



รายงานสรุปองค์ความรู้ (KNOWLEDGE CONCLUDE)

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569

CoP ที่: 4 หลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์เพื่อสร้างรายได้

ผู้นำการเสวนา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์มาลินี ฉินนานนท์

ผู้บันทึกการเสวนา: นางสาวอารีรัตน์ ว่องกัก

ผู้ร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้:

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน
1	ผู้ช่วยศาสตราจารย์มาลินี ฉินนานนท์	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
2	ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุนันทา ข้องสาย	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
3	ผู้ช่วยศาสตราจารย์อมรรัตน์ อังอจจะริยะ	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
4	ผู้ช่วยศาสตราจารย์จันทร์ อัยเอ็ง	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
5	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ขวัญตา ศรีนคร	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
6	ผู้ช่วยศาสตราจารย์กนกรัตน์ รัตนพันธุ์	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
7	ผู้ช่วยศาสตราจารย์มานิกา แซ่แง ชุกกลิ่น	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
8	ผู้ช่วยศาสตราจารย์อุไรวรรณ วัฒนกุล	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
9	นางอนันตนิจ ชุมศรี	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
10	นางสาวกัญยสินี พันธวัชดำรง	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
11	นางสาวอารีรัตน์ ว่องกัก	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง
12	นายนิคม อ่อนสี	คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง

ที่มาและความสำคัญ/ประเด็นปัญหา :

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย ขับเคลื่อนพันธกิจภายใต้วิสัยทัศน์ “มหาวิทยาลัยแห่งโอกาส” โดยกำหนดแผนยุทธศาสตร์ที่ 4 ว่าด้วยการสร้างโอกาสทางธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation-Driven Business Opportunities) และ Platform 2 : RUTS Research & Academic Service & Creative Culture Platform ซึ่งมุ่งพัฒนางานวิจัยและบริการวิชาการเพื่อยกระดับเศรษฐกิจและสังคมบน



ฐานเศรษฐกิจ BCG (Bio-Circular-Green Economy) ภายใต้เป้าประสงค์ที่ 2 คือ การนำงานวิจัย บริการวิชาการ และวัฒนธรรมสร้างสรรค์ไปยกระดับภาคธุรกิจ อุตสาหกรรม และชุมชน แนวทางดังกล่าวสะท้อนถึงความจำเป็นที่สถาบันอุดมศึกษาจะต้องยกระดับการใช้ประโยชน์จากองค์ความรู้ บุคลากร และทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดเป็นหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ที่สามารถสร้างรายได้และสร้างคุณค่าต่อสังคมได้อย่างเป็นรูปธรรม

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง มีความได้เปรียบเชิงโครงสร้างทั้งด้านทุนมนุษย์ (Human Capital) และทุนเชิงพื้นที่ (Place-based Capital) โดยมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลายสาขา อาทิ วิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ เทคโนโลยี วิทยาศาสตร์ทางทะเล สิ่งแวดล้อม วิทยาศาสตร์อาหาร ชีววิทยา และเคมี ตลอดจนมีความพร้อมด้านห้องปฏิบัติการ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ และแหล่งเรียนรู้ที่มีความหลากหลายทางระบบนิเวศ ทั้งป่าบก ป่าชายเลน และป่าชายหาด ซึ่งเป็นทรัพยากรที่สามารถพัฒนาเป็นฐานการเรียนรู้และ “ห้องเรียนธรรมชาติ (Nature-Based Classroom)” ที่มีคุณค่าทางการศึกษาและสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้อย่างแท้จริง

ในขณะเดียวกัน โรงเรียนในจังหวัดตรังและจังหวัดใกล้เคียงมีความต้องการจัดกิจกรรมการเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Experiential Learning) และการเรียนรู้นอกห้องเรียน (Outdoor Learning) เพิ่มมากขึ้น โดยมุ่งให้นักเรียนได้เชื่อมโยงองค์ความรู้เชิงทฤษฎีกับการปฏิบัติจริง พัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหา การทำงานเป็นทีม และทักษะการเรียนรู้ในศตวรรษที่ 21 ขณะที่หลายโรงเรียนยังมีข้อจำกัดด้านห้องปฏิบัติการ เครื่องมือ บุคลากรผู้เชี่ยวชาญ และแหล่งเรียนรู้เฉพาะทาง ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้บริการจากสถาบันอุดมศึกษาที่มีความพร้อมด้านทรัพยากรและองค์ความรู้

จากบริบทดังกล่าว คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมงจึงเห็นโอกาสในการนำศักยภาพด้านบุคลากร องค์ความรู้ และทรัพยากรเชิงพื้นที่ มาพัฒนาเป็นหลักสูตรระยะสั้นและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ในรูปแบบค่ายวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม ตลอดจนกิจกรรมเฉพาะทางที่เน้นการเรียนรู้ผ่านการลงมือปฏิบัติ (Hands-on Learning) และการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์จริง (Experiential Learning) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของโรงเรียนได้อย่างตรงจุด พร้อมทั้งสร้างรายได้กลับคืนสู่คณะและมหาวิทยาลัยอย่างยั่งยืน

เพื่อให้การพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์สามารถสร้างรายได้ได้อย่างเป็นรูปธรรม คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมงได้กำหนดให้การดำเนินโครงการบริการวิชาการที่ก่อให้เกิดรายได้เป็นภารกิจสำคัญของคณะ โดยมอบหมายให้สาขาศึกษาทั่วไปเป็นหน่วยงานหลักในการขับเคลื่อน และแต่งตั้งคณะทำงานรับผิดชอบในการออกแบบและพัฒนาหลักสูตรตามตัวชี้วัดที่กำหนดในแต่ละรอบการประเมิน พร้อมทั้งมีการรายงานผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหารคณะอย่างต่อเนื่อง กระบวนการดำเนินงานมุ่งเน้นการสำรวจความต้องการของโรงเรียนเครือข่าย การรวบรวมศักยภาพและความเชี่ยวชาญของคณาจารย์ทั้งคณะเพื่อนำมาพัฒนาเป็นหลักสูตรที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการ การสร้างความประทับใจแก่ผู้รับบริการเพื่อให้เกิดการใช้บริการซ้ำ (Repeat Customer) และการได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารและ



หน่วยงานสนับสนุนของมหาวิทยาลัยในด้านนโยบาย บุคลากร และทรัพยากร ส่งผลให้เกิดระบบการบริหารจัดการบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ที่มีความชัดเจนและสามารถสร้างรายได้ให้แก่คณะและมหาวิทยาลัยได้อย่างยั่งยืน

ดังนั้น การจัดการความรู้ (Knowledge Management: KM) ในครั้งนี้ จึงมุ่งถอดบทเรียนจากการดำเนินงาน “โครงการบริการวิชาการที่ก่อให้เกิดรายได้” เพื่อสังเคราะห์องค์ความรู้ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ และแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practice) ในการพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์บนฐานศักยภาพของบุคลากร องค์ความรู้ และทรัพยากรเชิงพื้นที่ของคณะ อันจะนำไปสู่การพัฒนารูปแบบการดำเนินงานที่สามารถขยายผลได้ในระยะยาว และเป็นต้นแบบในการสร้างรายได้และสร้างคุณค่าทางการศึกษาให้แก่คณะมหาวิทยาลัย และสังคมอย่างยั่งยืน

วิธีปฏิบัติที่ดี

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง ได้พัฒนารูปแบบการดำเนินงานด้านหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ โดยใช้วงจรการบริหารคุณภาพ PDCA (Plan-Do-Check-Act) เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนงานบริการวิชาการที่ก่อให้เกิดรายได้ ภายใต้การมีส่วนร่วมของบุคลากร การตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการ และการบริหารจัดการเชิงพาณิชย์อย่างเป็นระบบ ดังนี้

ขั้นการวางแผน (Plan)

1.1 กำหนดนโยบายและตัวชี้วัดการสร้างรายได้

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมงกำหนดให้การพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์เป็นภารกิจสำคัญของคณะ และกำหนดตัวชี้วัดด้านการสร้างรายได้ไว้ในแผนปฏิบัติการประจำปี โดยมอบหมายให้สาขาศึกษาทั่วไปเป็นหน่วยงานหลักในการขับเคลื่อน พร้อมแต่งตั้งคณะทำงานหลักจำนวน 5 คน ทำหน้าที่วางแผน ออกแบบกิจกรรม และติดตามผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัดที่กำหนด รวมทั้งรายงานผลต่อคณะกรรมการบริหารคณะอย่างต่อเนื่อง

1.2 สำรวจความต้องการของผู้รับบริการ (Customer Need Assessment)

ดำเนินการสำรวจความต้องการของโรงเรียนเครือข่ายที่เคยเข้าร่วมกิจกรรมบริการวิชาการ เพื่อศึกษาความต้องการด้านเนื้อหา รูปแบบกิจกรรม ระยะเวลา และลักษณะกิจกรรมที่สอดคล้องกับบริบทของแต่ละสถานศึกษา โดยใช้ข้อมูลดังกล่าวเป็นฐานในการออกแบบหลักสูตรให้ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง

1.3 สำนวศักยภาพของบุคลากรและทรัพยากร (Potential Assessment)

สำรวจองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความสนใจของคณาจารย์ทั้งคณะ รวมทั้งวิเคราะห์ความพร้อมของห้องปฏิบัติการ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ และแหล่งเรียนรู้ทางธรรมชาติ ได้แก่ ป่าบก



ป่าชายเลน และป่าชายหาด เพื่อนำศักยภาพที่มีอยู่มาพัฒนาเป็นหลักสูตรและกิจกรรมบริการวิชาการที่มีความหลากหลายและมีจุดเด่นเฉพาะของคณะ

1.4 พัฒนาหลักสูตรและประชาสัมพันธ์

รวบรวมรายวิชาและกิจกรรมที่พร้อมเปิดให้บริการ จัดทำเป็นฐานข้อมูลหลักสูตรบนเว็บไซต์ของคณะ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้โรงเรียนและหน่วยงานภายนอกสามารถเลือกกิจกรรมได้ตามความต้องการ

ขั้นตอนการ (Do)

2.1 จัดหลักสูตรบริการวิชาการเชิงพาณิชย์

ดำเนินการจัดกิจกรรมในรูปแบบค่ายวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ และสิ่งแวดล้อม รวมถึงกิจกรรมเฉพาะทางด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี วิทยาศาสตร์ทางทะเล สิ่งแวดล้อม วิทยาศาสตร์อาหาร และปัญญาประดิษฐ์ โดยใช้แนวคิด Active Learning, Experiential Learning และ Nature-Based Learning เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการเรียนรู้ผ่านการลงมือปฏิบัติจริง (Hands-on Learning)

2.2 บริหารจัดการโครงการอย่างเป็นระบบ

เมื่อโรงเรียนมีความประสงค์เข้าร่วมกิจกรรม คณะจะแต่งตั้งหัวหน้าโครงการจากสาขาศึกษาทั่วไปเป็นผู้รับผิดชอบหลัก และออกคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานในแต่ละโครงการ โดยกำหนดหน้าที่รับผิดชอบอย่างชัดเจน ทั้งฝ่ายอำนวยการ ฝ่ายพิธีการ ฝ่ายต้อนรับ ฝ่ายอาคารสถานที่ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายประเมินผล ฝ่ายประชาสัมพันธ์ และฝ่ายวิทยากร เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

2.3 สร้างความประทับใจแก่ผู้รับบริการ

อาจารย์และบุคลากรทุกฝ่ายให้ความสำคัญกับการดูแลนักเรียนและครูผู้เข้าร่วมกิจกรรมอย่างใกล้ชิด โดยมุ่งสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ที่มีคุณภาพและสร้างความประทับใจ เพื่อให้เกิดการกลับมาใช้บริการซ้ำ (Repeat Customer) และเกิดการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปาก (Word of Mouth)

2.4 สร้างการรับรู้และขยายฐานลูกค้า

ประชาสัมพันธ์หลักสูตรผ่านเว็บไซต์ เครือข่ายโรงเรียน และการจัดนิทรรศการในงานศรีวิชัยแฟร์ พร้อมจัดทำโปรโมชั่นพิเศษสำหรับโรงเรียนที่เคยใช้บริการ เพื่อรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่

ขั้นตรวจสอบและประเมินผล (Check)

3.1 ติดตามผลตามตัวชี้วัด

คณะทำงานติดตามผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัดที่กำหนดในแต่ละรอบการประเมิน ทั้งด้านจำนวนหลักสูตร จำนวนผู้เข้ารับบริการ รายได้ที่เกิดขึ้น และผลการดำเนินงานตามแผน พร้อมรายงานผลต่อคณะกรรมการบริหารคณะอย่างต่อเนื่อง

3.2 ประเมินความพึงพอใจของผู้รับบริการ



ประเมินความพึงพอใจของนักเรียน ครู และสถานศึกษาในด้านเนื้อหา วิทยากร รูปแบบกิจกรรม และการบริหารจัดการ เพื่อนำข้อมูลมาปรับปรุงการดำเนินงาน

3.3 ประเมินผลด้านรายได้และความคุ้มค่า

วิเคราะห์ข้อมูลจำนวนโรงเรียนที่เข้ารับบริการ จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม และรายได้ที่เกิดขึ้น เพื่อประเมินความคุ้มค่าและแนวโน้มความต้องการของตลาดในอนาคต

ขั้นปรับปรุงและพัฒนา (Act)

4.1 ปรับปรุงหลักสูตรตามข้อเสนอแนะของผู้รับบริการ

นำผลการประเมินและข้อเสนอแนะมาปรับปรุงเนื้อหา รูปแบบกิจกรรม และกระบวนการจัดการเรียนรู้ให้สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป

4.2 พัฒนาหลักสูตรใหม่และต่อยอดองค์ความรู้

นำศักยภาพด้านบุคลากร องค์ความรู้ และทรัพยากรเชิงพื้นที่มาพัฒนาหลักสูตรใหม่ ที่มีศักยภาพเชิงพาณิชย์และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มแก่คณะและมหาวิทยาลัย

4.3 พัฒนาเครือข่ายลูกค้าและสร้างความยั่งยืน

สร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับโรงเรียนเครือข่ายผ่านการบริการที่มีคุณภาพ การจัดโปรโมชั่นสำหรับลูกค้าเดิม และการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของคณะ เพื่อให้เกิดการใช้บริการอย่างต่อเนื่องและนำไปสู่การสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

จากกระบวนการดังกล่าว คณะได้สังเคราะห์เป็นแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practice) ในรูปแบบ “7P Commercial Academic Service Model” ประกอบด้วย

People: การมีคณะทำงานและบุคลากรผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญหลากหลายสาขา สามารถบูรณาการองค์ความรู้เพื่อพัฒนาหลักสูตรและกิจกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Place: การใช้ทรัพยากรธรรมชาติ ห้องปฏิบัติการ และแหล่งเรียนรู้เชิงพื้นที่ที่มีความโดดเด่นเป็นฐานการเรียนรู้และสร้างประสบการณ์ตรงให้แก่ผู้เรียน

Pedagogy: การจัดการเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญผ่านกระบวนการ Active Learning, Experiential Learning และ Hands-on Learning เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้เชิงรุกและการสร้างทักษะในศตวรรษที่ 21

Platform: การจัดทำเว็บไซต์และฐานข้อมูลหลักสูตรบริการวิชาการที่เอื้อต่อการประชาสัมพันธ์ การเข้าถึงข้อมูล และการเลือกใช้บริการของผู้รับบริการได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ

Program: การออกแบบหลักสูตรและกิจกรรมที่มีความหลากหลาย ยืดหยุ่น และสามารถปรับให้สอดคล้องกับบริบท ความต้องการ และช่วงวัยของผู้เรียนในแต่ละสถานศึกษา

Partnership: การสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับโรงเรียนและหน่วยงานภายนอก รวมทั้งการบริหารความสัมพันธ์กับผู้รับบริการเพื่อสร้างความประทับใจ นำไปสู่การใช้บริการซ้ำและการบอกต่อ



Policy: การได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารและหน่วยงานสนับสนุนของมหาวิทยาลัย ทั้งด้านนโยบาย การกำหนดตัวชี้วัด การติดตามผล การจัดสรรทรัพยากร และการอำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน

ทั้งนี้ ปัจจัยทั้ง 7 ประการเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้คณะสามารถพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด สร้างความพึงพอใจแก่ผู้รับบริการ และสามารถสร้างรายได้ให้แก่คณะและมหาวิทยาลัยได้อย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน

ความสำเร็จและหลักฐานที่แสดงถึงผลความสำเร็จ

คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย วิทยาเขตตรัง ได้พัฒนาระบบบริการวิชาการเชิงพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งตอบสนองความต้องการของสถานศึกษาในการพัฒนาศักยภาพผู้เรียนด้านวิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ เทคโนโลยี และ STEM Education ส่งผลให้เกิดความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรมทั้งด้านรายได้ การขยายเครือข่ายผู้รับบริการ และการเพิ่มขึ้นของผู้เข้าร่วมโครงการ

ตารางที่ 1 สรุปภาพรวมผลการดำเนินงานบริการวิชาการเชิงพาณิชย์ (ปีการศึกษา 2565–2569)

จำนวนโครงการ	จำนวนโรงเรียน	งบประมาณรวม	ผู้รับบริการรวม
105 โครงการ	75 โรงเรียน	2,693,000 บาท	7,610 คน

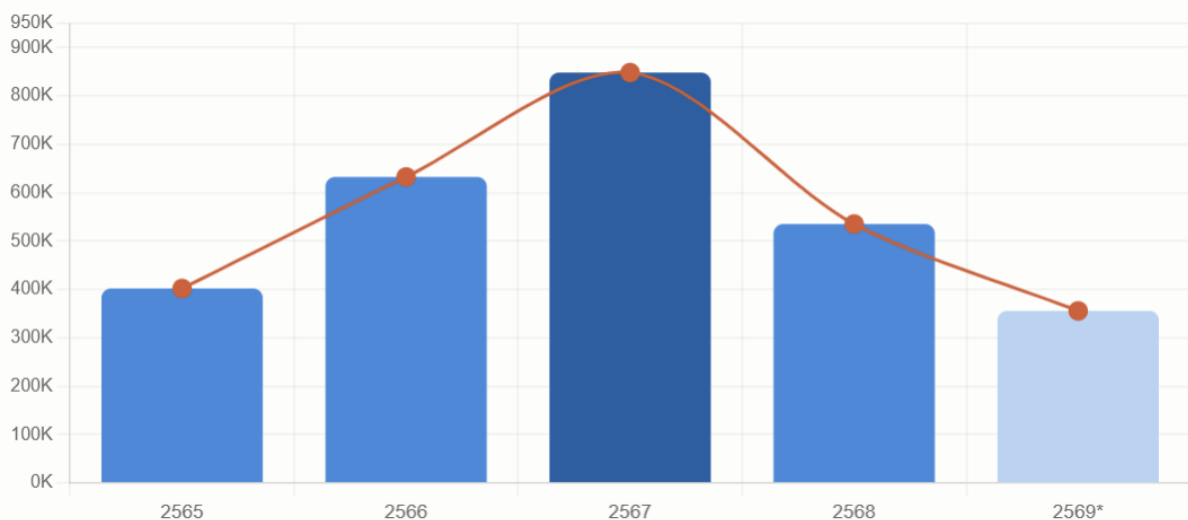
1. ความสำเร็จด้านการสร้างรายได้จากบริการวิชาการ (Revenue Growth)

คณะสามารถสร้างรายได้จากการให้บริการวิชาการอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปีการศึกษา 2565 จนถึงปัจจุบัน รวมงบประมาณทั้งสิ้น 2,693,000 บาท จาก 105 โครงการ โดยรายได้สูงสุดเกิดขึ้นในภาคการศึกษา 2567/1 ที่ 487,375 บาท สะท้อนถึงศักยภาพในการออกแบบหลักสูตรบริการวิชาการที่ตอบสนองความต้องการของสถานศึกษาและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่มหาวิทยาลัยได้อย่างเป็นรูปธรรม รายได้ที่ได้รับมีการจัดสรรตามระเบียบมหาวิทยาลัย ดังนี้ 1) จัดสรรเป็นรายได้มหาวิทยาลัย ร้อยละ 5 (134,650 บาท) 2) จัดสรรเป็นรายได้วิทยาเขต ร้อยละ 5 (134,650 บาท) และ 3) จัดสรรเป็นรายได้หน่วยงาน (คณะ) ร้อยละ 10 (269,300 บาท)

จากกราฟแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มรายได้จากการให้บริการวิชาการเชิงพาณิชย์ของคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง ตั้งแต่ปีการศึกษา 2565 จนถึงปีการศึกษา 2569 รวมระยะเวลา 5 ปี การศึกษา พบว่าในช่วงปีการศึกษา 2565–2567 รายได้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเติบโตจาก 402,000 บาท ในปี 2565 เป็น 848,325 บาท ในปี 2567 คิดเป็นการเติบโตสะสมร้อยละ 111 ภายในระยะเวลาเพียง 3 ปี สะท้อนให้เห็นถึงการได้รับการยอมรับและความต้องการใช้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ในปีการศึกษา 2568 รายได้ปรับลดลงมาอยู่ที่ 535,250 บาท ซึ่งมีได้เกิดจากคุณภาพการให้บริการหรือการบริหารจัดการของคณะฯ หากแต่เป็นผลมาจากปัจจัยภายนอก กล่าวคือ เหตุการณ์อุบัติเหตุ



ของนักเรียนในระดับประเทศส่งผลให้สถานศึกษาชะลอการจัดกิจกรรมนอกสถานที่เป็นการชั่วคราวตามมาตรการของ สพฐ. ทั้งนี้ หลักฐานที่ยืนยันว่าการดำเนินงานของคณะฯ ยังคงมีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของตลาดคือการฟื้นตัวของรายได้ในปีการศึกษา 2569 ซึ่งอยู่ที่ 355,650 บาท เฉพาะภาค 1 เพียงภาคเดียว และยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในภาค 2 โดยรวมตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน คณะฯ สามารถสร้างรายได้จากบริการวิชาการเชิงพาณิชย์รวมทั้งสิ้น 2,693,000 บาท จาก 105 โครงการ ซึ่งเป็นหลักฐานเชิงประจักษ์ของความสำเร็จในการพัฒนาบริการวิชาการที่สร้างคุณค่าทั้งต่อผู้รับบริการและมหาวิทยาลัยอย่างยั่งยืน



ภาพที่ 1 รายได้จากการให้บริการวิชาการเชิงพาณิชย์รายปีการศึกษา (ปี 2565–2569)

2. ความสำเร็จด้านจำนวนโครงการและการขยายพื้นที่

จำนวนโครงการที่เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยในปีการศึกษา 2565 มีเพียง 7 โครงการ เพิ่มขึ้นเป็นกว่า 20 โครงการในปี 2566 และเติบโตต่อเนื่องจนมีโครงการสะสมรวมกว่า 105 โครงการ ในช่วงปี 2565–2569 พื้นที่การให้บริการขยายจาก 2 จังหวัดในระยะแรก ได้แก่ ตรังและกระบี่ ไปสู่ 7 จังหวัด ได้แก่ ตรัง กระบี่ สงขลา พัทลุง สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช และนราธิวาส ภายในระยะเวลาเพียง 4 ปี ทั้งนี้ การลดลงของรายได้ในปีการศึกษา 2568 มิได้เกิดจากคุณภาพการให้บริการของคณะฯ หากแต่เป็นผลมาจากเหตุการณ์อุบัติเหตุของนักเรียนในระดับประเทศ ซึ่งส่งผลให้สถานศึกษาชะลอการจัดกิจกรรมนอกสถานที่เป็นการชั่วคราวตามมาตรการของ สพฐ. โดยรายได้ได้ฟื้นตัวกลับมาในปีการศึกษา 2569

ตารางที่ 2 จำนวนโครงการและการขยายพื้นที่รายปี

ปีการศึกษา	จำนวนโครงการ	จำนวนจังหวัด	โรงเรียนใหม่
2565	7	2	7
2566	20	5	13
2567	31	7	14
2568	29	7	10
2569*	18	5	3



รวม	105	7	-
-----	-----	---	---

หมายเหตุ: * ข้อมูลปี 2569 นับถึงเดือนมีนาคม 2569

3. ความสำเร็จด้านการเข้าถึงและพัฒนาผู้เรียน (Service Reach and Human Capital Development)

คณะสามารถให้บริการวิชาการแก่ผู้เรียน ครู และบุคลากรทางการศึกษาได้รวมทั้งสิ้น 7,610 คน ครอบคลุมทุกระดับชั้นตั้งแต่ประถมศึกษาถึงมัธยมศึกษาตอนปลาย โดยเฉพาะกลุ่มนักเรียนระดับมัธยมศึกษาตอนปลายซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญในการพัฒนากำลังคนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี คิดเป็นร้อยละ 58.9 ของผู้รับบริการทั้งหมด สะท้อนถึงผลกระทบเชิงบวกต่อการพัฒนาทุนมนุษย์ของภูมิภาคอย่างชัดเจน

ตารางที่ 3 จำนวนผู้รับบริการจำแนกตามกลุ่ม (สะสม ปีการศึกษา 2565–2569)

กลุ่มผู้รับบริการ	จำนวน (คน)	สัดส่วน (%)	หมายเหตุ
นักเรียน ม.ปลาย	4,484	58.9%	กลุ่มหลัก
นักเรียน ม.ต้น	2,109	27.7%	
ครูและบุคลากร	549	7.2%	
นักเรียนประถม	376	4.9%	
บุคคลทั่วไป	92	1.2%	กลุ่มใหม่
รวม	7,610	100%	

4. ความสำเร็จด้านการขยายฐานลูกค้าใหม่และความภักดีของลูกค้าเดิม (New Customer Acquisition & Loyalty)

คณะมีโรงเรียนและหน่วยงานใหม่เข้ามาใช้บริการวิชาการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกปีการศึกษา ควบคู่กับการที่โรงเรียนเดิมกลับมาใช้บริการซ้ำ โดยโรงเรียนที่มีความสัมพันธ์ระยะยาวกับคณะสูงสุด ได้แก่ โรงเรียนเทศบาล 2 (วัดกะพังสุรินทร์) ที่กลับมาใช้บริการมากกว่า 12 ครั้ง และโรงเรียนสภาราชินีที่กลับมาซ้ำกว่า 9 ครั้ง โดยยังขยายระดับชั้นและประเภทกิจกรรมที่ใช้บริการเพิ่มขึ้นในแต่ละครั้ง อันเป็นหลักฐานสำคัญที่สะท้อนถึงความพึงพอใจและความเชื่อมั่นในคุณภาพของบริการวิชาการของคณะฯ

ตารางที่ 4 โรงเรียนที่กลับมาใช้บริการซ้ำ (Repeat Customers)

โรงเรียน / หน่วยงาน	จำนวนครั้ง	ระดับชั้น
โรงเรียนเทศบาล 2 (วัดกะพังสุรินทร์) จ.ตรัง	12 ครั้ง	ป.-ม.ต้น-ม.ปลาย
โรงเรียนสภาราชินี จ.ตรัง	9 ครั้ง	ม.ต้น-ม.ปลาย-ครู
โรงเรียนวิเชียรมาตุ จ.ตรัง	4 ครั้ง	ม.ต้น-ม.ปลาย



โรงเรียนบูรณะรำลึก จ.ตรัง	3 ครั้ง	ม.ปลาย
โรงเรียนห้วยยอด จ.ตรัง/โรงเรียนเบญจมราชูทิศ	3 ครั้ง	ม.ต้น-ม.ปลาย
โรงเรียนย่านตาขาว /โรงเรียนแสงธรรมฯ / โรงเรียนหาดใหญ่วิทยาลัย	2 ครั้ง	ม.ปลาย

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

จากการถอดบทเรียนและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของชุมชนนักปฏิบัติ (Community of Practice: CoP) เรื่อง “แนวทางการพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์เพื่อสร้างรายได้” พบว่าความสำเร็จของการดำเนินงานเกิดจากการบูรณาการปัจจัยสำคัญ 7 ประการ (7P Success Model) ดังนี้

1. People: บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและความหลากหลายขององค์ความรู้

คณะมีคณาจารย์และบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญหลากหลายสาขา อาทิ วิทยาศาสตร์ คณิตศาสตร์ เทคโนโลยี วิทยาศาสตร์ทางทะเล สิ่งแวดล้อม วิทยาศาสตร์อาหาร ชีววิทยา และเคมี ทำให้สามารถบูรณาการองค์ความรู้ข้ามศาสตร์ (Interdisciplinary Learning) และพัฒนาหลักสูตรบริการวิชาการที่มีความหลากหลาย และตอบสนองความต้องการของผู้เรียนได้อย่างครอบคลุม

2. Place: ความพร้อมของแหล่งเรียนรู้และทรัพยากรเชิงพื้นที่

คณะมีความได้เปรียบด้านห้องปฏิบัติการ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ และทรัพยากรธรรมชาติที่หลากหลาย ทั้งป่าบก ป่าชายเลน และป่าชายหาด ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นฐานการเรียนรู้และ “ห้องเรียนธรรมชาติ (Nature-Based Classroom)” ที่เอื้อต่อการสร้างประสบการณ์การเรียนรู้ที่แตกต่างและมีคุณค่าแก่ผู้เรียน

3. Pedagogy: รูปแบบการจัดการเรียนรู้ที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ

การจัดกิจกรรมมุ่งเน้นการเรียนรู้เชิงรุก (Active Learning) การเรียนรู้ผ่านประสบการณ์จริง (Experiential Learning) และการลงมือปฏิบัติ (Hands-on Learning) ทำให้ผู้เรียนเกิดการมีส่วนร่วม ได้พัฒนาทักษะการคิดวิเคราะห์ การแก้ปัญหา และสามารถเชื่อมโยงองค์ความรู้เชิงทฤษฎีกับการปฏิบัติจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. Platform: ระบบฐานข้อมูลหลักสูตรและการเข้าถึงข้อมูล

การจัดทำเว็บไซต์และฐานข้อมูลหลักสูตรบริการวิชาการที่เป็นระบบ ช่วยให้โรงเรียนและหน่วยงานภายนอกสามารถเข้าถึงข้อมูลหลักสูตร รายละเอียดกิจกรรม และเลือกใช้บริการได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และตรงตามความต้องการ

5. Program: ความหลากหลายและความยืดหยุ่นของหลักสูตร

คณะมีหลักสูตรบริการวิชาการที่หลากหลาย ครอบคลุมหลายกลุ่มสาระและหลายระดับการศึกษา โดยสามารถออกแบบและปรับกิจกรรมให้เหมาะสมกับช่วงวัย ความต้องการ และบริบทของแต่ละโรงเรียน ทำให้สามารถตอบสนองผู้รับบริการได้อย่างตรงจุดและเกิดความพึงพอใจสูง



6. Partnership: การสร้างความสัมพันธ์และความประทับใจแก่ผู้รับบริการ

ผู้รับผิดชอบโครงการและบุคลากรทุกฝ่ายให้ความสำคัญกับการดูแลนักเรียนและครูอย่างใกล้ชิด ทั้งด้านการอำนวยความสะดวก การจัดกิจกรรม และการสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่ดี ส่งผลให้ผู้รับบริการเกิดความประทับใจ เกิดการบอกต่อ และกลับมาใช้บริการซ้ำ (Repeat Customer) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การดำเนินงานมีความต่อเนื่องและยั่งยืน

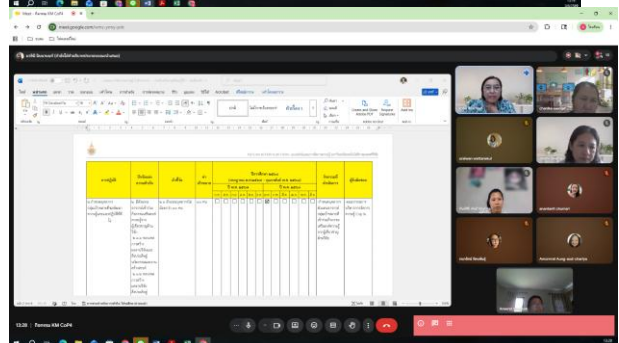
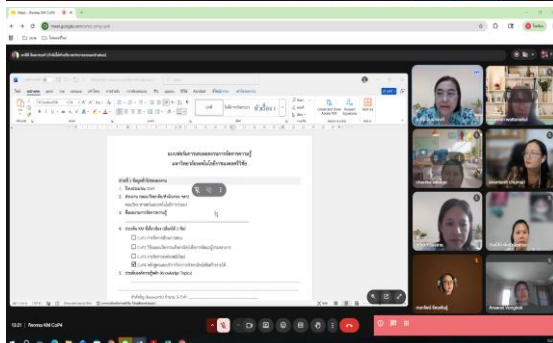
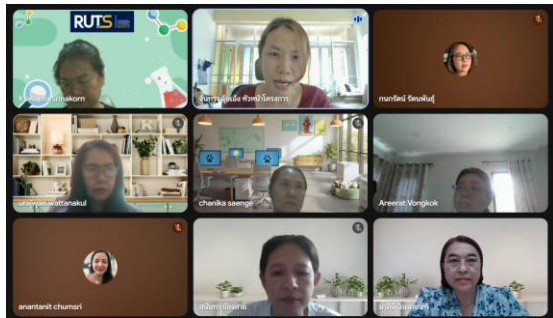
7. Policy: การสนับสนุนเชิงนโยบายและการบริหารจัดการของผู้บริหาร

คณะได้กำหนดให้การพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์เป็นภารกิจสำคัญของหน่วยงาน โดยมีการกำหนดตัวชี้วัดด้านการสร้างรายได้ในแผนปฏิบัติการ มีการแต่งตั้งคณะทำงานผู้รับผิดชอบอย่างชัดเจน มีการติดตามและรายงานผลต่อคณะกรรมการบริหารคณะอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารและหน่วยงานสนับสนุนของมหาวิทยาลัยในด้านนโยบาย บุคลากร และทรัพยากร ส่งผลให้การดำเนินงานสามารถขับเคลื่อนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ คณะยังมีการกำหนดอัตราค่าบริการในระดับที่เหมาะสมและสามารถเข้าถึงได้ เมื่อเปรียบเทียบกับหน่วยงานอื่นที่ให้บริการในลักษณะเดียวกัน ประกอบกับคุณภาพของกิจกรรมและทรัพยากรที่ผู้รับบริการได้รับ ทำให้เกิดการรับรู้ถึงความคุ้มค่า (Value for Money) และเป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญที่ช่วยให้ผู้รับบริการตัดสินใจเลือกใช้บริการอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยดังกล่าว สามารถสรุปได้ว่า ความสำเร็จของการพัฒนาหลักสูตรและบริการวิชาการเชิงพาณิชย์เพื่อสร้างรายได้ของคณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการประมง เกิดจากการบูรณาการศักยภาพด้านบุคลากร ทรัพยากรเชิงพื้นที่ รูปแบบการจัดการเรียนรู้ ระบบข้อมูล หลักสูตรที่หลากหลาย ความสัมพันธ์กับผู้รับบริการ และการสนับสนุนเชิงนโยบายของผู้บริหาร ซึ่งเป็นกลไกสำคัญที่ทำให้คณะสามารถพัฒนาบริการวิชาการที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด สร้างความพึงพอใจแก่ผู้รับบริการ และสร้างรายได้ให้แก่คณะและมหาวิทยาลัยได้อย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน



ภาพกิจกรรม



ลงชื่อ *A. An.*

(นางอนันตนิจ ชุมศรี)

(ผู้บันทึกการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ CoP ที่ 4)

18/มิถุนายน/2569