

วิจารณ์และแนะนําหนังสือ

John Martin, *The Best Practice of Business*. London : John Martin, 1978

The Best Practice of Business เป็นหนังสือชุดมีทั้งหมด 6 เล่ม ด้วยกันคือ

1. Business Planning
2. Operation Planning
3. Strategic Planning
4. Developing New Resources of Earning
5. Market Planning
6. Man Power Planning

หนังสือชุดนี้ John Martin ได้เขียนขึ้นหลังจากได้ร่วมงานวิจัยกับบริษัท Planning Research System ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำในก้านให้คำปรึกษาและวางแผนธุรกิจแห่งประเทศไทย อังกฤษ โดยที่เขาเป็นประธานของบริษัทแห่งนี้ จากการวิจัยผู้เขียนพบว่าในวงการธุรกิจที่เกิดขึ้นของประเทศไทยอังกฤษ ผู้วางแผนนโยบายของบริษัทไม่ได้ก้านนึงถึงหลักการในด้านการวางแผน เดียว ผู้เขียนจึงได้เขียนหนังสือชุดนี้ขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนงานด้านธุรกิจ โดยยึด เอกสารสนับสนุนอย่างๆ ที่ได้จากการทำงาน และนำทัวร์อย่างจากงานวิจัยของบริษัท Planning Research System และจาก The Creative Planning Programme มาประกอบเพื่อให้ เห็นอย่างชัดเจน

เล่มแรก Business Planning

ผู้เขียนได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับระบบการวางแผนในมิติขั้นบัน្ត วางแผนร่วม อย่างมีแบบแผนในการวางแผน โดยกำหนดวัตถุประสงค์ในการวางแผนให้ผู้ที่จะทำงานก้าน วางแผนได้เข้าใจแผนที่กำหนดขึ้นและปฏิบัติตามแผน พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการดำเนินงาน ตามวิธีการทั้งกล่าว

เเม่ส่อง Operation Planning

เป็นการดำเนินงานตามแผนที่กำหนด โดยแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 8 ขั้นตอน 4 ชั้นแรก เป็นระบบที่ดำเนินการอย่างง่าย ๆ ส่วน 4 ขั้นหลัง เป็นระบบที่ค่อนข้างซับซ้อน และให้ความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ในบทที่ 3 ของหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนได้ให้ตัวอย่างในการดำเนินงานตามแผนการที่กำหนดขึ้น จากตัวอย่างนั้นผู้เขียนได้คาดหวังว่าบริษัทต่าง ๆ จะสามารถนำไปใช้เพื่อพัฒนาการวางแผนในบริษัทของตนเอง โดยใช้ระยะเวลาในการพัฒนาบริษัท 3 – 4 ปี

เเม่สาม Strategic Planning

Martin ได้วางขั้นตอนในการดำเนินการวางแผนอย่างมีหลักการ แต่ไม่เป็นทฤษฎี จนเกินไป เพื่อจะได้เข้าใจอย่างลึกซึ้งที่ของการพัฒนาระบบวางแผนนี้ ผู้เขียนจึงแบ่งการพัฒนาออกเป็น 8 ขั้น คือ

- ๑ ขั้นแรก ท้องศึกษาสภาพทั่วไป และแผนงานของบริษัท
- ๒ ขั้นสอง ศึกษาถึงเงินทุน
- ๓ ขั้นสาม ศึกษาถึงกำลังคน
- ๔ ขั้นสี่ ศึกษาถึงจุดเด่นและจุดด้อยของบริษัท
- ๕ ขั้นห้า การคาดคะเน
- ๖ ขั้นหก ศึกษาถึงการวางแผน ที่จะร่วมมือหน่วยเงินทุนอื่น
- ๗ ขั้นเจ็ด วางแผนอย่างมุ่งหมายในการพัฒนา
- ๘ ขั้นแปด ขั้นตอนในการพัฒนา

เเม่สี่ Developing New Resources of Earning

เเม่นี้เกี่ยวกับแหล่งที่มาเงินทุนเพื่อการพัฒนา

เเม่ห้า Market Planning

เป็นเรื่องเกี่ยวกับการวางแผนในด้านการตลาด ผู้เขียนได้แบ่งเป็น 3 ภาค คือ กัน
ภาคแรกที่เป็นการหาตลาดที่จะขาย หรือที่ควรจะส่งสินค้าไปขายตลาดเป็นปัจจัยสำคัญใน
การที่จะขยายการลงทุนของบริษัท

ภาคที่สอง เป็นวิธีการหาข้อสนเทศเกี่ยวกับการตลาด

ภาคที่สาม เป็นเรื่องเกี่ยวกับระบบการวางแผนเพื่อการตลาด

เดมหก *Manpower Planning*

เเล่มสุกท้ายของหนังสือชุดนี้ เป็นเรื่องการวางแผนเกี่ยวกับกำลังคน (manpower) ซึ่งเป็นข้อสำคัญยิ่งในการดำเนินงาน ให้บริษัทประสบความสำเร็จได้เส้นทางวิธีการวางแผนกำลังคนไว้ 6 ขั้น เพื่อให้ผู้วางแผนนโยบายในวงการธุรกิจ ได้นำไปใช้ประโยชน์ เพื่อการปรับปรุงและพัฒนากำลังคนของบริษัทของตนให้ได้ผลอย่างเต็มที่

หนังสือหกเดมนี้ เป็นหนังสือที่ให้แนวทางในการพัฒนาต้นการวางแผนที่สมบูรณ์ ที่สุดชุดหนึ่ง เนื้อเรื่องในแต่ละเล่มจะเกี่ยวโยงถึงกัน แต่อย่างไรก็ต้องอ่านตอนต่อไปจะใช้ย่อหน้าเพียงเล่มใดเล่มหนึ่งในชุดนี้ก็ได้เช่นกัน

ผู้เขียนเรื่องหนังสือชุดนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านทุกคน และผู้บริหารระดับสูง ของบริษัทท่า ฯ หรือที่ปรึกษาในด้านการวางแผนงานธุรกิจ จะได้ใช้เป็นคู่มือในการปรับปรุง หรือขยายการลงทุนของบริษัท

จุ๊ อุศุภัณฑ์