

ເອກະສານປະກອບການສອນວິຊາ

ການວາງແຜນ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ Business planning and Management

ສໍາລັບຫຼັກສູດຊັ້ນສູງ ກະສິກໍາ ແລະ ປ່າໄມ້ ເຂດເນີນສູງ

ຂຽນໂດຍ: ອຈ. ຄາເຜີຍ ດວງມາລີ

ກວດແກ້ໂດຍ: ຄະນະກຳມະການພັດທະນາຫຼັກສູດ

ສະໜັບສະໜູນໂດຍ:



ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ:



ອົງການ ເຮວວິໄຕດ | ສປປ ລາວ
ສະໜັບສະໜູນການຄ້າລາວ



ສະໜັບສະໜູນດ້ານວິຊາການໂດຍ:



ທັນວາ 2016

ຄຳນຳ

ເພື່ອຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ບັນລຸ 3 ແຜນງານ ແລະ 10 ແຜນດຳເນີນງານ ຂອງກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ວາງອອກ ກໍຄື 3 ເປົ້າໝາຍການພັດທະນາຂອງລັດຖະບານ ແລະ ແຜນຍຸດທະສາດການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ ແຫ່ງຊາດ ຄັ້ງທີ VIII ຂອງລັດຖະບານແຫ່ງ ສປປ ລາວ ແຕ່ນີ້ຮອດປີ 2020 ໂດຍຖືເອົານະໂຍບາຍ ການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກຂອງປະຊາຊົນລົງເທື່ອລະກ້າວ, ນຳພາປະເທດຊາດ ໃຫ້ຫຼຸດພື້ນອອກຈາກການເປັນປະເທດດ້ອຍພັດທະນາ ແລະ ການສ້າງສາປະເທດຊາດ ໃຫ້ກາຍເປັນປະເທດອຸດສາຫະກຳ ແລະ ຫັນສະໄໝ, ກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ໄດ້ຖືເອົາວຽກງານ ການກໍ່ສ້າງຊັບພະຍາກອນມະນຸດດ້ານກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ເປັນວຽກງານບຸລິມະສິດໜຶ່ງທີ່ມີຄວາມສຳຄັນ ໃນການພັດທະນາຂະແໜງ ການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ໃຫ້ມີຄວາມກ້າວໜ້າ

ປະຈຸບັນເຫັນໄດ້ວ່າ ພະນັກງານວິຊາການດ້ານກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ໃນລະດັບຕ່າງໆໃນຂອບເຂດທົ່ວປະເທດ ຍັງບໍ່ທັນມີຄຸນນະພາບດີເທົ່າທີ່ຄວນ ແລະ ມີຈຳນວນບໍ່ພຽງພໍ ນັບແຕ່ຂັ້ນສູນກາງລົງຮອດທ້ອງຖິ່ນ. ສະນັ້ນກະຊວງກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ໄດ້ກຳນົດຍຸດທະສາດການປັບປຸງ ແລະ ພັດທະນາລະບົບການສຶກສາດ້ານກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ແຕ່ນີ້ຫາ ປີ 2020 ເຊິ່ງຈຸດປະສົງຕົ້ນຕໍຂອງຍຸດທະສາດ ແມ່ນການພັດທະນາສີມືແຮງງານຂອງຊັບພະຍາກອນມະນຸດ ໂດຍມີການເຊື່ອມໂຍງການຮຽນ-ການສອນ ໃຫ້ເຂົ້າກັບລະບົບການສົ່ງເສີມ ແລະ ຕະຫຼາດແຮງງານ, ການສ້າງຫຼັກສູດທີ່ເນັ້ນຄວາມຊຳນານ, ການສິດສອນທີ່ເນັ້ນເອົາຜູ້ຮຽນເປັນສູນກາງ. ດັ່ງນັ້ນ ການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດດ້ານກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ຈຶ່ງມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ມີການປັບປຸງ ແລະ ກໍ່ສ້າງໃໝ່ ດ້ວຍຮູບການຝຶກອົບຮົມ, ຍົກລະດັບໄລຍະສັ້ນ, ໄລຍະກາງ ແລະ ໄລຍະຍາວ ເພື່ອສ້າງໃຫ້ໄດ້ນັກວິຊາການທີ່ມີຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດ, ມີຄວາມຊຳນານ ແລະ ມີຄຸນສົມບັດທີ່ເໝາະສົມ. ເພື່ອຕອບສະໜອງ ໃຫ້ທ່ວງທັນກັບສະພາບການດັ່ງກ່າວ, ທາງວິທະຍາໄລກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ພາກເໜືອ ຈຶ່ງໄດ້ພັດທະນາຫຼັກສູດຊັ້ນສູງ ກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ເຂດເນີນສູງຂຶ້ນ ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍ 4 ສາຂາວິຊາ ເຊັ່ນ: ປູກຝັງ, ລ້ຽງສັດ ແລະ ການປະມົງ, ປ່າໄມ້ ແລະ ທຸລະກິດກະສິກຳ. ຫຼັກສູດນີ້ໄດ້ເນັ້ນຄວາມຊຳນານ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດແຮງງານ ເພື່ອກໍ່ສ້າງພະນັກງານວິຊາການດ້ານການກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ອອກຮັບໃຊ້ສັງຄົມ ໃນບັນດາແຂວງພາກເໜືອ ຂອງ ສປປ ລາວ ແລະ ໄດ້ປະຕິບັດຕາມຂໍ້ຕົກລົງຂອງລັດຖະມົນຕີກະຊວງສຶກສາທິການ ແລະ ກິລາ ວ່າດ້ວຍມາດຕະຖານຫຼັກສູດແຫ່ງຊາດລະດັບຊັ້ນສູງທຸກປະການ

ເພື່ອເຮັດໃຫ້ການຮຽນການສອນໄດ້ຮັບຜົນດີ ແລະ ມີຄວາມສະດວກ, ຈະຕ້ອງມີການພັດທະນາບັນດາເອກະສານທີ່ສຳຄັນຂອງຫຼັກສູດ ເຊັ່ນ: ເອກະສານຫຼັກສູດ, ຄຳອະທິບາຍເນື້ອໃນຫຍໍ້ຂອງແຕ່ລະວິຊາ, ແຜນການຮຽນການສອນ ແລະ ເນື້ອໃນການສິດສອນລະອຽດຂອງແຕ່ລະວິຊາ ຫຼື ເອີ້ນວ່າ: ປຶ້ມຄູ່ມືການຮຽນການສອນ. ສະນັ້ນ ຈຶ່ງໄດ້ມີການພັດທະນາປຶ້ມຄູ່ມືຂອງແຕ່ລະວິຊາທີ່ມີໃນຫຼັກສູດດັ່ງກ່າວນີ້ ເພື່ອຕອບສະໜອງຈຸດປະສົງຂອງຫຼັກສູດ ທີ່ເນັ້ນໃສ່ 5 ອົງປະກອບຫຼັກດັ່ງນີ້: 1). ການສ້າງຄວາມຊຳນານ, 2). ການພັດທະນາແບບຍືນຍົງ, 3). ຕິດພັນກັບການຜະລິດກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ເຂດເນີນສູງ, 4). ເນັ້ນການເຮັດພາກປະຕິບັດຕົວຈິງ, ແລະ 5). ການມີສ່ວນຮ່ວມດ້ານບົດບາດຍິ່ງຊາຍ

ໃນການພັດທະນາປຶ້ມຄູ່ມືເຫຼົ່ານີ້ ໄດ້ມີການມອບໝາຍໃຫ້ອາຈານຮັບຜິດຊອບສິດສອນຫຼັກ ແລະ ອາຈານຊ່ວຍເປັນຜູ້ຂຽນຂຶ້ນ ໂດຍໄດ້ຜ່ານຂະບວນການ ແລະ ຂັ້ນຕອນທີ່ຈຳເປັນຕ່າງໆ ເຊັ່ນ: ການຝຶກ

ອົບຮົມກ່ຽວກັບຫຼັກການ, ການໄປທັດສະນະສຶກສາ, ການຄົ້ນຄວ້າເອກະສານ ແລະ ຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ, ການແລກປ່ຽນຄຳຄິດເຫັນ ແລະ ຂໍ້ຄຳປຶກສາຈາກບັນດາຜູ້ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການ ຈາກສະຖາບັນການສຶກສາ ແລະ ໜ່ວຍງານອື່ນໆ. ຫຼັງຈາກນັ້ນ ກໍໄດ້ມີການກວດແກ້ເນື້ອໃນ ໂດຍຄະນະຊີ້ນຳ ແລະ ຄະນະກຳມະ ການພັດທະນາຫຼັກສູດຂອງວິທະຍາໄລ, ເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍ: ທ່ານ ຄຳຜຸຍ ພອນໄຊ, ທ່ານ ເພັດສະໝອນ ຖານະສັກ, ທ່ານ ທອງສະມຸດ ພູມມາສອນ, ທ່ານ ອຳໄພວັນ ສຸກສັນຕິ, ທ່ານ ທອງເພັດ ຈິດຕະບຸບຜາ, ທ່ານ ສີສຸກ ວິລະບຸດ, ທ່ານ ນ. ໜໍ່ຄຳ ວິລະວົງສາ, ທ່ານ ພູທອນ ຈັນທະວົງສາ, ທ່ານ ອຸທອງ ວົງແສນເມືອງ, ທ່ານ ມຸນີຊາ ພິງບັນດິດ, ທ່ານ ຈັນທອນ ທອງສະໄໝ, ແລະ ທ່ານ ນິກອນ ສຸດທິວົງ. ນອກຈາກນັ້ນ ກໍຍັງມີ ທ່ານ ນາງ Andrea Schroeter ແລະ ທ່ານ ນາງ Silvia Junt ຫົວໜ້າໂຄງການປັບປຸງວິທະຍາໄລກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ພາກເໜືອ (SURAFCO) ພ້ອມດ້ວຍບັນດາຊ່ຽວຊານທີ່ປຶກສາທາງດ້ານເຕັກນິກ ທັງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດອີກຈຳນວນໜຶ່ງ ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນຢ່າງໃກ້ຊິດ

ວຽກງານພັດທະນາຫຼັກສູດ ແມ່ນຈຸດປະສົງໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນຂອງໂຄງການ SURAFCO ທີ່ໄດ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍ ອົງການ HELVETAS Swiss Intercooperation ພາຍໃຕ້ການສະໜັບສະໜູນທຶນຈາກອົງການຮ່ວມື ແລະ ພັດທະນາຂອງປະເທດສະວິດເຊີແລນ (SDC) ຕັ້ງແຕ່ປີ 2009 ເປັນຕົ້ນມາ, ແລະ ໄດ້ຮັບການສະໜັບສະໜູນດ້ານເຕັກນິກ ໃນການພັດທະນາໂຄງສ້າງຂອງຫຼັກສູດ ຈາກຄະນະກະເສດສາດ, ປ່າໄມ້ ແລະ ວິທະຍາສາດອາຫານ ຂອງມະຫາວິທະຍາໄລເບີນ (HAFL)

ວິທະຍາໄລກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ພາກເໜືອ ຂໍສະແດງຄວາມຂອບໃຈ ແລະ ຮູ້ບຸນຄຸນນຳທຸກພາກສ່ວນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ທີ່ໄດ້ໃຫ້ການສະໜັບສະໜູນທາງດ້ານທຶນຮອນ ແລະ ວິຊາການ, ການມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ພັດທະນາປຶ້ມຄູ່ມືນີ້ຂຶ້ນ ເພື່ອນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການຮຽນການສອນ. ນອກຈາກນັ້ນ ເອກະສານດັ່ງກ່າວນີ້ ຍັງສາມາດນຳໄປປັບໃຊ້ໃນທຸກໆວິທະຍາໄລກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ ໃນທົ່ວປະເທດ. ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຕົວຈິງນັ້ນ, ຖ້າຫາກພົບເຫັນຂໍ້ຂາດຕົກບົກຜ່ອງ ແລະ ຄວາມບໍ່ສອດຄ່ອງເໝາະສົມປະການໃດ ກະລຸນານຳສິ່ງຂໍ້ຄິດເຫັນ ແລະ ຄຳຕຳໜິຕິຊົມໄປທີ່ວິທະຍາໄລກະສິກຳ ແລະ ປ່າໄມ້ພາກເໜືອ ຊາບ ເພື່ອຈະໄດ້ນຳໄປປັບປຸງແກ້ໄຂໃຫ້ດີກວ່າເກົ່າໃນອະນາຄົດ

ບົດນຳ

ປຶ້ມຄູ່ມືກ່ຽວກັບ “ການວາງແຜນ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ” ເຫຼັ້ມນີ້ຜູ້ຂຽນໄດ້ຂຽນຂຶ້ນ, ໂດຍມີຈຸດປະສົງ ເພື່ອແນໃສ່ຮັບໃຊ້ການຮຽນການສອນ ໃນລະບົບໃນລະບົບຊັ້ນສູງ ຂອງວິທະຍາໄລກະສິກຳ ແລະ ບ່າໄມ້ພາກເໜືອ. ຜູ້ຂຽນໄດ້ຮວບຮວມ ແລະ ຮຽບຮຽງຂຶ້ນມາຈາກເອກະສານ ແລະ ປຶ້ມຄູ່ມືທີ່ເປັນພາສາລາວ ແລະ ພາສາຕ່າງປະເທດ ແລະ ຈາກການສອບຖາມນຳຜູ້ປະສົບຜົນສຳເລັດໃນການເຮັດທຸລະກິດກະສິກຳ ໃນໄລຍະຜ່ານມາ

ຈຸດປະສົງຕົ້ນຕໍແຕ່ລະບົດຮຽນໃນປຶ້ມເຫຼັ້ມນີ້ ແມ່ນເພື່ອເປັນບ່ອນອີງ ແລະ ເປັນທິດທາງອັນໜຶ່ງໃຫ້ແກ່ບັນດານັກວິຊາການ ແລະ ນັກສຶກສາ ພ້ອມຊາວກະສິກອນຜູ້ທີ່ມັກອາຊີບໃນການສ້າງທຸລະກິດກະສິກຳຕ່າງໆ ໄດ້ເຂົ້າໃຈເຖິງເຕັກນິກວິທີການໃນການສ້າງຕັ້ງ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດຂອງຕົນເອງໃນຂັ້ນພື້ນຖານ

ໃນປຶ້ມເຫຼັ້ມນີ້ ຈະໄດ້ເວົ້າເຖິງ ປະເພດຂອງທຸລະກິດ, ການເລືອກທຸລະກິດທີ່ເໝາະສົມ, ການບໍລິຫານອົງການ ແລະ ການບໍລິຫານທຸລະກິດກະສິກຳ, ການກະກຽມຄວາມພ້ອມ ແລະ ການເລີ່ມສ້າງທຸລະກິດ ແລະ ການຄາດຄະເນຜົນກຳໄລ ແລະ ການຂາດທົນ

ປຶ້ມເຫຼັ້ມນີ້ໄດ້ຈັດພິມຂຶ້ນເທື່ອທຳອິດ, ຍ່ອມມີຂໍ້ຂາດຕົກບົກຜ່ອງຫຼາຍດ້ານ ຈະເປັນດ້ານເນື້ອໃນ ແລະ ຄຳສັບ ຫຼື ສຳນວນ, ເພາະສະນັ້ນ ໃນນາມຜູ້ຂຽນຂໍສະແດງຄວາມຍິນດີຮັບເອົາຄຳຕຳນິຕິຊົມ ແລະ ຂໍຂອບໃຈເປັນຢ່າງສູງ ຕໍ່ຄຳແນະນຳຈາກຜູ້ອ່ານທຸກໆທ່ານດ້ວຍຄວາມຈິງໃຈ, ເພື່ອຈະໄດ້ປັບປຸງ ແລະ ແກ້ໄຂເນື້ອໃນທີ່ຍັງບໍ່ທັນຄົບຖ້ວນ ແລະ ແກ້ໄຂເພີ່ມເຕີມ ໄປຕາມການປ່ຽນແປງວິວັດທະນາການຂອງຍຸກສະໄໝໃຫ້ຄົບຖ້ວນສົມບູນຍິ່ງຂຶ້ນ

ສາລະບານ

ໜ້າ

ຄໍານໍາ.....	i
ບົດນໍາ.....	ii
ສາລະບານ.....	iv
ສາລະບານຕາຕະລາງ.....	ix
ສາລະບານຮູບ.....	x
ຄໍາອະທິບາຍສັນຍາລັກ ແລະ ຄໍາສັບຫຍໍ້.....	xi
ບົດທີ 1 ຄວາມໝາຍ ແລະ ປະເພດຂອງທຸລະກິດ.....	1
1.1 ຄວາມໝາຍຂອງທຸລະກິດ (Definition of business).....	1
1.2 ຈຸດປະສົງຂອງທຸລະກິດ (Objective of business)	2
1.3 ຜົນປະໂຫຍດຂອງທຸລະກິດ (Benefit of business).....	2
1.4 ປະເພດຂອງທຸລະກິດ (Type of business).....	2
1.5 ກິດຈະກຳທາງທຸລະກິດ (Activity of business).....	4
1.5.1 ກິດຈະກຳດ້ານການຜະລິດ.....	4
1.5.2 ກິດຈະກຳດ້ານການຕະຫຼາດ.....	4
1.5.3 ກິດຈະກຳການເງິນ.....	4
1.5.4 ກິດຈະກຳການສົ່ງເສີມ.....	4
1.6 ຄຸນສົມບັດຂອງນັກທຸລະກິດ (Discipline of entrepreneur).....	4
1.6.1 ສິນໃຈ ແລະ ມີຄວາມມັກທຸລະກິດ.....	4
1.6.2 ຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະລົງທຶນ ແລະ ກ້າສ່ຽງໄພ.....	4
1.6.3 ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມຊຳນານ.....	4
1.6.4 ເປັນນັກວິເຄາະ ແລະ ຕັດສິນໃຈໄດ້ດີ.....	5
1.6.5 ນັກບໍລິຫານ.....	5
1.6.6 ມີພາວະຄວາມເປັນຜູ້ນຳ.....	5
1.6.7 ມີຄວາມທັນສະໄໝຢູ່ສະເໝີ.....	5
1.6.8 ພັດທະນາຕົນເອງຢູ່ສະເໝີ.....	5
1.7 ສະຫຼຸບ.....	5
ບົດທີ 2 ການບໍລິຫານອົງການ ແລະ ການບໍລິຫານທຸລະກິດກະສິກຳ.....	7
2.1 ຄວາມໝາຍຂອງອົງການ (Meaning of organization).....	7
2.2 ຄວາມໝາຍ ແລະ ລັກສະນະຂອງການບໍລິຫານ.....	7
2.3 ຄວາມສຳຄັນຂອງການບໍລິຫານ (Importance of management)	7

ສາລະບານ (ຕໍ່)

ໜ້າ

2.4	ວິວັດທະນາການຂອງການບໍລິຫານທຸລະກິດກະສິກໍາ.....	8
2.5	ການບໍລິຫານຕາມຫຼັກວິທະຍາສາດ.....	11
2.6	ບັດໃຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ຜົນສໍາເລັດໃນການບໍລິຫານ.....	12
2.6.1	ການບໍລິຫານລະດັບສູງ.....	13
2.6.2	ການບໍລິຫານລະດັບກາງ.....	13
2.6.3	ການບໍລິຫານລະດັບພື້ນຖານ.....	13
2.7	ໜ້າທີ່ໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດ.....	14
2.7.1	ການວາງແຜນ.....	14
2.7.2	ການຈັດອົງການ.....	14
2.7.3	ການນໍາພາ.....	15
2.7.4	ການກວດກາ.....	15
2.8	ທັກສະຂອງຜູ້ບໍລິຫານ (Skill of manager).....	15
2.8.1	ຫຼັກການພື້ນຖານຂອງການຈັດອົງການ.....	15
2.8.2	ການກຳນົດອຳນາດ ແລະ ຄວາມຮັບພິດຊອບ.....	18
2.8.3	ການແບ່ງປະເພດໜ່ວຍງານ.....	21
ບົດທີ 3	ຈະເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ແນວໃດ.....	23
3.1	ຄຳນຳ.....	23
3.2	ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການສຳຫຼວດຕະຫຼາດ.....	24
3.2.1	ເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນສຳຫຼວດຕະຫຼາດແນວໃດ.....	25
3.2.2	ບາງຈຸດສຳຄັນທີ່ຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່.....	25
3.3	ເປັນຫຍັງສິນຄ້າບາງຢ່າງຈຶ່ງປະສົບຜົນສໍາເລັດ ຫຼື ລົ້ມເຫຼວ?	26
3.4	ວິທີການໃນການຄັດເລືອກສິນຄ້າ.....	26
3.4.1	ຜະລິດຕະພັນທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການຢູ່ແລ້ວແຕ່ການຕອບສະໜອງ ຍັງບໍ່ທັນພຽງພໍ.....	26
3.4.2	ມີຜະລິດຕະພັນຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢູ່ແລ້ວ ແຕ່ປະລິມານຍັງບໍ່ທັນພຽງພໍ.....	27
3.4.3	ເຮົາມີສິນຄ້າໃໝ່ທີ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບສິນຄ້າເກົ່າ ຫຼື ປ່ຽນແທນ ສິນຄ້າເກົ່າໄດ້.....	27
3.4.4	ຈະຊອກຫາຜະລິດຕະພັນມາລົງທຶນໄດ້ແນວໃດ?	27
3.5	ຂໍ້ແນະນຳໃນການສະເໜີແຜນການລົງທຶນ.....	29

ສາລະບານ (ຕໍ່)

ໜ້າ

3.6 ຕົວຢ່າງແຜນລະອຽດຂອງແຜນການລົງທຶນ.....	30
3.6.1 ລັກສະນະຂອງຜະລິດຕະພັນ.....	30
3.6.2 ການຕະຫຼາດ.....	31
3.6.3 ກຳລັງການຜະລິດ.....	31
3.6.4 ທີ່ຕັ້ງໂຮງງານ.....	31
3.6.5 ເງິນໃນການສ້າງຕັ້ງໂຮງງານ.....	31
3.6.6 ລາຍຮັບລາຍຈ່າຍລ່ວງໜ້າ.....	32
3.6.7 ເງິນມູນວຽນ.....	32
3.6.8 ເງິນທຶນທັງໝົດ.....	32
ບົດທີ 4 ການໄຈ້ແຍກໂອກາດການລົງທຶນ.....	33
4.1 ການສຶກສາລາຍລະອຽດເບື້ອງຕົ້ນ.....	33
4.2 ການພັດທະນາແຜນການລົງທຶນ.....	34
4.3 ການສຶກສາບົດວິພາກ.....	34
4.3.1 ການຕະຫຼາດ.....	34
4.3.2 ການຜະລິດ.....	35
4.3.3 ດ້ານການເງິນ.....	35
4.3.4 ການບໍລິຫານ.....	35
4.3.5 ເຕັກໂນໂລຊີ.....	36
4.3.6 ການປ້ອງກັນຄວາມສ່ຽງ.....	36
4.4 ການຕີລາຄາ ແລະ ຕັດສິນໃຈໃນການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ.....	37
4.4.1 ການເລືອກຂະໜາດຂອງການລົງທຶນ.....	37
4.4.2 ຈັງຫວະຂອງການລົງທຶນ.....	37
4.4.3 ການລົງທຶນເປັນໄລຍະ.....	37
4.4.4 ການຕັດສິນໃຈຮ່ວມກັນ.....	38
4.5 ການປະຕິບັດໃນໄລຍະກ່ອນການລົງທຶນ.....	38
4.5.1 ການອອກແບບທາງດ້ານເຕັກນິກ.....	39
4.5.2 ການເຮັດສັນຍາ.....	39
4.5.3 ການກຳສ້າງແລະການຕິດຕັ້ງ.....	39
4.5.4 ການທົດລອງການຜະລິດ.....	40

ສາລະບານ (ຕໍ່)

ໜ້າ

ບົດທີ 5	ທ່ານມີຄວາມພ້ອມທີ່ຈະເປັນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດແລ້ວບໍ່.....	41
5.1	ການປະເມີນ ແລະ ຕີລາຄາຕົນເອງ.....	41
5.1.1	ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງທ່ານ.....	41
5.1.2	ທຸລະກິດຂອງທ່ານຕ້ອງການຄວາມຊຳນານພິເສດ ແລະ ທົ່ວໄປແນວໃດ.....	42
5.1.3	ຕົວຢ່າງສິ່ງທີ່ທ່ານມັກ ແລະ ບໍ່ມັກ.....	43
5.1.4	ກຳນົດເປົ້າໝາຍສະເພາະຂອງທຸລະກິດ.....	43
5.2	ການນຳໃຊ້ການປະເມີນ ແລະ ການຕີລາຄາຕົນເອງ.....	44
5.3	ການວິເຄາະທຸລະກິດຂອງທ່ານ ໂດຍທັດສະນະຂອງທະນາຄານ.....	44
5.3.1	ແນວຄວາມຄິດຂອງທະນາຄານ.....	44
5.3.2	ປຽບທຽບທ່ານເອງກັບແນວຄວາມຄິດຂອງທະນາຄານ.....	44
ບົດທີ 6	ການເລືອກທຸລະກິດທີ່ເໝາະສົມ.....	45
6.1	ທ່ານຕ້ອງຮູ້ທຸລະກິດຂອງທ່ານເປັນຢ່າງດີ.....	45
6.2	ກຳນົດທຸລະກິດຂອງທ່ານໃຫ້ດີ.....	46
6.2.1	ໄຈ້ແຍກປະເພດທຸລະກິດຂອງທ່ານ.....	46
6.2.2	ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍ.....	46
6.2.3	ຮ້ານຂາຍສິ່ງ.....	47
6.2.4	ການບໍລິການ.....	47
6.2.5	ການຜະລິດ.....	47
6.2.6	ການຜັດທະນາໂຄງການ.....	47
6.2.7	ການແກ້ໄຂບັນຫາ.....	48
6.3	ຄຳຖາມທົ່ວໄປທີ່ຄວນຕັ້ງສຳລັບທຸລະກິດ.....	48
6.3.1	ຄຳຖາມສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ.....	49
6.3.2	ລິດຊາດ.....	50
6.3.3	ແນວໂນ້ມ.....	50
6.3.4	ເຕັກໂນໂລຊີ.....	51
6.3.5	ພິຈາລະນາແນວໂນ້ມຂອງທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ.....	51
6.4	ການວິເຄາະຈຸດກຸ້ມທຶນ (ທຸລະກິດຂອງເຮົາຈະໃຊ້ເວລາດົນປານໃດຈຶ່ງຈະໄດ້ເງິນຄືນ).....	51
6.4.1	ລາຍຮັບຈາກການຂາຍ.....	52
6.4.2	ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່.....	52

ສາລະບານ (ຕໍ່)

	ໜ້າ
6.4.3 ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຂອງການຂາຍ.....	52
6.4.4 ຈຸດກຸ້ມທຶນ.....	52
6.5 ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍ.....	52
6.5.1 ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍຂອງຮ້ານຂອຍເຄື່ອງຢ່ອຍ.....	52
6.5.2 ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນຄົງທີ່.....	53
6.5.3 ການຄາດຄະເນກຳໄລຂອງການຂາຍ.....	54
6.5.4 ການຄິດໄລ່ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນສຳລັບທຸລະກິດໃໝ່.....	55
6.6 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນສຳລັບຍອດຂາຍຂອງທຸດລະກິດ.....	55
6.6.1 ການຄິດໄລ່ກຳໄລຂອງທຸລະກິດ.....	55
6.6.2 ຖ້າການຄາດຄະເນຂອງເຮົາຂາດທຶນ.....	56
ບົດທີ7 ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນຂອງບໍລິສັດ.....	56
7.1 ທ່ານຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນແນວໃດ.....	58
7.2 ການກຳນົດຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍ.....	59
7.2.1 ຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ.....	61
7.2.2 ລາຍຮັບຈາກການຂາຍ.....	61
7.2.3 ຕົ້ນທຶນຂາຍ.....	61
7.2.4 ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ.....	61
7.2.5 ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່.....	61
7.2.6 ຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນ, ດອກເບ້ຍ, ເງິນເດືອນນາຍບັນຊີ ແລະ ຜູ້ກວດກາ.....	62
7.3 ການທົບທວນການຄາດຄະເນກຳໄລຂາດທຶນ.....	63
ເອກະສານອ້າງອີງ.....	64

ສາລະບານຕາຕະລາງ

ຕາຕະລາງທີ	ໜ້າ
1 ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍປີທີ 1 ມິຖຸນາ 2012 - ກຸມພາ 2013.....	53
2 ນາງ ແກ້ວຕາ ຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນໝູນວຽນທີ່ຄິດໄລ່ເປັນເດືອນ.....	54
2 ການຄິດໄລ່ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນສຳລັບຮ້ານຂາຍຜະລິດຕະພັນກະສິກຳ ຂອງ ນາງ ແກ້ວຕາ	54
4 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນຂອງຍອດຂາຍ.....	55
5 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລະ ກຳໄລຂອງຮ້ານ ນາງ ແກ້ວຕາ	56
6 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລະ ຮ້ານຄ້າ ນາງ ແກ້ວຕາ.....	56
7 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລະ ກຳໄລຂອງຮ້ານ ນາງ ແກ້ວຕາ.....	57
8 ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍໃນປີຂອງຮ້ານ ນາງ ຕຸກຕາ.....	59
9 ຕົ້ນທຶນສະເລ່ຍຂອງຮ້ານອາຫານດວງໃຈ.....	60
10 ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍຂອງປີ ຂອງບໍລິສັດທີ່ປຶກສາກ່ຽວກັບກະສິກຳ.....	60

ສາລະບານຮູບ

ຮູບທີ		ໜ້າ
1	ສະແດງທຸລະກິດປະເພດຕ່າງໆ.....	3
2	ສະແດງຊັບພະຍາກອນພື້ນຖານຂອງທຸລະກິດປະເພດຕ່າງໆ.....	12
3	ສະແດງລະດັບການບໍລິຫານ.....	13
4	ສະແດງໜ້າທີ່ການບໍລິຫານ.....	14
5	ສະແດງຊ່ວງຄວບຄຸມເທົ່າ 2 (ແຄບ).....	16
6	ສະແດງຊ່ວງຄວບຄຸມເທົ່າ.....	17
7	ສະແດງຊ່ວງຂອງການຄວບຄຸມເທົ່າ 14 (ກວ້າງ).....	17
8	ສະແດງການຈັດອົງກອນຕາມໜ້າທີ່.....	18
9	ສະແດງການຈັດອົງກອນຕາມຜະລິດຕະພັນ.....	19
10	ການຈັດອົງກອນແບບໂຄງການ.....	19
11	ສະແດງການຈັດອົງກອນແບບໂຄງການ.....	20
12	ສະແດງໂຄງສ້າງອົງກອນແບບສາຍງານຫຼັກ.....	20
13	ສະແດງການຈັດອົງການແບບໜ່ວຍງານທີ່ປຶກສາ.....	22
14	ປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່.....	24

ຄຳອະທິບາຍສັນຍາລັກ

ສັນຍາລັກ

ຄຳອະທິບາຍ

-

ຫາ, ເຖິງ, ລົບ

/

ຕໍ່, ສ່ວນ

%

ສ່ວນຮ້ອຍ, ເປີເຊັນ

ບົດທີ 1

ຄວາມໝາຍ ແລະ ປະເພດຂອງທຸລະກິດ

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ອະທິບາຍຄວາມໝາຍ ແລະ ຈຸດປະສົງຂອງທຸລະກິດ
2. ອະທິບາຍຜົນປະໂຫຍດຂອງທຸລະກິດ
3. ອະທິບາຍປະເພດຂອງທຸລະກິດ
4. ອະທິບາຍຄຸນສົມບັດຂອງນັກທຸລະກິດ
5. ເຮັດກິດຈະກຳທາງທຸລະກິດ
6. ອະທິບາຍຄຸນສົມບັດຂອງທຸລະກິດມີຫຍັງແດ່

ເນື້ອໃນ

ສະໄໝກ່ອນມະນຸດເຮົາດຳລົງຊີວິດແບບຕາມມິຕາມເກີດ, ມີຄວາມເປັນຢູ່ຕາມອັດຕະຍາໄສຂອງໃຜຂອງລາວ, ຂອງແຕ່ລະຄອບຄົວເຊັ່ນ: ບາງຄົນຊຳນານລ້ຽງສັດກໍລ້ຽງສັດ, ບາງຄົນຊຳນານປູກຝັງກໍປູກຝັງ ແລະ ອື່ນໆ ຕໍ່ມາວິວັດທະນາການຂອງສັງຄົມໄດ້ມີການປ່ຽນແປງ, ມະນຸດຮູ້ຈັກໃຊ້ສິ່ງຂອງທີ່ຕົນມີຫຼາຍມາແລກປ່ຽນເອົາສິ່ງຂອງທີ່ຕົນເອງຂາດແຄນ ຈຶ່ງເກີດມີລະບົບການແລກປ່ຽນສິ່ງຂອງ ແລກສິ່ງຂອງ (Barter system) ຕໍ່ມາມີການພົວພັນຂອງມະນຸດດ້ວຍກັນນັບມື້ນັບກ້ວາງອອກ, ຄວາມຕ້ອງການນັບມື້ເພີ່ມຂຶ້ນ ເຊິ່ງເປັນຕົ້ນເຫດຊຸກຍູ້ກ້ວາງໃຫ້ການແລກປ່ຽນໄດ້ຮັບການພັດທະນາ ແລະ ສອດຄ່ອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງມະນຸດ ແລະ ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ກາຍເປັນຈຸດເລີ່ມຕົ້ນຂອງທຸລະກິດ

1.1 ຄວາມໝາຍຂອງທຸລະກິດ (Definition of business)

ທຸລະກິດໝາຍເຖິງກິດຈະກຳຕ່າງໆ ທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດມີສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ແລ້ວມີການແລກປ່ຽນຊື້ຂາຍກັນ ແລະ ມີຈຸດປະສົງຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກກິດຈະກຳເຫຼົ່ານັ້ນ ມະນຸດມີສິ່ງຄ້າຍຄືກັນຢູ່ສອງຢ່າງຄື: Need and want

Needs: ຄືສິ່ງຈຳເປັນຂັ້ນພື້ນຖານໃນການດຳລົງຊີວິດເຊັ່ນ: ອາຫານ, ເຄື່ອງນຸ່ງຫົ່ມ, ທີ່ຢູ່ອາໄສ ແລະ ຢາປົວພະຍາດ

Wants: ຄືສິ່ງທີ່ຄົນເຮົາຢາກຈະມີ ຖ້າບໍ່ມີກໍບໍ່ເດືອດຮ້ອນເຊັ່ນ: ທໍລະທັດ, ລົດຍົນ, ເຄື່ອງສຳອາງ ແລະ ອື່ນໆ

- ທຸລະກິດເປັນຜູ້ຈັດຫາສິ່ງຕ່າງໆທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງນັ້ນເພື່ອ ຕອບສະໜອງ Needs and Wants ນັ້ນທຸລະກິດຈຶ່ງເປັນຜູ້ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ສິນຄ້າ: ເປັນສິ່ງມີຕົວຕົນສາມາດເບິ່ງເຫັນໄດ້ ແລະ ຈັບຕ້ອງໄດ້ເຊັ່ນ: ເສື້ອຜ້າ, ອາຫານ ແລະ ອື່ນໆ ບໍລິການ: ເປັນສິນຄ້າບໍ່ມີຕົວຕົນບໍ່ສາມາດເບິ່ງເຫັນ ແລະ ຈັບຕ້ອງໄດ້ເຊັ່ນ: ການບໍລິຫານໂຮງແຮມ, ສາຍການບິນ, ການຂົນສົ່ງ ແລະ ອື່ນໆ

1.2 ຈຸດປະສົງຂອງທຸລະກິດ (Objective of business)

- ຕ້ອງການຄວາມຢູ່ລອດ (Survival) ຜູ້ເປັນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດທົ່ວໄປ ຈະຕ້ອງການໃຫ້ທຸລະກິດຂອງຕົນມີອາຍຸຍືນຍາວຢູ່ຕໍ່ໄປນານໆ ເພື່ອຈະໄດ້ຜະລິດສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງປະຊາຊົນ

- ທຸລະກິດຕ້ອງຂະຫຍາຍຕົວ (Growth) ນອກຈາກການຢູ່ລອດແລ້ວ ທຸລະກິດຍັງຕ້ອງການໃຫ້ມີການຂະຫຍາຍຕົວຄື: ຈຳເປັນຕ້ອງຂະຫຍາຍກິດຈະການໃຫ້ການຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການເພີ່ມຂຶ້ນມີການຂະຫຍາຍການຈ້າງງານ, ມີຊັບສິນເພີ່ມຂຶ້ນ, ມີຖານະການເງິນໜັ້ນຄົງ ແລະ ອື່ນໆ

- ທຸລະກິດຕ້ອງການກຳໄລ (Profit) ສິ່ງຫົວໃຈສຳຄັນຂອງທຸລະກິດຄື: ຜົນຕອບແທນຈາກການລົງທຶນ, ຖ້າທຸລະກິດບໍ່ມີກຳໄລທຸລະກິດບໍ່ສາມາດດຳເນີນສືບຕໍ່ໄປໄດ້ ກຳໄລສາມາດເກີດຂຶ້ນເມື່ອກິດຈະການສາມາດຂາຍສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການໃນລາຄາສູງກ່ວາຕົ້ນທຶນ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ

- ທຸລະກິດຕ້ອງຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ (Social Responsibility) ທຸລະກິດຕ້ອງມີການຊື່ສັດ ແລະ ໃຫ້ຄວາມເປັນທຳຕໍ່ລູກຄ້າ, ສັງຄົມ, ຕ້ອງຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສິ່ງແວດລ້ອມ, ຜົນກະທົບພາຍນອກທີ່ເກີດກັບສັງຄົມທາງລົບຕ້ອງຊ່ວຍພັດທະນາສັງຄົມ ແລະ ຊີວິດຄວາມເປັນຢູ່ຂອງປະຊາຊົນ, ບໍ່ຄວນກະທຳສິ່ງຜິດກົດໝາຍ, ສິນທຳ, ຮີດຄອງປະເພນີອັນດີງາມຂອງສັງຄົມ

1.3 ຜົນປະໂຫຍດຂອງທຸລະກິດ (Benefit of business)

- ທຸລະກິດສາມາດຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການໄດ້ຫຼວງຫຼາຍ ເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງມະນຸດ ເຊິ່ງຄວາມຕ້ອງການນັ້ນບໍ່ມີຈະສິ້ນສຸດ

- ທຸລະກິດຊ່ວຍແຈກຍາຍສິນຄ້າຈາກຜູ້ຜະລິດໄປສູ່ຜູ້ບໍລິໂພກ

- ທຸລະກິດຊ່ວຍສ້າງວຽກເຮັດງານທຳ ເພື່ອໃຫ້ຄົນມີລາຍໄດ້ຈາກການອອກແຮງງານເມື່ອມີລາຍໄດ້ເຂົາກໍຈະຊື່ສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການຂອງທຸລະກິດທີ່ຈຳເປັນໃນການດຳລົງຊີວິດໄດ້

- ທຸລະກິດເສຍພາສີໃຫ້ແກ່ລັດຖະບານ ເຮັດໃຫ້ລັດຖະບານມີລາຍໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນ

- ທຸລະກິດຊ່ວຍພັດທະນາບ້ານເມືອງ ເພື່ອໃຫ້ທ້ອງຖິ່ນຫ່າງໄກສອກຫຼີກມີຄວາມຈະເລີນກ້າວໜ້າ

- ທຸລະກິດຊ່ວຍພັດທະນາເສດຖະກິດຂອງຊາດ ນອກຈາກນັ້ນ ທີ່ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງປະຊາຊົນຢູ່ພາຍໃນປະເທດແລ້ວ ທຸລະກິດຍັງສົ່ງສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການອອກຕ່າງປະເທດເພື່ອນຳເງິນຕາ ແລະ ເທັກໂນໂລຢີທີ່ທັນສະໄໝເຂົ້າມາ ເພື່ອພັດທະນາເສດຖະກິດຂອງຊາດເຮັດໃຫ້ປະເທດມີຄວາມຮັ່ງມີເຂັ້ມແຂງ

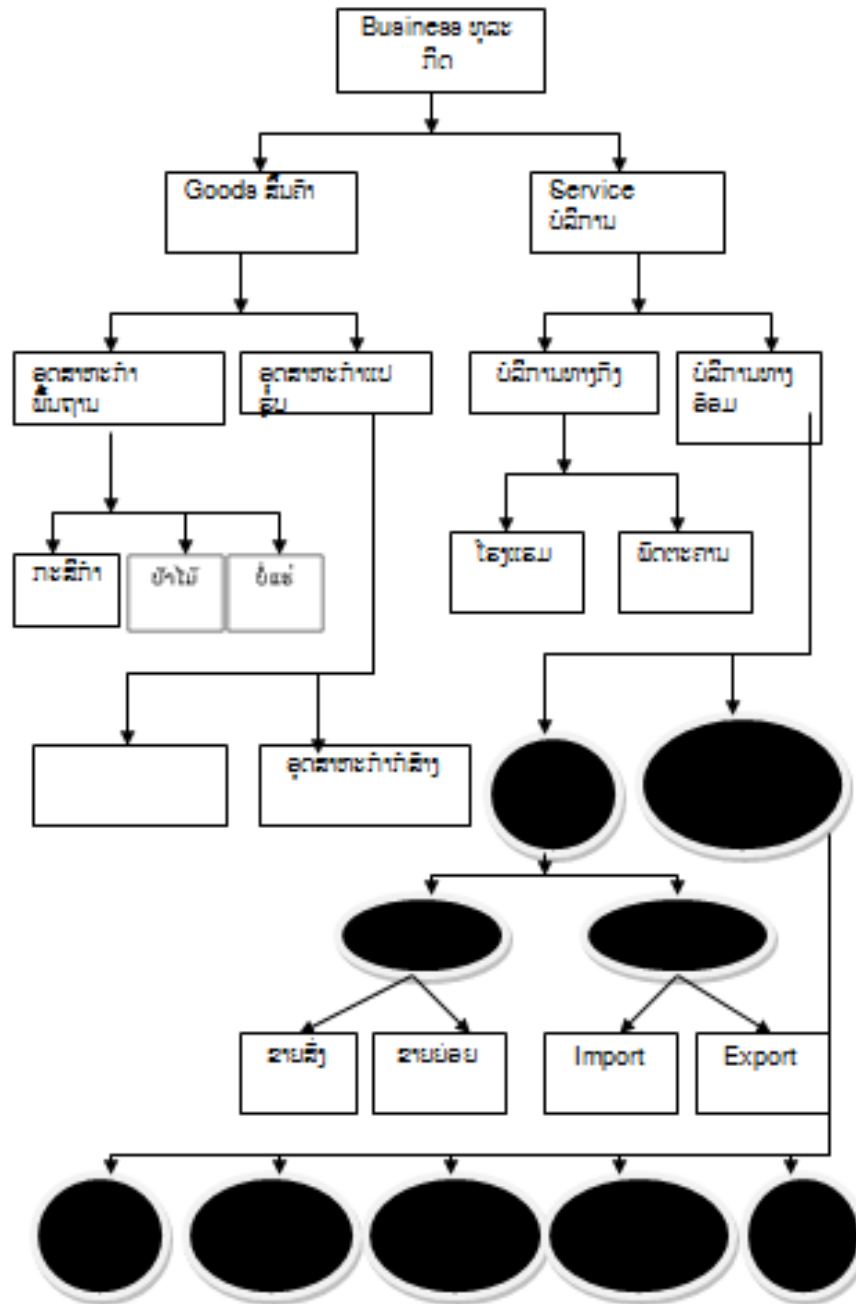
1.4 ປະເພດຂອງທຸລະກິດ (Type of business)

1. ທຸລະກິດກະສິກຳ (Agribusiness): ໄດ້ແກ່ການປູກຝັງ ແລະ ລ້ຽງສັດ

2. ທຸລະກິດບໍ່ແຮ່ (Mineral): ໄດ້ແກ່ ການຂຸດຄົ້ນເອົາຊັບພະຍາກອນທຳມະຊາດມາໃຊ້ເຊັ່ນ: ຖ່ານຫີນ, ນ້ຳມັນ ແລະ ອື່ນໆ

3. ທຸລະກິດອຸດຫະກຳ (Manufacturing) ເຊິ່ງປະກອບມີກິດຈະກຳໂຮງແຮມ

4. ອຸດສາຫະກຳກໍ່ສ້າງ
5. ອຸດສາຫະກຳການຄ້າ
6. ທຸລະກິດການເງິນ
7. ທຸລະກິດການໃຫ້ບໍລິການ
8. ທຸລະກິດອື່ນໆ



ຮູບທີ 1 ສະແດງທຸລະກິດປະເພດຕ່າງໆ

1.5 ກິດຈະກຳທາງທຸລະກິດ (Activity of business)

1.5.1 ກິດຈະກຳດ້ານການຜະລິດ

ເປັນກິດຈະກຳທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດມີສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ ກິດຈະກຳລ້ວນມີການເລືອກຕັ້ງ ໂຮງງານ, ວາງຜັງໂຮງງານ, ຕິດຕັ້ງເຄື່ອງຈັກ, ການຈັດຊື້ວັດຖຸດິບ, ການທຳການການຜະລິດ, ການເກັບຮັກສາ ວັດຖຸດິບຕ່າງໆໃນໂຮງງານ ແລະ ອື່ນໆ

1.5.2 ກິດຈະກຳດ້ານການຕະຫຼາດ

ເປັນກິດຈະກຳຕ່າງໆທີ່ເຮັດໃຫ້ສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການທີ່ຜະລິດສຳເລັດ ເຄື່ອນຍ້າຍ ຈາກຜູ້ຜະລິດໄປສູ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ໜ້າທີ່ທາງການຕະຫຼາດ ເປັນໜ້າທີ່ທີ່ຈັດການກ່ຽວກັບສ່ວນປະສົມທາງການ ຕະຫຼາດຄື: ການຈັດການກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນ, ການຕັ້ງລາຄາ, ການຈັດຈຳໜ່າຍ ແລະ ການສົ່ງເສີມການ ຕະຫຼາດ

1.5.3 ກິດຈະກຳການເງິນ

ທຸລະກິດຈະເລີ່ມຕົ້ນ ແລະ ສາມາດດຳເນີນໄປດ້ວຍຄວາມລາບລືນ ຂຶ້ນຢູ່ກັບການ ບໍລິຫານການເງິນ ເພາະວ່າທຸລະກິດມີລາຍການທາງດ້ານລາຍຮັບ-ລາຍຈ່າຍຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ຖ້າຜູ້ບໍລິຫານບໍ່ ຮູ້ຈັກກິດຈະກຳນີ້ດີ, ກໍຈະພາໃຫ້ເກີດມີບັນຫາຢ່າງຫຼວງຫຼາຍ ເຊິ່ງຈະນຳໄປສູ່ຄວາມສູນເສຍທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ ຫຼື ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດລົ້ມລະລາຍກໍເປັນໄປໄດ້

1.5.4 ກິດຈະກຳການສົ່ງເສີມ

ເປັນກິດຈະກຳຫຼັກທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງ ສາມາດດຳເນີນງານໄປດ້ວຍດີ ແລະ ປະສິບຜົນ ສຳເລັດອີກປະການໜຶ່ງ ກິດຈະກຳສົ່ງເສີມເປັນສິ່ງເສີມສ້າງຄວາມສະດວກສະບາຍ ໃຫ້ແກ່ໜ່ວຍງານຫຼັກ ດັ່ງກ່າວກິດຈະກຳເສີມໄດ້ແກ່: ບຸກຄະລາກອນ, ການຈັດການທົ່ວໄປ, ການຄາດຄະເນ, ການບັນທຶກຂໍ້ມູນ ແລະ ອື່ນໆ

1.6 ຄຸນສົມບັດຂອງນັກທຸລະກິດ (Discipline of entrepreneur)

1.6.1 ສິນໃຈ ແລະ ມີຄວາມມັກທຸລະກິດ

ນັກທຸລະກິດທີ່ປະສິບຜົນສຳເລັດຕ້ອງເປັນຜູ້ທີ່ມັກ ແລະ ສິນໃຈທຸລະກິດ ນັບທັງຂອງ ຕົນເອງ ແລະ ຂອງຜູ້ອື່ນໆທີ່ຢູ່ໃນສະພາບແວດລ້ອມດຽວກັນ

1.6.2 ຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະລົງທຶນ ແລະ ກ້າສ່ຽງໄພ

ນັກທຸລະກິດຜູ້ທີ່ປະສິບຜົນສຳເລັດ ຕ້ອງເປັນຜູ້ທີ່ຈົ່ງໃຈຢ່າງຈົ່ງຈັງໃນການລົງທຶນ ແລະ ກ້າຫານທີ່ຈະສ່ຽງກັບການຂາດທຶນ ເຊິ່ງຈະລົງທຶນເລີ່ມແຕ່ສ້າງອາຄານ, ການຕິດຕັ້ງເຄື່ອງມື, ເຄື່ອງຈັກການ ຈັດຫາວັດຖຸສິນດິບ, ການຂົນສົ່ງ, ການເກັບຮັກສາສິນຄ້າ ທັງໝົດເຫຼົ່ານີ້ລ້ວນແຕ່ມີຄວາມສ່ຽງຢູ່ຕະຫຼອດ ເວລາ

1.6.3 ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມຊຳນານ

ນັກທຸລະກິດມີຄວາມຈຳເປັນຕ້ອງມີຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບ ໜ້າທີ່ວຽກງານໃນທຸລະກິດຂອງ ຕົນເອງ ແລະ ຮູ້ຈັກສະພາບແວດລ້ອມອື່ນໆຂອງທຸລະກິດທີ່ພົວພັນກັບວຽກງານຂອງຕົນເຊັ່ນ: ນະໂຍບາຍ ພະນັກງານ, ກິດໝາຍ, ຮີດຄອງປະເພນີ ແລະ ອື່ນໆ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນຍັງມີຄວາມຊຳນານໃນການນຳເນີນ ທຸລະກິດອີກດ້ວຍ

1.6.4 ເປັນນັກວິເຄາະ ແລະ ຕັດສິນໃຈໄດ້ດີ

ເປັນຜູ້ທີ່ມີການຕັດສິນໃຈໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງວ່ອງໄວ, ມີປະສິດທິພາບ, ລະມັດລະວັງ ແລະ ຮອບຄອບ

1.6.5 ນັກບໍລິຫານ

ນັກທຸລະກິດຕ້ອງເຂົ້າໃຈຫຼັກການບໍລິຫານງານ ແລະ ສາມາດດຳເນີນງານຕາມຂັ້ນຕອນໄດ້ຢ່າງມີປະສິດທິພາບ

1.6.6 ມີພາວະຄວາມເປັນຜູ້ນຳ

ນັກທຸລະກິດຕ້ອງມີລັກສະນະຄວາມເປັນຜູ້ນຳ, ທີ່ມີຫຼັກຈິດຕະວິທະຍາສາມາດທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ຜູ້ຮ່ວມງານປະຕິບັດງານດ້ວຍຄວາມຍິນດີ, ເຕັມໃຈ ແລະ ເຕັມຄວາມສາມາດ ໂດຍໃຊ້ສິນລະປະໃນການໂມ້ມ້າວ, ແຮງຈູງໃຈໃນການກະຕຸ້ນໃຫ້ຜູ້ຮ່ວມງານມີຄວາມຮິດຍືດ ການດຳເນີນທຸລະກິດກ່ຽວຂ້ອງກັບຫຼາຍບັດໃຈ, ດັ່ງນັ້ນນັກທຸລະກິດຍອມຮັບສະພາບ ແລະ ພະຍາຍາມຫາທາງແກ້ໄຂບັນຫາ ທີ່ເກີດຂຶ້ນຢ່າງບໍ່ທໍ້ຖອຍ

1.6.7 ມີຄວາມທັນສະໄໝຢູ່ສະເໝີ

ຜູ້ປະກອບການຕ້ອງຕິດຕາມຂໍ້ມູນຂ່າວສານກ່ຽວກັບການປ່ຽນແປງທີ່ເກີດຂຶ້ນ ໃນໂລກທາງເສດທະກິດ, ການເມືອງ, ກົດໝາຍ, ເສດທະກິດ, ການຕະຫຼາດ, ນະໂຍບາຍລັດຖະບານ, ມາດຕະການດ້ານພາສີອາກອນ ແລະ ອື່ນໆ ເພື່ອຈະໄດ້ປັບຕົວໃຫ້ທັນກັບການປ່ຽນແປງດັ່ງກ່າວ

1.6.8 ພັດທະນາຕົນເອງຢູ່ສະເໝີ

ເນື່ອງຈາກສະພາບແວດລ້ອມມີການປ່ຽນແປງຢູ່ຕະຫຼອດເວລາ ໂດຍສະເພາະສະພາບແວດລ້ອມທາງດ້ານເທັກໂນໂລຊີ ແລະ ພຶດຕິກຳດ້ານການບໍລິໂພກຂອງມະນຸດ, ດັ່ງນັ້ນ ມັນຈຶ່ງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ນັກທຸລະກິດ ຈຳເປັນຕ້ອງປັບຕົວໃຫ້ທັນກັບສະພາບແວດລ້ອມດັ່ງກ່າວ

1.7 ສະຫຼຸບ

ທຸລະກິດເປັນກິດຈະກຳດ້ານເສດທະກິດທີ່ເຮັດໃຫ້ເກີດມີສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ, ມີການຊື້ຂາຍແລກປ່ຽນ, ຈຳໜ່າຍ, ແຈກຍາຍສິນຄ້າ ແລະ ຮັບຜົນປະໂຫຍດຕອບແທນກຳໄລຈາກກິດຈະກຳນັ້ນໆໃນການປະກອບທຸລະກິດ, ເຈົ້າຂອງກິດຈະການມີຈຸດປະສົງທີ່ໃຫ້ອາຍຸຂອງກິດຈະການຍາວນານ, ມີຄວາມຈະເລີນເຕີບໂຕ, ມີຜົນຕອບແທນໃນການລົງທຶນສູງ ແລະ ຕ້ອງໄດ້ຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມ, ຊ່ວຍພັດທະນາສັງຄົມ ແລະ ຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງປະຊາຊົນຊຶ່ງຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງທຸລະກິດທີ່ມີຕໍ່ສັງຄົມນັ້ນແບ່ງອອກເປັນ 2 ປະເພດຄື: ຮັບຜິດຊອບຕໍ່ສັງຄົມພາຍໃນ ຜູ້ຖືຫຸ້ນ, ຜູ້ບໍລິຫານ, ພະນັກງານ ແລະ ລູກຈ້າງ, ສ່ວນຮັບຜິດຊອບພາຍນອກປະກອບດ້ວຍ ລູກຄ້າ, ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ, ຄູ່ແຂ່ງຂັນ, ລັດຖະບານ, ສາທາລະນະຊົນ ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ ທຸລະກິດນັ້ນເຮັດໜ້າທີ່ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການຢ່າງຫຼາຍ ເພື່ອບຳບັດຄວາມຕ້ອງການຂອງມະນຸດທີ່ບໍ່ມີວັນສິ້ນສຸດ, ກໍໃຫ້ເກີດການລົງທຶນ, ການຈ້າງງານ, ເສຍພາສີໃຫ້ລັດຖະບານ, ຊ່ວຍພັດທະນາບ້ານເມືອງ, ຊ່ວຍພັດທະນາເສດທະກິດຂອງປະເທດ ແລະ ຍົກສູງມາດຖານຄວາມເປັນຢູ່ຂອງປະຊາຊົນໃນສັງຄົມໃຫ້ດີຂຶ້ນ. ປະເພດຂອງທຸລະກິດ ມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມລັກສະນະຂອງກິດຈະກຳ ເຊັ່ນ: ທຸລະກິດກະສິກຳ, ບໍ່ແຮ່, ອຸດສາຫະກຳ, ກໍສ້າງ, ການຄ້າ, ການເງິນ, ແລະ ການບໍລິການອື່ນໆ ກິດຈະກຳຫຼັກຂອງທຸລະກິດ ປະກອບດ້ວຍກິດຈະກຳການຜະລິດ, ການຕະຫຼາດ, ການເງິນ

ແລະ ກິດຈະກຳສະໜັບສະໜູນເຊັ່ນ: ການບໍລິຫານບຸກຄະລາກອນ, ການຄຸ້ມຄອງທົ່ວໄປ, ການຄາດຄະເນ ແລະ ການລວບລວມຂໍ້ມູນຕ່າງໆ ນັກທຸລະກິດຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດການດໍາເນີນທຸລະກິດໄດ້ນັ້ນ ຈະຕ້ອງມີ ຄຸນສົມບັດຫຼາຍປະການເຊັ່ນ: ຄວາມສົນໃຈ ແລະ ຄວາມຮັບຜິດຊອບໃນທຸລະກິດ, ຄວາມຕັ້ງໃຈທີ່ຈະລົງ ທຶນ ແລະ ສ່ຽງໄພ, ມີຄວາມຮູ້ ແລະ ຄວາມຊຳນານ ໃນການເປັນນັກວິເຄາະ ແລະ ຕັດສິນໃຈໄດ້ດີເປັນນັກ ບໍລິຫານທີ່ມີພາວະຄວາມເປັນຜູ້ນໍາມີຄວາມຫົດປິດຕະຫຼອດຮອດຄວາມທັນສະໄໝຢູ່ສະເໝີ

ບົດທີ 2

ການບໍລິຫານອົງການ ແລະ ການບໍລິຫານທຸລະກິດກະສິກໍາ

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງອົງການ
2. ອະທິບາຍຄວາມໝາຍ ແລະ ລັກສະນະຂອງການບໍລິຫານ
3. ບໍລິຫານອົງການທຸລະກິດຕໍ່ໄດ້

ເນື້ອໃນ

2.1 ຄວາມໝາຍຂອງອົງການ (Meaning of organization)

ອົງການ ໝາຍເຖິງການລວມຊັບພະຍາກອນທາງວັດຖຸ ແລະ ຄົນ ເພື່ອໃຫ້ເກີດປະສິດທິພາບໃນການດໍາເນີນງານ ຫຼື ອົງການ ໝາຍເຖິງການທີ່ກຸ່ມຄົນຕັ້ງແຕ່ສອງຄົນຂຶ້ນໄປ ມາລວມຢູ່ຮ່ວມກັນ ແລະ ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ ເພື່ອໃຫ້ເຮັດວຽກງານນັ້ນໆສໍາເລັດຕາມຈຸດປະສົງທີ່ວາງໄວ

2.2 ຄວາມໝາຍ ແລະ ລັກສະນະຂອງການບໍລິຫານ

ການບໍລິຫານແມ່ນສິນລະປະໃນການເຮັດວຽກໃຫ້ສໍາເລັດຜົນ ໂດຍໃຊ້ຄົນອື່ນ, ການບໍລິຫານເປັນຂະບວນການວາງແຜນ, ການຈັດໂຄງສ້າງ, ການຈັດສາຍງານ, ການຊີ້ນໍາ ແລະ ການສັ່ງການ, ການຄວບຄຸມຕະຫຼອດຮອດການໃຊ້ຊັບພະຍາກອນຕ່າງໆຂອງອົງກອນ ເພື່ອເກີດຜົນງານຕາມເປົ້າໝາຍ ຕາມອໍານາດໜ້າທີ່ທີ່ກໍານົດໄວ້ ແລະ ການທີ່ຈະບັນລຸຈຸດປະສົງ ຫຼື ເປົ້າໝາຍນັ້ນ ຈະຕ້ອງໄດ້ມີການແບ່ງງານ ແລະ ມີການປະສານງານ ຫຼື ກິດຈະກຳຕ່າງໆຮ່ວມກັນ

ການບໍລິຫານ ຫຼື ຈັດການ ເປັນວິທະຍາສາດ ແລະ ສິນລະປະໃນການເຮັດວຽກໃຫ້ສໍາເລັດໄປດ້ວຍດີໂດຍໃຊ້ຄົນອື່ນ

2.3 ຄວາມສໍາຄັນຂອງການບໍລິຫານ (Importance of management)

1. ຊ່ວຍໃຫ້ອົງການສໍາເລັດເປົ້າໝາຍ, ກໍາໄລ, ປະຢັດ ແລະ ອື່ນໆ
2. ບໍລິຫານງານຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນສູງ
3. ຊ່ວຍສົ່ງເສີມເສດຖະກິດຂອງຊາດ
4. ເປັນເຄື່ອງວັດແທກເຖິງຄວາມເຊື່ອມ ຫຼື ຈະເລີນຂອງອົງການແລະສັງຄົມ

2.4 ວິວັດທະນາການຂອງການບໍລິຫານທຸລະກິດກະສິກໍາ

ວິວັດທະນາການຂອງການບໍລິຫານແບ່ງອອກເປັນ 4 ຍຸກ ຫຼື 4 ຊ່ວງເວລາຄື:

1. ຍຸກທີ 1

ເປັນໄລຍະກ່ອນການບໍລິຫານທີ່ເປັນຫຼັກການ ເຊິ່ງເລີ່ມຈາກການຮູ້ຈັກລວມກຸ່ມຈົນເຖິງປະມານປີ 1880 ຜູ້ທີ່ເປັນຜູ້ບໍລິຫານຂຶ້ນຢູ່ກັບລັກສະນະຂອງກຸ່ມງານເຊັ່ນ: ພວກເຈົ້າທາດ ໃຊ້ແຮງງາຂ້າທາດຢູ່ໃນບໍລິເວນຂອງຕົນ, ວິທີການບໍລິຫານບໍ່ມີຫຼັກການ, ເປັນຍຸກທີ່ຜະເດັດການໃຊ້ອຳນາດໜ້າທີ່

2. ຍຸກທີ 2

ການບໍລິຫານມີຫຼັກການ: ເລີ່ມແຕ່ປີ 1880 - 1930 ເປັນຍຸກຂອງການປະຕິວັດອຸດສາຫະກໍາ ສັດຕະວັດທີ XVIII ການຜະລິດເລີ່ມມີການປ່ຽນແປງຈາກໂຮງງານອຸດສາຫະກໍາຂອງຄອບຄົວກາຍເປັນໂຮງງານອຸດສາຫະກໍາ, ຍຸກນີ້ນັ້ນ ເນັ້ນເລື່ອງປະສິດທິພາບຂອງຜະລິດຕະພັນເປັນສ່ວນໃຫຍ່, ວິທີການບໍລິຫານເນັ້ນເລື່ອງການເຮັດວຽກທີ່ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ສິ້ນເປືອງໜ້ອຍທີ່ສຸດ, ນັກວິຊາການ ແລະ ນັກບໍລິຫານໃນຍຸກນີ້ຮູ້ຈັກກັນດີຄືບັນດາທ່ານດັ່ງລຸ່ມນີ້:

1. Frederick W. talor (1856 - 1971) ຜົນງານຂອງທ່ານທີ່ສໍາຄັນຄື:

1. ຫາທາງກະຕຸ້ນຄົນງານໃຫ້ມີຄວາມພະຍາຍາມ, ໃຫ້ການຜະລິດໄດ້ຜົນຜະລິດຫຼາຍຂຶ້ນໂດຍໃຊ້ເສດຖະກິດເປັນລາງວັນ ເພື່ອກະຕຸ້ນຈູງໃຈເຮັດໃຫ້ຄົນເຮັດວຽກຫຼາຍ ແລະ ໜັກໜ່ວງ ຫຼັກການດັ່ງກ່າວ ພາໃຫ້ເກີດການຈ່າຍຄ່າແຮງງານເທົ່າກັບຜົນງານທີ່ເຮັດ (Equrl pla for Equrl jop)

2. ການສຶກສາເຄື່ອງມື ແລະ ສິ່ງແວດລ້ອມ, ນີ້ເປັນການສຶກສາເຄື່ອງມືແບບໃດຈະໃຫ້ຜົນຜະລິດສູງ ແລະ ສະດວກໃນການເຮັດວຽກຫຼາຍທີ່ສຸດ ນອກນັ້ນ ຍັງໄດ້ສຶກສາເຖິງຄວາມອິດເມື່ອຍ

3. ຫຼັກການບໍລິຫານຂອງ Talor ປະກອບດ້ວຍ:

- ແບ່ງວຽກຂອງແຕ່ລະຄົນອອກເປັນວຽກຍ່ອຍໆ, ສຶກສາວ່າການເຮັດວຽກແບບໃດຈຶ່ງສະດວກວ່າໄວ ແລະ ປະຢັດທີ່ສຸດ

- ເລືອກຄົນໂດຍອາໄສທາງວິທະຍາສາດ
- ໃຫ້ສຶກສາການອົບຮົມການເຮັດວຽກແກ່ຄົນງານ
- ຈັດໃຫ້ມີການປະສານງານກັນລະຫວ່າງຄົນກັບຝ່າຍບໍລິຫານ
- ທ່ານໄດ້ຂະໜານນາມວ່າ ເປັນບົດບາດແຫ່ງການບໍລິຫານຍຸກໃໝ່ ໄດ້

ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນພິເສດແກ່ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ Fayol ໄດ້ເນັ້ນລັກສະນະຂອງການບໍລິຫານຕ່າງໆ ປະກອບດ້ວຍລັກສະນະດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ສຸຂະພາບດີທີ່ຈະຮຽນຮູ້, ມີຄວາມເຂົ້າໃຈຂອງຄວາມຄິດອື່ນໆ ແລະ ການປັບຕົວເຂົ້າກັບສິ່ງແວດລ້ອມ
- ມີຄວາມສັດທາ, ມີກໍາລັງໃຈ, ເຊື່ອໝັ້ນ, ເຕັມໃຈ, ສະຫຼາດ, ມີພິກໄຫວ ແລະ ມີຄວາມຊັດຊື່
- ມີຄວາມຮູ້ດ້ານຕ່າງໆທາງໃນ ແລະ ນອກໜ້າທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດ

- ມີຄວາມຮູ້ດ້ານໜ້າທີ່ການງານ
- ມີຄວາມຊຳນານທີ່ເກີດຈາກປະສົບການ

2. Frank B Gilbreth

ຄວາມຄິດບໍລິຫານຂອງທ່ານ ໄດ້ພະຍາຍາມກຳຈັດສິ່ງທີ່ເປັນຄວາມສິ້ນເປືອງ ແລະ ບໍ່ມີປະສິດທິພາບໃນການເຮັດວຽກໃຫ້ໜີດໄປ ໂດຍນຳປະສົບການຈາກການສຶກສາ, ຈາກການເຄື່ອນໄຫວຂອງຮ່າງກາຍໃນເວລາເຮັດວຽກ ຕະຫຼອດການຈັດວາງເຄື່ອງມື, ເຄື່ອງໃຊ້ໃຫ້ຢູ່ໃນຕຳແໜ່ງທີ່ສາມາດນຳໄຊ້ໄດ້ຢ່າງສະດວກ ແລະ ວ່ອງໄວ

3. Luther H Guick and LydallF Urvick

ສອງທ່ານນີ້ໄດ້ກຳນົດຫຼັກການບໍລິຫານຄື:

- ການວາງແຜນ ແລະ ການຈັດການອົງການໄວ້ລ່ວງໜ້າວ່າຈະປະຕິບັດວຽກໄດ້ ແລະ ເຮັດດ້ວຍວິທີໃດ

- ການຈັດອົງການ
- ການຈັດຄົນເຂົ້າເຮັດວຽກ
- ການອໍານວຍການໃຫ້ການດຳເນີນງານພາຍໃນອົງກອນເປັນໄປດ້ວຍດີ
- ການຮ່ວມມືປະສານງານ
- ການລາຍງານຜົນການປະຕິບັດງານ
- ການສ້າງງົບປະມານຂອງໜ່ວຍງານ

4. Emerson Harington:

ທ່ານໄດ້ກຳນົດຫຼັກການບໍລິຫານ 12 ຂໍ້ດັ່ງນີ້:

- ການກຳນົດເປົ້າໝາຍໃນການບໍລິຫານງານໄວ້ຢ່າງແນ່ນອນ
- ຈະຕ້ອງໃຊ້ສາມັນສຳນຶກໃນການບໍລິຫານ
- ການມີສ່ວນຮ່ວມປຶກສາຫາລືກັນໃນລະຫວ່າງຜູ້ທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ
- ມີລະບຽບວິໄນໃນການປະຕິບັດງານ
- ຈະຕ້ອງໃຫ້ຄ່າຕອບແທນທີ່ເປັນທຳຕໍ່ຄົນງານ
- ມີການເກັບສະຖິຕິໃນການເຮັດວຽກ
- ຕ້ອງມີການກຳນົດໄລຍະເວລາໃນການປະຕິບັດງານໄວ້ຢ່າງແນ່ນອນ ແລະ ມີການຄວບຄຸມໃຫ້ມີການເຮັດວຽກສຳເລັດຕາມວັນເວລາທີ່ກຳນົດໄວ້
- ຕ້ອງຈັດຄົນງານໃຫ້ຖືກຕ້ອງຕາມຄວາມຄິດ, ຄວາມສາມາດຕະຫຼອດຮອດມີການບຳລຸງຂວັນກຳລັງໃຈ ແລະ ໃຫ້ສະຫວັດດີການແກ່ພະນັກງານຢ່າງພຽງພໍ
- ມີການກຳນົດສະພາບການເຮັດວຽກໄວ້ຢ່າງມີມາດຖານ
- ກຳນົດວິທີເຮັດວຽກໄວ້ຢ່າງຮັດກຸມ
- ມີການກຳນົດວິທີເປັນມາດຖານເພື່ອແນະນຳ ໃຫ້ແກ່ຄົນງານເປັນແບບດຽວກັນ
- ມີການໃຫ້ລາງວັນແກ່ພະນັກງານທີ່ດີເດັ່ນ

3. ບຸກທີ່ 3

ການບໍລິຫານຕາມຫຼັກມະນຸດສຳພັນ (Human Relation management) ຄວາມຄິດນີ້ເກີດຂຶ້ນປະມານປີ 1930 - 1950 ໃນຍຸກນີ້ ເລີ່ມມີການພັດທະນາຄວາມຄິດໃນການບໍລິຫານ ຫຼາຍຂຶ້ນ ແນວຄວາມຄິດນີ້ກ່າວວ່າ ຖ້າຝ່າຍບໍລິຫານ ສາມາດເຮັດໃຫ້ພະນັກງານຮູ້ສຶກວ່າ ເຂົາມີຄວາມສຳຄັນ ຕໍ່ບໍລິສັດ ແລະ ເປັນຊັບພະຍາກອນທີ່ມີຄ່າສູງ ໃຫ້ເຂົາມີໂອກາດສະແດງຄວາມຄິດເຫັນໃນວຽກງານທີ່ເຂົາ ເຮັດ, ນາຍຈ້າງປະຕິບັດຕໍ່ເຂົາ, ບໍ່ເຂັ້ມງວດເກີນໄປ, ເປີດໂອກາດໃຫ້ພະນັກງານໄດ້ມີໂອກາດສ້າງສັນ, ກັບ ເພື່ອຮ່ວມງານຈະມີສ່ວນເຮັດໃຫ້ຄວາມຮູ້ສຶກທາງຈິດໃຈຂອງພະນັກງານດີຂຶ້ນ, ຜົນຜະລິດກໍຈະດີຂຶ້ນໂດຍບໍ່ ໄດ້ບັງຄັບ

1. Elton Mayo

ລາວເຊື່ອວ່າການໃຫ້ລາງວັນທາງເສດຖະກິດເປັນພຽງແຕ່ມູນເຫດຈູງໃຈ ໃຫ້ສ່ວນ ໜຶ່ງຮ່ວມປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນໃນການເຮັດວຽກເທົ່ານັ້ນ; ຖ້າຝ່າຍບໍລິຫານບໍ່ຍອມຮັບໃຫ້ ພະນັກງານມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຕັດສິນໃຈ ແລະ ພະນັກງານບໍ່ມີຄວາມຮູ້ສຶກວ່າ ເຂົາມີຄວາມໝັ້ນຄົງໃນ ການເຮັດວຽກຢູ່ແລ້ວ ເຖິງວ່າຈະໄດ້ຜົນຕອບແທນທາງການເງິນຫຼາຍກໍຕາມຜົນງານກໍຈະບໍ່ເພີ່ມຂຶ້ນເທົ່າທີ່ ຄວນຈາກການສຶກສາທີ່ເມືອງ: Hawthorn ສາມາດສະຫຼຸບໄດ້ດັ່ງນີ້: ພະນັກງານຕ້ອງການຂວັນກຳລັງໃຈ ໃນການເຮັດວຽກຫຼາຍ, ສະແດງວ່າເງິນບໍ່ເປັນສິ່ງລໍ້າໃຈທີ່ສຳຄັນຢ່າງດຽວ ທີ່ຈະຈູງໃຈໃຫ້ພະນັກງານເຮັດ ວຽກຢ່າງເຕັມປ່ຽມ

- ປະລິມານການເຮັດວຽກຂອງພະນັກງານບໍ່ຂຶ້ນກັບສະພາບທາງກາຍະພາບ ຢ່າງດຽວ ແຕ່ຍັງຂຶ້ນກັບຄວາມສາມາດຂອງສັງຄົມອີກດ້ວຍ
- ການບໍລິຫານຈະມີປະສິດທິພາບດີ ຖ້າພະນັກງານມີຄວາມສະບາຍໃຈ ແລະ ໄດ້ເຮັດວຽກກັນເປັນທີມຕະຫຼອດຮອດການໄດ້ຮັບການເອົາໃຈໃສ່ຂອງຜູ້ບໍລິຫານຢ່າງພຽງພໍ
- ການໃຊ້ມະນຸດສຳພັນທາງການບໍລິຫານ
- ເປີດໂອກາດໃຫ້ພະນັກງານ ໄດ້ສະແດງຄວາມຄິດເຫັນ ແລະ ໃຫ້ຂໍ້ສະເໜີ ຕໍ່ໜ່ວຍງານ

2. Henry L Gantt

- ຄົນເປັນປັດໃຈທີ່ສຳຄັນຂອງການບໍລິຫານ, ຈະຕ້ອງໃຫ້ຄົນໃນອົງກອນເຂົ້າ ໃຈຊາບຊຶ້ງພາລະໜ້າທີ່ການງານ ເພື່ອພວກເຂົາເຈົ້າຈະໄດ້ປະຕິບັດງານໄດ້ຢ່າງຖືກຕ້ອງ
- ການຝຶກອົບຮົມເປັນວິທີການໜຶ່ງທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ເພີ່ມຜົນຜະລິດ
- ການກຳນົດພາລະໜ້າທີ່ການງານ ເປັນສິ່ງທີ່ສຳຄັນທີ່ຈະຕ້ອງເຮັດ ເພື່ອ ໃຫ້ການເຮັດວຽກມີປະສິດທິພາບດີ
- ອຳນາດໜ້າທີ່ ແລະ ຄວາມຮັບຊອບຈະຕ້ອງໄດ້ຈັດໃຫ້ສົມສ່ວນສົມດູນກັນ
- ແຜນການ ແລະ ການຄຸ້ມຄອງ ຈະຕ້ອງຈັດໃຫ້ເໝາະກັບວິທີການ ແລະ ຜົນງານທີ່ຫວັງຈະໄດ້ຮັບ ໂດຍພິຈາລະນາຈາກຄວາມເປັນຈິງ ແລະ ເຫດຜົນ

3. Chester Barnard

ໄດ້ຊື່ໃຫ້ເຫັນອຳນາດບັງຄັບບັນຊາບໍ່ມີປະໂຫຍດຫຍັງເລີຍ ຖ້າຜູ້ໃຕ້ບັງຄັບບັນຊາບໍ່ຍອມຮັບຮູ້, ທ່ານຍັງຊື່ໃຫ້ເຫັນບົດບາດທີ່ສຳຄັນຂອງການຕິດຕໍ່ສື່ສານ ແລະ ການຈັດອົງການທີ່ບໍ່ເປັນທາງການ, ນອກຈາກນີ້ Barnard ຍັງສະເໜີວ່າ ພຶດຕິກຳຂອງແຕ່ລະຄົນມີລັກສະນະສະເພາະຕົວ, ໜ້າທີ່ຜູ້ຈັດການກໍຄື: ຈະເຮັດແນວໃດ ຈຶ່ງສາມາດຫວາດລ້ອມລໃຫ້ຄົນທີ່ມີຄວາມຮູ້ສຶກນິກຄິດຕ່າງກັນເຫຼົ່ານັ້ນ ມາຮ່ວມແຮງຮ່ວມໃຈກັນ ເພື່ອປະຕິບັດທຸລະກິດໃຫ້ບັນລຸຈຸດປະສົງ

4. Max Weber

ເປັນຜູ້ສະເໜີທິດສະດີລະບົບລາດຊະການດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ການແບ່ງງານໂດຍຍຶດຖືຄວາມຊຳນານສະເພາະດ້ານ
- ການກຳນົດຊ່ວງຊັ້ນຂອງອຳນາດໜ້າທີ່ຢ່າງຊັດເຈນ
- ມີລະບົບກົດລະບຽບກ່ຽວກັບສິດໜ້າທີ່ຂອງຜູ້ປະຕິບັດງານທຸກໆຄົນ
- ລະບົບຂອງວິທີແກ້ໄຂບັນຫາການປະຕິບັດງານໃນແຕ່ລະເລື່ອງ
- ປະຕິສຳພັນລະຫວ່າງບຸກຄົນຈະບໍ່ຍຶດການພົວພັນສ່ວນຕົວ
- ການຄັດເລືອກ ແລະ ເຄື່ອນຍ້າຍຕຳແໜ່ງຕັ້ງຢູ່ບົນພື້ນຖານຄວາມສາມາດ

ໃນໜ້າທີ່

4. ບຸກທີ 4 ບຸກປະຈຸບັນ (1950 - ປະຈຸບັນ)

ບຸກນີ້ເປັນຊ່ວງເທັກໂນໂລຍີຕ່າງໆຈະເລີນກ້າວໜ້າຢ່າງວ່ອງໄວ, ເສດຖະກິດການຄ້າການຂະຫຍາຍຕົວ ທາງພາຍໃນ ແລະ ຕ່າງປະເທດ, ການຄົມມະນາຄົມສະດວກ, ອົງກອນມີຂະໜາດໃຫຍ່ສະຫຼັບຊັບຊ້ອນ ດັ່ງນັ້ນຄວາມຄິດທາງການບໍລິຫານ ຕ້ອງໄດ້ປ່ຽນແປງໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບພາວະການດັ່ງກ່າວ ຜູ້ບໍລິຫານບຸກນີ້ ຕ້ອງໃຫ້ຄວາມສຳຄັນທັງຄົນກັບວຽກເທົ່າໆກັນ

2.5 ການບໍລິຫານຕາມຫຼັກວິທະຍາສາດ

ໃນບຸກນີ້ກ່ອນຈະກຳນົດອັນໃດເປັນຫຼັກເກນທາງການບໍລິຫານຂຶ້ນມາ ຈະຕ້ອງຄົ້ນພົບ ແລະ ຕ້ອງມີການພິສູດວ່າ ຖືກຕ້ອງ ໂດຍອາໄສການສັງເກດ, ທົດລອງ ແລະ ປະເມີນຜົນ ເພື່ອໃຫ້ທົດວ່າມີຫຍັງເກີດຂຶ້ນ, ເກີດຂຶ້ນໄດ້ແນວໃດເກີດຂຶ້ນເວລາໃດ ແລ້ວຈຶ່ງນຳເອົາຂໍ້ມູນນັ້ນມາກຳນົດຂຶ້ນເປັນຫຼັກການບໍລິຫານ ການບໍລິຫານຕາມຫຼັກວິທະຍາສາດກໍໃຫ້ເກີດຜົນດັ່ງນີ້:

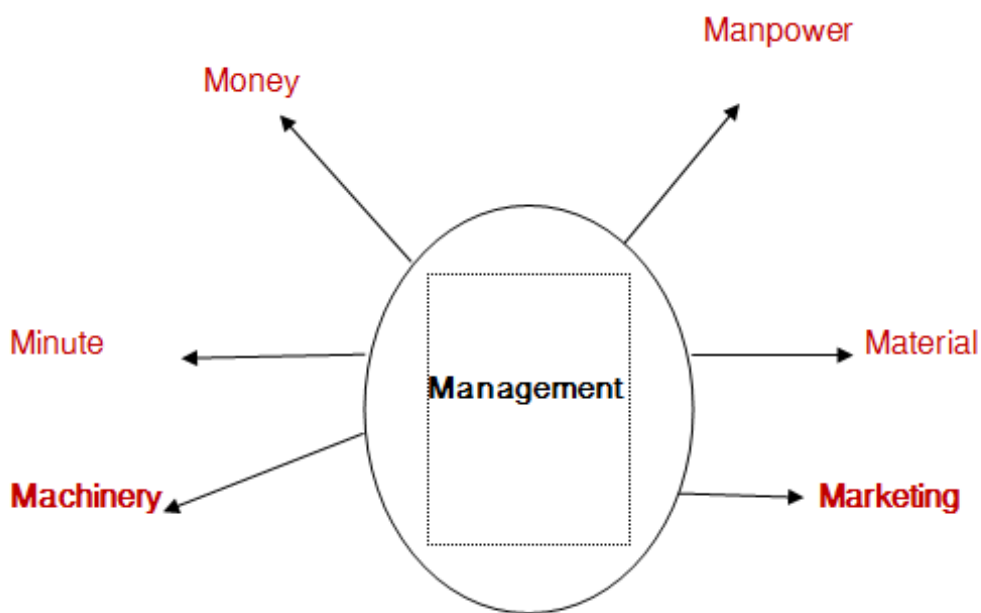
- ສ້າງຄວາມຄິດໃໝ່ໃນການບໍລິຫານ ແທນທີ່ຈະຍຶດວິທີການປະເພນີທີ່ເຄີຍປະຕິບັດກັນມາ
- ໃນການແກ້ໄຂບັນຫາການເຮັດວຽກ ການວັດຜົນງານໃຫ້ເອົາຜົນຜະລິດ ແລະ ປະສິດທິພາບວ່າ ເປັນໄປຕາມມາດຖານ ຫຼື ບໍ່ ການກຳນົດມາດຕະຖານກໍອາໄສຫຼັກເກນທີ່ຄິດຄົ້ນຂຶ້ນມາ ຈົນເປັນທີ່ເຊື່ອຖື ແລະ ພິສູດວ່າຖືກຕ້ອງ
- ການແບ່ງງານອອກເປັນໜ່ວຍຍ່ອຍໆໂດຍຖືເອົາຄວາມວ່ອງໄວໃນການປະຕິບັດງານ ມອບໝາຍໃຫ້ແຕ່ລະຄົນເຮັດວຽກສະເພາະຢ່າງ ເພື່ອສ້າງຄວາມຊຳນານງານ ແລະ ສາມາດເຮັດວຽກໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນເພື່ອຈະໄດ້ຜົນງານຫຼາຍ ແລະ ປະຍັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ

- ເຮັດໃຫ້ຍຶດຖານຂອງຄົນງານຄ້າຍຄືກັນກັບເຄື່ອງຈັກ ໃຜເຮັດວຽກໄດ້ຫຼາຍ ກໍຈະໄດ້ຄ່າຈ້າງສູງ ແລະ ຖ້າເຮັດວຽກໄດ້ໜ້ອຍກໍຈະໄດ້ຄ່າຈ້າງຕໍ່າ
- ເຊື່ອວ່າເງິນຕາເປັນປັດໃຈດຽວທີ່ກະຕຸ້ນຫຼືຈູງໃຈໃຫ້ຄົນເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ

2.6 ປັດໃຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ຜົນສໍາເລັດໃນການບໍລິຫານ

ຊັບພະຍາກອນພື້ນຖານ: ຊັບພະຍາກອນພື້ນຖານຂອງທຸລະກິດປະກອບດ້ວຍ 7 M's

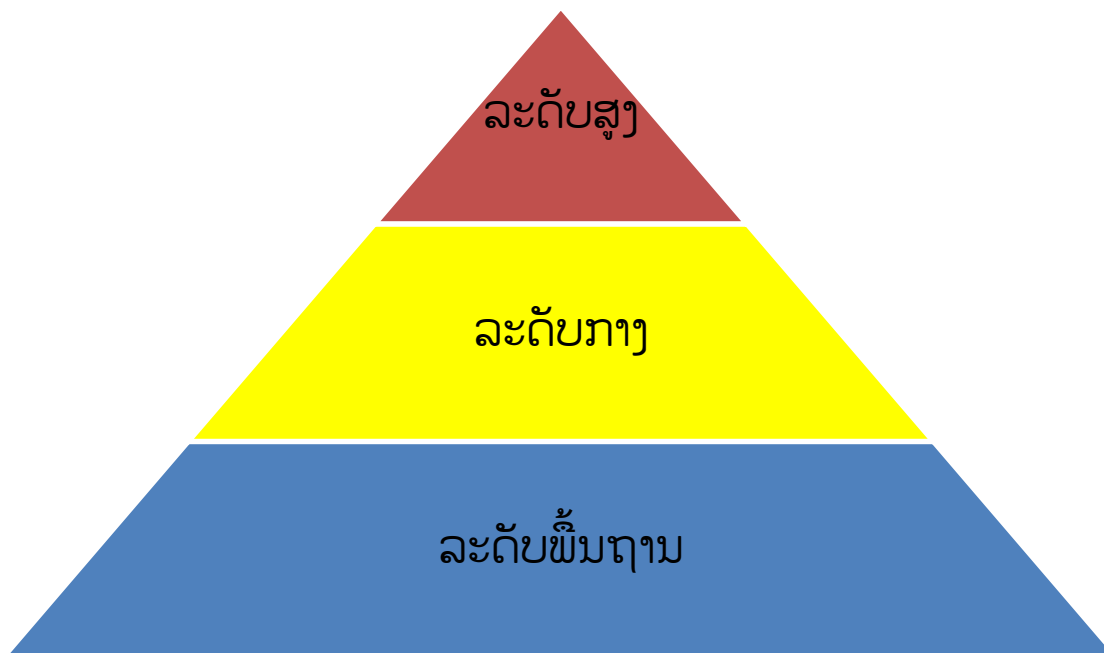
- Management ການບໍລິຫານ
- Manpower ກໍາລັງແຮງງານ
- Money ເງິນ
- Materials ວັດຖຸດິບ
- Machinery ເຄື່ອງຈັກ
- Marketing ການຕະຫຼາດ
- Minute ການບັນທຶກ



ຮູບທີ 2 ສະແດງຊັບພະຍາກອນພື້ນຖານຂອງທຸລະກິດປະເພດຕ່າງໆ

ລະດັບການບໍລິຫານ

- ການບໍລິຫານລະດັບສູງ
- ການບໍລິຫານລະດັບກາງ
- ການບໍລິຫານລະດັບພື້ນຖານ



ຮູບທີ 3 ສະແດງລະດັບການບໍລິຫານ

2.6.1 ການບໍລິຫານລະດັບສູງ

ປະກອບດ້ວຍປະທານສະພາບໍລິຫານ, ປະທານບໍລິສັດ ແລະ ຜູ້ບໍລິຫານທີ່ສໍາຄັນຕ່າງໆ ເຊິ່ງເປັນບຸກຄົນຫຼັກຂອງອົງການ, ເຮັດໜ້າທີ່ກໍານົດນະໂຍບາຍ ແລະ ວາງແຜນທຸລະກິດ ຕະຫຼອດເຖິງການ ຕັດສິນບັນຫາຕ່າງໆຂອງບໍລິສັດເຊັ່ນ: ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃໝ່ອອກສູ່ຕະຫຼາດ, ການຊື້ກິດຈະການ ເລີ່ມເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດລະຫວ່າງປະເທດ ແລະ ອື່ນໆ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ ຍັງຕ້ອງເຮັດໜ້າທີ່ສໍາຄັນກັບພາຍ ນອກອີກເຊັ່ນ: ການພົວພັນກັບໜ່ວຍງານຕ່າງໆຂອງລັດຖະບານ ແລະ ຊຸມຊົນ

2.6.2 ການບໍລິຫານລະດັບກາງ

ປະກອບດ້ວຍຫົວໜ້າພະແນກ ແລະ ຜູ້ຈັດການໂຮງງານ ເຮັດໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບການ ວາງແຜນ ແລະ ກໍານົດລະບຽບການເຮັດວຽກງານ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ການປະຕິບັດງານເປັນໄປຕາມແຜນຂອງຜູ້ ບໍລິຫານລະດັບສູງກໍານົດໄວ້ ໂດຍການສັ່ງງານ ແລະ ຮັບລາຍງານຈາກຜູ້ບໍລິຫານລະດັບພື້ນຖານທີ່ຢູ່ໃຕ້ ຄວາມຮັບ ຜິດຊອບຂອງຕົນ

2.6.3 ການບໍລິຫານລະດັບພື້ນຖານ

ປະກອບດ້ວຍຫົວໜ້າໜ່ວຍງານຕ່າງໆ ເຊິ່ງຮັບຜິດຊອບໂດຍກົງຕໍ່ລາຍລະອຽດຂອງວຽກ ງານ ແລະ ເຮັດໜ້າທີ່ມອບໝາຍງານໃຫ້ແກ່ພະນັກງານແຕ່ລະຄົນ

2.7 ໜ້າທີ່ໃນການບໍລິຫານທຸລະກິດ

- ການວາງແຜນ
- ການຈັດອົງການ
- ການຈັດການຊັບພະຍາກອນມະນຸດ
- ການຄວບຄຸມ (ການກວດກາ)



ຮູບທີ່ 4 ສະແດງໜ້າທີ່ການບໍລິຫານ

2.7.1 ການວາງແຜນ

ເປັນຂັ້ນເບື້ອງຕົ້ນຂອງການບໍລິຫານ ຈະຕ້ອງໄດ້ເຮັດກ່ອນໜ້າທີ່ອື່ນໆ, ການວາງແຜນ ເປັນຂະບວນການໃນການກຳນົດການດຳເນີນງານໃນອານາຄົດຄື: ຈະເຮັດຫຍັງ, ເຮັດແນວໃດ ເພື່ອໃຫ້ບັນລຸ ຕາມຈຸດປະສົງທີ່ກຳນົດໄວ້. ການວາງແຜນເປັນການກຳນົດວ່າ ເຮົາຈະເຮັດຫຍັງໃນເວລານີ້ເຮົາກຳລັງຢູ່ໃສ ແລະ ຈະເຮັດໃຫ້ໄດ້ຕາມແຜນນັ້ນດ້ວຍວິທີໃດ, ການວາງແຜນຈະຊ່ວຍໃຫ້ອົງການດຳເນີນງານຕໍ່ໄປໄດ້ຢ່າງ ຖືກຕ້ອງ, ຊ່ວຍໃຫ້ການຈັດສັນຊັບພະຍາກອນຕ່າງໆຂອງອົງກອນເປັນໄປຢ່າງມີປະສິດທິພາບ, ດຳເນີນງານ ຂອງໜ່ວຍງານຕ່າງໆທຸກລະດັບໃນອົງການ ຈະມີການປະສານງານກັນ ແລະ ສ້າງໃຫ້ເກີດຄວາມເຂົ້າໃຈທີ່ດີ ຕໍ່ການວາງແຜນທຸລະກິດ

2.7.2 ການຈັດອົງການ

ເປັນໜ້າທີ່ກ່ຽວກັບການກຳນົດໂຄງສ້າງຂອງອົງການ, ການຈັດຫາບຸກຄົນທີ່ເໝາະສົມ ເຂົ້າເຮັດວຽກ, ກຳນົດໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບຂອງພະນັກງານທຸກໆ ຄົນທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດ ຕະຫຼອດຮອດການຕິດຕໍ່ ສື່ສານທີ່ເປັນທາງການຕ່າງໆ

2.7.3 ການນຳພາ

ເປັນໜ້າທີ່ຂອງຜູ້ບໍລິຫານທຸກລະດັບທີ່ຕ້ອງໄດ້ຊຶກຈຸງ, ກະຕຸ້ນ, ໃຫ້ຄຳປຶກສາ, ການຈຸງໃຈ, ການດູແລພະນັກງານທີ່ຢູ່ໃຕ້ການຄຸ້ມຄອງຂອງຕົນ ເພື່ອໃຫ້ການປະຕິບັດງານເປັນໄປຕາມເປົ້າໝາຍທີ່ກຳນົດໄວ້

2.7.4 ການກວດກາ

ຈຸດປະສົງຂອງການກວດກາ ແມ່ນການຕິດຕາມປະຕິບັດງານວ່າເປັນໄປຕາມແຜນ ຫຼື ການກວດກາການປະກອບດ້ວຍການກຳນົດມາດຕະຖານສຳລັບຜູ້ປະຕິບັດງານ ເພື່ອເປັນພື້ນຖານໃນການກວດກາ ການປະເມີນຜົນ ແລະ ການປຽບທຽບຜົນງານກັບມາດຕະຖານ ເຊິ່ງຜົນທີ່ໄດ້ຈາກການປຽບທຽບນີ້ ຂໍ້ມູນ ຈະຢ້ອນກັບໄປສູ່ຂະບວນການຕັດສິນໃນຂັ້ນຕອນຂອງການວາງແຜນອີກຄັ້ງໜຶ່ງ ເພື່ອແກ້ໄຂມາດຕະຖານຂອງການປະຕິບັດງານ

2.8 ທັກສະຂອງຜູ້ບໍລິຫານ (Skill of manager)

1. ທັກສະໃນດ້ານລາຍລະອຽດຂອງການປະຕິບັດງານ (Technical skill) ໝາຍຄວາມວ່າຮູ້ໃນການປະຕິບັດງານໃນການໃຊ້ເຄື່ອງມື ແລະ ມີຄວາມຮູ້ໃນເລື່ອງນັ້ນໆ

2. ທັກສະກວຽກກັບຄົນ (Human skill) ໝາຍເຖິງຄວາມສາມາດໃນການເຮັດວຽກຮ່ວມກັບຜູ້ອື່ນເຊັ່ນ: ມີມະນຸດສຳພັນ, ເຂົ້າໃຈ ແລະ ຮູ້ວິທີຈຸງໃຈທັງບຸກຄົນ ແລະ ກຸ່ມເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຄວາມຮ່ວມມື

3. ທັກສະເລື່ອງຄວາມຄິດ (Conceptual) ໝາຍເຖິງຄວາມຮູ້ທາງດ້ານທິດສະດີ ແລະ ຫຼັກການ ສາມາດເຂົ້າໃຈເຖິງສະພາບການເຮັດວຽກເປັນສ່ວນລວມເຂົ້າໃນການພົວພັນ ແລະ ປະສານງານຂອງແຕ່ລະໜ້າທີ່, ອົງການ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມທາງເສດທະກິດ, ການເມືອງ ແລະ ສັງຄົມ

2.8.1 ຫຼັກການພື້ນຖານຂອງການຈັດອົງການ

1. ການແບ່ງງານ

- ກຳນົດຊະນິດຂອງງານ: ຕ້ອງພິຈາລະນາວ່າ ອົງການຂອງເຮົາມີວຽກອັນໃດທີ່ຕ້ອງເຮັດ

- ຈັດກຸ່ມຂອງວຽກ: ວຽກທີ່ຄ້າຍຄືກັນໃຫ້ຈັດໃນກຸ່ມດຽວກັນ

- ຈັດການພົວພັນລະຫວ່າງກຸ່ມວຽກ ຫຼື ພະແນກງານ : ເປັນການກຳນົດວ່າ ວຽກໃດຄວນຂຶ້ນຢູ່ກັບຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງພະແນກໃດ

- ຈັດຄົນເຂົ້າເຮັດວຽກຕາມຊະນິດ ແລະ ໜວດໜູ່ຂອງວຽກງານນັ້ນໆ

2. ການກຳນົດການພົວພັນໃນອົງການ

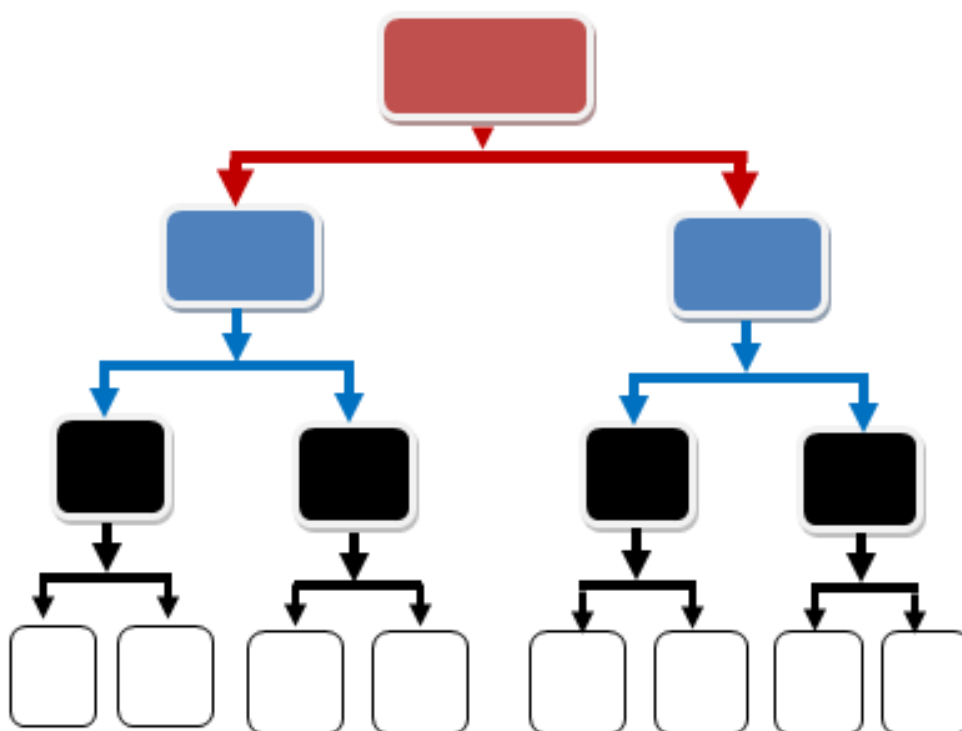
- ເປັນການກຳນົດວ່າໃຜຈະເປັນຫົວໜ້າ, ໃຜເປັນລູກນ້ອງ ຕະຫຼອດຮອດສາຍການດຳເນີນງານ, ກວດກາກິດຈະການ ແລະ ອື່ນໆດັ່ງລາຍລະອຽດຕໍ່ລຸ່ມນີ້:

- ສາຍບັງຄັບບັນຊາ: ເຊິ່ງສະແດງເຖິງຄວາມພົວພັນຕາມລຳດັບຂັ້ນລະຫວ່າງຜູ້ບັງຄັບບັນຊາ ແລະ ຜູ້ໃຕ້ບັງຂັບບັນຊາຕະຫຼອດ ເຖິງການຕິດຕໍ່ສື່ສານລຸດລື່ນລົງມາຕາມແນວທາງອຳນາດໜ້າທີ່

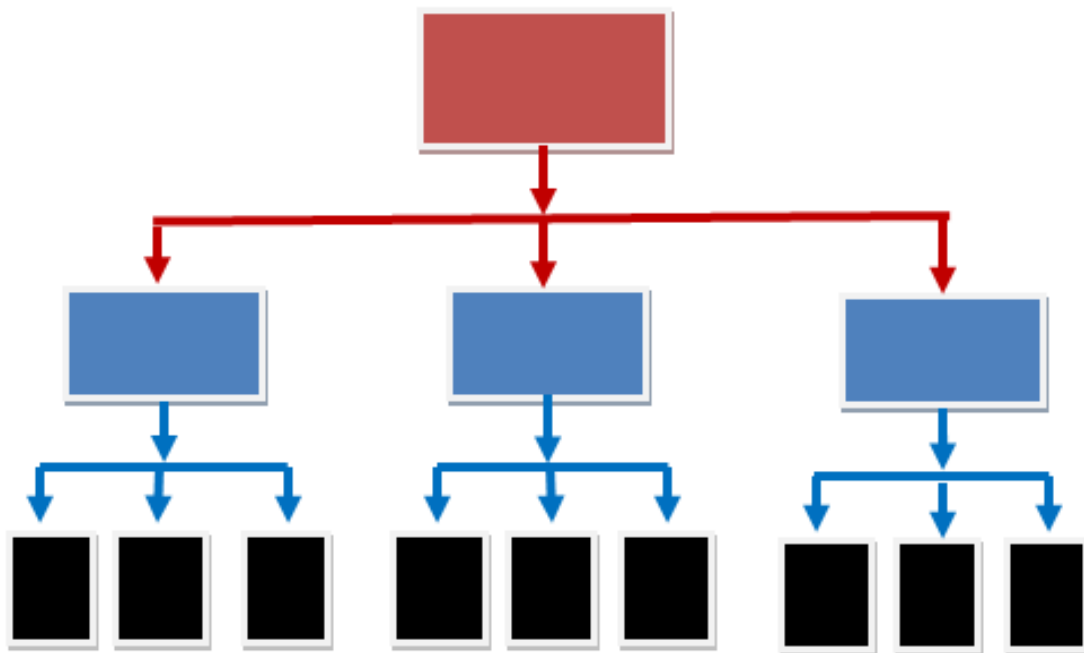
- ຊ່ວງຂອງການຄວບຄຸມ: ໝາຍເຖິງຂອບເຂດຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ບໍລິຫານຄົນໜຶ່ງຈະຮັບຜິດຊອບພະນັກງານທີ່ຢູ່ພາຍໃຕ້ຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງຕົນ ຫຼື ໜ່ວຍງານທີ່ຕົນຮັບຜິດຊອບມີຈຳນວນເທົ່າໃດ ຊ່ວງຂອງການຄວບຄຸມຈະກວ້າງ ຫຼື ແຄບຂຶ້ນຢູ່ກັບອົງປະກອບດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ກ. ການໄດ້ຮັບການເຝິກອົບຮົມຂອງພະນັກງານ
- ຂ. ຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ບໍລິຫານ
- ຄ. ການປ່ຽນແປງ ຫຼື ຄວາມຄົງຕົວຂອງວຽກງານ
- ງ. ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກສະຫຼັບສັບຊ້ອນຂອງວຽກງານ
- ຈ. ການພົວພັນກັບໜ່ວຍງານອື່ນ
- ສ. ການກຳນົດມາດຕະຖານຄຸນນະພາບຂອງພະນັກງານ
- ຊ. ຄວາມແນ່ນອນຂອງອົງການ ແລະ ເຫດການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຂອງການ

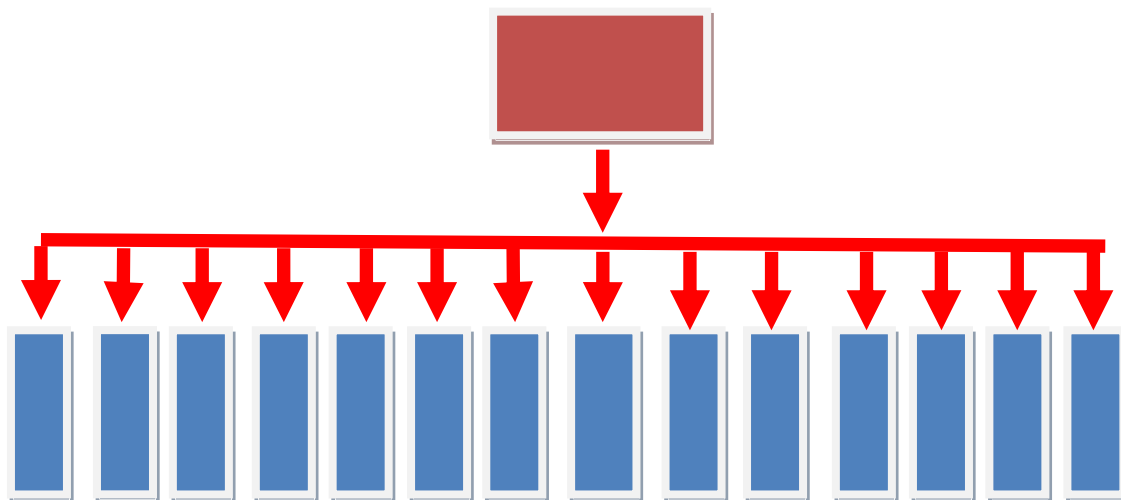
ຄວບຄຸມມີການພົວພັນກັບສາຍບັງຄັບບັນຊາຄື: ຖ້າຊ່ວງຂອງການຄວບຄຸມກວ້າງສາຍບັງຄັບບັນຊາຈະສັ້ນ ແລະ ຖ້າຊ່ວງຂອງການຄວບຄຸມແຄບສາຍບັງຄັບບັນຊາຈະຍາວ



ຮູບທີ 5 ສະແດງຊ່ວງຄວບຄຸມເທົ່າ 2 (ແຄບ)



ຮູບທີ 6 ສະແດງຊ່ວງຄອບຄຸມເທົ່າ



ຮູບທີ 7 ສະແດງຊ່ວງຂອງການຄອບຄຸມເທົ່າ 14 (ກວ້າງ):

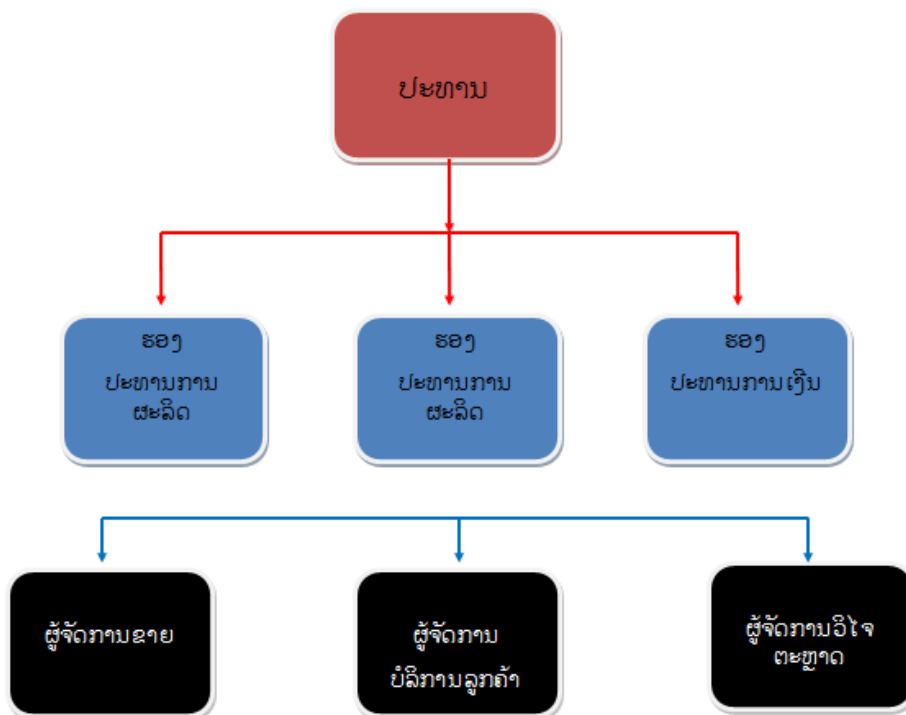
ເອກະພາບໃນການບັງຄັບບັນຊາ: ເປັນການກຳນົດຂອບເຂດອຳນາດໜ້າທີ່ຂອງຜູ້ບໍລິຫານແຕ່ລະຄົນທີ່ນີ້ກໍ່ເພື່ອຫຼີກລ້ຽງການຊັບຊ້ອນ ແລະ ກໍ່ຈະຮູ້ວ່າໃຜເປັນຜູ້ນຳພາ, ໃຜເປັນຜູ້ຮັບວຽກໄດ້ໃນຂອບເຂດກວ້າງແຄບເທົ່າໃດ

2.8.2 ການກຳນົດອຳນາດ ແລະ ຄວາມຮັບພິດຊອບ

ອຳນາດ: ໝາຍເຖິງສິດທີ່ຈະບັນຊາ ຫຼື ອຳນາດ ທີ່ຈະຊັງໃຫ້ຜູ້ອື່ນປະຕິບັດຕາມ, ເປັນອຳນາດທີ່ໄດ້ຈາກການດຳລົງຕຳແໜ່ງໜ້າທີ່ຕາມກົດໝາຍ ຫຼື ລະບຽບແບບແຜນ

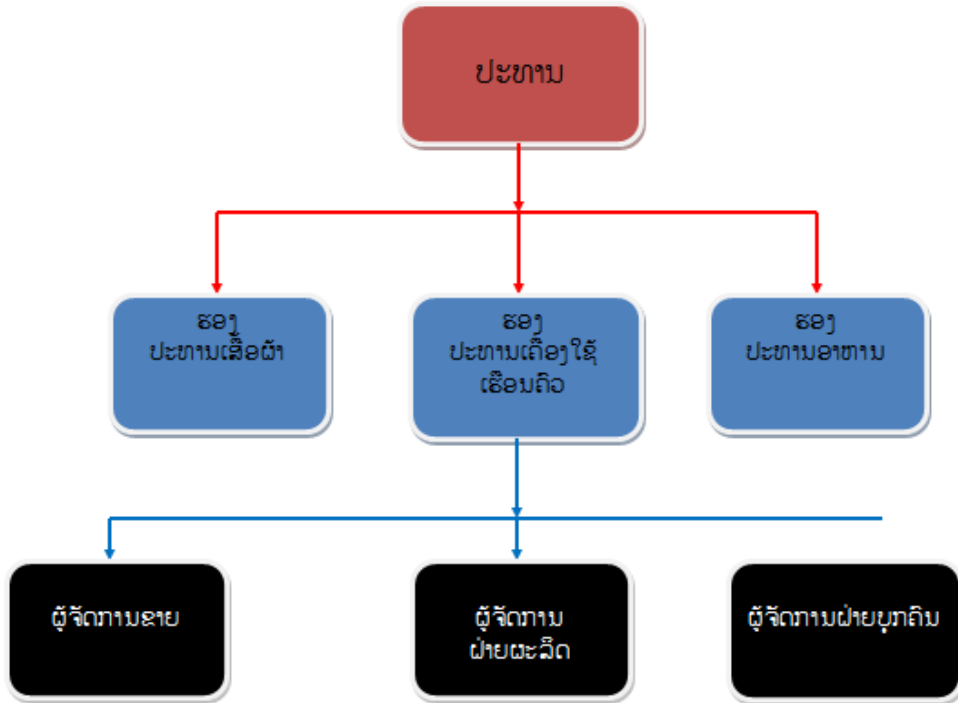
ພະນັກງານ: ເປັນການຈັດໝວດໝູ່ຂອງວຽກອອກເປັນປະເພດໆ ເພື່ອແບ່ງວຽກງານກັນຕາມຄວາມເໝາະສົມ ແລະ ເພື່ອໃຫ້ວຽກງານດຳເນີນງານໄປຕາມສາຍງານຢ່າງມີລະບົບ, ການຈັດໝວດໝູ່ຂອງວຽກງານມີຫຼັກການຕ່າງໆທີ່ນິຍົມຈັດດັ່ງນີ້:

1. ຈັດຕາມໜ້າທີ່
2. ໂດຍນຳເອົາໜ່ວຍງານທີ່ມີລັກສະນະທີ່ຄ້າຍຄືກັນເຂົ້າໃນໜ່ວຍງານດຽວກັນດັ່ງຮູບລຸ່ມນີ້:



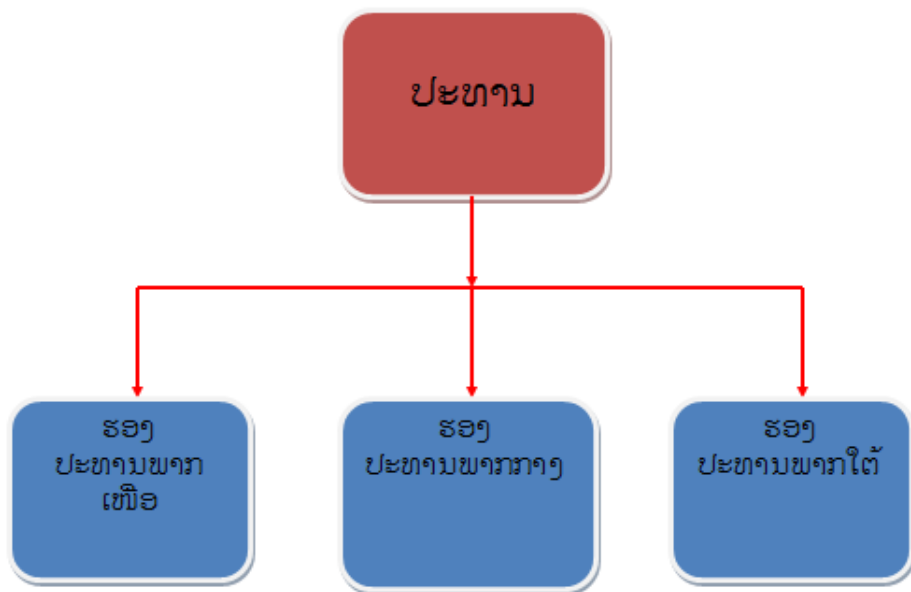
ຮູບທີ 8 ສະແດງການຈັດອົງກອນຕາມໜ້າທີ່

ການຈັດອົງກອນຕາມຜະລິດຕະພັນ: ເປັນການແບ່ງກຸ່ມຂອງວຽກຕາມປະເພດຂອງຜະລິດຕະພັນ ເຊັ່ນ: ພະແນກເສື້ອຜ້າ, ພະແນກອາຫານ ແລະ ອື່ນໆ

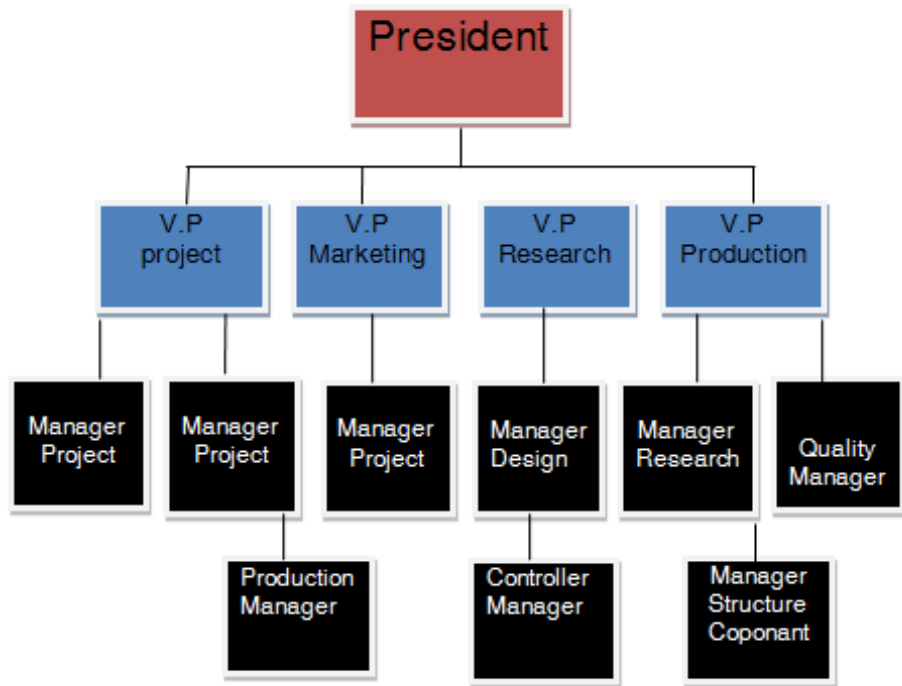


ຮູບທີ 9 ສະແດງການຈັດອົງກອນຕາມຜະລິດຕະພັນ

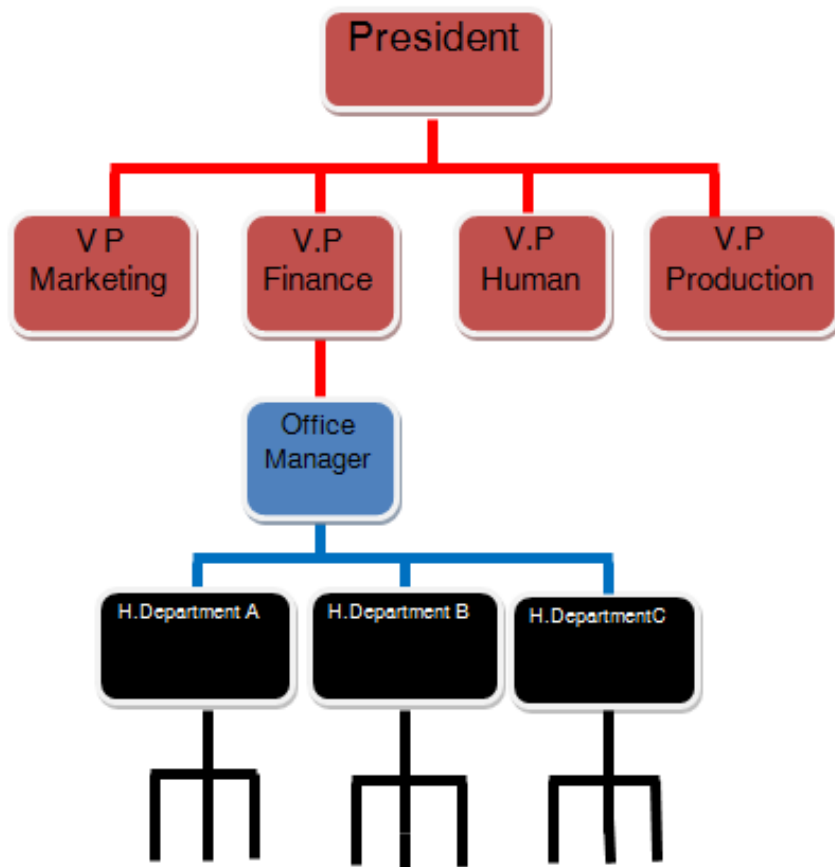
ການບໍລິຫານຫານຈັດກອນຕາມພາກພື້ນ: ການຈັດອົງກອນຕາມແຕ່ລະພາກຂອງປະເທດເຊັ່ນ: ພາກເໜືອພາກກາງ ແລະ ພາກໃຕ້



ຮູບທີ 10 ການຈັດອົງກອນແບບໂຄງການ



ຮູບທີ 11 ສະແດງການຈັດອົງກອນແບບໂຄງການ



ຮູບທີ 12 ສະແດງໂຄງສ້າງອົງກອນແບບສາຍງານຫຼັກ

2.8.3 ການແບ່ງປະເພດໜ່ວຍງານ

1. ໜ່ວຍງານຫຼັກ (Line agency)

ເປັນໜ່ວຍທີ່ເຮັດໜ້າທີ່ໂດຍກົງຕໍ່ ຈຸດປະສົງຂອງອົງກອນ, ການເຮັດວຽກຂອງໜ່ວຍງານດັ່ງກ່າວ ເພື່ອຄວາມສໍາເລັດຂອງອົງກອນ ແລະ ໜ່ວຍງານນີ້ຈະຮັບຄໍາສັ່ງຈາກຜູ້ບັງຄັບບັນຊາທີ່ມີອໍານາດຫຼຸດລື່ນກັນໄປຕາມສາຍບັງຄັບບັນຊາ ໂຄງສ້າງແບບສາຍງານຫຼັກມີດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ກ. ຈຸດດີ:

- ສາມາດກຳນົດໜ້າທີ່ຮັບຊອບຂອງທຸກຄົນໃນອົງກອນໄດ້ເປັນຢ່າງຊັດເຈນ
- ສາຍບັງຄັບບັນຊາຈະແຈ້ງ, ຮູ້ໃຜເປັນຫົວໜ້າ, ຮູ້ໃຜເປັນລູກນ້ອງ
- ສະດວກຕໍ່ການຄອບຄຸມ
- ສັ່ງການໄດ້ວ່ອງໄວ

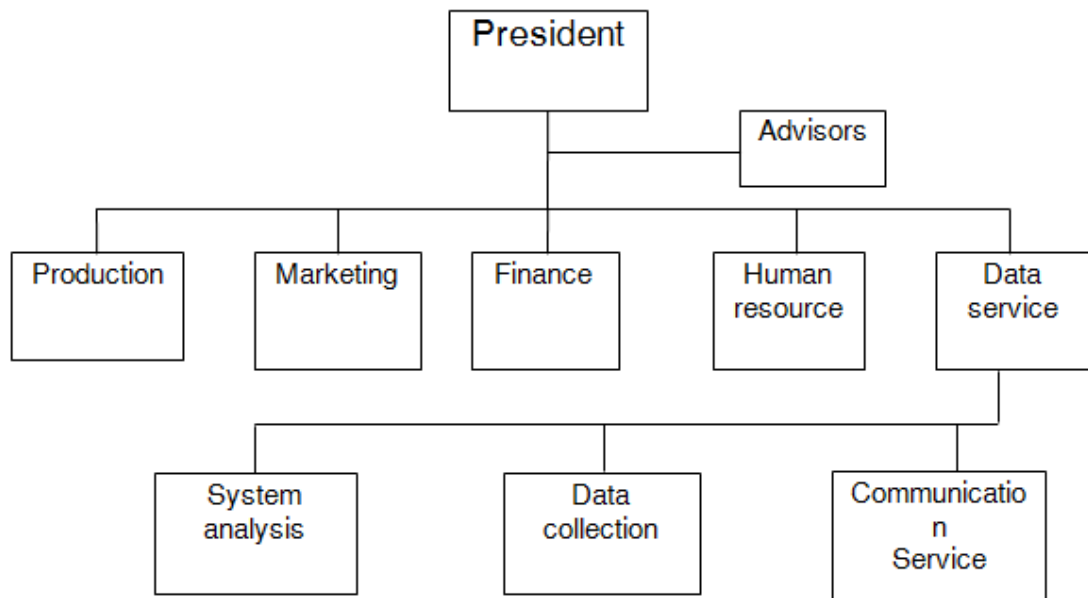
ຂ. ຈຸດອ່ອນ

- ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງຮັບພາລະໜັກໜ່ວງ ເພາະການຄອບຄຸມ ແລະ ບັງຄັບບັນຊາເປັນໄປໂດຍກົງ
- ການປະສານງານພາຍໃນຈຳກັດ
- ຜູ້ບໍລິຫານຮັບຜິດຊອບຄົນດຽວ, ດັ່ງນັ້ນ ຖ້າຜູ້ບໍລິຫານມີຄວາມຮູ້ຈຳກັດຈະມີບັນຫາໃນການສັ່ງການ ແລະ ບໍລິຫານຜິດພາດ

2. ໜ່ວຍງານທີ່ປຶກສາ

ເປັນໜ່ວຍງານທີ່ໃຫ້ຄໍາແນະນຳໃນການວາງແຜນ ການກຳນົດນະໂຍບາຍແຕ່, ມີອໍານາດໃນການບັງຄັບໃຫ້ພະນັກງານປະຕິບັດງານຄືກັບໜ່ວຍງານຫຼັກ ລັກສະນະຂອງໜ່ວຍງານທີ່ປຶກສາມີດັ່ງນີ້:

- ໜ່ວຍງານທີ່ກົດຈະກຳມີຜົນການປະຕິບັດງານທາງອ້ອມຕໍ່ຄວາມສໍາເລັດຂອງອົງກອນ ໂດຍສະໜັບສະໜູນ ແລະ ຊ່ວຍເຫຼືອໜ່ວຍງານຫຼັກໃຫ້ບັນລຸເປົ້າໝາຍ
- ເປັນໜ່ວຍງານທີ່ຊ່ວຍໜ່ວຍງານຫຼັກສາມາດປະຕິບັດງານໄດ້ດີຂຶ້ນ
- ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ, ແນະນຳການຕັດສິນໃຈຂອງຜູ້ບໍລິຫານ ແລະ ໜ່ວຍງານຫຼັກ
- ການອອກແບບຟອມ
- ການວິໄຈການປະຕິບັດງານ
- ການຈັດຫາຂໍ້ມູນ
- ການສົ່ງສິນຄ້າປະຕິບັດງານ
- ໄປສະນີ
- ກຳນົດມາດຕະຖານການ
- ການເກັບຮັກສາ
- ການນຳເອົາເອກະສານອອກງານ ແລະ ຂະບວນການປະຕິບັດມາໃຊ້
- ການຕິດຕໍ່ພາຍໃນ
- ການວິເຄາະລະບົບການປະຕິບັດ



ຮູບທີ 13 ສະແດງການຈັດອົງການແບບໜ່ວຍງານທີ່ປຶກສາ

ບົດທີ 3

ຈະເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ແນວໃດ

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ອະທິບາຍກ່ຽວກັບການເລີ່ມຕົ້ນໂດຍການສໍາຫຼວດຕະຫຼາດ
2. ອະທິບາຍບັນຫາຂອງສິນຄ້າບາງຢ່າງຈຶ່ງປະສົບຜົນສໍາເລັດຫຼືຈຶ່ງເລີ່ມເຫຼວ
3. ອະທິບາຍວິທີການໃນການຄັດເລືອກສິນຄ້າ
4. ອະທິບາຍຈະຊອກຫາຜະລິດຕະພັນໃນການລົງທຶນແນວໃດ?
5. ໃຫ້ຂໍ້ແນະນຳໃນການສະເໜີແຜນການລົງທຶນເຮັດທຸລະກິດ
6. ສາງຕົວຢ່າງລາຍລະອຽດຂອງແຜນການທຶນ, ວ່າເປັນແນວໃດ

ເນື້ອໃນ

3.1 ຄຳນຳ

ການສຶກສາໂອກາດກ່ອນຈະລົງທຶນ ເຮົາຕ້ອງຮູ້ຈັກວ່າ: ສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການນັ້ນ ນອນຢູ່ໃນອຸດສາຫະກຳໃດເປັນໜ້າຈະລົງທຶນຫຼືເປັນໂອກາດທີ່ຈະລົງທຶນກ່ຽວກັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການນັ້ນບໍ່

ກ່ອນຈະຕັດສິນໃຈລົງທຶນ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາລາຍລະອຽດຫຼາຍຢ່າງເຊັ່ນ: ລັກສະນະຂອງຜະລິດຕະພັນ, ການພະລິດ, ກຳລັງການຜະລິດ, ທີ່ຕັ້ງໂຮງງານ, ງົບປະມານໃນການລົງທຶນ ແລະ ນອກນີ້ຍັງມີລາຍລະອຽດອື່ນໆອີກ. ຊ່ອງທາງໃນການລົງທຶນໃນສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການໃດໜຶ່ງ ມັນສະແດງໃຫ້ເຫັນເຖິງຄວາມຈຳເປັນທີ່ແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມແຕ່ລະປະເພດສິນຄ້າ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ທີ່ຕ້ອງໃຊ້ຂະໜາດເຄື່ອງຈັກ, ວັດຖຸອຸປະກອນ, ວັດທຸດິບ, ແຮງງານ ແລະ ຂະບວນການດຳເນີນງານທີ່ແຕກຕ່າງກັນ

ສິ່ງທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດໃນການເລີ່ມທຸລະກິດໃໝ່ຄື: ຕ້ອງມີສິນຄ້າທີ່ລູກຄ້າມີຄວາມຕ້ອງການຢູ່ແລ້ວຫຼືສິນຄ້າທີ່ມີຄົນອື່ນຂາຍແລ້ວແຕ່, ວ່າບໍ່ທັນຕອບສະໜອງຄວາມຕອບສະໜອງລູກຄ້າໄດ້ດີ ຫຼື ມີປະລິມານບໍ່ພຽງພໍ, ດັ່ງທີ່ພວກເຮົາໄດ້ຍິນນັກບໍລິຫານທີ່ມີຊື່ສຽງໄດ້ກ່າວໄວວ່າ: ພະຍາຍາມຂາຍສິ່ງທີ່ສາມາດຂາຍໄດ້ແຕ່ບໍ່ແມ່ນພະຍາຍາມຂາຍສິ່ງທີ່ທ່ານສາມາດຜະລິດ ອັນນີ້ໝາຍຄວາມວ່າ ທ່ານຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າເປັນຢ່າງດີກ່ອນທ່ານຈະຕັດສິນໃຈເລືອກສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການມາຜະລິດ ຫຼື ຂາຍທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ວິເຄາະທ່າແຮງຂອງສິນຄ້າໃນຕະຫຼາດ ນັ້ນກໍຄືສິນຄ້າອຸດສາຫະກຳ ທ່ານຈຳເປັນທີ່ສຸດຕ້ອງໄດ້ວິເຄາະການແຂ່ງຂັນ ແລະ ຄູ່ແຂ່ງຂັນຂອງທ່ານ

ໂດຍທົ່ວໄປຜູ້ທີ່ຈະລົງທຶນກໍຈະມີຄວາມຄິດ ກ່ຽວກັບສິນຄ້າທີ່ຈະນຳມາລົງທຶນຢູ່ແລ້ວ ແລະ ວິເຄາະຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກເປັນຢ່າງດີພໍສົມຄວນ ດັ່ງນັ້ນ ຈຶ່ງຕັດສິນໃຈຍອມຮັບຄວາມສ່ຽງທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຢ່າງໝາະສົມ ແຕ່ວ່ານັກລົງທຶນມັກຈະຕື່ນເຕັ້ນ ແລະ ຕິໃຈກັບແນວຄິດຂອງຕົນຈົນເກີນໄປແລະ ລືມພິຈາລະນາວິເຄາະສະພາບແວດລ້ອມຢ່າງຈິງຈັງ ແລະ ຮອບຄອບ ຕາມຄວາມເປັນຈິງແລ້ວ ຖ້າເຮົາມີຄວາມຮອບຄອບ ແລະ ປະສົບການໃນທຸລະກິດນັ້ນມາກ່ອນ ກໍຈະຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາເຫັນໄດ້

ບັນຫາທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນພາຍໜ້າໄດ້ ໃນການເລືອກລົງທຶນຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຫຼາຍທາງເລືອກ ແລ້ວກັນຕອງເອົາແນວຄິດ ຫຼື ທຸລະກິດທີ່ບໍ່ເໝາະສົມອອກໄປ ຖ້າຫາກມີການສຶກສາຄວາມເປັນໄປໄດ້ ເໝາະສົມ ຢ່າງລະມັດລະວັງ ແລະ ຮອບຄອບເຮົາຈະໄດ້ແນວຄິດທີ່ເປັນການຄ້າ ແລະ ການບໍລິການທີ່ດີມີໂອກາດທີ່ຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດໄດ້



ຮູບທີ 14 ປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່

3.2 ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການສໍາຫຼວດຕະຫຼາດ

ການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດ ເຮົາຕ້ອງໄດ້ລົງທຶນທາງການເງິນທີ່ເຮົາຕ້ອງໄດ້ວາງແຜນທຸລະກິດຂອງເຮົາເປັນຢ່າງດີ ພວກເຮົາຕ້ອງວິເຄາະຢ່າງທີ່ຖ້ວນສະພາບແວດລ້ອມທີ່ສິ່ງເສີມຈຸດແຂງ ແລະ ໂອກາດຂອງທຸລະກິດພ້ອມດຽວກັນນັ້ນກໍຫາວິທີການກໍາຈັດຈຸດອ່ອນ ແລະ ຂໍ້ຈຳກັດເຊັ່ນ: ດ້ານການເມືອງ, ກົດໝາຍ, ສະພາບແວດລ້ອມ ແລະ ດ້ານອື່ນໆ

ແຜນການທຸລະກິດຄວນຈະເປັນແຜນການທີ່ມີຄວາມສາມາດທາງການຕະຫຼາດ ແລະ ຊ່ວຍໃຫ້ອົງກອນຂາຍສິນຄ້າໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ການຜະລິດທີ່ດີຈະຊ່ວຍຊຸກຍູ້, ຊ່ວຍໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ຮັບສິ່ງທີ່ເຂົາຕ້ອງການ ແຜນການລົງທຶນທີ່ດີນັ້ນ ຕ້ອງມີໂອກາດທາງການຕະຫຼາດຢ່າງຊັດເຈນ ໃນຮູບແບບຂອງປະໂຫຍດທີ່ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບຈາກການຊື້ສິນຄ້ານັ້ນໆ ການຜະລິດທີ່ດີຕ້ອງຕອບສະໜອງຄວາມພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ ຖ້າເຮົາມີແຜນການຕະຫຼາດທີ່ດີເຮົາກໍຈະຮູ້ອຸປະສິງຂອງສິນຄ້າ ແລະ ສາມາດຕີລາຄາຍອດຂາຍຂອງທຸລະກິດຢ່າງຮອບຄອບ ຖ້າເຮົາສາມາດ ລະບຸປະໂຫຍດທີ່ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບຢ່າງຊັດເຈນ, ໃຫ້ປະໂຫຍດ ແລະ ເນັ້ນໃຫ້ລູກຄ້າເຫັນໄດ້ງ່າຍສິນຄ້າຂອງເຮົາກໍສາມາດຮັກສາສ່ວນແບ່ງຂອງຕະຫຼາດໄດ້ສູງ ເຖິງເຮົາຈະອອກແຮງງານໂຄສະນາສິນຄ້າຂອງເຮົາເຮັດໄດ້ຫຼາຍຢ່າງ ຫຼື ຫຼາຍວຽກກໍຕາມມັນອາດບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ຫຼື ປະໂຫຍດຂອງລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບຈາກການຊົມໃຊ້ສິນຄ້ານັ້ນ ເຮົາອາດຈະວິເຄາະອອກມາ

ວ່າ ສິນຄ້າມີຄວາມສາມາດຫຼາຍອັນແຕ່ບໍ່ສາມາດສະແດງອອກ, ປະໂຫຍດທີ່ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບ ມັນກໍບໍ່ມີ ຄວາມໝາຍຫຍັງສໍາລັບລູກຄ້າ ຍິ່ງໄປກວ່ານັ້ນຖ້າເປັນເຄື່ອງຈັກທີ່ເຮົາໄປຜະລິດສິນຄ້າໃນອານາຄົດຈະຕ້ອງ ໄດ້ວິເຄາະທ່າອ່ຽງຂອງທຸລະກິດໃນການນໍາໃຊ້ເຄື່ອງໃນອານາຄົດ

ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສ້າງຈຸດເດັ່ນວ່າ ສິນຄ້ານີ້ໃຫ້ປະໂຫຍດຫຍັງ ຫຼື ເປັນເຄື່ອງຈັກນໍາໄປຜະລິດ ນໍາໄປຜະລິດສິນຄ້າ ມັນຈະສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດລຸດຕົ້ນທຶນສິນຄ້າສໍາເລັດຮູບ ແລະ ສາມາດໃຫ້ ຈຸດກຸ້ມທຶນໃນເວລາດົນປານໃດ

ຕົວຢ່າງ: ທ່ານ ເປັນຜູ້ເຮັດເຄື່ອງຈັກຜະລິດນໍ້າກ້ອນ ທ່ານອາດໂຄສະນາວ່າ ເຄື່ອງຈັກທີ່ເຮັດນໍ້າ ກ້ອນໄດ້ຫຼາຍ ແລະ ມີຮູບຮ່າງສວຍງາມ ແຕ່ຢ່າລືມວ່າ ລູກຄ້າຜູ້ຊື້ເຄື່ອງຂອງທ່ານໄປຜະລິດນໍ້າກ້ອນຜູ້ຂາຍ ເຂົາຈະສິນໃຈວ່າ ເຄື່ອງຈັກຂອງທ່ານຈະປະຢັດໄປກວ່າເຄື່ອງຈັດຂອງຄົນອື່ນ ຫຼື ບໍ່ ຊື້ເຄື່ອງຈັກຂອງທ່ານ, ແລ້ວຈະປະຢັດຕົ້ນທຶນນໍ້າກ້ອນທີ່ຜະລິດອອກມາບໍ່ ເວົ້າອີກແນວໜຶ່ງລູກຄ້າເຂົາສິນໃຈວ່າ ການຊື້ເຄື່ອງຈັກ ຂອງທ່ານຈະມີຈຸດກຸ້ມທຶນຢູ່ພາຍໃນຈັກເດືອນ, ຈັກປີ ແລະ ເຄື່ອງຈັກຂອງທ່ານມີກາຮັບປະກັນ ເດືອນ, ຈັກ ປີເວົ້າຢ່າງຖ້າຊື້ເຄື່ອງຈັກເຮັດນໍ້າກ້ອນຂອງທ່ານ ເຂົາຈະໝັ້ນໃຈບໍ່ວ່າຈະມີກໍາໄລ ລູກຄ້າເຫັນປະໂຫຍດຂອງ ສິນຄ້າທີ່ເຂົາໄດ້ຮັບເຂົາຈະພໍໃຈໃນການຊື້ສິນຄ້າຂອງທ່ານ

3.2.1 ເຮົາຈະຕ້ອງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນສໍາຫຼວດຕະຫຼາດແນວໃດ

- ທຸລະກິດເຮົາຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດເປັນຢ່າງສູງ ຖ້າວ່າສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ ທີ່ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ
- ການສໍາຫຼວດທາງການຕະຫຼາດເພື່ອປະເມີນ ແລະ ຄາດຄະເນອຸປະສິງຂອງຕະ ຫຼາດ ເຊັ່ນ: ປະເພດ, ປະລິມານ ແລະ ຍອດຂາຍຂອງຜະລິດຕະພັນແມ່ນມີຄວາມສໍາຄັນທີ່ສຸດ ຍ້ອນວ່າມັນ ເປັນພື້ນຖານຂອງການວາງແຜນການຂອງກິດຈະກຳຂອງທຸລະກິດ

ແຜນການຕະຫຼາດທີ່ດີຕ້ອງຄາດຄະເນຍອດຂາຍຢ່າງຊັດເຈນ ຢາກກະປະມານຍອດ ຂາຍຢ່າງຊັດເຈນບໍ່ແມ່ນພຽງແຕ່ຈະຕັ້ງເປົ້າໝາຍເປັນຕົວເລກວ່າ 10 ຫຼື 20 % ເທົ່ານັ້ນ,ເຮົາຕ້ອງຫາຂໍ້ມູນ ທາງສະທິຕິທີ່ຖືກຕ້ອງຢັ້ງຢືນ, ຍົກຕົວຢ່າງ ທ່ານຕ້ອງການຂາຍລົດໄຖນາໃຫ້ຊາວນາລາວ ທ່ານມີສະຖິຕິວ່າ ຊາວນາລາວມີ 80%ຂອງພົນລະເມືອງ ຈະຕົກຢູ່ປະມານ 4 ລ້ານຄົນ ຈຳນວນດັ່ງກ່າວແມ່ນໃຫຍ່ຫຼວງ ແຕ່ ທ່ານຢ່າລືມວ່າ ຈຳນວນ 4 ລ້ານຄົນເປັນຊາວນາອາຊີບ ແລະ ສາມາດຊື້ລົດໄຖໄດ້ ປະມານ 10% ຂອງ ຊາວນາທັງໝົດ ແລະ ຊາວນາເລົ່ານີ້ແຈກຢາຍຢູ່ທົ່ວປະເທດ ຖ້າທ່ານຕ້ອງການຂາຍສິນຄ້າຢູ່ແຂວງໃດແຂວງ ໜຶ່ງຕົວເລກທີ່ກ່າວມານັ້ນຈະບໍ່ມີປະໂຫຍດຍັງກັບການຄາດຄະເນຍອດຂາຍຂອງທ່ານ ຈຳເປັນຕ້ອງຫາຂໍ້ມູນ ຂອງແຂວງທີ່ຕ້ອງການຈະຂາຍສິນຄ້ານັ້ນໃຫ້ຊັດເຈນ

3.2.2 ບາງຈຸດສໍາຄັນທີ່ຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່

- ກຳນົດຊັດເຈນຂອງຊະນິດຂອງຜະລິດຕະພັນ
- ສິນຄ້າມີປະໂຫຍດຫຍັງສໍາລັບລູກຄ້າ
- ພຶດຕິກຳການຊື້ຂອງລູກຄ້າ
- ຜູ້ໃດເປັນຄູ່ແຂ່ງຂັນທີ່ຂາຍສິນຄ້ານີ້
- ໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ລອງໃຊ້ຜະລິດຕະພັນນີ້
- ເຮົາຈະມີວິທີຫຼຸດຕົ້ນທຶນແນວໃດ
- ຈະກຸ້ມທຶນຈັກເດືອນ, ຈັກປີ

3.3 ເປັນຫຍັງສິນຄ້າບາງຢ່າງຈຶ່ງປະສົບຜົນສໍາເລັດ ຫຼື ລົ້ມເຫຼວ?

ສິ່ງທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດໃນການກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່ ແມ່ນການທີ່ຈະມີລູກຄ້າທີ່ຈະຊື້ສິນຄ້ານັ້ນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ອົງກອນມີກໍາໄລ ເຮັດແນວນີ້ໝາຍຄວາມວ່າ ເຮັດແນວໃດຈຶ່ງຈະມີສິນຄ້າເໝາະສົມຕາມຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ໃນທຸລະກິດໃດໜຶ່ງໃນເວລານັ້ນໆ

ການຈະນໍາເອົາສິນຄ້າໃດໜຶ່ງອອກມາສູ່ຕະຫຼາດ ໃຫ້ປະສົບຜົນສໍາເລັດແມ່ນມີໜ້ອຍທີ່ສຸດ, ແຕ່ ບາງຄັ້ງເຮົາກໍບໍ່ຈໍາເປັນຫາສິນຄ້າໃໝ່ສະເໝີໄປ ບາງທີເຮົາອາດຈະເອົາສິນຄ້າເກົ່າມາປັບປຸງໃໝ່ ແລ້ວມາຂາຍ ຢູ່ຕະຫຼາດເກົ່າ ຫຼື ຕະຫຼາດໃໝ່ກໍໄດ້ ສຸດແລ້ວແຕ່ຄວາມເໝາະສົມໂດຍເຮົາມີທາງເລືອກຢູ່ 4 ທາງຄື:

- ອອກແບບສິນຄ້າໃໝ່ທີ່ບໍ່ມີຜູ້ຂາຍມາກ່ອນ ແລ້ວໄປຂາຍໃນຕະຫຼາດໃໝ່ ເຊິ່ງເປັນສິນຄ້າທີ່ ຜະລິດອອກມາເປັນຜູ້ທໍາອິດ, ໂອກາດຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດໂດຍທົ່ວໄປມີພຽງ 5% (ເປັນການພັດທະນາ)
- ຜະລິດຕະພັນໃໝ່ ແລະ ຕະຫຼາດໃໝ່ ແຕ່ວ່າຖ້າສິນຄ້າໄດ້ຂາຍແລ້ວຈະສາມາດມີກໍາໄລສູງ
- ອອກແບບສິນ ຄ້າໃໝ່ທີ່ ມີຜູ້ຂາຍມາກ່ອນແລ້ວ ໃນຕະຫຼາດເກົ່າ ແລ້ວນໍາເອົາສິນຄ້າເກົ່າມາ ອອກແບບໃໝ່ໃຫ້ດີກ່ວາເກົ່າ ມາຂາຍໃນຕະຫຼາດເກົ່າ ໂອກາດຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດໂດຍທົ່ວໄປຈະມີໂອກາດ ສູງເຖິງ 50% (ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃໝ່)
- ນໍາເອົາສິນຄ້າເກົ່າໄປຂາຍໃນຕະຫຼາດໃໝ່ ອາດເປັນສິນຄ້າທີ່ມີຜູ້ຂາຍຢູ່ແລ້ວ ຫຼື ເຮົາເຄີຍຂາຍຢູ່ ແລ້ວ ໄປຂາຍໃຫ້ລູກຄ້າກຸ່ມໃໝ່, ໂອກາດປະສົບຜົນສໍາເລັດເຖິງ 25% (ເປັນການພັດທະນາຕະຫຼາດໃໝ່) ຕ້ອງໄດ້ອອກແຮງທາງດ້ານການໂຄສະນາຢ່າງແຂງແຮງ ເພື່ອໃຫ້ສິນຄ້າສາມາດຂາຍໃນຕະຫຼາດໃໝ່
- ໃນເມື່ອພວກເຮົາເຫັນສິນຄ້າຕົວໃດຕົວໜຶ່ງໄດ້ຂາຍດີຢູ່ໃນຕະຫຼາດ ເຮົາອາດຈະເລືອກເອົາ ສິນຄ້ານັ້ນມາປ່ຽນແປງເລັກນ້ອຍ, ແລ້ວນໍາມາຂາຍໃນຕະຫຼາດເກົ່າ ອາດຈະເປັນການຮຽນແບບເຂົາ ຖ້າ ອຸປະສົງຂອງຕະຫຼາດຍັງມີເຫຼືອພຽງພໍ ເຮົາອາດຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດເຖິງ 100% (ເປັນການບຸກຕະຫຼາດ ເກົ່າ) ສິ່ງທີ່ກ່າວມານີ້ມັນເປັນພຽງການເລືອກສິນຄ້າໃນເບື້ອງຕົ້ນເທົ່ານັ້ນ ຕາມຄວາມເປັນຈິງແລ້ວ ໂອກາດທີ່ ຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດ ແມ່ນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຢ່າງລະອຽດຖີ່ຖ້ວນຫຼາຍປະການ ຈຶ່ງປະສົບຜົນສໍາເລັດໄດ້

3.4 ວິທີການໃນການຄັດເລືອກສິນຄ້າ

ສິນຄ້າໃດໜຶ່ງຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດ ຫຼື ບໍ່ນັ້ນ ຂຶ້ນຢູ່ກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢູ່ໃນຕະຫຼາດ ນັ້ນ ແລະ ອີກຢ່າງໜຶ່ງກໍຂຶ້ນຢູ່ກັບຄູ່ແຂ່ງທີ່ມີຢູ່ໃນຕະຫຼາດນັ້ນ ຕາມຄວາມເປັນຈິງແລ້ວສິນຄ້າຈະປະສົບຜົນ ສໍາ ເລັດນັ້ນມີຢູ່ 3 ປະເພດ

3.4.1 ເປັນຜະລິດຕະພັນທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການຢູ່ແລ້ວແຕ່ການຕອບສະໜອງຍັງບໍ່ທັນພຽງພໍ

ເປັນຜະລິດຕະພັນທີ່ລູກຄ້າມີຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຄວາມຈໍາເປັນສໍາລັບສິນຄ້ານັ້ນຢູ່ ແລ້ວ, ແຕ່ຍັງບໍ່ທັນມີຜູ້ສະໜອງຜູ້ໃດ ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການນັ້ນໄດ້ ເຊັ່ນ: ລູກຄ້າຢູ່ໃນເຂດ ໃດໜຶ່ງຂາດ ແຄນນໍ້າໃຊ້ໃນລະດູແລ້ງຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ນໍ້າບາດານ, ແຕ່ຜູ້ສະໜອງໃນປະຈຸບັນຊໍ້າພັດມີແຕ່ ເຄື່ອງຂະໜາດໃຫຍ່ລາຄາແພງ, ແຕ່ຜູ້ບໍລິໂພກເຂດນັ້ນມີເງິນໜ້ອຍ ແຕ່ຕ້ອງການສິນຄ້າຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີ ລາຄາຖືກກວ່າ ຈຶ່ງສາມາດຊື້ໄດ້ ຖ້າເຮົາມີສິນຄ້າເໝາະສົມກັບອຸປະສົງຂອງຕະຫຼາດ ເຮົາກໍຈະປະສົບ ຜົນສໍາເລັດໃນການຂາຍສິນຄ້ານີ້.

ເປັນສິນຄ້າທີ່ລູກຄ້າມີຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ມີຄວາມຈໍາເປັນທີ່ສຸດແຕ່ບໍ່ມີຜູ້ຜະລິດ ຫຼື ຜູ້ສະ ໜອງ ສາມາດຕອບສະໜອງໄດ້ ຫຼື ອາດຈະບໍ່ເຫັນຄວາມຈໍາເປັນຂອງລູກຄ້າເຫຼົ່ານັ້ນ, ອາດຈະບໍ່ເຫັນ ປະໂຫຍດທີ່ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບ ຫຼື ບໍ່ ດັ່ງນັ້ນຜູ້ສະໜອງເອງ ຍັງບໍ່ທັນມີຄວາມສາມາດຕອບສະໜອງ ຜູ້ ບໍລິໂພກ ຫຼືລູກຄ້າມີບັນຫາ, ມີຄວາມຈໍາເປັນ, ມີໂອກາດ ຫຼື ເວົ້າອີກແນວໜຶ່ງແມ່ນລູກຄ້າມີແນວຄິດເກີດ

ຂຶ້ນ, ສະນັ້ນຜູ້ຜະລິດ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຄົ້ນຄິດຫາວິທີການແກ້ໄຂບັນຫານັ້ນ, ຄວາມຈຳເປັນນັ້ນ ແລະ ສິ່ງເສີມ ໂອກາດນັ້ນສຳລັບລູກຄ້າ

ລູກຄ້າຮູ້ວ່າມີບັນຫາ ແຕ່ວ່າບໍ່ຮູ້ວ່າມັນແມ່ນບັນຫາຫຍັງ ຫຼື ຈະອະທິບາຍມັນແນວໃດຜູ້ກໍຕັ້ງ ທຸລະກິດຕ້ອງພະຍາຍາມຫາວິທີການແກ້ໄຂ ດ້ວຍການຄົ້ນຄິດຮ່ວມກັນກັບພະແນກການຜະລິດ, ພະແນກ ວິໄຈກັບຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງ, ຜູ້ກໍຕັ້ງທຸລະກິດຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຄົ້ນຄິດຫາອົງປະກອບຂອງບັນຫານັ້ນ ເຊັ່ນ: ສະພາບແວດລ້ອມ ກຳນົດບັນຫາຈຸດປະສົງ ແລະ ຄວາມຈຳເປັນນັ້ນ, ປະເມີນລາຄາ ແລະ ປະໂຫຍດທີ່ລູກ ຄ້າ ແລະ ບໍລິສັດຈະໄດ້ຮັບ, ຄິດໄລ່ງົບປະມານ

3.4.2 ມີຜະລິດຕະພັນຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຢູ່ແລ້ວ ແຕ່ປະລິມານຍັງ ບໍ່ທັນພຽງພໍ

ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວໃນຕະຫຼາດນີ້ ອຸປະສິງແມ່ນສູງກວ່າການຕອບສະໜອງ, ມັນເປັນ ໂອກາດອັນດີສຳລັບຜູ້ຜະລິດຄົນໃໝ່ ທີ່ຈະຂາຍສິນຄ້າໃນຕະຫຼາດນີ້ໄດ້, ສາເຫດທີ່ພາໃຫ້ເກີດບັນຫາດັ່ງກ່າວ ຍ້ອນວ່າ ກຳລັງການຜະລິດ ຜູ້ສະໜອງ ຜູ້ກ່ອນຍັງບໍ່ທັນພຽງພໍ ຂາດແຄນວັດຖຸດິບ ຫຼື ອາດຈະເປັນຍ້ອນ ບໍລິຫານບໍ່ດີ, ການຕະຫຼາດບໍ່ດີ ຫຼື ການໂຄສະນາສິ່ງເສີມການຂາຍຍັງບໍ່ທັນດີ, ແຕ່ທີ່ສຳຄັນ ຜູ້ລົງທຶນໃໝ່ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຄົ້ນຄິດວ່າບັນຫາຂາດແຄນນີ້ເປັນໄປຕາມລະດູການບໍ ຫຼື ວ່າຍ້ອນເຫດການຊົ່ວຄາວໃດໜຶ່ງ ຈຶ່ງພາຄວາມຕ້ອງການນີ້ບໍ່ໄດ້ຕອບສະໜອງ

3.4.3 ເຮົາມີສິນຄ້າໃໝ່ທີ່ສາມາດແຂ່ງຂັນກັບສິນຄ້າເກົ່າ ຫຼື ບ່ຽນແທນສິນຄ້າເກົ່າໄດ້

ຍ້ອນວ່າສິນຄ້າໃໝ່ເຮົາມີສິ່ງທີ່ດີກວ່າສິນຄ້າເກົ່າໃນດ້ານຕ່າງໆລຸ່ມນີ້:

ເຮົາມີການອອກແບບສິນຄ້າໃໝ່ດີກວ່າຄູ່ແຂ່ງເຊັ່ນ: ຖືກໃຈລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າ, ງົດງາມ ກວ່າ, ລາຄາຖືກກວ່າ, ຕອບສະໜອງຜົນປະໂຫຍດລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າ ຫຼື ມີຄວາມເປັນໜ້າເຊື່ອຖືຫຼາຍກວ່າ ອາດຈະເປັນຍ້ອນພວກເຮົາບໍລິຫານດີກວ່າຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນຕໍ່າກວ່າຄູ່ແຂ່ງ, ມີຄວາມແຕກຕ່າງຖືກໃຈລູກຄ້າ ຈຶ່ງຂາຍໄດ້ລາຄາສູງກວ່າ ຫຼື ຕົ້ນທຶນວັດຖຸດິບ ແລະ ແຮງງານຕໍ່າກວ່າ

ອາດເປັນຍ້ອນພວກເຮົາມີການຕະຫຼາດດີກວ່າ ແລະ ການຈໍລະຈອນແຈກຢາຍ ຫຼື ການໂຄສະນາສິ່ງເສີມການຂາຍທີ່ດີກວ່າ

3.4.4 ຈະຊອກຫາຜະລິດຕະພັນມາລົງທຶນໄດ້ແນວໃດ?

ຜູ້ຈະກໍຕັ້ງທຸລະກິດຂຶ້ນມາໃໝ່ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ມີການສຶກສາຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກ ຄ້າໃນຕະຫຼາດ, ພຶດຕິກຳຜູ້ບໍລິໂພກກຸ່ມຕ່າງໆ, ວ່າເຂົາມີຄວາມຕ້ອງການຫຍັງ? ເວົ້າອີກແນວໜຶ່ງກໍຄື: ໃຜ ເປັນລູກຄ້າເຮົາ? ເຂົາຕ້ອງການຫຍັງ? ເຂົາຈະພໍໃຈຫຍັງ? ເຮົາຈະຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການນັ້ນໄດ້ ແນວໃດ? ເວົ້າອີກແນວໜຶ່ງກໍຄືໃຜເປັນລູກຄ້າເຮົາ? ເຂົາຕ້ອງການຫຍັງ? ແລະ ເຮົາມີຄວາມສາມາດມາດ ພິເສດໂດດເດັ່ນແນວໃດ? ເພື່ອຈະຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການເຫຼົ່ານັ້ນ ເຮົາລອງມາສຶກສາເບິ່ງແນວທາງ ການເລືອກຜະລິດຕະພັນດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້.

1. ສຶກສາອຸດສາຫະກຳ

ສິ່ງທີ່ກົດຂວາງການເຂົ້າເຖິງທຸລະກິດໜ້ອຍ ເຮັດໃຫ້ການເຂົ້າທຸລະກິດໄດ້ງ່າຍ ຄວາມໄດ້ປຽບແຂ່ງຂັນຂອງເຮົາກໍໜ້ອຍລົງ, ແຕ່ຖ້າການເຂົ້າທຸລະກິດໄດ້ຍາກ ມັນຍິ່ງຈະສິ່ງເສີມໃຫ້ເຮົາມີ ຄວາມໄດ້ປຽບແຂ່ງຂັນຫຼາຍຂຶ້ນ

ປັດໃຈທີ່ມີຜົນກະທົບໃສ່ການນຳເຂົ້າທຸລະກິດມີດັ່ງນີ້:

- ຜະລິດຕະພັນມີຄວາມແຕກຕ່າງສູງກວ່າຄູ່ແຂ່ງຂັນ

- ເງິນລົງທຶນໃນທຸລະກິດມະຫາສານ
- ຄວາມຈິງຮັກພັກດີຂອງລູກຄ້າສູງ
- ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການລົງໂຄສະນາສິ່ງເສີມການຂາຍ ແລະ ການຈໍລະຈອນ

ແຈກຢາຍສູງ

- ມີບໍລິສັດທີ່ມີອຳນາດຜູກຂາດ
- ອຳນາດຜູ້ສະໜອງເກົ່າຍາກທີ່ຈະປ່ຽນແປງໄດ້
- ສິນຄ້າປ່ຽນແທນໃຫ້ປະໂຫຍດກັບລູກຄ້າໜ້ອຍ

2. ສຶກສາທ່າອ່ຽງທາງເສດຖະກິດ

ລາຍໄດ້ແຫ່ງຊາດຕໍ່ຫົວຄົນກໍເປັນປັດໃຈໜຶ່ງ ທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບໃສ່ອຳນາດຊື້ຂອງລູກຄ້າແນວທາງການຕັ້ງງົບປະມານເກີນດູນ ແລະ ຂາດດູນຂອງລັດຖະບານ, ເງິນກໍເພີ່ມສູງ ແລະ ລາຍໄດ້ປະຊາກອນໜ້ອຍລົງເຮັດໃຫ້ຄົນຕ້ອງປະຫຍັດ ແລະ ຮິບຮັອນຫາວຽກເຮັດງານທຳຫຼາຍຂຶ້ນ, ປະຊາຊົນເຮັດວຽກຫຼາຍຂຶ້ນຕ້ອງປະຍັດເວລາຫຼາຍຂຶ້ນອາດເປັນໂອກາດຂອງສິນຄ້າບາງປະເພດເຊັ່ນ: ສິນຄ້າສຳເລັດຮູບບາງຢ່າງ

3. ສຶກສາແຜນພັດທະນາເສດຖະກິດຂອງລັດຖະບານ

ແຜນພັດທະນາຂອງລັດຖະບານ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາຮູ້ວ່າ ທຸລະກິດໃດຈະໄດ້ຮັບການຊຸກຍູ້ ແລະ ປັບປຸງ ແລະ ຜະລິດວັດຖຸອຸປະກອນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຈະຂາຍໄດ້ງ່າຍກ່ວາ

4. ສຶກສາທາງດ້ານກິດໝາຍ

ສຶກສາແນວທາງຂອງລັດຖະບານ ກ່ຽວກັບການຄວບຄຸມທຸລະກິດ, ລະບຽບຫຼັກການຕ່າງໆທາງດ້ານກິດໝາຍ ແລະ ພາສີ, ການຄວບຄຸມສະພາບແວດລ້ອມ ແລະ ມີນະລະພິດທາງນໍ້າ ແລະ ທາງອາກາດທີ່ອາດຈະກະທົບໃສ່ທຸລະກິດເຮົາ

5. ສຶກສາດ້ານວັດຖຸດິບ ແລະ ແຮງງານ

ໃນເຂດທີ່ເຮົາຈະກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່ມີວັດຖຸດິບ, ແຮງງານພຽງພໍ ແລະ ເຮົາຈະມີຄວາມໄດ້ປຽບຄູ່ແຂ່ງຂັນໃນດ້ານຕົ້ນທຶນ ແລະ ແຮງງານ, ບໍ່ມີວັດຖຸດິບ ແລະ ຄວາມຊໍານິຊໍານານອັນໃດຈະຊ່ວຍໃຫ້ເຮົາໄດ້ປຽບຄູ່ແຂ່ງ

6. ສຶກສາຫາສິນຄ້າແທນການນໍາເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ

ລັດຖະບານສິ່ງເສີມໃຫ້ຜະລິດສິນຄ້າພາຍໃນປະເທດ ແທນສິນຄ້ານໍາເຂົ້າຈາກຕ່າງປະເທດ, ເພື່ອຮັກສາເງິນຕາຕ່າງປະເທດບໍ່ໃຫ້ໄຫຼອອກ ແລະ ຊ່ວຍເຫຼືອແຮງງານພາຍໃນປະເທດ

7. ສຶກສາຄວາມສາມາດຂອງທ້ອງຖິ່ນ

ສຶກສາເບິ່ງວ່າ ຢູ່ໃນທ້ອງຖິ່ນນັ້ນມີວັດຖຸດິບອັນໃດພິເສດ, ຄົນມີຄວາມສາມາດພິເສດ ຫຼື ວ່າທ້ອງຖິ່ນນັ້ນມີສິນຄ້າໃດທີ່ຜູ້ຜະລິດຢູ່ແລ້ວ ທີ່ເຮົາສາມາດນໍາມາຜະລິດໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນຕໍ່າລົງ

8. ສຶກສາດ້ານເຕັກໂນໂລຢີ

ອາດຈະຫາເຕັກໂນໂລຢີໃໝ່ໆມາຜະລິດໃຫ້ສິນຄ້າລາຄາຕໍ່າລົງ ແລະ ປ່ຽນແທນສິນຄ້າເກົ່າ ເຊິ່ງມີຄຸນນະພາບບໍ່ທັນດີພໍ, ຊອກເຕັກໂນໂລຢີທີ່ເໝາະສົມກັບເສດຖະກິດ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ

9. ສຶກສາຜົນຜະລິດຂອງອຸດສາຫະກຳທີ່ມີໃນປະຈຸບັນ

ມາເບິ່ງວ່າຜະລິດຕະພັນໃດທີ່ມີຂາຍໃນຕະຫຼາດ ທີ່ສາມາດນຳມາປັບປຸງ ແລະ ຜະລິດອອກໃໝ່ ທີ່ສອດຄ່ອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ໂດຍໃຊ້ແນວຄວາມຄິດຕ່າງໆລຸ່ມນີ້ ປ່ຽນແປງ ຮູບແບບ, ສີສັນ, ລົດຊາດ, ສຽງ, ຈັດຮູບແບບໃໝ່, ປ່ຽນສີສັນ ແລະ ລວດລາຍຕ່າງໆ ຮຽນແບບສິນຄ້າອື່ນ ເຮັດໃຫ້ຄ້າຍຄືກັນ ຫຼື ນຳມາດັດແປງ, ສັບປ່ຽນ ຍ້າຍຂັ້ນຕອນການເຮັດໃນການໃຊ້ ໃຫ້ເໝາະສົມກັບຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ປັບປຸງຂະໜາດຄວາມກວ້າງ, ຄວາມຍາວ ປ່ຽນແປງສ່ວນປະສົມໃຫ້ພໍດີເໝາະ

3.5 ຂໍ້ແນະນຳໃນການສະເໜີແຜນການລົງທຶນ

ນອກຈາກການສຶກສາມາເບື້ອງຕົ້ນເປັນຢ່າງດີແລ້ວ ເຮົາຍັງຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ນຳແຜນການລົງທຶນນັ້ນ ໄປໃຫ້ພາກສ່ວນຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງໄດ້ສຶກສາ ເຊັ່ນ: ຜູ້ທີ່ຈະຮ່ວມລົງທຶນ, ທະນາຄານທີ່ກູ້ຢືມເງິນ, ເຈົ້າໜ້າທີ່, ຄະນະກຳມະການການລົງທຶນ ເຊິ່ງມີໜ້າທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການລົງທຶນນີ້ໄດ້ເຂົາໃຈ ແລະ ປະເມີນຄວາມເໝາະ ສົມ ຈຳເປັນຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ບາງບັນຫາຕ່າງໆລຸ່ມນີ້

1. ມີຄວາມຄິດທີ່ກວ້າງຂວາງ ແລະ ປະໂຫຍດກັບທຸກຟ່າຍທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

ໂຄງການລົງທຶນໃດໜຶ່ງກ່ຽວຂ້ອງກັບຫຼາຍຝ່າຍເຊັ່ນ:

- ຜູ້ອອກແບບຜູ້ຜະລິດ ແລະ ເຈົ້າຂອງໂຄງການ
- ລູກຄ້າ ແລະ ຜູ້ບໍລິໂພກ
- ຂາຫຸ້ນ, ທະນາຄານຜູ້ໃຫ້ກູ້ຢືມ ແລະ ການພາຍນອກທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

2. ແຜນທີ່ການຕະຫຼາດທີ່ດີ

ນອກຈາກມີແຜນການຜະລິດທີ່ເໝາະສົມແລ້ວ ຕ້ອງມີຄວາມສາມາດທາງການຕະຫຼາດທີ່ ຊັດເຈນ ເຊັ່ນ: ຮູ້ວ່າໃຜເປັນລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ, ປະໂຫຍດທີ່ລູກຄ້າຈະໄດ້ຮັບ ແລະ ແຜນການຕະຫຼາດຕ່າງໆ ເປັນໄລຍະເວລາທີ່ເໝາະສົມ ຕ້ອງໃຫ້ຮູ້ໄດ້ຢ່າງຊັດເຈນວ່າ ລູກຄ້າຈະສົນໃຈສິນຄ້ານີ້ຍ້ອນຫຍັງ ແລະ ປະ ໂຫຍດຢູ່ໃນໃຈລູກຄ້າຈະມີຫຍັງສິນຄ້າເຫຼົ່ານີ້ເຮົາອາດຮູ້ໄດ້ຈາກການທົດລອງໃຊ້ຂອງລູກຄ້າ

3. ມີຄວາມແຕກຕ່າງກ່ວາຄູ່ແຂ່ງ

ເມື່ອສິນຄ້າມີຄວາມແຕກຕ່າງ ແລະ ມີຄຸນຄ່າສຳລັບລູກຄ້າ ຈະເຫັນໄດ້ວ່າ ຄູ່ແຂ່ງຂອງ ຜະລິດຕະພັນນີ້ໜ້ອຍລົງ ເຮົາສາມາດເຈາະຕະຫຼາດໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ ເຮັດແນວໃດໃຫ້ເຫັນຄວາມແຕກຕ່າງນີ້ໄດ້ ງ່າຍ ສຳລັບລູກຄ້າ ແລະ ຢູ່ໃນໃຈຂອງລູກຄ້າ

4. ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍຢ່າງຖືກຕ້ອງ

ມັນມີຄວາມຈຳເປັນຢ່າງຍິ່ງທີ່ຈະຮູ້ຈັກອຸປະສິງອັນແນ່ນອນຂອງຕະຫຼາດ ຮູ້ໄດ້ສ່ວນແບ່ງ ຕະຫຼາດທີ່ສັດເຈນພໍສົມຄວນ ຄວນນຳໃຊ້ເຕັກນິກຄິດໄລ່ທີ່ຖືກຕ້ອງ ແລະ ນຳໃຊ້ສະທິດີທີ່ຖືກຕ້ອງຢ່າງແທ້ ຈິງ ແລະ ຄາດຄະເນການຈະເລີນເຕັມໂຕຂອງທຸລະກິດໄປຄຽງຄູ່ກັນ

5. ຄວາມສຽງໃນການກູ້ຢືມເງິນ

ປຽບທຽບອັດຕາສ່ວນເງິນລົງທຶນກັບເງິນກູ້ຢືມ, ຖ້າກູ້ຢືມຫຼາຍກໍເສຍດອກເບ້ຍຫຼາຍ ຢ່າ ລືມວ່າ ການລົງທຶນເບື້ອງຕົ້ນແມ່ນຢູ່ໃນຊ່ວງເວລາທີ່ບໍລິສັດກຳລັງຂາດທຶນ ແລະ ຈຳເປັນຕ້ອງໃຊ້ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ລົງທຶນໃນຊັບສົມບັດຄົງທີ່ຫຼາຍເກີນຄວາມຈຳເປັນ ເມື່ອລົງທຶນຫຼາຍຕ້ອງໄດ້ກູ້ຢືມຫຼາຍເສຍດອກເບ້ຍຫຼາຍ ໃນຊ່ວງທີ່ເສດທະກິດບໍ່ດີ ຖ້າກູ້ຢືມເງິນຫຼາຍກໍມີໂອກາດຂາດທຶນຫຼາຍ ແຕ່ວ່າຖ້າເສດທະກິດດີມີກຳໄລຫຼາຍ ການກູ້ຢືມກໍຍິ່ງມີກຳໄລຫຼາຍ

6. ບໍ່ຄວນໃຫ້ເງິນທຶນໄປນອນຢູ່ນຳຊັບສົມບັດຄົງທີ່

ຊື້ວັດຖຸອຸປະກອນເກີນຄວາມຈໍາເປັນ ຫຼື ລາຄາແພງເກີນຄວາມຕ້ອງການເງິນນອນຢູ່ນໍາ ອາຄານລາຄາແພງໆ ແລະ ດິນລາຄາແພງໆ ເຫັນແກ່ຄວາມສວຍງາມຫຼາຍເກີນຄວາມຈໍາເປັນ ແລະ ນໍາເງິນໄປ ຊື້ໃນສິ່ງທີ່ບໍ່ເກີດປະໂຫດໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ

7. ຄິດໄລ່ອັດຕາຜົນຕອບແທນ ແລະ ຈຸດກຸ້ມທຶນໃຫ້ຊັດເຈນ

ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງສະເໜີແຜນການລົງທຶນທີ່ມີການຄາດຄະເນເງິນລົງທຶນ ແລະ ລາຍລະອຽດ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ, ໃນໃບສະຫຼຸບຜົນໄດ້ຮັບລ່ວງໜ້າ ໃບສະຫຼຸບກໍາໄລຂາດທຶນລ່ວງໜ້າ ຄິດໄລ່ຈຸດກຸ້ມທຶນລະອັດຕາ ຜົນຕອບແທນ ຕ້ອງຫາວິທີທີ່ຖືກຕ້ອງທີ່ສຸດ ແລະ ເປັນຈິງບໍ່ແມ່ນຕົກແຕ່ງເພື່ອລອກລວງຜູ້ອື່ນເຮັດແນວໃດ ໃຫ້ຜູ້ເປັນຫຼັກຂອງທຸລະກິດເຫັນປະໂຫຍດທີ່ຕົນຈະໄດ້ຮັບ

8. ການຄາດຄະເນທາງການເງິນຕາມສະພາບຂອງຄວາມເປັນຈິງ

ຜູ້ບໍລິຫານທີ່ເລີ່ມທຸລະກິດ, ແມ່ນມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກທີ່ສຸດ ໃນການຄາດຄະເນ ມີແຕ່ຜູ້ມີ ປະສົບການ ຫຼື ຜູ້ທີ່ເຄີຍເຮັດຕົວຈິງ ຈະຄາດຄະເນໄກ້ຄຽງທີ່ສຸດ ການຄາດຄະເນບໍ່ແມ່ນຈະຖືກຕ້ອງທີ່ສຸດ ແຕ່ວ່າຕ້ອງເຮັດເປັນລະບົບສົມເຫດສົມຜົນ

9. ມີແຜນການດໍາເນີນງານການຜະລິດທີ່ສັດເຈນ

ຜູ້ທີ່ມີປະສົບການມາກ່ອນຈະມີຄວາມສາມາດ ແລະ ຮູ້ເງື່ອນໄຂຕ່າງໆຂອງການຜະລິດໄດ້ ດີ, ຜູ້ວາງແຜນການຜະລິດ ຈະເຫັນບັນຫາຫຼັກຂອງການຜະລິດທຸກປະການ ແລະ ສາມາດຄາດຄະເນ ເຫດການລ່ວງໜ້າໄດ້ສາມາດຮູ້ຂັ້ນຕອນທີ່ຈໍາເປັນ, ສາມາດປັບປ່ຽນໃຫ້ເໝາະສົມທີ່ສຸດ ແລະ ສາມາດຄາດ ຄະເນຕົ້ນທຶນ ສ່ວນຫຼາຍນັກວິທະຍາກອນຜູ້ເລີ່ມລົງມືປະຕະບັດຕົວຈິງຈະສາມາດເຮັດແຜນການຜະລິດໄດ້

10. ມີແຜນການບໍລິຫານທີ່ຊັດເຈນ

ທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດ ແມ່ນການຜະລິດສິນຄ້າໃຫ້ຖືກຕ້ອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າກຸ່ມ ເປົ້າໝາຍ ແລະ ເຮັດແນວໃດໃຫ້ການບໍລິຫານຄອບຄຸມມີປະສິດທິພາບສູງສຸດ ແລະ ຮູ້ຈັກນໍາໃຊ້ຄົນໃຫ້ເໝາະ ສົມ, ເລືອກຄົນໃຫ້ຖືກຕ້ອງ ແລະ ເຫັນໄດ້ບັນຫາໃນອົງການ ມີແຜນການທາງການເງິນ ແລະ ການຕະຫຼາດ ທີ່ດີ, ມີແຜນການທີ່ສັດເຈນບໍ່ເຮັດໃຫ້ເກີດຄວາມສັບສົນ

3.6 ຕົວຢ່າງແຜນລະອຽດຂອງແຜນການລົງທຶນ

ແຜນການລົງທຶນ ຕ້ອງສະແດງຂໍ້ມູນທີ່ຈະເປັນໄປຕາມລັກສະນະຂອງອຸດສາຫະກໍາ, ປະລິມານ ເງິນທີ່ ຕ້ອງການໃນການລົງທຶນ ແລະ ການສ້າງໂຮງງານທີ່ເໝາະສົມກັບກໍາລັງການຜະລິດ ການຄາດຄະເນ ຕົ້ນທຶນການຜະລິດແຍກຕາມລາຍລະອຽດຂອງວຽກງານ ເຊັ່ນ: ເງິນທຶນໝູນວຽນ, ວັດຖຸດິບ, ແຮງງານ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດໍາເນີນງານການຜະລິດ, ນີ້ເປັນພຽງຕົວຢ່າງໜຶ່ງທີ່ຜູ້ຈະເຮັດຕົວຈິງຈະຕ້ອງອີງຕາມ ປະເພດຂອງທຸລະກິດແຕກຕ່າງກັນໄປ

3.6.1 ລັກສະນະຂອງຜະລິດຕະພັນ

- ສ່ວນປະສົມຂອງຜະລິດຕະພັນ
- ອຸປະກອນ ແລະ ເຄື່ອງມືທີ່ຮັບໃຊ້ເຂົ້າໃນທຸລະກິດ
- ຂະໜາດຂອງຜະລິດຕະພັນ, ຄວາມກ້ວງ, ຄວາມຍາວ ແລະ ຄວາມສູງ
- ຮູບສະແດງ ແລະ ລາຍລະອຽດຂອງຜະລິດຕະພັນ
- ຮູບສະແດງຂະບວນການຜະລິດ
- ທີ່ດິນ (ແຜນວາດ) ແລະ ຫ້ອງການ

- ທີ່ມາຂອງເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນ
- ທີ່ມາຂອງແຮງງານ
- ການເກັບຮັກສາ (ການຫຼັ່ງຫ້ຽນ, ການເຊື່ອມມູນຄ່າ)

3.6.2 ການຕະຫຼາດ (Marketing)

- ການແບ່ງສ່ວນຕະຫຼາດ ແລະ ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍ: ຂາຍໃຫ້ໃຜ, ໃນອຸດສາຫະກາ ໃດຈັກເປີຊັ້ນ, ໄລຍະທາງໃນການຂົນສົ່ງໃຫ້ເຖິງລູກຄ້າ

- ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ: ລູກຄ້າໃຊ້ເຮັດຫຍັງ, ປະໂຫຍດຂອງເຂົາແມ່ນຫຍັງ ຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງແມ່ນຫຍັງ

- ການຜະລິດຂອງຄູ່ແຂ່ງ: ລູກຄ້າຮັບຮູ້ຫຍັງແດ່ກ່ຽວກັບຄູ່ແຂ່ງ, ເຄື່ອງຈັກ, ຜະລິດ ຕະພັນການຕະຫຼາດ ແລະ ຄວາມແຕກຕ່າງ, ຕະຫຼາດເປົ້າໝາຍຂອງຄູ່ແຂ່ງ

- ການແຂ່ງຂັນ: ຄວາມຮຸນແຮງຂອງການແຂ່ງຂັນ, ຈຳນວນຜູ້ແຂ່ງຂັນ, ການເຂົ້າ ຮ່ວມທຸລະກິດ, ການຕອບສະໜອງອຸປະສິງພຽງພໍ, ມີຫຍັງໃນໃຈລູກຄ້າ ແລະ ມີຄວາມແຕກຕ່າງຫຍັງເປັນ ພິເສດ, ສິນຄ້າປ່ຽນແທນມີບໍ່, ຮູບແບບ ແລະ ລາຄາສິນຄ້າປ່ຽນແທນ, ດ້ານການຂົນສົ່ງ ແລະ ຈໍລະຈອນ ແຈກຢາຍມີຫຍັງເປັນພິເສດ ແລະ ຄ່າຂົນສົ່ງຈະມີຜົນກະທົບຫຍັງ, ສິນຄ້າປ່ຽນແທນມີຫຍັງເປັນພິເສດ ວິທີ ດໍາເນີນງານການຜະລິດ (Method of Manufacturing)

- ຮູບສະແດງການຜະລິດ
- ສ່ວນປະກອບຂອງຜະລິດຕະພັນ
- ກຳມະວິທີໃນການຜະລິດແຕ່ລະສ່ວນປະກອບຜະລິດເອງ ຫຼື ສົ່ງຈາກທາງນອກ,

ໃຊ້ເວລາດົນປານໃດຜະລິດຕະພັນສໍາເລັດຮູບ, ແຮງງານວິຊາສະເພາະ ແລະ ກຳມະກອນເທົ່າໃດ, ຂັ້ນຕອນ ການຜະລິດມີຫຍັງເປັນພິເສດ, ເຊື່ອເພິງຊະນິດໃດ, ການເກັບໄວ້ໃນສາງເພື່ອຈຳໜ່າຍໃຫ້ລູກຄ້າ

3.6.3 ກຳລັງການຜະລິດ

ກຳລັງການຜະລິດສູງສຸດຂອງບໍລິສັດທັງໝົດຈັກຊົ່ວໂມງຕໍ່ມື້, ຈັກມື້ຕໍ່ອາທິດ ແລະ ໜຶ່ງ ປີເຮັດວຽກຈັກມື້, ພະນັກງານຈັກຄົນ, ເຄື່ອງຈັກເຮັດວຽກຈັກຊົ່ວໂມງ

3.6.4 ທີ່ຕັ້ງໂຮງງານ

- ຕັ້ງຢູ່ໃສ, ໃກ້ຖະໜົນປານໃດ

- ທີ່ຕັ້ງ, ແຫຼ່ງວັດຖຸດິບ, ສ່ວນປະກອບ, ເຊື່ອເພິງ, ທາງບົກ ຫຼື ທາງນໍ້າ ແລະ ທີ່ຕັ້ງ ສາງຢູ່ໃສ ແລະ ຂົນສົ່ງຕໍ່ຄວາມຫຍຸ້ງຍາກຂໍ້ສະດວກ ແລະ ຄ່າຂົນສົ່ງຢູ່ນອກ ຫຼື ໃນເທດສະບານ, ກົດໝາຍ ອະນຸຍາດຖືກຕ້ອງແລ້ວບໍ່, ໄຟຟ້າ, ນໍ້າປະປາ, ການຂົນສົ່ງສາທະລະນະມີບໍ່, ການຂົນສົ່ງກຳມະກອນ

- ຄ່າທີ່ດິນ ແລະ ຄ່າວັດຖຸດິບ

3.6.5 ເງິນໃນການສ້າງຕັ້ງໂຮງງານ

- ຜູ້ບໍລິຫານຈຳເປັນຕ້ອງຮູ້ກຳລັງການຜະລິດ ແລະ ຂອງເສຍທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນຂະບວນ ການຜະລິດເພື່ອນຳມາຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນ

- ລາຄາທີ່ດິນ
- ລາຄາອາຄານ: ເຮັດການຜະລິດ, ຫ້ອງການ, ຮ້ານອາຫານ, ເຮືອນພັກພະນັກງານ
- ລາຄາເຄື່ອງຈັກ, ອຸປະກອນ

- ຍານພາຫະນະ
- ເຄື່ອງໃຊ້ຫ້ອງການ, ຫຼັງຈາກນັ້ນເຮົາກໍຈະຮູ້ຈັກຕົ້ນທຶນໃນການສ້າງໂຮງງານ

3.6.6 ລາຍຮັບລາຍຈ່າຍລ່ວງໜ້າ Expense forecast

- ຄາດຄະເນລາຍຮັບໃນໜຶ່ງປີລາຍຮັບ = ກຳລັງການຜະລິດ X ລາຄາຂາຍ
- ລາຍຈ່າຍໃນການຜະລິດໜຶ່ງປີ ວັດຖຸດິບ, ຄ່າແຮງງານທາງກົງ, ຄ່າໄຟຟ້າ, ຄ່ານໍ້າມັນ, ຄ່າສ້ອມແປງ ຄ່າເຊື່ອມລາຄາ ແລະ ຄ່າຫຼັຍຫ້ຽນ
- ລາຍຈ່າຍໃນການຂາຍໜຶ່ງປີ, ເງິນເດືອນພະນັກງານ, ຄ່າປະກັນໄພ, ຄ່າດອກເບ້ຍ, ຄ່າເຊື່ອມມູນຄ່າ ເຄື່ອງໃຊ້, ລາຍຈ່າຍການກະກຽມ, ຄ່າຂົນສົ່ງ ແລະ ຄ່າພາສີອາກອນ

3.6.7 ເງິນມູນວຽນ

ສົມມຸດວ່າຮອບວຽນການຜະລິດເຮົາແມ່ນ 30 ມື້ ໜຶ່ງປີເຮັດວຽກ 30 ມື້, ຄ່າວັດຖຸດິບ, ຄ່າແຮງງານທາງກົງ, ຄ່າໄຟຟ້າ ແລະ ຄ່ານໍ້າມັນເຊື້ອໄຟ, ຄ່າບໍາລຸງຮັກ, ສ້ອມແປງ, ຄ່າແຮງງານ, ຄ່າວັດຖຸ, ສິນເປືອງ, ຄ່າປະກັນໄພ ແລະ ຄ່າດອກເບ້ຍໃນການສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດ, ຄ່າພາສີອາກອນ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ

3.6.8 ເງິນທຶນທັງໝົດ

ເງິນທຶນທັງໝົດ = ເງິນໃນການສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດ + ເງິນທຶນໝູນວຽນ

ນອກຈາກລາຍການທີ່ວ່າມາຂ້າງເທິງນີ້ແລ້ວ, ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ຄິດໄລ່ລາຍລະອຽດຈຳນວນໜຶ່ງເຊັ່ນ: ເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນການຜະລິດ, ຍານພາຫະນະ, ເຄື່ອງໃຊ້ຫ້ອງການນອກຈາກນັ້ນ ຈຳເປັນຕ້ອງມີລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບວັດຖຸດິບວ່າມີຫຍັງແດ່, ຄ່ານໍ້າມັນເຊື້ອໄຟ, ຄ່າບໍາລຸງຮັກສາ, ສ້ອມແປງ ຄ່າແຮງງານ, ຄ່າວັດຖຸສິນເປືອງ, ຄ່າປະກັນໄພ

ບົດທີ 4

ການໄຈ້ແຍກໂອກາດການລົງທຶນ

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ອະທິບາຍການສຶກສາລາຍລະອຽດໃນເບື້ອງຕົ້ນໃນການພັດທະນາການພັດທະນາແຜນການລົງທຶນ
2. ອະທິບາຍການສຶກສາບົດວິພາກ
3. ຕີລາຄາ ແລະ ຕັດສິນໃຈໃນການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ
4. ອະທິບາຍການປະຕິບັດໃນໄລຍະກອນການລົງທຶນ

ເນື້ອໃນ

4.1 ການສຶກສາລາຍລະອຽດເບື້ອງຕົ້ນ

ໃນການສຶກສາລາຍລະອຽດໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ຫຼື ເລີ່ມຕົ້ນການລົງທຶນ ຜູ້ບໍລິຫານຈະຕ້ອງໄດ້ສຶກສາວ່າ ຈະດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ບ່ອນໃດ ແລະ ຢູ່ຄະແໜງໃດຈຶ່ງຈະເໝາະສົມ ຜູ້ບໍລິຫານຈະຕ້ອງໄດ້ສຶກສາລາຍລະອຽດດ້ານຕ່າງໆຂອງຊັບພະຍາກອນ, ກ່ອນທີ່ຈະນຳເຂົ້າມາລົງທຶນດຳເນີນທຸລະກິດ, ເມື່ອເຮົາໄດ້ປະເພດທີ່ຈະລົງທຶນແລ້ວ ຜູ້ບໍລິຫານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາການລົງທຶນໃນແຕ່ລະດ້ານ ເພື່ອໃຫ້ມີຂໍ້ມູນໃນການຕັດສິນໃຈຢ່າງເໝາະສົມ ໃນແຜນການທຸລະກິດທີ່ເຮົາເລືອກມານັ້ນ ມີບາງອັນຈະເໝາະສົມກັບຄວາມສາມາດຂອງຕົນ ແລະ ມີບາງທຸລະກິດທີ່ບໍ່ເໝາະສົມ ເຮົາຕັດມັນອອກໄປ ຜູ້ບໍລິຫານຈະຕ້ອງໄດ້ສຶກສາວ່າ ທຸລະກິດທີ່ເຮົາດຳເນີນນັ້ນລູກຄ້າສິນໃຈຫຍັງແທ້ ມີຕະຫຼາດພຽງພໍກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງເຮົາບໍ່ ຖ້າເຮົາດຳເນີນທຸລະກິດນີ້ລູກຄ້າຈະໄດ້ປະໂຫຍດຫຍັງ

ເມື່ອປຽບທຽບກັບຄູ່ແຂ່ງແລ້ວ ເຮົາຈະມີຂໍ້ໄດ້ປຽນຫຍັງແດ່ ຄວາມສາມາດພາຍໃນຂອງເຮົາຈະຜະລິດສິນຄ້ານີ້ໄດ້ແທ້ບໍ່ ຫຼື ບໍ່ພຽງພໍ ເຮົາຫາໃຜມາເສີມໃຫ້ເໝາະສົມ ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດນີ້ ເຮົາມີວັດຖຸດິບພຽງພໍບໍ່ ແລະ ຫາໄດ້ຈາກໃສ ໃຜເປັນຜູ້ສະໜອງໃຫ້ເຮົາ ນອກຈາກນີ້ເຮົາຍັງມີທາງເລືອກອື່ນໆອີກບໍ່ ການເລືອກຂະບວນການຜະລິດທີ່ເຮົາກຳນົດໄວ້ ຈະມີຄວາມໄດ້ປຽບຄູ່ແຂ່ງຂັນແນວໃດ ແລະ ເຮົາສາມາດປັບປຸງອັນໃດໃຫ້ມີຄວາມເໝາະສົມທີ່ສຸດ ຕະຫຼາດໃນປະຈຸບັນມີຂະໜາດພຽງພໍທີ່ຈະເລີ່ມລົງທຶນເຮັດທຸລະກິດບໍ່ ແລະ ຢ່າລືມວ່າ ຕະຫຼາດນີ້ມີທ່າອ່ຽງທີ່ຈະຂະຫຍາຍຕົວໃນອານາຄົດບໍ່ ແລະ ເຮົາສາມາດຂະຫຍາຍກຳລັງການຜະລິດ, ໃຫ້ເໝາະສະສົມກັບຄວາມຕ້ອງການ ຫຼື ບໍ່ ເງິນລົງທຶນໃຊ້ໜ້ອຍຫຼາຍປານໃດ ເຮົາຈະຫາເງິນທຶນນີ້ມາຈາກໃສ ແລະ ສິ່ງສຳຄັນ ເຮົາຈະໄດ້ຮັບຜົນຕອບແທນຄຸ້ມກັບເງິນລົງທຶນບໍ່ ແລະ ໃຊ້ເວລາດົນປານໃດ ການສຶກສາລາຍລະອຽດໃນເບື້ອງຕົ້ນ ຍັງເປັນການສຶກສາທີ່ບໍ່ທັນເລິກເຊິ່ງ ເພື່ອໃຫ້ເຫັນວ່າ ຈະເລີ່ມທຸລະກິດນີ້ມີທາງເປັນໄປໄດ້ ຫຼື ບໍ່ ຖ້າມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ເຮົາຈຶ່ງນຳໄປສຶກສາລາຍລະອຽດໃນຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປ ຖ້າຫາກວ່າການລົງທຶນໃນທຸລະກິດໃດບໍ່ມີຄວາມເໝາະສົມ ເຮົາກໍຕັດອອກໄປ ແລະ ຫັນໄປສິນໃຈອັນທີ່ມີຄວາມເໝາະສົມກວ່າ

4.2 ການພັດທະນາແຜນການລົງທຶນ

ໃນເມື່ອພວກເຮົາໄດ້ສຶກສາໃນເບື້ອງຕົ້ນ ກ່ຽວກັບແຜນການການລົງທຶນເຫັນວ່າ ພໍມີໂອກາດທີ່ເປັນໄປໄດ້ ເຮົາບໍ່ແມ່ນຈະຢຸດພຽງເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ເຮົາຕ້ອງໄດ້ສືບຕໍ່ລາຍລະອຽດເພີ່ມເຕີມຕໍ່ໄປ, ສິ່ງສໍາຄັນອີກອັນໜຶ່ງ ແມ່ນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາເລື່ອງແຫຼ່ງເງິນທຶນທີ່ຈະມາສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດນີ້ດໍາເນີນໄປໄດ້ ໂຄງການລົງທຶນຈະມີຄວາມເໝາະສົມປານໃດກໍຕາມ, ແຕ່ຖ້າຫາກຂາດເງິນທຶນກໍບໍ່ສາມາດດໍາເນີນໄປໄດ້ ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ ຫຼື ຜູ້ຮ່ວມລົງທຶນຕ້ອງໄດ້ຄາດຄະເນ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕ່າງໆ ເພື່ອໃຫ້ຮູ້ຄວາມຕ້ອງການທາງດ້ານເງິນທຶນແຫຼ່ງທີ່ມາຂອງເງິນທຶນ ອາດຈະຫາໄດ້ຈາກທຶນຂອງເຈົ້າຂອງເອງ ຫຼື ຜູ້ຮ່ວມລົງທຶນ ອີກດ້ານໜຶ່ງຈະຫາໄດ້ຈາກການເຊົ່າ ແທນທີ່ຈະລົງມືສ້າງຈາກທຶນຂອງເຈົ້າຂອງເອງທັງໝົດ ແລະ ມາປ່ຽນເປັນຈ່າຍຄ່າເຊົ່າ ຫຼື ໃຊ້ດອກເບ້ຍຄືນ ເງິນຈະຫາມາໄດ້ຈາກທະນາຄານ ຫຼື ສະຖາບັນການເງິນ, ຍິ່ງໂຄງການໃຫຍ່ເທົ່າໃດການສຶກສາກໍຕ້ອງໃຊ້ເວລາຫຼາຍເທົ່ານັ້ນ ຍ້ອນວ່າຜູ້ກູ້ຢືມ ຫຼື ຜູ້ຖືຫຸ້ນ ຈະເຂົ້າໃຈ ຕ້ອງໃຊ້ເວລາພິສິດຄວນໃນການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດໃໝ່, ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງລະມັດລະວັງທີ່ສຸດ ກ່ຽວກັບອັດຕາສ່ວນລະຫວ່າງໜີ້ສິນ ແລະ ທຶນຖ້າເຮົາມີໜີ້ສິນຫຼາຍເກີນໄປອາດຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດມີບັນຫາ

ຍ້ອນວ່າທຸລະກິດໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ເງິນຈໍານວນມະຫາສານ ສິນຄ້າຍັງບໍ່ຂາຍດີ ແລະ ເປັນໄລຍະ ທີ່ທຸລະກິດຈະຕ້ອງຈ່າຍເງິນລົງທຶນຕິດຕໍ່ກັນຫຼາຍປີ. ການສຶກສາລາຍລະອຽດຂອງທຸລະກິດ ຈະຕ້ອງໃຊ້ເວລາຫຼາຍພິສິດຄວນ ດັ່ງນັ້ນຈະຕ້ອງໄດ້ຄໍານຶງເຖິງການໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ ແລະ ໃຫ້ຜູ້ຮ່ວມງານເຂົ້າໃຈ

4.3 ການສຶກສາບົດວິພາກ

ການສຶກສາບົດວິພາກຂອງແຜນການດໍາເນີນທຸລາກິດໃດໜຶ່ງ ແມ່ນມີຄວາມສໍາຄັນທີ່ສຸດ ແລະ ຈະເປັນປະໂຫຍດຫຼາຍທີ່ສຸດ ສໍາລັບທຶມຜູ້ກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດ ຜູ້ບໍລິຫານຈໍາເປັນຕ້ອງວິເຄາະສະພາບແວດລ້ອມພາຍໃນທັງຈຸລະພາກ ແລະ ມະຫາພາກໃຫ້ດີ ເພື່ອເປັນບ່ອນອີງໃນການຕັດສິນໃຈ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ກໍານົດທິດທາງຫຼັກກໍຄື ວິໄສທັດຂອງອົງກອນໃຫ້ສັດເຈັ້ນ ແລະ ສາມາດນໍາໄປປະຕິບັດໄດ້ ເພື່ອຈະນໍາພາອົງກອນໄປໃຫ້ເຖິງເປົ້າໝາຍໃນໄລຍະຍາວນັ້ນ ທີ່ມງານຜູ້ສຶກສາຕ້ອງໄດ້ວາງທຸລະກິດມາຄື: ວຽກທີ່ສໍາຄັນເພື່ອນໍາພາອົງກອນໃຫ້ໄປຕາມທິດທາງທີ່ກໍານົດໄວ້ ໃນການສຶກສາບົດວິພາກນີ້ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ໃນການເລືອກທິມງານ ຫຼື ຜູ້ຮ່ວມລົງທຶນໃຫ້ດີ ຍ້ອນວ່າຄົນເຮົາບໍ່ມີໃຜພຽບພ້ອມໄປໃນທຸກດ້ານ, ແຕ່ລະຄົນອາດຈະມີຈຸດອ່ອນຂອງໃຜລາວ ສະນັ້ນຕ້ອງໄດ້ເລືອກເພື່ອນຮ່ວມງານທີ່ດີ ມາປະກອບເຂົ້າກັນເພື່ອແກ້ໄຂຈຸດອ່ອນໃຫ້ໄດ້

4.3.1 ການຕະຫຼາດ

ໃນບົດວິພາກນີ້ຕ້ອງໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການຕະຫຼາດ ເຊິ່ງເປັນຫົວໃຈຂອງທຸລະກິດທີ່ວ່າ ເຮົາຈະຂາຍໃນສິ່ງທີ່ເຮົາຂາຍໄດ້ ບໍ່ແມ່ນສິ່ງທີ່ເຮົາສາມາດຜະລິດ ໃນການສຶກສາຄວາມຕ້ອງການທີ່ແທ້ຈິງຂອງລູກຄ້າແມ່ນວຽກທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດຂອງທຸລະກິດ ໃນການວິໄຈຕະຫຼາດເຮົາຕ້ອງໄດ້ສຶກສາພຶດຕິກໍາການຊື້ການໃຊ້ຂອງລູກຄ້າ. ຂັ້ນຕອນນີ້ຜູ້ບໍລິຫານການຕະຫຼາດ ແລະ ການຜະລິດ ຕ້ອງເຮັດຜະລິດຕະພັນສອດຄ່ອງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ນອກຈາກນີ້ຜູ້ບໍລິຫານການຕະຫຼາດ, ການຜະລິດ ແລະ ພາກສ່ວນອື່ນໆ ຕ້ອງໄດ້ຮ່ວມກັນອອກແບບເບື້ອງຕົ້ນ ກ່ຽວກັບການຜະລິດຜະລິດຕະພັນທີ່ຈະນໍາອອກຂາຍໃນຕະຫຼາດ

4.3.2 ການຜະລິດ

ຜູ້ບໍລິຫານການຜະລິດ ຕ້ອງໄດ້ນຳເອົາແນວຄວາມຄິດກ່ຽວກັບສິນຄ້າມາອອກແບບ ຮ່ວມພາກສ່ວນວິສາຫະກຳ ແລະ ພາກສ່ວນອື່ນໆໃນອົງການ ແນວຄວາມຄິດໃນການບໍລິຫານສະໄໝໃໝ່ ທຸກຄົນຕ້ອງອອກແບບຮ່ວມກັນ ບໍ່ແມ່ນຈະສົ່ງຂໍ້ມູນຈາກພະແນກໜຶ່ງແລ້ວສົ່ງຕໍ່ໄປແຕ່ລະພະແນກມັນຈະ ເຮັດໃຫ້ຂໍ້ມູນມີການຜິດພາດ ແນວຄວາມຄິດເບື້ອງຕົ້ນ ໃນການອອກແບບສິນຄ້າ ຈະຕ້ອງໄດ້ລວບລວມເອົາ ແນວຄິດຂອງລູກຄ້າຂອງພາກສ່ວນພັດທະນາ ແລະ ວິໃຈ, ຄູ່ແຂງຂັນ, ການຕະຫຼາດ ແລະ ຜູ້ສະໜອງ ຖ້າຜູ້ ສະໜອງມີຄວາມເຂົ້າໃຈສິນຄ້າເຮົາ ເຂົາຈະຊ່ວຍເລືອກວັດຖຸທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ສາມາດຮ່ວມໃນການແບບ ເຮັດໃຫ້ການຜະລິດສະດວກສະບາຍ ແລະ ມີການປະຍັດຕົ້ນທຶນຢ່າງມະຫາສານ

4.3.3 ດ້ານການເງິນ

ພາກສ່ວນການເງິນຕ້ອງໄດ້ນຳເອົາແນວທາງຂອງອົງກອນ ແລະ ຂອງພາກສ່ວນຂອງ ການຜະລິດວາງແຜນການຈັດຫາເງິນທຶນ ເພື່ອໃຫ້ມີພຽງພໍໃຊ້ຈ່າຍໃນການຜະລິດສິນຄ້າໃນພາກສ່ວນການ ເງິນຕ້ອງວາງແຜນການຈ້າງແຮງງານ ແລະ ຊື້ວັດຖຸອຸປະກອນຮ່ວມກັບພາກສ່ວນການຜະລິດ ແລະ ຊັບ ພະຍາ ກອນມະນຸດ. ສຶກສາການລົງທຶນ ນີ້ຈະມີຜົນປະໂຫຍດຄຸ້ມຄ່າການລົງທຶນ ຫຼື ບໍ່ ຄິດໄລ່ຈຸດກຸ້ມທຶນ ອັດຕາຜົນຕອບແທນຕໍ່ຍອດຂາຍ ແລະ ເງິນລົງທຶນຊອກຫາແຫຼ່ງເງິນທຶນທີ່ເໝາະສົມທີ່ມີດອກເບ້ຍສູງ ແລະ ມີຄວາມ ຍືດຍຸ້ນໃນການຈ່າຍເງິນທຶນຄືນເຈົ້າໜີ້ ຜູ້ບໍລິຫານການເງິນຕ້ອງຊອກຫາທາງເລືອກທີ່ເປັນໄປໄດ້ໃນ ການຫາເງິນທຶນ ແລະ ການໃຊ້ຈ່າຍເງິນ ທາງເລືອກໃດຈະໃຊ້ເງິນເທົ່າໃດ ແລະ ຜົນຕອບແທນເທົ່າໃດ ນຳເອົາ ທຸກທາງເລືອກເຂົ້າປະຊຸມກັບທຸກພາກສ່ວນ ແລະ ໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງຕັດສິນໃຈ ພາກສ່ວນການເງິນບໍ່ ໄດ້ຕັດສິນໃຈຕາມລຳພັງແຕ່ເປັນການສະເໜີຂໍ້ມູນການສຶກສາ ຜູ້ບໍລິຫານການເງິນຈະຊີ້ໃຫ້ເຫັນວ່າ ທາງ ເລືອກໃນການດຳເນີນງານແຕ່ລະດ້ານມີທາງເລືອກໃດທີ່ຈະໃຫ້ຜົນປະໂຫຍດສູງສຸດແກ່ອົງກອນ ບໍ່ວ່າຈະ ເລືອກທາງເລືອກໃດກ່ຽວກັບການຕະຫຼາດ, ການບໍລິຫານ ແລະ ການເງິນກໍມີການໃຊ້ຈ່າຍແຕກຕ່າງກັນ ຜູ້ ບໍລິຫານສູງສຸດຈະຕັດສິນໃຈເລືອກທາງເລືອກທີ່ຈະໃຫ້ຜົນຕອບແທນສູງສຸດ ຜູ້ບໍລິຫານການເງິນຕ້ອງໄດ້ສຶກ ສາການປ່ຽນແປງທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອານາຄົດ ແລະ ຄາດຄະເນຜົນທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຈາກການປ່ຽນແປງນັ້ນ ທີ່ຈະ ມາກະທົບໃສ່ອົງກອນຂອງຕົນເອງ. ຖ້າຫາກເກີດການປ່ຽນແປງ ຫຼື ມີວິກິດການທາງດ້ານການເງິນເກີດຂຶ້ນ ຫຼື ມີການປ່ຽນແປງຂອງຄ່າເງິນວິສາຫະກິດຈະໄດ້ຮັບຜົນກະທົບໜ້ອຍຫຼາຍປານໃດ ຖ້າຫາກວ່າລາຄາສິນຄ້າມີ ການປ່ຽນແປງ ຈະເຮັດໃຫ້ຍອດຂາຍ ຫຼື ກຳໄລຂອງວິສາຫະກິດປ່ຽນແປງໄປນຳໜ້ອຍຫຼາຍປານໃດ ຖ້າຄູ່ແຂ່ງ ໃຊ້ຍຸດທະສາດການຕັດລາຄາ ຈະມີຜົນກະທົບຮ້າຍແຮງຕໍ່ອົງກອນຫຼາຍປານໃດ ຜູ້ບໍລິຫານການເງິນຕ້ອງໄດ້ ສຶກສາຕິຖານດ້ານຕ່າງໆຂຶ້ນມາຢ່າງສົມເຫດສົມຜົນ ເພື່ອຈະທົດສອບເບິ່ງວ່າ ທາງເລືອກນີ້ຈະມີຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຜົນຕອບແທນໜ້ອຍຫຼາຍປານໃດ

4.3.4 ການບໍລິຫານ

ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາເບິ່ງທຸກກິດຈະກຳ ທີ່ຈະມີຄວາມສາມາດເຮັດໃຫ້ປະສິບຜົນ ສຳເລັດໄປຕາມແຜນການ ຫຼື ບໍ່ ຕ້ອງໄດ້ສຶກສາເຖິງປະສິບການຂອງຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ ແລະ ຜູ້ບໍລິຫານທຸກລະດັບວ່າ ມີ ຄວາມຊຳນານ ແລະ ປະສິບການຫຍັງແທ້ ຖ້າເຫັນວ່າເຮົາຂາດປະສິບການດ້ານໃດ ຄວນຫາຄົນທີ່ມີປະສິບ ການດ້ານນັ້ນໆມາເສີມໃຫ້ອົງກອນໄດ້ແນວໃດ ຕ້ອງໄດ້ກວດຄືນວ່າລະບົບວຽກງານ ແລະ ລະບົບການ ບໍລິຫານນີ້ຈະອຳນວຍຜົນປະໂຫຍດໃຫ້ການບໍລິຫານປະສິບຜົນສຳເລັດໄດ້ຕາມຄາດໝາຍ ຫຼື ບໍ່ ຫຼັງຈາກຜູ້ ບໍລິຫານລະດັບສູງໄດ້ກຳນົດທິດທາງ ແລະ ນະໂຍບາຍຂອງອົງກອນອອກມາ, ຜູ້ບໍລິຫານແຕ່ລະດັບຕ້ອງ

ໄດ້ນຳເອົານະໂຍບາຍເຫຼົ່ານັ້ນ ມາຜັນຂະຫຍາຍໃຫ້ເປັນແຜນງານຂອງພາກສ່ວນ ແລະ ໜ່ວຍງານຂອງຕົນ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ນຳເອົາແຜນງານຂອງຂັ້ນເທິງມາຜັນຂະຫຍາຍ ເພື່ອອໍານວຍຄວາມສະດວກໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບຕໍ່າສຸດ ນຳໄປຜັນຂະຫຍາຍໃຫ້ເກີດມີຜະລິດຕະພາບ, ຄຸນນະພາບ, ປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນ ຍົກຕົວຢ່າງ ຜູ້ບໍລິຫານສູງສຸດຂອງອົງກອນກຳນົດນະໂຍບາຍອອກມາວ່າ ປີນີ້ໃຫ້ຍອດຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນ 20%, ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບກາງ ຈະນຳເອົາຄຳເວົ້າທີ່ວ່າຍອດຂາຍຂອງບໍລິສັດຕ້ອງໃຫ້ເພີ່ມ 20%, ໄປບອກຕໍ່ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບຕໍ່າແລ້ວກໍພໍ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບກາງຕ້ອງໄດ້ມາວາງແຜນວ່າ ພະແນກການຜະລິດໃດຈະເພີ່ມຍອດຂາຍໄດ້, ບາງພະແນກການອາດຈະເພີ່ມຍອດຂາຍໄດ້ເຖິງ 40% ແຕ່ວ່າບາງພະແນກການອາດຈະເພີ່ມຍອດຂາຍໄດ້ແຕ່5%ຫຼືຮັກສາລະດັບການຜະລິດໃຫ້ຢູ່ລະດັບເກົ່າແຕ່ຕ້ອງປັບປຸງຄຸນນະພາບ, ປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນໃຫ້ດີ, ນອກຈາກນີ້ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບກາງຕ້ອງຄິດຄວາມ ຈະຊ່ວຍຜູ້ບໍລິຫານລະດັບລຸ່ມໄດ້ແນວໃດ, ອໍານວຍຄວາມສະດວກດ້ານຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດ ຈັດການຝຶກອົບຮົມ ແລະ ວັດຖຸອຸປະກອນຈົນຮອດເຕັກໂນໂລຊີ ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບລຸ່ມສຸດສາມາດບັນລຸເປົ້າໝາຍຂອງອົງກອນ ຜູ້ບໍລິຫານລະດັບຕໍ່າສຸດຕ້ອງນຳເອົາແຜນງານຂອງຜູ້ບໍລິຫານລະດັບສູງສຸດ ແລະ ລະດັບການນຳມາຜັນຂະຫຍາຍໃຫ້ແທດເໝາະກັບຄວາມສາມາດຕົວຈິງ ແລະ ທ່າແຮງຂອງພະແນກການຂອງຕົນ ແລະ ຫາວິທີເຮັດໃຫ້ວຽກງານການຜະລິດຂອງຕົນມີຄຸນນະພາບປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນສູງ

4.3.5 ເຕັກໂນໂລຊີ

ຜູ້ບໍລິຫານການຜະລິດ ແລະ ການເງິນ ຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ດ້ານເຕັກໂນໂລຊີວ່າ ມີທາງເລືອກໃດແດ່ທີ່ຈະຜະລິດສິນຄ້າໄດ້ຢ່າງປະຢັດຕົ້ນທຶນຕໍ່າ ແລະ ມີປະສິດທິພາບສູງສຸດ ສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດຈະເລືອກເຕັກໂນໂລຊີໃດຈຶ່ງຈະສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມພໍໃຈຂອງລູກຄ້າທາງດ້ານປະລິມານ ແລະ ຄຸນນະພາບ.ການເລືອກເຕັກໂນໂລຊີຍັງຕ້ອງໄດ້ອີງໃສ່ຄວາມເໝາະສົມທາງດ້ານທຶນ ແລະ ຄວາມສາມາດແຂ່ງຂັນໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກຳນັ້ນ ບາງຄັ້ງເຮົາຈະເລືອກເຕັກໂນໂລຊີແຕ່ພຽງດ້ານຕົ້ນທຶນ, ໂດຍລິມະຊື່ວ່າເຮົາກຳລັງຕອບສະໜອງສິນຄ້າທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງຄວາມພໍໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ ແລະ ຕ້ອງປະເຊີນໜ້າກັບຄູ່ແຂ່ງທີ່ມີຢູ່ໃນປັດຈຸບັນ ແລະ ໃນອານາຄົດ ເວົ້າແນວນີ້ບໍ່ໄດ້ໝາຍຄວາມວ່າ ເຮົາຈະເລືອກແຕ່ເຕັກໂນໂລຊີທີ່ມີລາຄາແພງສະ ເໝີໄປ ແຕ່ວ່າຕ້ອງໄດ້ຄຳນຶງເຖິງຜົນສຳເລັດຂອງສິນຄ້າ ແລະ ປະຢັດຕົ້ນທຶນ ການເລືອກເຕັກໂນໂລຊີທີ່ດີ ຕ້ອງໄດ້ຄຳນຶງເຖິງການໃຊ້ເລື້ອຍໆ ແລະ ໃຊ້ເຄື່ອງຈັກອັດຕະໂນມັດນັ້ນ ໃຫ້ເກີດປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນສູງສຸດອີງຕາມປະລິມານ ແລະ ຄຸນນະພາບທີ່ສາມາດຕອບສະໜອງໃຫ້ລູກຄ້າ

4.3.6 ການປ້ອງກັນຄວາມສ່ຽງ

ຜູ້ທີ່ຈະກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດ ຕ້ອງໄດ້ຄາດຄະເນອານາຄົດເຖິງແມ່ນວ່າການຄາດຄະເນຈະບໍ່ເປັນສິ່ງທີ່ຖືກຕ້ອງຕະຫຼອດໄປກໍຕາມ ແຕ່ຕ້ອງໄດ້ຄາດຄະເນຄວາມສ່ຽງຢ່າງສົມເຫດສົມຜົນ ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດທຸກປະເພດລ້ວນແລ້ວແຕ່ມີຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຄວາມສ່ຽງນັ້ນ ຈະແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມແຕ່ລະປະເພດຂອງທຸລະກິດ, ຂະໜາດຂອງທຸລະກິດ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມຂອງທຸລະກິດ ຜູ້ທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດຕ້ອງການຮັບຄວາມສ່ຽງຢ່າງມີການຄິດໄລ່, ບໍ່ແມ່ນຈະຄິດເອົາຕາມໃຈມັກ ຫຼື ເດົາເອົາຕາມຄວາມບັງເອີນ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ຄາດຄະເນເຫດການໄວ້ລ່ວງໜ້າ ຜູ້ບໍລິຫານທີ່ດີບໍ່ແມ່ນຈະຄອຍໃຫ້ບັນຫາເກີດ ແລ້ວຈຶ່ງຫາວິທີແກ້ຕາມຫຼັງ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ຄວາມສ່ຽງໃນຫຼາຍໆດ້ານໄປພ້ອມໆກັນ

4.4 ການຕີລາຄາ ແລະ ຕັດສິນໃຈໃນການເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ

ຖ້າເຮົາໄດ້ວິເຄາະພິຈາລະນາ ແລະ ສຶກສາການເລີ່ມທຸລະກິດເປັນຢ່າງດີ ເຮົາກໍຈະສາມາດຕີລາຄາ ແລະ ເຮັດການຕັດສິນໃຈໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ ໂດຍທົ່ວໄປໃນການຈະເລີ່ມທຸລະກິດ ເຮົາຈະຕ້ອງມາເບິ່ງຄືນທາງ ເລືອກຕ່າງໆນັ້ນ ໂດຍສະເພາະຜູ້ເປັນເຈົ້າຂອງ ຫຼື ຜູ້ລິເລີ່ມ ຫຼື ຜູ້ໃຫ້ກູ້ຢືມເງິນຕ້ອງໄດ້ມາສຶກສາລາຍລະອຽດ ແລ້ວສະເໜີປ່ຽນແປງລາຍລະອຽດຂອງທຸລະກິດນັ້ນ ອາດຈະເຫັນວ່າການລົງທຶນນັ້ນມັນໃຫຍ່ໂພດແລ້ວຫາ ວິທີການຫຼຸດສ່ວນໃດສ່ວນໜຶ່ງລົງ ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດນັ້ນສາມາດດຳເນີນໄປໄດ້ດີ ຖ້າເຫັນວ່າມີຄວາມສ່ຽງຢູ່ ບ່ອນໃດສູງເກີນໄປ ກໍຈະຫາວິທີການທີ່ເໝາະສົມເພື່ອຫຼຸດຄວາມສ່ຽງ ແລະ ຫາວິທີການປ້ອງກັນຄວາມສ່ຽງ ນັ້ນ.ອີກວິທີໜຶ່ງຂອງການຫຼຸດຄວາມສ່ຽງ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງຫຼຸດຂະໜາດຂອງການລົງທຶນນັ້ນໃນຈຸດທີ່ມີຄວາມ ສ່ຽງສູງ ຢ່າງໜ້ອຍທີ່ສຸດ ກໍຫຼຸດຄວາມສ່ຽງທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຈົງຫຼຸດໃຫ້ໜ້ອຍລົງ, ຜູ້ບໍລິຫານສາມາດຫຼຸດຄວາມ ສ່ຽງໂດຍການຫຼຸດຂະໜາດຂອງທຸລະກິດນັ້ນລົງ ໃນເມື່ອຜູ້ລິເລີ່ມໄດ້ພິຈາລະນາທາງເລືອກຕ່າງໆ ພິຈາລະນາເຫດການທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດໃນຂັ້ນຕອນຕ່າງໆຂອງການດຳເນີນທຸລະກິດ ແລະ ໄດ້ ຫຼຸດຂະໜາດຂອງຄວາມສ່ຽງລົງ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນກໍຈະຫາວິທີປ້ອງກັນຄວາມສ່ຽງທີ່ຄາດວ່າຈະເກີດຂຶ້ນ ຜູ້ ບໍລິຫານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ພິຈາລະນາວ່າ ການດຳເນີນທຸລະກິດນີ້ຍັງຈະໃຫ້ຜົນຕອບແທນເໝາະສົມຢູ່ບໍ່ ເຮົາຈະ ສາມາດນຳເງິນໄປຈ່າຍເງິນເດືອນໃຫ້ພະນັກງານໃນການບໍລິຫານ ແລະ ການຂາຍໄດ້ບໍ່ ນອກຈາກນັ້ນ ເຮົາ ຍັງຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ຢືມທັງໄລຍະສັ້ນ ແລະ ທັງໄລຍະຍາວຂອງຜູ້ໃຫ້ຢືມໄດ້ບໍ່.ນອກຈາກບັນຫາ ທີ່ກ່າວມາແລ້ວຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ສຶກສາບາງບັນຫາດັ່ງລຸ່ມນີ້ອີກຄື

4.4.1 ການເລືອກຂະໜາດຂອງການລົງທຶນ

ໃນຄວາມເປັນຈິງ ເຮົາສາມາດຫຼຸດຂະໜາດຂອງໂຄງການໄດ້ ໂດຍສະດວກເພາະວ່າ ມັນຍັງ ເປັນພຽງແຜນການ ຖ້າເຮົາຫຼຸດຂະໜາດລົງຜູ້ລົງທຶນອື່ນໆຍັງຈະພໍໃຈ ແລະ ຢາກລົງທຶນຕໍ່ໄປອີກບໍ່ ທຸກຄົນ ເຫັນພ້ອມບໍ່ວ່າ ຄວາມສ່ຽງຈະຫຼຸດລົງ ແລະ ໃຫ້ຜົນຕອບແທນກຸ້ມຄ່າກັບເງິນລົງທຶນ ແລະ ເວລາທີ່ເສຍໄປ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງຄິດສະເໜີວ່າ ຂະໜາດຂອງທຸລະກິດແມ່ນປັດໃຈໜຶ່ງທີ່ສຳຄັນ ຍ້ອນວ່າເຮົາຕ້ອງໄດ້ ປຽບທຽບວ່າ ຖ້າເຮົາເອົາເງິນໄປລົງທຶນໃນທຸລະກິດອື່ນໆຈະດີກວ່ານີ້ບໍ່

4.4.2 ຈັງຫວະຂອງການລົງທຶນ

ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ເລືອກຈັງຫວະທີ່ເໝາະສົມເຊັ່ນ: ທີ່ສິນຄ້າຂາດແຄນ ຫຼື ສິນຄ້ານັ້ນ ຍັງ ບໍ່ຕອບສະໜອງຄວາມພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ ຈັງຫວະໃດເຮົາຈະມີຄວາມໄດ້ປຽບຄູ່ແຂ່ງ ມີສິນຄ້າບາງຕົວໄດ້ຮັບ ຄວາມນິຍົມຈາກລູກຄ້າ ແຕ່ພໍມາຮອດໄລຍະໜຶ່ງຫຼາຍຄົນຂາຍສິນຄ້າອັນດຽວກັນ ຈິ່ງເປັນເຫດໃຫ້ສິນຄ້ານັ້ນ ທີ່ວ່າຍັງກິນຍັງໃຊ້ຢູ່ທີ່ເດີມ ພຽງແຕ່ຍ້ອນວ່າ ຄວາມຕ້ອງການສິນຄ້ານັ້ນໜ້ອຍກ່ວາການສະໜອງສິນຄ້າຈະ ຖືກຂາຍໃນລາຄາຕໍ່າລົງ ແລະ ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດບາງຄົນກໍເລີກກິດຈະການນັ້ນໄປ ພໍຫຼາຍຄົນເລີກໄປ ຄວາມ ຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຈະສູງກວ່າການຕອບສະໜອງສິນຄ້າ ຈະເຮັດໃຫ້ລາຄາສິນຄ້ານັ້ນເພີ່ມຂຶ້ນສູງມາອີກ ຜູ້ ບໍລິຫານບາງຄົນຈິ່ງມາຂາຍສິນຄ້ານີ້ນຳອີກ ເຊິ່ງເຮົາເອີ້ນວ່າ ຂາຍໃນຕະຫຼາດຊ່ອງຫວ່າງ ເຊິ່ງຫຼາຍຄົນບໍ່ຄ່ອຍ ສິນໃຈ ສະນັ້ນຜູ້ບໍລິຫານທຸລະກິດຄວນເລືອກຈັງຫວະໃນການລົງທຶນທີ່ຈະມີຜົນຕອບແທນທີ່ເໝາະສົມ

4.4.3 ການລົງທຶນເປັນໄລຍະ

ຜູ້ບໍລິຫານຄວນເລືອກການລົງທຶນເປັນໄລຍະ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ຖ້າວ່າ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າສູງໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນຂອງການລົງທຶນ, ຜູ້ບໍລິຫານຄວນເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍຂະໜາດ ໃຫຍ່, ແຕ່ຫາກວ່າຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຍັງຕໍ່າ ໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນຂະໜາດນ້ອຍກ່ອນ ແລະ ຄ່ອຍໆ

ເພີ່ມຂຶ້ນເປັນໄລຍະ ຫາກວ່າຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າເປັນລະດູການ ເຮົາກໍຄວນລົງຕາມໄລຍະຂອງລະດູການຈຶ່ງຈະເໝາະສົມກວ່າ

4.4.4 ການຕັດສິນໃຈຮ່ວມກັນ

ເມື່ອໄດ້ວິເຄາະບັນຫາແຕ່ລະທາງເລືອກເປັນທີ່ຮຽບຮ້ອຍແລ້ວ ຜູ້ບໍລິຫານທັງໝົດ ແລະ ຜູ້ຮ່ວມລົງທຶນຈະເຫັນຈຸດແຂງ, ຈຸດອ່ອນ ແລະ ຄວາມສາມາດຂອງອົງກອນຕົນ ຜູ້ຮ່ວມລົງທຶນຕ້ອງມີຄວາມເປັນເອກະພາບເປັນຈິດໜຶ່ງໃຈດຽວກັນ, ຕັດສິນໃຈຮ່ວມກັນ ພ້ອມທັງຮັບສິດຜົນປະໂຫຍດຕ້ອງຮ່ວມກັນໄດ້ ແລະ ເວລາເສຍຫາຍຕ້ອງຮ່ວມກັນຮັບຄວາມເສຍຫາຍ ທາງທີ່ດີຄວນມີລະບຽບຫຼັກການກ່ຽວກັບການແບ່ງປັນຜົນປະໂຫຍດ ການແບ່ງປັນຄວາມຮັບຜິດຊອບ ຕ້ອງເລີ່ມຈາກການລົງທຶນຜູ້ລະເທົ່າໃດ ໃນເວລາເລີ່ມຕົ້ນ ແລະ ເວລາເລີກກິດຈະການ ຫຼື ມີບັນຫາຈະມີລາຍລະອຽດຫຍັງແດ່ ຢ່າລືມວ່າການລົງທຶນຮ່ວມກັນເປັນການຕັດສິນໃຈໄລຍະຍາວ ແລະ ເປັນການຮ່ວມຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ຄວາມເສຍຫາຍຮ່ວມກັນ. ສະນັ້ນທຸກຄົນຕ້ອງໄດ້ຄົ້ນຄິດ ແລະ ຕັດສິນໃຈໃຫ້ດີ ກ່ອນຈະລົງມືຮ່ວມທຸລະກິດນຳກັນ. ທຸກຄົນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຮ່ວມກັນຢ່າງຮອບດ້ານ ແລະ ເລີກເຊິ່ງ ບໍ່ວ່າຈະເປັນການບໍລິຫານການຜະລິດ, ການເງິນ ແລະ ອື່ນໆ. ໃນການຄົ້ນຄິດບໍ່ແມ່ນຈະເຫັນແຕ່ປະໂຫຍດ ແລະ ບັນຫາໃນປັດຈຸບັນ ຕ້ອງໄດ້ໃຫ້ເຫັນປະໂຫຍດ ແລະ ບັນຫາໃນໄລຍະຍາວ. ທຸກຄົນຕ້ອງທົບທວນວ່າຕົນມີຄວາມສາມາດປະກອບຫຍັງໄດ້ແທ້ ແລະ ຕົນມີຈຸດອ່ອນແນວໃດ ຕ້ອງໄດ້ລະມັດລະວັງເປັນພິເສດ ທາງທະນາຄານຈະມີຄວາມໝັ້ນໃຈສິນຄ້າ ແລະ ຕະຫຼອດສຳລັບສິນຄ້ານັ້ນໜ້ອຍກວ່າເຈົ້າຂອງໂຄງການ ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຄິດວ່າ ຕົນໄດ້ສຶກສາມາດທີ່ສຸດແລ້ວ, ຈຶ່ງຕ້ອງການລົງມືປະຕິບັດໃນທັນທີ ແລະ ຢາກໃຫ້ທະນາຄານອະນຸມັດເງິນກູ້ຢືມໃຫ້ທັນທີໂລດ ແຕ່ໃນຄວາມເປັນຈິງ ສະຖາບັນການເງິນນັ້ນຈະຕ້ອງໄດ້ປະເມີນຫຼາຍຄັ້ງ ແລະ ປະເມີນໂດຍນັກວິຊາການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ພ້ອມດຽວກັນກໍມີຄົນພາຍນອກມາປະເມີນກໍຄືທະນາຄານນັ້ນເອງ ການຕີລາຄາຂອງຄົນພາຍນອກຄືທະນາຄານຈະຊ່ວຍເຈົ້າຂອງໂຄງການ ເຫັນໄດ້ບັນຫາອື່ນໆແຕກຕ່າງໄປຈາກຕົນເອງຄິດ ສະນັ້ນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດກໍຄວນຟັງຄວາມຄິດເຫັນທີ່ແຕກຕ່າງອອກໄປ ທີ່ອາດຈະເປັນປະໂຫຍດແລ້ວນຳມາປັບປຸງໂຄງການໃຫ້ສົມບູນທີ່ສຸດ

4.5 ການປະຕິບັດໃນໄລຍະກ່ອນການລົງທຶນ

ໃນໄລຍະກ່ອນການລົງມືປະຕິບັດການລົງທຶນຕົວຈິງ ຜູ້ບໍລິຫານ ຫຼື ກຸ່ມຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາດ້ານເຕັກນິກ ແລະ ວິສະວະກຳ ຮ່ວມກັບພາກສ່ວນວິສະວະກອນ ໃນໄລຍະນີ້ຈະເປັນໄລຍະທີ່ຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ຈ່າຍເງິນຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນເວລາລົງມືປະຕິບັດໂຄງການ ເຊິ່ງຜູ້ບໍລິຫານ, ວິສະວະກອນ ແລະ ພາກສ່ວນການເງິນຕ້ອງໄດ້ຮ່ວມກັນສຶກສາໃຫ້ລະອຽດ ໃນການປະຕິບັດຕົວຈິງຈະມີຄົນຈຳນວນຫຼາຍເຂົ້າມາກ່ຽວຂ້ອງໃນແຕ່ລະຂັ້ນຕອນ ສະນັ້ນບັນຫາການເງິນ ແລະ ບໍລິຫານຫຼາຍຢ່າງຈະເກີດຂຶ້ນ ຖ້າເຮົາສຶກສາແຕ່ລະຂັ້ນຕອນບໍ່ລະອຽດມັນຈະເຮັດໃຫ້ເກີດບັນຫາຕາມພາຍຫຼັງ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາບັນຫາຫຼັກໆຢູ່ 4 ຢ່າງ ຄື ການອອກແບບດ້ານເຕັກນິກ, ຊອກຫາຊັບພະຍາກອນມະນຸດວັດຖຸ, ການເລືອກທີ່ຕັ້ງ, ແຜນຜັງ ແລະ ການທົດລອງຜະລິດຕົວຈິງ

4.5.1 ການອອກແບບທາງດ້ານເຕັກນິກ (Mechanical design)

ໃນການອອກແບບດ້ານເຕັກນິກ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາລາຍລະອຽດສອງຢ່າງຄື:

1. ການກຳນົດຄວາມຕ້ອງການຂອງການລົງທຶນ (Specification of Investment Requirement)

ເຮົາຈຳເປັນທີ່ສຸດຈະຕ້ອງຮູ້ວ່າ ໃນການລົງທຶນນີ້ເຮົາຈະຕ້ອງມີເຕັກນິກຫຍັງແດ່ ເພື່ອເຮັດໃຫ້ດຳເນີນໄປໄດ້ດີ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາລາຍລະອຽດວ່າ ຈະໃຊ້ເງິນໜ້ອຍປານໃດ ສິ່ງສຳຄັນເຮົາຕ້ອງຮູ້ວ່າ ມີລາຍລະອຽດຂອງວຽກງານຫຍັງແດ່ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ນຳເອົາວຽກງານທີ່ເຮົາຈະໄດ້ສຶກສາໃນເບື້ອງຕົ້ນມາສຶກສາຄືນວ່າ ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ບໍ່ເຮົາຈະຕ້ອງຮູ້ວ່າເງິນຈະນຳມາລົງທຶນມີພຽງພໍບໍ່ ແລະ ທະນາຄານຈະເຫັນດີໃຫ້ກູ້ຢືມໄດ້ເທົ່າໃດ ແລະ ພຽງພໍຕາມຄວາມຕ້ອງການ ຫຼື ບໍ່ ໃນການສຶກສາຄວາມເປັນໄປໄດ້ໃນເບື້ອງຕົ້ນນັ້ນ ເຮົາໄດ້ສຶກສາໄວ້ຫຼາຍໆທາງເລືອກ ແລະ ຈະເຫັນດີໃນທາງເລືອກໃດ ທີ່ຈະມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ທີ່ສຸດ

2. ການອອກແບບລະອຽດ (Detail Design)

ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ນຳເອົາແຕ່ລະວຽກງານ ຕັດແບ່ງອອກເປັນວຽກລະອຽດຍ່ອຍໆ ອອກໄປ ສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດເຮົາຕ້ອງໄດ້ຕັດສິນໃຈວ່າ ຈະເລືອກທີ່ຕັ້ງຂອງໂຄງການນີ້ຢູ່ໃສ ເຮົາຕ້ອງໄດ້ສຶກສາການອອກແບບໂຮງງານ, ການເລືອກເຄື່ອງຈັກ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີວ່າຈະຄຸ້ມກັບເງິນທີ່ຈ່າຍໄປບໍ່ ຜົນຜະລິດຫຼັງຈາກໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີ ຈະຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າທີ່ເຮົາຕ້ອງການໄດ້ແທ້ບໍ່ ເຮົາຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຕຽມວຽກງານດ້ານການຕະຫຼາດ ແລະ ພ້ອມດຽວກັນນັ້ນ ກໍໄດ້ມີການວາງແຜນດ້ານແຮງງານ ແລະ ກຳມະກອນຂອງໂຄງການ, ຜູ້ບໍລິຫານຄວນມີແຜນເຄືອຄ່າຍວຽກງານ ເພື່ອໃຊ້ເປັນເຄື່ອງມືໃນການຄວບຄຸມ ແລະ ກໍ່ສ້າງ ຖ້າເຮົາມີແຜນເຄືອຄ່າຍວຽກທີ່ລະອຽດ ເຮົາຈະຮູ້ໄດ້ວ່າວຽກໃດຄວນເຮັດກ່ອນ ແລະ ຫຼັງ

4.5.2 ການເຮັດສັນຍາ

ການເຮັດສັນຍາ ແມ່ນວຽກທີ່ຈຳເປັນທີ່ສຸດຂອງການເລີ່ມສ້າງກິດຈະການໃໝ່ຂຶ້ນມາ ການເຮັດສັນຍາກ່ຽວກັບດ້ານການເງິນຄື ເຮົາຈະຕ້ອງຫາຜູ້ມາຮ່ວມລົງທຶນ ຫຼື ບໍ່ ດັ່ງນັ້ນ ເຮົາຕ້ອງສຶກສາການຂາຍຫຸ້ນ, ກູ້ຢືມເງິນຈາກທະນາຄານ ນອກຈາກນີ້ ເຮົາຍັງຈະຕ້ອງໄດ້ຊອກຫາທີ່ປຶກສາຜູ້ບໍລິຫານໂຄງການ, ສະຖາຖືກຕ້ອງ, ຜູ້ຮັບເໝົາກໍ່ສ້າງຜູ້ຂາຍເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນຕ່າງໆ ການເຮັດສັນຍາກັບລັດຖະບານກ່ຽວກັບພາສີອາກອນ ແລະ ການເລືອກສະຖານທີ່ຕັ້ງຂໍໃບອະນຸຍາດ ຫຼື ເຮັດສຳປະທານ ຜູ້ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ວັດຖຸດິບຕະຫຼອດຮອດສາທາລະນະປະໂພກຕ່າງໆ ເຮົາກໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຫາວິທີເຮັດສັນຍາ ເພື່ອຮັບປະກັນບໍ່ໃຫ້ມີຄວາມຜິດພາດຕາມພາຍຫຼັງ

4.5.3 ການກໍ່ສ້າງ ແລະ ການຕິດຕັ້ງ

ການກໍ່ສ້າງຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ເລີ່ມແຕ່ການປັບປຸງໜ້າດິນໃຫ້ຮາບພຽງ, ວາງແຜນການປຸກສ້າງອາຄານໂຮງງານ ຕະຫຼອດຮອດຖະໜົນຫົນທາງເຂົ້າໄປຫາທີ່ຕັ້ງໂຮງງານ ການຕິດຕັ້ງເຄື່ອງມືເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນທຸກຢ່າງ ເພື່ອໃຫ້ສຳເລັດຕາມແຜນທີ່ໄດ້ສຶກສາ ມາຮອດຂັ້ນຕອນນີ້ການຕັດສິນໃຈຈະເລີ່ມເປັນທີ່ຊັດເຈນ ຜູ້ບໍລິຫານຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ປະຕິບັດຕາມແຜນການຢ່າງລະມັດລະວັງ ເພື່ອຈະມີການເງິນອອກໄປເປັນຈຳນວນຫຼາຍ, ແຕ່ທຸລະກິດຍັງບໍ່ສາມາດໄດ້ຫຍັງເຂົ້າມາຕອບແທນ ຖ້າເຮົາອອກແບບມາຊັດເຈນມາກອນບັນຫາຕ່າງໆ ກໍ່ຈະເກີດຂຶ້ນ ຍ້ອນມີຄວາມເຂົ້າໃຈບໍ່ເອກະພາບກັນຕ່າງ ຄົນຕ່າງຈະມີຄວາມກັງວົນໃນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ, ວຽກງານຈະລ້າຊ້າ ແລະ ບໍ່ສຳເລັດຕາມກຳນົດເວລາ ຖ້າການລົງທຶນບໍ່ດີກໍ່ຈະເກີດການ

ໃຊ້ຈ່າຍນອກເໜືອຈາກງົບປະມານ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍສູງເກີນຄວາມເປັນຈິງ ຖ້າເຮົາມີຄວາມໃກ້ຊິດ ເຮົາກໍຈະສາມາດແກ້ໄຂຄວາມຜິດພາດໄດ້ທັນເວລາ ແລະ ການເສຍຫາຍລົງໄດ້ຢ່າງມະຫາສານ

4.5.4 ການທົດລອງການຜະລິດ (Trial Manufacturing)

ຂັ້ນຕອນນີ້ມີຄວາມສໍາຄັນທີ່ສຸດ ຍ້ອນວ່າໃນເວລາກະກຽມແຜນການຕ່າງໆ ນັ້ນເຮົາໄດ້ ສຶກສາມາລະອຽດຖີ່ຖ້ວນ ເຮັດໃຫ້ເຮົາເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ທຸກຢ່າງຈະເປັນໄປຕາແຜນການ ແຕ່ໃນທາງເປັນຈິງແລ້ວ ສິ່ງທີ່ເຮົາກ່າວມາຂ້າງເທິງນັ້ນມັນຍັງເປັນແຕ່ຄິດ, ການຮຽນໃນເຈ້ຍ ແຜນວາດໃນເວລາປະຕິບັດຕົວຈິງເຮົາ ອາດຈະຫຼົງລົມ ແລະ ເຂົາໃຈຜິດບາງຢ່າງ ໃນໄລຍະນີ້ເປັນການທົດລອງເຄື່ອງຈັກ ແລະ ທົດລອງຜະລິດເພື່ອ ພິສູດວ່າທຸກຢ່າງນັ້ນຢູ່ໃນສະພາບທີ່ຈະປະຕິບັດວຽກງານໄດ້ຈິງ ແລະ ກຽມພ້ອມໃຫ້ເຈົ້າຂອງໂຮງງານນໍາໄປ ປະຕິບັດໄດ້ຈິງ ແລະ ມີປະສິດທິພາບສູງສຸດ ໃນຂັ້ນຕອນນີ້ເຮົາຈະທົດສອບນາຍຊ່າງເຕັກນິກ ແລະ ພະນັກ ງານທຸກໜ້ອດໝູ່ ໃຫ້ຮູ້ວິທີປະຕິບັດວຽກງານຕົວຈິງໃນການຝຶກອົບຮົມ ທຸກຄົນຈະໄດ້ມີຄວາມຄຸ້ນເຄີຍກັບ ການປະຕິບັດວຽກງານ ແລະ ເຮັດໃຫ້ການຜະລິດໄດ້ປະສິດທິພາບສູງສຸດ ຖ້າເຮົາເຮັດຂັ້ນຕອນນີ້ດີມັນຈະ ຊ່ວຍໃຫ້ການຜະລິດຂອງເຮົາໃນເວລາຜະລິດ ຈິ່ງສາມາດສະໜອງສິນຄ້າທີ່ມີປະສິດທິພາບ ແລະ ຕອບສະໜ ອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້

ບົດທີ 5 ທ່ານມີຄວາມພ້ອມທີ່ຈະເປັນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດແລ້ວບໍ່

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ປະເມີນ ແລະ ຕີລາຄາຕົນເອງ
2. ນຳໃຊ້ໃຊ້ການປະເມີນ ແລະ ຕີລາຄາຕົນເອງ
3. ວິເຄາະທຸລະກິດຂອງທ່ານຕາມທັກສະຂອງທະນາຄານ

ເນື້ອໃນ

5.1 ການປະເມີນ ແລະ ຕີລາຄາຕົນເອງ

ທ່ານຄວນຕັ້ງຄຳຖາມກັບຕົນເອງວ່າ: ທ່ານມີຄວາມເໝາະສົມກັບທຸລະກິດນີ້ບໍ່? ຍ້ອນວ່າ ການດຳເນີນທຸລະກິດແມ່ນຕ້ອງໃຊ້ຄວາມພະຍາຍາມທັງເວລາ ແລະ ແຮງງານ, ແຕ່ຢ່າລືມວ່າ ຖ້າຫາກທ່ານບໍ່ພໍໃຈທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະມີບັນຫາ ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະເປັນໄສ້ຄ້ອງຄຳທ່ານເອງຖ້າທ່ານບໍ່ມີຄວາມຊຳນານ ແລະ ບໍ່ມັກທຸລະກິດນັ້ນ ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ເຮັດການຕັດສິນໃຈສອງຢ່າງນີ້ໃຫ້ຖືກຕ້ອງ ທ່ານຕ້ອງຕີລາຄາທ່ານເອງດ້ວຍຄວາມຈິງໃຈວ່າທ່ານມີຄວາມຊຳນານ ແລະ ບຸກຄະລິກລັກສະນະທີ່ເໝາະສົມກັບການດຳເນີນທຸລະກິດນີ້ແທ້ບໍ່?

ທ່ານຕ້ອງເລືອກທຸລະກິດທີ່ເໝາະສົມກັບທ່ານ (ຈະສະເໜີລາຍລະອຽດໃນບົດຕໍ່ໄປ) ທຸລະກິດຂອງທ່ານ ແມ່ນຄວາມປາຖະໜາສ່ວນຕົວຂອງທ່ານ ມັນທ້ອນໂຮມເອົາແນວຄິດ ແລະ ທັດສະນະຂອງທ່ານ ບໍ່ວ່າທ່ານຈະອອກແບບມັນແນວໃດກໍຕາມ ພາບພົດຂອງທຸລະກິດຂອງທ່ານມັນຈະສະແດງອອກພາບພົດທີ່ແທ້ຈິງຂອງທ່ານ, ທ່ານເປັນຄົນແນວໃດມັນກໍສະແດງອອກທັດສະນະທີ່ແທ້ຈິງຂອງທ່ານແນວນັ້ນ ຢ່າລືມວ່າຜົນສຳເລັດຂອງທ່ານແມ່ນການຂໍເອົາເງິນນຳຄືນອື່ນ ແລະ ເຊື່ອໝັ້ນວ່າຈະມີຄືນເອົາເງິນໃຫ້ທ່ານການສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງທ່ານແມ່ນການສ້າງການພົວພັນກັບຄືນຈຳນວນຫຼາຍ ທ່ານຕ້ອງໄດ້ອີງໃສ່ຄືນທີ່ເອົາເງິນມາໃຫ້ທ່ານເຊິ່ງເອີ້ນວ່າ: ລູກຄ້າ, ຜູ້ບໍລິໂພກ, ຄືນເຈັບ, ສະມາຊິກ ແລະ ອື່ນໆ ພວກເຂົາເປັນຜູ້ໃຫ້ໂອກາດຂອງຜົນສຳເລັດຂອງທ່ານ ຖ້າຫາກວ່າທ່ານເຂົ້າໃຈພວກເຂົາ ແລະ ພວກເຂົາຍອມແລກປ່ຽນເງິນຂອງພວກເຂົາ ດ້ວຍຄວາມເຊື່ອໝັ້ນວ່າທ່ານໃຫ້ສິ່ງຕອບແທນຄຸ້ມຄ່າຂອງເງິນເຂົາເຈົ້າ

5.1.1 ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງທ່ານ

ທ່ານຕ້ອງສັງລວມເບິ່ງຈຸດອ່ອນ ແລະ ຈຸດແຂງກ່ຽວກັບທຸລະກິດ, ທ່ານຕ້ອງສັງລວມເອົາທຸກຢ່າງທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານອາດຈະໝາຍເຖິງວຽກງານອະດີເລດ, ຄຸນສົມບັດ, ບຸກຄະລິກຄະພາບອື່ນໆ, ຄວາມຊຳນານພິເສດທີ່ທ່ານມີ ແລະ ທ່ານຕ້ອງຄົ້ນຄິດຢ່າງທີ່ຖ້ວນ ຍົກຕົວຢ່າງ: ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງອຸປະກອນ ແລະ ແນວພັນພືດ, ສັດແຫ່ງໜຶ່ງ (ທ່ານຢ່າລືມວ່າຈະມີຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງລາວມີຄືກັນກັບທ່ານ)

ກ. ຈຸດແຂງ:

- ເຂົ້າໃຈທັດສະນະທ່າທີຂອງນັກທຸລະກິດຍິງ
- ສາມາດຊີ້ແຈງຈຸດປະສົງຄາດໝາຍຂອງລາວຢ່າງມີຂັ້ນຕອນ
- ເປັນແມ່ເຮືອນທີ່ດີ ແລະ ເຮັດອາຫານເກັ່ງ
- ຮັກແພງສາມັກຄີກັບໝູ່ເພື່ອນ ແລະ ມີສັດຈະທໍາ
- ເວລາໃດຕັ້ງເປົ້າໝາຍໄວ້ແລ້ວ ຈະພະຍາຍາມທຸກຄວາມສາມາດເພື່ອໃຫ້

ສໍາເລັດ

- ມີຄວາສາມາດສ້າງຕັ້ງ ແລະ ດໍາເນີນທຸລະກິດກັບໝູ່ເພື່ອນ
- ທຸລະກິດຂອງລາວມີລູກຄ້າຫຼາຍ
- ເປັນຄົນກ້ວາງໃນສັງຄົມ

ຂ. ຈຸດອ່ອນ:

- ບໍ່ມີຄວາມອິດທິນ
- ບໍ່ມັກເວົ້າລະອຽດກິກິ
- ເປັນຄົນໃຈອ່ອນ
- ມັກໃຫ້ບັນຫາເກີດຂຶ້ນແລ້ວຈຶ່ງຫາວິທີແກ້ໄຂ
- ເວລາອິດເມື່ອມຜູ້ກ່ຽວມັກສະແດງອອກ ເປັນຄົນອາລົມຮ້ອນ

ອັນນີ້ເປັນພຽງຕົວຢ່າງໜຶ່ງ ທີ່ທ່ານຕ້ອງຄິດຢ່າງລະອຽດສໍາລັບຕົວຂອງທ່ານເອງ ແຕ່ບໍ່ແມ່ນຈະກາຍເອົາຕາມຂ້າງເທິງນີ້ ຖ້າທ່ານເຮັດໄດ້ດີມັນຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານເຫັນໄດ້ເຖິງຂໍ້ຂັດແຍ່ງລະຫວ່າງຕົວທ່ານເອງກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານທີ່ກໍາລັງຈະເຮັດ ຫຼື ເລີ່ມຕົ້ນເຮັດ ສົມມຸດວ່າ ທ່ານເປັນຄົນຂີ້ອາຍ ແລະ ບໍ່ມັກປາກ, ທ່ານຄິດວ່າທ່ານຢາກເປັນພະນັກງານຂາຍ, ອັນນີ້ແມ່ນການສະແດງເຖິງຄຸນສົມບັດຂອງທ່ານຂັດແຍ່ງກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ ດັ່ງນັ້ນທ່ານຄວນຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂ ໂດຍການຊອກພະນັກງານຂາຍທີ່ມີຄຸນສົມບັດທີ່ເໝາະສົມມາເຮັດແທນທ່ານ

5.1.2 ທຸລະກິດຂອງທ່ານຕ້ອງການຄວາມຊໍານານພິເສດ ແລະ ທົວໄປແນວໃດ

ທຸລະກິດຂອງທ່ານຕ້ອງການຄວາມຊໍານານຄື: ຄວາມຊໍານານສະເພາະ ແລະ ຄວາມຊໍານານທົ່ວໄປ ທຸກໆທຸລະກິດລ້ວນແລ້ວແຕ່ຕ້ອງການພະນັກງານ ທີ່ມີຄວາມຊໍານານທາງການເງິນ ແລະ ທາງບັນຊີ ທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວກັບເຄຫະສະຖານແມ່ນຕ້ອງການຊ່າງກໍ່ສ້າງ ແຕ່ທຸລະກິດກະສິກໍາແມ່ນຕ້ອງການຜູ້ທີ່ມີຄວາມຊ່ຽວຊານທາງການປູກ ແລະ ການລຽງສັດ ດັ່ງນັ້ນເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງວາງທຸລະກິດຂອງເຮົາ ຕ້ອງມີຄວາມຊໍານານສະເພາະຫຍັງແທ້ ຖ້າຫາກທ່ານບໍ່ມີຄວາມຊໍານານທີ່ທຸລະກິດທ່ານຕ້ອງການເພື່ອນຮ່ວມງານ ຫຼື ຂາຫຸ້ນຕ້ອງຖາມທ່ານວ່າຈະແກ້ໄຂຈຸດປົກຜ່ອງແນວໃດ

- ທ່ານຈະຈູງໃຈພະນັກງານແນວໃດ ?
- ທ່ານຈະເຮັດບັນຊີແນວໃດ ?
- ທ່ານຈະໃຫ້ປະໂຫຍດລູກຄ້າແນວໃດ ?
- ທ່ານຈະໃຫ້ປະໂຫຍດລູກຄ້າຫຍັງແດ່ ?
- ທ່ານຈະຂາຍແບບໃດ ?

- ທ່ານຈະຮັກສາສິນຄ້າໃນສາງແນວໃດ ?
- ທ່ານຈະຮັບພະນັກງານແນວໃດ ?

ອັນນີ້ເປັນພຽງຕົວຢ່າງຈຳນວນໜຶ່ງ, ທ່ານຕ້ອງມີຄວາມຊຳນານສະເພາະ ແລະ ຄວາມຊຳນານທົ່ວໄປຂອງທ່ານອອກມາ ຮ່ວມທຸລະກິດນຳທ່ານ ຈະຕ້ອງຖາມວ່າທ່ານຈະໃຫ້ໃຜມາເຮັດວຽກຊ່ວຍທ່ານກ່ຽວກັບຕົວນີ້

5.1.3 ຕົວຢ່າງສິ່ງທີ່ທ່ານມັກ ແລະ ບໍ່ມັກ

ທ່ານລອງຂຽນສິ່ງທີ່ທ່ານມັກ ແລະ ຈຳນວນ 20 ຢ່າງ ໂດຍບໍ່ຄຳນຶງເຖິງທຸລະກິດຂອງທ່ານທີ່ຈະເຮັດ ສົມມຸດວາມທ່ານເປັນຄົນມັກພົບປະຜູ້ຄົນ, ຖ້າຫາກວ່າໃຫ້ທ່ານໄປເຮັດວຽກກ່ຽວກັບບັນຊີ ແລະ ຄອມມພິວເຕີທ່ານຄິດວ່າມັນຈະເໝາະສົມບໍ່

ຕົວຢ່າງ ຂອງຄວາມມັກ ແລະ ຄວາມບໍ່ມັກ

• **ສິ່ງທີ່ມັກ**

- ຄວາມເປັນອິດສະລະ ແລະ ການຕັດສິນໃຈຂອງຕົວເອງ
- ມັກຄວາມເປັນລະບຽບ
- ມັກຫຼິ້ນກິລາບານເຕະ
- ມັກເຮັກວຽກກັບຄົນອາລົມດີ ແລະ ສະຫຼາດ
- ມັກເຮັດອາຫານ
- ຕັ້ງໃຈເຮັດວຽກ

• **ສິ່ງທີ່ບໍ່ມັກ**

- ບໍ່ມັກເຮັດວຽກຮ່ວມກັບນາຍ
- ບໍ່ມັກເຮັດວຽກໃນຂອບເຂດເວລາຈຳກັດ
- ບໍ່ມັກເຮັດວຽກເປັນທີມ

ທ່ານຕ້ອງພະຍາຍາມຫາສິ່ງທີ່ທ່ານມັກ ຫຼື ບໍ່ມັກສຶກສາຕົວທ່ານເອງກ່ຽວກັບທຸລະກິດທີ່ທ່ານຈະເຮັດຖ້າວຽກໃດໜຶ່ງທີ່ເຮົາບໍ່ມັກ ມັນຈະສະແດງທັດສະນະທີ່ບໍ່ດີອອກມາກ່ຽວກັບວຽກນັ້ນ

5.1.4 ກຳນົດເປົ້າໝາຍສະເພາະຂອງທຸລະກິດ

ເປົ້າໝາຍສະເພາະຂອງທຸລະກິດ ແມ່ນກຳນົດໃນສິ່ງທີ່ທຸລະກິດເຮັດໃຫ້ໄດ້ ທ່ານຕ້ອງກຳນົດເປົ້າໝາຍສະເພາະຂອງທ່ານເອງອອກມາ ໃນການກຳນົດທຸລະກິດ ທ່ານອາດຈະເວົ້າວ່າ, ທ່ານຕ້ອງການເງິນຈຳນວນເທົ່າໃດ

ຕົວຢ່າງໜຶ່ງຂອງການກຳນົດເປົ້າໝາຍ

- ຕ້ອງການມີທຸລະກິດເປັນຂອງຕົນເອງທີ່ເຮັດໃຫ້ຊີວິດການເປັນຢູ່ທີ່ດີຂຶ້ນ
- ຂາຍຂອງຍ່ອຍໃຫ້ລູກຄ້າ
- ຕ້ອງການຂາຍເສື້ອຜ້າໃຫ້ນັກຮຽນ
- ຢາກເຮັດທຸລະກິດກ່ຽວກັບຜົນສຳເລັດຂອງຜູ້ຍິງ

5.2 ການນຳໃຊ້ການປະເມີນ ແລະ ການຕີລາຄາຕົນເອງ

ພາຍຫຼັງທີ່ທ່ານຕີລາຄາຕົນເອງ ແລະ ປະເມີນຕົນເອງໃນ ຂໍ້ 2 ແລະ ຂໍ້ 4 ແລ້ວ ທ່ານນຳເອົາມາອ່ານຄືນອີກເທື່ອໜຶ່ງ ທ່ານນຳມາສັງລວມວ່າ ທ່ານມີຄວາມຊຳນານເໝາະສົມກັບທຸລະກິດທີ່ທ່ານເຮັດແລ້ວ ຫຼື ບໍ່, ທ່ານຄິດວ່າເໝາະສົມບໍ່

ທ່ານເອົາສິ່ງທີ່ກວ່າມາຂ້າງເທິງນັ້ນ ໄປສະເໜີກັບໝູ່ເພື່ອນ ຫຼື ກັບຜູ້ທີ່ເຄີຍເຮັດທຸລະກິດມາກ່ອນ, ວ່າເຂົາເຈົ້າຈະມີຄວາມຄິດເຫັນແນວໃດ, ເຂົາເຈົ້າສາມາດໃຫ້ຄຳແນະນາຫຍັງຕໍ່ມີອີກກ່ຽວກັບຄວາມຊຳນານສະເພາະ ເພື່ອຈະເຮັດໃຫ້ຜົນສຳເລັດໃນການດຳເນີນທຸລະກິດ ທ່ານຈະຕ້ອງມາສັງລວມເບິ່ງເອງວ່າ ທ່ານຈະດຳເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານໃຫ້ປະສົບຜົນສຳເລັດໄດ້ແນວໃດ

5.3 ການວິເຄາະທຸລະກິດຂອງທ່ານ ໂດຍທັດສະນະຂອງທະນາຄານ

ທະນາຄານ ແລະ ສະຖາບັນການເງິນເປັນ ຜູ້ໃຫ້ຍົມເງິນ ແມ່ນມີຄວາມຮູ້ກ້ວາງຂວາງ ແລະ ປະສົບການກ່ຽວກັບຄວາມສຳເລັດ ແລະ ຄວາມລົ້ມເຫຼວຂອງທຸລະກິດ

5.3.1 ແນວຄວາມຄິດຂອງທະນາຄານ (Banker's Best)

ທະນາຄານຈະໃຫ້ກູ້ຍົມເງິນຕໍ່ຜູ້ທີ່ມີເງື່ອນໄຂພື້ນຖານດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ທຸລະກິດທີ່ທ່ານກຳລັງດຳເນີນຢູ່ ຈະມີກະແສເງິນສົດພຽງພໍທີ່ຈະຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ໄດ້ບໍ່
- ສຳລັບທຸລະກິດທີ່ຕັ້ງໃໝ່ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດມີຜົນງານ ຫຼື ປະສົບການກ່ຽວກັບທຸລະກິດປະເພດນີ້ບໍ່

ກິດປະເພດນີ້ບໍ່

- ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດມີແຜນດຳເນີນງານ ແລະ ແຜນທຸລະກິດທີ່ເໝາະບໍ່
- ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດມີເງິນລົງທຶນໃນເບື້ອງຕົ້ນ ແລະ ຫຼັກຊັບພຽງພໍຈະແກ້ບັນຫາທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອານາຄົດໄດ້ບໍ່, ຖ້າຫາກມີບັນຫາຕ່າງໆທີ່ເກີດຂຶ້ນ

– ນັກທຸລະກິດມີຄຸນສົມບັດພໍໃນການກູ້ຍົມ ເຖິງແນວໃດກໍຕາມທະນາຄານຈະໃຫ້ເງິນກູ້ຕໍ່ນັກທຸລະກິດທີ່ມີຄວາມເປັນໜ້າເຊື່ອຖື, ແຕ່ບໍ່ໝາຍຄວາມວ່າຜູ້ມີເງື່ອນໄຂຄົບຖ້ວນ 100%

5.3.2 ປຽບທຽບທ່ານເອງກັບແນວຄວາມຄິດຂອງທະນາຄານ

ແນ່ນອນ, ບໍ່ມີອີງກອນໃດທີ່ຈະມີມີເງື່ອນໄຂພຽງພໍຕາມທີ່ທະນາຄານຕ້ອງການ, ແຕ່ວ່າທ່ານຕ້ອງພະຍາຍາມບັບປຸງອີງກອນຂອງທ່ານ ໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບແນວຄວາມຄິດດັ່ງກ່າວເຈົ້າຂອງທຸລະກິດມີໜ້າທີ່ສະແດງສະຖານະພາບທຸລະກິດຂອງຕົນ ໃຫ້ສອດຄ່ອງກັບແນວຄວາມຄິດຂອງທະນາຄານ

ສິ່ງທີ່ດີທີ່ສຸດແມ່ນນັກທຸລະກິດທີ່ດຳເນີນທຸລະກິດ ເຄີຍປະສົບຜົນສຳເລັດໃນຂະແໜງການທຸລະກິດນັ້ນມາກ່ອນແລ້ວ ມາສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດຂຶ້ນທຶນອນຢູ່ໃນປະເພດທຸລະກິດດຽວກັນ ຕົວຢ່າງທ່ານເຄີຍເປັນຜູ້ບໍລິຫານໂຮງງານຜະລິດເມັດພັນທີ່ປະຊິບຜົນສຳເລັດ, ແລ້ວທ່ານມາຕັ້ງໂຮງງານຜະລິດເມັດພັນຂຶ້ນໂດຍເປັນຂອງທ່ານເອງ, ຜູ້ໃຫ້ກູ້ຍົມກໍເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ທ່ານຈະສາມາດດຳເນີນທຸລະກິດນັ້ນໄດ້ ດັ່ງນັ້ນຈິ່ງສາມາດເລືອກທີ່ຕັ້ງທີ່ເໝາະສົມ ຂຽນແຜນທຸລະກິດທີ່ດີ ແລະ ມີເງິນທຶນຈຳນວນໜຶ່ງກໍພຽງພໍສຳລັບການກູ້ຍົມ

ບົດທີ 6 ການເລືອກທຸລະກິດທີ່ເໝາະສົມ

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ອະທິບາຍກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານເປັນຢ່າງດີ
2. ກຳນົດທຸລະກິດຂອງທ່ານ

ເນື້ອໃນ

6.1 ທ່ານຕ້ອງຮູ້ທຸລະກິດຂອງທ່ານເປັນຢ່າງດີ

ຄົນທົ່ວໄປຈະມັກຕັ້ງຄຳຖາມກັບຕົນເອງວ່າ: ຂ້າພະເຈົ້າຈະເຮັດທຸລະກິດຫຍັງດີ ຄຳຕອບມີຢູ່ວ່າ ທ່ານຕ້ອງສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດທີ່ທ່ານຮູ້ດີຢູ່ແລ້ວ ຂ້າພະເຈົ້າບໍ່ເຊື່ອວ່າ ທຸກໆທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ແລ້ວໃນປະຈຸບັນ ຈະມີຄວາມແນ່ນອນວ່າຜູ້ໃດເຮັດກໍຈະໄດ້ກຳໄລ ອີກຢ່າງໜຶ່ງ, ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຜູ້ທີ່ມີຄວາມຊຳນານ ຫຼື ມີຈິດສຳນຶກ ມັກຈະປະສົບຜົນສຳເລັດໃນການສ້າງຕັ້ງທຸລະກິດ, ແຕ່ວ່າ ມີບາງຄົນກໍລື້ມເຫຼວໄດເຊັ່ນດຽວກັນ ຈື່ຈຳໄວ້ວ່າ, ລູກຄ້າທີ່ສຳຄັນຂອງທ່ານຈະຈ່າຍເງິນຂອງເຂົາກໍຕໍ່ເມື່ອວ່າ ຄວາມເຊື່ອໝັ້ນທີ່ທ່ານມີໃຫ້ເຂົານັ້ນ ຄຸ້ມຄ່າເງິນຂອງເຂົາບໍ່, ສະນັ້ນ ທ່ານຕ້ອງຮູ້ວ່າທ່ານກຳລັງເຮັດຫຍັງຢູ່, ຖ້າທ່ານເຂົ້າໃຈໃນຈຸດນີ້ ມັນຈະເປັນປະໂຫຍດທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດສຳລັບທ່ານ

ຫຼາຍຄົນທີ່ເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດ ອາດຈະຮູ້ທຸລະກິດນັ້ນໜ້ອຍໜຶ່ງ ຫຼື ບໍ່ຮູ້ທຸລະກິດນັ້ນເລີຍ. ຂ້າພະເຈົ້າຈະຂໍຍົກຕົວຢ່າງນັກທຸລະກິດຜູ້ໜຶ່ງ ທີ່ເຮັດຮ້ານກິນດື່ມເບິ່ງແລ້ວຄືວ່າຈະງ່າຍ ແລະ ອາດຈະບໍ່ມີບັນຫາຫຍັງເລີຍ ລາວມີປະສົບການໃນການເຮັດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍມາກ່ອນ ແລະ ຂ້າພະເຈົ້າຄິດວ່າລາວມີບຸກຄະລິກເໝາະສົມກັບທຸລະກິດນີ້ ແລະ ລາວກໍສາມາດກູ້ເງິນມາໄດ້ຈຳນວນໜຶ່ງ ເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນ ຜົນອອກມາໃນສອງປີຕໍ່ມາ ບໍ່ສາມາດດຳເນີນທຸລະກິດຕໍ່ໄປໄດ້ ທ່ານຈະຕັ້ງຄຳຖາມຂຶ້ນມາວ່າຍ້ອນຫຍັງ

ຍ້ອນວ່າ ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຕ້ອງການກຳໄລຢ່າງໄວວາ ຂາດໃນການເບິ່ງເຫດການທີ່ສຳຄັນຫຼາຍຢ່າງ ທີ່ສຳຄັນໃນເລີ່ງນີ້ ແລະ ເຂົາບໍ່ເຂົ້າໃຈຫຍັງກ່ຽວກັບການບໍລິການ ແລະ ເຂົ້າເອງ ກໍບໍ່ຕັ້ງໃຈສຶກສາເຫຼືອງນີ້ບໍ່ແມ່ນພຽງແຕ່ວ່າເຂົາບໍ່ສາມາດຊອກຫາສິ່ງຈຳເປັນ ແລະ ຊອກຫາຈັງວະທີ່ດີ, ເຂົາຍັງບໍ່ຮູ້ຈັກຈ້າງ ແລະ ການຄວບຄຸມການເຮັດບໍລິການອີກ

ສະຫຼຸບລວມແລ້ວເຂົາຄິດວ່າ ມີເງິນແລ້ວສາມາດເຮັດໄດ້ໂລດ ທ່ານສາມາດນຳເອົາບົດຮຽນນີ້ໄປໃຊ້ກັບທຸລະກິດອື່ນກໍໄດ້ ຖ້າທ່ານຕ້ອງການເປີດຮ້ານສ້ອມແປງລົດທີ່ສາມາດເຮັດໃຫ້ທ່ານມີເງິນຫຼາຍ ແລ້ວທ່ານກໍສາມາດເປີດຂຶ້ນມາ ອັນທຳອິດຖ້າເປັນໄປໄດ້, ທ່ານລອງໄປເຮັດວຽກຢູ່ຮ້ານສ້ອມແປງລົດບ່ອນໃດບ່ອນໜຶ່ງ ຜ່ານໄປ 5 - 6 ເດືອນ ທ່ານຈະຮູ້ ຫຼື ຄຸ້ນເຄີຍກັບວຽກຂອງຮ້ານສ້ອມແປງລົດ, ແລ້ວທ່ານຮູ້ ແລະ ເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບການພົບປະກັບລູກຄ້າ, ທ່ານຮູ້ຈັກກັບນາຍຊ່າງ ແລະ ກຳມະກອນ, ທ່ານຮູ້ຈັກຄິດໄລ່ຄ່າສ້ອມແປງ, ທ່ານຮູ້ຈັກຄິດໄລ່ຄ່າແຮງງານ, ຄ່ານາຍຊ່າງ ແລະ ສິ່ງອື່ນໃນຮ້ານສ້ອມແປງລົດ ຖ້າທ່ານຮູ້ສຶກວ່າທ່ານພໍໃຈໃນວຽກນີ້ສະແດງວ່າທ່ານເໝາະສົມກັບວຽກນີ້ ຖ້າທ່ານພໍໃຈ, ທ່ານຄວນຕອບອີກຄຳຖາມໜຶ່ງຄື: ທຸລະກິດສາມາດສ້າງກຳໄລໃຫ້ແກ່ທ່ານເປັນທີ່ພໍໃຈບໍ່ ຖ້າທ່ານໄດ້ເຮັດວຽກນີ້ 5 - 6 ເດືອນ ທ່ານກໍຈະພໍຕອບ

ຄຳຖາມນີ້ໄດ້, ທ່ານຈຳເປັນທີ່ສຸດທີ່ທ່ານຕ້ອງເລືອກຄູ່ຮ່ວມງານທີ່ດີ, ພວກເຮົາຈະມັກເສຍໃຈ ທີ່ພວກເຮົາ ຕັດສິນໃຈເລືອກເພື່ອນຮ່ວມງານ (ຂາຫຸ້ນ) ທີ່ບໍ່ເຂົ້າໃຈກັນ ຖ້າພວກເຮົາບໍ່ເຂົ້າໃຈກັນ, ບໍ່ພຽງເທົ່າໃດອາທິດ ຫຼື ເທົ່າໃດເດືອນກໍຈະມີການແຕກແຍກກັນໂດຍບໍ່ມີຂໍ້ສົງໄສ ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ໃນການພົວພັນທາງດ້ານ ທຸລະກິດ, ເຮົາຈະເຮັດການຕັດສິນໃຈໄດ້ເປັນຢ່າງດີ ແລະ ຖືກຕ້ອງ ຖ້າພວກເຮົາສຶກສາລະອຽດ ແລະ ມີ ການເອົາໃຈໃສ່ຢ່າງແທ້ຈິງ

6.2 ກຳນົດທຸລະກິດຂອງທ່ານໃຫ້ດີ

ທ່ານມີຄວາມຄິດຫຍັງແທ້ ທ່ານຕ້ອງການເຮັດທຸລະກິດຫຍັງແທ້ ທ່ານຕ້ອງໄດ້ລົງໄປສຶກສາແຕ່ລະ ດ້ານສະເພາະ ສົມມຸດວ່າ ທ່ານຕ້ອງການເປີດຮ້ານອຸປະກອນການກະເສດ ແລະ ເມັດພັນພືດມາຮ້ານໜຶ່ງ, ທ່ານຈະເຮັດບໍລິການຫຍັງ ລາຍການອຸປະກອນ ແລະ ເມັດພັນມີປະເພດຫຍັງແດ່ ສົມມຸດວ່າທ່ານຕ້ອງການ ເຮັດຮ້ານຂາຍເມັດພັນໝາກເງາະ, ຈຳເປັນຕ້ອງມີຄືນທີ່ຮູ້ຈັກການປູກໝາກເງາະມາຢູ່ນຳ ເພື່ອເປັນການ ສົ່ງເສີມ ແລະ ແນະນຳໃຫ້ເຂົ້າເຈົ້າ ແລະ ວັດຖຸດິບແມ່ນນຳເຂົ້າມາຈາກໃສ

ການຕອບຄຳຖາມ ແລະ ຄື້ນຄິດທີ່ຖືກຖ້ວນ, ມັນຈະເຮັດໃຫ້ທ່ານສ້າງທຸລະກິດ ແລະ ປະສົບຜົນ ສຳເລັດ ແລະ ສາມາດຂຽນແຜນທຸລະກິດຂອງທ່ານໄດ້ຄົບຖ້ວນ ແລະ ສົມບູນ ຢ່າລືມວ່າທ່ານຈະເລີ່ມທຸລະ ກິດຂອງທ່ານໄດ້ດີ ກໍຕໍ່ເມື່ອທ່ານມີປະສົບການ ຫຼື ຂໍ້ມູນລະອຽດເທົ່າທີ່ຈຳເປັນເທົ່າທຸລະກິດຈະສົມບູນແບບ

ເມື່ອທ່ານສຶກສາພື້ນຖານລາຍລະອຽດທຸລະກິດໄດ້ຢ່າງດີ, ທ່ານຕ້ອງໄດ້ທົບທວນຂັ້ນຕອນຕ່າງໆທີ່ ກ່າວມານັ້ນ ເພື່ອແກ້ໄຂບັນຫາທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນຂະນະທີ່ລົງມືປະຕິບັດຕົວຈິງຖ້າຈະມີການປ່ຽນແປງອັນໃດ ຈຳຕ້ອງມີຈິດສຳນຶກ ແລະ ພິດຈາລະນາເປັນຢ່າງດີ ເພື່ອສຶກສາການກຳນົດທຸລະກິດໃຫ້ລະອຽດ, ງ່າຍດາຍ ແລະ ກະທັດຮັດ ທ່ານຕ້ອງໄດ້ສຶກສາຄຳແນະນຳດັ່ງລຸ່ມນີ້

6.2.1 ໄຈ້ແຍກປະເພດທຸລະກິດຂອງທ່ານ

ກ່ອນອື່ນໝົດ ທ່ານຕ້ອງຮູ້ໃຫ້ຊັດເຈນວ່າເປັນທຸລະກິດປະເພດໃດ ເຊັ່ນວ່າ: ຂາຍຍ່ອຍ ,ຂາຍຍົກ, ຂາຍສິ່ງ, ເຮັດການບໍລິການ, ເຮັດການຜະລິດສິນຄ້າ ຫຼື ເຮັດການພັດທະນາໂຄງການໃດໜຶ່ງ ທ່ານ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາລາຍລະອຽດຂອງປະເພດທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ແລ້ວນຳມາສະຫຼຸບໃຫ້ໄດ້ວ່າທຸລະກິດ ຂອງທ່ານໃກ້ຄຽງກັບປະເພດໃດແທ້

ຢ່າລືມວ່າ ທຸລະກິດທຸກປະເພດແມ່ນມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນ ຕ້ອງການຄວາມຊຳນຶ ຊຳນານທີ່ແຕກຕ່າງກັນເພື່ອເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດມີປະສິດທິພາບ ແລະ ປະສິດທິຜົນສູງສຸດ ຫຼາຍທຸລະກິດຂະໜ າດນ້ອຍຈະນອນຢູ່ໃນ 1 ຫຼື 2 ປະເພດທຸລະກິດໄປພ້ອມໆກັນ ຖ້າວ່າທຸລະກິດຂອງທ່ານນອນຢູ່ໃນຫຼາຍປະ ເພດທຸລະກິດໄປພ້ອມໆກັນ, ມັກຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດທ່ານມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ເພື່ອຈະເຮັດໃຫ້ເກີດປະ ສິດທິຜົນ ໂດຍຫຼັກການທົ່ວໄປແລ້ວ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍຈະດຳເນີນໄປໄດ້ດີ ຖ້າເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຮູ້ດີວ່າ ເຂົາເຮັດທຸລະກິດຫຍັງ ແລະ ເປັນປະເພດທຸລະກິດໃດ ແລະ ຫາວິທີໃຫ້ມັນງ່າຍຂຶ້ນ

6.2.2 ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍ

ທຸລະກິດຂາຍຍ່ອຍຊື້ສິນຄ້າຈາກຜູ້ຂາຍສິ່ງປະເພດຕ່າງໆ ແລະ ຂາຍສິນຄ້າໂດຍກົງ ໃຫ້ ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ບາງຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍການບໍລິການ ແລະ ສ້ອມແປງຕ່າງໆໄປພ້ອມກັນ ມີຮ້ານຂາຍຍ່ອຍໄປ ພ້ອມໆກັນ ມີຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍຊື້ສິນຄ້າມາແລ້ວບວກສ່ວນເພີ່ມເຂົ້າລາຄາ ຊື້ເພື່ອໃຫ້ກຸ່ມລູກຄ້າໃຊ້ຈ່າຍ

ປະເພດຂອງຮ້ານຂາຍຍ່ອຍມີຊັບພະສິນຄ້າ, ຊຸບເປີມາເກັດ, ມີນິມາດ, ຮ້ານຄ້າພິເສດ, ຮ້ານສະດວກຊື້, ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທົ່ວໆໄປ

6.2.3 ຮ້ານຂາຍສິ່ງ

ທຸກລະກິດຂາຍສິ່ງ ຊື້ສິນຄ້າຈາກຜູ້ຜະລິດ ຫຼື ບໍລິສັດຕົວແທນຈໍາໜ່າຍ ນໍາມາຂາຍຕໍ່ໃຫ້ແກ່ຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍ ໂດຍທົ່ວໄປຮ້ານຄ້າຂາຍສິ່ງຈະເກັບສິນຄ້າໄວ້ໃນສາງເປັນຈໍານວນຫຼາຍພໍສົມຄວນ, ຕາມຫຼັກການແລ້ວ ຂາຍສິ່ງສິນຄ້າໂດຍກົງໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ເພື່ອແຂ່ງຂັນກັບຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທີ່ເປັນລູກຄ້າຂອງຕົນ ຮ້ານຂາຍສິ່ງມັກຂະເຮັດການຈໍານ່າຍສິນຄ້າ ແລະ ການໃຫ້ສິນເຊື່ອກັບຮ້ານຂາຍຍ່ອຍ ທຸລະກິດປະເພດນີ້ຈະກໍາໄລຂັ້ນຕົ້ນຕໍາປະມານ 14% - 35 % ຂອງລາຄາຂາຍສິ່ງ ທີ່ພວກເຂົາຂາຍອອກໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ, ທຸລະກິດປະເພດນີ້ຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ຮັກສາສິນຄ້າໄວ້ໃນສາງເປັນຈໍານວນຫຼວງຫຼາຍ ຮ້ານຂາຍສິ່ງຈະຊື້ສິນຄ້າຈໍານວນຫຼາຍ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ສ່ວນລູດການຄ້າ, ແຕ່ວ່າເວລາຂາຍຕ້ອງໄດ້ຂາຍເທື່ອລະໜ້ອຍໃຫ້ແກ່ຮ້ານຄ້າຂາຍຍ່ອຍ, ສ່ວນຫຼາຍຮ້ານຄ້າຂາຍສິ່ງຈະຂາຍສິ່ງຈະຊື້ສິນຄ້າຈາກຜູ້ຜະລິດ ແລ້ວບໍ່ມີການປ່ຽນແປງຫຍັງເລີຍໃນຕົວຂອງສິນຄ້າ, ສາມາດ ນໍາໄປຂາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍໄດ້ເລີຍ ຮ້ານຂາຍສິ່ງຈະມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີໃນສັງຄົມ

6.2.4 ການບໍລິການ

ບຸກຄົນທີ່ມີຄວາມສາມາດໃດໜຶ່ງ, ເຂົາຂາຍຄວາມສາມາດນັ້ນໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະ ທຸລະກິດອື່ນໆ ຈາກຄວາມສາມາດຂອງເຂົາ ສິນຄ້າສໍາເລັດຮູບຂອງການບໍລິການໂດຍທົ່ວໄປຈະເປັນການເຮັດວຽກ ແລະ ການບໍລິການ ແລະ ຄໍາແນະນໍາຕ່າງໆ ບາງໂອກາດການບໍລິການຂາຍສິນຄ້າ ໜ້າທີ່ການສິ່ງເສີມ, ຮ້ານຂາຍໂທລະສັບມີຖື ແລະ ຍັງສາມາດຂາຍອຸປະກອນໂທລະສັບມີຖືອີກດ້ວຍ ລູກຄ້າຂອງທຸລະກິດ ການບໍລິການມັກຈະມາຊື້ຊໍ້າເລື້ອຍໆ ແລະ ໃຫ້ຄໍາແນະນໍາແກ່ຜູ້ບໍລິການການບໍລິການຂອງທຸລະກິດ ການບໍລິການນີ້ຕ້ອງສອດຄ່ອງກັບການອະນຸຍາດຂອງລັດວາງອອກ

ສ່ວນໂຮງຮຽນ, ໂຮງໝໍ, ໂຮງແຮມ, ຮ້ານອາຫານ, ຮ້ານຕັດຜົມ, ຮ້ານຊັກລົດ, ບໍລິສັດທີ່ປຶກສາ, ບໍລິສັດກວດສອບບັນຊີ, ບໍລິສັດອອກແບບເຄຫາສະຖານ, ກໍລວມເຂົ້າໃນປະເພດຂອງການບໍລິການ

6.2.5 ການຜະລິດ

ຜູ້ເຮັດການຜະລິດປະກອບສິນສ່ວນຂອງການຄ້າ ຫຼື ແຕ່ງວັດຖຸດິບໃຫ້ເປັນສິນຄ້າເພື່ອຕອບສະໜອງໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະ ກຸ່ມທຸລະກິດອື່ນໆ, ທຸລະກິດປະເພດນີ້ຈະລວມເອົາທັງນາຍຊ່າງ ຫັດຖະກໍາ ຜູ້ທີ່ຜະລິດສິນຄ້າຫັດຖະກໍາ ຈົນຮອດຜູ້ເຮັດການຜະລິດຂະໜາດໃຫຍ່ຄື: ລົດຍົນ, ເຮືອບິນ ສິ່ງທີ່ຫຍຸ້ງຍາກທີ່ສຸດຂອງທຸລະກິດການຜະລິດ ແມ່ນການຊອກຫາສິນຄ້າ ຫຼື ສາຍຜະລິດຕະພັນທີ່ສອດຄ່ອງກັບຄໍາຕ້ອງການຂອງຕະຫຼາດ ແລະ ມີຍອດຂາຍພຽງພໍກັບກໍາລັງການຜະລິດຂອງໂຮງງານ ດັ່ງທີ່ເຮົາຮູ້ກັນແລ້ວວ່າ ບໍ່ແມ່ນເຮົາຈະຜະລິດສິ່ງທີ່ເຮົາຜະລິດໄດ້ ເຮົາຕ້ອງຜະລິດສິ່ງທີ່ເຮົາຂາຍໄດ້

6.2.6 ການພັດທະນາໂຄງການ

ນັກພັດທະນາສ້າງ ແລະ ຜະລິດສິ່ງຂອງສໍາເລັດຮູບທີ່ສາມາດຂາຍໄດ້ ດ້ວຍການປະກອບສ່ວນພະຍາກອນຕ່າງໆເຂົ້າກັນ ເພື່ອໃຫ້ສິນຄ້າຂະໜາດໃຫຍ່ອັນໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວ ນັກພັດທະນາທົ່ວໄປຕ້ອງຮູ້ຄຸນຄ່າຂອງສິນຄ້າໃນຕະຫຼາດ ກ່ອນຈະລົງມືການຜະລິດນັ້ນ ໃນເມື່ອການພັດທະນາໂຄງການໃດໜຶ່ງສໍາເລັດລົງ ຜູ້ຜະລິດໂຄງການຈະຂາຍໃຫ້ຜູ້ຊົມໃຊ້ ຫຼື ຜູ້ບໍລິໂພກ ຕົວຢ່າງໜຶ່ງຂອງຜູ້ປະກອບການໄດ້ສ້າງເຮືອນຫຼັງ 1 ເຂົາຈະຊື້ດິນຕອນໜຶ່ງມາ, ນໍາໄປຂາຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ຂາຍຍ່ອຍໄດ້ເລີຍ ຮ້ານຂາຍສິ່ງຈະມີຊື່ສຽງ ແລະ ເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີໃນສັງຄົມເມື່ອສາງສໍາເລັດແລ້ວ ຜູ້ກ່ຽວຈະຂາຍໃຫ້ຜູ້ຊົມໃຊ້ ອີກຕົວຢ່າງ 1 ບໍລິສັດເຈາະນໍ້າບາດານໂດຍທົ່ວໄປການເຈາະນໍ້າບາດານບ່ອນໜຶ່ງ ເຂົາເຈົ້າຈະຄິດໄລລາຄາ 4,0000,00 ກີບປະຊາຊົນ

ທີ່ຢູ່ຊົນນະບົດເຫັນວ່າມີລາຄາແພງ ບໍ່ສາມາດຈ້າງໄດ້ ນັກພັດທະນາຜູ້ໜຶ່ງຈະອອກແບບເຈາະນໍ້າບາດານໃໝ່ ທີ່ມີລາຄາ 2,000,000 ກີບ ແຕ່ໃຊ້ທີ່ຂະໜາດນ້ອຍກວ່າເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດຊື້ສິນຄ້ານີ້ໄດ້

6.2.7 ການແກ້ໄຂບັນຫາ

ບໍລິສັດທີ່ປະສົບຜົນສໍາເລັດມີດັ່ງນີ້: ພວກເຂົາເຮັດແຕ່ສິ່ງທີ່ເປັນປະໂຫຍດສໍາລັບລູກຄ້າ. ວິທີທີ່ໜຶ່ງຈະກໍານົດສິ່ງທີ່ເປັນປະໂຫຍດຂອງລູກຄ້າຂອງທ່ານແມ່ນຕ້ອງສາມາດໄຈ້ແຍກ ແລະ ກໍານົດບັນຫາ ທີ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານສາມາດແກ້ໄຂໄດ້.

ຕົວຢ່າງ 1. ຮ້ານສ້ອມແປງລົດໂອໂຕແກ້ໄຂບັນຫາ, ລູກຄ້າຕ້ອງການຄວາມວ່ອງໄວ ແລະ ຄວາມເຊື່ອຖື ຖ້າວ່າທ່ານເຂົ້າໃຈບັນຫາ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າຂອງທ່ານມັນຈະຊ່ວຍໃຫ້ ທຸລະກິດຂອງທ່ານມີໂອກາດປະສົບຜົນສໍາເລັດຢ່າງແທ້ຈິງ.

ຕົວຢ່າງ 2. ເວລາລູກຄ້າເຂົ້າມາຮ້ານອາຫານແລ້ວເວົ້າວ່າ: ຂ້າພະເຈົ້າກໍາລັງຫົວຫຼາຍ, ຂ້າພະເຈົ້າຟ້າວ ແລະ ບໍ່ມີເງິນຫຼາຍ, ສະນັ້ນທ່ານຕ້ອງໄດ້ຄົ້ນຄິດກ່ຽວກັບລູກຄ້າຂອງທ່ານວ່າຈະແກ້ໄຂ ບັນຫານໃຫ້ເຂົາເຈົ້າໄດ້ແນວໃດ, ທ່ານຕ້ອງເອົາເຈ້ຍອອກມາຈົດກ່ຽວກັບບັນຫາຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຫາວິທີແກ້ ໄຂໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ. ວິທີການດັ່ງກ່າວຖືວ່າເປັນວິທີການອັນໜຶ່ງຂອງແຜນການເຮັດທຸລະກິດຂອງທ່ານ

6.3 ຄໍາຖາມທີ່ໄປທີ່ຄວນຕັ້ງສໍາລັບທຸລະກິດ

ຄໍາຖາມເໝາະສົມທີ່ສຸດສໍາລັບທຸລະກິດຄະໜາດນ້ອຍ, ໃຫ້ທ່ານສຶກສາລາຍລະອຽດດັ່ງນີ້:

1. ບັນຫາຫຍັງທີ່ຂ້າພະເຈົ້າສາມາດແກ້ໄຂບັນຫາໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າ (ກໍານົດປະເພດທຸລະກິດຂອງ ທ່ານ, ກໍານົດລູກຄ້າ)
2. ໃຜເປັນລູກຄ້າເປົ້າໝາຍຂອງເຮົາ?
3. (ເຮົາຕ້ອງການສິນຄ້າໃຫ້ໃຜ, ເຂົ້າຈະຊື້ແນວໃດ, ຊື້ຢູ່ໃສ, ຊື້ເວລາໃດ)
4. ຂ້າພະເຈົ້າຈະສືບສານກັບລູກຄ້າເປົ້າໝາຍແນວໃດ (ເຮົາຈະສືບສານແນວໃດ, ໃຊ້ເຄື່ອງມືຫຍັງແດ່ ,ຄວາມສໍາຄັນຂອງສິນຄ້າເຮົາເຂົ້າເຖິງໃຈລູກຄ້າໄດ້ແນວໃດ)
5. ເຮົາຈະຕອບສະໜອງສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການຫຍັງໃຫ້ລູກຄ້າ? ລູກຄ້າຕ້ອງການ ແລະ ການ ບໍລິການຫຍັງແທ້? ມີຫຍັງແດ່ທີ່ເຮົາບໍ່ສາມາດໃຫ້ລູກຄ້າໄດ້ ?
6. ທຸລະກິດຕັ້ງຢູ່ໃສ? (ຕັ້ງຢູ່ບ່ອນທີ່ລູກຄ້າໄດ້ປະໂຫຍດຫຍັງແດ່) ?
7. ເຮົາຈະຕ້ອງຊື້ວັດທຸດິບທີ່ຈໍາເປັນນັ້ນຢູ່ໃສ ? (ວັດຖຸນີ້ຫາຢາກບໍ່, ລາຄາເໝາະສົມບໍ່)
8. ເຮົາຈະດໍາເນີນງານມື້ໜຶ່ງຈັກຊົ່ວໂມງ ? (ລູກຄ້າຈະສະດວກມາຊື້ສິນຄ້າເວລາໃດ? ສາມາດພົບ ລູກຄ້າໃນໂມງໃດ) ?
9. ເຮົາຈະຈ້າງໃຜມາເຮັດວຽກຊ່ວຍເຮົາ ແລະ ໃຫ້ຄ່າຈ້າງເຂົາເທົ່າໃດ ? (ໃຜຈະເໝາະສົມເຮັດ ວຽກນີ້, ຄ່າຈ້າງທຸລະກິດປະເພດດຽວກັນນີ້ເທົ່າໃດ) ?
10. ໃຜຈະຮັບຜິດຊອບວຽກງານການຂາຍ, ການຊື້, ການບັນຊີ, ການຕະຫຼາດ ແລະ ຈໍລະ ຈອນແຈກຢາຍ (ເຮົາຈະເລືອກຜູ້ສະໜອງແນວໃດທີ່ມີຄວາມສາມາດ ແລະ ໜ້າເຊື່ອຖືທີ່ສຸດ)
11. ເຮົາຈະເຮັດໂຄສະນາ ແລະ ສົ່ງເສີມທຸລະກິດເຮົາແນວໃດ ? (ສື່ໂຄສະນາອັນໃດຈະເຂົ້າ ເຖິງລູກຄ້າກຸ່ມເປົ້າໝາຍໄດ້ດີທີ່ສຸດ ແລະ ປະຍັດຕົ້ນທຶນ ທີ່ສຸດ)
12. ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງຄູ່ແຂ່ງມີຫຍັງ? (ສິ່ງທີ່ຄູ່ແຂ່ງເຮັດໄດ້ດີກວ່າເຮົາມີຫຍັງ, ສິ່ງທີ່ ຄູ່ແຂ່ງເຮັດບໍ່ດີໄດ້ມີຫຍັງ) ?

13. ເຮົາຈະເຮັດຫຍັງ ແລະ ເຮັດແນວໃດໃຫ້ແຕກຕ່າງກັບຄູ່ແຂ່ງ? ແລະ ຈະເຮັດແນວໃດ ເຮັດໃຫ້ຄວາມແຕກຕ່າງນັ້ນເຂົ້າໄປເຖິງໃຈຂອງລູກຄ້າ? (ແຕ່ຢ່າລືມວ່າຄວາມແຕກຕ່າງ ແລະ ຄວາມພໍໃຈ ເຫຼົ່ານັ້ນແມ່ນຢູ່ໃນໃຈຂອງລູກຄ້າບໍ່ແມ່ນຢູ່ໃນໃຈຂອງທ່ານເອງ)

6.3.1 ຄໍາຖາມສໍາລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ

ບັນຫາຂອງປະເພດທຸລະກິດທີ່ພົບພໍ້ແມ່ນບໍ່ຄືກັນ ແລະ ແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມປະເພດ ຂອງທຸລະກິດ, ແຕ່ຢ່າລືມວ່າ ການກໍານົດທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະກວມເອົາທັງຄໍາຖາມລວມ ທີ່ສາມາດນໍາໃຊ້ ເຂົ້າໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ ແລະ ຄໍາຖາມສະເພາະຂອງປະເພດທຸລະກິດ

ຕົວຢ່າງ ຄໍາຖາມສໍາລັບຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທີ່ຕ້ອງໄດ້ຄິດ

– ຂ້າພະເຈົ້າຈະຮູ້ເລື່ອງລາວກ່ຽວກັບຮູບແບບ ແລະ ລົດຊາດຂອງທຸລະກິດ ແນວໃດ ທີ່ຕັ້ງຂອງຮ້ານຂອງຂ້າພະເຈົ້າມີຄົນຂີ່ລົດ ຫຼື ຍ່າງຜ່ານພໍທີ່ຈະຕັ້ງໄດ້ບໍ່, ຂ້າພະເຈົ້າຈະໂຄສະນາແບບ ໃດຈິ່ງຈະເໝາະສົມ?

– ເຮົາຈະເປີດຮ້ານຢູ່ຕະຫຼອດ, ບ່ອນທີ່ມີຄົນຜ່ານມາຫຼາຍບໍ່, ຫຼື ຈະເປີດຮ້ານຢູ່ ບ່ອນຫ່າງໄກ ລາຄາຖືກແຕ່ບໍ່ມີຄົນຜ່ານມາຫຼາຍ?

– ຂ້າພະເຈົ້າຈະຮັກສາສິນຄ້າໃນສາງຫຼາຍປານໃດ ຈິ່ງຈະພຽງພໍສໍາລັບການຂາຍ (ມັນເປັນບັນຫາສໍາຄັນທີ່ສຸດ ທີ່ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຈະຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່)

ຕົວຢ່າງ ຂອງຮ້ານຂາຍສິ່ງທີ່ຕ້ອງໄດ້ຖາມ

– ຂ້າພະເຈົ້າຈະຊື້ຫຍັງມາເກັບຮັກສາໄວ້ໃນສາງ ແລະ ມີຫຍັງແດ່ທີ່ທ່ານຈະຕ້ອງໄດ້ ຊື້ຕື່ມ

– ຂ້າພະເຈົ້າຈໍາເປັນບໍ່ທີ່ຈະໃຫ້ລູກຄ້າຕິດໜີ້ ຫຼື ຈ່າຍເງິນສິດເທົ່ານັ້ນ

– ຈະຕິດຕໍ່ຜູ້ຈໍາໜ່າຍອື່ນໆໄດ້ບໍ່ ເພື່ອເປັນການຊ່ວຍໃນການຈໍລະຈອນສິນຄ້າຂອງ ເຮົາ

– ຂ້າພະເຈົ້າຈໍາເປັນບໍ່ທີ່ຈະຕ້ອງເຮັດການຕະຫຼາດເອົາເອງພຽງຜູ້ດຽວ ຫຼື ວ່າຈະ ເຮັດການຕະຫຼາດກັບຜູ້ຜະລິດ

– ຄໍາຖາມສໍາລັບຜູ້ທີ່ເຮັດການບໍລິການ

– ຂ້າພະເຈົ້າມີຄວາມສາມາດ ແລະ ຄວາມຊໍານານເທົ່າທຽມ ຫຼື ລົ້ນຜູ້ອື່ນໃນທຸລະ ກິດນີ້ບໍ່

– ຂ້າພະເຈົ້າຂາຍບໍລິການທີ່ຂ້າພະເຈົ້າສ້າງຂຶ້ນມານີ້ໝົດບໍ່

– ຂ້າພະເຈົ້າ ຈະຂາຍບໍລິການນີ້ແພງ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ກໍາໄລຫຼາຍ ຫຼື ຂາຍໃນລາຄາເໝາະ ສົມເພື່ອໃຫ້ມີລູກຄ້າພຽງພໍສໍາລັບທຸລະກິດຢູ່ໄດ້

– ຈໍາເປັນບໍ່ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຈະເຈາະຈົງສະເພາະລູກຄ້າເປົ້າໝາຍ ຫຼື ຂາຍຫົວໄປບໍ່ ຈໍາກັດ

– ຈໍາເປັນບໍ່ທີ່ຂ້າພະເຈົ້າຈະຮ່ວມມືກັບຜູ້ອື່ນເຮັດທຸລະກິດ ຫຼື ຈະດໍາເນີນທຸລະກິດ ພຽງຄົນດຽວ

ຄຳຖາມສຳລັບຜູ້ຜະລິດທີ່ຕ້ອງຄິດ

- ການທຳທຸລະກິດເຮົາຈະສ້າງຜົນເສຍຫາຍຫຍັງໃຫ້ແກ່ສະພາບແວດລ້ອມ ຖ້າມີເຮົາແກ້ໄຂແນວໃດ? (ເພື່ອຈະເຮັດໃຫ້ເສຍຕົ້ນທຶນໜ້ອຍທີ່ສຸດ)
- ເຮົາຈະມີພະນັກງານສາມາດເຮັດວຽກນີ້ໄດ້ແນວໃດ
- ເຮົາຈະສາມາດຜະລິດໃຫ້ພຽງພໍກັບການສັ່ງຊື້ຂອງລູກຄ້າແທ້ບໍ່
- ເຮົາຈະຜະລິດສິນຄ້າສິນຄ້າພຽງສິນຄ້າດຽວນີ້ບໍ່ ຫຼື ຜະລິດສິນຄ້າຫຼາກຫຼາຍປະເພດໃນສາຍຜະລິດຕະພັນນີ້
- ຜູ້ໃດເປັນຄູ່ແຂ່ງກັບເຮົາ ເຮົາມີຄວາມສາມາດຜະລິດສິນຄ້າ ຫຼື ສິນຄ້າໃດທີ່ສາມາດແຂ່ງຂັນ

ເພື່ອຈະສຶກສາບັນຫານີ້ໃຫ້ລະອຽດ ຕ້ອງໄດ້ຄົ້ນຄິດຢ່າງເລິກເຊິ່ງກ່ຽວກັບສັງຄົມເສດຖະກິດຢູ່ບ່ອນທີ່ທ່ານຈະເຮັດທຸລະກິດ ສົມມຸດວ່າ ທ່ານໄດ້ເລີ່ມເຮັດທຸລະກິດເປີດກິດຈະການໃໝ່ຂຶ້ນມາ ຖ້າເຫດການທີ່ທ່ານບໍ່ປາຖະໜານັ້ນເກີດຂຶ້ນມາ ທ່ານຈະສາມາດແກ້ໄຂບັນຫານັ້ນໄດ້ແນວໃດ ຫຼື ວ່າທ່ານຈະປ່ອຍໃຫ້ທຸລະກິດຂອງທ່ານລົ້ມໄປຕໍ່ໜ້າຕໍ່ຕາ ທ່ານຈະພິມວິທີທາງປະຄັບປະຄອງທຸລະກິດຂອງທ່ານໄປໄດ້ບໍ່

ສະນັ້ນ ທ່ານຈຳເປັນທີ່ສຸດ ທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ສຶກສາທ່າອຽງທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນດ້ານຕ່າງໆເຫຼົ່ານີ້ເຊັ່ນ: ລົດຊາດ, ທ່າອຽງຂອງທຸລະກິດ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ

6.3.2 ລົດຊາດ

ລົດຊາດຂອງຄົນເຮົາມີອິດທິພົນສູງ ຕໍ່ການປ່ຽນແປງຢູ່ໃນສັງຄົມຂອງພວກເຮົາ ຍົກຕົວຢ່າງ: ໃນໂລກນີ້, ໃນລະຫວ່າງປີ 1970 – 1990 ຄວາມນິຍົມຂອງການນຳໃຊ້ລົດຍົນທີ່ມີຂະໜາດໃຫຍ່ກິນນ້ຳມັນຫຼາຍ ຫັນມາໃຊ້ລົດຍົນຂະໜາດນ້ອຍປະຢັດນ້ຳມັນ (ລົດຕ້ອງເປັນລົດປະເພດທີ່ກະທັດຮັດ, ສວຍງາມ ແລະ ປະຢັດນ້ຳມັນ) ຫຼາຍປະເທດຢູ່ໃນໂລກ ໄດ້ຮັບຮູ້ເຖິງການປ່ຽນແປງລົດຊາດຂອງການນຳໃຊ້ຍານພາຫະນະຊ້າເກີນໄປ ສະນັ້ນຈຶ່ງເກີດວິກິດການໃນຊ່ວງນັ້ນ ສຳລັບບໍລິສັດທີ່ຜະລິດລົດຍົນຂອງປະເທດຍີ່ປຸ່ນ ແລະ ປະເທດເກົາຫຼີ ທີ່ຜະລິດລົດຍົນຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືສູງ, ຈຶ່ງປະສົບຜົນສຳເລັດເປັນຢ່າງດີໃນໄລຍະນັ້ນ

6.3.3 ແນວໂນ້ມ

ມີສິ່ງໜຶ່ງທີ່ເຮົາຕ້ອງເຂົ້າໃຈໃຫ້ດີຄືລົດຊາດຂອງຄົນ ຈະປ່ຽນແປງ ແລະ ຈະປ່ຽນແປງໄປອີກເລື້ອຍໆ, ແຕ່ວ່າມັນກໍເປັນເລື່ອງຍາກທີ່ຈະຄາດຄະເນໄປລ່ວງໜ້າໄດ້ຖືກຕ້ອງທັງໝົດ ເຮົາມີຄວາມເຊື່ອວ່າເຮົາຍັງມີແຫຼ່ງຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ກ່ຽວກັບການຄາດຄະເນແນວໂນ້ມອາດຈະເກີດຂຶ້ນ ເຮົາມີໜ້າທີ່ຈະເບິ່ງໄປທາງໜ້າ ແລະ ຕັດສິນໃຈວ່າ ເຮົາຈະໄປທາງໃດ ແລະ ຈະເກີດຫຍັງຂຶ້ນກັບສິ່ງທີ່ເຮົາກຳລັງເຮັດຢູ່, ແນ່ນອນເຮົາຕ້ອງໄດ້ເຮັດການວິໃຈ ຫຼື ພິຈາລະນາ ແລະ ເຮັດບາງວຽກໃນທຸລະກິດ

ສິ່ງທຳອິດທ່ານຕ້ອງຫາອ່ານເອກະສານກ່ຽວທຸລະກິດທີ່ທ່ານຈະເຮັດ ທ່ານອາດຈະຕ້ອງໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມການສະແດງ ແລະ ງານປາຖະກະຖາທີ່ກ່ຽວກັບທຸລະກິດທີ່ທ່ານກຳລັງຈະເຮັດ, ນອກຈາກນັ້ນ ເຮົາຍັງຕ້ອງໄດ້ພົບປະໂອ້ລົມກັບຜູ້ທີ່ເຮັດທຸລະກິດ ຄ້າຍຄືກັນກັບທຸລະກິດທ່ານກຳລັງຈະເຮັດຢູ່ ການອ່ານວາລະສານ ຫຼື ໜັງສືພິມທີ່ກ່ຽວກັບທຸລະກິດຕ່າງໆ ກໍຍິ່ງມີຄວາມຈຳເປັນສຳລັບຜູ້ທີ່ຕ້ອງການສຶກສາແນວໂນ້ມຂອງທຸລະກິດແຕ່ຢ່າລືມວ່າ ເປົ້າໝາຍຂອງເຮົາແມ່ນຕ້ອງຮູ້ກ່ຽວກັບຄວາມມຸ້ງຫວັງຂອງທຸລະກິດກ່ຽວກັບແນວໂນ້ມທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃກ້ໆນີ້

6.3.4 ເຕັກໂນໂລຊີ

ຄຳວ່າເຕັກໂນໂລຊີຟັງໄປແລ້ວ ມັນອາດຈະສັບສົນ ແລະ ລວມເຖິງສິ່ງໃໝ່ໆໃນຕະຫຼາດ ທົ່ວໄປ ເຕັກໂນໂລຊີອາດຈະລວມເຖິງເຄື່ອງໃຊ້ໃນເຮືອນເຊັ່ນ: ຄອມພິວເຕີ, ໂທລະສັບມືຖື, ຍານພາຫະນະ ດາວທຽມ ຍົກຕົວຢ່າງ ຄົນສ່ວນຫຼາຍອາດຈະລື່ງເຄີຍກັນການໂທລະທັດ, ວີດີໂອ, ເຄື່ອງຊັກຜ້າ ແລະ ລວມ ທັງເຄື່ອງໃຊ້ເຮັດຄວາມສະອາດ ແລະ ປຸງແຕ່ງອາຫານສິ່ງ ເຫຼົ່ານັ້ນມັນອາດຈະເປັນເລື່ອງດີສຳລັບນັກ ທຸລະ ກິດຂະໜາດນ້ອຍ ເຊິ່ງຈະມີໂອກາດໃນການກໍ່ຕັ້ງທຸລະກິດ ແລະ ສະແຫວງຫາກຳໄລ, ສົມມຸດວ່າ ທ່ານ ສົນໃຈໂທລະສັບຜ່ານດາວທຽມ ເປັນເຕັກໂນໂລຊີແບບໃໝ່ຈິ່ງສາມາດສິ່ງ ແລະ ຮັບໂດຍກົງຜ່ານດາວທຽມ. ໂທລະສັບຜ່ານດາວທຽມແນ່ນອນ ຕ້ອງໄດ້ໃຊ້ເງິນຢ່າງມະຫາສານຈະໄດ້ມັນມາ ແລະ ຖ້າຫາກປະສົບ ຜົນສຳເລັດກໍສາມາດມີກຳໄລສູງ, ຫຼາຍທ່ານເຊື່ອໝັ້ນໃນການມີຜົນກຳໄລງາມຈາກໂອກາດທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ, ແນ່ນອນຢູ່ແລ້ວ ນອກຈາກດ້ານບວກແລ້ວກໍຍັງມີດ້ານລົບຂອງເຕັກໂນໂລຊີເຊັ່ນດຽວກັນ ສ່ວນຫຼາຍເຕັກໂນ ໂລຊີຈະມີຄວາມສ່ຽງສູງ ບໍ່ມີໃຜຈະສາມາດຢັ້ງຢືນຜົນສຳເລັດເຫຼົ່ານັ້ນໄດ້ ໃນເມື່ອສິນຄ້ານັ້ນເປັນສິ່ງໃໝ່ໃນ ການປະຕິບັດ 80% ຂອງສິນຄ້າໃໝ່ ທີ່ນຳເຂົ້າມາສູ່ຕະຫຼາດ ຈະບໍ່ປະສົບຜົນສຳເລັດ ຫຼື ຕາຍໄປແຕ່ເລີ່ມຕົ້ນ

6.3.5 ພິຈາລະນາແນວໂນ້ມຂອງທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ

ຜ່ານມາເຮົາໄດ້ສຶກສາເຖິງ ລົດຊາດ, ແນວໂນ້ມ, ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ ພວກເຮົາໄດ້ ເອົາໃຈໃສ່ໃນຂອບເຂດກວ້າງໆ ຂອງທຸລະກິດທີ່ອາດຈະສາມາດກະທົບໃສ່ແນວຄວາມຄິດທຸລະກິດຂອງ ພວກເຮົາ ດັ່ງນັ້ນເຂົ້າໃຈວ່າ ມີຫຼາຍແນວໂນ້ມທີ່ຄ້າຍຄືກັນໃນຊຸມຊົນທ້ອງຖິ່ນຂອງພວກເຮົາ, ມັນເປັນສິ່ງ ສຳຄັນທີ່ພວກເຮົາຄວນເອົາໃຈໃສ່ໃນສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ຍົກຕົວຢ່າງວ່າ ທ່ານຈະເຮັດທຸລະກິດໃນຕົວເມືອງນ້ອຍໆທີ່ ເປັນຊົນນະບົດເຊິ່ງໃນຂອບເຂດນີ້ຍັງບໍ່ທັນມີອຸດສາຫະກຳການຜະລິດຫຍັງທັງໝົດ ແລະ ຄົນໃນທ້ອງຖິ່ນນີ້ ກໍເປັນພຽງຊາວກະສິກອນ ແລະ ທ່ານຕ້ອງເຂົ້າໃຈວ່າ ທ່ານຈະຂາຍເສື້ອຜ້າທີ່ງາມ ແລະ ລາຄາແພງ, ມັນຈະ ບໍ່ເໝາະສົມ, ທ່ານຕ້ອງຂາຍເສື້ອຜ້າທີ່ມີສີສັນ ແລະ ເໝາະສົມກັບຄົນໃນທ້ອງຖິ່ນນີ້, ຊາວບ້ານຈຳນວນຫຼາຍ ຈະມັກຊື້ເສື້ອຜ້າທີ່ມີຄວາມທົນທານສູງ, ເຄື່ອງມື ແລະ ຝຸ່ນເຄມີທີ່ໃຊ້ເຂົ້າໃນການທຳການຜະລິດ ແຕ່ທ່ານ ຕ້ອງຢ່າລືມວ່າທ່ານຕ້ອງຄຳນຶງເຖິງແນວໂນ້ມຂອງສັງຄົມ ທີ່ມັນອາດຈະກະທົບກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນທ້າຍປີຕໍ່ ຫນ້າ, ບໍ່ມີໃຜສາມາດຄາດຄະເນໄດ້ຖືກຕ້ອງໝົດທຸກຢ່າງ, ແຕ່ວ່າເຮົາຕ້ອງຮູ້ວ່າ ທຸລະກິດເຮົາຈະມີການປ່ຽນ ແປງໄປແນວໃດໃນທ້າຍປີຂ້າງໜ້າ

6.4 ການວິເຄາະຈຸດກຸ້ມຫົນ (ທຸລະກິດຂອງເຮົາຈະໃຊ້ເວລາດົນປານໃດຈິ່ງຈະໄດ້ເງິນຄືນ)

ຜູ້ບໍລິຫານສ່ວນຫຼາຍມີຄວາມກັງວົນທີ່ສຸດ ເມື່ອເປີດທຸລະກິດຂຶ້ນມາ, ຜູ້ບໍລິຫານຍັງບໍ່ທັນຮູ້ວ່າຈະ ເກີດຫຍັງຂຶ້ນກັບທຸລະກິດຂອງເຂົາ, ຖ້າທ່ານມີຄວາມຮູ້ສຶກແບບນີ້ເກີດຂຶ້ນກັບໂຕຂອງທ່ານເອງ, ມັນມີ ຄວາມສຳຄັນທີ່ສຸດໃນການຄາດຄະເນຢ່າງລະມັດລະວັງດ້ານການເງິນ ແລະ ເອົາໃຈໃສ່ຜົນຂອງການຄາດ ຄະເນນັ້ນ ການຄາດຄະເນນີ້ ຈະຊ່ວຍທ່ານມີຄວາມໝັ້ນໃຈວ່າທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະປະສົບຜົນສຳເລັດ ຫຼື ລົ້ມເຫຼວ ຈະມີຄວາມຮູ້ສຶກແນວໃດເມື່ອການຄາດຄະເນວ່າ ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະມີກຳໄລ ກ່ອນທີ່ທ່ານຈະ ລົງມືປະຕິບັດຕົວຈິງ, ແນວໃດກໍຕາມການຄາດຄະເນເຫຼົ່ານັ້ນ ບໍ່ສາມາດຢັ້ງຢືນວ່າທ່ານຈະສາມາດປະສົບ ຜົນສຳເລັດແທ້ໆ ແຕ່ວ່າ ມັນກໍສາມາດສ້າງຄວາມໝັ້ນໃຈໃຫ້ແກ່ຜູ້ທີ່ຈະກໍ່ສ້າງທຸລະກິດນັ້ນ ມັນເປັນການເຮັດ ໃຫ້ການມີຄວາມໝັ້ນໃຈໃຫ້ແກ່ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດທີ່ຈະລົງມືປະຕິບັດ

6.4.1 ລາຍຮັບຈາກການຂາຍ

ລາຍຮັບຈາກການຂາຍປະກອບມີເງິນທີ່ໄດ້ມາຈາກກິດຈະກຳການຂາຍ ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດໃນແຕ່ລະອາທິດ, ໃນແຕ່ລະເດືອນ ຫຼື ພາຍໃນປີນັ້ນ

6.4.2 ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່

ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ນັ້ນຈະບໍ່ປ່ຽນແປງໄປຕາມກິດຈະກຳທີ່ເຮັດນັ້ນ ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ທີ່ບໍ່ປ່ຽນແປງຕາມເວລາເດືອນປີ ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ຈະລວມເອົາຄ່າເຊົ່າ ປະກັນໄພ ແລະ ລາຍຈ່າຍອື່ນໆທີ່ບໍ່ປ່ຽນແປງ

6.4.3 ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຂອງການຂາຍ

ເຮົາຈະໄດ້ເງິນມາເທົ່າໃດໃນການຂາຍແຕ່ລະເທື່ອ ພາຍຫຼັງເຮົາໄດ້ຂາຍ ແລະ ຮັກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕົ້ນທຶນທາງກົງໃນການຂາຍນັ້ນ ຍົກຕົວຢ່າງວ່າ ເຮົາຊື້ເສື້ອໃນລາຄາ 50,000 ກີບ ແລ້ວທ່ານນຳມາຂາຍ 100,000 ກີບ ທ່ານມີກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ 50,000 ກີບ

6.4.4 ຈຸດກຸ້ມທຶນ

ແມ່ນຈຳນວນເງິນທີ່ທຸລະກິດຂອງທ່ານຕ້ອງການ ແຕ່ລະມື້ ແຕ່ລະອາທິດ ເພື່ອຈ່າຍຕົ້ນທຶນທາງກົງ ແລະ ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ຈຳນວນເງິນດັ່ງກ່າວບໍ່ໄດ້ລວມເອົາກຳໄລທີ່ທ່ານຕ້ອງການ

6.5 ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍ

ວຽກທຳອິດຂອງທ່ານ ແມ່ນການຄາດຄະເນຍອດຂາຍຕໍ່ເດືອນຂອງທຸລະກິດສຳລັບປີທຳອິດຂອງການດຳເນີນງານ, ວຽກນີ້ເປັນວຽກທີ່ຫຍຸ້ງຍາກ ແລະ ສຳຄັນທີ່ສຸດໃນການວາງແຜນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານ ຜົນສຳເລັດຂອງການຄາດຄະເນນີ້ຈະຂຶ້ນຢູ່ກັບຄວາມຖືກຕ້ອງຂອງການຄາດຄະເນຍອດຂາຍຕ້ອງເຂົ້າໃຈວ່າ ທ່ານຕ້ອງອີງໃສ່ຄວາມເປັນຈິງທີ່ທຸລະກິດຈະປະສົບຜົນສຳເລັດ ຕ້ອງອີງໃສ່ຍອດຂາຍທີ່ເກີດຂຶ້ນຈິງ ຖ້າຄາດຄະເນຍອດຂາຍສູງເກີນໄປ ການຄາດຄະເນກໍຈະເຮັດໃຫ້ທ່ານມີເງິນພຽງພໍສຳລັບການດຳເນີນງານທີ່ສູງ, ແຕ່ວ່າຖ້າຫາກ ທ່ານຄາດຄະເນຍອດຂາຍຕໍ່າເກີນໄປ ມັນຈະເຮັດໃຫ້ທ່ານບໍ່ມີເງິນໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານ

ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍມີຄວາມແຕກຕ່າງກັນໄປ ຕາມແຕ່ລະປະເພດຂອງທຸລະກິດ ເຮົາຈະຍົກຕົວຢ່າງສຳລັບຮ້ານຂາຍຍ່ອຍເທົ່ານັ້ນ

6.5.1 ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍຂອງຮ້ານຂາຍຍ່ອຍເຄື່ອງຍ່ອຍ

ວິທີການໃນການຄາດຄະເນຍອດຂາຍທີ່ງ່າຍທີ່ສຸດ ແມ່ນຕ້ອງໄດ້ຮູ້ຍອດຂາຍຂອງຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທີ່ຄ້າຍຄືກັບຮ້ານທີ່ຈະກໍ່ຕັ້ງຂຶ້ນມາ ຍົກຕົວຢ່າງວ່າ ຮ້ານດັ່ງກ່າວ ມີຍອດຂາຍ 500,000 / ມື້ ຍອດຂາຍຕໍ່ເດືອນແມ່ນ $500,000 \times 30 = 15,000,000$ ກີບ

ຖ້າທ່ານຕ້ອງການຍອດຂາຍໃນ ໜຶ່ງປີ ຕ້ອງເອົາ $500,000 \times 360 = 180,000,000$ ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ ວິທີດັ່ງກ່າວກໍບໍ່ສາມາດຖືກຕ້ອງຕະຫຼອດໄປ ຍ້ອນວ່າເຈົ້າຂອງຮ້ານຂາຍຍ່ອຍເຫຼົ່ານັ້ນອາດຈະບໍ່ບອກຄວາມຈິງ, ແຕ່ວ່າຖ້າຫາກເຮົາຖາມຫຼາຍບ່ອນ ແລະ ຄາດຄະເນຢ່າງເໝາະສົມ ເຮົາກໍຈະໄດ້ຕົວເລກທີ່ເໝາະສົມມາຄາດຄະເນໄດ້

ຕົວຢ່າງ ຄາດຄະເນຍອດຂາຍຮ້ານຂາຍຜະລິດຕະພັນກະສິກຳຂອງ ນາງ ແກ້ວຕາ, ນາງ ແກ້ວຕາ ຕ້ອງການເປີດຮ້ານຂາຍຜະລິດຕະພັນກະສິກຳໜຶ່ງຮ້ານ, ພາຍຫຼັງທີ່ໄດ້ຖາມໝູ່ຜູ້ທີ່ເຄີຍເປີດຮ້ານປະເພດດຽວກັນໃນເຂດນີ້ ອີງໃສ່ປະສົບການທີ່ເຂົາເຈົ້າໄດ້ເຄີຍເປີດຮ້ານປະເພດນີ້ມາກ່ອນ ນາງ ແກ້ວຕາສາມາດຄາດຄະເນຍອດຂາຍ 50,000,000 ກີບ ຈາກປະສົບການຂອງເພິ່ນເອງໄດ້ຢັ້ງຢືນວ່າ ຍອດຂາຍປີ

ທຳອິດຕໍ່າກ່ວາ 20 % ຍອດຂາຍປີທຳອິດ ເທົ່າກັບ $50,000,000 \times 80\% = 40,000,000$ ນາງ ແກ້ວຕາ ຄາດຄະເນຍອດຂາຍເປັນເດືອນ, ຈຶ່ງຈຳເປັນຕ້ອງມາ ຫານ 12 ($40,000,000/12 = 3,333,333.33$ ເພື່ອໃຫ້ການຄິດໄລ່ງ່າຍ ເຮົາຄ່າ 3,300,000 ກີບ ຕໍ່ເດືອນ) ໃນການຂາຍຜະລິດຕະພັນ ສິນຄ້າກະສິກຳປ່ຽນແປງໄປຕາມລະດູການ. ສິ່ງສຳຄັນທີ່ສຸດ ເວລາເປີດຮ້ານໃໝ່ ຍອດຂາຍຈະຕຳໃນການ ຄາດຄະເນຕົວຈິງ ໄດ້ມີລາຍລະອຽດລຸ່ມນີ້:

ຕາຕະລາງທີ 1 ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍປີທີ່ 1 ມິຖຸນາ 2012 - ກຸມພາ 2013

ເດືອນ	ລາຍຮັບ	
ເດືອນທີ່: 1 ມີນາ	20% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ	2,700,000
ເດືອນທີ່: 2 ເມສາ	10% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ	3,000,000
ເດືອນທີ່: 3 ພຶດສະພາ	20% ສູງກ່ວາແຜນ (ໂຄສະນາ + ລະດູການ)	4,000,000
ເດືອນທີ່: 4 ມິຖຸນາ	ຍອດຂາຍປີກະຕິ	3,300,000
ເດືອນທີ່: 5 ກໍລະກົດ	10% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ (ຍ້ອນລະດູການ)	3,000,000
ເດືອນທີ່: 6 ສິງຫາ	10% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ (ຍ້ອນລະດູການ)	3,000,000
ເດືອນທີ່: 7 ກັນຍາ	10% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ (ຍ້ອນລະດູການ)	3,000,000
ເດືອນທີ່: 8 ຕຸລາ	10% ສູງກ່ວາແຜນ (ໃກ້ເທດສະການ)	3,700,000
ເດືອນທີ່: 9 ພະຈິກ	20% ສູງກ່ວາແຜນ	4,000,000
ເດືອນທີ່: 10 ທັນວາ	30% ສູງກ່ວາແຜນ	4,300,000
ເດືອນທີ່: 11 ມັງກອນ	30% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ (ຍ້ອນລະດູການ)	2,300,000
ເດືອນທີ່: 12	20% ຕໍ່າກ່ວາແຜນ	2,700,000
ລວມຍອດຂາຍໃນໜຶ່ງປີ :		39,000,000

6.5.2 ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນຄົງທີ່

ສຳລັບທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍໂດຍທົ່ວໄປ ຈະປະສົບຜົນສຳເລັດ ຫຼື ລົ້ມເຫຼວ ແມ່ນ ຂຶ້ນກັບການເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນຕໍ່າ ຜູ້ທີ່ຈະເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ຄວນຈະຫາວິທີເຮັດໃຫ້ຕົ້ນທຶນຕໍ່າໂດຍການໃຊ້ ຫ້ອງຫວ່າງທີ່ຕົນມີໄວ້ແລ້ວ, ສາງ, ສະຖານທີ່ຫວ່າງ ຫຼື ການເຊົ່າອາຄານທີ່ມີລາຄາຕໍ່າ ນອກຈາກນີ້ ຜູ້ບໍລິຫານ ຈະຕ້ອງໄດ້ເອົາໃຈໃສ່ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນເດືອນ ລວມມີຄ່າເຊົ່າ, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍສາທາລະນະປະໂພກ, ການ ຈ່າຍຄ່າພາສີ, ປະກັນໄພ ແລະ ອື່ນໆ ບາງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອາດຈະຈ່າຍເທື່ອດຽວສຳລັບໝົດປີ, ຖ້າທ່ານຕ້ອງ ສະແດງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍເປັນເດືອນກໍເອົາມາຫານໃຫ້ 12

ຕົວຢ່າງ: ການຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນຮ້ານຂາຍຜະລິດຕະພັນກະສິກໍາຂອງ ນາງ ແກ້ວຕາ
 ຕາຕະລາງທີ 2 ນາງ ແກ້ວຕາ ຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນໝູນວຽນທີ່ຄິດໄລ່ເປັນເດືອນ

ລາຍຈ່າຍ	ມູນຄ່າ
ຄ່າເຊົ່າ, ອາກອນ, ການບໍາລຸງຮັກສາ	385.000
ກໍາມະກອນ	360.000
ຄ່ານໍ້າ, ໄຟ້າ	80.000
ໂຄສະນາ	100.000
ໂທລະສັບ	60.000
ເຄື່ອງໃຊ້ຫ້ອງການ	90.000
ປະກັນໄພ	50.000
ການຂົນສົ່ງ	70.000
ພະນັກງານບັນຊີ	60.000
ໜີ້ສິນ	50.000
ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ	200.000
ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນເດືອນ	1.065.000

ຈາກຕົວຢ່າງນີ້, ນາງ ແກ້ວຕາ ຕ້ອງຮູ້ວ່າ ລາຍຈ່າຍພາຍໃນ 1 ເດືອນ ຕ້ອງມີກໍາໄລ 1,605,000 ກີບ ເພື່ອເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍສິນຄ້າ ຖ້າໄດ້ຂາຍສິນຄ້າແລ້ວໄດ້ກໍາໄລ 1,605,000 ກີບ / ເດືອນ, ນາງ ແກ້ວຕາ ກໍຈະມີກໍາໄລເປັນຂອງຕົນເອງເລີຍ, ຖ້າເຮົາຕ້ອງການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ຄຸນໃຫ້ 12 ($1,605,000 \times 12 = 19,260,000$ ກີບ)

6.5.3 ການຄາດຄະເນກໍາໄລຂອງການຂາຍ

ສໍາລັບຜູ້ຂາຍສິນຄ້າຕ້ອງເຂົ້າໃຈວ່າ ພາຍຫຼັງທີ່ເຂົາຂາຍສິນຄ້ານຳຈຳນວນໜຶ່ງອອກໄປ ແລ້ວນໍາມາຫັກຕົ້ນທຶນທີ່ຂາຍ ເຂົາເຈົ້າຈະເຫຼືອກໍາໄລເທົ່າໃດ ? ຈຳນວນເງິນທີ່ເຫຼືອຈາກການຫັກຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ຂາຍຈະນໍາໄປເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍ ຈຳນວນທີ່ເຫຼືອຈາກການໃຊ້ຈ່າຍຈາກການຂາຍ ຈິ່ງຈະເປັນກໍາໄລຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ

ເຮົາມາເບິ່ງການຄິດໄລ່ກໍາໄລຂອງການຂາຍສິນຄ້າຂອງຮ້ານ ນາງ ແກ້ວຕາ, ນາງ ແກ້ວຕາ ຊື້ສິນຄ້າ 10,500 ກີບ ແລ້ວນໍາມາຂາຍ 25,000 ກີບ, ອີກສິນຄ້າຕົວໜຶ່ງລາວຊື້ 1,500 ກີບ ລາວນໍາມາຂາຍ 3,500 ກີບ ນໍາຕົວເລກທັງໝົດມາຄິດໄລ່ ໃສ່ຕາຕະລາງດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ຕາຕະລາງທີ 3 ການຄິດໄລ່ກໍາໄລຂັ້ນຕົ້ນສໍາລັບຮ້ານຂາຍຜະລິດຕະພັນກະສິກໍາຂອງ ນາງ ແກ້ວຕາ

	ສິນຄ້າ (1)	ສິນຄ້າ (2)	ລວມ
ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າ	10,500	1,500	12,000
ການຫຸ້ມຫໍ່ ແລະ ບໍລິການອື່ນໆ	3,000	1,000	4,000
ລາຄາຂາຍ	25,000	3,500	28,500
ກໍາໄລຂັ້ນຕົ້ນ	11,500	1,000	12,500
ລວມ: $28,500 - 16,000 = 12,500$			

ໝາຍເຫດ: ການຄິດໄລ່ຂ້າງເທິງນີ້ ມັນເປັນພຽງຕົວຢ່າງ, ຖ້າຫາກ ທ່ານ ມີສິນຄ້າຫຼາຍຢ່າງ ແມ່ນໃຫ້ຄິດໄລ່ຕາມນັ້ນ

6.5.4 ການຄິດໄລ່ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນສຳລັບທຸລະກິດໃໝ່

- ສຳລັບສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການທີ່ເຮົາຂາຍ, ຂຽນລາຍການສິນຄ້າທີ່ເຮົາຂາຍລວມເອົາຄ່າແຮງງານທີ່ໃຊ້ສຳລັບແຕ່ລະສິນຄ້າ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕ່າງໆ, ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ຊື້ + ຄ່າແຮງງານທາງກົງ + ຄ່າຫຸ້ມຫໍ່
- ຖ້າເຮົາມີລາຍການທັງໝົດຂອງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ, ຫຼັງຈາກນັ້ນເຮົາມາບວກເຂົ້າກັນ ເຮົາໄດ້ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ຂາຍ
- ນຳເອົາລາຄາຂາຍຂອງສິນຄ້ານັ້ນ ມາຂຽນລົງທາງລຸ່ມຂອງຕົ້ນທຶນຂາຍຂອງແຕ່ລະສິນຄ້ານັ້ນ
- ສຳລັບລາຄາຂາຍສິນຄ້າ ໃຫ້ຕົ້ນທຶນຂາຍແລ້ວເຮົາກໍໄດ້ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ
- ນຳເອົາກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນມາຫານໃຫ້ລາຄາຂາຍ ແລ້ວນຳມາຫານເປີເຊັນກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນສຳລັບແຕ່ລະສິນຄ້າ
 - ເຮັດແບບດຽວກັນນີ້ກັບທຸກໆສິນຄ້າທີ່ເຮົາຂາຍ, ເຮົາອາດຈະມີສິນຄ້າຫຼາຍຕົວອາດຈະເປັນ ສິບ ຫຼື ຊາວ ອັນ ມັນຈະດີທີ່ສຸດຖ້າເຮົາຄິດໄລ່ເປັນເປີເຊັນ
 - ຄາດຄະເນຂາຍແຕ່ລະສິນຄ້າ ຫຼື ກຸ່ມສິນຄ້າທີ່ທ່ານຄິດວ່າຈະຂາຍ
 - ຄຸນຍອດຂາຍຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ ຫຼື ສິນຄ້າໃຫ້ກັບເປີເຊັນຂອງກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ
 - ບວກກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຂອງໝົດທຸກໆສິນຄ້າທີ່ມີ ເພື່ອໃຫ້ໄດ້ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນລວມ
 - ເອົາຍອດຂາຍໝົດປີມາຫານໃຫ້ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຂອງໝົດປີ ແລ້ວນຳໄປຄິດໄລ່ເປີເຊັນ

6.6 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນສຳລັບຍອດຂາຍຂອງທຸລະກິດ

ການຄິດໄລ່ໃນຜ່ານມາ ເຮົາມີຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ຂອງແຕ່ລະເດືອນສຳລັບທຸລະກິດຂອງເຮົາ ແລະ ເຮົາກໍສາມາດຄາດຄະເນລາຍຮັບຂອງແຕ່ລະເດືອນ, ສະນັ້ນ ເຮົາສາມາດຄິດໄລ່ຈຸດກຸ້ມທຶນຂອງເດືອນ ຫຼື ປີກໍໄດ້, ສາມາດຄິດໄລ່ຈຸດກຸ້ມທຶນດັ່ງນີ້ :

ຕາຕະລາງທີ 4 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນຂອງຍອດຂາຍ

A	B	C
ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ໃນ 1 ປີ	ເປີເຊັນລຳໄລ ຂັ້ນຕົ້ນລະເລ່ຍ	ຈຸດກຸ້ມທຶນຂອງ ຍອດຂາຍປີ
19,260,000 ກີບ	0,382	50,418,800 ກີບ

6.6.1 ການຄິດໄລ່ກຳໄລຂອງທຸລະກິດ

ສົມມຸດວ່າ ທ່ານຄາດຄະເນຍອດຂາຍລິ້ນຈຳນວນຈຸດກຸ້ມທຶນ ທ່ານຈຶ່ງມີກຳໄລໃນຕົວຢ່າງທີ່ຜ່ານມາ ການຄາດຄະເນຍອດຂາຍໄດ້ພຽງ 31,158,800 ກີບ ເປັນຈຳນວນທີ່ຕ່ຳກວ່າ 50,418,800 ກີບ ສະແດງວ່າ ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະຂາດທຶນ ຕົວເລກດັ່ງກ່າວມັນເປັນພຽງການຄາດຄະເນສະນັ້ນ ເຮົາສາມາດຊອກຫາວິທີປັບປຸງໃຫ້ການຄາດຄະເນດີຂຶ້ນໄດ້ດ້ວຍການຫຼຸດຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ຫຼື ເພີ່ມຍອດຂາຍໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນສາມາດເພີ່ມຍອດຂາຍເຖິງ 55,000,000 ກີບ ເຮົາສາມາດຄິດໄລ່ກຳໄລໄດ້ດັ່ງນີ້:

ຍອດຂາດ ລົ້ນຈຸດກຸ້ມທຶນ: $55,000,000 - 50,418,800$ ກີບ = $4,581,200$
 ຄິດໄລ່ກຳໄລ $4,581,200 \times 0,382 = 1,750,018$

6.6.2 ຖ້າການຄາດຄະເນຂອງເຮົາຂາດທຶນ

ຖ້າວ່າການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນສະແດງວ່າ ມີການຂາດທຶນ ເຮົາເຮັດແນວໃດ?ກ່ອນອື່ນໝົດຢ່າລືມວ່າ ມັນເປັນພຽງການຄາດຄະເນເທົ່າ ເຊິ່ງເຮົາຍັງມີເວລາພຽງພໍທີ່ຈະປັບປຸງອີກ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ທົບທວນຄືນທຸກລາຍການ ແລະ ຕົວເລກຕ່າງໆທີ່ມີໃນການຄາດຄະເນ ທົບທວນການຄິດໄລ່ທັງໝົດວ່າມີຂໍ້ຜິດພາດໃນການຄິດໄລ່ ຫຼື ບໍ່ ? ໃນການປັບປຸງການຄິດໄລ່ຈຸດກຸ້ມທຶນເຮົາມີ 3 ທາງເລືອກຄື: ຫາວິທີເພີ່ມຍອດຂາຍ, ຫຼຸດຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ແລະ ອີກຄັ້ງໜຶ່ງແມ່ນເພີ່ມເປີເຊັນຜົນກຳໄລຂອງຍອດຂາຍ

1. ເພີ່ມຍອດຂາຍ

ເບິ່ງຕົວຢ່າງການເພີ່ມຍອດຂາຍຂອງ ນາງແກ້ວຕາ ເພີ່ມຍອດຂາຍຂຶ້ນມາເປັນ $55,000,000$ ເຊິ່ງເປັນຈຳນວນສູງກວ່າຈຸດກຸ້ມທຶນ ນາງແກ້ວຕາ ໄດ້ຮັບກຳໄລຈຳນວນໜຶ່ງລາຍລະອຽດດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ຕາຕະລາງທີ 5 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລະ ກຳໄລຂອງຮ້ານ ນາງ ແກ້ວຕາ

ລາຍການ	ມູນຄ່າ
ຍອດຂາຍໃນປີ	55,000,000
ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ໃນປີ	19,260,000
ເປີເຊັນກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ (0,382)	50,418,800
ຈຸດກຸ້ມທຶນ ($19,260,000 \times 0,382$)	4,581,200
ຍອດຂາຍຈຸດກຸ້ມທຶນ ($55,000,000 - 50,418,800$)	
ກຳໄລ ($4,581,200 \times 0,382$)	1,750,018

2. ຫຼຸດຕົ້ນທຶນຄົງທີ່

ນາງ ແກ້ວຕາ ຕ້ອງຫາວິທີຫຼຸດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ໃຫ້ເຫຼືອ $14,260,000$ ກີບ ແຕ່ຮັກສາຍອດຂາຍໄວ້ຢູ່ $40,000,000$ ກີບ

ຕາຕະລາງທີ 6 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລະ ຮ້ານຄ້າ ນາງ ແກ້ວຕາ

ລາຍການ	ມູນຄ່າ
ຍອດຂາຍໃນປີ	40,000,000 ກີບ
ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ໃນປີ	14,260,000 ກີບ
ເປີເຊັນກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ (0,382)	
ຈຸດກຸ້ມທຶນ ($14,260,000 \times 0,382$)	37,330,000 ກີບ
ຍອດຂາຍລົ້ນກຸ້ມທຶນ 2,670,000	
($40,000,000 - 37,330,000$)	
ກຳໄລ ($2,670,000 \times 0,382$)	1,020,000

3. ເພີ່ມເປີເຊັນກຳໄລຍອດຂາຍ

ໃນການກໍລະນີທີ່ສາມນີ້ ນາງແກ້ວຕາ ຮັກສາຍອດຂາຍ ແລະ ຕົ້ນທຶນເທົ່າເດີມແຕ່ວ່າ ເພີ່ມເປີເຊັນກຳໄລຈາກ 0,38 ມາເປັນ 0,5

ຕາຕະລາງທີ 7 ການຄາດຄະເນຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລະ ກຳໄລຂອງຮ້ານ ນາງ ແກ້ວຕາ

ລາຍການ	ມູນຄ່າ
ຍອດຂາຍໃນປີ	40,000,000
ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ໃນປີ	19,260,000
ເປີເຊັນກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ (0,5)	
ຈຸດກຸ້ມທຶນ (19,260,000 x 0,5)	38,520,000
ຍອດຂາຍລົ້ນຈຸດກຸ້ມທຶນ (40,000,000 – 38,520,000)	1,480,000
ກຳໄລ (1,480,000 x 0,5)	740,000

ບົດທີ 7

ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນຂອງບໍລິສັດ

ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອໃຫ້ນັກສຶກສາສາມາດ

1. ຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ
2. ກຳນົດຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍ
3. ຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ

ເນື້ອໃນ

7.1 ທ່ານຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນແນວໃດ

ການຄາດຄະເນກຳໄລ, ຂາດທຶນແມ່ນການວາງແຜນວ່າ ທ່ານຈະຂາຍໄດ້ເທົ່າໃດ ແລະ ກຳໄລເທົ່າໃດ? ການຕອບຄຳຖາມນີ້ ມັນແມ່ນພື້ນຖານການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ສິ່ງເຫຼົ່ານັ້ນແຜນການເງິນອັນເປັນພື້ນຖານຂອງທ່ານ, ມັນຍັງເປັນພື້ນຖານຂໍ້ມູນຂ່າວສານທີ່ຈຳເປັນສຳລັບຕົວທ່ານເອງ ແລະ ເພື່ອນຮ່ວມງານຂອງທ່ານໃນການຕັດສິນໃຈວ່າ ທຸລະກິດຂອງທ່ານຈະປະສິບຜົນສຳເລັດ ຫຼື ບໍ່, ໂດຍພື້ນຖານການຄາດຄະເນ ແລະ ຂາດທຶນ ຈະກະປະມານຈຳນວນທີ່ທ່ານຕ້ອງການທັງໝົດ ແລະ ຈຳນວນເງິນທີ່ທ່ານຕ້ອງການທີ່ຈະຈ່າຍໃນອະນາຄົດ, ໃນຄະນະດຽວກັນ ບັດໃຈທີ່ສຳຄັນສຳລັບທຸລະກິດຂອງທ່ານຢ່າງໜຶ່ງ ແມ່ນກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານທີ່ຕ້ອງໄດ້ລະມັດລະວັງ ແລະ ເຊື່ອໝັ້ນວ່າ ການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດທີ່ເຂົ້າມາ ຕ້ອງໃຫ້ລິ້ນກວ່າກະແສເງິນສົດທີ່ຈ່າຍອອກໄປ ເພື່ອຄວາມໝັ້ນຄົງຂອງທຸລະກິດ

ໃນບົດທີ່ຜ່ານມາ ທ່ານໄດ້ວິເຄາະຈຸດກຸ້ມທຶນ ແລ້ວການວິເຄາະດັ່ງກ່າວມັນຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານຢັ້ງຢືນການຕັດສິນໃຈທີ່ຖືກຕ້ອງ ຕໍ່ໄປນີ້ເຮົາມາສຶກສາຢ່າງເລິກເຊິ່ງກ່ຽວກັບການທີ່ໄດ້ກ່າວມາຂ້າງເທິງນີ້ ແລ້ວນຳມາຄາດຄະເນໝາກຜົນໃນອະນາຄົດຂອງທຸລະກິດ ທ່ານຕ້ອງເຂົ້າໃຈວ່າ ໝາກຜົນ ຫຼື ຜົນກຳໄລຂອງຈຳນວນເງິນດັ່ງກ່າວແມ່ນມາຈາກສິ່ງເຫຼົ່ານີ້

1. ຍອດຂາຍ

ຍອດຂາຍແມ່ນຈຳນວນເງິນທີ່ໄດ້ໃນການຂາຍສິນຄ້າ ຫຼື ເຮັດການບໍລິການໃນເດືອນ ຫຼື ໜຶ່ງປີ ເຮົາເອີ້ນຈຳນວນເງິນດັ່ງກ່າວວ່າ ລາຍຮັບ ຫຼື ຍອດຂາຍຂອງທຸລະກິດ

2. ຕົ້ນທຶນຂາຍ:

ຕົ້ນທຶນຂາຍ ແມ່ນຕົ້ນທຶນທາງກົງຂອງສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຂອງທ່ານບາງຄັ້ງເຮົາເອີ້ນຈຳນວນເງິນດັ່ງກ່າວວ່າ ຕົ້ນທຶນທາງກົງຂອງສິນຄ້າ ຫຼື ເຮົາເອີ້ນຕົ້ນທຶນປ່ຽນແປງ ຫຼື ຕົ້ນທຶນທາງກົງ

3. ລາຍຈ່າຍຄົງທີ່:

ລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ເຮົາເອີ້ນກັນວ່າ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍ ແລະ ການບໍລິຫານ ທີ່ເຮົາໃຊ້ຈ່າຍໃນການຂາຍ ແລະ ຄຸ້ມຄອງ, ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ຕົວນີ້ຈະບໍ່ປ່ຽນແປງໄປແຕ່ລະເດືອນ ຈະລວມເອົາຄ່າເຊົ່າ, ຄ່າປະກັນໄພ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆ ເພິ່ນເອີ້ນທຶນຄົງທີ່ ຫຼື ລາຍຈ່າຍການດຳເນີນງານ ຫຼື ລາຍຈ່າຍການບໍລິຫານຄົງທີ່,

ໃນໄລຍະດັ່ງກ່າວທ່ານມີກຳໄລ ຖ້າຫາກວ່າຍອດຂາຍລົ້ນຕົ້ນທຶນລວມ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ເວົ້າອີກແນວໜຶ່ງ ລາຍຮັບລວມລົບໃຫ້ຕົ້ນທຶນ ແລະ ລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ເທົ່າກັບກຳໄລ

7.2 ການກຳນົດຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍ

ບາດກ້າວທຳອິດຂອງການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ ແມ່ນການກຳນົດຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍ, ອັນນີ້ແມ່ນທຶນທາງກົງຂອງການບໍລິການ ຫຼື ການຂາຍ ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຄາດຄະເນລາຍຮັບລວມກ່ອນ

ວິທີໜຶ່ງໃນການຄິດໄລ່ຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍ ແມ່ນການຄາດຄະເນຍອດຂາຍໃນໜຶ່ງປີຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການ, ດັ່ງນັ້ນເຮົາສາມາດຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂາຍປະຈຳປີຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການ ດັ່ງນັ້ນກໍສາມາດນຳເອົາຈຳນວນທັງໝົດມາຫານໃຫ້ຄ່າສະເລ່ຍໃນປີ

ອີກວິທີໜຶ່ງ ໃນການຄິດໄລ່ຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍ ແມ່ນການຄິດໄລ່ຍອດຂາຍແຕ່ລະເດືອນ ແລະ ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນຂາຍຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຫຼັກ, ຖ້າຫາກວ່າ ທ່ານຄາດຄະເນເປັນເດືອນຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການຈະໄດ້ການຄາດຄະເນທີ່ລະອຽດທີ່ສຸດ ແນວໃດກໍຕາມ, ມີຫຼາຍທ່ານຄິດວ່າ ການທີ່ເຮັດເປັນລາຍລະອຽດແຕ່ລະເດືອນ ແມ່ນເສຍເວລາຫຼາຍ ຈຶ່ງຫາວິທີອື່ນທີ່ປະຢັດເວລາກ່ວາ

ຖ້າຫາກວ່າ ທ່ານເຮັດການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນຂາຍຂອງໜຶ່ງປີ ຫຼື ລາຍລະອຽດຂອງການຄາດຄະເນ, ແຕ່ຢ່າລືມເປີເຊັນຂອງສິນຄ້າຈຳນວນໜຶ່ງ ທີ່ທ່ານຕ້ອງໄດ້ເຮັດການຫຼຸດລາຄາ ຫາກວ່າທ່ານຂາຍເຂົ້າໜົມ ຫຼື ເຄື່ອງຫຼິ້ນເດັກນ້ອຍ ທ່ານຕ້ອງໄດ້ຂາຍລາຄາຕໍ່າກວ່າລາຄາມາດຕະຖານ ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ເຮັດແບບນີ້ ຍ້ອນວ່າເຮົາຕ້ອງການຂາຍຂອງຫຼິ້ນເດັກນ້ອຍຊື່ມາແຕ່ປີກ່ອນຫຼ້າສະໄໝ, ເຂົ້າໜົມທີ່ແຕກຫັກ ທ່ານຕ້ອງໄດ້ຂາຍໃຫ້ຖືກເພື່ອສ້າງແຮງຈູງໃຈໃຫ້ລູກຄ້າ

ຕົວຢ່າງ: ຮ້ານຂາຍອຸປະກອນການກະສິກຳຂອງ ນາງ ຕຸກຕາ ປົກກະຕິຂາຍ ຈີກຊຸດດິນໃນລາຄາ 12,000 ກີບ ຕົ້ນທຶນຊື້ແມ່ນ 6,000 ກີບ ຕົ້ນທຶນຄິດໄລ່ຄ່າແຮງງານ ກ່ອນການຄິດໄລ່ຄ່າແຮງງານ ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍການບໍລິຫານ ເທົ່າກັບ 50 % ຂອງລາຄາຂາຍ, ຕອນຂາຍ ລາວຕ້ອງໃຊ້ຖົງຢາງຄອບແຄບ ແລະ ຫຸ້ມຫໍ່ຈຳນວນໜຶ່ງທີ່ຕ້ອງໄດ້ໄລ່ເຂົ້າເປັນຕົ້ນທຶນຂາຍ ຄິດໄລ່ລວມແລ້ວເປັນ 51,4 % ແທນທີ່ຈະເປັນ 50 % ນາງ ຕຸກຕາ ຍັງຂາຍມິດຕັດກິ່ງໄມ້ອີກອັນໜຶ່ງທີ່ມີຕົ້ນທຶນ 73,3 % ຂອງລາຄາຂາຍ ເຮົາສາມາດຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍຂອງສິນຄ້າດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ຕາຕະລາງທີ 1 ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍໃນປີຂອງຮ້ານ ນາງ ຕຸກຕາ

ລາຍການ	ຄາດຄະເນລາຍຮັບຈາກ ການຂາຍ	ຕົ້ນທຶນຂາຍ ຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ	ຕົ້ນທຶນຂາຍ ລວມ
ຈີກຊຸດດິນ	2,000,000	50,4 %	1,000,000
ມິດຕັດກິ່ງໄມ້	2,000,000	73,3 %	1,466,000
ລວມ	4,000,000		2,474,000
ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍເທົ່າກັບ 61,8 % (2,474,000 / 4,000,000)			

ໃນກໍລະນີຄາດຄະເນບໍ່ເທົ່າກັນ ຄືໃນຕົວຢ່າງຂ້າງເທິງນີ້ ນາງ ຕຸກຕາ ຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ຖ່ວງນໍ້າໜັກ ຕົ້ນທຶນຂາຍຕໍ່ໜ່ວຍ, ຕາມການຂາຍຄາດຄະເນລາຍຮັບ ຕົ້ນທຶນຂາຍຈະບໍ່ເທົ່າກັບ 61,8 % ຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນ ທຶນປະມານ 60 % ຈຶ່ງຈະສົມເຫດສົມຜົນສໍາລັບຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທົ່ວໄປ, ສະນັ້ນ ນາງ ຕຸກຕາ ຕ້ອງໃຊ້ 60 % ຂອງຕົ້ນທຶນຂາຍໄປຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນກໍາໄລ

ທ່ານຍັງສາມາດນໍາໃຊ້ວິທີດັ່ງກ່າວໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານເຊັ່ນ: ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍທົ່ວໄປ, ການຜະລິດ ສິນຄ້າ ຫຼື ຂາຍຍົກອື່ນໆ ພຽງແຕ່ທ່ານປ່ຽນປະເພດສິນຄ້າໄປຕາມວິສາຫະກິດຂອງທ່ານ ຂ້າພະເຈົ້າຂໍຍົກ ຕົວຢ່າງຂອງຮ້ານອາຫານດັ່ງລຸ້ນນີ້:

ຕາຕະລາງທີ 2 ຕົ້ນທຶນສະເລ່ຍຂອງຮ້ານອາຫານດວງໃຈ

ລາຍການ	ຄາດຄະເນລາຍຮັບຈາກ	ຕົ້ນທຶນຂາຍ	ຕົ້ນທຶນຂາຍ
	ການຂາຍ	ຕໍ່ໜ່ວຍ	ລວມ
ອານາຫານ	3,000,000	38%	51,140,000
ເຫຼົ້າ	600,000	29%	174,000
ເບຍ	400,000	75%	300,000
ລວມ	4,000,000		1.614,000
ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍລວມ = 40 % (1,614,000/4,000,000)			

ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວທຸລະກິດການບໍລິການບໍ່ໄດ້ຂາຍສິນຄ້າ, ແຕ່ໃຫ້ບໍລິການ ແລະ ມີຕົ້ນທຶນບັງເອີນ ເກີດຂຶ້ນມາເລື້ອຍໆ

ຕໍ່ໄປຂ້າພະເຈົ້າຍົກຕົວຢ່າງຂອງບໍລິສັດທີ່ປຶກສາ ບໍລິສັດທີ່ປຶກສາມີຫຼາຍຢ່າງທີ່ບໍ່ຈໍາເປັນທີ່ຈະເຮັດ ເອງພາຍໃນບໍລິສັດ, ແຕ່ຕ້ອງໄດ້ຈ້າງທາງນອກເຮັດແທນເຊັ່ນວ່າ: ການອັດເອກະສານ, ການຕິເອກະສານ ແລະ ອື່ນໆອີກ

ຕາຕະລາງທີ 10 ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍຂອງບໍລິສັດທີ່ປຶກສາກ່ຽວກັບກະສິກາ

ລາຍການ	ຄາດຄະເນລາຍ	ຕົ້ນທຶນຕໍ່	ຕົ້ນທຶນ
		ຫົວໜ່ວຍ	ຂາບລວມ
ໂຄສະນາ, ໂທລະຊັບ, ທ່ອງທ່ຽວ	1,000,000	20 %	200,000
ເອກກະສານ (ພິມ, ອື່ນໆ)	500,000	75 %	375,000
ໃຫ້ຄໍາປຶກສາ	5,270,000	0 %	0
ລວມ	6,770,000		575,000
ຕົ້ນທຶນຂາຍສະເລ່ຍລວມ = 8,5 % (575,000 / 6,770,000)			

ການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂາຍ ຖ້າຫາກວ່າມີການຄິດໄລ່ຄ່າແຮງງານເປັນແຕ່ລະວຽກ ຫຼື ຈ່າຍຄ່ານາຍໜ້າ ໄປແຕ່ລະລາຍການຂອງວຽກ ຕ້ອງໄດ້ຄິດໄລ່ເຂົ້າໃນຕົ້ນທຶນຂາຍ ແທນທີ່ຈະໄລ່ເຂົ້າໃນຕົ້ນທຶນຄົງທີ່

ຫຼັງຈາກທີ່ເຮົາສາມາດຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂາຍໄດ້ແລ້ວ ເຮົາກໍສາມາດຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນກໍາໄລ ແລະ ຂາດທຶນໄດ້

7.2.1 ຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ

ການຄາດຄະເນກຳໄລ ແລະ ຂາດທຶນ ເຮົາຈຳເປັນຕ້ອງມີຂໍ້ມູນເບື້ອງຕົ້ນທີ່ເຮັດມາແລ້ວ

7.2.2 ລາຍຮັບຈາກການຂາຍ

ເຮົາໄດ້ຄາດຄະເນໄວ້ແລ້ວໃນບົດທີ່ຜ່ານມາ ນຳເອົາຍອດຂາຍຂອງແຕ່ລະເດືອນເຂົ້າໃສ່ ຕາຕະລາງໃຫ້ຄົບສອງປີ ໃນການຄິດໄລ່ລາຍຮັບຕ້ອງເອົາທຸກລາຍການທີ່ເຮົາຄາດຄະເນໄວ້, ແຕ່ວ່າເຮົາບໍ່ຕ້ອງ ຂຽນເອົາທຸກລາຍການລາຍຮັບ ເພື່ອສະແດງລາຍຮັບທີ່ເຮົາຕ້ອງການ ໃນຄະນະດຽວກັນ ເຮົາກໍຕ້ອງສາມາດ ອະທິບາຍໃຫ້ຜູ້ຮ່ວມງານ ຮູ້ກ່ຽວກັບລາຍຮັບຂອງແຕ່ລະເດືອນ ທີ່ບໍ່ໄດ້ລະດັບຄາດໝາຍຕາມຄວາມເປັນຈິງ

7.2.3 ຕົ້ນທຶນຂາຍ

ຂຽນຈຳນວນເງິນທຶນຂາຍແຕ່ລະເດືອນ ໃສ່ໃນຕາຕະລາງກຳໄລ ຂາດທຶນຈຳນວນ ດັ່ງກ່າວນີ້ເຮົາໄດ້ຈາກຈຳນວນຍອດຂາຍແຕ່ເດືອນ ຄູນໃຫ້ເປີເຊັນຄ່າສະເລ່ຍຕົ້ນທຶນຂາຍທີ່ທ່ານໄດ້ຮູ້ແລ້ວໃນ ຂໍ້ 7.2 ຂ້າງເທິງນັ້ນຖ້າ ເອົາຕົວຢ່າງຮ້ານ ນາງ ຕຸກຕາ ເຮົາຕ້ອງເອົາລາຍຮັບແຕ່ລະເດືອນຄູນໃຫ້ 60 % ຕົວຢ່າງອີກອັນໜຶ່ງ ຖ້າເຮົາຄາດຄະເນລາຍຮັບເດືອນມີນາເທົ່າກັບ 30,000,000 ກີບ ເຮົາຈະໄດ້ 18,000,000 ກີບ ($30,000,000 \times 0,6 = 18,000,000$)

ໃນຊ່ວງທີ່ເຮົາຄາດຄະເນຍອດຂາຍ, ຕົ້ນທຶນຂາຍ ແລະ ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນແຕ່ລະສິນຄ້າ, ສຸດ ທ້າຍເຮົາກໍເອົາກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນທັງໝົດມາຂຽນໃສ່ແຖວທີ່ສາມ ຂອງຕາຕະລາງກຳໄລ ຂາດທຶນ ທ່ານອາດ ສາມາດກະກຽມຍອດຂາຍ, ຕົ້ນທຶນຂາຍ ແລະ ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຂອງແຕ່ລະສາຍຜະລິດຕະພັນ ສາມແຖວທຳ ອິດແລ້ວຈຶ່ງນຳມາໃສ່ໃນຕາຕະລາງສະຫຼຸບກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ ລວມຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຂັ້ນຕົ້ນ ແລະ ກຳໄລ

7.2.4 ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ

ນຳເອົາລາຍຮັບໃນແຖວທີ 1 ມາລົບໃຫ້ຕົ້ນທຶນຂາຍແຖວທີ 2 ແລ້ວໄດ້ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ ເປັນຈຳນວນເງິນທີ່ເຫຼືອຫຼັງຈາກຈ່າຍຕົ້ນທຶນທາງກົງຂອງສິນຄ້າທີ່ຂາຍອອກໄປ ເງິນຈຳນວນດັ່ງກ່າວ ຈະຖືກ ນຳໄປໃຊ້ຈ່າຍ ເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ຂອງທຸລະກິດ ແລະ ສ່ວນທີ່ເຫຼືອກໍຍັງເປັນກຳໄລຂອງທຸລະກິດ, ຖ້າວ່າ ກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຫຼາຍກວ່າຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ສຳລັບໃນເດືອນນັ້ນ ສະແດງວ່າທ່ານມີກຳໄລ ແຕ່ຖ້າຫາກວ່າ ກຳໄລ ຂັ້ນຕົ້ນຂອງທ່ານຫາກຕໍ່າກວ່າຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ແມ່ນທ່ານມີການຂາດທຶນຂອງເດືອນນັ້ນ

ຕົວຢ່າງ ຮ້ານ ນາງ ແກ້ວຕາ ສຳລັບເດືອນມີນາ ເອົາລາຍຮັບລວມ 30,000,000 ກີບ ມາລົບໃຫ້ຕົ້ນທຶນຂາຍ 18,000,000 ກີບ ແລະ ມີກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນ 12,000,000 ກີບ ເຮົາເຮັດແບບດຽວກັນ ນີ້ທຸກໆເດືອນ

7.2.5 ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່

ແມ່ນປະເພດລາຍການຂອງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ເກີດຈາກຕົວປ່ຽນແປງຫຼາຍຢ່າງຂອງທຸລະ ກິດ ທຸກໆຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ຈະເຮັດໃຫ້ກຳໄລຂອງທຸລະກິດຫຼຸດລົງ ແລະ ເຮັດໃຫ້ພາສີລາຍໄດ້ຕໍ່າລົງ

- ເງິນເດືອນ ແລະ ຄ່າແຮງງານ

ກິດຈະກຳຂະໜາດນ້ອຍ ຈະຈ່າຍເງິນເດືອນພະນັກງານເປັນຄ່າຄົງທີ່ເປັນມື້ ຫຼື ເປັນ ເດືອນ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງທຸລະກິດ ທຸລະກິດບາງຢ່າງ ເມື່ອຈຳເປັນຈ້າງແຮງງານເປັນການຊົ່ວຄາວຄ່າ ແຮງງານອາດຈະຈ່າຍເປັນມື້, ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດັ່ງກ່າວນັ້ນ ເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງຮູ້ຈຳນວນ ພະນັກງານທີ່ຈ້າງ, ຈຳນວນຊົ່ວໂມງຕໍ່ເດືອນຄ່າຈ້າງເທົ່າໃດຕໍ່ມື້, ຖ້າທ່ານຈ່າຍເງິນເດືອນທ່ານເອງເປັນເດືອນ ຈຳນວນຄົງທີ່ທີ່ບໍ່ສິນໃຈກັບຈຳນວນກຳໄລ, ຈຳນວນດັ່ງກ່າວກໍເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່

- ອາກອນເງິນເດືອນ

ເວລາທີ່ທ່ານເຮັດວຽກມີເງິນເດືອນ ຫຼື ຄ່າແຮງງານ ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງຈ່າຍຄ່າ ອາກອນເງິນເດືອນໃຫ້ແກ່ລັດຖະບານ ຕາມອັດຕາອາກອນເງິນເດືອນຈະປ່ຽນໄປຕາມຈຳນວນເງິນທີ່ທ່ານໄດ້ ຮັບ ຫຼື ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຂອງທ່ານ, ເງິນຈຳນວນດັ່ງກ່າວຈະຖືກໃຊ້ເຂົ້າໃນແຜນການປະກັນສັງຄົມສຳລັບທ່ານ ຫຼື ບຳເນັດ, ບຳນານ ສົມມຸດວ່າ ອັດຕາອາກອນເງິນເດືອນສຳລັບທ່ານ 14 % ທ່ານຕ້ອງເອົາອາກອນເງິນເດືອນ ພື້ນຖານມາຄຸນໃຫ້ 0,14 ຕົວຢ່າງ (456,000 X 14 % = 63,800) ເງິນທີ່ທ່ານຈະໄດ້ຮັບຕົວຈິງ (456,000 - 63,800 = 382,000) ເງິນທີ່ທ່ານຈະຕ້ອງເສຍແມ່ນຂຶ້ນກັບອັດຕາເງືອນເດືອນທີ່ໄດ້ຮັບ

- ຄ່າເຊົ່າ

ຄ່າເຊົ່າແມ່ນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອີກອັນໜຶ່ງ ທີ່ທ່ານຈະຕ້ອງໄດ້ນຳເອົາມາຜິດຈາລະນາ ເພາະວ່າທ່ານຈະໄດ້ດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ສະຖານທີ່ຂອງທ່ານເອງ ຖ້າຫາກທ່ານບໍ່ເສົ້າຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຄິດໄລ່ເຖິງ ເງິນລົງທຶນຈຳນວນຫຼາຍໃນການຊື້ທີ່ດິນ ແລະ ປຸກສ້າງອາຄານທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ສຶກສາ ແລະ ຂໍອະນຸຍາດ ໃນການສ້າງຕັ້ງ, ການເສົ້າກໍເປັນວິທີໜຶ່ງໃນການທີ່ຈະໃຊ້ເງິນລົງທຶນໃນເບື້ອງຕົ້ນໜ້ອຍກວ່າ

7.2.6 ຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນ, ດອກເບ້ຍ, ເງິນເດືອນນາຍບັນຊີ ແລະ ຜູ້ກວດກາ

ຕາມທຳມະດາ ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ທ່ານສາມາດເຮັດເອງໄດ້ ຖ້າຫາກວ່າທ່ານມີ ຄວາມຮູ້ດ້ານນີ້ ສຸດແລ້ວໂອກາດຄວາມເໝາະສົມ, ທ່ານອາດຈະບໍ່ມີເວລາ ເພາະວ່າຕ້ອງໄດ້ດູແລທຸລະກິດ, ທ່ານອາດຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຈ້າງນາຍບັນຊີ ຫຼື ຜູ້ກວດກາບັນຊີ ສິ່ງທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ ຄວນຕັ້ງງົບປະມານສຳລັບຈ້າງ ຜູ້ທີ່ເຮັດບັນຊີໃນເບື້ອງຕົ້ນ ແລ້ວທ່ານຈຶ່ງຈ້າງພະນັກງານບາງເວລາທີ່ມາເຮັດວຽກບາງອາທິດ

ດອກເບ້ຍແມ່ນຈຳນວນເງິນທີ່ຕ້ອງຈ່າຍໃຫ້ແກ່ຜູ້ທີ່ໃຫ້ເງິນກູ້ຢືມແກ່ເຮົາ, ຄິດຕາມ ເປີເຊັນທີ່ທ່ານຕົກລົງກັບຜູ້ທີ່ໃຫ້ກູ້ຢືມ ແລະ ປະລິມານເງິນທີ່ທ່ານຢືມເຂົ້າມາ ຖ້າທ່ານຈ່າຍຕົ້ນທຶນ ແລະ ດອກເບ້ຍໄປພ້ອມໆກັນແຕ່ລະເດືອນ, ດອກເບ້ຍກໍຈະປ່ຽນໄປຕາມແຕ່ລະເດືອນ

ຕົວຢ່າງ: ນາງ ແກ້ວຕາ ຢືມເງິນທະນາຄານສິ່ງເສີມກະສິກຳ ຈຳນວນເງິນ 50,000,000 ກີບ, ລາວຕົກລົງກັບທະນາຄານວ່າ ຈະຈ່າຍຄືນພາຍໃນ 36 ເດືອນ ພ້ອມທັງດອກເບ້ຍ ແລະ ຕົ້ນທຶນ, ຖ້າຫາກວ່າອັດຕາດອກເບ້ຍ 12 % ລາວຕ້ອງຈ່າຍເດືອນລະ 1,660,800 ກີບ ການຈ່າຍ ແບບນີ້ ເຮົາຈະໄດ້ຈ່າຍເດືອນລະເທົ່າໆກັນ ແຕ່ວ່າດອກເບ້ຍຈະຫຼຸດລົງໄປແຕ່ລະເດືອນ ທ່ານສາມາດຕັດຄ່າ ຫຼຸ້ຍຫ້ຽນທຸກໆຊັບສິນບັດຄົງທີ່ເປັນເວລານານກວ່າ 1 ປີ ຖ້າທ່ານຄິດໄລ່ຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນຊັບສິນຂອງທ່ານ ເວລາ ສ້າງງົບກຳໄລ - ຂາດທຶນ ມັນຈະບໍ່ສະແດງລາຄາຊັບສິນເຫຼົ່ານັ້ນແຕ່ມັນຈະສະແດງຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນຊັບສິນ ເຫຼົ່ານັ້ນ

ສຳລັບຊັບສິນທີ່ມີອາຍຸຕໍ່າກວ່າ 1 ປີທ່ານສາມາດຕັດເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນ 1 ປີ ຈຳເປັນຈະ ຕັດເປັນຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນ ເພາະວ່າສິນຄ້າ ຫຼື ວັດຖຸທີ່ທ່ານຊື້ມາໄວ້ໃນສາງທີ່ມີອາຍຸຕໍ່າກວ່າ 1 ປີ ບໍ່ສາມາດຕັດເປັນ ຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນໄດ້

ຕົວຢ່າງ: ຮ້ານຂາຍເຄື່ອງຂອງ ນາງ ແກ້ວຕາ ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ 20,000,000 ກີບ ໃນເວລາເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດ ເງິນຈຳນວນດັ່ງກ່າວໃຊ້ເຂົ້າໃນການເຮັດຫ້ອງນໍ້າໃໝ່, ຊື້ຄອມພິວເຕີ ແລະ ຕົກແຕ່ງພາຍໃນ ສົມມຸດວ່າທາງສ່ວຍສາອາກອນອະນຸມັດໃຫ້ຕັດຄ່າຫຼຸ້ຍຫ້ຽນ 5 ປີ ເຮົາສາມາດຮັກຄ່າຫຼຸ້ຍ ຫ້ຽນ ແຕ່ລະເດືອນເທົ່າກັບ 333,000 ກີບ (20,000,000 / 60 ເດືອນ)

7.3 ການທົບທວນການຄາດຄະເນກຳໄລຂາດທຶນ

ຜ່ານຂັ້ນຕອນທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງນັ້ນ ທ່ານສາມາດເຮັດສຳເລັດການຄາດຄະເນຂາດທຶນ ຖ້າວ່າຜົນຂອງການຄາດຄະເນອອກມາດີ ທ່ານກໍ່ຈະມີຄວາມພໍໃຈໃນຜົນຂອງການຄາດຄະເນ, ທ່ານສາມາດນຳໄປກວດທຸກຂັ້ນຕອນ ແລະ ສົມມຸດຕິຖານຂອງທ່ານເປັນການເລີ່ມຕົ້ນ, ທ່ານສາມາດຄິດໄລ່ການຫຼຸດຕົ້ນທຶນ ຫຼື ອາດຈະເພີ່ມຍອດຂາຍ ເພື່ອໃຫ້ກຳໄລເພີ່ມຂຶ້ນໄດ້ບໍ່

ກຳໄລທີ່ທ່ານຄາດຄະເນອອກມານັ້ນ ຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດດຳເນີນໄປໄດ້ບໍ່, ທ່ານສາມາດຈ່າຍເງິນຄືນຈາກການກູ້ຢືມມາໄດ້ບໍ່, ສິ່ງສຳຄັນອີກຢ່າງໜຶ່ງ ທ່ານຕ້ອງໝັ້ນໃຈວ່າ ສິ່ງທີ່ທ່ານຕັ້ງສົມມຸດຖານຂຶ້ນມານັ້ນ ສາມາດເກີດເປັນຈິງໄດ້ບໍ່, ຖ້າສິ່ງທີ່ກ່າວມາຂ້າງເທິງນັ້ນບໍ່ເໝາະສົມ ທ່ານສາມາດຊອກຫາທຸລະກິດໃໝ່ແທນທີ່ຈະເຮັດທຸລະກິດນີ້

ສົມມຸດວ່າ ໃນເບື້ອງຕົ້ນເຮົາຄາດຄະເນຍອດຂາຍໄວ້ 30,000,000 ກີບ ຖ້າເຮົາມາປ່ຽນຍອດຂາຍເປັນ 50,000,000 ກີບ, ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ຈາກ 16,000,000 ກີບ ມາເປັນ 12,000,000 ກີບ ຕໍ່ເດືອນ, ການປ່ຽນແປງນີ້ຈະຊ່ວຍໃຫ້ການຄາດຄະເນຂອງເຮົາດີຂຶ້ນ, ແຕ່ວ່າມັນຈະບໍ່ເປັນເລື່ອງງ່າຍທີ່ຈະບັນລຸແຕ່ວ່າ ເຮົາຕ້ອງມີຄວາມສາມາດທີ່ໃຫ້ປະກົດຜົນເປັນຈິງໄດ້ ທຸກຄົນໃນອົງກອນໄດ້ສຸມທຸກໆຄວາມພະຍາຍາມ

– ການຄິດໄລ່ກຳໄລຂາດທຶນ

ກ່ອນອື່ນໝົດທ່ານຕ້ອງລວມເອົາຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ຂອງແຕ່ລະເດືອນ ຈາກກຳໄລຂັ້ນຕົ້ນຕ້ອງເອົາມາລົບໃຫ້ລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ ເພື່ອຄິດໄລ່ແຕ່ລະເດືອນ, ຄິດມູນຄ່າລວມຂອງແຕ່ລະເດືອນ ສຳລັບຄ່າໃດທີ່ເປັນຄ່າລົບ ຕ້ອງໃຊ້ວົງເລັບອ້ອມໄວ້ ສະແດງວ່າມີການຂາດທຶນ

ໃນທີ່ສຸດເຮົາຕ້ອງບວກຄ່າໃຊ້ຈ່າຍແຕ່ລະເດືອນ, ຄິດໄລ່ມູນຄ່າລວມຂອງແຕ່ລະເດືອນ ຫຼັງຈາກນັ້ນເຮົາກໍ່ມາຄິດໄລ່ກຳໄລລວມໝົດທັງປີ ຖ້າຕົວເລກບໍ່ຖືກຕ້ອງ ເຮົາກໍ່ຄວນກວດກາຄືນການຄິດໄລ່ອີກໃໝ່ຈົນກວ່າຕົວເລກທັງໝົດຈະຖືກຕ້ອງ

ເອກະສານອ້າງອີງ

ຫຼັກການພື້ນຖານຂອງການບໍລິຫານ (ວິທະຍາໄລເສດຖາ ບໍລິຫານທຸລະກິດ 2005),
ການພັດທະນາຄວາມສາມາດດ້ານການປະກອບການ (PADETC)