

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กรมการศึกษานอกโรงเรียน. นโยบายการจัดการศึกษาทางไกลโดยใช้โทรทัศน์เพื่อการศึกษาผ่านดาวเทียม. 2536.

เกรวิล ดับบลิว เอสวี รัมเบิล ผู้เขียน, สมหญิง เจริญจิตรกรรม ผู้แปลและเรียบเรียง. การศึกษาทางไกล (DISTANCE LEARNING). จากผลการสัมมนานานาชาติ เรื่องการศึกษาทางไกลขององค์การสหประชาชาติ 3-15 กันยายน 2522 ที่เมือง อคิส อะบาบา ประเทศเอธิโอเปีย ออฟริกา, 2522.

ไกรฤทธิ์ บุญเกียรติ. หาประโยชน์จากความสำเร็จ. คอลัมน์ “ส่องกลยุทธ์”. นสพ.ฐานอาทิตย์วิเคราะห์. ปีที่ 3(17) ฉบับที่ 142 วันที่ 17-23 สิงหาคม 2540: 2540.

ธงชัย เจียมพุก. แนวโน้มของสื่อการศึกษาสำหรับการศึกษานอกระบบโรงเรียนในปี พุทธศักราช 2552. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2533

ไมตรี เจริญศิลป์. บทบาทของหนังสือพิมพ์รายวันในการให้การศึกษาอกระบบของเยาวชน. วิทยานิพนธ์ครุศาสตรมหาบัณฑิต แผนกวิชาโสตทัศนศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2519

รุ่ง แก้วแดง. พลังสื่อมวลชนกับอนาคตการศึกษาไทย. หนังสือครบรอบ 20 ปี องค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย(อ.ส.ม.ท.) วันที่ 9 เมษายน 2540. 2540.

รุ่ง แก้วแดง. ปฏิบัติการศึกษาไทย. สำนักพิมพ์มติชน, พิมพ์ครั้งที่สาม เดือนมีนาคม 2541, 2541.

รัชณี วงศ์วรรณ. แนวโน้มหนังสือพิมพ์ไทยในทศวรรษหน้า(พ.ศ.2535-2544). วิทยานิพนธ์วารสารศาสตร์มหาบัณฑิต(สื่อสารมวลชน) คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2534.

รังสรรค์ ณะพรพันธุ์. เศรษฐศาสตร์การคลังว่าด้วยการศึกษา. สมาคมเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์ ดีพิมพ์เนื่องในโอกาสที่ ศาสตราจารย์ ดร.ป๋วย อึ๊งภากรณ์ มีอายุครบ 60 ปี, 2519.

- รังสรรค์ ณะพรพันธุ์. การศึกษาในฐานะสินค้า พัฒนาการของทุนวัฒนธรรม. นสพ.ผู้จัดการราย
สัปดาห์. ปีที่ 11 ฉบับที่ 539 วันที่ 31 มีนาคม-6 เมษายน 2540: 14
- รังสรรค์ ณะพรพันธุ์. สังคมไทยในยุคโลกาภิวัตน์. วารสารครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ปีที่ 24
ฉบับที่ 4. 2539.
- ศิริชัย ศิริกายะ. กาญจนา แก้วเทพ. ทฤษฎีการสื่อสารมวลชน. ภาควิชาการสื่อสารมวลชน คณะนิเทศ
ศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ไม่ปรากฏปี.
- สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. แฟรนไชส์ทางการศึกษา: จะเป็นทางเลือกใหม่แห่ง
ความเป็นสากลของการศึกษาไทย. (เทพบันทึกเสียง, ไกรฤทธิ์ นุชเกียรติ) ห้องประชุมมหิศร
ธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่, 15 พฤศจิกายน 2540.
- สมคิด จาคูศรีพิทักษ์, สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. ที่นี่...ประเทศไทย. บริษัท สื่อเสรี จำกัด, 2539.
- สมคิด จาคูศรีพิทักษ์, สุวินัย ต่อศิริสุข, อุทคม สาวนาชน. ยุทธวิธีการแข่งขัน. ซีเอ็ด ยูเคชั่น, 2536.
- สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. วิสัยทัศน์ประเทศไทยปี 2000. สำนักพิมพ์มติชน, 2539.
- สิปปนนท์ เกตุทัต. บทความเรื่องยุทธศาสตร์การพัฒนาคคน การศึกษา และทรัพยากรมนุษย์ : “ก้าวมัน
ทันโลก” วิสัยทัศน์ประเทศไทย ด้านการศึกษา สังคม วัฒนธรรม และศาสนา. พิมพ์ครั้งแรก,
2541.
- สุโขทัยธรรมาราช, มหาวิทยาลัย. เอกสารการสอนชุดวิชา ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสิ่งพิมพ์ 15202.
สาขาวิชานิเทศศาสตร์. หน่วยที่ 1-7. พิมพ์ครั้งที่ 1, 2528.
- สุโขทัยธรรมาราช, มหาวิทยาลัย. เอกสารการสอนชุดวิชา ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสื่อสิ่งพิมพ์ 15202.
สาขาวิชานิเทศศาสตร์. หน่วยที่ 8-15. พิมพ์ครั้งที่ 1, 2528.
- สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ สำนักงานกฤษฎมนตรี. รายงานผลการเสวนาเรื่อง พลังสื่อ
มวลชนกับอนาคตการศึกษาไทย. จัดโดย สมาคมนักข่าวแห่งประเทศไทย-คณะนิเทศศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย-ศูนย์ปฏิบัติการแห่งชาติเพื่อการพัฒนาคน สำนักงานคณะกรรมการ
การศึกษาแห่งชาติ, วันที่ 21-22 กุมภาพันธ์ 2540.

อุ้นดา นพคุณ. การศึกษานอกระบบโรงเรียน กับการพัฒนาการเมือง สังคม เศรษฐกิจ. หนังสือ 23 ตุลาคม.
องค์การบริหารสโมสรนิสิตจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2524.

อุ้นดา นพคุณ. การศึกษานอกระบบโรงเรียน. กรุงเทพฯ. กรูศาสตร์ จุฬาฯ, 2523.

ภาษาอังกฤษ

Jill J.McMillan and George Cheney. "The Student As Consumer" The Implications and Limitations of a Metaphor, Communication Education. volume 45, January 1996.

Michael E. Porter. Competitive Strategy, 1980.

Philip Kotler and Karen F.A.Fox. Strategic Marketing For Educational Institutions. second edition. United States of America. Prentice-Hall Inc.. 1995.

Richard Shaul. Forward From Myra Bergnan Ramos Translation. Pedagogy of the Oppressed. Paulo Freire, 1970.

Yamane Taro. Statistics : An Introductory. 2nd ed. Tokyo: John Weatherhill.Inc..1970.

ภาคผนวก

คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท กรุงเทพฯ

18 มิถุนายน 2541

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ข้อมูลประกอบวิทยานิพนธ์

เรียน คุณทวิช หลังเทพินทร์

ประธานกรรมการและกรรมการผู้อำนวยการบริษัท คู่แข่ง จำกัด(มหาชน)

ตามที่กระผมได้ทำการสัมภาษณ์ท่านเพื่อทำการศึกษาวิเคราะห์วิทยานิพนธ์ในหัวข้อเรื่อง “บทบาทของหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวันในการให้การศึกษาด้านธุรกิจ” (The Role of Business Education of Khoo Khaeng Daily Newspaper) นั้น เนื่องจากงานวิจัยดังกล่าวยังต้องการศึกษาในส่วนของผู้รับสาร(receiver)ถึงการเปิดรับ การใช้งาน ประสิทธิภาพ และความพึงพอใจจากสื่อหนังสือพิมพ์ ตลอดจนการนำความรู้ที่ได้จากการเรียนไปประยุกต์ใช้

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและอนุเคราะห์ข้อมูลในส่วนของคุณลักษณะของนักศึกษา(demographic data)(ถ้ามี) และในส่วนของรายชื่อนักศึกษาและที่อยู่เฉพาะส่วนที่ได้รับการสุ่มตัวอย่างแบบจัดช่วง(stratified sampling) จำนวน 600 คน ตามตารางสำเร็จรูปของ Yamane Taro ที่ทำ ความคลาดเคลื่อน 6% เพื่อใช้ในการสำรวจ(Survey Method)ด้วยวิธีวิทยาทางวิทยาศาสตร์ต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(นายทรงวิทย์ กุลศักดิ์นันท์)

รหัสนิติคดี 3970600728

โทร. 906-0751

ขอรับรองว่าเป็นความจริง

(รศ.ดร.เสถียร เชยประทับ)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

โทร. 218-2141

คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ถนนพญาไท กรุงเทพฯ

มิถุนายน 2541

เรื่อง ขอความอนุเคราะห์ในการสัมภาษณ์เพื่อประกอบการทำวิทยานิพนธ์

เรียน คุณชรรค์ชัย บุนปาน

ประธานกรรมการบริษัท มติชน จำกัด(มหาชน)

ปัจจุบัน กระผมเป็นนิสิตปริญญาโท ภาควิชาวารสารสนเทศ(ภาคนอกเวลาราชการ) คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความประสงค์ต้องการสัมภาษณ์ท่านเพื่อทำการศึกษาวิเคราะห์วิทยานิพนธ์ในหัวข้อเรื่อง“บทบาทของหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวันในการให้การศึกษาด้านธุรกิจ” (The Role of Business Education of Khoo Khaeng Daily Newspaper) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต โดยมีรศ.ดร.เสถียร เชษประทับ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและอนุเคราะห์ เพื่อเป็นประโยชน์ในทางการศึกษาและเป็นแนวทางสำหรับงานวิจัยอื่นๆ ในระดับมหภาคต่อไป

ขอแสดงความนับถือ

(นายทรงวิทย์ กุลศักดิ์สินันท์)

รหัสนิสิต 3970600728

โทร. 906-0751

ขอรับรองว่าเป็นความจริง

(รศ.ดร.เสถียร เชษประทับ)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

โทร. 218-2141

170/212 หมู่บ้านเกษราศาสตราซอย 17
ถนนสุขุมวิท 2 แขวงคันทนาขาว เขตบึงกุ่ม
กรุงเทพฯ 10230

12 กรกฎาคม 2541

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถาม(Questionnaire)

เรียน ท่านนักศึกษา “คู่แข่ง Mini-MBA”

- สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. หนังสือบริหารธุรกิจเรื่อง “คัมภีร์หัวผักกาด”
2. แบบสอบถาม 1 ชุด และซองเปล่าติดแสตมป์

กระผมชื่อ นายทรงวิทย์ กุลศักดิ์นันท์ นิสิตปริญญาโท ภาควิชาวารสารสนเทศ คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กำลังจัดทำวิทยานิพนธ์เรื่อง “บทบาทของหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวันในการให้การศึกษาด้านธุรกิจ”

เนื่องจากท่านเป็นผู้หนึ่งที่ได้รับการคัดเลือกจากการสุ่มตัวอย่างประชากรแบบจัดพวก(Stratified Sampling)จำนวนทั้งสิ้น 400 คน กระผมจึงต้องขอรบกวนเวลาอันมีค่าซึ่งคุณท่านในการกรอกแบบสอบถามเกี่ยวกับการให้ศึกษามานานทางหน้าหนังสือพิมพ์ อนึ่ง ผลการวิจัยดังกล่าวจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อสังคมส่วนรวม โดยเฉพาะในด้านการศึกษาและด้านนิเทศศาสตร์ของไทยต่อไป ข้อมูลต่างๆ ในแบบสอบถามนี้ จะใช้เพื่อประมวลผลและออรรถาธิบายในภาพรวมเท่านั้น ข้อมูลส่วนบุคคลจักเก็บไว้เป็นความลับยิ่ง

กระผมใคร่ขอขอบพระคุณล่วงหน้าที่ท่านได้กรุณาสละเวลาอันมีค่าซึ่งของท่านในการตอบแบบสอบถามอย่างสมบูรณ์ครบถ้วนทุกข้อ และขอความกรุณาท่านช่วยส่งแบบสอบถามกลับคืนมาหากระผมภายในวันที่ 10 สิงหาคม 2541 พร้อมทั้งนี้กระผมขอมอบหนังสือที่แฝงไว้ด้วยความรู้ด้านบริหารธุรกิจและอ่านสนุกไว้เป็นของกำนัลเล็กน้อยให้กับท่านแล้ว หนังสือดังกล่าวเป็นทุนส่วนตัวของกระผมเอง ไม่ได้เกี่ยวข้องกับทางบริษัท คู่แข่ง จำกัด(มหาชน)แต่อย่างใด

หากท่านมีข้อสงสัยประการใด สามารถติดต่อกระผมได้โดยตรงที่โทร. 906-0751

ขอแสดงความนับถือ

(นายทรงวิทย์ กุลศักดิ์นันท์)

ผู้วิจัย

ขอรับรองว่าเป็นความจริง

(รศ.ดร.เสถียร เชยประทีป)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

แบบสอบถาม

วิทยานิพนธ์เรื่อง “บทบาทของหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวันในการให้การศึกษาด้านธุรกิจ
กับความพึงพอใจของนักศึกษา ‘คู่แข่ง Mini-MBA’ ”

โปรดใส่เครื่องหมาย ลงบนช่องว่าง หรือใส่เครื่องหมายที่ตรงกับความเป็นจริงของท่านเอง

ตอนที่ 1 คำถามทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์(ข้อ 1-11)

- | | |
|---|---|
| <p>(1.) เพศ <input type="checkbox"/> ชาย <input type="checkbox"/> หญิง</p> <p>(2.) อายุ..... ปี</p> <p>(3.) สถานภาพ</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> โสด <input type="checkbox"/> สมรส</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> หม้าย/หย่า</p> <p>(4.) ระดับการศึกษา</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ต่ำกว่าปริญญาตรี</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ปริญญาตรี</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ปริญญาโท</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> สูงกว่าปริญญาโท</p> <p>(5.) ขณะที่ตัดสินใจสมัครเรียน ท่านกำลังประกอบอาชีพใด</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> นิสิตนักศึกษา</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ข้าราชการ</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> พนักงานรัฐวิสาหกิจ</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> พนักงานบริษัท</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> เจ้าของกิจการส่วนตัว</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> อื่นๆ.....</p> <p>(6.) ท่านเป็นนักศึกษา “คู่แข่ง Mini-MBA” รุ่นใด</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> รุ่น 1 <input type="checkbox"/> รุ่น 2</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> รุ่น 3 <input type="checkbox"/> รุ่น 4</p> | <p>(7.) ขณะที่ท่านเรียนหลักสูตร “คู่แข่ง Mini-MBA” ท่านอยู่ที่ใด</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> กรุงเทพฯ</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ต่างจังหวัด(โปรดระบุ).....</p> <p>(8.) ท่านเรียนจนครบหลักสูตร “คู่แข่ง Mini-MBA” แล้วหรือยัง</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ครบแล้ว</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ยังไม่ครบ(ข้ามไปตอบข้อ 10)</p> <p>(9.) ท่านคิดว่าท่านจะสอบผ่านตามเกณฑ์และได้รับประกาศนียบัตรหรือไม่</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> สอบผ่าน</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> สอบไม่ผ่าน</p> <p>(10.) ท่านมีพื้นฐานความรู้เชิงวิชาการทางการบริหารธุรกิจมาก่อนเข้ารับการศึกษาดังกล่าวตามหลักสูตร “คู่แข่ง Mini-MBA” หรือไม่</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> มี</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> ไม่มี(ข้ามไปตอบข้อ 12)</p> <p>(11.) ท่านได้รับความรู้เชิงวิชาการทางการบริหารธุรกิจมาจากที่ใด(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> จากโรงเรียน/ วิทยาลัย/ มหาวิทยาลัย</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> จากการฝึกอบรม</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> จากการทำธุรกิจที่เป็นระบบ</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> จากการศึกษาดังด้วยตนเอง</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)</p> |
|---|---|

ตอนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้และประโยชน์ที่นักศึกษาได้รับจากหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวัน เฉพาะ Section “คู่แข่ง Mini-MBA” (ข้อ 12-16)

(12.) ตามปกติ ท่านใช้เวลาใดในการอ่าน Section “คู่แข่ง Mini-MBA”

- ในเวลาทำงาน
 นอกเวลาทำงาน
 ทั้งในและนอกเวลาทำงาน

(13.) ตามปกติ ท่านอ่าน section “คู่แข่ง Mini-MBA” ที่ใดบ้าง

- ที่บ้าน ที่ทำงาน
 ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน อื่น ๆ (โปรดระบุ)

(14.) ท่านตัดสินใจสมัครเรียนหลักสูตร “คู่แข่ง Mini-MBA” ด้วยเหตุผลใด (หากตอบมากกว่า 1 ข้อ โปรดระบุหมายเลขเรียงลำดับ 1,2,3,.....)

- แปลกใหม่, น่าสนใจ มีเวลาว่างอยู่
 ไม่เสียเวลาทำงาน สนใจหาความรู้เพิ่มเติม
 สมัครเรียนตามเพื่อน ค่าใช้จ่ายไม่แพง
 บริษัทที่ทำงานส่งให้เรียน หวังว่าจะมีหน้าที่การงานดีขึ้น
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

(15.) ท่านสามารถหาความรู้ในลักษณะเดียวกับที่ท่านเรียนใน Section “คู่แข่ง Mini-MBA” ได้หรือไม่

- ได้ ไม่ได้ (เข้าไปตอบข้อ 17)

(16.) ท่านคิดว่าท่านสามารถหาความรู้ในลักษณะดังกล่าว(ข้อ 15.) ได้จากที่ใดบ้าง

- จากการอ่านหนังสือด้วยตนเอง
 จากโรงเรียน/ วิทยาลัย/ มหาวิทยาลัย
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

ตอนที่ 8 คำถามเกี่ยวกับความพึงพอใจที่นักศึกษาได้รับจากหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวัน เฉพาะ Section "คู่แข่ง Mini-MBA" (ข้อ 17-22)

(17.) ท่านได้รับความพึงพอใจในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้ มากน้อยเพียงใด

	พอใจมาก	พอใจ	เฉยๆ	ไม่พอใจ	ไม่พอใจมาก
➡ ลักษณะของสื่อ (หมายถึง Section "คู่แข่ง Mini-MBA")					
- ขนาดและรูปเล่ม(ครึ่งหนึ่งของนสพ.ปกติ)					
- ความดีของหนังสือพิมพ์					
- รายวัน 5 วัน(จันทร์ถึงศุกร์)					
- รายสัปดาห์(เริ่มตั้งแต่ต้นปี 2541)					
- ความคงทนของหนังสือพิมพ์					
- ความสะดวกนำติดตัวไปได้ง่าย					
- ความถูกต้องของตัวหนังสือที่ใช้					
- สื่อสารได้ทางเดียว					
➡ การดำเนินงานของบริษัท คู่แข่ง จำกัด (มหาชน)					
- การรับสมัคร					
- การจัดส่งนสพ.และเอกสารที่เกี่ยวข้อง					
- การส่งข้อสอบกลับทางไปรษณีย์					
- การประกาศผลสอบ					
- การชี้แจงและประกาศทางหน้าหนังสือพิมพ์					
- การชี้แจงและประกาศทางโทรศัพท์					
- การติดต่อสื่อสารกับบริษัท					

(18.) ท่านเคยติดต่อกับทางบริษัท ,โครงการ KKBS ,คู่แข่ง Mini-MBA บ้างหรือไม่

เคย

ไม่เคย (ข้ามไปตอบข้อ 20)

(19.) ท่านติดต่อด้วยวิธีการใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

มาด้วยตนเอง/ฝากผู้อื่นมา

จดหมาย

โทรศัพท์

แฟกซ์

อื่น ๆ (โปรดระบุ)

(20.) โดยรวมๆ แล้ว ท่านรู้สึกพึงพอใจกับการให้การศึกษาผ่านสื่อประเภทหนังสือพิมพ์ในลักษณะนี้หรือไม่ เพราะเหตุใด

.....

.....

.....

(21.) ท่านคิดว่ามีจุดอ่อนข้อใดในเรื่องใดบ้างในการให้การศึกษาผ่านหน้าหนังสือพิมพ์ในลักษณะนี้ กรุณาให้ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

(22.) ท่านคิดว่าในส่วนของ การดำเนินงานของบริษัทฯควรมีการปรับปรุงแก้ไขในเรื่องใดบ้าง กรุณาให้ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างมากที่กรุณาให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อวงการการศึกษาโดยรวม



Q & A

Q

นักศึกษา รุ่นที่ 1 ได้ส่งจดหมายเข้ามาสอบถามว่า ผลการสอบ FM001 ไม่ผ่าน 2 ครั้ง และผลการสอบวิชา MM001 ไม่ผ่าน 1 ครั้ง จะมีผลอย่างไรบ้าง เคยโทรศัพท์ไปแล้วแต่ยังไม่ได้รับคำตอบค่ะ หรือควรหยุดเรียนไปเลย รู้สึกท้อแท้เสียแล้ว เพราะคิดว่าตัวเองมั่นใจในการตอบ เลย...สลด...เพราะสอบตก (ไม่ผ่าน) เลยค่ะ

ขอบคุณมากค่ะ

A

เรียน นักศึกษาที่ท้อแท้

KKBS ได้รับจดหมายจากท่านว่าไม่ผ่านถึง 3 ครั้ง แล้วเกิดความท้อแท้ทำให้รู้สึกไม่สบายใจ เราขอเรียนกับท่านว่า ท่านยังมีเวลาที่จะเร่งคะแนนอยู่มากกว่าครึ่ง ขอให้ท่านใช้ความพยายามอีกนิด วิชาการเงินที่ท่านสอบตกเป็นเนื้อหาที่น่าเห็นใจเพราะเป็นวิชาความรู้เฉพาะ แต่ทางออกที่จะขอเสนอแนะคือลองหาคนข้างเคียงหรือเพื่อนๆ รอบตัวท่านว่าใครพอจะมีความรู้ในเรื่องนี้ เพื่อขอความรู้ หาหนังสือวิชาพื้นฐานทางการเงินมาอ่านประกอบ เพราะในบางครั้งอ่านวิชาเดียวกันเนื้อหาเดียวกัน แต่ต่างอาจารย์ก็อาจจะมีวิธีการอธิบายที่ต่างกัน สามารถเสริมความกระจ่างและความแตกฉานให้กับเราได้เหมือนกัน ในท่านเองเดียวกันก็ลองนำวิธีนี้มาใช้กับวิชาบริหารการตลาดด้วยก็ได้ค่ะ...ลองดูซิคะ...ถ้ายังมีปัญหามากกว่านี้ก็อาจจะเขียนมาาก็ได้เพื่อทางเราจะส่งจดหมายของท่านไปหาอาจารย์ผู้สอน...อย่าเพิ่งท้อค่ะ...ท้าทายหน่อย...ได้มาถึงมีคุณค่าค่ะ...

KKBS

Q

นักศึกษาใหม่ รุ่น 3 ได้โทรศัพท์เข้ามาสอบถามว่า วิชาที่นักศึกษา รุ่น 3 จะต้องเรียนนั้น มีวิชาอะไรบ้าง มีวิชาที่บังคับเรียนกี่วิชา และมีวิชาที่เลือกเรียนกี่วิชา

A

เรียน นักศึกษา รุ่น 3 ทุกท่าน

สำหรับนักศึกษา รุ่น 3 ที่ยังไม่ทราบว่าจะ

ต้องเรียนวิชาอะไรบ้างนั้น ทาง KKBS ขอแจ้งให้ท่านทราบดังนี้

หลักสูตรคู่แข่ง MINI MBA ประกอบไปด้วย วิชาที่จำเป็นสำหรับนักธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็นวิชาพื้นฐาน 8 วิชา และวิชาเลือกอีก 8 วิชา โดยให้เลือกรเรียน 4 วิชาตามความต้องการของแต่ละบุคคล อันประกอบด้วย วิชาพื้นฐาน (บังคับเรียน)

1. การจัดการองค์กร (Organization Management)
2. การบริหารการตลาด (Marketing Management)
3. การบริหารการเงิน (Financial Management)
4. เทคโนโลยีสารสนเทศประยุกต์เพื่อการจัดการ (Managerial Applied Information Technology)
5. บัญชีบริหาร (Managerial Accounting)
6. การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Management)
7. เศรษฐศาสตร์การบริหาร (Managerial Economics)
8. การบริหารการผลิต (Production Management)

วิชาเลือก 8 วิชา (เลือก 4 วิชาตามความต้องการ)

1. การบริหารการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ (Advertising/Public Relation Management)
2. การสื่อสารและการสร้างภาพลักษณ์ (Business Communication, Images and Action)
3. การลงทุนและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ (Investment Feasibility Study)
4. การจัดการความเสี่ยง (Assets and Liabilities Risk Management)

5. กลยุทธ์ธุรกิจ (Strategic Management)
6. จริยธรรมธุรกิจ (Business Ethics)
7. การจัดการมาตรฐาน ISO (Managerial ISO)
8. เทคโนโลยี อินเทอร์เน็ตและอินทราเน็ต (Internet and Intranet Technology)

KKBS

* นักศึกษา รุ่น 1 ที่ยังไม่ได้รับหนังสือพอดเดียมชุด กรุณาโทรศัพท์แจ้งทาง KKBSด่วน และรายชื่อหนังสือมีดังนี้

1. เศรษฐกิจดิจิทัล แต่งโดย Don Tapscott
2. มิดชิดเหนือเกมหุ้น แต่งโดย GENE G. MARCIAL
3. การบริหารฐานนักคิด แต่งโดย Frederick F. REICHHELD
4. คัมภีร์การจัดการในยุคของการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ แต่งโดย PETER F. DRUCKER
5. กฎฉบับแฝง ตัวทำลายองค์กร แต่งโดย PETER SCOTT-MORGAN
6. การปฏิวัติการริเริ่มเงินยืม แต่งโดย MICHAEL HAMMER & STEVEN A. STANTON
7. สมมติฐานธุรกิจเนรมิตระบบราชการ แต่งโดย DAVID OSBORNE and TED GAEBLER
8. กลยุทธ์การสร้างภาพพจน์ยุคใหม่ แต่งโดย Jack Trout / Steve Rivkin
9. สู้ตลอดการชาย แต่งโดย Robert L. Shook

* เนื่องจากนักศึกษา MINI MBA มีจำนวนมากขึ้น และมีหลายรุ่น ทาง KKBS จึงขอความร่วมมือจากนักศึกษา เรื่องการเขียนกระดาษคำตอบ กรุณาเขียนหลักสูตร วิชา ให้ถูกต้องด้วย ตรงหลักสูตรให้เขียนด้วยว่า MINI MBA รุ่นที่เท่าไร ตรงชื่อวิชาให้เขียนว่าวิชาอะไร และ QUIZ ครั้งที่เท่าไร ถึง QUIZ ครั้งที่เท่าไร และต้องเขียนทุกครั้ง เพราะหากนักศึกษาไม่เขียนอาจทำให้ตรวจสอบลำบากและเกิดความผิดพลาดได้ง่าย จึงใคร่ขอความร่วมมือจากนักศึกษาทุกท่าน

KKBS

ข่าวดี

สำหรับนักศึกษา MINI MBA ที่สนใจหนังสืออ่านเพิ่มเติมในวิชา MARKETING อาจารย์ชินจิตร แจ้งเจนนิก ได้แนะนำหนังสือ "หลักการตลาด" เขียนโดย รศ.ศุภร เสรีรัตน์ และคณะ ในราคา 140 บาท โดยไม่คิดค่าจัดส่ง

นักศึกษาท่านใดสนใจติดต่อสอบถามได้ที่คุณวนิดา โทร 717-9151-79 ต่อ 497,499 หรือธนาณัติสั่งจ่าย อาจารย์ชินจิตร แจ้งเจนนิก ปณ. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 99/25 ซอยเคหะบางบัว ถ.วิภาวดี-รังสิต ดอนเมือง กรุงเทพฯ 10210

ประกาศ

บริษัท คู่แข่ง จำกัด (มหาชน) ได้เปลี่ยนบ้านเลขที่จาก 27/471 ซอยสวนหลวง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม. 10250 เป็น 34 ซอยพัฒนาการ 20 แยก 4 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250

ทาง KKBS เกรงว่านักศึกษา MINI MBA จะมีความสับสนในการจัดส่งแบบทดสอบ และอาจจะทำให้เกิดการสูญหายได้ ทาง KKBS จึงขอให้นักศึกษา MINI MBA ทุกท่านส่งข้อสอบไปที่ ตู้ ปณ.22 ปณ.ฝ่มอนเทอร์รี่ ทาวเวอร์ ห้วยขวาง กทม. 10323 ตามที่ได้แจ้งไว้แต่เดิมเท่านั้น



HOMEROOM

พบอาจารย์

ส ปดาห์แรกของการเปิดเทอมของ รุ่นที่ 1 เทอม 2 และรุ่นที่ 3 เทอม 1 คงจะเริ่มเข้าที่เข้าทางกันบ้างแล้ว เพราะหากยังไม่ยอมเข้าที่ ข้อสอบของวันนั้นคงจะพอเป็นตัวกระตุกและบังคับให้เราเข้าที่กันไปในตัว

ในภาวะเศรษฐกิจเช่นปัจจุบันนี้ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวเราเป็นทางเลือกที่ดูจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดเป็นเวลา

สำหรับทั้ง 2 รุ่นที่เพิ่งเปิดเทอมใหม่นี้ เราจะใช้หลักสูตรเดียวกัน ซึ่งประกอบด้วยวิชา

- AC 001 (MANAGERIAL ACCOUNTING)
- PM 001 (PRODUCTION MANAGEMENT)
- HM 001 (HUMAN RESOURCES MANAGEMENT)
- EC 001 (MANAGERIAL ECONOMICS)

ซึ่งทั้ง 4 วิชาล้วนเป็นวิชาบังคับที่นักศึกษาจะต้องลงทะเบียนเรียน ยกเว้นนักศึกษาที่ได้รับการยกเว้นจากกรณีที่เคยสอบผ่านวิชาเหล่านี้มาแล้ว จากหลักสูตร MINI MBA ที่เรียนกับเราใน "คู่แข่งรายลับปาด้า"

สำหรับนักศึกษาที่เข้าร่วมในโครงการ Pocket MBA และสอบไล่ผ่านมีสิทธิ์ที่จะขอยกเว้นหน่วยกิตในหลักสูตร Mini MBA ทั้งหมด 5 วิชา รอให้นักศึกษาที่มีความประสงค์จะขอยกเว้นหน่วยกิตดังกล่าวกรุณาแจ้งความจำนงมาเป็นลายลักษณ์อักษรโดยระบุว่ามีชื่อ นามสกุล เป็นนักศึกษา Mini MBA เลขทะเบียนอะไร และผ่านการสอบในโครงการ Pocket MBA และมีความประสงค์จะยกเว้นหน่วยกิต และส่งแฟกซ์กลับมาที่ 319-6992

ส่วนนักศึกษา MINI MBA รุ่นที่ 2 ของเราก็คงใกล้ที่จะปิดเทอมกันเต็มที่แล้ว เพราะสัปดาห์นี้เราได้ก้าวเข้ามาถึงบทที่ 12 แล้ว เหลืออีกเพียง 4 บท เราจะจบเทอมแล้ว หากยังมีปัญหาหรือยังไม่เข้าใจในบทเรียน บทใด หรือยังมีปัญหาข้อข้องใจอะไรก็ติดต่อสอบถามกันเข้ามาได้เช่นเคย

วันนี้อาจารย์ซินจิตต์ แจ่มเจนนกิจ ได้ฝากแก้ไข วิชา MK 001 ในบทที่ 10 มาหวังว่าคงไม่ซ้ำกันไปในที่จะแก้ไข

บทที่ 10 วิธีการตั้งราคาโดยทั่วไปและนโยบายราคา

1.1 แผนภาพ 10-2

วิธีการกำหนดราคาโดยยึดต้นทุนเป็นเกณฑ์



วิธีการกำหนดราคาโดยยึดคุณค่าเป็นเกณฑ์



ปฏิทินการศึกษา Mini MBA รุ่น 1 เทอม 2 และ รุ่น 3 เทอม 1

11 สิงหาคม 2540	เปิดเทอมการศึกษา 1/2/2540
19 กันยายน 2540	วันสุดท้ายของการส่งแบบสอบถามย่อยครั้งที่ 1 (QUIZ 1-4)
20 ตุลาคม 2540	แจ้งผลการสอบย่อยครั้งที่ 1
17 ตุลาคม 2540	วันสุดท้ายของการส่งแบบสอบถามย่อยครั้งที่ 2 (QUIZ 5-8)
17 พฤศจิกายน 2540	แจ้งผลการสอบย่อยครั้งที่ 2
14 พฤศจิกายน 2540	วันสุดท้ายของการส่งแบบสอบถามย่อยครั้งที่ 3 (QUIZ 9-12)
15 ธันวาคม 2540	แจ้งผลการสอบย่อยครั้งที่ 3
27 พฤศจิกายน 2540	วันสุดท้ายของการเรียนภาคเรียน
12 ธันวาคม 2540	วันสุดท้ายของการส่งแบบสอบถามย่อยครั้งที่ 3 (QUIZ 13-16)
12 มกราคม 2540	แจ้งผลการสอบย่อยครั้งที่ 4

วิธีติดต่อกับ KKBS

1. โทรศัพท์ 717-9151-79
ต่อ 460, 461, 462, 499
(ตอบปัญหาทางโทรศัพท์ CLASS TIME ทุกวันศุกร์ เวลา 09.00-12.00 น.)
2. โทรสาร 319-6992, 717-9645
3. อินเทอร์เน็ต
<http://kkbs@khookhaeng.co.th>
4. คลอัมภ์ที่ควรอ่าน
Q & A ประจำทุกวันจันทร์ - ศุกร์
ตอบคำถามนักศึกษาทุกปัญหา
ทุกเรื่องก็ตามมา
HOME ROOM ประจำวันศุกร์
บอกกล่าวกำหนดการ ขั้นตอน
การเรียน สื่อระเบียบการจาก KKBS
ถึงนักศึกษา
(โปรดนำไปเคลือบพลาสติกและ
เก็บไว้เพื่อติดต่อ KKBS ตลอดโครงการ)

1.2 การคำนวณในหัวข้อ 1.1 วิธีบวกเพิ่มจากราคาดันทุน
ต้นทุนต่อเครื่องคำนวณเครื่องคิดเลข
= $\frac{32 \times 1,000,000}{10,000}$ (จากเดิมที่เป็น 19,000)
= 132 บาท

พร้อมทั้งได้แนะนำหนังสืออ่านประกอบ MK 001 ทั้งภาษาอังกฤษ และภาษาไทยดังนี้
ตำราภาษาอังกฤษของ Philip Kotler ไม่ว่าจะ เป็น Marketing Management, Principles of Marketing
ส่วนภาษาไทยนั้นได้แนะนำ "หลักการตลาด" ซึ่งเขียนโดย รศ.สุภาว เสรีรัตน์ และคณะ ในราคา 140 บาท โดยไม่คิดค่าจัดส่ง ☐



FORUM

ไทยต้องพึ่งพิงอะไร

ในภาวะค่าเงินบาทลอยตัว ใคร ๆ ต่างก็มองว่าธุรกิจที่โชคดีที่สุดหรือได้รับผลกระทบน้อยที่สุดก็คือ "ธุรกิจส่งออก" นั่นเอง เรื่องนี้จะเป็นความจริงแค่ไหน ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบนี้ อย่าง ร.ว.ปริดิยาธร เทวกุล กรรมการผู้จัดการธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (เอ็กซิมแบงก์) ได้ออกมากล่าวถึงบทบาทของเอ็กซิมแบงก์ในขณะนี้ว่า

ในเรื่องที่นัก เคมก็ยังคงเดินอยู่ เช่น เรื่องการปล่อยเงินกู้ที่เรียกว่าสินเชื่อ เพื่อเตรียมการส่งออกให้แก่ผู้ส่งออกที่ยังเดินอยู่ต่อไป เพราะผู้ส่งออกต้องการเงินก่อนนี้ แต่สิ่งที่เราพยายามทำเพิ่มมากขึ้น เพื่อช่วยด้านดุลบัญชีเดินสะพัด ประการแรกก็คือเงินกู้สำหรับให้แก่พาณิชย์นำ คือให้บริษัทไทยที่เอา

เอ็กซิมแบงก์อย่างเดียวไม่ได้ เพราะพลังของการเงินส่วนใหญ่อยู่ที่ธนาคารพาณิชย์ ซึ่งในระยะเวลา 40-50 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจการส่งออกมีธนาคารพาณิชย์เป็นกลไกสำคัญ ขณะนี้บทบาทในการให้กู้เพื่อส่งออกรวมทั้งหมดอยู่ในมือธนาคารพาณิชย์ประมาณ 90-96 เปอร์เซ็นต์ด้วยซ้ำไป ดังนั้น การสนับสนุนการส่งออกแบบปกติทั่วๆ ไป อย่างที่ธนาคารพาณิชย์ทำอยู่แล้ว อันนั้นเราจะไม่ทำ ไม่จำเป็นต้องทำ เพราะเรามีเงินน้อยกว่าเยอะ ฉะนั้น เราจะเอาเงินที่น้อยไปทำในสิ่งที่ธนาคารพาณิชย์ทำทุกๆ ไป เขายังไม่สนใจจะทำ เช่น สนับสนุนผู้ลงทุนไทยไปลงทุนในต่างประเทศ หรือในบางประเทศที่เขายังไม่สนใจ แต่ประเทศที่เขาสนใจแล้วเราก็ไม่ไปทำ คือต้องแบ่ง

จากว่าสถานการณ์ความเชื่อมั่นในเศรษฐกิจขณะนี้ยังไม่เต็มที่เหมือนอย่างที่ผ่านมา ฉะนั้น เงินบาทของธนาคารต่างชาติ ที่จะให้กู้เข้ามายังประเทศไทย หรือให้แก่ธนาคารพาณิชย์นั้น ขณะนี้ยังไม่ไหลเข้ามาเท่าที่อย่างที่เคยไหลเข้า ธนาคารพาณิชย์ก็เลยระมัดระวังในการปล่อยกู้ คือถ้าเงินเข้ามาน้อยมันก็ปล่อยได้น้อย นี่คือประเด็น ขณะนี้ภาพเป็นอย่างไรมากกว่าภาพที่ว่าธนาคารพาณิชย์ต้องระมัดระวัง เนื่องจากเงินทุนที่ไหลเข้าประเทศไทยตอนนี้ยังไหลเข้าน้อยกว่าในอดีตอยู่ ฉะนั้น ต้องรอกันถึงจุดที่ต่างชาติเข้ามาความเชื่อมั่นในระบบเศรษฐกิจเรา ถึงจุดที่เงินไหลเข้าปกติแล้ว ธนาคารพาณิชย์ถึงจะปล่อยกู้

ม.ร.ว.ปริดิยาธร เทวกุล ส่งออกอย่างไรหวังพึ่ง... เอ็กซิมแบงก์แห่งเดียว



เรือมาจดทะเบียนเป็นธงไทย ซึ่งปีนี้ 6 เดือนที่ผ่านมาทำได้ 7 ลำ ในขณะที่ที่แล้วทั้งปีทำได้ 10 ลำ และจะพยายามทำมากขึ้นเรื่อยๆ เพื่อช่วยเรื่องดุลบัญชีเดินสะพัด นอกจากนี้ก็ยังมีเรื่องการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เพื่อช่วยในการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรให้มีเทคโนโลยีสูงขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของเครื่องจักรอุตสาหกรรมสิ่งทอ ขณะนี้มีความนิยมซื้อกันมากขึ้นแล้ว

ส่วนกรณีค่าเงินบาทลอยตัวนั้น ผู้ส่งออกโดยทั่วไป ก็ต้องบอกว่า สินค้าที่เขาขาย เขาได้ราคาสูงขึ้น นอกจากสินค้าบางตัวเท่านั้น แต่ส่วนใหญ่เขาได้ราคาเป็นเงินบาทสูงขึ้น แต่เงินดอลลาร์เท่าเดิม ผลกระทบต่อผู้ส่งออกโดยทั่วไปก็ต้องถือว่าน้อยมาก ส่วนใหญ่เป็นในทางบวก นอกจากผู้ส่งออกที่กู้เงินมาซื้อเครื่องจักรลงทุน พวกนี้ก็จะถูกผลกระทบในด้านลบของที่ว่าต้องใช้หนี้เพิ่มขึ้น แต่ในระยะยาวเขาได้รายได้จากการส่งออกเป็นเงินบาทสูงขึ้น ในระยะยาวคงจะชดเชยกันไป

พอเราลดค่าเงินบาท เรียกว่าสินค้าเราถ้ายังขายราคาเป็นดอลลาร์เท่าเดิม ผู้ส่งออกจะมีกำไรมากขึ้น ทำให้มีกำลังใจในการจะค้าขายมากขึ้น ในอีกประเด็นหนึ่งถ้าสินค้าใดที่ผู้ส่งออกเจอคู่แข่งขึ้นในต่างประเทศซึ่งแข่งขันรุนแรง ผู้ส่งออกเราอาจจะเลือกวิธีลดราคาสินค้าในรูปที่เป็นเงินดอลลาร์ลงได้อีกนิดหน่อย โดยที่ราคาก็เป็นเงินบาทได้รับยังเท่าเดิมอยู่ ทำให้มีอำนาจในการแข่งขันมากขึ้นส่งผลให้มีโอกาสเจาะตลาดมากขึ้นด้วย

ธุรกิจการส่งออกนี้ ผู้ประกอบการอย่างหวังพึ่งที่ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าอย่างเดียวนั้น ต้องหวังพึ่งที่ธนาคารพาณิชย์ด้วย เพราะในระบบส่งออกมียอดของการส่งออกถึง 1.5 ล้านบาท จึงหวังพึ่งที่

กันทำ หรือไม่ก็สนับสนุนเรื่องการส่งออกในส่วนที่เขายังไม่สนใจ เช่น สนับสนุนการขายเครื่องจักรไปต่างประเทศ สนับสนุนให้นักลงทุน นักก่อสร้างไทยหรือบริษัทก่อสร้างไทยไปรับงานในต่างประเทศ เป็นต้น เราต้องแบ่งกัน อยุ่ลิ้มความสำคัญของธนาคารพาณิชย์เพราะเราเป็นเศรษฐกิจเสรี บทบาทของเอ็กซิมแบงก์นั้นเมื่อก่อนที่เสริมในจุดที่คนอื่นเขายังไม่สนใจจะทำ แต่เราเห็นว่ามันจำเป็นต้องทำเราก็ทำในรูปแบบนั้น ปีที่แล้วเราผลักดันพาณิชย์นาวินสำเร็จพอสมควร ส่วนปีนี้จะผลักดันเรื่องการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรให้เทคโนโลยีสูงขึ้น เพื่อที่จะได้ผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพดีขึ้น และให้แข่งขันกับต่างประเทศได้ขึ้นด้วย อีกทั้งธุรกิจการส่งออกยังเป็นยุทธศาสตร์ของรัฐบาลทุกยุคทุกสมัยเลย ว่า ต้องส่งออกให้ดี และพยายามให้นักลงทุนไทยไปลงทุนในต่างประเทศมากขึ้นเพื่อเป็นการขยายฐานการผลิตและขยายตลาดเพิ่มขึ้น

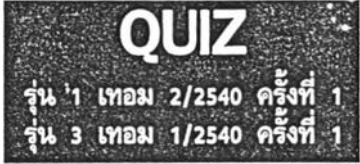
การปล่อยกู้ของธนาคารพาณิชย์ ได้ปล่อยให้กู้มากขึ้นแล้วเมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา แต่ขณะนี้ธนาคารพาณิชย์เขาระมัดระวังมากขึ้นด้วยความจำเป็น เนื่อง

ได้เต็มอัตราอย่างที่เคยทำ

การทำมาตรการกับเอเอ็มเอฟบางที่เราจะจำเป็นเรียกว่าบางอย่างจะต้องเข้าใจว่ามันจำเป็นจะต้องทำ ถึงจะมีผลกระทบบ้างก็จำเป็น เพราะจุดที่เราต้องการคือถ้าเราออกมาตราการที่เป็นที่ยอมรับของโลกแล้ว ความเชื่อมั่นของผู้ที่อยู่ในต่างประเทศจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนถึงจุดที่เงินทุนเคลื่อนไหวเข้าประเทศจะเพิ่มมากขึ้นถึงอัตราปกติ เมื่อถึงอัตราปกติแล้วภาวะเงินฝืดเงินตึงที่เป็นอยู่ในปัจจุบันจะหายไปเอง ส่วนตอนนี้ในสายตาของชาวต่างชาติ เรื่องใหญ่ไปอยู่ที่ไอเอ็มเอฟ อันนี้ไม่ได้แปลว่าเราจะต้องไปแก้เกมเล่นตามเขาทุกอย่างร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่หมายความว่าฝากไปเรียนรู้รูปคลว่า ในมาตรการหลายอย่าง ถ้ามันจำเป็นจะต้องทำมันก็ต้องทำ เพราะว่าเราต้องแลกกับความเชื่อมั่นกลับมาให้ได้ก่อน ในภาวะเศรษฐกิจวันนี้ไม่เหมือนเมื่อปีที่แล้วหรือไม่เหมือนต้นปี ซึ่งผมจะต่อรองอะไรได้มาก ตอนนี้จำเป็นจะต้องยอมบ้างเพื่อให้มาตรการออกมาแล้วต่างชาติเชื่อมั่น เราอยู่ในโลกที่พึ่งพาซึ่งกันและกัน เราก็ต้องอาศัยเงินทุนจากต่างชาติเขา ต้องเข้าใจสภาพนี้ก่อน □



แบบทดสอบประจำสัปดาห์ที่ 1 สำหรับนักศึกษารุ่น 1,3/2540



AC 001

บัญชีบริหาร

- งบดุล เป็นบทรที่แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับอะไร
 - เป็นบทรที่แสดงฐานะการเงินของกิจการ
 - เป็นบทรที่แสดงผลการดำเนินงานของกิจการ
 - เป็นบทรที่แสดงรายการจัดซื้อของกิจการ
 - เป็นบทรที่แสดงรายการใช้ไปของเงินสดของกิจการ
- งบกำไรขาดทุนเป็นบทรที่แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับอะไร
 - เป็นบทรที่แสดงฐานะการเงินของกิจการ
 - เป็นบทรที่แสดงผลการดำเนินงานของกิจการ
 - เป็นบทรที่แสดงรายการจัดซื้อของกิจการ
 - เป็นบทรที่แสดงรายการใช้ไปของเงินสดของกิจการ
- แหล่งเงินทุนใดเป็นแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืม
 - บริษัทออกพันธบัตร
 - บริษัทจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุน
 - บริษัทนำผลกำไรขาดทุนจากงวดก่อนมาลงทุนในโครงการใหม่
 - บริษัทยอมให้ลูกค้าจ่ายชำระเงินได้ภายใน 30 วัน
- แหล่งเงินทุนใดเป็นแหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น
 - บริษัทจำหน่ายหุ้นเพิ่มทุน
 - ผู้จำหน่ายวัตถุดิบให้เครดิตกับบริษัท 30 วัน
 - บริษัทกู้ยืมเงินจากธนาคาร
 - บริษัทออกตั๋วสัญญาใช้เงิน
- คำตอบข้อใดที่ไม่ถูกต้องว่าเป็นสินทรัพย์ของกิจการ
 - ลูกหนี้ซึ่งบริษัทยอมให้จ่ายชำระเงินภายใน 30 วัน
 - เงินที่บริษัทให้บริษัทในเครือกู้ยืม
 - สินค้าในสวนที่ยังขายไม่ได้
 - ภาพพจน์ที่ดีของบริษัท

- การเลือกทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ
- การจัดกรรวสด

- องค์กรใดที่จำเป็นต้องมีการจัดการปฏิบัติการที่ดี
 - การบินไทย สายการบินแห่งชาติ
 - ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
 - โรงพยาบาล EGV
 - ถูกทุกข้อ

HM 001

การบริหารทรัพยากรมนุษย์

- ข้อใดเป็นปัญหาพื้นฐานทางด้านการจัดการ ในเรื่องความแตกต่างของคนมากที่สุด
 - การรวมกลุ่มของคนที่มีรูปร่างหน้าตา เชาวนปัญญา ปฏิภาณไหวพริบต่างกัน
 - การรวมกลุ่มของคนต่างเชื้อชาติ ศาสนา และสังคม
 - การรวมกลุ่มของคนที่มีการศึกษา ประสบการณ์ต่างกัน
 - การรวมกลุ่มของคนที่มีอุดมคติต่างกัน

- จากภาพที่ 1-4 ในบทเรียนที่ 1 แสดงให้เข้าใจว่าการบริหารทรัพยากรมนุษย์
 - เป็นระบบย่อยอยู่ในระบบใหญ่
 - เป็นระบบย่อยอยู่นอกระบบบริหารธุรกิจ
 - เป็นระบบย่อยที่มีผลงานสำคัญ คือ การจัดหา พัฒนา และรักษาทรัพยากรมนุษย์
 - เป็นลูกข่ายภายในของบริษัท

- ข้อใดไม่ทำให้เกิดการเพิ่มผลผลิตภาพ (Productivity)
 - การส่งเสริมธุรกิจของรัฐบาลโดยยกเว้นภาษี การจัดหาเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพ
 - การเพิ่มจำนวนของผู้บริหารให้มากยิ่งขึ้น ยิ่งมากยิ่งขึ้น
 - การพัฒนาให้พนักงานมีฝีมือ และวินัยตนเองมากขึ้น
 - ฝ่ายบริหารให้พนักงานปฏิบัติการเข้าร่วมประชุมแก้ไขปัญหาด้านการผลิต

- คุณภาพชีวิตในการทำงานเกิดจาก
 - ผู้จัดการสั่งให้ปรับดำเนินการแก้ปัญหาเครื่องจักรให้เสร็จภายในคืนนี้
 - การรับฟังคำอธิบายข้อสงสัยในความผิดพลาดของพนักงาน
 - การจัดสถานที่และบรรยากาศการทำงานอย่างนันทรมย์
 - การออกคำสั่งให้มีการปรับปรุงคุณภาพชีวิตในการทำงานให้เข้มงวดขึ้น

- ข้อใดไม่ตรงกับความหมายของการบริหารทรัพยากรมนุษย์
 - สร้างแรงจูงใจให้คนที่มีความรู้ความสามารถไม่เหมาะสมกับงาน อยกลาออก
 - พยายามสร้างแรงจูงใจให้พนักงานได้ทำงานอย่างเต็มที่ตามความชำนาญงานของตน
 - สร้างความพึงพอใจให้พนักงานอยู่กับบริษัทนานๆ

- ด้วยการจ่ายค่าตอบแทน และให้ผลประโยชน์ที่เกื้อกูลต่าง ๆ อย่างเหมาะสม
- ดูแลและป้องกันภัยอันตรายที่จะเกิดขึ้นกับพนักงานทั้งทางร่างกายและจิตใจ

EC 001

เศรษฐศาสตร์การบริหาร

- ทำไมเราจึงต้องเรียนวิชาเศรษฐศาสตร์
 - เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีอยู่อย่างไม่สิ้นสุดให้เกิดความพอใจสูงสุด
 - เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีอยู่จำกัดให้เกิดความพอใจสูงสุด
 - เพื่อการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
 - เพื่อการจัดสรรทรัพยากรที่มีจำกัดให้ตอบสนองความต้องการของมนุษย์ที่มีอยู่อย่างไม่จำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด

- ทรัพยากรประเภทใดที่จัดว่าเป็นทรัพยากรขาดแคลน
 - ทรัพยากรบุคคล
 - ทรัพยากรธรรมชาติ
 - ทรัพยากรทางการเงินหรือสิ่งที่มีมนุษย์เป็นผู้สร้างขึ้น
 - ถูกทุกข้อ

- ในทางเศรษฐศาสตร์ บุคคลหนึ่งๆ สามารถทำหน้าที่ใดในระบบเศรษฐกิจได้บ้าง
 - ผู้บริโภค
 - เจ้าของปัจจัยการผลิต
 - ผู้ผลิต ผู้บริโภค และเจ้าของปัจจัยการผลิต
 - ข้อ ก. และ ข.

- สาเหตุสำคัญที่ทำให้สังคมเกิดปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจขึ้นคืออะไร
 - เนื่องมาจากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด
 - เนื่องมาจากคนเรามีความต้องการในการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ
 - เนื่องมาจากคนเรามีความต้องการที่ไม่สิ้นสุด
 - ข้อ ก. และ ค.

- คำกล่าวต่อไปนี้ข้อใดไม่ถูกต้อง
 - การศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์เกี่ยวข้องกับการเลือก คือ แสวงหาทางเลือกต่างๆ ในการใช้ทรัพยากรแล้วตัดสินใจเลือกทางเลือกที่จะทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด
 - ความแตกต่างของเศรษฐศาสตร์จุลภาคและมหภาคก็คือ เศรษฐศาสตร์จุลภาคมุ่งศึกษาพฤติกรรมของหน่วยเศรษฐกิจต่างๆ ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ อันได้แก่ ผู้ผลิต ผู้บริโภค เจ้าของปัจจัยการผลิต ขณะที่เศรษฐศาสตร์มหภาคมุ่งศึกษาพฤติกรรมของระบบเศรษฐกิจทั้งระบบ
 - ถ้าคุณเป็นผู้ผลิตอยู่ในระบบเศรษฐกิจ เศรษฐศาสตร์ที่ควรศึกษาก็คือเศรษฐศาสตร์ เพราะจะช่วยให้คุณได้ว่าการผลิตปริมาณเท่าไร ตั้งราคาขายเท่าไร จึงจะมีกำไรสูงสุด ส่วนมหเศรษฐศาสตร์นั้นไม่จำเป็นต้องศึกษาก็ได้
 - ปัญหาพื้นฐานทางเศรษฐกิจของทุกสังคมก็คือปัญหาว่าควรจะผลิตอะไร ผลิตอย่างไร และผลิตเพื่อใคร

PM 001

การจัดการการผลิต

- อาหารหนึ่งมื้อที่ร้านอาหารจัดเป็น
 - สินค้า
 - บริการ
 - ส่วนผสมของสินค้าและบริการ
 - ไม่มีข้อถูก
- หน้าที่หลักทางธุรกิจได้แก่
 - บัญชี การเงิน และการตลาด
 - การจัดการ การตลาด และการผลิต (การปฏิบัติการ)
 - วิศวกรรม การผลิต (การปฏิบัติการ) และการตลาด
 - การเงิน การตลาด และการผลิต (การปฏิบัติการ)
- จุดมุ่งหมายหลักของการจัดการปฏิบัติการคือ
 - ทำให้ต้นทุนต่ำที่สุด
 - ทำให้รายได้สูงสุด
 - ผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง
 - ช่วยองค์กรให้สามารถบรรลุถึงวัตถุประสงค์ที่ตั้งใจไว้
- ความรับผิดชอบของผู้จัดการปฏิบัติการไม่น่าจะรวมถึง
 - การออกแบบผลิตภัณฑ์
 - การทำตลาดผลิตภัณฑ์



QUIZ

สรุปย่อและแบบทดสอบ

แบบทดสอบประจำสัปดาห์ที่ 12 สำหรับนักเรียนรุ่น 2/2540

IT 001

เทคโนโลยีสารสนเทศ

- 1) โครงการที่มีมาตรฐาน คืออะไร
 - ก. โครงการที่เป็นแผนผังที่เขียนขึ้นมีลักษณะคล้ายแผนภูมิแกนต์ เพื่อแสดงให้เห็นวันที่เริ่มต้นทำงาน และวันที่สิ้นสุดที่ทำงานของแต่ละงาน และยังสามารถแสดงให้เห็นความเร่งด่วนและความสัมพันธ์ของงานแต่ละงานในโครงการ
 - ข. โครงการที่เป็นแผนผังที่เขียนขึ้นโดยใช้แผนภูมิแกนต์ เพราะแสดงให้เห็นวันที่เริ่มต้นทำงานและวันที่สิ้นสุดการทำงานของแต่ละงาน
 - ค. โครงการที่เป็นแผนผังที่เขียนขึ้นโดยใช้แผนภูมิ PERT และ CPM รวมกัน เพื่อให้ได้จุดเด่นของสองแผนภูมิรวมกัน
 - ง. โครงการที่เป็นแผนผังที่เขียนขึ้นโดยใช้แผนภูมิแกนต์ และ PERT รวมกันเพื่อให้ได้จุดเด่นของสองแผนภูมิรวมกัน
- 2) การเขียนโครงการในลักษณะของแผนผังมาตรฐานนี้มีกี่แบบ อะไรบ้าง
 - ก. มีแบบเดียวคือเป็นแบบที่ใช้แผนผังมาตรฐานกำหนดการเริ่มต้นเร็วที่สุด (Earliest Start) โดยเอาเวลาเริ่มต้นเร็วที่สุดของงาน
 - ข. หลักการมีอยู่ 2 แบบ คือ แบบที่ 1 เป็นแผนผังมาตรฐานกำหนดการเริ่มต้นเร็วที่สุด (Earliest Start) โดยเอาเวลาเริ่มต้นเร็วที่สุดของงาน แบบที่ 2 เป็นแผนผังมาตรฐานกำหนดการเริ่มต้นช้าที่สุด (Latest Start) เป็นหลัก
 - ค. มีแบบเดียวคือเป็นแบบที่ใช้เป็นแผนผังมาตรฐานกำหนดการเริ่มต้นช้าที่สุด (Latest Start) เป็นหลัก
 - ง. มีแบบเดียวคือ เป็นแบบที่ใช้แผนผังมาตรฐานกำหนดการของแผนภูมิแกนต์
- 3) เหตุผลในข้อใดที่คิดว่าน่าจะมีปัญหาการจัดสรรทรัพยากร เป็นเรื่องที่จำเป็นมาก ได้ดีและตรงที่สุด
 - ก. ลักษณะของทรัพยากรจะมีจำนวนจำกัด และบังคับไม่ได้
 - ข. เป็นวิธีการทำอย่างไรก็ได้ให้งานเสร็จทันเวลาในงบประมาณที่มีอยู่
 - ค. ลักษณะของทรัพยากรจะมีจำนวนจำกัดและบังคับไม่ได้ และด้วยสาเหตุที่ทรัพยากร (งบประมาณและแรงงาน) มีจำกัดเสมอ จึงเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้งานล่าช้า
 - ง. ถังงานไม่เป็นตามแผนนั้นต้องให้บริษัทจ้างล่วงเวลาในช่วงกลางวัน และบริษัทต้องจ่ายค่าไฟฟ้าเพิ่มเอง
- 4) ในฐานะหัวหน้าโครงการ ขั้นตอนแรกของการลงมือปฏิบัติงาน คืออะไร
 - ก. วาดโครงการของโครงการออกมาอย่างละเอียด
 - ข. การระดมความคิด รวบรวมขั้นตอน และงานต่างๆ ที่ต้องทำตลอดโครงการ และวาดโครงการของโครงการ
 - ค. สิ่งของที่ต้องใช้ทั้งหมด พร้อมกับจัดสรรหาระดมกำลังคนเพื่อทำงาน
 - ง. จ้างวิศวกรมาตรวจสอบความเป็นไปได้ของโครงการ
- 5) หลักการของการกำหนดเวลาโครงการ ดนทรัพยากรที่มีอยู่ คือข้อใดข้อต่อไปนี้
 - ก. กำหนดเวลาโดยยึดหลักตามโครงการที่เขียนขึ้น
 - ข. การกำหนดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับแผนการปฏิบัติ
 - ค. พยายามจำกัดจำนวนทรัพยากรให้เพียงพอต่อการทำงาน โดยไม่ทำให้เวลาของโครงการทั้งโครงการต้องเลื่อนออกไป
 - ง. พยายามลดจำนวนทรัพยากรในช่วงที่ความต้องการสูงๆ โดยไม่ทำให้เวลาของโครงการทั้งโครงการต้องเลื่อนออกไป โดยการปรับเลื่อนงานที่มีความยืดหยุ่นสูงๆให้สามารถทำได้ หรืออาจจะเลื่อนเวลาพนักงานที่ไม่ใช่

QUIZ

รุ่น 2/2540 ครั้งที่ 12

งานวิฤตออกใบ

MM 001

การจัดการองค์กร

16. ข้อใดคือคุณสมบัติที่สำคัญของผู้จัดการ
 - ก. ทำสิ่งต่างๆ อย่างถูกต้อง
 - ข. ทำสิ่งต่างๆ ที่ถูกต้องเป็นส่วนใหญ่
 - ค. เป็นผู้นำในการตัดสินใจเปลี่ยนแปลง
 - ง. เป็นที่เลื่อมใสให้กับพนักงาน
17. ข้อใดคือคุณสมบัติที่สำคัญของผู้นำในยุคนี
 - ก. เป็นผู้นำตามสถานการณ์
 - ข. เป็นผู้นำตามสถานการณ์และผู้นำการปฏิรูป
 - ค. เป็นผู้นำการปฏิรูปที่มี "คาริสม่า" (Charisma)
 - ง. เป็นผู้นำการปฏิวัติที่ตัดสินใจรวดเร็วและเฉียบขาด
18. ขั้นตอนใดสำคัญที่สุดในกระบวนการติดต่อสื่อสาร
 - ก. การเลือกสื่อและโครงสร้าง
 - ข. การสื่อสารไปตามช่องทางของสื่อ
 - ค. การตรวจเช็คว่าสื่อไปถึงมือผู้รับหรือไม่
 - ง. การประเมินผลการสื่อสารนั้นจากการป้อนกลับ
19. ข้อใดเป็นอุปสรรคต่อประสิทธิภาพในการสื่อสารระหว่างบุคคลที่แก้ไขได้มากที่สุด
 - ก. ความไม่ไว้วางใจระหว่างผู้ส่งและผู้รับสาร
 - ข. ความแตกต่างด้านทักษะและประสบการณ์
 - ค. จำนวนคนที่เกี่ยวข้องมีมากในกระบวนการสื่อสารนั้น
 - ง. จำนวนสารสนเทศมีเนื้อหาจากงานทำให้เกิดเวลาสื่อสาร
20. "มัลติมีเดีย" (Multi-Media) คืออะไร
 - ก. เครื่องคอมพิวเตอร์ชนิดหนึ่ง
 - ข. สิ่งที่ใช้วิจัยภาษาที่วิวัฒนาการ
 - ค. สื่อผสมภาษาหรือภาษาต่างๆ เช่น ภาษาพูดกับภาษาภาพและภาษาเขียน
 - ง. สื่อผสมภาษาหรือภาษาต่างๆ เช่น ภาษาไทยปนอังกฤษ

MK 001

การบริหารการตลาด

16. ข้อใดถูกต้องที่สุด
 - ก. การสื่อสารการตลาดมีวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าทันที
 - ข. การสื่อสารการตลาดอาจมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งข่าวสารเพื่อยุติข้อพิพาทหรือสร้างความต้องการ หรือเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าทันทีก็ได้
 - ค. การสื่อสารการตลาดที่มีประสิทธิภาพจะต้องเป็นการสื่อสารแบบสองทาง
 - ง. ถูกทุกข้อ
17. เครื่องมือสื่อสารทางการตลาดที่สำคัญในการนี้ที่ผู้ผลิตนำกลยุทธ์ผลัก (Push Strategy) มาใช้คือ
 - ก. การโฆษณาและส่งเสริมการขาย
 - ข. การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์
 - ค. การขายโดยบุคคลและการประชาสัมพันธ์
 - ง. การขายโดยบุคคลและการส่งเสริมการขายไปวันวัน
18. เครื่องมือสื่อสารทางการตลาดที่สำคัญในการนี้ที่สินค้าอยู่ในระยะแนะนำผลิตภัณฑ์คือ
 - ก. การโฆษณา การส่งเสริมการขาย และการขายโดยบุคคล
 - ข. การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
 - ค. การขายโดยบุคคล การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
 - ง. การขายโดยบุคคล การส่งเสริมการขาย และการประชาสัมพันธ์

- ข. การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
- ค. การขายโดยบุคคล การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
- ง. ไม่มีข้อใดถูกต้อง

19. โฆษณาทางโทรทัศน์ชุดใดดังต่อไปนี้ที่มีวัตถุประสงค์ให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อได้ทันที
 - ก. โฆษณาเซ็นทรัล จัดรายการโมเดิร์นแจ๊ส
 - ข. โฆษณาตึกกินไดน์ทูลตราดา
 - ค. โฆษณาแอนด์ไลน์ชุดประยัต 25 บาท
 - ง. ถูกทุกข้อ
20. จากกรณีศึกษาสายการบิน เซอร์เวสต์ ส่วนประสมการตลาดที่บริษัทนำมาใช้มากที่สุดคืออะไร
 - ก. การโฆษณา
 - ข. การส่งเสริมการขาย
 - ค. การขายโดยบุคคล
 - ง. การประชาสัมพันธ์

FM 001

การบริหารการเงิน

1. เพื่อเป็นการควบคุมการรับเงินของบริษัทให้มีประสิทธิภาพควรทำรายการใด
 - ก. ส่งคนไปรับเช็คจากลูกค้าสัปดาห์ละครั้ง เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
 - ข. นำเช็คที่ได้มาไปฝากธนาคารทันที
 - ค. ใช้เวลาเคลียร์เช็คของธนาคารนานกว่าปกติ
 - ง. ถูกทุกข้อ
2. ค่าเนวมา Total Float และ Disbursement Float เฉลี่ยต่อวันของ บริษัท กชด ซึ่งมี การซื้อวัตถุดิบโดยสั่งจ่ายเช็คเดือนละ 240,000 บาท (ซึ่งมี Collection time 8 วัน และกำหนดให้ 1 เดือนมี 30 วัน)
 - ก. 1,920,000 บาท และ 64,000 บาท
 - ข. 7,200,000 บาท และ 240,000 บาท
 - ค. 64,000 บาท และ 1,920,000 บาท
 - ง. 240,000 บาท และ 7,200,000 บาท
3. บริษัท ABC ใ้รับเช็คจากลูกค้าในแต่ละเดือน 3 รายการ โดยรายการแรกคือ เช็คจากข้อ 2 รายการที่สองคือ 150,000 บาท ซึ่งมี Collection time 5 วัน และรายการที่สามคือ 100,000 บาท ซึ่งมี Collection time 3 วัน ค่าเนวมา Total Float และ Collection Float เฉลี่ยต่อวันของบริษัท (กำหนดให้ 1 เดือนมี 30 วัน)
 - ก. 99,000 บาท และ 2,970,000 บาท
 - ข. 2,970,000 บาท และ 99,000 บาท
 - ค. 2,270,000 บาท และ 75,667 บาท
 - ง. 75,667 บาท และ 2,270,000 บาท
4. การไว้ชื่อ Zero-balance Account ก่อให้เกิดสิ่งใดต่อบริษัท
 - ก. ลดจำนวนเงินสินสำรองที่บริษัทต้องถือไว้
 - ข. ก่อให้เกิดต้นทุนค่าเสียโอกาส
 - ค. ไม่เสียความสัมพันธ์อันดีกับมือ Supplier
 - ง. ถูกเฉพาะข้อ ก และ ค
5. การบริหารการรับและจ่ายเงินของบริษัท เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสามารถทำได้ตามข้อใด
 - ก. เพิ่ม Disbursement Float เพิ่ม Collection Float และใช้วิธี Zero-balance Account
 - ข. เพิ่ม Disbursement Float ลด Collection Float และใช้วิธี Zero-balance Account
 - ค. เพิ่ม Disbursement Float ลด Collection Float และใช้วิธี Zero-balance Account
 - ง. ลด Disbursement Float เพิ่ม Collection Float และใช้วิธี Zero-balance Account



ต่อจากหน้า 1



มาเลเซียได้รับการจัดอันดับจากสภาเศรษฐกิจโลก (World Economic Forum-WEF) และสถาบันระหว่างประเทศเพื่อการพัฒนา (International Institute for Management Development-IMD) ประจำปี ค.ศ. 2539 ให้อยู่ในอันดับที่ 10 และ 23 ตามลำดับ ส่วนประเทศไทยอยู่ในอันดับ 14 และ 30 สิ่งที่น่าสนใจคือได้ใช้เป็นการวัดก็คือ การพิจารณาถึงระบบตลาดที่เปิดกว้าง ความสามารถของรัฐบาลในการรู้จักควบคุมค่าใช้จ่าย การจัดการภายในอัตราที่ต่ำ ความยืดหยุ่นของตลาดแรงงาน รวมทั้งถึงกระบวนการยุติธรรม และมองเสถียรภาพในระบบการเมือง อันได้ก็มาเลเซียได้รับการประเมินทำให้เห็นว่าสภาพที่เอื้ออำนวยต่อการลงทุนของประเทศไทยเริ่มจะทันห่างจากประเทศไทยมากขึ้นในทุกที่

เมื่อหลักการตลาดมาเป็นกรอบในการศึกษาจะเห็นว่ามาเลเซียในขณะที่ยกยอการพัฒนาสินค้าในลักษณะ Mass Production ไปสู่การผลิตสินค้าที่มีรูปแบบหลากหลายในลักษณะของ Segmented Market โดยพยายามสร้างความแข็งแกร่งในด้านเทคโนโลยีการผลิตและการคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับยุคการศึกษากิจการ (Protected and Regulated Market) ที่กำลังส่งผลต่อการนำเข้าและส่งออกสินค้ามากขึ้น

ด้านปัจจัยการเมือง ความมั่นคงของพรรคอัมโน รวมทั้งการช่วยเหลือกันในการทำงานเพื่อชาติของฝ่ายค้าน ก็สร้างเสถียรภาพและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ให้กับมาเลเซียอย่างมาก ในประเทศไทยเปลี่ยนนายกรัฐมนตรีมาแล้ว 6-7 คน และมีการปรับความ มาแล้วนับครั้งไม่ถ้วนและการปรับเปลี่ยนรัฐบาลที่มีอยู่ครั้งงั้นกันไป ก็เป็นสาเหตุทำให้กำลังทุนขาดความมั่นใจว่าโครงการที่ได้รับอนุมัติไปแล้วจะได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลต่อไปหรือไม่

นอกจากนี้การขาดการเอาใจใส่ในเรื่องที่สำคัญบางอย่างจากผู้บริหาร ก็ทำให้ผู้บริหารประเทศไทยมีไม่มีความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการต่างๆ นโยบาย IT-2000 ที่มีความสำคัญในฐานะเป็นแผนเทคโนโลยีสารสนเทศแห่งชาติก็เป็นอีกโครงการหนึ่งที่รัฐบาลปล่อยให้หน่วยงานที่กำกับดูแลในต่างประเทศ คือศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์ และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ หรือ NECTEC สนองหมายอย่างโดดเดี่ยวจนเกินไป ทั้งที่หน่วยงานบริหารรัฐบาลจะต้องให้ความสำคัญมากกว่านี้ ในฐานะที่ IT-2000 เป็นนโยบายที่มีความสำคัญต่อยุทธศาสตร์การผลิตในระบบเศรษฐกิจใหม่ ถ้าผู้บริหารรัฐบาลยังมองไม่ละเอียด และงบประมาณที่ควรทราบคุณลักษณะที่ระบุไว้ในนโยบาย IT-2000 กันอย่างจริงจังก็เชื่อว่าโครงการย่อยต่างๆ ก็จะไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

ดังนั้นแล้วโครงการ Software Park ซึ่งเป็นหนึ่งในหลายโครงการที่อยู่ในนโยบาย IT-2000 เมื่อเปรียบเทียบกับความจริงจังในด้านการวางสภาพแวดล้อมที่สนับสนุนต่อความสำเร็จของโครงการระหว่างไทยกับมาเลเซีย ก็เห็นได้ว่าประเทศไทยยังมีพัฒนาโครงการสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับอุตสาหกรรมดังกล่าวไม่เพียงพอเท่าที่ควร ในด้านกฎหมายก็ขาดการปรับปรุงให้สอดคล้องกับสภาพความก้าวหน้าในต่างประเทศในไทย

นอกจากนี้โครงการ Software Park ที่รัฐบาลพลเอกชวลิต ยงใจยุทธ ได้ประกาศให้ก่อสร้าง สนับสนุน ก็ยังมีขีดจำกัดการมองเห็นความจำเป็นของอุตสาหกรรมประเภทนี้ แต่น่าจะเริ่มมาจากแรงผลักดันตามข้อตกลงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือ ITA (Information Technology Agreement) ผ่านองค์การการค้าโลก (WTO World Trade Organization) เสนอให้มีการลดภาษีนำเข้าสินค้าเทคโนโลยีสารสนเทศให้เหลือ 0 เปอร์เซ็นต์ ภายในปี ค.ศ. 2000 การเริ่มต้นนี้เข้าใจงานสำคัญอย่างถนัดที่เนื่องก่เลยทำให้โครงการพัฒนาทางด้านไอทีเกิดการหยุดชะงักและสิ้นผลไปอย่างน่าเสียดาย

แต่ในขณะที่มาเลเซียให้ความสำคัญต่อการสร้างปัจจัยเอื้อต่อการพัฒนาโครงการ MSC เป็นอย่างมาก นับตั้งแต่การวางแผนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างครบวงจร การประกาศใช้กฎหมายใหม่ๆ เพื่อหลอกรับเงิน เช่น กฎหมายเกี่ยวกับ Remote Controlled Medicine (business) กฎหมายคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา เป็นต้น

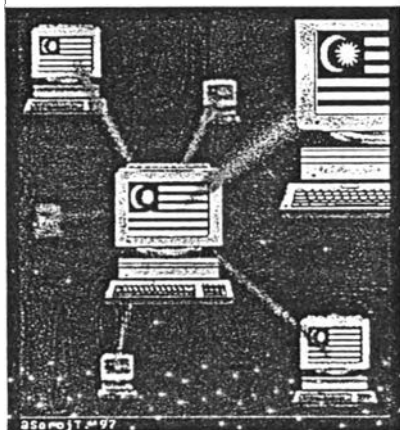
การเริ่มต้น Software Park ของไทยที่ขาดความจริงจังและอ่อนจรั้ง ทำให้ต้องเริ่มดำเนินการหลังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะมาเลเซียและสิงคโปร์อยู่หลายก้าว และก็เป็นไปได้ว่าในอนาคตโลกาภิวัตน์จะเข้าไปยังเมืองใดในอุตสาหกรรมนี้ก็เป็นแค่เพียงการเก็บงานเสียที่เหลือของประเทศเพื่อนบ้าน

แม้ว่า อุตสาหกรรมไอทีที่จะขึ้นอยู่กับการศึกษาและความคิดสร้างสรรค์ของผู้ปฏิบัติงานก็ตาม แต่การที่มาเลเซียหรือสิงคโปร์ได้ตั้งหลักปัก

กรณีศึกษา

Malaysia Inc. กับ Powerproject "Multimedia Super Corridor"

ตอนที่ 2



ฐานอย่างจริงจังมักจะก่อให้เกิดความชำนาญในการใช้เครื่องมือ และทำให้ตระหนักในการพัฒนาไปข้างหน้า โดยอิงลักษณะมากว่า และสิ่งเหล่านี้ย่อมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในยุคที่ต้องอาศัยความชอบของนักลงทุนที่เพิ่งกำลังมองหาเป็นองค์กรประเภทสำคัญเหมือนสมัยที่ผ่านๆ มา

ผู้นำลงมาประชาคมพหุพันธ์ MSC อย่างจริงจัง

นอกจากนี้ ปัจจัยทางด้านการเงินก็เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้โครงการ MSC คืบหน้าไปอย่างมั่นคง ทั้งนี้ เป็นเพราะว่า Labuan International Offshore Financial Center ของมาเลเซีย และสถาบันการเงินระดับโลกแห่งอื่นๆ ได้เข้ามาเป็นพันธมิตรที่สำคัญให้กับโครงการ จึงทำให้การดำเนินงานด้านต่างๆ ทำได้อย่างต่อเนื่อง

ประกอบกับการเอาใจจริงของบรรดาเศรษฐีที่ได้ตระเวนออกโรจโรจเพื่อเผยแพร่โฆษณาประชาสัมพันธ์ไปมีนทร์หรืออเมริกาและญี่ปุ่นด้วยตนเอง ก็สร้างความไว้วางใจและเป็นหลักประกันให้กับผู้ที่ลงทุนในโครงการที่ความมั่นใจได้ว่า MSC ไม่ใช่โครงการและกิจการที่สร้างขึ้นมากเพื่อใช้การตลาดเพียงอย่างเดียว และสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงความมั่นใจของนักลงทุนได้อย่างหนึ่งก็คือ การตอบกลับของบิล เกตส์ ที่เขายกย่องถึงสำนักงานไมโครซอฟท์ภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มาเลเซีย และยังมีการชื่นชมที่ตอบรับในการเข้าร่วมโครงการอีกหลายบริษัท เช่น ซันสูง อีลคอรอนิค กรุ๊ป ก็พร้อมที่จะทุ่มเงินหนึ่งพันล้านดอลลาร์สหรัฐเข้าร่วมโครงการ บริษัท Lotus Development Corp. ก็สนใจที่จะเข้ามาจัดตั้งโครงการรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ และระบบการศึกษาทางไกล โดยใช้โปรแกรม Lotus Note ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพอร์โซเนลเป็นระบบในการจัดการ applications ต่างๆ และ Oracle Systems เจ้าพ่อโปรแกรมจัดการฐานข้อมูลระดับโลกก็สนใจที่จะมาตั้งศูนย์โทรคมนาคมที่มีความสามารถเพื่อรองรับงานในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกเช่นกัน

เมื่อมีความมั่นใจผ่านๆ มา คออาตอม ยือฮง ฮันดูล ประธานบริษัท Multimedia Development Corporation (MDC) ได้ให้สัมภาษณ์ไว้ในขณะนั้นมีบริษัทมากกว่า 400 บริษัทที่สนใจและต่างปรารถนาเข้าร่วมลงทุนในโครงการ MSC

ปัจจุบันได้มีบริษัทขนาดใหญ่ 4 แห่งได้เข้าไปเริ่มต้นการในโครงการ MSC แล้ว คือ บริษัท Sun Microsystems ของสหรัฐอเมริกา บริษัท Nippon Telegraph and Telephone Corporation (NTT) ของญี่ปุ่น บริษัทผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตของมาเลเซียชื่อว่า Mimos และบริษัทโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่ออกมาเลเซียคือ Telekom Malaysia

MDC เป็นหน่วยงานที่ขึ้นตรงกับกระทรวงการคลัง จึงถือว่าเป็นหัวของโครงการ MSC และตามแผนการทำงาน รัฐบาลมาเลเซียจะเปิดโครงการเปิดสำนักงานสาขา MDC ในต่างประเทศเพื่อสร้างความสนใจจากนักลงทุนต่างประเทศให้เข้ามาลงทุนในโครงการ

ส่วนที่ปรึกษาในการดำเนินโครงการ MSC มาเลเซียได้จัดให้ International Advisory Panel (IAP) เข้ามาร่วมที่ปรึกษาให้คำแนะนำแก่รัฐบาลในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ IAP เป็นการร่วมด้วยช่วยกันที่อยู่ที่อยู่ในอุตสาหกรรมไอทีชั้นนำระดับโลก 27 แห่ง

ผู้ร่วมหัวคิดในวงการไอทีหลายคนได้ให้ทราบข่าวโครงการ MSC ของมาเลเซียจะร่วมสร้างความสำเร็จได้เปรียบทางเศรษฐกิจให้แก่มาเลเซียและสิงคโปร์มากขึ้น ซึ่งจะตั้งชื่อโปรเจกต์โครงการ Intelligent Island ที่ตั้งเข้าไปยังอุตสาหกรรมไอที และผู้บริหารระดับสูงของบริษัทของ Sun Microsystems และ Microsoft ดังที่กล่าวมา MSC จะร่วมสร้างโอกาสให้ประเทศทั้งสอง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์จะไม่จำกัดอยู่เพียงประเทศใดประเทศหนึ่ง และไม่ทำให้ประเทศทั้งสองต้องเป็นคู่แข่งกัน แต่ช่วยส่งเสริมอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ให้ก้าวหน้ามากขึ้นและก็เชื่ออีกว่าความเจริญในด้านนี้จะมีการพัฒนาเข้ามาสู่ประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคนี้อีกด้วย

การก้าวเข้าสู่ยุค Technotopia

โครงการ MSC รัฐบาลมาเลเซีย ได้แบ่งการพัฒนาออกเป็น 3 ระยะด้วยกันคือ ระยะแรก เป็นเชิงของการขยายขนาดงานบริการผู้ที่เป็นหุ้นส่วนธุรกิจ ทั้งในเอเชียแปซิฟิกและทั่วโลกให้เข้ามาร่วมโครงการระยะที่สอง เป็นการเชื่อมโยงธุรกิจต่างๆ ที่อยู่ใน MSC อุตสาหกรรมโลกโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ และระยะสุดท้าย มาเลเซียซึ่งมีเป้าหมายที่จะประกาศเริ่มต้นดำเนินการดำเนินชีวิตและทำงานในรูปแบบใหม่

จุดมุ่งหมายที่ภาคเทคโนโลยีเข้ามาใช้ก็คือชีวิตในสังคม ก็คือให้ทุกคนสามารถที่จะประกอบกิจการสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศได้อย่างสะดวกและเท่าเทียมกัน อันจะช่วยให้การพัฒนาประเทศสามารถดำเนินไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

โลกในยุคปัจจุบัน คงไม่มีโครงการไอทีที่ใดกลายเป็นเครื่องมือที่รบกวนการใช้เพิ่มผลผลิตให้กับงานต่างๆ ในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นการวิ่งสวนสนาม หรือจะนำไปใช้ในองค์กรขนาดใหญ่ ความจำเป็นที่จะต้องตอบสนองความรวดเร็วของยุคนี้ จึงเป็นสิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

การวางแผนพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศของประเทศให้พัฒนาแล้ว ได้มีการนำไอทีมาใช้ในการพัฒนาประเทศตั้งแต่ในช่วงประมาณปี 1970 และจากมาจนถึงปัจจุบัน ประเทศเหล่านี้ต่างมีการพัฒนาและปรับเปลี่ยนการปฏิบัติงานที่อยู่ในรูปแบบแผนเฉพาะกิจไปสู่การกำหนดเป็นนโยบายเทคโนโลยีสารสนเทศแห่งชาติขึ้น ไม่ว่าจะเป็นประเทศในกลุ่ม G7 ก็ได้ประกาศแผน Global Information Infrastructure (GII) เพื่อเชื่อมโยงโครงสร้างพื้นฐานสารสนเทศทั่วโลก

สหรัฐอเมริกา ประธานาธิบดีคลินตันได้ประกาศโครงการพื้นฐานสารสนเทศแห่งชาติ (National Information Superhighway) หรือเรียกอีกอย่างว่าโครงการทางด่วนข้อมูล (Information Superhighway) เพื่อรองรับชีวิตในสังคมแห่งโลกอนาคต สำหรับผู้สนใจได้มีกลุ่มประเทศอื่นๆ สังคมสร้างสรรค์ทางปัญญาโดยการวางโครงสร้างพื้นฐานสาระ-สื่อสารสารสนเทศสูง (Japan's Intellectually Creative Society : High Performance Info-Communications Infrastructure) ซึ่งรัฐบาลญี่ปุ่นได้ตั้งเป้าไว้ภายในปี ค.ศ. 2020 ญี่ปุ่นจะผลิตสินค้าส่งออกมูลค่าสูงในภาคบริการ

แต่ลักษณะที่เหมือนกันของนโยบายไอทีทุกๆ ประเทศนอกจากนี้มุ่งเพื่อพัฒนาไปสู่ยุคกลางธุรกิจ ศูนย์กลางทางการบริการ และศูนย์โทรคมนาคมในระดับภูมิภาคแล้ว นโยบายดังกล่าวส่วนใหญ่ยังเน้นการใช้ไอทีเพื่อปรับปรุงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ การนำเข้ามาช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การนำมาใช้เพื่อพัฒนาองค์กรรูปแบบใหม่ รวมทั้งใช้เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการที่สร้างสรรค์ ซึ่งสิ่งนี้ได้กล่าวไว้ทั้งหมดจะไม่สามารถเกิดขึ้นได้ ถ้าเมื่อใดก็ตามที่รัฐบาลไม่มีการระดมทุนพัฒนาและเริ่มมีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้ทันผลอย่างมีประสิทธิภาพ

สำนักงานเลขาธิการโครงการ Multimedia Super Corridor ซึ่งเป็นผลงานที่ช่วยแสดงให้เห็นถึงกระบวนการที่เริ่มต้นในมาเลเซียและบริษัทบริหารประเทศของผู้นำมาเลเซียก็เป็นผู้ประกาศในภูมิภาคนี้ มีผู้หลายคนยืนยันมองเห็นว่าเทคโนโลยีสารสนเทศจะมีส่วนช่วยเพิ่มผลผลิตให้เพิ่มขึ้นได้อย่างมีนัย และช่วยทำให้ประชาชนที่จะก้าวเข้าสู่ยุคใหม่สามารถที่จะประกอบกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพได้อย่างมีนัย



BOOKS

ปรีธรรมศน์หนังสือ



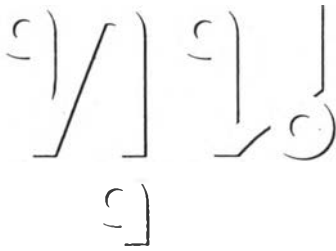
ผู้แต่ง ชัยอนันต์ สมทวณิช สมทบหนังสือฟ้า ราคา 100 บาท

แนวคิดนักวิชาการ (Technocrat) ถือได้ว่าเป็นมันสมองของการคิดและคอยชี้แนะแนวทาง ทั้งนี้ เพื่อการอธิบายปรากฏการณ์ ตลอดจนเสนอทางออกให้กับปัญหาของสังคม หนังสือเรื่อง "วัฒนธรรมคือทุน" เป็นผลงานทางความคิดสำคัญของ ดร.ชัยอนันต์ สมทวณิช ซึ่งปัจจุบันเป็นคณบดีคณาจารย์โรงเรียนบริหารฯ หลังจากที่ได้เขียนคำว่า "โลกาภิวัตน์" ให้สื่อสั่นเป็นทักทายในวงวิชาการ นักธุรกิจ และคนทั่วไปในสังคมอย่างกว้างขวางมาแล้ว

แนวความคิดในเรื่องวัฒนธรรมได้เริ่มเป็นที่ถกเถียงกันอย่างจริงจังในต่างประเทศ หากจะกล่าวเพื่อตามเข้าใจและเห็นภาพแล้ว ความสนใจของผู้ปกครองประเทศทั่วโลกให้ความสำคัญกับแนวความคิดในเรื่องการเมือง จวบจนหลังสงครามโลกสิ้นสุดลง ประเทศต่างๆ หันมาให้ความสนใจปัญหาปากท้องด้วยแนวความคิดในเรื่องเศรษฐกิจ ทว่าคำตอคือ เป็นสูตรสำเร็จเกี่ยวกับเศรษฐกิจที่มองให้คำอธิบายอันแสดงถึงทางออกและทางรอดกับปัญหาที่เกิดขึ้น และเป็นพลวัตของโลก ซึ่งกำลังก้าวไปสู่ศตวรรษใหม่

ผู้เขียนย้ำว่า "วัฒนธรรมคือทุน" เป็นการเปลี่ยนกระบวนทัศน์จากการมองความคิดจากจุดยืนเรื่องของเศรษฐกิจในศตวรรษที่ 19 และ 20 แล้วหันกลับมาให้ความสำคัญจากจุดยืนเรื่องวัฒนธรรมแทน อย่างไรก็ตาม วัฒนธรรม

วัฒนธรรมคือ



(Culture as Capital)

ธรรมคือทุนถือเป็นคนละเรื่องกับคำว่า "ทุนวัฒนธรรม" ซึ่ง ดร.รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ ได้นำเสนอสู่สาธารณชนในช่วงก่อนหน้านี้

"ทุนวัฒนธรรมเกี่ยวข้องกับกระบวนทัศน์ของอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าและบริการที่มีมิติทางวัฒนธรรม ทั้งนี้ เพราะสินค้าและบริการเหล่านี้มีการฝังตัวของวัฒนธรรม" (หน้า 16)

"ทุนวัฒนธรรม" จึงถือเป็นพัฒนาการขึ้นต่อเนื่องจากทุนอุตสาหกรรมและทุนบริการเป็นการผูกติดอยู่กับสินค้าและบริการทางวัฒนธรรม โดยที่ถือเป็นการให้คำอธิบายที่ต่อเนื่องและยังคงอยู่ในกระบวนทัศน์ (paradigm) เดิมของระบบ "ทุนนิยม" (capitalism) ในขณะที่ "วัฒนธรรมคือทุน" เป็นอีกเรื่องหนึ่งเป็นคนละกระบวนทัศน์กัน โดยให้ความสำคัญกับความคิดและมุมมองด้วยสายตาของวัฒนธรรมว่าสามารถเป็น "ทุน" ชนิดหนึ่งได้ (เทียบเคียงกับทุนการเมือง ทุนเศรษฐกิจ)

แต่ไม่ว่าใครมากระบวนทัศน์ทางวัฒนธรรมมักเป็นเรื่องประเพณี ค่านิยม (รูปแบบ) หากแต่วัฒนธรรมเหล่านี้ก็คือทุน ซึ่งผู้เขียนมองว่าเป็นทุนที่ใช้อรรถยั้งความได้เปรียบและเป็นจุดแข็งของประเทศไทย อีกทั้งการเน้นวัฒนธรรมจะทำให้คุณค่าอันสูงส่งและประชาชนมากขึ้น จากในอดีตและปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับเศรษฐกิจและระบบราชการ

หนังสือเล่มนี้เป็นอีกความพยายามหนึ่งในการเปลี่ยนมุมมองและ สอนให้แก่วิศวคิดด้วยการสะท้อนออกมาเป็นเนื้อหาสาระ และที่สำคัญคือเนื้อหาเน้นในเรื่อง "การคิด" มิใช่เน้นในเรื่อง "การจำ"

สำหรับผู้ที่เพิ่งอ่านอาจรู้สึกเข้าใจยากด้วยความซับซ้อน

NUMBER ONE BESTSELLER

- ร้านหนังสือ "คอกหญ้า" หนังสือไป อุดม แต้พานิช (1)
- ร้านหนังสือ "ซีเอ็ดตา" NOTE BOOK อุดม แต้พานิช (1)
- ศูนย์หนังสือจุฬาฯ พระมหาชนก (ปกอ่อน) พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว
- ร้านหนังสือ "เอเชียบุ๊คส์" THE BEACH ALEX GARLAND

หมายเหตุ: **ที่มาจากศูนย์ข้อมูลของร้านหนังสือดังกล่าว

NEW BOOK ON THE BLOG

หนังสือต่างประเทศ

- 1 A PHOTOGRAPHIC GUIDE TO BIRDS OF THAILAND BY MICHAEL WEBSTER & CHEW YEN FOOK
- 2 TROPICAL MARINE LIFE OF THAILAND BY CERALD ALLEN
- 3 TROPICAL REEF FISH OF THAILAND BY GERALD ALLEN
- 4 TOP DIVE SITES OF THE WORLD BY JACK JACKSON

ข้อมูล เอเชียบุ๊คส์

ค่อนข้างต่ำๆ หนึ่งตามความเข้าใจของแต่ละคน ซึ่งให้ความหมายที่ไม่ตรงกันบ้าง แต่อย่างไรเสียจะทำให้ผู้อ่านได้เกิดความคิดและติดตาม ตลอดจนเปิดประเด็นให้มีการอภิปรายพูดคุยกันเกี่ยวกับในการวิจัยและน่าจะหมายรวมถึงผู้ที่สนใจโดยทั่วไปอีกด้วย ก็น่าจะสมเจตนาธรรมและมีความตั้งใจ อีกทั้งข้อเสนอจากหนังสือเล่มนี้น่าจะก่อประโยชน์ให้กับคนในสังคมและสังคมไทยได้ด้วย

ข้อเสนอแนะเพื่อให้เกิดความเข้าใจมากขึ้นนั้น ผู้อ่านจึงน่าจะได้อ่านเรื่อง "ทุนวัฒนธรรม" เสียก่อน ทว่าต้องไม่เข้าใจผิดในสาระสำคัญและขอบเขตของความหมายตามที่ผู้เขียนต้องการจะสื่อความ □

วิธีสร้างสมองให้เป็นอัจฉริยะกับเข็มทิศสงครามธุรกิจ

กล่าวกันว่า "วิธีคิดที่สมบูรณ์แบบต้องมองจากมุมตรงข้าม 2 มุมเปรียบเทียบกับ ตัวอย่างเช่น หากมองด้วยน้ำซางจากด้านนอก พวกเราจะเห็นถ้วยชามอย่างทั้งเห็นกัน แต่หากเรามองว่าพวกเขาเข้าไปยืนอยู่ในถ้วยน้ำซางแล้วมองออกมาจะเห็นภาพอย่างไร

ฉะนั้น หากยืนมองด้วยน้ำซางจากด้านนอกแล้วไม่พบวิธีแก้ปัญหา ให้ลองเข้าไปยืนในถ้วยน้ำซางแล้วมองออกมาหาพบวิธีแก้ปัญหา "ตอนหนึ่งในหนังสือ" วิธีสร้างสมองให้เป็นอัจฉริยะกับเข็มทิศสงครามธุรกิจ ซึ่งเรียบเรียงโดย ป.แผนสำเร็จ กล่าวไว้เช่นนี้

พอดตกดูในรูปแบบ HOW-TO ขนาด 144 หน้าเล่มนี้ถูกรวบรวมจากแนวคิดของหนังสืออื่น 5 เล่ม และหนังสือแปล

จากภาษาญี่ปุ่นอีก 4 เล่ม ดังนั้น ตัวอย่างหรือแนวคิดที่ปรากฏอยู่ในเล่มจึงเป็นแบบฉบับของจีนและญี่ปุ่นแทบทั้งหมดในเล่มจะเขียนแบบเน้นนำใจให้ผู้อ่านคล้อยตามหรือให้ผู้อ่านเชื่อในสิ่งที่หนังสือบอก อาทิ การเน้นให้ผู้อ่านใช้สมองในการคิดในการสร้างสรรค์การทำงานหรือทำธุรกิจฝึกคิดอย่างรวดเร็ว รวมทั้งแสดงตัวอย่างการใช้สมองในการสร้างสรรค์ว่าเขามีขึ้น



(ป.แผนสำเร็จ สำนักพิมพ์สุโขทัย 144 หน้า 100 บาท)

ค่อนข้างน้อย เพราะความคิดแปลกๆ จะเกิดขึ้นโดยไม่เลือกเวลาหรือสถานที่ เมื่อมีความคิดแปลกๆ ก็ไม่ควรที่จะปล่อยให้มันผ่านไป ควรที่จะจดเอาไว้

หากทำได้อย่างนั้น เราก็จะกลายเป็นคนที่จะมีการฝึกใช้สมองอยู่เสมอๆ ซึ่งในที่สุดก็จะนำมาซึ่งช่องทางธุรกิจที่ดีๆ อย่างเช่น จิตรกรคนหนึ่งที่มักจะทำลายดินสอของเขาขายบ่อยๆ เขาจึงคิดว่าจะแก้ปัญหาได้อย่างไร ในที่สุดก็คิดวิธีคิดอย่างลอบอยู่ที่ปลายดินสอเขียน ปากกาวงได้รับค่านิยมมีโรงงานรับไปทำเป็นธุรกิจ ทำให้เขาได้รับค่าลิขสิทธิ์จากความคิดสร้างสรรค์ในครั้งนั้นไป

นอกจากเรื่องการเมืองสมองให้คิดในหลายๆ ทิศทางอย่างวิธีหนังสือบอกแล้ว บางบทในเล่มยังได้เสนอแนวคิดวิธีการทำงานหรือทำธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น มีทั้งแบบพัฒนาการเป็นทีมและการพัฒนาตนเอง ตามแบบฉบับของคนญี่ปุ่นหรือคนจีน ซึ่งจะละเอียดยิ่งกว่ารับประบาททหารและการปฏิบัติกิจวัตรประจำวันในแต่ละวัน มีส่วนสร้างความสัมพันธ์กับเขา ทำให้สมองได้ขยับหรือหดกลับลงได้

จุดประสงค์ของหนังสือที่เห็นได้ชัดคือเรื่องภาพประกอบที่ไม่สัมพันธ์กับเนื้อหา ทำให้เนื้อหาโดยรวมของหนังสือดูขลุกขลิกแล้วเบาซึ้งไปสัก หนึ่งรวมทั้งตัวอย่างก็ไม่น่าหนักในเรื่องธุรกิจมากนัก แต่สิ่งหนึ่งที่ได้จากหนังสือเล่มนี้ขอยกมาบอกก็คืออย่าคิดว่าปลูกใจให้ไปในการทำงาน เริ่มความเชื่อมั่นในตัวของเรา เราทำได้ ซึ่งในเล่มมีมากมายจริงๆ □

ประวัติผู้วิจัย

นายทรงวิทย์ กุลศักดิ์นันท์ เกิดเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2511 เกิดที่กรุงเทพฯ เข้ารับการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2528 (รหัสนิสิต 2842800) และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาบัณฑิต ปีการศึกษา 2532 หลังจากนั้นเริ่มทำงานที่บริษัท บริการข้อมูลผู้จัดการ จำกัด ในตำแหน่งรีไรเตอร์ และเริ่มฝึกงานเป็นผู้สื่อข่าวประจำหนังสือพิมพ์ผู้จัดการรายวัน และหนังสือพิมพ์คู่แข่งรายวันในกาลต่อมา ระหว่างนั้นได้เข้ารับการศึกษาคณะปริญญาโท คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2539 (รหัสนิสิต 3970600728) และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท ปีการศึกษา 2541

