ก. ในกรณีเอกสารแนบเป็นซอฟต์แวร์ ให้บันทึกไฟล์รายงานและเอกสารแนบทั้งหมด ลงแผ่นซีดีและจัดส่งมาทางไปรษณีย์ หรือ
 - ข. ในกรณีเอกสารแนบเป็นกระดาษ ให้ส่งไฟล์รายงานทางอีเมล (liaison@ftpi.or.th) และส่งสำเนาเอกสารแนบทั้งหมดมาทางไปรษณีย์ที่อยู่ ... ส่วนวิเทศสัมพันธ์สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ อาคาร ยาคูลท์ ชั้น 12 เลขที่ 1025 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
 4. การเผยแพร่ สามารถติดตามการเผยแพร่รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอหรือรายงานที่จัดทำโดยผู้เข้าร่วมโครงการเอพีโอในโครงการอื่นๆ ได้ที่ <http://www.ftpi.or.th/โครงการระหว่างประเทศ /บทความจากผู้เข้าร่วมโครงการ/tabid/106/language/th-TH/Default.aspx>