



กลุ่มภารกิจจดหมายเหตุและสารนิเทศท้องถิ่น

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยแม่โจ้ MJU CLIPPING 2556/00033

ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
ผู้จัดการรายสัปดาห์	10 พ.ค. 2553	-	-	D 3

‘เศรษฐศาสตร์ แม่โจ้’ ขยายองค์ความรู้ จับ ‘การจัดการ’ พสม ‘เศรษฐศาสตร์’

หลังจากที่เป็นผู้ชำนาญด้านเศรษฐศาสตร์สหกรณ์มาอย่างยาวนาน มาวันนี้ “คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้” พร้อมขยายองค์ความรู้ที่มีด้านการจัดการมาผสมกับเศรษฐศาสตร์ เตรียมเปิดปริญญาเอกปี 2554 ส่วนปีนี้ขอเปิดปริญญาโท-เอกด้านเศรษฐศาสตร์เกษตร ทรัพยากร และสิ่งแวดล้อม และเศรษฐศาสตร์สหกรณ์ก่อน พร้อมเปิดศูนย์แม่โจ้โพลออกทำวิจัยด้านการเกษตร หวังข้อมูลที่ได้จะช่วยเหลือเกษตรกรไทย

มุ่งขยายหลักสูตรใหม่

รศ.ดร.ประเสริฐ จรรยาสุภาพ คณบดี คณะเศรษฐศาสตร์ กล่าวว่า ปัจจุบันหลักสูตรในระดับปริญญาตรีคณะเศรษฐศาสตร์มีทั้งหมด 3 สาขาวิชา คือ เศรษฐศาสตร์ทั่วไป เศรษฐศาสตร์เกษตร ทรัพยากร และสิ่งแวดล้อม และสุดท้าย เศรษฐศาสตร์สหกรณ์ ซึ่งเป็นสาขาที่แม่โจ้เปิดมาตั้งแต่ดั้งเดิม

“สาขาของเรามีความหลากหลาย แต่ที่เศรษฐศาสตร์สหกรณ์เป็นสาขาที่รู้จักมากที่สุด เพราะเราแข็งแกร่งในเรื่องนี้มาก ตัวผมก็เป็นนักสหกรณ์แห่งชาติ เป็นคณะกรรมการวุฒิสภาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์”

สำหรับแนวทางการศึกษาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์นั้นจะคล้ายกับการศึกษาเรื่องเศรษฐกิจพอเพียง เพราะเศรษฐศาสตร์สหกรณ์ก็เน้นเรื่องของการให้บริการ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยไม่หวังผลกำไรเนื่องจากบางกลุ่มมีความอ่อนด้อยเรื่องเศรษฐกิจ ช่วยตัวเองไม่ได้ คนที่เรียนหลักสูตรนี้มีหน้าที่เข้าไปช่วยเหลือไม่ให้ถูกพ่อค้าเอากำไร

โดยผู้ที่เหมาะกับหลักสูตรนี้จะเป็นนักศึกษาที่จบมัธยมศึกษาปีที่ 6 ส่วนผู้ที่มาศึกษาต่อระดับปริญญาโทจะเป็นคนที่ทำงานอยู่กับองค์กรที่ต้องการผลักดันให้ชาวบ้านสามารถลืมตาอ้าปากได้ เช่น ผู้จัดการสหกรณ์ ข้าราชการที่ทำงานในสหกรณ์ หรือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์เพื่อการเกษตร (ช.ก.ส.)

ทั้งนี้ ตลาดอาชีพของผู้ที่จบจากตรงนี้ ถ้า



กลุ่มภารกิจจดหมายเหตุและสารนิเทศท้องถิ่น

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยแม่โจ้ MJU CLIPPING 2556/00033

ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
ผู้จัดการรายสัปดาห์	10 พ.ค. 2553	-	-	D 3

กับหน่วยงานอื่นๆ ได้ เพราะเนื้อหาการเรียน
ก็ไม่แตกต่างจากการเรียนบริหาร แต่ต้องสอด
แทรกเรื่องปรัชญาสทธรณลงไปด้วย

ส่วนเศรษฐศาสตร์เกษตร ทรัพยากร และ
สิ่งแวดล้อม จะสอนนักศึกษาให้ได้เรียนรู้ในเรื่อง
ของการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการผลิต เขา
จะต้องรู้ว่าจะทำเกษตรแบบใดให้เกิดการคุ้มค่า
เช่น เกษตรกรได้ใช้ที่ดินคุ้มค่าหรือไม่

ด้านต้นทุนในการผลิต รู้จักใช้การผลิตให้
คุ้มค่า

ก็เหมือนกับการเรียนเศรษฐศาสตร์ทั่วไป
แต่สิ่งที่เน้นเป็นพิเศษ คือ สินค้าเกษตร เมื่อก่อน
เราก็ใช้ชื่อว่าเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร
แต่ปีที่ผ่านมาเราได้รวมเรื่องสิ่งแวดล้อมเข้า
ด้วย เพราะสิ่งแวดล้อมกำลังจะแย่ เราจะมอง
เป็นเรื่องใกล้ตัวไม่ได้ วันนี้นะสโลว์โมชั่น



รศ.ดร.ประเสริฐ จรรยาสุภาพ



ผศ.ชูศักดิ์ จันทรพศิริ

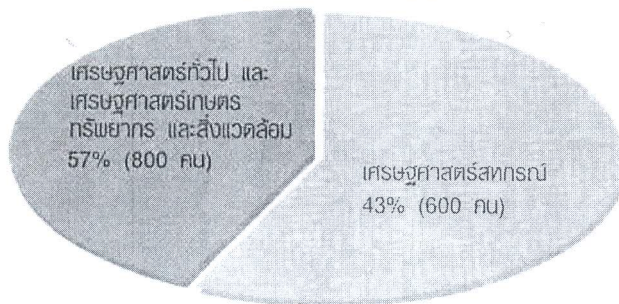


กลุ่มภารกิจจดหมายเหตุและสารนิเทศท้องถิ่น

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยแม่โจ้ MJU CLIPPING 2556/ 00033

ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
ผู้ดีดาราขยสิน	10 พ.ค. 2553	-	-	D 3

สัดส่วนนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ระดับปริญญาตรี (1,400 คน)



ที่มา : มหาวิทยาลัยแม่โจ้

เป็นงานโดยตรงกับที่เรียนก็อาจจะแคบเกินไป แต่ในทางปฏิบัติเขาสามารถออกไปทำงาน

ให้เขามองแต่การปลูกผลผลิตได้นั้น แต่ต้องมองเรื่องความคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจ รู้จักการ

เรื่องใกล้ตัวแล้ว คนที่จบจากสายนี้ไม่ทำงานองค์กรเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม หรือทำงานราชการ

นอกจากนี้ ในปีนี้จะขยายหลักสูตรปริญญาโทและเอก โดยจะขยายเศรษฐศาสตร์เกษตร ทรัพยากร และสิ่งแวดล้อม และเศรษฐศาสตร์สหกรณ์ ส่วนในปี 2554 จะขยายหลักสูตรเศรษฐศาสตร์การจัดการ โดยเหตุที่เลือกเปิดการจัดการ เนื่องจากการเปิดแต่เกษตร หรือสหกรณ์ดูแคบไป ในขณะที่ความรู้ที่สอนเป็นเรื่องเปิดกว้างสามารถใช้ได้มากกว่านั้น

โดยผู้ที่เหมาะกับหลักสูตรนี้จะเป็นกลุ่มอาจารย์ที่สอนตามสถาบันการศึกษาต่างๆ หรือกลุ่มธุรกิจการบริหารทรัพยากรมนุษย์ การคลัง เศรษฐศาสตร์ การจัดการ เพราะเนื้อหาในการ

ตลอดจนวิธีการทำงาน วิธีการแก้ปัญหาของคนในรุ่นGen-Y ไปพร้อมๆ กันด้วย

สุพรรณี่ กล่าวเสริมต่อว่า โดยหัวข้อทั้ง 6 ประกอบไปด้วย Soulmate Marketing เป็นการหยิบเอาแนวคิดและกระบวนการสร้างความรักความผูกพันให้เกิดขึ้นระหว่างลูกค้ากับแบรนด์หรือสินค้าจนเกิดเป็นแฟนพันธุ์แท้ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่องค์กรชั้นนำให้ความสนใจ

2.Under-Dog Marketing หรือการตลาดบทพระรอง จะนำเสนอกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับธุรกิจที่ไม่ได้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งมักเป็นผู้ประกอบการที่เข้ามาสู่สนามแข่งขันที่



ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
ผู้จัดการรายสัปดาห์	พ.ค. 2553	—	—	D3

มีเจ้าตลาดและผู้หน้าตลาดอยู่แล้ว ให้สามารถคิดและเกิดรูปแบบทางการตลาดที่เป็นเฉพาะของตัวเองขึ้นมา และปรากฏตัวต่อสายตาและการรับรู้

3. Storytelling หรือเรื่องเล่าขายตลาดนำเสนอหลักการและวิธีการดึงดูดเงินของธุรกิจ

เรียนจะมีทั้งเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ การบริหารมนุษย์ การศึกษา เกษตรและสิ่งแวดล้อม

ผุด 'แม่โจ้โพล' ทำวิจัยเกษตร

รศ.ดร.ประเสริฐ กล่าวถึงการเปิดศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและพยากรณ์ทางการเกษตร (แม่โจ้โพล) ว่า ณ วันนี้แม่โจ้ได้ตั้งศูนย์ที่ทำหน้าที่ทำโพลด้านการเกษตร โดยเป้าหมายที่เลือกทำโพลเกษตร เนื่องจากโพลด้านอื่นๆ มีสถาบันอื่นทำอยู่แล้ว และแม่โจ้เองก็เป็นมหาวิทยาลัยที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรอยู่แล้ว แต่ละเดือนจะมีโพลออกสู่สาธารณะไม่ต่ำกว่า 5-6 โพล อย่างที่ผ่านมามีทำโพลถึงเหตุผลที่เด็กไม่เลือกเรียนต่อด้านเกษตร

ด้าน ผศ.ชูศักดิ์ จันทรพศิริ รองคณบดีคณะเศรษฐศาสตร์ ฝ่ายวางแผนและมาตรฐาน

มาสร้างเรื่องราว ที่ประทับใจ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าโดยไม่ต้องลงทุนสูง หากนักการตลาดเล่าเรื่องได้ดี เรื่องราวเหล่านั้นจะไม่ได้ถูกส่งวนไว้สำหรับโฆษณาทางทีวีอีกต่อไป ผู้เข้าฟังจะได้รับการแบ่งปันความรู้เกี่ยวกับวิธีการทำความเข้าใจ หรือเช็กความเข้าใจว่าผู้บริโภคมีรูปแบบการตอบสนองต่อเรื่องราวต่างๆ ที่ได้รับรู้มาอย่างไร

4.Co-Creation Marketing หรือการตลาดร่วมสร้าง จะนำเสนอถึงแนวทางในการรับมือกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในปัจจุบันคือ การบริโภคสินค้าและบริการจะมีเรื่องของอารมณ์และพึงพอใจถึงความเป็นตัวตนของลูกค้ามากขึ้น เริ่มยึดติดแบรนด์นั้นเองลง ทำให้ลูกค้ามีข้อมูลเพื่อตัดสินใจมากขึ้น ผู้บริโภคเริ่มมีการผันตัวจากผู้รับมาเป็นผู้เลือกว่าต้องการอะไร

5.Avant-Garde Marketing เป็นสัมมนา

การศึกษา และรองผู้อำนวยการแม่โจ้โพล กล่าวเสริมว่า โพลของที่นี่ไม่ได้ทำแต่เรื่องเกษตรเรื่องอื่นๆ ก็ทำ อย่างเรื่องการสอบ GAT-PAT ก็มีการทำ แต่ถ้าพูดเรื่องการเกษตรต้องนึกถึงแม่โจ้โพลเลย

สำหรับปัจจัยที่เยาวชนไทยไม่ค่อยเลือกเรียนการเกษตรนั้น เนื่องจากมองว่าเป็นงานที่เหนื่อย ลำบาก ผลตอบแทนน้อยอย่างไรก็ดี แม้จำนวนเด็กที่สนใจเรียนน้อยลงแต่สำหรับแม่โจ้แล้วปริมาณนักศึกษาก็ยังเพียงพอกับความต้องการอยู่ เพียงแต่ตัวเลือกอาจจะน้อยลงเท่านั้นเอง

"ผลวิจัยนี้ชี้ให้เห็นว่าการเกษตรไทยกำลังจะแย่ เพราะเกษตรเป็นเรื่องที่คนไม่ค่อยสนใจ ทำให้คนสนใจเรียนน้อยลงทุกปีซึ่งเป็นปัญหาที่รัฐบาลต้องมองให้ออก ในขณะนี้อยู่ติดแถวชนสนใจเรียนเกษตรมากกว่าปัจจุบันอย่างมาก"

สำหรับปัญหาของการทำโพลคือปริมาณผู้ทำโพลมีน้อยเพียง 6 คนเท่านั้น จึงไม่สามารถลงพื้นที่ไปทำวิจัยได้ ต้องใช้การโทรศัพท์เพื่อเก็บข้อมูล บางครั้งก็เป็นอุปสรรคเหมือนกัน ทำให้ที่ผ่านมายังไม่สามารถทำโพลได้มากเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ศูนย์ตั้งเป้าหมายของโพลที่จะทำไว้ประมาณ 70 โพลต่อปี

ที่รวบรวมวิถีคิด วิถีปฏิบัติ และการปฏิบัติความคิดของคนต่างจากกรอบการคิดการปฏิบัติแบบเดิมๆ ตลอดจนการนำเสนอถึงวิธีการเริ่มต้นธุรกิจหรือกิจกรรมที่มาจากวิถีคิดแบบแหกคอกได้อย่างประสบความสำเร็จ เพื่อสร้างเป็นแนวทาง ผู้เข้าร่วมสัมมนาจะได้รับการแบ่งปันและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกันถึงวิธีการพัฒนาและสร้างให้เกิดกระบวนการความคิดเชิงสร้างสรรค์

6.Tween Marketing เป็นหัวข้อสัมมนาที่จะพาไปค้นหาโอกาสทางการตลาดของลูกค้ากลุ่ม Tween คือกลุ่มผู้บริโภคมีอายุตั้งแต่ 8-14 ปี ซึ่งความต้องการบริโภคแตกต่างกันไปจาก Generation อื่นๆ เป็นกลุ่มทางการตลาดที่กำลังมีการเติบโต ผู้เข้าร่วมจะได้รู้จักแก่นและตัวตนของ Tween จากข้อมูลภาคสนาม ทำให้เข้าใจถึงพฤติกรรม ความสนใจ และความคาดหวังของ Tween ในปัจจุบัน