

### ໝວດທີ 3.3

## ການຜະລິດ, ການບໍລິການ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ

### ເນື້ອໃນຕົ້ນຕໍ

ເພື່ອດຳເນີນທຸລະກິດຢ່າງມີກຳໄລ, ຄວາມເຂົ້າໃຈພື້ນຖານກ່ຽວກັບເຕັກໂນໂລຊີ ແລະ “ຜະລິດຕະພັນ” ແມ່ນສິ່ງຈຳເປັນ ສຳລັບທັງທຸລະກິດ ການຜະລິດ ແລະ ການບໍລິການ. ແຕ່ດັ້ງເດີມແລ້ວ, ແມ່ຍິງຖືກຈຳກັດດ້ານການເຂົ້າຝຶກອົບຮົມວິຊາຊີບ ຫລື ການເຂົ້າຫາຂໍ້ມູນຂ່າວສານທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ. ເຖິງແມ່ນວ່າການປຸງແຕ່ງອາຫານແມ່ນ “ວຽກປົກກະຕິຂອງແມ່ຍິງ” , ແຕ່ສ່ວນຫຼາຍແລ້ວ ເຂົາເຈົ້າຂາດທັກສະ, ຂາດຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ກ່ຽວກັບ ວັດຖຸດິບ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ, ຂະບວນການຜະລິດ, ແລະ ໂຄງສ້າງຂອງຕົ້ນທຶນ. ສິ່ງນີ້ແມ່ນໜຶ່ງໃນ ເຫດຜົນທີ່ວ່າ ເປັນຫຍັງການເຄື່ອນໄຫວດ້ານເສດຖະກິດຂອງແມ່ຍິງ ຈຶ່ງມັກຈະຈຳກັດຢູ່ລະດັບນ້ອຍໆ ແລະ ບໍ່ເປັນທາງການ ແລະ ສ່ວນຫຼາຍກໍ່ແມ່ນທຸລະກິດທີ່ນຳໃຊ້ແຮງງານຫຼາຍ ເຊິ່ງມີຜະລິດຕະພາບຕ່ຳ, ນຳໃຊ້ ເຕັກໂນໂລຊີບໍ່ພຽງພໍ ແລະ ຄຸນນະພາບຕ່ຳ.

### ຈຸດປະສົງ

ໝວດທີ 3.3 ເລັ່ງໃສ່ເພື່ອຝຶກຝົນທັກສະຂອງແມ່ຍິງ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດກຳນົດ ແລະ ຄວບຄຸມບັນດາອົງປະກອບຕ່າງໆ ຂອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການ. ມັນຊ່ວຍໃຫ້ແມ່ຍິງມີຄວາມຮູ້ກ່ຽວກັບລະບົບການຜະລິດ ແລະ ລິ້ງເຄື່ອນກັບອົງປະກອບພື້ນຖານຂອງການປະດິດສ້າງຜະລິດຕະພັນ. ຈຸດປະສົງອີກອັນໜຶ່ງຂອງ ການຮຽນໃນໝວດນີ້ ແມ່ນເພື່ອເຮັດໃຫ້ແມ່ຍິງຮູ້ເຖິງອົງປະກອບຕ່າງໆຂອງຕົ້ນທຶນ, ລວມເຖິງເວລາທີ່ນຳ ໃຊ້ແຮງງານ ເຊິ່ງມັກຈະຖືກເບິ່ງຂ້າມ ຫລືແຮງງານຂອງແມ່ຍິງທີ່ບໍ່ໄດ້ຄຳນຶງເຖິງ.

### ບົດຝຶກຫັດ

- 19. ສິ່ງຈຳເປັນທັງຫຼາຍ ເພື່ອສ້າງຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການ
- 20. ເພີ່ມຜະລິດຕະພັນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນດີກວ່າເກົ່າ: ຕົວແບບ ສະແກມເປີ (SCAMPER)

## ບົດຝຶກຫັດທີ 19. ສິ່ງຈຳເປັນທັງຫລາຍ ເພື່ອສ້າງຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການ

### ຈຸດປະສົງ

- ເພື່ອກຳນົດ ແລະ ຮຽນຮູ້ວິທີການຄຸ້ມຄອງອົງປະກອບທີ່ສຳຄັນຂອງການຜະລິດສິນຄ້າ ຫລື ການບໍລິການ: ວັດຖຸດິບ, ແຮງງານ, ເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນ.
- ເພື່ອເຂົ້າໃຈບາດກ້າວຕ່າງໆຢູ່ໃນຂະບວນການຜະລິດ.

### ໄລຍະເວລາ

90 ນາທີ



### ການຈັດວາງຫ້ອງ

ເປັນຮູບໂຕ U, ແລະ ມີໂຕະເພື່ອການສາທິດ.



### ອຸປະກອນ

- ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ (ກຸ່ມລະ 1 ແຜ່ນ), ບິກເບີສ, ຈັກຄິດໄລ່, ເຄື່ອງສາຍແຜ່ນໃສ ຫລື ກະດານ (ສຳລັບບົດຝຶກຫັດສາທິດໃຫ້ເຫັນປະຈັກຕາ).
- ຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການໃດ ກໍ່ໄດ້ທີ່ແທດເໝາະກັບສະພາບທ້ອງຖິ່ນ ເບິ່ງຕົວຢ່າງ:
  - ຕົວຢ່າງ ຜະລິດຕະພັນ ການເຮັດຍາມ:
    - ເຄື່ອງອຸປະກອນເຮືອນຄົວ 1 ຊຸດ ສຳລັບເຮັດຍາມ (ຖ້ວຍຜອງ, ບ່ວງ, ຈານ, ຖ້ວຍ, ອື່ນໆ)
    - ວັດຖຸດິບ (ຕົວຢ່າງ: ຍາໝີ່, ຕຳໝາກຮຸ່ງ).
  - ຕົວຢ່າງ ການບໍລິການເສີມສວຍ:
    - ອຸປະກອນ ສຳລັບເສີມສວຍ 1 ຊຸດ: ຫວີ, ໂອໃສ່ນ້ຳ, ຜ້າເຊັດ, ມິດຕັດ, ແວ່ນແຍງ,
    - ວັດຖຸທີ່ຈຳເປັນ: ນ້ຳ, ຢາສະຫົວ, ສີຍ້ອມ.



### ແຜ່ນໃສ ຫລື ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ແລະ ການແຈກຢາຍ ເປັນເອກະສານໃຫ້ກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທັງໝົດ

- ຮູບສະແດງຜະລິດຕະພັນ.
- ລາຍການຕົ້ນທຶນຂອງວັດຖຸດິບ.
- ລາຍການເວລາແຮງງານ.
- ລາຍການຕົ້ນທຶນຂອງເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນ.
- ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ແລະ ຕົ້ນທຶນປ່ຽນແປງ.
- ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ແລະ ຕົ້ນທຶນປ່ຽນແປງ: ບາງຕົວຢ່າງ.
- ວົງຈອນຜະລິດຕະພັນ: ທຸລະກິດການຜະລິດ.
- ວົງຈອນຜະລິດຕະພັນ: ທຸລະກິດການບໍລິການ.
- ລາຍການຂະບວນການຜະລິດ.

 **ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ**

ຕົວຢ່າງທີ 22 ຕົ້ນທຶນ ແລະ ລາຄາ, ໝວດທີ 3.4, ການເງິນ.

 **ການກະກຽມ**

- ເຄື່ອງມື ແລະ ວັດຖຸດິບ ສຳລັບຜະລິດສິນຄ້າ ຫລື ໃຫ້ບໍລິການ (ເບິ່ງຂ້າງເທິງ) ຄວນຍືມ ແລະ ຊື້ກຽມໄວ້ລ່ວງໜ້າ.
- ສະເໜີເອົາອາສາສະມັກ ຜູ້ທີ່ຈະສະແດງເປັນ ຜູ້ປະກອບກິດຈະການ: ຜູ້ໜຶ່ງແມ່ນສະແດງເປັນຜູ້ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ອີກຜູ້ໜຶ່ງເປັນຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ.
- ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອາດໜ້າອາຍ ທີ່ຈະສະແດງບົດບາດ ທີ່ມີການສະແດງທ່າທາງ ກັບຜູ້ອື່ນ (ເຊັ່ນ: ກໍລະນີຕ້ອງເປົ່າຜົມ ຫລື ຕັດຜົມໃຫ້ລູກຄ້າ). ຄູຝຶກຈຳເປັນຕ້ອງໃຫ້ຄວາມນັບຖືຜູ້ສະແດງ ແລະ ອະນຸຍາດໃຫ້ ເຂົາເຈົ້າສະແດງທ່າທາງຕາມໃຈ ບໍ່ຕ້ອງບັງຄັບເຂົາເຈົ້າ.

 **ບົດສອນ**

**ບາດກ້າວທີ 1 - 30 ນາທີ**

ແນະນຳຈຸດປະສົງຂອງບົດຝຶກຫັດ: ເພື່ອຮຽນຮູ້ວິທີຄຸ້ມຄອງອົງປະກອບຕົ້ນຕໍໃນການຜະລິດ ຫລື ການບໍລິການ. ມັນລວມເຖິງ ກຳນົດຄວາມເປັນໄປໄດ້ຂອງໂຄງການທຸລະກິດ; ຕົ້ນທຶນສຳລັບຜະລິດສິນຄ້າ ຫລື ໃຫ້ບໍລິການ, ກໍ່ຄືຄວາມຕ້ອງການຂອງຕະຫລາດ, ແລະ ລາຄາທີ່ຕະຫລາດພ້ອມທີ່ຈະຈ່າຍໃຫ້ກັບສິນຄ້າ ຫລື ການບໍລິການ. ອາສາສະມັກ 2 ຄົນ ຈະສະແດງເປັນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ສາທິດຂະບວນການຜະລິດ ໂດຍແປຮູບວັດຖຸດິບ ໂດຍນຳໃຊ້ແຮງງານ ແລະ ເຄື່ອງມື ໃຫ້ກາຍເປັນສິນຄ້າສຳເລັດຮູບ ຫລື ການບໍລິການ. ຈາກການສັງເກດ ແລະ ການວິເຄາະ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຈະກຳນົດບັນດາອົງປະກອບຕ່າງໆ ຂອງວົງຈອນການ ຜະລິດຂະໜາດນ້ອຍ. ນອກນັ້ນ, ເຂົາເຈົ້າຈະໄດ້ກຳນົດຕົ້ນທຶນຕ່າງໆທີ່ເກີດຂຶ້ນຢູ່ໃນວົງຈອນການຜະລິດ ແລະ ຮຽນຮູ້ວິທີການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນ ຕໍ່ຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການ. ແນະນຳ ແລະ ອະທິບາຍ ຮູບສະແດງລຸ່ມນີ້ແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ:

- ຮູບສະແດງການຜະລິດ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 46).
- ລາຍການຕົ້ນທຶນຂອງວັດຖຸດິບ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 47).
- ລາຍການເວລາແຮງງານ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 48).
- ລາຍການຕົ້ນທຶນຂອງເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 49).

ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສັງເກດການສະແດງຢ່າງລະອຽດ ແລະ ຈິດໄວ້. ສາມາດແບ່ງຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອອກເປັນກຸ່ມນ້ອຍ ກຸ່ມລະ 4 ຫາ 6 ຄົນ. ເຄິ່ງໜຶ່ງຂອງກຸ່ມທັງໝົດ ຈະຄິດໄລ່ເພື່ອກຳນົດຕົ້ນທຶນສຳລັບເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນ, ວັດຖຸດິບ ແລະ ເວລາແຮງງານ ຂອງທຸລະກິດການຜະລິດ ແລະ ກຸ່ມອື່ນທີ່ເຫລືອ ແມ່ນຄິດໄລ່ຄືກັນ ແຕ່ສຳລັບທຸລະກິດການບໍລິການ. ຜູ້ປະກອບກິດຈະການແຕ່ລະຄົນຈະແນະນຳທຸລະກິດ “ການຜະລິດ” ຫລື “ການບໍລິການ” ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ສາທິດວິທີການປຸງແຕ່ງຍ່າ ທີ່ແຊບ ແລະ ການເຮັດຊົງຜົມທີ່ງົດງາມ.

**ໂຄງການທຸລະກິດ**  
 ການຜະລິດ, ການບໍລິການ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ  
**ສິ່ງຈຳເປັນທັງຫລາຍ ເພື່ອສ້າງຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການ**

ໃນລະຫວ່າງເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ, ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກຳນົດອົງປະກອບຕົ້ນຕໍ ໃນການກະກຽມແຜນການຜະລິດ. ເຂົາເຈົ້າຈະໄດ້ເຫັນຕົວຈິງ ແລະ ອອກແບບປັບປຸງການຜະລິດ ຫລື ການບໍລິການຂະໜາດນ້ອຍ ໂດຍຂຽນໃສ່ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ (ຟລິບຊາດ) ຫລື ແຜ່ນໃສ.

**ບາດກ້າວທີ 2 - 30 ນາທີ**

ກຸ່ມນຳສະເໜີຜົນການຄົ້ນຄວ້າ. ສະເໜີຜ່ານຕົ້ນທຶນຂອງແຕ່ລະອົງປະກອບ ຢູ່ໃນ 3 ລາຍການ ສຳລັບແຕ່ລະປະເພດທຸລະກິດ ແລະ ສິນທະນາ:

- **ສຳລັບວັດຖຸດິບ:** ກວດເບິ່ງວ່າໄດ້ນຳໃຊ້ວັດຖຸທັງໝົດ ຫລື ວ່າຍັງເຫລືອຢູ່. ຕົ້ນທຶນຄວນລວມເອົາແຕ່ລາ ຄາຂອງວັດຖຸທີ່ໄດ້ນຳໃຊ້ເທົ່ານັ້ນ.
- **ສຳລັບແຮງງານ:** ກວດເບິ່ງວ່າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ບັນທຶກເວລາທີ່ນຳໃຊ້ໃນແຕ່ລະບາດກ້າວ ໃນການປຸງແຕ່ງອາຫານ ຫລື ການບໍລິການບໍ່. ລວມເຖິງເວລາຂອງຜູ້ຊ່ວຍນຳ ໃນກໍລະນີທີ່ມີ. ລວມທັງເວລາທີ່ໃຊ້ໃນການສິນທະນາກັບລູກຄ້າ. ໃຫ້ກຸ່ມຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນແຮງງານຂອງນັກທຸລະກິດຍິງ.
- **ສຳລັບເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນ:** ກວດກາເບິ່ງວ່າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ບັນທຶກ ເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນທັງໝົດ ພ້ອມຕົ້ນທຶນບໍ່. ອະທິບາຍວ່າເຄື່ອງມືສ່ວນຫລາຍສາມາດນຳໃຊ້ໄດ້ຫລາຍໆເທື່ອ. ສະເໜີໃຫ້ກຸ່ມຄາດຄະເນເຄື່ອງມືດັ່ງກ່າວສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອປຸງແຕ່ງ ຫລື ບໍລິການໄດ້ຫລາຍປານໃດ ກ່ອນທີ່ຈະຕ້ອງໄດ້ຊື້ອັນໃໝ່, ຈາກນັ້ນກໍຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນຂອງເຄື່ອງມືທີ່ນຳໃຊ້ໃນການສາທິດໂດຍ ທຸລະກິດຍິງທັງ ສອງຄົນ.
- ແຕ່ລະກຸ່ມຄວນຂຽນ ໝາກຜົນທີ່ໄດ້ຈາກພາກນີ້ ຂອງບົດຝຶກຫັດ ລົງໃສ່ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ຫລື ແຜ່ນໃສ ທີ່ໄດ້ແຈກຢາຍໃຫ້ໃນບົດຝຶກຫັດທີ 22 ກ່ຽວກັບ ຕົ້ນທຶນ ແລະ ລາຄາ ຢູ່ ໝວດທີ 3.4: ການເງິນ. ຊຸກຍູ້ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມສືບຕໍ່ການວິເຄາະ ແລະ ແລກປ່ຽນປະສົບການກ່ຽວກັບ ແຮງງານ, ຕົ້ນທຶນ, ຄຸນນະພາບ, ປະລິມານ, ປັດໄຈນຳເຂົ້າ ແລະ ໝາກຜົນທີ່ໄດ້ຮັບ. ເລີ່ມຈາກການສິນທະນາລວມກ່ຽວກັບຂະບວນການ ຜະລິດ, ໂດຍນຳໃຊ້ບາງປະເດັນລຸ່ມນີ້ເພື່ອສິນທະນາ:
- ເຮົາຈະປັບດັດ/ທົດແທນເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນແນວໃດ ເພື່ອເພີ່ມຜະລິດຕະພາບ ຫລື ເຮັດໃຫ້ຂະບວນການຜະລິດ ຫລື ໃຫ້ບໍລິການງ່າຍດາຍ ແລະ ຖືກປັບປຸງໃຫ້ດີຂຶ້ນ?
- ຖ້າຫາກຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຖາມກ່ຽວກັບຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ແລະ ປ່ຽນແປງໃນຕອນນີ້, ອະທິບາຍຄວາມແຕກຕ່າງອົງໃສ່ຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ສິນໃຈຂອງເຂົາເຈົ້າ (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 50 ແລະ/ຫລື 51). ສະເໜີວ່າ ຫົວຂໍ້ນີ້ຈະໄດ້ເວົ້າລະອຽດຕື່ມຢູ່ບົດຝຶກຫັດໃນໝວດທີ 3.4: ການເງິນ.

ອະທິບາຍວ່າແຕ່ລະຂະບວນການຜະລິດປະກອບດ້ວຍ 3 ບາດກ້າວຫລັກຄື:

- **ກຽມພ້ອມ:** ມັນກ່ຽວພັນເຖິງການກະກຽມອົງປະກອນຕ່າງໆ ແລະ ວັດຖຸດິບ (ຂົນສົ່ງ); ຊັງຕວງສ່ວນປະສົມ (ກວດກາ ແລະ ດຳເນີນງານ); ສ້ອມຜັກ; ຊອຍຊື້ນົງ; ລ້າງເຄື່ອງ (ດຳເນີນງານ).
- **ເຮັດ:** ໃສ່ນ້ຳມັນລົງກະທະ (ດຳເນີນງານ); ເອົາຊື້ນົງ ຫລື ຜັກໃສ່ກະທະ; ຂົ້ວ ແລະ ຈີນ (ດຳເນີນງານ ແລະ ລໍຖ້າ).
- **ເອົາອອກ:** ເອົາອາຫານອອກຈາກກະທະ (ຂົນສົ່ງ); ນຳເອົາຊື້ນົງທີ່ຊອຍເຫລືອເຂົ້າໃສ່ກັບມ້ຽນໄວ້ (ເກັບມ້ຽນ).

**ບາດກ້າວທີ 3 - 15 ນາທີ**

ເຊີນຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ຍົກໃຫ້ເຫັນບັນດາອົງປະກອບທີ່ສຳຄັນທີ່ສຸດ ຂອງ “ວົງຈອນຜະລິດຕະພັນ” ຢູ່ໃນ ທຸລະກິດ ທັງການຜະລິດ ແລະ ການບໍລິການ. ໂດຍລວມ, ວົງຈອນດັ່ງກ່າວ ສະແດງຢູ່ໃນສື່ການ ຝຶກອົບຮົມທີ 52 ແລະ 53: ວົງຈອນການຜະລິດ. ສົນທະນາກ່ຽວກັບແຕ່ລະບາດກ້າວກັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ສະເໜີໃຫ້ເຂົາເຈົ້າອະທິບາຍ ບາດກ້າວຫລັກໃນວົງຈອນການຜະລິດ ຂອງທຸລະກິດຕົນ.

ສະເໜີໃຫ້ມີຕົວຢ່າງປະກອບສຳລັບແຕ່ລະກຸ່ມ ເພື່ອອະທິບາຍວົງຈອນການຜະລິດ: ຕ້ອງໃຊ້ເງິນ ແລະ ເວລາ ຫລາຍປານໃດ ເພື່ອສຳເລັດທຸກບາດກ້າວດັ່ງກ່າວ?

ໃນການສະຫລຸບ, ເນັ້ນໜັກວ່າທຸກໆຂະບວນການຜະລິດສາມາດປັບປຸງໄດ້. ຮັບປະກັນວ່າຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ ເຂົ້າໃຈໝົດທຸກອົງປະກອບທີ່ແຕກຕ່າງກັນໃນການຜະລິດ, ເຊິ່ງສິ່ງເຫລົ່ານີ້ແມ່ນສຳຄັນ ເພື່ອທີ່ຈະສາມາດ ເຂົ້າໃຈດີຍິ່ງຂຶ້ນເມື່ອຮອດພາກການເງິນ ຕໍ່ໄປ.

**ບາດກ້າວທີ 4 - 15 ນາທີ (ສາມາດຍົກເວັ້ນໄດ້)**

ອະທິບາຍລະອຽດຕື່ມກ່ຽວກັບວົງຈອນຜະລິດຕະພັນ ໂດຍສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມວິເຄາະຂະບວນການ ຜະລິດ ດັ່ງທີ່ສະແດງຢູ່ໃນ “ລາຍການຂະບວນການຜະລິດ” (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 54) ແລະ ສົນທະນາ ສິ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ອັນໃດແມ່ນພາກສ່ວນຕ່າງໆຂອງ “ການດຳເນີນງານ” ຢູ່ໃນຂະບວນການຜະລິດນີ້?
- ອັນໃດຊັກຊ້າ (ຖ້າຫາກມີ) ທີ່ທ່ານສັງເກດເຫັນ?
- ບັນຫາການຂົນສົ່ງສຳຄັນບໍ່?
- ມີການເກັບມ້ຽນແນວໃດ?
- ຈະເຮັດແນວໃດໃຫ້ຂະບວນການຜະລິດມີຄວາມປອດໄພກວ່າເກົ່າ, ສະອາດກວ່າເກົ່າ ແລະ ມີຜະລິດ ຕະພາບສູງກວ່າເກົ່າ?



## ຮູບສະແດງການຜະລິດ

**ວັດຖຸດິບ**

ຕົວຢ່າງ:  
 ຍາ  
 ຜັກ ຫລື ໝາກໄມ້  
 ໝາກນາວ  
 ເກືອ  
 ຊີ້ນ ຫລື ປາ  
 ພິກໄທ



ຕົວຢ່າງ:  
 ຕັດຜົມ  
 ຢາສະຫົວ  
 ນຳ້  
 ສີຍ້ອມ



**ແຮງງານ**

ຕົວຢ່າງ: ຍາ  
 ລ້າງສະອາດ  
 ວາງເປັນລຳດັບ  
 ຊອຍ  
 ປະລິມ  
 ຄ້າງໄຟໃຫ້ອຸ່ນ  
 ຈີນ  
 ມອດໄຟ




ຕົວຢ່າງ: ຕັດຜົມ  
 ຫວີ  
 ສະໃຫ້ສະອາດ  
 ຫວີ  
 ຕັດ




**ເຄື່ອງມື ແລະ ອຸປະກອນ**

ຕົວຢ່າງ: ຍາ  
 ໂຕະ  
 ຖ້ວຍ  
 ກະທະ  
 ຈອກ  
 ຈານ  
 ບ່ວງ  
 ມິດ ແລະ ສ້ອມ



ຕົວຢ່າງ: ຕັດຜົມ  
 ຫວີ  
 ແນວປັດ  
 ມິດຕັດ  
 ແວ່ນແຍງ  
 ແນວເປົ່າຜົມ











## ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ແລະ ປ່ຽນແປງ

### ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່:

ຕົ້ນທຶນທີ່ບໍ່ປ່ຽນແປງໄປຕາມຈຳນວນ  
 ຂອງ ຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການ

ຕົວຢ່າງ:

ເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານປະຈຳ

ຄ່າເຊົ່າປະຈຳເດືອນ

ອາຄານ

ເຄື່ອງຈັກ



### ຕົ້ນທຶນປ່ຽນແປງ:

ຕົ້ນທຶນທີ່ປ່ຽນແປງໄປຕາມຈຳນວນ  
 ຂອງ ຜະລິດຕະພັນ ຫລື ການບໍລິການ

ຕົວຢ່າງ:

ວັດຖຸດິບ

(ຕົວຢ່າງ: ຜັກ, ຊີ້ນງົວ, ຢາສະຫົວ)

ນ້ຳ

ໄຟຟ້າ

ເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານທີ່ບໍ່ປະຈຳ  
 ທີ່ຈ້າງສະເພາະເວລາວຽກຫລາຍເທົ່ານັ້ນ.



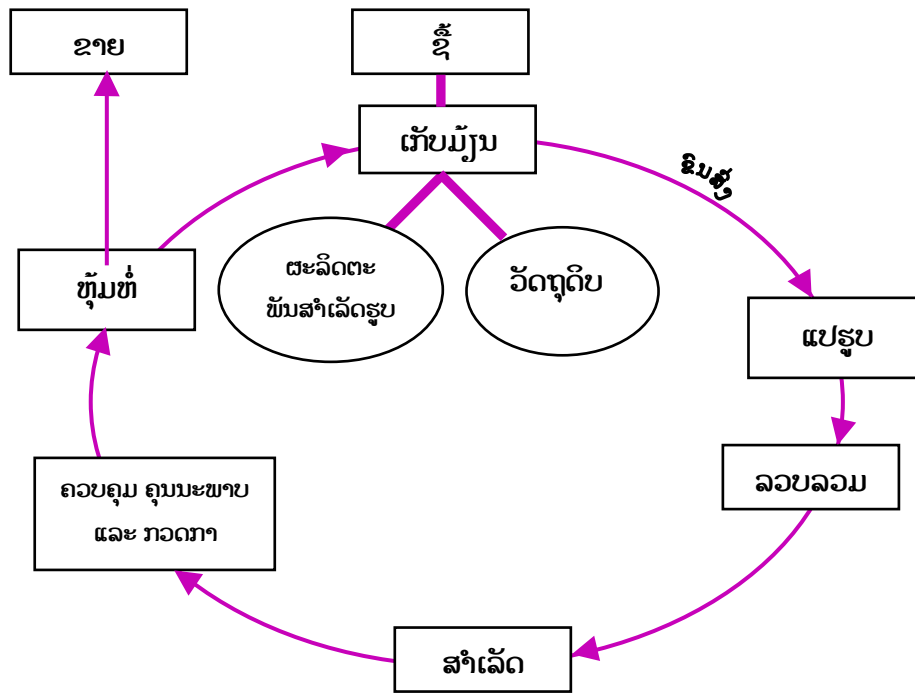


## ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່ ແລະ ປ່ຽນແປງ: ຕົວຢ່າງ

ຕົ້ນທຶນຄົງທີ່	ຕົ້ນທຶນປ່ຽນແປງ			
	ຜະລິດຕະພັນ ອາຫານ	ຊ່າງໄມ້	ຂາຍຍ່ອຍ	ບໍລິການ
<b>ວັດຖຸດິບ</b>				
ຄ່າແຮງງານ ແລະ ເງິນເດືອນ ; ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານສັງຄົມ (= ປະກັນໄພສຸຂະພາບ; ອະນຸບານ; ໂຮງຮຽນ, ອື່ນໆ); ເງິນເດືອນຜູ້ປະກອບກິດຈະການ; ຄ່າເຊົ່າ; ຂົນສົ່ງ; ບໍລິການສາທາລະນະ (= ຄ່າອະນາໄມ, ອື່ນໆ); ບົວລະບັດຮັກສາ; ຄ່າຫລັຍທຽນ; ອື່ນໆ.	ຜັກ ໝາກໄມ້ ເກືອ ນ້ຳມັນ, ເບີ ໝາກນາວ ຊີ້ນງົວ ເຄື່ອງປຸງ	ໄມ້ ສີທາ ທິນເນີ ຄົມ ນ້ຳມັນສົນ ນ້ຳມັນທາ ກາວ	ລາຄາຂາຍສິນຄ້າຢູ່ ໃນຮ້ານ	ຊື້ອີງປະກອບ, ວັດຖຸດິບ ແລະ ອາ ໂຫລ່
<b>ແຮງງານ</b>				
ເງິນເດືອນຂອງ ພະນັກງານປະຈຳ	ຄ່າແຮງງານຕໍ່ຜະລິດ ຕະພັນ	ຄ່າແຮງງານຕໍ່ຜະລິດ ຕະພັນ	ຄ່າແຮງງານສຳລັບ ວຽກທີ່ຈ້າງສະເພາະ ໃດໜຶ່ງ ໃນຮ້ານ	ຄ່າແຮງງານສຳລັບ ການບໍລິການແຕ່ລະ ອັນ
ສິ່ງນີ້ລວມເຖິງ ທ່ານເອງ ແລະ ກຳມະກອນປະຈຳ	ຄ່າແຮງງານສາມາດ ຄິດໄລ່ໂດຍອີງຕາມ ຜະລິດຕະພັນ, ຕົວຢ່າງ: ຕໍ່ ກິໂລຂອງ ຍຳ, ຫລື ຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ ຍອດຂາຍ.	ເງິນເດືອນປ່ຽນແປງ ສາມາດຄິດໄລ່ ຕໍ່ “ອັນ” , ຕົວຢ່າງ: ຕໍ່ ຈຳນວນຕັ້ງນັ້ງທີ່ ຜະລິດໄດ້.	ເງິນເດືອນປ່ຽນແປງ ສາມາດຄິດໄລ່ເປັນ ຊົ່ວໂມງ ເຮັດວຽກ ຫລື ຕາມແຕ່ລະໜ້າ ວຽກ.	ຄ່າແຮງງານປ່ຽນແປງ ສາມາດຄິດໄລ່ເປັນ ຊົ່ວໂມງເຮັດວຽກ ຫລື ຈຳນວນການບໍລິການ ທີ່ໄດ້ສຳເລັດ.

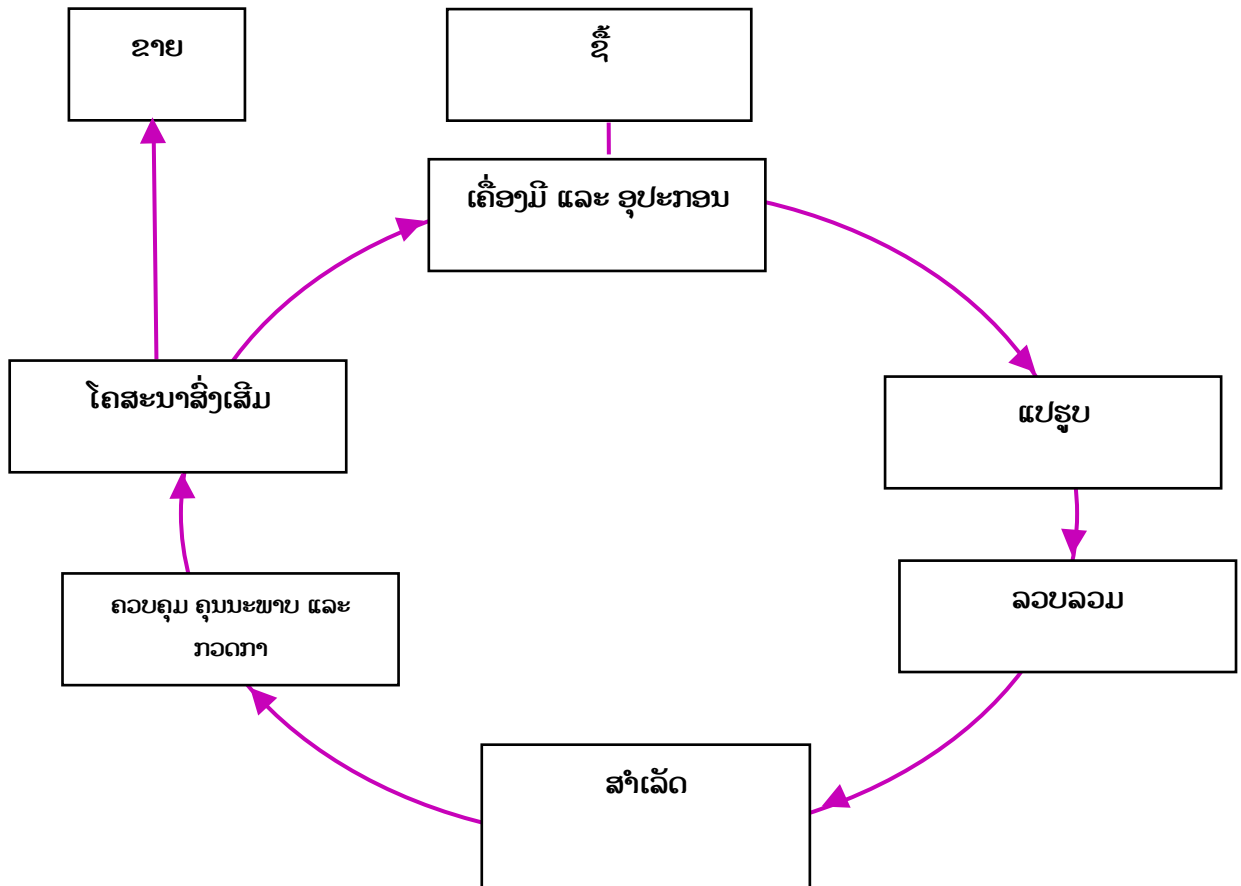


## ວົງຈອນຜະລິດຕະພັນ: ທຸລະກິດການຜະລິດ





## ວົງຈອນຜະລິດຕະພັນ: ທຸລະກິດການບໍລິການ





## ບົດຝຶກຫັດທີ 20 ເພີ່ມຜະລິດຕະພັນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນດີກວ່າເກົ່າ: ຕົວແບບ SCAMPER<sup>1</sup>



### ຈຸດປະສົງ

ເພື່ອກະຕຸ້ນຫົວຄິດປະດິດສ້າງ ສໍາລັບຜະລິດຕະພັນທີ່ເປັນສິ່ງໃໝ່ໆ ໂດຍການນໍາໃຊ້ຕົວແບບສະແກມເປີ (SCAMPER)



### ໄລຍະເວລາ

90 - 120 ນາທີ.



### ການຈັດວາງຫ້ອງ

ບ່ອນນັ່ງເປັນຮູບໂຕ U ສໍາລັບກຸ່ມໃຫຍ່ ແລະ ວົງມົນນ້ອຍ ສໍາລັບການເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມນ້ອຍ.



### ອຸປະກອນ

- ຜະລິດຕະພັນອັນງ່າຍດາຍອັນໜຶ່ງ ເພື່ອອະທິບາຍ ຕົວແບບ, ຕົວຢ່າງ: ແນວລືບກະດານ, ກະໂປງຫລື ມິດຕັດຂະໜາດນໍາຕິດໂຕຄູ່ໜຶ່ງ ທີ່ປະກອບມີມິດຄັດຕິດພ້ອມ. **ຄວນເອົາຕົວຢ່າງ ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີ ຢູ່ທ້ອງຖິ່ນ!**
- ຜະລິດຕະພັນ 4 ຫາ 5 ອັນ ສໍາລັບໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມນ້ອຍ.
- ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ແລະ ເພີສ ສໍາລັບແຕ່ລະກຸ່ມ.



### ການກະກຽມ

ຊື້ ຫລື ຍືມ ຜະລິດຕະພັນ 4 ຫາ 5 ຢ່າງ ທີ່ມີຂາຍຢູ່ທ້ອງຖິ່ນ ເປັນຕົວຢ່າງໃຫ້ແຕ່ລະກຸ່ມ. ໃຊ້ຜະລິດຕະພັນແບບດັ້ງເດີມ ແລະ ແບບທັນສະໄໝ ທີ່ຄົນທ້ອງຖິ່ນມັກຊື້ (ເສື້ອເຊີດ, ເກີບ) ແລະ ທີ່ນັກທ່ອງທ່ຽວມັກຊື້ (ແວ່ນຕາ, ສິນຄ້າຫັດຖະກໍາ).



### ແຜ່ນໃສ ຫລື ຟລິບຊາດ

ຕົວແບບ SCAMPER.



### ເອກະສານ

ຮູບສະແດງ SCAMPER Chart (ຍົກເວັ້ນສໍາລັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມທີ່ສາມາດອ່ານໄດ້).



### ບົດຮຽນທີ່ກ່ຽວພັນກັນ

- ໝວດທີ 3.1: ຄວາມຄິດທຸລະກິດ, ບົດຝຶກຫັດທີ 13: ການຄັດຈ້ອນຂັ້ນລະອຽດ.
- ໝວດທີ 3.2: ການຕະຫລາດ ແລະ ໝວດທີ 3.4: ການເງິນ.

<sup>1</sup> ແຫລ່ງຂໍ້ມູນ: ບັບດັດຈາກ GTZ, 1995, ຄູ່ມື International CEFE. ຕົວແບບ SCAMPER ໄດ້ພັດທະນາຢູ່ຊຽງໃໝ່, ປະເທດໄທ (CEFE 1995).



**ໝາຍເຫດສໍາລັບທີມຄູຝຶກ**

- ປົກກະຕິແລ້ວ, ບົດຝຶກຫັດນີ້ ຈະເປັນການເປີດກວ້າງສາຍຕາ ແລະ ເປັນການສ້າງພະລັງໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ. ມັນເໝາະສົມສໍາລັບຜູ້ທີ່ ອ່ານ-ຂຽນໄດ້ ແລະ ຜູ້ທີ່ບໍ່ຮູ້ໜັງສື (ສ້າງເປັນສັນຍາລັກສໍາລັບແຕ່ລະ ອົງປະກອບຂອງ SCAMPER).
- ຜະລິດຕະພັນທີ່ເລືອກໃຫ້ກັບ ກຸ່ມ ບໍ່ຄວນປະກອບມີຫລາຍໆອົງປະກອບ.

**ບົດສອນ**

**ບາດກ້າວທີ 1 - 15 ນາທີ.**

ແນະນຳບົດຝຶກຫັດ. ເອົາຜະລິດຕະພັນຕົວຢ່າງໃຫ້ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ແລະ ໜ້າທີ່ຂອງເຂົາເຈົ້າແມ່ນກຳນົດ, ປຸງແປງ ແລະ ປັບປຸງ ຜະລິດຕະພັນນັ້ນ ຕາມຄວາມສາມາດຈົນຕະນາການຂອງຕົນ. ຕົວແບບ SCAMPER ແມ່ນເປັນທິດທາງ ສໍາລັບເຂົາເຈົ້າໃນການຖາມຄຳຖາມພື້ນຖານ, ເຊັ່ນ: ສ່ວນໃດຂອງຜະລິດ ຕະພັນທີ່ສາມາດຂະຫຍາຍຂຶ້ນໄດ້ (ເຮັດໃຫ້ໃຫຍ່ຂຶ້ນ) ຫລື ສ່ວນໃດສາມາດຫລຸດລົງໄດ້ (ເຮັດໃຫ້ນ້ອຍລົງ)? ສາມາດນຳໃຊ້ວັດສະດຸໃດເພື່ອປ່ຽນແທນວັດສະດຸເກົ່າບໍ່? ເນື່ອງຈາກວ່າ SCAMPER ແມ່ນເຄື່ອງມື ໃນການລະດົມສະໝອງ, ດັ່ງນັ້ນ, ພາກຝຶກອົບຮົມນີ້ອາດພົດພື້ນ ແລະ ເຕັມໄປດ້ວຍສຽງຫົວ ໃນຂະນະ ທີ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມກຳລັງຄິດຫາ ຜະລິດຕະພັນທີ່ອາດເປັນສິ່ງໃໝ່ໆໄດ້ ແລະ ເປັນໂອກາດສໍາລັບທຸລະກິດໃໝ່. ຜົນຂອງມັນມັກເປັນໜ້າປະຫລາດໃຈ, ເນື່ອງຈາກຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຢູ່ຖືກປ່ຽນເປັນຮູບແບບໃໝ່. ຢູ່ໃນ ຫລາຍໆປະເທດ ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ມັກຈະຮຽນແບບຜະລິດຕະພັນຂອງຜູ້ອື່ນ. ຕົວແບບ SCAMPER ສາມາດ ນຳໃຊ້ ໂດຍຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ເພື່ອສ້າງຄວາມຄິດ ສໍາລັບເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນຂອງຕົນແຕກຕ່າງ ຈາກຄູ່ແຂ່ງ, ແລະ ເພື່ອສ້າງຕະຫລາດສະເພາະໃຫ້ກັບ ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຮູບລັກສະນະໃໝ່ໆ ໃດໜຶ່ງ.

ອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງແຕ່ລະອົງປະກອບໃນຕົວແບບ SCAMPER ແລະ ສະເໜີ ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 55 ຢູ່ເຈ້ຍຂາວໃຫຍ່ ຫລື ແຜ່ນໃສ ຫລື ນຳໃຊ້ບັດ ທີ່ໄດ້ກະກຽມກ່ອນໜ້າແລ້ວ ເພື່ອຍົກຕົວຢ່າງ ແຕ່ລະອົງ ປະກອບຂອງ SCAMPER.

**S - C - A - M - P - E - R:**

- Substitute (ການທົດແທນ):** ປ່ຽນແທນໃສ່ ອົງປະກອບໃດໜຶ່ງ ຫລື ຫລາຍໆອົງປະກອບຂອງຜະລິດຕະພັນ.
- Combine (ລວມເຂົ້າກັນ):** ລວມອົງປະກອບໃດໜຶ່ງ ຫລື ຫລາຍໆອົງປະກອບຂອງຜະລິດຕະພັນເຂົ້າກັນ.
- Amplify (ເຮັດໃຫ້ໃຫຍ່ຂຶ້ນ):** ຂະຫຍາຍ, ຫລື ເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນມີຄວາມສັບສົນຂຶ້ນຕື່ມ
- Minimize (ເຮັດໃຫ້ນ້ອຍລົງ):** ເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນງ່າຍດາຍກວ່າເກົ່າ.
- Put to other use (ນຳໃຊ້ແນວອື່ນ):** ນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ.
- Eliminate (ຕັດອອກ):** ຕັດອອກ.
- Rearrange (ຈັດວາງໃໝ່):** ທົບທວນຄືນລຳດັບ ຂອງອົງປະກອບຜະລິດຕະພັນ ທີ່ລວມຢູ່ໃນຜະລິດຕະພັນໜຶ່ງ.

**ນຳໃຊ້ສັນຍາລັກ** ທີ່ອອກແບບຢູ່ໃນທ້ອງຖິ່ນເອງ ເພື່ອໃຊ້ແທນ ແຕ່ລະຕົວອັກສອນ ແລະ ຄວາມໝາຍຂອງມັນ.

ອະທິບາຍການນຳໃຊ້ ຕົວແບບ SCAMPER ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໂດຍການສາທິດໜຶ່ງຕົວຢ່າງ, ແນວລິບກະດານ:

- S**ubstitute (ການທົດແທນ):
  - ປ່ຽນກະໂຕແນວລິບກະດານຈາກ ປລາສຕິກ ມາເປັນໄມ້.
- C**ombine (ລວມເຂົ້າກັນ):
  - ໜ້າລິບທີ່ອ່ອນແມ່ນໃຊ້ກັບນ້ຳໄດ້ ແລະ ໜ້າລິບແຂງ ແມ່ນໃຊ້ສຳລັບອະນາໄມບາດສຸດທ້າຍ.
- A**mplify (ເຮັດໃຫ້ໃຫຍ່ຂຶ້ນ):
  - ແນວລິບທີ່ມີຂະໜາດໃຫຍ່ ມີ 4 ດ້ານ ຄ້າຍຄືຮູບສີ່ຫລ່ຽມ.
- M**inimize (ເຮັດໃຫ້ນ້ອຍລົງ):
  - ແນວລິບຂະໜາດນ້ອຍ ໃຊ້ກັບນ້ຳໄດ້ຢ່າງດຽວ ເພື່ອລຶບ.
- P**ut to other use (ນຳໃຊ້ແນວອື່ນ):
  - ເປັນເຄື່ອງລຶບທີ່ໃຊ້ສຳລັບປ່ອງຢ້ຽມ.
- E**liminate (ຕັດອອກ):
  - ຫລຸດອົງປະກອບທີ່ບໍ່ຈຳເປັນອອກ (ຕົວຢ່າງ: ຮ່າງຈັບທີ່ເປັນປລາສຕິກ ຫລື ໂຕລິບທີ່ເປັນໄມ້).
- R**earrange (ຈັດວາງໃໝ່):
  - ດ້ານໜຶ່ງສຳລັບລຶບສໍ້ຂາວ ສ່ວນອີກດ້ານໜຶ່ງ ສຳລັບລຶບກະດານຂາວ.

**ບາດກ້າວທີ 2 - 30 ນາທີ.**

ເຮັດວຽກເປັນກຸ່ມ: ຈັດເປັນກຸ່ມ ກຸ່ມລະ 4 ຫາ 5 ຄົນ ແລະແຕ່ລະກຸ່ມຈະໄດ້ຜະລິດຕະພັນ ໜຶ່ງຢ່າງ ເພື່ອນຳມາກຳນົດການປ່ຽນແປງ ແລະ ປັບປຸງຜະລິດຕະພັນດັ່ງກ່າວ. ໃນບາງກໍລະນີ, ບໍ່ແມ່ນທຸກອົງປະກອບຂອງ SCAMPER ຈະສາມາດນຳໃຊ້ໝົດ ແຕ່ວ່າມັນເປັນການກະຕຸ້ນໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໄດ້ຄົ້ນຄິດ ແລະ ມີຫົວຄິດ ປະດິດສ້າງ.

ໃຫ້ບາງຄຳແນະນຳແກ່ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມດັ່ງນີ້:

- ວັດຖຸດິບ: ສາມາດນຳໃຊ້ແຕ່ວັດຖຸດິບຂະໜິດນີ້ ໄດ້ເທົ່ານັ້ນບໍ່?
- ຂະບວນການຜະລິດ: ມັນຍາກຊຳໃດທີ່ຈະຜະລິດ ຜະລິດຕະພັນ ທີ່ໄດ້ສະເໜີປ່ຽນແປງນັ້ນ? ສິ່ງໃດແມ່ນຄວາມແຕກຕ່າງດ້ານເວລາ ແລະ ຕົ້ນທຶນ ສຳລັບການປ່ຽນແປງຜະລິດຕະພັນ?

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອາດມີການປ່ຽນແປງເລັກນ້ອຍເທົ່ານັ້ນ ເຊິ່ງສຸດທ້າຍຜະລິດຕະພັນ ກໍ່ເກືອບວ່າຄືເກົ່າ. ຊຸກຍູ້ໃຫ້ ເຂົ້າເຈົ້າພັດທະນາການຄິດຢ່າງມີຫົວຄິດປະດິດສ້າງ (ຢຳຄືນ ກ່ຽວກັບລະບຽບສຳລັບການລະດົມສະໝອງ ຈາກບົດຝຶກຫັດທີ 12).

**ບາດກ້າວທີ 3 - 30 ນາທີ.**

ແຕ່ລະກຸ່ມສະເໜີຜົນຂອງຕົນຢູ່ ກະດານຟລິບຊາດ. ໃນການສະເໜີຜະລິດຕະພັນອັນໃໝ່ໃຫ້ກຸ່ມນັ້ນ, ເຂົາເຈົ້າ ສາມາດແຕ້ມ ຫລື ສະແດງຜະລິດຕະພັນໃໝ່, ຂຽນລາຍການທີ່ເປັນປັດໄຈຂອງ SCAMPER ທີ່ເຂົາເຈົ້າ ໄດ້ນຳໃຊ້ ແລະ ອະທິບາຍການປ່ຽນແປງ. ຊຸກຍູ້ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມອະທິບາຍຜົນຂອງການວິເຄາະ ແລະ ນຳໃຊ້ SCAMPER ໂດຍການແຕ້ມຮູບ, ແຕ້ມເປັນຮ່າງພາງໆ, ຮູບພາບ ແລະ ຕົວແບບ. ໃນລະຫວ່າງການລິນທະນາໃນກຸ່ມໃຫຍ່ ສະເໜີໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຖາມຄຳຖາມ ຫລື ໃຫ້ຄຳເຫັນ ຫລັງຈາກການນຳສະເໜີຂອງແຕ່ ລະກຸ່ມ.

**ໂຄງການທຸລະກິດ**

ການຜະລິດ, ການບໍລິການ ແລະ ເຕັກໂນໂລຊີ

**ເພີ່ມຜະລິດຕະພັນ ແລະ ເຮັດໃຫ້ຜະລິດຕະພັນດີກວ່າເກົ່າ: ຕົວແບບ SCAMPER**

**ບາດກ້າວທີ 4 - 15 ນາທີ.**

ທຸກຜະລິດຕະພັນສາມາດຖືກປ່ຽນແປງ ແລະ/ຫລື ຖືກປັບປຸງ ໃນດ້ານໃດດ້ານໜຶ່ງ. ຜະລິດຕະພັນທີ່ໄດ້ຮັບການປັບປຸງ ຫລື ຜະລິດຕະພັນໃໝ່ນັ້ນ ຈະຕ້ອງມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ ທາງດ້ານການຜະລິດ (ວັດຖຸດິບ; ຂະບວນການຜະລິດ) ແລະ ທາງດ້ານການຕະຫລາດ (ຄວາມຕ້ອງການ).

ການຊອກຫາຜະລິດຕະພັນໃໝ່ ແມ່ນໜ້າທີ່ອັນສຳຄັນຂອງຜູ້ປະກອບກິດຈະການ ແລະ ຄວນຈະມີການເຮັດໜ້າທີ່ນີ້ຢູ່ສະເໝີ. ຖ້າຫາກວ່າຜະລິດຕະພັນທີ່ໄດ້ປັບປຸງ ຫລື ປ່ຽນແປງໂດຍຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມນັ້ນ ປະກົດວ່າມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ໜ້ອຍ, ໃຫ້ອີງໃສ່ບົດຝຶກຫັດການຄັດຈັດອັນລະອຽດ ຢູ່ໝວດທີ 3.1 ເພື່ອໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ສາມາດ ທວນຄືນການວິເຄາະໄດ້.

ຄວນຈະເນັ້ນໜັກວ່າ ບໍ່ໝາຍຄວາມວ່າການປ່ຽນແປງທັງໝົດ ຈະເປັນໄປໄດ້ ທາງດ້ານຕະຫລາດ ຫລື ທາງດ້ານການເງິນ. ດັ່ງນັ້ນ, ການສຶກສາດ້ານການຕະຫລາດ ແລະ ການວິເຄາະຕົ້ນທຶນ ແມ່ນບາດກ້າວທີ່ຈະຕ້ອງເຮັດໄປຄຽງຄູ່ກັນ. ເບິ່ງໝວດທີ 3.2 ແລະ 3.4.

**ບາດກ້າວທີ 5 - 30 ນາທີ**

ສາມາດຍົກເວັ້ນ: ອະທິບາຍ ຮູບສະແດງ SCAMPER (ສື່ການຝຶກອົບຮົມທີ 56):

- ຖັນທີ 1 (ປັດໄຈ) ສະແດງໃຫ້ເຫັນ ຈຸດສຳຄັນ 7 ຢ່າງ ທີ່ຈະຕ້ອງຖາມ ແລະ ຕົວຢ່າງ.
- ຖັນທີ 2: ອະທິບາຍເງື່ອນໄຂທີ່ມີຢູ່ ຫລື ສະພາບປັດຈຸບັນຂອງຜະລິດຕະພັນ.
- ຖັນທີ 3: ອະທິບາຍຄວາມຄິດອັນໃໝ່ (ຖ້າຫາກທ່ານມີຫລາຍກວ່າ ໜຶ່ງ ທາງເລືອກໃຫ້ ຕື່ມ ຖັນເພີ່ມເຂົ້າຕື່ມ):
  - ສຳລັບ “ທົດແທນ”, ມັນອາດໝາຍເຖິງທົດແທນດ້ວຍວັດຖຸດິບ.
  - ສຳລັບ “ລວມເຂົ້າກັນ”, ມັນສາມາດເປັນການເພີ່ມລັກສະນະຂອງຜະລິດຕະພັນ ໜຶ່ງ ຫລື ຫລາຍອັນເຂົ້າກັນ.
  - ສຳລັບ “ເຮັດໃຫ້ນ້ອຍລົງ/ຫລຸດລົງ”, ເວົ້າເຖິງຂະໜາດເປັນ ຊັງຕີແມັດ ຂອງຜະລິດຕະພັນ ຫລື ນ້ຳໜັກ ເປັນ ກລາມ, ສີປະຈຸບັນຂອງຜະລິດຕະພັນ, ຄວາມແຕກຕ່າງຂອງຜະລິດຕະພັນ ປະເພດດຽວກັນ.
  - ສຳລັບ “ນຳໃຊ້ເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ”, ອະທິບາຍການນຳໃຊ້ໃໝ່ຂອງຜະລິດຕະພັນ ທາງດ້ານ
  - ເຕັກໂນໂລຊີ, ຂະບວນການ ຫລື ທັກສະ.
  - ສຳລັບ “ຕັດອອກ”, ເວົ້າເຖິງວັດຖຸດິບ ຫລື ບາດກ້າວໃນການຜະລິດ.
  - ສຳລັບ “ຈັດວາງໃໝ່”, ອະທິບາຍລຳດັບທີ່ຈັດວາງປະຈຸບັນ ຫລື ຮູບຮ່າງຂອງມັນ.
- ຖັນທີ 4 (ຕົ້ນທຶນ): ຂຽນຕົ້ນທຶນຄາດຄະເນລົງ ສຳລັບ ສິ່ງທີ່ໄດ້ສະເໜີເປັນທາງເລືອກອັນໃໝ່ຂອງຜະລິດຕະພັນ.
- ຖັນທີ 5 (ປະໂຫຍດ): ຂຽນປະໂຫຍດທີ່ທ່ານຄາດຄະເນ ໃຫ້ສະເໜີເປັນມູນຄ່າຂອງເງິນ, ເຊັ່ນ: ປະຢັດ, ເພີ່ມຍອດຂາຍ, ເພີ່ມກຳໄລ. ຂຽນລົງວ່າ ທາງເລືອກຜະລິດຕະພັນໃໝ່ທີ່ສະເໜີນັ້ນ ໃນເວລາຜະລິດຕົວຈິງນັ້ນ ມັນງ່າຍ, ປານກາງ ຫລື ຍາກ. ພິຈາລະນາ ຈຸດເຂັ້ມແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນຂອງຜູ້ຜະລິດ, ຖ້າຫາກຮູ້, ຫລື ໂອກາດ ແລະ ອຸປະສັກ ໃນແວດລ້ອມທຸລະກິດ.



## ຕົວແບບ SCAMPER

**S:** ທົດແທນ

**C:** ລວມເຂົ້າກັນ

**A:** ເຮັດໃຫ້ໃຫຍ່ຂຶ້ນ

**M:** ເຮັດໃຫ້ນ້ອຍລົງ

**P:** ນຳໃຊ້ເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ

**E:** ຕັດອອກ

**R:** ຈັດວາງໃໝ່





## ຮູບສະແດງ SCAMPER (ຍົກເວັ້ນໄດ້)

1. ປັດໄຈ	2. ສະພາບປັດຈຸບັນ	3. ທາງເລືອກໃໝ່	4. ຕົ້ນທຶນ	5. ປະໂຫຍດ
ທິດແທນ (ຕົວຢ່າງ: ປຸງນວດຖູດິບ, ອື່ນໆ)				
ລວມເຂົ້າກັນ (ຕົວຢ່າງ: ລວມ/ເພີ່ມ ໜ້າທີ່, ຮູບລັກສະນະ, ອື່ນໆ)				
ເຮັດໃຫ້ໃຫຍ່ຂຶ້ນ (ຕົວຢ່າງ: ເພີ່ມຂະໜາດ, ປະເພດ, ສີ, ນ້ຳໜັກ, ອື່ນໆ)				
ເຮັດໃຫ້ນ້ອຍລົງ (ຕົວຢ່າງ: ຫຼຸດຂະໜາດລົງ, ຫຼຸດປະເພດ, ສີ, ອື່ນໆ)				
ນຳໃຊ້ເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ (ຕົວຢ່າງ: ນຳໃຊ້ຜະລິດຕະພັນ ເພື່ອຈຸດປະສົງອື່ນ)				
ຕັດອອກ (ຕົວຢ່າງ: ເອົາສ່ວນທີ່ບໍ່ຈຳເປັນອອກ, ຕັດບາງບາດກ້າວ ຜະລິດອອກ, ອື່ນໆ)				
ຈັດວາງໃໝ່ (ຕົວຢ່າງ: ປຸງນ ຫລື ປັບລຳດັບປະຈຸບັນ, ສີ, ຮູບລັກສະນະ, ອື່ນໆ)				