



ISSN 0125-8516
<http://e-journal.dip.go.th>

อุตสาหกรรมสาร

วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนมีนาคม-เมษายน 2552

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พลิกบทบาทให้บริการ SMEs

ดร.พสุ โลหารชุน

เผยความสำเร็จลดการสูญเสียเปล่าในการผลิต

ผอ.วาทิ พีระวรานุกพงศ์

นำเทคโนโลยี IT หนุนผู้ประกอบการ

ผอ.รักพงษ์ บุญฤทธิ์มนตรี

ปรับแผนบริการเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ



- นักลงทุนใหม่ภาคเอกชนผนึกกำลัง
สร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ
- ชี้ช่องทางสร้างอาชีพยามวิกฤติ

New Entrepreneurs Creation (NEC) โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ดำเนินการโครงการเสริมสร้าง “ผู้ประกอบการใหม่” (New Entrepreneurs Creation) หรือ โครงการ NEC เพื่อสนองนโยบายของรัฐบาลข้างต้นโดยนำประสบการณ์ส่งเสริมการพัฒนาผู้ประกอบการ มาบูรณาการกิจกรรมสนับสนุนอื่นๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการสนับสนุน “ผู้ประกอบการใหม่” ให้สามารถตั้งกิจการได้สำเร็จ และดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง เป็นแหล่งจ้างงาน และสร้างรายได้แก่ประเทศต่อไป

โครงการ NEC มีวัตถุประสงค์ดังนี้

- 1) เพื่อสนับสนุนบัณฑิตใหม่พนักงานลูกจ้างผู้ถูกออกจางาน และว่างงานที่มีพื้นฐานการศึกษาดีและมีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการให้มีโอกาสสร้างธุรกิจของตนเอง
- 2) เพื่อผลักดันให้เกิดวิสาหกิจใหม่ๆ เป็นแหล่งจ้างงานในระบบเศรษฐกิจของไทย
- 3) เพื่อเพิ่มความเข้มแข็งแก่รัฐวิสาหกิจขนาดเล็กในช่วงก่อตั้งกิจการ (2 ปีแรก) ให้สามารถอยู่รอดและรักษาสถานภาพการจ้างงานไว้ได้
- 4) เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่ “ทายาทธุรกิจ” ในการสืบทอดกิจการให้สามารถดำเนินการต่อเนื่องไปได้ด้วยดีรักษาสถานภาพการจ้างงานและสร้างโอกาสในการขยายงานธุรกิจต่อไปได้

โครงสร้างหลักสูตร

การฝึกอบรมในโครงการ แบ่งเป็น 9 โมดูล (Module) โดยกำหนดจำนวนชั่วโมงอบรมขั้นต่ำรวม 162 ชั่วโมง แบ่งเป็นการอบรมเชิงบรรยาย ฝึกปฏิบัติ และกรณี 7 หมวดวิชารวม 96 ชั่วโมง การให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจ 60 ชั่วโมง และการศึกษาดูงาน 6 ชั่วโมง

โมดูลที่ 1	นโยบายและมาตรการส่งเสริม SMEs ของภาครัฐ	(3 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 2	ปฐมนิเทศการเตรียมความพร้อม สำหรับเป็นผู้ประกอบการใหม่	(12 ชั่วโมง)
	และการวิเคราะห์โอกาสการลงทุนทางธุรกิจ	(12 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 3	การบริหารจัดการด้านการตลาด	(12 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 4	การบริหารจัดการด้านเทคนิคปฏิบัติการ	(15 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 5	การบริหารองค์กรและบุคลากรและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	(12 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 6	การบริหารการเงิน และการจัดการภาษี	(24 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 7	การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ	(18 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 8	การปรึกษาและนำเพื่อให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจ	(60 ชั่วโมง)
โมดูลที่ 9	การศึกษาดูงาน	(6 ชั่วโมง)

โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่
สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

Email : nec@dip.go.th

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0 2202 4570-4 , 0 2202 4553 แฟกซ์ : 0 2354 3423 , 0 2354 3425

Contents

พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนมีนาคม - เมษายน 2552



- 05 Special Story**
ยุทธศาสตร์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม 2552 - 2554
- 08 Special Talk**
เผยความสำเร็จลดการสูญเสียในการผลิต
ดร.พลู โลหารขุน
รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- 12 SMEs Global Biz**
นำเทคโนโลยีไอที หนุนผู้ประกอบการ
วาที พิระวรรณพงศ์
ผู้อำนวยการส่วนบริการสารสนเทศ
สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- 16 SMEs Case Study**
ปรับแผนบริการเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ
รักพงษ์ บุญฤทธิ์มนตรี
ผู้อำนวยการส่วนบริหารเงินทุน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- 20 SMEs Profile**
นักลงทุนใหม่ภาคเอกชนผนึกกำลัง
สร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ
ศิวกร หังสพฤกษ์
ประธานเครือข่ายผู้ประกอบการใหม่
- 24 SMEs Focus**
สถานที่ฝึกอบรมอาชีพของภาครัฐและเอกชน
- 28 Market & Trend**
ชี้ช่องทางสร้างอาชีพยามวิกฤติ
ลงทุนน้อย ปลอดภัย ได้กำไรพอประมาณ
- 31 Product Design**
ฉีกกล่องบรรจุภัณฑ์
ค้นหาความหมายและที่มา การเพิ่มมูลค่าสินค้าโอท็อป
- 36 Report**
แหล่งเงินทุน
สนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs
- 39 Good Governance**
ความสามัคคี
- 40 Book Corner**

Editor's Talk

พิมพ์เป็นปีที่ 52 ฉบับเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2552

เจ้าของ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

คณะผู้บริหาร

นายปราโมทย์ วิทยาสุข

อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นางสาวกฤษณา รวยอาจิน

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายสุรศิษฐ์ บุญญากิจสินท์

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายพลู โลหารขุน

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นางศรีสุดา สำราญรัมย์

ผู้อำนวยการสำนักบริหารกลาง

บรรณาธิการอำนวยการ

นางอร ทิยะพันธุ์

ผู้อำนวยการกลุ่มประชาสัมพันธ์

บรรณาธิการบริหาร

นางสาวปณทิพย์ เปลี่ยนโมฬี

บรรณาธิการ

นายณรงค์ ฐัญญ์

กองบรรณาธิการ

นายชูศักดิ์ เอกชน นางสมจิตต์ เดียวสุนทรวงศ์

นายวิระพล ผ่องสุภา นางสาวจารุณี ทองไพบุลย์กิจ

สุรียา อานมณี ปัทมา ชำนาญกิจ

รสสุคนธ์ อรรถ จันทิมา ประสาทเขตรกรณ์

ไครดา อารีบำบัด

ฝ่ายสมาชิก

นางสาวกัลลิกา ชุมศรี นายสุรินทร์ ม่วงน้อย

นางสุรางค์ งามวงศ์

ฝ่ายภาพ

นายทวีวัฒน์ หล่อกุล นางวิภาณี อวยพรรุ่งรัตน์

นางสมใจ รัตนโชติ นายสุทิน คณาเดิม

ออกแบบ

นายภูวนาท เนตรช่วงโชติ

จัดพิมพ์โดย

บริษัท ซี แอด โปรโมชัน (1997) จำกัด

77/14 ซอย 2 หมู่บ้านชลลดา ถนนสายใหม่

เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220

โทรศัพท์ 0 2991 3031-3 โทรสาร 0 2991 3066

สมัครเป็นสมาชิกวารสารฯ ได้ที่

บรรณาธิการ วารสารอุตสาหกรรมสาร

กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรสาร 0 2354 3299 <http://e-journal.dip.go.th>

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ให้บริการมายาวนาน 67 ปี

วันที่ 11 มีนาคม 2552 เป็นวันครบรอบ 67 ปีของการก่อตั้งกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการที่ให้การสนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs และวิสาหกิจชุมชนมาช้านานมากจาก บทบาทของกรมฯ ในยุคเริ่มต้น เป็นหน่วยงานที่ฝึกสอนอาชีพให้แก่ชุมชน จนมันคงเป็นปึกแผ่นจำนวนมากมาย ต่อมาบทบาทของกรมฯ เริ่มชัดเจน มากในเรื่องของการส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพยิ่งขึ้น โดยนำโครงการต่างๆ มาสนับสนุนหลายรูปแบบ โดยเฉพาะด้านการเงิน การตลาด การบริหารจัดการ เป็นต้น

ปัจจุบันภาพลักษณ์ของกรมฯโดดเด่นยิ่งขึ้น เมื่อนำโครงการเสริมสร้างนักลงทุนใหม่ พุ่งเป้าเข้าหาประชาชนทั่วภูมิภาค โดยจับมือร่วมกับศูนย์ฯ และหน่วยงานหลายองค์กร ส่งผลให้ประเทศไทยสามารถสร้างนักธุรกิจ สร้างเจ้าของกิจการ สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างตราสินค้าใหม่ของคนไทย เหล่านี้เป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจากการให้บริการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

สำหรับปีนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมยังทำหน้าที่ขับเคลื่อนศักยภาพของคนในองค์กร ให้มีขีดความสามารถในการให้บริการแก่ประชาชนต่อไปอย่างไม่อ่อนล้า แม้จะเป็นองค์กรที่มีวัยล่วงเลยมาถึง 67 ปีแล้วก็ตาม

บรรณาธิการบริหาร

“บทความ บทสัมภาษณ์ หรืองานเขียนที่ตีพิมพ์ในวารสารเล่มนี้ เป็นความคิดเห็นส่วนตัวของผู้เขียนแต่ละท่าน ทางวารสารฯ ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป หากผู้ประสงค์จะนำบทความใดๆ ในวารสารฯ ไปตีพิมพ์เผยแพร่ ควรแจ้งให้กองบรรณาธิการทราบ”

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม วางยุทธศาสตร์ ปี 2552-2554 หนุนเอสเอ็มอีเติบโตอย่างยั่งยืน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) แลงผลงานปี 2551 ที่ผ่านไป โดยได้ส่งเสริมและพัฒนาเอสเอ็มอีได้กว่า 5 พันราย และพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกว่า 2 พันราย ด้วยงบประมาณ 1,027.71 ล้านบาท พร้อมวางแผนทางปี 2552-2554 เน้น 4 ยุทธศาสตร์ สร้างผู้ประกอบการให้เติบโตและแข็งแรงอย่างยั่งยืน เผยในปี 2552 ใช้งบ 250 ล้านบาท ส่งเสริมพัฒนาเอสเอ็มอี และ งบกว่า 240 ล้านบาท สำหรับเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ 10,000 ราย

ในปัจจุบันผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทยมีจำนวนกว่า 2 ล้านราย และมี SMEs ใหม่เกิดขึ้นถึง 40,000 รายต่อปี ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการสร้างและพัฒนาให้เกิดธุรกิจอุตสาหกรรมอย่างกว้างขวาง กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในฐานะหน่วยงานที่รับผิดชอบสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs โดยตรง จึงได้กำหนดยุทธศาสตร์การสนับสนุน SMEs ไว้อย่างต่อเนื่องระหว่างปีพ.ศ. 2552- 2554 ให้เป็นแนวทางในการดำเนินงานแก่ข้าราชการทุกหน่วยงานรวมถึงพันธมิตรทุกองค์กร

ทั้งนี้การกำหนดยุทธศาสตร์ดังกล่าวอยู่ภายใต้วิสัยทัศน์ของ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่ว่า เป็นองค์กรหลักในการนำภูมิปัญญา นวัตกรรม องค์ความรู้ เพื่อการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมไทยให้มั่นคง และพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน โดยผู้บริหาร ข้าราชการและพนักงานของกรมฯ รวมกว่า 550 คน ต่างรวมใจพร้อมที่จะปฏิบัติงานตามยุทธศาสตร์ที่กำหนดไว้ ซึ่งเป็นความมุ่งมั่นที่มีมายาวนานนับสิบปี ภายใต้ภารกิจ ส่งเสริม สนับสนุน พัฒนาอุตสาหกรรม ประกอบการวิสาหกิจชุมชน และผู้ให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรม เพื่อให้มีสมรรถนะและขีดความสามารถในการประกอบการที่เป็นเลิศ ด้วยนวัตกรรม องค์ความรู้ ภูมิปัญญา และธรรมาภิบาล

ปี 51 เกือบกว่าพันล้าน หนุนผู้ประกอบการกว่า 8 พันราย แจกเกิดสำเร็จ

นายปรามิทธิ์ วิทยาสุข อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เปิดเผยถึงผลดำเนินงานในโครงการในปี 2551 ว่า ในปี 2551 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้รับงบประมาณทั้งสิ้น 1,020.71 ล้านบาท มีเป้าหมายหลักในการดำเนินงาน ทั้งการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่และพัฒนาผู้ประกอบการร่วม 20,000 ราย คือ





ส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจเอสเอ็มอี 5,207 ราย ดำเนินการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการจัดการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและย่อม พัฒนานวัตกรรมภาคอุตสาหกรรม และพัฒนาการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (คลัสเตอร์)

พัฒนาผู้ประกอบการเอสเอ็มอี 9,600 ราย โดยเป็นทั้งการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ และการพัฒนาผู้ประกอบการเดิม

ส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน 2,965 ราย เน้นให้ความรู้และพัฒนาด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และรูปแบบผลิตภัณฑ์แก่วิสาหกิจชุมชน พัฒนาความสามารถในการผลิตแก่วิสาหกิจชุมชนและราษฎร รวมทั้ง พัฒนาหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียง

ให้บริการข้อมูลสารสนเทศแก่เอสเอ็มอี 3,100 ราย

โครงการเด่นปี 51

ตลอดปี 2551 ที่ผ่านมา กรมฯ ได้ดำเนินการส่งเสริมผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง โดยโครงการและกิจกรรมสำคัญที่ได้ดำเนินงานประกอบด้วย

การเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur Creation Program NEC) ถือเป็นโครงการที่มีความโดดเด่นและได้รับความสนใจจากประชาชนที่ต้องการเริ่มธุรกิจด้วยตนเองอย่างต่อเนื่อง เนื่องจาก

โครงการมุ่งเน้นให้ความรู้แก่ผู้มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการ ภายใต้การอบรมเฉพาะ และให้คำปรึกษาแนะนำโดยที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญ ตลอดจนผู้ที่ประสบการณ์ทางธุรกิจเป็นพี่เลี้ยงให้ โดยตั้งแต่เริ่มต้นโครงการในปี พ.ศ.2545 ใช้งบประมาณไป 1,011 ล้านบาท มีจำนวนผู้ผ่านการอบรมเฉพาะ 39,400 ราย เกิดผู้ประกอบการใหม่ 8,000 ราย เกิดการลงทุน 14,800 ล้านบาท และเกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น 33,000 คน

การพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม (คพอ.) (Entrepreneur Development Program EDP) เป็นโครงการฝึกอบรมการเป็นผู้ประกอบการ และการสร้างเครือข่ายความร่วมมือในกลุ่มผู้ประกอบการ ที่เริ่มมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2523 จนถึงปัจจุบันก็ 28 ปี แล้ว แต่ก็ยังดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพราะได้ผลประโยชน์ในระยะยาว เช่น ทำให้เกิดเครือข่ายสมาคมผู้ประกอบการที่มีความร่วมมืออย่างใกล้ชิด เป็นฐานในการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม cluster และ supply chain เป็นฐานในการพัฒนา SMEs สู่ Smart SMEs และ World Class Enterprise โดยใช้งบประมาณ 120 ล้านบาท มีจำนวนผู้ประกอบการเข้าร่วม 6,124 ราย (5,000 กิจการ) การลงทุนเพิ่มขึ้น 36,000 ล้านบาท ยอดขายเพิ่มขึ้น 61,000 ล้านบาท เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น 25,000 คน

โครงการชุบชีวิตธุรกิจไทย (Invigorating Thai Business - ITB) ช่วยเหลือวิสาหกิจ SMEs ที่ประสบปัญหาจากวิกฤติเศรษฐกิจโดยให้คำปรึกษาแนะนำจากที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจต่าง ๆ ดำเนินการรวม 3 ปี (2546 - 2548) ใช้งบประมาณ 2,000 ล้านบาท มีวิสาหกิจเข้าร่วม 3,700 กิจการ ต้นทุนการดำเนินธุรกิจลดลง 8,000 ล้านบาท ยอดขายเพิ่มขึ้น 18,000 ล้านบาท เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น 12,000 คน

โครงการกรุงเทพเมืองแฟชั่น (Bangkok Fashion City) เป็นโครงการขนาดใหญ่อีกหนึ่งโครงการ และได้รับความยกย่องว่าเป็นพิเศษ โดยมุ่งเน้นเพิ่มขีดความสามารถของ

อุตสาหกรรมแฟชั่นซึ่งประกอบด้วยเสื้อผ้า เครื่องหนัง รองเท้า และ อัญมณี ด้วยการพัฒนาค้น พัฒนาธุรกิจ และสร้างภาพลักษณ์ความ สามารถทางอุตสาหกรรมแฟชั่นของไทยให้รู้จักกันทั่วโลก ผลการ ดำเนินงาน 4 ปี (2547 - 2550) ใช้งบประมาณ 1,386 ล้านบาท มีจำนวน วิชาเทคเข้ารวม 1,146 กิจกรรม บุคลากรแฟชั่นได้รับการพัฒนา 2,038 ราย ยอดขายเพิ่มขึ้น 900 ล้านบาท/ปี เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่กว่า 300 รายการ ต้นทุนการผลิตลดลงเฉลี่ยร้อยละ 20 ต่อกิจการ เกิดสถาบันที่ เปิดการเรียนการสอนแฟชั่นเพิ่มขึ้น 10 แห่ง โดยได้รับความร่วมมือ จากสถาบันแฟชั่นระดับโลก เช่น FIT, Polimoda, Institut Francais de la Mode, Bunka นอกจากนี้โครงการยังเป็นที่ยอมรับของ สถาบันแฟชั่นทั้งในและต่างประเทศ และส่งผลให้เกิดศูนย์ข้อมูลด้าน แฟชั่น ณ สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

นอกจากนี้ยังมีโครงการอื่นที่เน้นการลดต้นทุนเพิ่มประสิทธิภาพ ในการผลิต อาทิ การจัดการพลังงานแบบสมบูรณ์เพื่อยกระดับ ประสิทธิภาพการใช้พลังงานสำหรับอุตสาหกรรม (TEM) การยกระดับ ชีตความสามารถในการแข่งขันของวิชาเทค (MDICP) การลดความ สูญเปล่าในการผลิตแบบ LEAN การรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Clustering) การพัฒนาอุตสาหกรรมชนบท (สอช.) การพัฒนามาตรฐานการจัดการ อุตสาหกรรมชุมชน และการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเส้นใยธรรมชาติ เป็นต้น

ยุทธศาสตร์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2551-2554)

สำหรับแนวทางดำเนินงานระหว่างปี 2552 - 2554 กำหนด กลยุทธ์ 4 ยุทธศาสตร์ ได้แก่ การสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการให้ แข็งแรง การพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมให้เติบโตและยั่งยืน การสนับสนุน บัณฑิตผู้ประกอบการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรม และการพัฒนาประสิทธิภาพ องค์การ ทำหน้าที่ให้การส่งเสริมสนับสนุนพัฒนาอุตสาหกรรมผู้ ประกอบการวิชาเทคชุมชน และผู้ให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรม เพื่อให้ มีสมรรถนะและขีดความสามารถในการประกอบอาชีพเป็นเลิศด้วย นวัตกรรม องค์ความรู้ ภูมิปัญญา และธรรมาภิบาล

โดยปีงบประมาณ 2552 กรมฯ มีแนวทางดำเนินงานครอบคลุม เอสเอ็มอีและวิชาเทคชุมชน เช่น การส่งเสริมและพัฒนาเอสเอ็มอี 6,000 ราย งบประมาณ 251.5 ล้านบาท เสริมสร้างผู้ประกอบการราย ใหม่และรายเดิม 10,000 ราย งบประมาณ 242 ล้านบาท ส่งเสริม และพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน 3,000 ราย งบประมาณ 42.2 ล้านบาท และสนับสนุนบัณฑิตผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ 4,200 ราย งบประมาณ 70.875 ล้านบาท

บทบาทโครงการใหม่เสริมทัพอุตสาหกรรมไทย

นอกจากจะดำเนินการสนับสนุนโครงการเดิมอย่างต่อเนื่องแล้ว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมยังมีโครงการใหม่เกิดขึ้น เพื่อเสริมสร้างความ เข้มแข็งให้กับภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น อาทิ

การพัฒนาขีดความสามารถเอสเอ็มอีด้วยไอที เน้นการพัฒนา ระบบงานบริหารการผลิต (ERP) และการตลาด บน Web โดยความ ร่วมมือของ Software House Service Provider, SIPA, Software Park นำร่องบริการวิชาเทคสาขาอุตสาหกรรมยานยนต์ และอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 20 ราย พร้อมการฝึกอบรมบุคลากรผู้



งาน และให้คำปรึกษาแนะนำการวางระบบอีกกว่า 100 ราย ใช้บ งบประมาณ 50 ล้านบาท (ปี 2552) โดยคาดหวังผลว่าจะกระตุ้นให้ เกิดการพัฒนา Application Software เพื่อใช้ในงานอุตสาหกรรม มากขึ้น และกระตุ้นให้ภาคอุตสาหกรรมเห็นประโยชน์จากการใช้ งาน IT เพื่อเพิ่มผลผลิตภาพในภาคอุตสาหกรรม

โครงการอุตสาหกรรมเพื่อการสร้างงานที่ยั่งยืนในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยใช้แนวทางการตลาดนำการผลิต ประสานความร่วมมือระหว่างภาครัฐ เอกชน และประชาชนในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ มีเป้าหมายในการพัฒนาความรู้ความ สามารถของพนักงาน 300 ราย และก่อให้เกิดการจ้างงานในพื้นที่ 300 ราย ใช้งบประมาณ 20 ล้านบาท

ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมโครงการต่างๆ ของกรมส่งเสริม อุตสาหกรรม สามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดได้ที่กรมส่งเสริม อุตสาหกรรม ทั้งในส่วนกลาง กระทรวงอุตสาหกรรม ถนนพระราม ที่ 6 เขตราช เทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 02-202-4425 และ ศูนย์ ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคทั้ง 11 แห่งทั่วประเทศ.

แนวทางการดำเนินงานปีงบประมาณ 2552

	งบประมาณ (ล้านบาท)	คิดเป็น ร้อยละ
ส่งเสริมและพัฒนา SMEs	251.5	37
เสริมสร้างผู้ประกอบการ	242.0	36
ส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	42.2	6
สนับสนุนบัณฑิตผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ	70.875	11
สร้างงานในพื้นที่ชายแดนภาคใต้	20.0	3
พัฒนาขีดความสามารถ SMEs ด้วย IT	50.0	7



ดร.พสุ โลหารชุน รองอธิบดี กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เผยความสำเร็จลดการสูญเสียในการผลิต

ในอุตสาหกรรมระดับโลกนั้นมีการพูดถึง Lean Production หรือ Lean Manufacturing กันอย่างกว้างขวางเนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ช่วยเพิ่มความสามารถให้แก่องค์กร โดยมุ่งการกำจัดความสูญเปล่าที่เกิดขึ้นตลอดกระบวนการอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถลดต้นทุนการผลิต เพิ่มผลกำไร และในขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพควบคู่ไปด้วย ซึ่งข่าวดีก็คือ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้จัดโครงการ Lean Manufacturing ให้กับโรงงานอุตสาหกรรมในบ้านเรากันแล้ว โดยเราจะไปพูดคุยกับ ดร.พสุ โลหารชุน ท่านรองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในเรื่องนี้กัน

โครงการ Lean Manufacturing คืออะไร มีความเป็นมาอย่างไร

Lean Manufacturing คือโครงการเพิ่มประสิทธิภาพอุตสาหกรรมโดยการลดความสูญเปล่าในการผลิตแบบลีน ซึ่งกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมก็มีความต้องการปลูกกระแสให้ภาคอุตสาหกรรมลดต้นทุนการผลิตอยู่แล้ว จึงได้ร่วมกับสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (ส.ส.ท.) จัดทำโครงการนี้ขึ้นโดยได้เริ่มต้นเมื่อปี พ.ศ. 2550 เริ่มจากสร้างที่ปรึกษาหรือบริกรธุรกิจอุตสาหกรรมในระดับแนะนำเชิงลึกด้าน Lean Production for SMEs ซึ่งกำหนดไว้ 40 คน เพื่อให้ลงมาช่วยโรงงานจำนวน 19 แห่งที่เราคัดเลือกมาร่วมโครงการ โดยที่กรมฯ มีงบประมาณให้ส่วนหนึ่งด้วย

หัวใจของลีนคืออะไร

หัวใจของลีน คือ ตัดสิ่งฟุ่มเฟือยออก ต้องใช้ทุกอย่างให้คุ้มค่าที่สุดมากที่สุด แปลเป็นไทยก็คือ การผลิตแบบไม่มีไขมัน หรือ Low Fat นั่นเอง ซึ่งทางโตโยต้าประเทศญี่ปุ่นถือเป็นรายแรกที่คิดค้นวิธีการผลิตแบบลีนโดยเรียกว่า Toyota Production System หรือ TPS ทำให้ระหว่างการผลิตรถยนต์นั้นไม่ต้องมีการทำสต็อก เป็นการลดสต็อกทุกขั้นตอน ทำให้สายการผลิตและการจำหน่ายมีความสมดุลกัน ซึ่งความสำเร็จของโตโยต้าได้จุดประกายให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทั่วโลกในเกือบทุกอุตสาหกรรม ให้ใช้ปรัชญาและวิธีการผลิตและการจัดการโซ่อุปทานแบบ Toyota ก็ไปดูกันว่า สมควรตัดสินใจไหนออก ต้องใช้เครื่องมือวิเคราะห์

ในเมืองไทยมีการใช้ลีนอย่างไรบ้าง

โรงงานอุตสาหกรรมในบ้านเรานั้นทำลีนด้วยตัวเองยังไม่ได้ทั้งหมด โดยเฉพาะโรงงานขนาดกลางถึงเล็ก ต้องมีต้นแบบที่มีมาตรฐาน มีเทคนิค มีที่ปรึกษาที่ต้องมีความรู้ผ่านการฝึกฝนเพื่อเข้าไปช่วยโรงงานอย่างมีคุณภาพ โครงการนี้ก็จะสอนที่ปรึกษาให้มีคุณภาพ และสอนวิธีการใช้ลีน ซึ่งบางคนมีความรู้ด้านวิชาการ แต่อาจไม่มีรูปแบบในการวิเคราะห์ที่ถูกต้อง ดังนั้น การได้ที่ปรึกษามาทั้ง 37 คนนั้น ก็จะทำให้โรงงานในบ้านเราได้ประโยชน์อีกมาก ซึ่งปีนี้ (2552) เราจะขยายโครงการต่อทั้งในส่วนของผู้ใช้บริการและผู้รับบริการ ซึ่งน่าจะรับโรงงานได้ 40 แห่ง

ที่ปรึกษาก็หมดปีได้มาอย่างไร

เรามีกระบวนการในการคัดกรอง โดยเริ่มจากการประกาศรับผู้สนใจซึ่งต้องมีความรู้อย่างน้อยปริญญาตรีด้านวิศวกรรมศาสตร์หรือวิทยาศาสตร์ และมีประสบการณ์การทำงานโดยเฉพาะด้านให้คำปรึกษามาแล้วพอสมควร ซึ่งเมื่อเราได้ประกาศรับผู้สนใจก็มีคนมาสมัครมากถึง 157 คน จึงต้องคัดเลือกจากความรู้และประสบการณ์และทำการสัมภาษณ์ด้วยจนได้มา 40 คน และฝึกฝนพวกเขาเหล่านี้อย่างเข้มข้น เป็นเวลายาวนานพอสมควร ที่จริงที่ปรึกษาเหล่านี้จะเป็นคนที่เราเคยร่วมงานกันอยู่แล้ว แต่ครั้งนี้เราต้องการให้เขาเป็นผู้ให้คำปรึกษาในเรื่องลีนอย่างลึกซึ้งโดยเฉพาะ จึงต้องมีกรอบตามหลักสูตร เมื่อจบแล้วก็มีกรอบสอบด้วย ซึ่งก็มี 37 คนที่สอบผ่าน นั่นคือส่วนของผู้ใช้บริการ พอมาถึงปี 2551 เราก็คัดกรองในส่วนของผู้ให้บริการหรือโรงงาน ซึ่งกำหนดไว้ 19 แห่ง จาก 30 แห่งที่สนใจสมัครเข้าร่วม

ประโยชน์ที่โรงงานจะได้รับจากโครงการนี้คืออะไร

ภาคอุตสาหกรรมบ้านเรา ส่วนใหญ่มักมองข้ามเรื่องการลดต้นทุน ลดการสูญเสีย โดยเฉพาะในส่วนของผลผลิต โครงการนี้มุ่งเน้นการลดต้นทุน พูดย่างๆ โครงการลีนก็เหมือนกับการลดไขมันขององค์กรนั่นเอง ซึ่งปีแรกที่เรารับมา 19 โรงงาน เป็นต้นแบบนั้น เราตั้งเป้าให้ลดการสูญเสียซึ่งจะลดค่าใช้จ่ายหรือลดเวลาก็ได้ให้ได้ไม่ต่ำกว่า 10% ซึ่งโรงงานทุกแห่งสามารถทำได้สำเร็จหมด บางแห่งสามารถลดค่าใช้จ่ายคิดเป็นตัวเงินได้มากกว่า 10 ล้านบาท



ต้นทุนหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นในโรงงานที่พบบ่อยคืออะไรบ้าง

ความสูญเสียเปล่าในโรงงาน โดยทั่วไปแล้วมีอยู่ 8 ประการ ได้แก่ ผลิตมากเกินไป (Over Production) มีกระบวนการมากเกินไป (Over Processing) การขนย้าย (Conveyance) สินค้าคงคลัง (Inventory) การเคลื่อนไหวที่ไม่จำเป็น (Motion) การรอคอย (Waiting) การเกิดของเสียและการแก้ไขชิ้นงานเสีย (Defect & Rework) ศักยภาพหรือความคิดสร้างสรรค์ของพนักงานที่ไม่ถูกนำมาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ (Underutilized People) ซึ่งที่ปรึกษาที่เข้าไปก็ต้องตรวจวิเคราะห์ดูว่าโรงงานแห่งนั้นมีปัญหาตรงไหน

ขั้นตอนและระยะเวลาจนกว่าได้จึงเห็นผล

โครงการนี้เรากำหนดระยะเวลา 6 เดือน ซึ่งจะเริ่มจากการตรวจวิเคราะห์ก่อนว่าโรงงานแต่ละแห่งสมควรลดตรงไหนบ้าง โดยมีเวลา 12 ครั้ง หรือ เดือนละ 2 ครั้ง สำหรับให้ที่ปรึกษาซึ่งมอบหมายให้รับผิดชอบโรงงานแต่ละ 2 คนเข้าไปปรึกษาแนะนำ ดังนั้นทางโรงงานเองก็ต้องมีความพร้อม ทุกโรงงานต้องตรวจเช็คความพร้อมของโรงงานตนเองด้วย ทั้งนายจ้าง ลูกจ้าง รวมถึงงบประมาณด้วย ต้องเอาจริง

ค่าใช้จ่ายในการเข้าโครงการ

จะแบ่งกันคนละครึ่ง โรงงานที่ผ่านการคัดเลือกออกครึ่งหนึ่ง ทางกรมฯ ออกให้ครึ่งหนึ่ง



ในส่วนของสโลว์ โฟกัสเฉพาะโรงงานหรือเปล่า

ครับ ใช้ได้ทุกโรงงานที่เกี่ยวกับการผลิต

การวัดผลความสำเร็จของโครงการ

การวัดผลนั้นอย่างที่เรียนว่ามีเป้าต้องลดการสูญเสียให้ได้ 10% ถ้าพูดถึงการลดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากโรงงานที่เข้าร่วมแต่ละแห่งสามารถลดได้ตั้งแต่หลักหมื่นบาทจนถึงหลักล้านบาท ถ้าดูศักยภาพการเพิ่มผลผลิตที่อาจเกิดขึ้นจากการลดเวลาในการผลิต เช่น ปกติใช้เวลา 2 นาที ลดได้ 1 นาที ดังนั้นก็เท่ากับว่า 2 นาที ผลผลิตก็จะเพิ่มเป็น 2 ชิ้น ถ้ารวมกันทั้ง 19 โรงงานแล้วก็สามารถลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตได้มากกว่า 250 ล้านบาท อย่างเช่น บริษัท กรุงเทพผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์ จำกัด ลดต้นทุนได้มากกว่า 2.5 ล้านบาท/ปี บริษัท ไมเดิร์นฟาร์ม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ลดต้นทุนได้มากกว่า 2 ล้านบาท/ปี เป็นต้น ซึ่งผลสำเร็จที่เกิดขึ้นนั้นต้องยกเครดิตให้ ผอ.ภาณุวัฒน์ ตรียางกูรศรี ผอ.ส่วนส่งเสริมมาตรฐานเทคโนโลยีอุตสาหกรรมสนับสนุน และทาง ส.ส.ท. มีส่วนช่วยเรามาก เราได้ อาจารย์สุชาติ เจริญรัตน์ และ อาจารย์ประดิษฐ์ วงศ์มณีรุ่ง มาเป็นคนจัดวางโปรแกรมพร้อมด้วยทีมที่ปรึกษาพร้อม 30 คน ซึ่งทาง ส.ส.ท.ทำตรงนี้มา 7-8 ปีแล้ว

ในด้านการขยายผลความสำเร็จของโครงการ

ในการเข้าร่วมโครงการนั้นเรากำหนดให้ทุกโรงงานทำรายงานขั้นตอนและสรุปผลการดำเนินงานด้วย และเราก็มีการส่งทีมงานของเราเข้าไปดูที่โรงงานแบบไม่บอกล่วงหน้าเพราะอยากได้ค่าที่แท้จริงที่สุด ซึ่งผลสรุปที่ได้นั้นก็นำมาสู่การขยายผลด้วยการนำรายงานสรุปผลของทุกแห่งถือว่าเป็น Best Practice อย่างดีเพราะเอามาจากประสบการณ์จริง มาจัดพิมพ์เป็นหนังสือแจกจ่ายให้กับหน่วยงานของกรมฯ และผู้ที่สนใจนำไปศึกษาและประยุกต์ใช้ต่อ แล้วก็มีการจัดงานแสดงทั้งสัมมนาเป็น ‘มหกรรมการเสนอผลงานสินค้า’ โดยเชิญทั้งที่ปรึกษาและผู้แทนโรงงานที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมด ใครที่สะดวกก็ให้นำตัวสินค้ามาแสดง แล้วก็ให้ทุกท่านขึ้นเวทีเล่าสู่กันฟังว่าผลที่ได้จากการเข้าร่วมโครงการเป็นอย่างไร

พ.ร.บ. 2552 จะมีการต่อยอดโครงการนี้อย่างไร

เราวางแผนไว้แล้วว่าจะดำเนินการโครงการนี้อย่างต่อเนื่องอีก ซึ่งปีนี้ตั้งเป้าจะทำให้ได้ 40 โรงงาน โดยมีที่ปรึกษาอีกกลุ่มหนึ่งอีก 40 คนเข้าไปปรึกษาแบบหนึ่งต่อหนึ่ง ซึ่งทีมที่ปรึกษารุ่นแรก 37 คนนั้นเราจะให้มาทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงด้วย โดยรุ่นสองนี้จะมีภาคีฝึกอบรมแบบ On the Job Training ด้วย นอกจากนี้เรายังได้เพิ่มระยะเวลาดำเนินการเป็น 9 เดือน บริการให้คำปรึกษาเพิ่มเป็น 15 ครั้ง (15 วัน) และตั้งเป้าผลหลังการดำเนินงานให้มีผลการปรับปรุง

เพิ่มขึ้น หรือลดลงอย่างน้อย 15% เช่น เพิ่มผลผลิต 15% ลดต้นทุน 15% ลด Breakdown 15% ลด Lead time 15%

ข้อดีที่มากมายอย่างนี้จะมีมีการขยายการใช้สไปนออกไปอีกเยอะๆ

ถูกต้องครับ ในส่วนนี้ทางกรมฯ เองก็จะเร่งประชาสัมพันธ์ผลดีของโครงการให้มากขึ้น ซึ่งถ้าปีหน้าวิกฤติเศรษฐกิจยังไม่ดีขึ้น การลดการสูญเสียแบบนี้น่าจะเป็นสิ่งที่โรงงานทุกแห่งควรให้ความสนใจอย่างจริงจัง

โรงงานที่สนใจเข้าร่วมโครงการในปีที่สองนี้ต้องอยู่ในกรุงเทพฯ เท่านั้นหรือไม่

ปีแรกเป็นโครงการนำร่องเราก็จะเน้นโรงงานที่ตั้งอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่ก็มีที่เชียงใหม่ด้วย เป็นโรงงานอาหารกระป๋องตรานกพิราบ เพราะเราอยากไปปูพื้นฐานให้เค้าด้วย สำหรับปีนี้จะเน้นโรงงานในพื้นที่รอบนอกกรุงเทพฯ สำหรับต่างจังหวัดคงต้องเป็นปีถัดๆ ไป เพราะติดที่ค่าใช้จ่ายในการเดินทางของที่ปรึกษาด้วย อย่างไรก็ตามทางกรมฯ เองก็จะพยายามพัฒนามาทางแก้ไข ซึ่งแนวทางที่ได้จากการพูดคุยกันนั้นในอนาคตจะพัฒนาที่ปรึกษาให้อยู่ในพื้นที่ของท่านเอง มาใกล้ให้เจ้าของโรงงาน ในเบื้องต้นอาจจะใช้เครือข่ายมหาวิทยาลัยให้อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัยนั้นๆ เป็นที่ปรึกษาในพื้นที่ของตน ก็จะทำให้การทำงานสะดวกใกล้ชิดเกิดผลที่ชัดเจนและขยายผลในวงกว้างได้

มีการจำกัดขนาดของโรงงานที่ควรใช้โปรแกรมสไปนได้หรือไม่

ไม่มีครับ ทุกโรงงานสามารถใช้ได้หมดเลย ซึ่งการเข้าร่วมโครงการนี้เราเองก็อยากได้โรงงานหลายแบบหลายขนาด เพราะจะได้มีกรณีศึกษามีตัวอย่างที่หลากหลาย

ฝากอะไรถึงผู้ประกอบการ

ปีนี้เป็นปีที่ผู้ประกอบการไทยต้องเหนื่อยเหมือนกับที่เราเจอวิกฤติ ตอนปีพ.ศ. 2540 ซึ่งส่วนใหญ่ก็พอมีความแข็งแรงด้านรับได้ระดับหนึ่ง แต่เรื่องตลาดส่งออกอาจจะเหนื่อย ดังนั้น การหันมาใส่ใจกับหลังบ้านของตัวเองโดยเฉพาะภาคการผลิตจึงเป็นเรื่องสำคัญ ซึ่งทางกรมฯ ก็จะพยายามส่งเสริมให้มีการนำสินค้าให้ทั่วถึงมากขึ้น เราได้เตรียมงบไว้ให้ส่วนหนึ่งที่ช่วยแก้ปัญหาในปีนี้ ตอนนี้อยู่ที่ปูนเคี้ยว Super Lean กันแล้ว เราเองอยากเห็นภาพที่ผู้ประกอบการได้นำศักยภาพมาช่วยแก้วิกฤติด้วยกัน ปลุกกระแสให้คนไทยช่วยกัน อย่างนวัตกรรมการ Layoff คนออกมาใช้เลย ถ้าจะใช้ ขอให้มันเป็นทางเลือกสุดท้ายแล้วกัน.

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0 2202 4414-18

www.dip.go.th

โครงการเปิดครัวโรงงาน...ประสานชุมชน

สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



ปัจจุบัน ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility : GSR) ได้เข้ามามีบทบาทอย่างมากในการประกอบธุรกิจ เห็นได้จากการจัดทำมาตรฐานความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กรต่างๆ เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็น ภาครัฐ ภาคธุรกิจ หรือสังคม (ISO 26000) ซึ่งคาดว่ามาตรฐานนี้จะมีอิทธิพลต่อการทำธุรกิจการค้าในอนาคต ความรับผิดชอบต่อสังคม หรือ CSR ไม่ใช่เครื่องมือประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์หรือการสร้างจริยธรรมในการทำธุรกิจ แต่เป็นเรื่องที่ต้องแสดงให้เห็นว่าได้ประกอบกิจการอย่างเป็นธรรม สร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดบนความซื่อสัตย์สุจริต จากการถูกมองว่าเขาเปรียบสังคมและไม่ใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม ความรับผิดชอบต่อสังคมสามารถดำเนินควบคู่ไปกับการทำธุรกิจที่มุ่งแสวงผลกำไรตามปกติโดยยึดหลักของจริยธรรมและธรรมาภิบาลในการบริหารจัดการทั้งการปรับปรุงกระบวนการผลิต การปรับปรุงคุณภาพชีวิตของบุคลากรภายในองค์กร รวมถึงการมีส่วนร่วมพัฒนาชุมชนท้องถิ่นและสังคมในวงกว้างและการพิทักษ์สิ่งแวดล้อม

“โครงการเปิดครัวโรงงาน ประสานชุมชน” ภายใต้โครงการภายใต้โครงการสร้างสังคมการประกอบการ สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เกิดขึ้นเพื่อพัฒนาความเข้มแข็งแก่ผู้ประกอบการ ด้านคุณธรรมจริยธรรมในการประกอบการและการจัดการเพิ่มประสิทธิภาพให้ธุรกิจด้วยจิตสำนึกที่ช่วยเหลือห่วงใยสังคม และสิ่งแวดล้อม เพราะทุกคนคือส่วนสำคัญที่สามารถร่วมกันผลักดันสร้างสรรค์สังคมให้น่าอยู่ ดูแล รักษาและฟื้นฟู ให้ยั่งยืนต่อไป

“เปิดครัวโรงงาน...ประสานชุมชน”

- ปลุกจิตสำนึกของการประกอบการเป็นผู้ให้และช่วยเหลือสังคม โดยร่วมกันสร้างและดูแลรับผิดชอบต่อ
- พัฒนาน้องค์ความรู้ด้านจริยธรรมของการประกอบการแบบธรรมาภิบาลแก่โรงงาน และชุมชน
- โรงงานและชุมชนได้พัฒนาตนเองในแนวทางของเศรษฐกิจพอเพียง วิถีชีวิตแบบพึ่งพาอาศัยกัน
- ภาคอุตสาหกรรมได้มีส่วนร่วมพัฒนายกระดับคุณภาพชีวิตให้กับสังคม
- เป็นโรงงานต้นแบบและชุมชนตัวอย่างที่ดีของสังคม

>> กลุ่มเป้าหมาย

- องค์กรธุรกิจทุกประเภท โรงงานอุตสาหกรรมทุกแขนง
- กลุ่มชุมชนท้องถิ่น ที่มีความพร้อมเพื่อการสานสัมพันธ์สร้างความร่วมมือ

>> ผลที่ได้จากการเข้าร่วมโครงการฯ

- โรงงานได้รับการดำเนินงานเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการจัดการภายใน
- ชุมชนมีความสามัคคีและเข้มแข็งขึ้น รู้จักการจัดการภายในเพื่อประโยชน์ สุขของชุมชน
- โรงงานและชุมชนรู้จักการสร้างและมีส่วนร่วมเพื่อพัฒนาสังคมให้ยั่งยืนได้ด้วยตนเอง

>> ระยะเวลาดำเนินงาน

ใช้เวลาดำเนินงานประมาณ 10 เดือน

(20 manday/โรงงาน ชุมชน)

>> พังดำเนินงานโครงการ

1. คัดเลือกโรงงานและชุมชน
2. ประเมินสถานภาพโรงงานและประเมินสถานภาพชุมชน
3. จัดทำแผนการปรับปรุงการจัดการภายในโรงงาน และแผนงานชุมชน
- 4.อบรมสร้างทีม Small Group และ อบรมผู้นำชุมชน
5. กิจกรรมเชื่อมโยงโรงงานและชุมชน (ชุมชนสัมพันธ์)
6. ติดตามและประเมินผล

>> ความรับผิดชอบต่อสังคมที่ธุรกิจพึงมี

- รายงานด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมเปิดเผยข้อมูลแสดงให้เห็นการปฏิบัติในความรับผิดชอบต่อสังคม
- มีระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดีมีประสิทธิภาพ โปร่งใสตรวจสอบได้
- ประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม สร้างความเชื่อมั่น ไม่เห็นแก่ผลประโยชน์ที่ได้มาด้วยความไม่ถูกต้อง
- เคารพสิทธิ และปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม พัฒนาให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี
- มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคในสินค้า และ หรือบริการที่ดำเนินการ
- ร่วมพัฒนาชุมชนและสังคม จัดกิจกรรมหรือมีส่วนร่วมในการส่งเสริมความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนและสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม
- ถือว่าการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นหน้าที่ร่วมกันของทุกคน
- เผยแพร่วัฒนธรรมจากการ ดำเนินความรับผิดชอบต่อสังคม พัฒนา ปรับ คิดค้น ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ส่วนสร้างสังคมการประกอบการ

สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0 2202 4548, 0 2202 4563, 0 2202 4599 โทรสาร 0 2354 3270, 0 2354 3291

วาทิ พิระวรรณพงศ์ ผู้อำนวยการส่วนบริการสารสนเทศ สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม นำเทคโนโลยี ไอที หนุนผู้ประกอบการ



หลังจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กระตุ้นผู้ประกอบการไทย
ให้ตระหนักถึงความจำเป็นของ
“ไอที” มาระยะหนึ่ง
พอถึงปีงบประมาณ 42 ล้านบาท
ให้กับโครงการพัฒนาขีดความ
สามารถในการแข่งขันอุตสาหกรรม
ไทยด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ
(IT Consult) โดยส่งซอฟต์แวร์
ERP ช่วยใช้ระบบการผลิต
ตลาด บุคลากร และการเงินให้เป็น
หนึ่งเดียวกันทั้งองค์กร
โดยมีหน่วยงานสารสนเทศ
เป็นโต้โผใหญ่คุมโปรเจกต์นี้....

วาทิ พิระวรรณพงศ์ ผู้อำนวยการส่วน
บริการสารสนเทศ สำนักบริหารยุทธศาสตร์
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กล่าวว่า นอกจาก
กรมฯจะใช้ไอทีเพื่อการบริหารภายใน ทั้งงาน
เอกสาร การจัดเก็บข้อมูลลูกค้าและทำเนียบ
ผู้รู้ เพื่อความคล่องตัวในการสืบค้น ตลอดจน
การสื่อสารภายในองค์กรให้เร็วขึ้นด้วยระบบ
อินทราเน็ต และต่อยอดความสำคัญด้วยการ
ฝึกอบรมไอทีให้กับบุคลากรของกรมอยู่เสมอ
แล้ว พร้อมทั้งใช้ระบบ E-Catalog เพื่อให้
ผู้ประกอบการนับพันรายในขณะนี้ สามารถที่
จะสร้างหน้าร้านออนไลน์ฟรีๆ สำหรับ
ประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของตนเอง
ผ่านเว็บไซต์ [www. smethai.com](http://www.smethai.com)

รวมทั้งระบบฝึกอบรมผ่านอินเทอร์เน็ตให้เอสเอ็มอีเข้าถึงแหล่งความรู้มากกว่า 90 หลักสูตรที่จำเป็นต่อการพัฒนาวิสาหกิจผ่าน <http://elearning.dip.go.th> โดยมีสมาชิกיעיד 8 พันรายภายในเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

ส่วนไฮไลต์ต้องยกมือไหวตให้ห้องสมุดออนไลน์ 24 ชั่วโมง (E-Library) ซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลและฐานข้อมูลสารสนเทศเกี่ยวกับอุตสาหกรรม SMEs และ OTOP แบบครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ อาทิ ข้อมูลการดำเนินธุรกิจ ตัวอย่างแผนธุรกิจ การจัดการบริหารธุรกิจสมัยใหม่ หรือแม้กระทั่งแหล่งวัตถุดิบซึ่งมีผู้เยี่ยมชม <http://library.dip.go.th> และเข้าใช้บริการปีละมาก กว่า 2 ล้านครั้งแล้ว

“สำหรับปีนี้ เราจะผลักดันไอทีเข้าไปทุกส่วนของกรมฯ เราจะเข้ระบบบุคลากรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น กระตุ้นการใช้ E-Learning เรียนรู้ได้ทุกที่ทุกเวลาร่วมกับการพัฒนา E-Consulting การจัดจ้างที่ปรึกษาประจำการหน้าเครื่องคอมพิวเตอร์ให้ผู้ใช้งานเพิ่มขึ้นเป็น 60% ให้ได้ หรือแม้กระทั่งสื่อมีเดียของกรม เราก็จะสร้างระบบวารสารออนไลน์ แปลงสื่อสิ่งพิมพ์ให้เป็นอีบุ๊ก”

ทั้งนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมผุดโปรเจกใหม่ ‘ไฮสปีดตอบสนองยุทธศาสตร์ที่ 2 ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อพัฒนารุรกิจอุตสาหกรรมให้เติบโตและยั่งยืน ด้วยงบประมาณโครงการทั้งหมด 400 ล้านบาทถึงปี 2555 โดยจัดสรรงบประมาณ 42 ล้านบาทสำหรับปี 2552

ผู้กุมบังเหียนด้านสารสนเทศของกรมฯ ตัดสินใจส่งเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารจัดการงานต่างๆ ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Web Based Application Software) สำหรับสนับสนุนการใช้งานไอทีที่หลากหลายในอัตราค่าใช้จ่ายที่เอสเอ็มอีสามารถยอมรับได้

ถึงแม้ว่าผลสำรวจผู้ประกอบการไทยจะใช้ไอทีไม่ถึง 30% ก็ตาม แต่ปรากฏว่ามีผู้ประกอบการที่ต้องการใช้ซอฟต์แวร์เพื่อจัดการงานบริหารองค์กรมีพฤติกรรมซื้อขาดโปรแกรม (On site) จากซอฟต์แวร์แฮกเกอร์ในราคา 2 ล้านบาทขึ้นไป ฟังด้วยฮาร์ดแวร์อีก 5 แสนบาท และเจ้าหน้าที่ไอทีประมาณ 2 หมื่นบาท

แต่กระนั้นก็ยังไม่ประสบความสำเร็จ เพราะเทคนิคการบริหารเครื่องมือไฮเทคยังไม่ดีเพียงพอ รวมทั้งขาดความร่วมมือของบุคลากรในองค์กร กลายเป็นการลงทุนที่ไร้ค่า ดำนํ้าพริกละลายแม่น้ำ



ขณะเดียวกันหากจะพึ่งพาระบบเครื่องแม่ข่าย (Service Provider) ผู้ประกอบการกลับไม่มั่นใจในความปลอดภัยของระบบกลัวข้อมูลของตัวเองจะรั่วไหลไปยังคู่แข่ง

ทางออกของปัญหา คือต้องมี “ด่านหน้า” มากำหนดทิศทางความเชื่อมั่น ซึ่งกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพร้อมขึ้นอาสาเป็น “ผู้นำ” สรรหารูปแบบบริการที่เหมาะสม และเป็น “คนกลาง” ประสานงานควบคุมระบบให้กับเอสเอ็มอี

แม้ทัพสารสนเทศ พันธะเลือกซอฟต์แวร์ โปรแกรม การบริหารจัดการธุรกิจอุตสาหกรรมครบวงจร หรือ Enterprise Resource Planning (ERP) มานำเสนอเอสเอ็มอีไทยเป็นโมเดลนำร่อง

เนื่องจากเป็นยอมรับกันทั่วโลกว่าสามารถจัดการกระบวนการบริหารจัดการและควบคุมกระบวนการทำงานในทุกๆ หน่วยงานขององค์กรและเชื่อมโยงข้อมูล (Common Database) จากทุกแผนกที่เกี่ยวข้องเข้ามาสู่ฐานข้อมูลศูนย์กลาง

อีอาร์พี สามารถปฏิบัติหน้าที่หนุนความแข็งแกร่งของเอสเอ็มอีโดยจะเข้ระบบบริหาร 4 มิติได้แก่ การผลิต การตลาด งานบุคคล และบัญชีให้สอดคล้องกัน

“ERP ช่วยให้เอสเอ็มอีปรับปรุงคุณภาพการบริหารอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะด้านโลจิสติกส์ และซัพพลายเชน ช่วยลดต้นทุนเฉลี่ย 3.5-5% หรือจะมากน้อย ขึ้นอยู่กับรายละเอียดการบริหารงานของแต่ละคน และยังเพิ่มกระบวนการเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ไม่น้อยกว่า 3.5%”

นั่นทำให้ต้องพิถีพิถันในการคัดสรรซอฟต์แวร์แฮกเกอร์ว่า 10 รายในลิสต์ เพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์โซลูชัน ERP สำหรับวางระบบ ฝึกอบรมดูแลรักษาและเก็บค่าเช่าใช้จาก SMEs

ทางกรมฯ จะกำหนดให้หนึ่งโรงงาน เลือกซอฟต์แวร์แฮกเกอร์เพียงหนึ่งบริษัท แต่ลูกค้าสามารถเลือกซอฟต์แวร์แฮกเกอร์ได้เองด้วย โดยพิจารณาว่าจะต้องการความสามารถเฉพาะทางด้านไหนเป็นพิเศษ และซอฟต์แวร์แฮกเกอร์นั้นตอบสนองความต้องการได้หรือไม่



การเชื่อมโยงกลุ่มซอฟต์แวร์เฮาส์ ยังส่งผลดีให้กับอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย ให้เร่งพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศให้ก้าวหน้าและสอดคล้องความต้องการของผู้ประกอบการไทยได้มากขึ้น

การกระตุ้นกลุ่มคนไอทีเหล่านี้ ยังช่วยพัฒนาบุคลากรไทยให้มีขีดความสามารถในการประยุกต์ใช้งานคอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์ในการบริหารจัดการภายในองค์กร ให้สามารถสนับสนุนระบบ E-Market place ในอนาคต เพื่อต่อยอดธุรกิจค้าปลีกให้เติบโตขึ้น นอกเหนือจากพัฒนาไอทีในสายงานอุตสาหกรรมการผลิตที่เกี่ยวข้องแล้ว

ส่วนกระบวนการใช้งานโปรแกรมดังกล่าวนั้น ทางกรมฯ เลือกที่จะดำเนินการผ่านอินเทอร์เน็ต (Application Service Provider: ASP) เพื่อลดต้นทุนในการใช้งาน เพราะไม่ต้องติดตั้งเอง แต่ให้ระบบทำงานผ่านหน่วยงานกลางของทีไอที

ทั้งนี้ บริษัท ทีไอที จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนฮาร์ดแวร์และโครงสร้างให้ทั้งหมด เนื่องจากเล็งเห็นเทรนด์การใช้งานที่มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลตอบแทนในระยะยาว ในขณะที่กรมฯ เลือกพันธมิตรอย่าง ทีไอที ก็เพื่อให้ลูกค้าสามารถจ่ายผ่านบัตรเครดิตได้สะดวก

เอสเอ็มอีที่เข้าร่วมโครงการต้องจ่ายเงินสนับสนุนค่าที่ปรึกษาและระบบซอฟต์แวร์ 50% จากยอดค่าใช้จ่ายจริง แต่สามารถใช้โปรแกรมผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (ASP) ฟรี 1 ปี หลังจากนั้นจะเสียเพียงค่าเช่าและดูแลระบบเครื่องแม่ข่ายประมาณเดือนละ 1-2 หมื่นบาท เพื่อให้ทีไอทีรันแอปพลิเคชันผ่านระบบให้ต่อไป

ทั้งนี้ โปรเจกต์ผ่านการอนุมัติเมื่อเดือนกันยายน 2551 โดยตั้งเป้าตัวเลขผู้ประกอบการ 100 โรงงานขนาดกลางในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องเรือน หรืออุตสาหกรรมเป้าหมายอื่นๆ ตามนโยบายของรัฐบาล (Target Industry) หรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมียอดขายมากกว่า 10 ล้านบาทขึ้นไป ตลอดจนต้องเห็นความสำคัญและเข้าใจในระบบไอทีพอสมควร หรือเคยใช้งานไอทีในอุตสาหกรรมการผลิต มีทีมงานและโมเดลที่ต้องใช้ไอที

คุณวาทิ กล่าวทิ้งท้ายว่า โมเดลของโครงการนี้จะเห็นเป็นรูปธรรมในเดือนมีนาคม ปี 2552. นี้ ถ้าเอสเอ็มอีเลือกโมเดลเดียว ก็จะเซตระบบได้ภายใน 1 เดือน แต่หากจะใช้โมดูลทั้งหมดของ ERP ก็ประมาณ 1 ปี

พิสูจน์ศักยภาพของหน่วยงานสารสนเทศ ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สามารถให้บริการและสร้างความเข้มแข็งให้แก่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทยได้อย่างน่าจับตามอง

ส่วนบริการสารสนเทศและปรึกษาแนะนำ

สำนักบริหารยุทธศาสตร์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กทม. 10400

โทร. 0 2202 4516-7

Web Services

วางแผนธุรกิจไม่พลาดเป้า

ด้วยเครือข่ายข้อมูลสถิติภาครัฐ

ด้วยความมุ่งมั่นในการบูรณาการและเชื่อมโยงข้อมูลสถิติภาครัฐของประเทศให้เป็นระบบสำนักงานสถิติแห่งชาติ (สสช.) จึงจัดทำโครงการพัฒนาฐานข้อมูลสถิติภาครัฐด้วยเว็บเซอร์วิส (Web Services) ขึ้นโดยรวบรวมข้อมูลตัวชี้วัดหลักที่ สสช. เป็นผู้จัดเก็บ ร่วมกับข้อมูลสถิติที่สำคัญของหน่วยงานภาครัฐได้อย่างสะดวกจากแหล่งเดียว และเป็นข้อมูลที่มีความทันสมัยตลอดเวลา

รู้จักกับ เว็บเซอร์วิส (Web Services)

เว็บเซอร์วิสมีการให้ข้อมูลผ่านเว็บไซต์ แต่เป็นระบบซอฟต์แวร์ที่ออกแบบมาเพื่อสนับสนุนการทำงานระหว่างคอมพิวเตอร์ผ่านระบบเครือข่าย โดยใช้ภาษา XML เป็นภาษามาตรฐานในการติดต่อสื่อสาร หน่วยงานภาครัฐแต่ละแห่งที่จัดเก็บข้อมูลสถิติของตนอยู่สามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลสถิติได้ โดยไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงระบบฐานข้อมูลโปรแกรมหรือฮาร์ดแวร์ที่หน่วยงานเจ้าของข้อมูลใช้อยู่ และมีการอัปเดตข้อมูลโดยอัตโนมัติทุกครั้งที่เราใช้งาน

ทำไมต้องเว็บเซอร์วิส (Web Services)?

- เชื่อมโยงบริการ โปรแกรมของแต่ละหน่วยงานให้สามารถติดต่อสื่อสารกันได้
- ผู้ขอใช้ข้อมูลสามารถค้นหา และเรียกใช้ข้อมูลสถิติภาครัฐผ่านอินเทอร์เน็ตจากแหล่งเดียวได้ตลอดเวลา
- ข้อมูลมีความทันสมัย เป็นเอกภาพ เหมาะสำหรับนำมาวางแผนงานวิเคราะห์
- ลดปัญหาและงบประมาณในการเก็บข้อมูลซ้ำซ้อนและการะในการจัดเตรียมข้อมูลแก่ผู้ใช้งานแต่ละครั้ง

ข้อมูลใดบ้างที่ให้บริการผ่านเว็บเซอร์วิส (Web Services)

สำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้บูรณาการข้อมูลตัวชี้วัดที่สำคัญทั้งที่มาจากการจัดทำของหน่วยงานเอง และหน่วยงานราชการอื่นๆ เพื่อให้สามารถบริการข้อมูลผ่านเว็บเซอร์วิสได้

ตัวอย่างโครงการของ สสช. ที่ให้บริการข้อมูล

สำมะโนประชากร

สำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย

สำรวจเด็กและเยาวชน

สำรวจสถานการณ์เด็กในประเทศไทย (MICS)

สำรวจภาวะการทำงานของประชากร

สำรวจการย้ายถิ่นของประชากร

สำรวจสื่อมวลชน (วิทยุและโทรทัศน์)

สำรวจอนามัยและสวัสดิการ

สำรวจพฤติกรรมการสูบบุหรี่และการดื่มสุราของประชากร

สำรวจความพิการเป็นตน

ตัวอย่างข้อมูลสถิติสำคัญภาครัฐที่ให้บริการ

เศรษฐกิจมหภาค การเงิน การคลัง

การนำเข้า ส่งออก

ข้อมูลสุขภาพ / การศึกษา

สถิติคดีอาญา

- สนใจใช้บริการข้อมูลสถิติภาครัฐ
ผู้ใช้งานในหน่วยราชการที่สนใจสามารถติดต่อศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
ในกระทรวงต้นสังกัดเพื่อขอใช้งานระบบ โดยกระทรวงอุตสาหกรรม
- ติดต่อที่ ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศฯ โทรศัพท์ 0 2202 3106



รักพงษ์ บุญกธมัตริ ผู้อำนวยการส่วนบริหารเงินทุน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ปรับเปลี่ยนบริการเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

“ช่วยเหลือเงินกู้ ควบคู่พัฒนาองค์ความรู้แก่วิศาหกิจรายย่อย เพื่อเพิ่มความเข้มแข็ง และร่วมเสริมสร้างเศรษฐกิจ สังคม” เป็นคำกล่าวที่ใช้ปฏิบัติจริงของส่วนบริหารเงินทุน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ที่กระจายแหล่งเงินทุนสู่ผู้ประกอบการรายย่อย

ด้วยแผนการขับเคลื่อนที่เอื้อประโยชน์สูงสุดให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรายย่อยที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจไม่เกิน 1,000,000 บาท ในการต่อยอดพัฒนาธุรกิจ ซึ่งทางแหล่งเงินทุนฯ ได้มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยลงอย่างต่อเนื่อง โดยแผนงานล่าสุดปรับลดลงสูงสุดในรอบ 25 ปี เหลือร้อยละ 5 จากร้อยละ 10 เมื่อปี 2527

โดยแผนเชิงรุกของส่วนบริหารเงินทุนฯ นอกเหนือจากการปล่อยเงินกู้เพื่อช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการแล้ว ยังช่วยพัฒนาด้านการจัดการภายในองค์กร การตลาด ช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มความเข้มแข็งทางธุรกิจอย่างครบวงจร

นายรักพงษ์ บุญกธมัตริ ผู้อำนวยการส่วนบริหารเงินทุน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม อธิบายถึงแนวทางการดำเนินงานของโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทยที่มีแผนยุทธศาสตร์ไว้อย่างน่าสนใจ ดังนี้

กสอ. ปล่อยเงินทุนเวียนหมุนรายย่อย

เงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย ได้แสดงให้เห็นถึงบทบาทการเป็นหน่วยงานหลัก ด้านเงินทุนในการสนับสนุนภารกิจของกรมส่งเสริม

อุตสาหกรรมมาอย่างต่อเนื่อง นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2527 ซึ่งเป็นปีแรกที่ได้สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนฯ จนปัจจุบัน ให้แก่ผู้ประกอบการไปแล้วทั้งสิ้น 20,855 ราย เป็นจำนวนเงิน 1,368,612 ล้านบาท มีแรงงานทั้งสิ้น 135,071 คน

ปัจจุบันเงินทุนหมุนเวียนฯ จัดเป็นเงินทุนเพื่อการให้กู้ยืม (คิวดอกเบี้ย) ในจำนวน 26 กองทุนของรัฐบาลที่มีผลการดำเนินงานที่ดี และได้รับคัดเลือกเป็นตัวแทนกลุ่มทุนหมุนเวียน จากกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง ให้เข้าสู่ระบบประเมินผลการดำเนินงานทุนหมุนเวียน โดยเริ่มดำเนินการมาแล้วตั้งแต่รอบปีบัญชี 2547 ซึ่งถือว่าเป็นทุนหมุนเวียนที่มีความพร้อม และมีความตั้งใจในการพัฒนาการดำเนินงานขององค์กรให้มีประสิทธิภาพ และมุ่งสู่ความสำเร็จ

ส่วนบริหารเงินทุน สำนักบริหารกลาง กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ดำเนินการพัฒนารูปแบบ และวิธีการให้บริการมาเป็นระยะอย่างต่อเนื่อง โดยได้พัฒนาระบบการดำเนินงานเงินทุนหมุนเวียนฯ ให้มีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นผลสัมฤทธิ์ไปที่ผู้ใช้บริการเป็นหลัก ตลอดระยะเวลา 25 ปีกับการปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการรายย่อย

โดยเงินทุนหมุนเวียนฯ มีวัตถุประสงค์หลักให้ความช่วยเหลือราษฎรที่ยากจน และมีความต้องการเงินทุนในการประกอบอาชีพ



อุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมโดยการสนับสนุนด้านการเงินสำหรับการจัดหาวัตถุดิบ เครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต การจ้างแรงงานในการผลิตและการแปรรูปผลิตภัณฑ์ การรับซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้

กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวแบ่งออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่ 1. ผู้ผ่านการฝึกอบรมตามหลักสูตรของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม 2. ผู้ที่ได้รับความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในด้านการตลาด การปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงกรรมวิธี การผลิตหรือวิธีปฏิบัติในการดำเนินงานทางธุรกิจ 3. ผู้ประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย 4. กลุ่มอาชีพที่ขึ้นเพื่อประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทยและมีคณะกรรมการดำเนินงานของกลุ่ม พร้อมทั้งมีทะเบียนสมาชิกจำนวนไม่น้อยกว่า 6 เดือนเป็นหลักฐาน โดยมีหน่วยราชการในพื้นที่สนับสนุนกลุ่มอาชีพนั้นให้การรับรองเป็นหนังสือ 5. กลุ่มอาชีพหรือองค์กร ที่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล รวมทั้งนิติบุคคลตามกฎหมาย ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการประกอบอาชีพด้านอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทยของราษฎร 6. บุคคลผู้ซึ่งประกอบอาชีพที่สนับสนุนส่งเสริมแก่ผู้ประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทยและกิจการนั้นมีความเป็นไปได้ทางธุรกิจ

แผนการดำเนินงานเงินทุนหมุนเวียนปี 52

ภารกิจเร่งด่วนของโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย คือ การสร้างแบรนด์ สร้างการรับรู้ไปยังผู้ประกอบการรายย่อยให้รู้จักโครงการดังกล่าวมากยิ่งขึ้น ว่าภาครัฐยังมีหน่วยงานกลางด้านแหล่งเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจเพื่อความคล่องตัวมากขึ้น

สำหรับแผนในเชิงยุทธศาสตร์ของโครงการเงินทุนหมุนเวียน เพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทยภายใต้ความรับผิดชอบของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม แบ่งออกเป็น การบริหาร การจัดการเรื่องเงินทุน การวางแผนธุรกิจใหม่ และการสร้างแรงจูงใจให้กับลูกค้าชั้นดีในการผ่อนชำระเข้ามา โดยเน้นการลดต้นทุนลดดอกเบี้ยให้ เพื่อเป็นรางวัล นอกจากนี้โครงการฯ ยังให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการรายย่อยที่ถูกภัยธรรมชาติ อย่างอุทกภัย วาตภัย อัคคีภัย สร้างความเสียหายให้กับธุรกิจ โดยจะให้กู้ยืมเงิน คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1

ส่วนงบประมาณการให้กู้ยืมของโครงการเฉลี่ยประมาณ 100 ล้านบาทต่อปี ซึ่งปล่อยกู้ออกไปแล้ว 80 ล้านบาท ทั้งนี้ในปีนี้จะนำเรื่องเสนอไปยังกระทรวงการคลัง เพื่อขอเพิ่มตัวเลขจากเดิมที่มีวงเงินการปล่อยกู้ 100 ล้านบาทต่อปี เป็น 100,000 ล้านบาท เนื่องจากปีนี้สภาพเศรษฐกิจเมืองไทยไม่สู้ดีนัก ทำให้เกิดปัญหาการว่างงานเพิ่มมากขึ้น และคาดว่าจะคนเหล่านี้จะกลับไปภูมิลำเนาเดิม ทำให้อาชีพค้าขาย การผลิตสินค้าหัตถกรรม และภาคอุตสาหกรรมขนาดย่อมเพิ่มจำนวนมากขึ้น เพื่อขยายวงกว้างให้กลุ่มอื่นเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอยู่ระหว่างการยื่นเรื่องไปยังกระทรวงการคลัง

แผนการตลาดในการสร้างการรับรู้ให้เป็นที่รู้จัก จะใช้งบประมาณการทำแบรนด์จิ้ง และทำการตลาดประมาณ 500,000 บาท เน้นไปที่การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งทีวี สิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา และทางเว็บไซต์ที่ลิงก์เว็บไปกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กับเว็บของธนาคารของรัฐ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทย ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นต้น

ขับเคลื่อนเชิงยุทธศาสตร์สู่ผู้ประกอบการ

เงินทุนหมุนเวียนนี้ สามารถขับเคลื่อนไปยังผู้ประกอบการรายย่อยให้ได้ประโยชน์ทางธุรกิจสูงสุดครอบคลุมทุกด้าน คือ

1. กลยุทธ์การบริหารจัดการหนี้ มีแนวทางการดำเนินงานดังนี้
 - ให้มีคณะกรรมการ/อนุกรรมการ เพื่อดำเนินการจัดการหนี้
 - จัดทำระบบข้อมูลลูกหนี้
 - ให้มีแผนบริหารจัดการลูกหนี้
 - จัดทำคู่มือปฏิบัติงานบริหารจัดการหนี้
 - จัดทำข้อมูลลูกหนี้ของเงินทุนฯ และประสานงานกับกรมบัญชีกลาง ขอให้กรมบัญชีกลางช่วยประสานงานกับกองทุนอื่นๆ จัดทำข้อมูลให้เป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อประโยชน์ในการใช้ข้อมูลร่วมกัน
2. กลยุทธ์การเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของลูกค้า มีแนวทางการดำเนินงาน
 - พัฒนานองค์ความรู้ให้แก่ลูกค้าก่อนและหลังการให้บริการ
 - หาตลาดให้กับลูกค้า
 - โครงการเชิดชูเกียรติลูกหนี้ชั้นดี
 - โครงการซือาร์เอ็ม (หรือบริหารความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเดิม)
3. กลยุทธ์การพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการเงินทุน หมุนเวียน มีแนวทางการดำเนินงาน
 - เพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้า ตั้งแต่การลดระยะเวลาขั้นตอนการให้บริการเงินทุนหมุนเวียนฯ การให้บริการก่อนและหลังการให้สินเชื่อ (ระบบการติดตามการให้บริการสินเชื่อ)
 - ประชาสัมพันธ์เชิงรุก ตั้งแต่การสร้างเครือข่าย ปรับปรุงประสิทธิภาพการบริการด้าน ICT.IT และทำสโตนโฆษณา
 - สร้างเครือข่ายโดยเชื่อมโยงกับหน่วยงานที่ส่งเสริมเอสเอ็มอี และวิสาหกิจชุมชน ให้ครบวงจรทางด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ
 - พัฒนานุคลากรผู้ให้บริการ
 - แก่ไขกฎระเบียบในการให้บริการ

4. กลยุทธ์พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานของเงินทุน

มีแนวทางการดำเนินงาน

- โครงสร้าง กำหนดให้โครงสร้างขึ้นตรงกับอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค
- การพัฒนาบุคลากร โดยมีแผนพัฒนาบุคลากรสอดคล้องกับสมรรถนะที่จำเป็น มีระบบการเสริมสร้างขวัญกำลังใจ และการให้รางวัลแก่บุคลากรผู้ปฏิบัติงาน ปรับสภาพภาพของผู้ปฏิบัติงาน จากถูกจ้างชั่วคราว เป็นพนักงานราชการ หรือ ลูกจ้างประจำ หรือข้าราชการ
- พัฒนาระบบองค์ความรู้ สร้างวัฒนธรรมการเรียนรู้ จัดหาและพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์เพื่อการสนับสนุนการทำงานของบุคลากร
- การปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบในการดำเนินงานเงินทุนหมุนเวียนฯ
- พัฒนาและจัดให้มีระบบข้อมูลเพื่อช่วยในการตัดสินใจ



ข้อสังเกตจากราชการได้มากกว่าเงินทุน

เงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย ดำเนินการบริหารงานโดยคณะกรรมการบริหารเงินทุนหมุนเวียนฯ จำนวน 20 ท่าน ซึ่งมีส่วนบริหารเงินทุนเป็นหน่วยงานกลาง ในการกำกับดูแลและประสานงานมีหน้าที่รับผิดชอบดังนี้

1. บริหารเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม ควบคุม กำกับ ดูแล ปรึกษา วิเคราะห์ การดำเนินงานเงินทุนด้านต่างๆ ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์
2. ประสานงานศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคในการดำเนินงานให้บริการเงินทุนหมุนเวียน แก่กลุ่มผู้ผลิต ผู้ประกอบการ กลุ่มอาชีพ
3. ให้ความช่วยเหลือด้านจัดหาวัตถุดิบ เครื่องมืออุปกรณ์การผลิต การจ้างแรงงาน ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ การรับซื้อและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปและการให้กู้ยืมเงินเพื่อเป็นทุนในการประกอบอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม
4. จัดทำแผนงาน แผนงบประมาณ กำหนดแนวทางให้บริการด้านตลาด ด้านสินเชื่อ การติดตามเร่งรัดหนี้สินและการดำเนินการตามกฎหมาย การดำเนินงานด้านการเงิน และบัญชีเงินทุนฯ
5. ปรับปรุงและพัฒนาระบบการให้บริการและระบบงานให้เป็นไปตามระเบียบวิธีที่เหมาะสม และมาตรฐานการปฏิบัติงานเงินทุน รวมถึงจัดทำคู่มือการปฏิบัติงาน
6. ให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับระบบงาน ประสานแผนการฝึกอบรมพัฒนาเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานในศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค
7. เสนอแนะแนวทางและวิธีการดำเนินงาน เพื่อบริหารเงินทุนหมุนเวียน ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของระเบียบเงินทุนหมุนเวียนฯ ซึ่งผู้ประกอบการที่ยื่นขอกู้เงินจะได้รับประโยชน์ทางธุรกิจมากกว่า ได้รับเพียงแหล่งเงินทุนเพื่อนำไปต่อยอดหรือพัฒนาธุรกิจเท่านั้น หากแต่พันธกิจหลักของเงินทุนหมุนเวียนฯ ได้เสริมสร้างความแข็งแกร่ง ให้ผู้ประกอบการรายย่อยในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาด้านเครือข่าย ช่องทางจัดจำหน่าย การตลาด และการบริหารต้นทุนที่ดี เป็นต้น โดยร่วมกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องภายในกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมร่วมกันเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้ผู้ประกอบการรายย่อย

ทางด้านการพัฒนารูทกิจของผู้ประกอบการ แบ่งออกเป็น 4 แนวทางด้วยกัน คือ 1.พัฒนาองค์ความรู้แก่วิสาหกิจรายย่อยเพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน และสร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจ

2.มีการพัฒนาประสิทธิภาพการให้บริการให้และมีมาตรฐานและกระจายเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างทั่วถึงและรวดเร็ว 3.เสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพของหน่วยงานและบุคลากรในหน่วยงานภายในองค์กรเอง 4.พัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการและการดำเนินงานเงินทุน

โดยสรุป คือ มุ่งเน้นไปที่การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่ขาดสภาพคล่องด้านการเงินสามารถเดินหน้าต่อไป เพื่อต่อยอดธุรกิจให้มีความแข็งแกร่ง ยกตัวอย่าง ผู้ประกอบการรายย่อย ที่เข้ามาขอู้ ส่วนใหญ่จะเป็นรายเล็ก มีทั้งร้านซ่อม-อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือนผลิตภัณฑ์หัตถกรรมต่างๆ ที่ต้องการเงินทุนเพื่อนำไปประกอบอาชีพและเป็นเงินหมุนเวียนในธุรกิจ ทำให้เข้าเดินหน้าต่อยอดธุรกิจให้ดำเนินต่อไปอย่างไร้อุปสรรค

พลิกแพลงลดดอกเบี้ยต่ำสุดในรอบ 25 ปี

เงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย ตั้งแต่ปี 2527 ที่เปิดดำเนินการให้บริการแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย มีการปรับอัตราดอกเบี้ยอย่างต่อเนื่องเพื่อเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยอย่างแท้จริง จากเดิมอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 มีการปรับลดลงเหลือร้อยละ 8 ร้อยละ 6 ตามลำดับ และล่าสุดในปีนี้จะมีการปรับลดลงเหลือร้อยละ 5 เพื่อกระจายแหล่งเงินทุนเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อยอย่างแท้จริง พร้อมกับเตรียมรับมือผู้ว่างงานในปีนี้อย่างต่ำ 1,000,000 คน

ทั้งนี้จากสภาวะทางด้านเศรษฐกิจส่งผลให้ปัญหาการถูกเลิกจ้างงานมีสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง คาดว่าร้อยละ 80 จะทยอยกลับภูมิลำเนา ดังนั้นกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีโครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย ที่ผ่านมาผู้ประกอบการแต่ละรายจะยื่นขอสินเชื่อเฉลี่ยประมาณ 100,000 บาทต่อราย จากจำนวนวงเงินสินเชื่อสูงสุดให้ได้ไม่เกิน 1,000,000 บาทต่อราย

ส่วนรายละเอียดเงื่อนไขการขอสินเชื่อ แหล่งเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย วางเงื่อนไขให้ข้าราชการหรือพนักงานบริษัทเอกชนเป็นผู้ค้ำประกัน ซึ่งต้องมีรายได้ที่แน่นอนต่อเนื่องตั้งแต่ 6,000 บาทขึ้นไปแทนที่เงื่อนไขเดิมที่จะต้องข้าราชการเท่านั้นเป็นผู้ค้ำประกัน โดยวงเงินการกู้แต่ละรายวงเงินสูงสุดไม่เกิน 1,000,000 บาท โดยรายละเอียดการผ่อนชำระทุก 1-3 เดือนแล้วแต่กรณี และการเจรจาของแต่ละราย

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่...

ส่วนบริหารเงินทุน สำนักบริหารกลาง
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2202 4502, 0 2202 4409
อีเมล : credit@dip.go.th

การบูรณาการและเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐ

ประโยชน์สูงสุด

ลดความซ้ำซ้อนในการดำเนินงาน

การจัดทำเป็นมาตรฐานเดียวกัน

ข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน และมีประสิทธิภาพสูงสุด

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสถิติของประเทนั้น แม้ว่าสำนักงานสถิติแห่งชาติเป็นหน่วยงานหลักของการเก็บรวบรวมข้อมูล แต่เนื่องจากระบบสถิติของประเทเป็นแบบกระจายงาน จึงมีหน่วยงานต่างๆ ที่ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการกำหนดนโยบาย และบริหารงาน ดังนั้นเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด และลดความซ้ำซ้อนในการดำเนินงาน จึงจำเป็นต้องมีการจัดทำแนวทางในการแลกเปลี่ยน และเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐ เพื่อให้สามารถใช้ประโยชน์จากข้อมูลและสารสนเทศที่หน่วยงานผลิตร่วมกันได้ ซึ่งเทคโนโลยีในปัจจุบันเอื้ออำนวยให้การเชื่อมโยงข้อมูลทำได้สะดวกและรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม ในการแลกเปลี่ยนข้อมูล ต้องมีการจัดทำเป็นมาตรฐานเดียวกันเพื่อให้การบูรณาการข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน และมีประสิทธิภาพอย่างสูงสุด

ในการดำเนินงานที่ผ่านมา สำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้จัดทำแผนเครือข่ายข้อมูลสารสนเทศ จัดทำมาตรฐานข้อมูล และการเชื่อมโยงข้อมูล รวมทั้งระบบ Data Directory for Integration เพื่อเป็นเครื่องมือในการพัฒนาและจัดเก็บข้อมูลภาครัฐ ตลอดจนพัฒนามาตรฐานข้อมูล statXML เพื่อเป็นมาตรฐานในการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และสนับสนุนการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างภาครัฐ

ตามแนวทางการบูรณาการข้อมูลภาครัฐด้วยการสร้างขีดความสามารถในการปฏิบัติงานร่วมกันระหว่างระบบ หรือ Thailand e-Government Interoperability Framework (TH e-GIF) ของกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการดำเนินงานและสนับสนุนให้เกิดการแลกเปลี่ยนและเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานภาครัฐ อย่างเป็นรูปธรรมและยั่งยืน สำนักงานสถิติแห่งชาติ จึงได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลตัวชี้วัด หรือสถิติที่เกี่ยวข้องกับยุทธศาสตร์ของประเท เพื่อใช้เป็นข้อมูลนำร่องในการบูรณาการข้อมูลภาครัฐ ตลอดจนจัดฝึกอบรม เพื่อส่งเสริมด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนข้อมูลด้วยเทคโนโลยี Web Services ให้กับบุคลากรภาครัฐ อย่างไรก็ตาม การบูรณาการข้อมูลภาครัฐต้องอาศัยความร่วมมือจากหน่วยราชการต่างๆ ทั้งในระดับนโยบายและการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง โดยต้องมีการประสานด้านข้อมูล เพื่อจัดทำมาตรฐานข้อมูล และความพร้อมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อรองรับการแลกเปลี่ยนและเชื่อมโยงข้อมูล ทั้งนี้ในการสนับสนุนด้านเทคนิคแก่หน่วยงานภาครัฐ สำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้ติดตั้งเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย ณ ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารประจำกระทรวงทั้ง 20 กระทรวง พร้อมด้วยระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลผ่าน Web Services 2 โมเดล ได้แก่ KPI Reporter สำหรับการรับส่งข้อมูลตัวชี้วัดจากหน่วยงานที่ไม่มีการจัดทำระบบฐานข้อมูลตัวชี้วัด และระบบ XML Converter สำหรับแปลงข้อมูลจากฐานข้อมูลของหน่วยงานให้เป็น XML เพื่อช่วยให้หน่วยงานสามารถสร้างระบบเว็บเซอร์วิส เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว

ประโยชน์ของการบูรณาการและเชื่อมโยงข้อมูลภาครัฐ

เกิดการบูรณาการข้อมูลตัวชี้วัด และข้อมูลสถิติที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ผลกระทบในการดำเนินนโยบายต่างๆ หน่วยงานภาครัฐสามารถใช้ประโยชน์จากข้อมูลสถิติ หรือสารสนเทศที่หน่วยงานใดๆ เป็นผู้ผลิตร่วมกันได้ บุคลากรภาครัฐมีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูล ด้วยเทคโนโลยี Web Services เพื่อใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของหน่วยงาน

เครือข่ายผู้ประกอบการใหม่ หรือ The New Entrepreneurs Creation Network หรือ NEC NETWORK ก่อตั้งขึ้นจากแนวคิดของตัวแทนผู้ผ่านการฝึกอบรมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ หรือ NEC ของ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จากหน่วยร่วม 22 สถาบัน โดยมี ศีวกร หังสพฤกษ์ NEC รุ่นปี 2549 เป็นผู้ร่วมผลักดัน และเป็นประธานเครือข่ายคนปัจจุบัน ภายใต้การสนับสนุนจาก กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



ศีวกร หังสพฤกษ์ ประธานเครือข่ายผู้ประกอบการใหม่ นักลงทุนใหม่ภาคเอกชนพนักำล้ง สร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ

การรวมตัวกันของผู้ประกอบการเช่นนี้ส่งผลให้เกิดความช่วยเหลือในด้านต่างๆ และมีพลังพอที่จะต่อรองในเรื่องต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อสมาชิก และในปียังพยายามดึง NEC หลายรุ่นที่ยังไม่ได้เริ่มต้นธุรกิจเสียทีกลับมาพบกันอีกครั้ง และเชื่อว่าจะเป็นแรงบันดาลใจที่ช่วยผลักดันให้เริ่มลงมือสร้างธุรกิจของตัวเอง

แนวคิดในการก่อตั้งเครือข่ายเกิดขึ้นได้อย่างไร

เท่าที่ทราบพวกเราที่ผ่านการอบรม NEC มีการรวมกลุ่มกันอยู่หลายสถาบัน อย่างผมผ่านการอบรม NEC จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปี 2549 หลังจากจบเราไม่อยากจะให้หายหน้าหายตากันไป เลยพยายามสร้างสัมพันธ์ด้วยการตั้งชมรมที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ดึงผู้ประกอบการ 3 รุ่นในปีนั้นมารวมกันเป็นชมรม เรียกว่า ชมรมเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

จริงๆ ผมคิดจะเชื่อมโยงกับ NEC ทุกๆ ที่อยู่แล้ว พอถึงปี 2550 ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีแนวคิดเชื่อมโยงผู้ประกอบการขึ้น เราจึงรวมตัวกันตั้งเป็นเครือข่ายผู้ประกอบการใหม่ เกิดจากการรวมตัวของผู้ที่ผ่านการอบรมในโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ ที่ต้องการแลกเปลี่ยนแนวความคิด

แลกเปลี่ยนทัศนคติ ทักษะ ประสบการณ์เพื่อแบ่งปันความรู้กัน และอีกอย่างเพื่อรวมตัวช่วยเหลือกันทางธุรกิจ เริ่มจากกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งรวมหน่วยร่วมจาก 22 สถาบัน สถาบันละ 3 คน รวมเป็น 66 คน มีกรรมการทั้งหมด 18 คน เลือกลงประธานเครือข่ายขึ้นมา เราก็มานั่งร่างว่าจะทำอะไรบ้างเป็นหลักเกณฑ์ กติกา ที่จะอยู่ร่วมกันและแบ่งงานกันทำ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสนับสนุนอย่างไรบ้าง

ตรงนี้ต้องบอกเลยว่าผู้ใหญ่ตั้งแต่ท่านอธิบดีปราโมทย์ วิทยุมาลงมา สมัยนั้นมีท่านผู้อำนวยการสำนักพัฒนาผู้ประกอบการ นฤมล สุทธาวารี ผู้อำนวยการส่วนสร้างผู้ประกอบการและธุรกิจ ศรีสุดา ลำราญรมย์ ท่านเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มตรงนี้ จึงให้การสนับสนุนในการจัดตั้งมา ขาดเหลืออะไรก็เรียนท่าน ท่านสนับสนุนให้เราไปใช้สถานที่ ใช้ห้องประชุมของกรม ให้วัสดุครุภัณฑ์ของกรมก่อน ให้เจ้าหน้าที่มาเป็นพี่เลี้ยง โดยที่กรมเป็นศูนย์กลางให้ในขณะที่เรายังไม่เข้มแข็ง

กิจกรรมหลังจากเริ่มก่อตั้งเครือข่ายขึ้นมา

ชมรมเราตั้งขึ้นวันที่ 29 พฤษภาคม 2550 ประชุมครั้งแรกเราทำกฎระเบียบข้อบังคับ ว่าเราจะเดินทางไหน วัตถุประสงค์ของเราคืออะไร ทำเพื่ออะไร จะไปไหนกัน แล้วทำเป็นแผนออกมา กิจกรรมแรกๆ เราทำร่วมกับหน่วยงานอื่นๆ สมาชิกที่มีช่องทางอะไรทุกคนจะมาแชร์กัน อย่างร่วมกับทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่ไหนมีฝึกอบรม มีออกร้านเราก็ส่งสมาชิกไป ตัวอย่างเช่น NEC Fair ที่เมืองทองธานี หรือโครงการ business matching ที่ประเทศลาว จัดโดยกระทรวงพาณิชย์ เราก็ส่งตัวแทนไปร่วมสังเกตการณ์ตลาด แล้วกลับมาถ่ายทอดให้เพื่อนๆ ฟัง

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ จากการเข้าร่วมเครือข่าย

การก่อตั้งเป็นเครือข่ายทำให้เกิดการรวมตัวของผู้ประกอบการเข้มแข็งขึ้น เกิดการเรียนรู้ซึ่งกันและกัน สินค้าที่คล้ายกันเอามารวมกันขายได้ เพราะปัจจุบันไม่ใช่ช่องทางการตลาดที่เราจะต้องมานั่งทำคนเดียว การรวมตัวทำให้มีเสียงที่จะต่อรองกับช่องทางจัดจำหน่าย ปีที่ผ่านมาเราเป็นตัวกลางประสานคัดเลือกสินค้าของสมาชิกไปลงแคตตาล็อก 7-11 ซึ่งจะมีกฎเกณฑ์ว่าสินค้าแต่ละตัวเหมาะสมหรือไม่ ต้องปรับปรุงอะไรบ้าง ก่อนส่งไปคัดเลือก เป็นการเพิ่มช่องทางให้สมาชิก ซึ่งยังดำเนินการต่อเนื่องมาถึงปีนี้ ซึ่งสินค้าที่ไปไม่ได้ก็ถอนกลับ ขณะที่บางส่วนได้นำสินค้าขึ้นไปวางบนชั้นในร้านต่อไป

การรวมกันสร้างตลาดที่จะขายยังทำให้มีพลังที่สามารถต่อรองกับช่องทางการจัดจำหน่าย วัตถุประสงค์ในการผลิตหลายๆ อย่างที่คล้ายๆ กันก็มารวมกันซื้อ ทำให้ต้นทุนลดลง สามารถขยายโอกาสทางการตลาดของแต่ละคนได้ คนนี้รู้ว่ามีแหล่งตรงนี้ ไปหาเพื่อนคนนี้ มันเป็นช่องทางหมดนี่คือประโยชน์ของการเป็นเครือข่าย วันนี้เราเปิดรับทุกคนที่เป็น NEC เข้ามาทำอะไรร่วมกัน เดินคนเดียวแล้วเจอปัญหา พบทางตัน อาจจะเหนื่อยมาเดินกับเพื่อนๆ มันดูกันไปบนความพอเพียงของตัวเอง

เงื่อนไขของการเข้าเป็นสมาชิกเครือข่าย

การสมัครเป็นสมาชิกมีค่าใช้จ่ายแรกเข้า 300 บาท และค่าสมาชิกรายปี 200 บาท ซึ่งถูกนำมาใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมของเครือข่าย เพราะกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมก็สนับสนุนเป็นบางส่วนที่ไม่ใช่ตัวเงิน และสนับสนุนเป็นโครงการไป เราขับเคลื่อนทุกโครงการของเครือข่ายไปเรื่อยๆ ตามกำลังของแต่ละคน เพราะกรมการเองก็เป็นอาสาสมัครเข้ามาทั้งหมด ผมจะบอกน้องๆ และกรรมการทุกคนว่า ต้องพาธุรกิจของตัวเองให้อยู่รอดด้วยในขณะที่นั่งอยู่ตรงนี้

ในปีนี้มีมติตั้งใจว่าเราอาจจะละเว้นค่าสมัครตรงนี้ไว้ เพราะช่วงนี้เศรษฐกิจชะลอตัว ผมอยากให้ NEC ที่เรียนตั้งแต่ปี 2545 กลับมาเข้าสู่กระบวนการพัฒนาโดยใช้เครื่องมือที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีทั้งหมด บางคนตอนที่เรียนไม่มีแนวคิดที่จะทำธุรกิจลงถึงกลับเข้ามาคุยกัน ว่าถ้าเขาอยากเป็นผู้ประกอบการจริงๆ แล้วเขาควรจะเริ่มต้นอย่างไร สำหรับคนที่ทำอยู่แล้ว ติดขัดปัญหาอะไร ให้เข้ามาใช้ประโยชน์จากเครือข่ายตรงนี้

เครือข่ายผู้ประกอบการใหม่มีการขยายความสัมพันธ์ไปยังหน่วยงานอื่นๆ ด้วยหรือไม่

เมื่อก่อนตอนเราเริ่มทำเครือข่ายใหม่ๆ เราไม่รู้ทิศทาง ทำให้คนที่ปฏิบัติงานไม่รู้ว่าจะทำอะไรด้วยหลักการและเหตุผลอย่างไร ตอนนั้นเรากำหนดการ ระเบียบ วิธีการ ทำให้รู้ว่าจะทำอะไร วันนี้เราไม่ได้เดินคนเดียว กรมเดียวหรือกระทรวงเดียว นอกจากที่เราทำกิจกรรมกับผู้ประกอบการภายใต้การสนับสนุนของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมด้วยกัน เช่น คพอ. และ MDIC เครือข่ายเราพัฒนาความสัมพันธ์ไปทั้งกับหน่วยงานราชการและเอกชนที่สามารถยื่นมือลงมาช่วยเราหรือสร้างประโยชน์ร่วมกัน อย่างกระทรวงที่เป็นเพื่อนบ้านใกล้เคียง กระทรวงวิทยาศาสตร์ กระทรวงการต่างประเทศ สำนักงานนวัตกรรม เราเข้าไปกระทรวงพาณิชย์ และเคยเข้าไปคุยกับกระทรวงการคลัง เราพยายามสานสัมพันธ์ทุกอย่างที่จะสร้างเป็นเครือข่าย

สมาชิกที่มีทำธุรกิจแล้วไม่รู้จะหันไปหาใคร เครือข่ายเราเริ่มแนะนำได้ว่าให้ลองไปตรงไหน ตัวอย่าง ถ้าผลิตสินค้าเช่น ปากกา เราทำงานร่วมกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ รูปแบบนี้เอาไปจดทะเบียนลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งนอกจากได้รับการป้องกันแล้ว ยังมีการอบรมความรู้ต่างๆ ให้

กับกระทรวงวิทยาศาสตร์เรามีการถ่ายทอดเทคโนโลยี มีแหล่งเงินทุน และเคยพาพวกเราไปร่วมออกร้านเพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดสิ่งที่สมาชิกต้องการ เราจะเป็นตัวกลางเจรจาให้ แต่ขึ้นอยู่กับตัวผู้ประกอบการเองด้วย สิ่งที่เราทำได้คือเราพยายามเชื่อมโยง ค่อยๆ ก้าวไปเชื่อมทีละหน่วยงาน อธิบายว่าผู้ประกอบการเราเป็นยังไง แล้วแต่ละหน่วยงานถืออะไรในมือที่จะยื่นมาพัฒนาเราได้

ผู้ประกอบการเอง ผ่านทางเครือข่าย ก็อาจจะมีส่วนมากกว่าการเดินเข้าไปเอง

แน่นอนครับ การรวมผู้ประกอบการจำนวนมาก ทำให้มีเสียงที่ดังขึ้น มีพลังขึ้นมากกว่าคนเดียว ถึงเราเป็นองค์กรเล็กๆ แต่เราก็มีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นพี่เลี้ยงอยู่ข้างหลังเราช่วยสร้างให้พวกเราเข้มแข็งขึ้น

แผนการและทิศทางที่วางไว้ในปีนี้

ตอนนี้สิ่งที่เราทำคือ สร้างความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานอื่นให้มากขึ้น คือสร้างความยอมรับต่อผู้ประกอบการ NEC ผู้ประกอบการต้องการอะไร ต้องทำอะไร ต้องใช้อะไร เราพยายามสร้างฐานตรงนี้ไว้ ต่อมาคือการใช้ความรู้ในการทำงาน เราเขียนวิสัยทัศน์ไว้ตั้งแต่เริ่มว่า สร้างความสัมพันธ์ ผลักดันการใช้ความรู้ พัฒนาศักยภาพ และสร้างโอกาสของผู้ประกอบการใหม่ บนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียงและนวัตกรรม ผู้ประกอบการใหม่ควรจะคิดอะไรใหม่ๆ ไม่ค้าขายด้วยวิธีเดิมๆ อย่างเดียวแล้ว เราพยายามปรับพื้นฐานและแนวคิดของการทำธุรกิจอยู่บนปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยไม่ได้เดินตามทุนนิยมแบบเก่า เพราะตลอดเวลาที่ผ่านมามันพิสูจน์แล้วว่าระบบทุนนิยมถ้าไม่มีวินัยมันล่มสลาย อย่างในประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นตัวอย่าง ผมว่าการใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเราเหมาะกับประเทศไทย เพราะว่าเศรษฐกิจพอเพียงไม่ได้สอนว่าไม่ให้รวย แต่ให้รู้ว่าจะทำอะไรถึงจะรวย และให้รวยแบบพอเพียง ไม่ใช่รวยแบบโลก

ผมคิดว่ายังมีโอกาสที่ธุรกิจจะเติบโตยังทำได้ เราใช้ตัวนี้เป็นวิสัยทัศน์ และพันธกิจที่วางไว้ในปีนี้ คือ สร้างความสัมพันธ์นอกจากตัวผู้ประกอบการเองให้รู้จักกันมากขึ้น ยังมีผู้ประกอบการกับองค์กรต่างๆ ช้างนอก เปิดโอกาสให้รู้ว่าจะมีบางที่จะมาช่วยเหลือธุรกิจได้ ตามโอกาสตามวาระ การผลักดันการใช้ความรู้ ทุกวันนี้เรายังเป็นตัวกลางให้ข่าวสารว่ามีหลักสูตรฝึกอบรมที่ไหน นโยบายไปพร้อมกับคนอื่นเรายังทำอยู่ แต่ขณะเดียวกันเราก็เริ่มก้าวเข้ามาจัดกิจกรรมเองด้วย

ทั้งการให้ความรู้และการสร้างช่องทางการตลาดสำหรับผู้ประกอบการในรูปแบบต่างๆ เช่น การจัดสัมมนา การจัดหาพื้นที่จำหน่ายสินค้า ทั้งโดยตรงและผ่านสื่อต่างๆ

ปีนี้เรายังมีโครงการริเริ่ม คือพยายามดึงผู้ประกอบการที่เคยร่วมอบรม NEC กลับมารวมกัน เริ่มที่หน่วยร่วมก่อน ทำให้องค์กรขยายมากขึ้น ซึ่งตอนนี้เราไม่รู้ว่าจะแต่ละคนทำอะไรอยู่บ้าง ต้องพื้นฐานข้อมูลของทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หน่วยร่วมแต่ละหน่วย 2 ปีที่ผ่านมาเครือข่ายเราจะไปทำความรู้จักกับหน่วยร่วม พอปีนี้เราใช้กลไกของหน่วยร่วมให้ช่วยตามรุ่นเก่าๆ ให้แนวความคิดไปว่า เราจะให้เขาทำอะไรบ้าง รวบรวมฐานข้อมูลเก่าๆ ไว้ ค่อยๆ ตาม

ผมคิดว่า NEC ที่ผ่านการอบรมไปแล้วยังไม่ได้ทำอะไรมีพอสมควร วัดจากตัวผมเอง หลังจากจบแล้วอีกหลายเดือนถึงเริ่มทำธุรกิจ ส่วนคนที่ยังไม่มีแนวความคิด ผมเชื่อว่าถ้ามานั่งคุยกับเพื่อนๆ ที่ทำธุรกิจอยู่ เขาจะเห็นแนวความคิดว่าทำอะไรได้บ้าง บางอย่างดูเป็นของง่ายๆ ที่ใครก็ทำได้ แต่บางคนทำอย่างมีนวัตกรรม มันก็ขายได้ มีตลาดให้ลง ทุกอย่างมันเป็นกระบวนการซึ่งไม่ใช่คำตอบตายตัว

จริงๆ โครงการริเริ่มยังไม่ได้ผ่านคณะกรรมการกลั่นกรองเป็นทางการ แต่เราเริ่มเขียนโครงการ เก็บข้อมูล และดำเนินการนอกรอบมากพอสมควร พยายามคุยกับ NEC เก่าๆ ที่ได้พบ เริ่มดึงกันมาเป็นกลไกซึ่งเพื่อนช่วยเพื่อนมาเรื่อยๆ ที่ผ่านมาผู้ประกอบการรุ่นปี 2546-2547 ก็เริ่มเดินกลับมาหาเราบ้างแล้ว

เราพยายามใส่ข้อมูลลงในเว็บไซต์ www.necnetwork.org อย่างเช่น การฝึกอบรม สถานที่ขายของ มีงานแสดงสินค้าที่ไหน จะติดต่อใคร ที่ไหน โดยที่เรากรองข้อมูลให้ก่อน สมาชิกอาจจะไปต่อเองหรือถ้าต่อเองแล้วยังแพงเกินไป ต้องการให้กลไกของเครือข่ายให้แจ้งเข้ามา เพราะบางครั้งใช้เครือข่ายอาจจะมีความเข้าใจที่ถูกต้องกว่า

สิ่งที่อยากฝากไปถึงผู้ประกอบการใหม่ในภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้

อยากฝากเรื่องกำลังใจในการทำงาน ตอนนี้มีแต่คนพูดเรื่องเผาจริงเผาหลอก ผมอยากให้ผู้ประกอบการหันมาดูว่าจริงๆ แล้วตัวเองทำอะไรเกินตัวไปหรือเปล่า เราไม่ควรผลิตสินค้ารอตลาด ไม่ว่าจะผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนหรือโอท็อป แต่ควรตอบตัวเองก่อนว่า สินค้าเรามุ่งตลาดตรงไหน และความต้องการของตลาดมีจริงหรือไม่ แล้วค่อยผลิตสินค้าป้อนสู่ตลาด ทำทีละน้อยก็ได้ สร้างความต้องการ เมื่อมีความต้องการจริง ค่อยป้อนความต้องการตรงนั้น

การที่ภาวะเศรษฐกิจโลกซบเซา สิ่งสำหรับผู้ประกอบการเผชิญอยู่คือปัญหา หลายคนบอกว่าภาวะเศรษฐกิจไม่ดี รอให้ดีขึ้นแล้วค่อยทำ คุณจะต้องรออีกนานแค่ไหน รอให้โลกนี้สดใสแล้วถึงเริ่มเป็นผู้ประกอบการหรือ ผม



อยากให้แยกแยะปัญหาและความเป็นจริง ภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ ทุกคนโดนผลกระทบหมด เป็นความจริงที่ต้องพบ ปัญหาคือคุณทำสินค้า อยู่ๆ สินค้าตัวนี้ยอดขายตก คุณต้องสอบถามว่ามันเกิดอะไรขึ้นกับกระบวนการตรงนั้น แยกข้อเท็จจริงกับปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อไม่ให้ตัวเองเสียกำลังใจ หลายคนวิเคราะห์ไม่ออก มองทุกอย่างเป็นปัญหาไปหมดทำให้กำลังใจตกไปด้วย

ในแง่ของเครือข่ายผู้ประกอบการใหม่ การรวมกันเป็นการรวมพลัง เดินไปด้วยกัน ความรู้และ ประสบการณ์ของเพื่อนๆ อาจจะช่วยให้ บางคนปัญหาถูกขนาบตาเล้นเดียวบังไว้ พอได้มานั่งคุยกับเพื่อนๆ อาจจะให้เห็นตาเล้นที่บังปัญหามันหลุดไป

แนวความคิดและกลไกของเครือข่ายนี้น่าจะช่วยสนับสนุนการใช้งบประมาณของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ เราสามารถช่วยพ่วงกันไป คนที่เข้มแข็งจะช่วยคนที่อ่อนแอกว่า และเติบโตไปด้วยกัน แต่ละคนจะมาจากที่ต่างกัน อาจจะมาเติมเต็มซึ่งกันและกันได้ เรา มักจะใช้คำว่า แตกต่างเพื่อเติมเต็ม เท้าเทียมและแบ่งปัน

สุดท้ายผมอยากขอบคุณทุกคนที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ตั้งแต่ท่านอธิบดีปรามิทธิ์ วิทยาสุข ผอ.นฤมล สุทธาวารี ผอ.ศรีสุดา สราญรมย์ ผอ.บุญเจือ วงศ์เกษม ผอ.สุนิมนต์ ตั้งสกุล เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมทุกคน สมาชิกและคนอื่นๆ อีกมากที่ช่วยสนับสนุนและเป็นที่กำลังใจให้เครือข่ายเดินมาได้และค่อยๆ สร้างความเข้มแข็งขึ้นทีละน้อยๆ

เครือข่ายผู้ประกอบการใหม่

www.necnetwork.org

ติดต่อประธานเครือข่าย ศิวากร หังสพฤกษ์

โทร.08-1843-9715, e-mail : sivakorn.h@gmail.com, pr.necnetwork@gmail.com

สร้างโอกาสด้วยมือคุณ

อยากพัฒนา SMEs

ให้มีประสิทธิภาพต้องทำยังไงดี ?

SP และ BDS ช่วยคุณได้

>>SP (Service Provider) หรือ บริการธุรกิจอุตสาหกรรม

คือ ผู้ทำหน้าที่ให้บริการด้านต่างๆ เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพ ในการบริหารจัดการธุรกิจ SMEs ให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้นเพิ่มรายได้และลดรายจ่ายในการดำเนินธุรกิจ โดยเป็นผู้ให้ข้อมูลข่าวสารให้คำปรึกษาที่เหมาะสม ตลอดจนจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ ให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งบริการธุรกิจอาจเป็นได้ทั้งภาครัฐเอกชน และอาจเป็นในลักษณะส่วนบุคคล หน่วยงาน หรือองค์กรธุรกิจก็ได้ โดยเราเรียกลักษณะการให้บริการทางธุรกิจของผู้ให้บริการเหล่านี้ว่า **บริการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม หรือ BDS (Business Development Service)** ซึ่งครอบคลุมการให้บริการหลากหลายไม่ว่าจะเป็นบริการฝึกอบรม ปรึกษาแนะนำ เชื่อมโยงธุรกิจ การทำการตลาด บริการด้านข้อมูลข่าวสารการพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยี การพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ การทดสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ การปรับตั้งค่าเครื่องจักร การรับรองมาตรฐาน เป็นต้น ปัจจุบันหน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐทำหน้าที่ในการเป็นบริการธุรกิจส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งจะทำหน้าที่สร้าง ประสานและจัดหาบริการธุรกิจภาคเอกชนสำหรับให้บริการแก่ SMEs

>>ประโยชน์ของ BDS ต่อธุรกิจ SMEs

ในการดำเนินธุรกิจของ SMEs มีปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จอยู่ 5 หลักที่เรียกว่า 5 M คือ **Man Machine Material Method Market** ซึ่ง BDS คือบริการที่เข้ามาช่วยปรับปรุงสมรรถนะสำคัญในแต่ละด้าน เพื่อทำให้เกิดสมรรถนะในการแข่งขัน

>>ความสำคัญของการสร้างบริการธุรกิจ

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทยมีจำนวนกว่า 2 ล้านราย และมี SMEs ใหม่เกิดขึ้นถึง 40,000 รายต่อปี ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการสร้างและพัฒนาให้เกิดธุรกิจอุตสาหกรรมอย่างกว้างขวาง ทำให้มีความต้องการใช้บริการที่ปรึกษาจำนวนมาก ในขณะที่บริการธุรกิจมีไม่เพียงพอต่อความต้องการดังกล่าว ประกอบกับที่ปรึกษาส่วนใหญ่ยังมีมาตรฐานการให้บริการในระดับที่ไม่สูงมากนัก

การสร้างบริการธุรกิจ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยสำนักพัฒนาหน่วยบริการอุตสาหกรรม จึงจัดทำ **โครงการสร้างบริการธุรกิจ (Service Provider)** ภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตามยุทธศาสตร์การบริหารจัดการงานส่งเสริมขึ้นในปีงบประมาณ 2550 เพื่อศึกษาความต้องการและแนวทางในการสร้างพัฒนาและใช้บริการธุรกิจ โดยการสร้างบริการธุรกิจให้มีความรู้ความสามารถ ในการให้บริการช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ SMEs ได้อย่างทั่วถึง หลากหลาย และมีประสิทธิภาพรวมทั้งพัฒนาบริการธุรกิจที่มีอยู่แล้ว ให้มีขีดความสามารถ และมีจรรยาบรรณของที่ปรึกษาที่ดีซึ่งนับว่าเป็นแนวทางสำคัญในการพัฒนาและกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับชาติต่อไป

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีเป้าหมายในการพัฒนา บริการธุรกิจ และ BDS ในประเทศให้มีมาตรฐานเท่าเทียมกัน รวมทั้งมีจรรยาบรรณในการเป็นผู้ให้บริการที่ดี ไม่ใชการหวังผลกำไรเพียงอย่างเดียวทั้งนี้ ก็เพื่อประโยชน์สูงสุดที่ผู้ประกอบการจะได้รับนั่นเอง ซึ่งนับเป็นการพัฒนาควบคู่กันไป ทั้งผู้ให้บริการ (Service Provider) และผู้ให้บริการ (SMEs)

สถานที่ฝึกอบรมอาชีพ ของภาครัฐและเอกชน

ในช่วงภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในปัจจุบัน
คนจำนวนมากหันมาฝึกอาชีพ
เพื่อสร้างตัวและสร้างรายได้
ต่อไปนี้เป็นแหล่งฝึกสอนอาชีพต่างๆ
ใครสนใจอยากเรียนรู้อาชีพด้านไหน
เชิญติดต่อสอบถามกันเอง.....





1. ศูนย์อุตสาหกรรมอัญมณี จังหวัดพะเยา

เป็นหน่วยงานสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สนับสนุนอาชีพ อุตสาหกรรมในชุมชน ให้มีงานทำ มีรายได้ มีอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืน เปิดสอนหลักสูตร ● เจียระไนพลอย ● เจียระไนพลอยรูปแบบเพชร ● การทำเครื่องประดับเงินและทองคำ

สอบถามรายละเอียดที่ ศูนย์อุตสาหกรรมอัญมณี หมู่ 5 ถนนพหลโยธิน ต.แม่กา อ.เมือง จ.พะเยา 56000 โทร. 054 466 071-3 โทรสาร 054 466606

2. ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนกาญจนาภิเษก “วิทยาลัยในวัง”

รับสมัครผู้สนใจเข้าเรียนวิชาชีพเพื่อการมีงานทำหลักสูตรระยะสั้น 60 ชั่วโมง เรียนเฉพาะวันเสาร์ และวันอาทิตย์ ดังนี้ วิชาชีพที่เรียนเฉพาะวันเสาร์ ได้แก่ ลายไทยเบื้องต้น โภษะระดับพลอย พื้นฐานการจัดดอกไม้บายศรี (ผ้า) อาหารว่าง แกะสลักของอ่อน และการตกแต่งผลิตภัณฑ์ วิชาชีพที่เรียนเฉพาะวันอาทิตย์ ได้แก่ ขนมอบปั้นตุ๊กตาดินไทย เครื่องหอม ดอกไม้ประดิษฐ์ เครื่องแขวน และศิลปะภาพหุ่นผ้า (ไทย) สอบถามรายละเอียด โทร. 0 2431 3623 ต่อ 14 โทรสาร 0 2431 3624 หรือ www.nfe.go.th/0415/

3. ศูนย์ฝึกอาชีพ มหาวิทยาลัยรามคำแหง

เปิดสอน วิชาการทำอาหาร วิชาตัดผมชาย วิชาเสริมสวย วิชานวดแผนโบราณ วิชาตัดเย็บเสื้อผ้าสตรี วิชาการอบรูปวิทยาศาสตร์ วิชาดอกไม้บายศรี และ วิชาถักแก้ว สมัครเรียนได้ที่ อาคารสุขทัย ชั้น 2 ห้องฝึกอบรม โทร. 0 2369 2823-4

4. อาจารย์ชัชศูนย์ฝึกวิชาชีพเพื่อประชาชน

454/185 ถ.จรัลฯ บางพลัด กรุงเทพมหานคร ไทย เปิดสอนทำอาหาร เครื่องดื่ม สินค้าเกษตร ศิลปะ ขนบ ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดต่างๆ พร้อมสอนการทำธุรกิจ การบริหารจัดการ และการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อให้ประกอบอาชีพได้เลย ติดต่อสอบถาม โทร 0 2435 0817 แฟกซ์: 0 2435 0817 มือถือ : 081 714 6790 เว็บไซต์: www.tarad.com/archeep

5. ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานครทั้ง 8 แห่ง ติดต่อได้ที่

- 1 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัดธรรมมงคล โทรศัพท 0 2331 7573-4
- 2 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร สวนลุมพินี โทรศัพท 0 2251 5849, 0 2251 5268
- 3 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัดวรจรยาวาส โทรศัพท 0 2292 0194 และ 0 2289 3478
- 4 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร บางพลัด โทรศัพท 0 2423 2026
- 5 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร จตุจักร 2 (มีนบุรี) โทรศัพท 0 2540 4375-6
- 6 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร วัดสุทธาวาส บางกอกน้อย โทรศัพท 0 2412 4611-2
- 7 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร จตุจักร 1 โทรศัพท 0 2272 4741, 0 2272 4742
- 8 ศูนย์ฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยรามคำแหง โทรศัพท 0 2-3692823-4

6. ฝ่ายฝึกอบรม, สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สอบถามรายละเอียดที่ โทร 0 2942 8822 ต่อ 220 - 226 โทรสาร 0 2942 8830 กด 0

7. วิชาชีพของศูนย์อาชีพและธุรกิจมติชน

สอบถามรายละเอียดที่ โทร. 0 2589 2222, 0 2589 0492, 0 2954 4999 ต่อ 2100, 2101, 2102, 2103

8. คมชัดลึก ฝึกอาชีพ

หนังสือพิมพ์ คม ชัด ลึก “โครงการฝึกอบรมอาชีพพระยะสั้น” เปิดอบรมหลักสูตรเด็ดเคล็ดลับของสารพันอาหาร งานฝีมือ และอีกหลายงานวิชาชีพ โดยวิทยากรเจ้าของกิจการที่มีประสบการณ์ และอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ติดต่อ ศูนย์ลูกค้าเนชั่น กู๊ป 1854 ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทร. 0 2338 3356-57 แฟกซ์. 0 2338 3942

9. สถาบันเอชานซ์ (A Chance Learning)

สอบถามรายละเอียดที่ โทร 0 2933 4597-8, 086 987 0042

10. บริษัทไอเดียเมคเกอร์ เทคโนโลยี (สำนักงานใหญ่)

1714/16-17 ถ.สุขุมวิท ซ.ตรงข้ามคาร์ฟูร์สำโรง ต.เทพารักษ์ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ โทร. 0 2755 0290-1, 02 7578 4889



11. เปิดสอนการเรียนอาชีพทำปาท้องโก๋

เป็นสูตรทำขายแบบมืออาชีพ สอนทำ ปาท้องโก๋ ซาลาเปาหวาน, การทำน้ำเต้าหู้สูตรเข้มข้น, หอมมัน. การทำสังขยาใบเตย ติดต่อสอบถามที่ <http://www.pathongko.com> หรือติดต่อ 0 2991 3193

12. ศูนย์อบรมอาชีพและคอมพิวเตอร์

เปิด อบรมอาชีพ

- หลักสูตร สิ่งพิมพ์ด่วน ทำนามบัตร ตราขาย ตัดสติ๊กเกอร์ การ์ดแต่งงาน ออกแบบโลโก้ ทำแผนที่
- แต่งภาพมืออาชีพ
- ออกแบบเว็บไซต์
- จำหน่าย เครื่องเคลือบบัตร เครื่องทำตราขาย เครื่องตัดสติ๊กเกอร์ และวัสดุอุปกรณ์เปิดร้านสิ่งพิมพ์ ราคาปลีกและส่ง
- จำหน่าย แผ่นซีดีเทมเพลต งานสิ่งพิมพ์ ทำนามบัตร การ์ดแต่งงาน การ์ดบวช ชุดสูท ชุดครุย ฯลฯ ติดต่อสอบถาม โทร. 086 576 2012, 082 447 2855 <http://www.parttimeonline.net>

13. สอนทำซูชิ

เรียนทำซูชิ, สอนทำซูชิ , อาหารญี่ปุ่น, สมูทตี้, น้ำผลไม้ปั่น, เรียนซูชิ, สอนซูชิ และซูชิแพนซี อาหารญี่ปุ่น และอาหารนานาชาติ สอบถามได้ที่ 086 398 1970 ,085-1215641 www.lekcooking.com www.neonbookmedia.com

14. สถาบันสอนทำอาหารนานาชาติ

เปิดสอนทุกวัน 09.00 - 14.00 น. เสาร์-อาทิตย์ สอน 2 รอบ 10.00 น. และ 16.00 น. สอบถามรายละเอียดที่ โทร. 086 302 9445, 0 2960 6121

15. ชมรมศิลปะและอาหารบ้านบางเขน

สอนอาหารและขนมไทยเป็นหลักโดยเน้นการสอนแบบตัวต่อตัว รายละเอียดสอบถามได้ที่ 086 705 0812 หรือ 0 2970 5244 อีเมลล์ : poppao2549@gmail.com

16. สอนทำอาหารอาจารย์ พลศรี คชาชีวะ

ติดต่อสอบถามที่ 46/6-7 เยื้องสถานีนีรทไฟสามเสน ถ.เศรษฐศิริ สามเสนใน พญาไท กทม.10400 โทร.0 2279 2831 ,0 2279 2834

17. สถาบันอบรมการ ร้อยลูกปัด และ คริสตัล

สำหรับผู้สนใจอยากจะได้เรียนรู้การเรียงร้อย เครื่องประดับแบบ ต่าง ๆ มากมาย อาทิ ตุ๊กตา นาฬิกา แหวน กิ๊บ กรอบพระสร้อยคอ ต่างหู สอบถามรายละเอียดได้ที่ โทร. 0 2654 6350-2, 087 818 7802, 083 823 5151 หรือ สมัครเรียนด้วยตัวเองที่ สถาบัน คริสตัล ดีไซน์ สยามสแควร์ ซอย 2

18. ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก

เป็นหน่วยงานสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ให้บริการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรภาคอุตสาหกรรมเซรามิก สนใจสอบถามข้อมูลได้ที่ ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก 424 หมู่ 2 ถนนพหลโยธิน ต.ศาลา อ.เกาะคา จ.ลำปาง 52130 โทร. 054 281 884 โทรสาร 054 281 885



ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

พระราชบัญญัติข้อมูลข่าวสารของราชการ พ.ศ. 2540 เป็นที่มีขึ้นเพื่อรองรับ “สิทธิได้รู้” (Right to know) ของประชาชน หรือสิทธิที่จะรับรู้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินการของรัฐและกำหนดหน้าที่ของหน่วยงานของรัฐและเจ้าหน้าที่ของรัฐให้ต้องปฏิบัติตามกฎหมายเพื่อรองรับและคุ้มครองสิทธิของประชาชนไปพร้อมกัน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) ได้ตระหนักถึงความสำคัญในการปฏิบัติราชการในการเปิดเผยข้อมูลข่าวสารของราชการให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติข้อมูลข่าวสารของราชการ พ.ศ. 2540 ดังกล่าวจึงได้จัดตั้ง “ศูนย์ข้อมูลข่าวสารกสอ.” ขึ้น เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารของราชการตามที่กฎหมายข้อมูลข่าวสารของราชการกำหนด ซึ่งประชาชนสามารถเข้าตรวจดูได้อย่างสะดวกทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค โดยข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่รวบรวมจัดไว้ให้บริการ ณ ศูนย์ข้อมูลข่าวสารของ กสอ. ประกอบด้วย

>> ข้อมูลข่าวสารของราชการตามที่กฎหมายกำหนดไปลงพิมพ์ในราชกิจจานุเบกษา อาทิเช่น

โครงสร้างและการจัดองค์กรในการดำเนินงาน

สรุปอำนาจหน้าที่ที่สำคัญและวิธีการดำเนินงาน

สถานที่ติดต่อเพื่อขอรับข้อมูลข่าวสารหรือคำแนะนำในการติดต่อกับหน่วยงานของรัฐ

ข้อมูลข่าวสารอื่นที่คณะกรรมการข้อมูลข่าวสารของราชการกำหนด เป็นต้น

>> ข้อมูลข่าวสารของราชการอย่างน้อยตามที่กฎหมายกำหนดเพื่อให้ประชาชนเข้าตรวจดูได้ อาทิเช่น

นโยบายและการตีความแผนงาน โครงการงาน และงบประมาณรายจ่ายประจำปีของปีที่กำลังดำเนินการ

คู่มือหรือคำสั่งเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ของรัฐซึ่งมีผลกระทบถึงสิทธิหน้าที่ของเอกชน

สัญญาสัมปทาน สัญญาที่มีลักษณะเป็นการผูกขาด ตัดตอน

หรือสัญญาร่วมทุนกับเอกชนในการจัดทำบริการสาธารณะ

มติคณะรัฐมนตรี หรือมติคณะกรรมการที่แต่งตั้งโดยกฎหมาย

หรือโดยคณะรัฐมนตรีทั้งนี้ให้ระบุรายชื่อ รายงานทางวิชาการ

รายงานข้อเท็จจริง หรือข้อมูลข่าวสารที่นำมาใช้ในการพิจารณาไว้ด้วย

>> ข้อมูลข่าวสารอื่นตามที่คณะกรรมการข้อมูลข่าวสารของราชการกำหนด ได้แก่

การประกวดราคา ประสอบราคาและสรุปผลการพิจารณา

การจัดซื้อ จัดจ้างเป็นรายเดือนทุกๆ เดือน

>> ช่องทางในการรับข้อมูลข่าวสาร

ขอตรวจดูข้อมูลข่าวสารได้เองโดยสะดวก ณ ศูนย์ข้อมูลข่าวสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ในวันเวลาราชการ

สืบค้นข้อมูลข่าวสารทางเว็บไซต์ “ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ.” ที่ <http://www.dip.go.th/html/index.asp>

หรือ เว็บไซต์ของกรม www.dip.go.th

สอบถามทางโทรศัพท์ หมายเลข 0 2202 4425

ขอข้อมูลข่าวสารผ่านทางโทรสาร หมายเลข 0 2354 1537-8

ขอข้อมูลข่าวสารผ่านทางอีเมลที่ library@dip.go.th

ขอข้อมูลข่าวสารทางไปรษณีย์ ได้ที่ ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ. กระทรวงอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 กรุงเทพฯ 10400



“อย่าหมั่นเงินน้อย...อย่าคอยวาลนา”
น่าจะเป็นคำแนะนำที่ดีสำหรับผู้ที่กำลังคิดจะทำธุรกิจ
หรือผู้ที่จำเป็นต้องประกอบสัมมาอาชีพเลี้ยงตัวเอง
ภายหลังที่ได้เปลี่ยนสภาพจากผู้มีงานทำ
กลายเป็นผู้ตกงานในภาวะเศรษฐกิจยาลง
ที่กำลังเป็นปัญหายอยู่ทั่วโลกในขณะนี้

ใช้ช่องทางสร้างอาชีพยามวิกฤติ ลงทุนน้อย ปลอดภัย ได้กำไรพอประมาณ

ความสูญเสีย ความสับสน ความวิตกกังวลต่อปัญหานานัปการ
ล้วนแต่บั่นทอนความกล้าต่อการลุกขึ้นมาทำสิ่งใหม่ๆ ที่ไม่เคยทำมา
ก่อน บางคนได้แต่นอนคิดจะทำอันนั้น จะทำอันนี้ แต่ต้องรอสิ่งนั้น
รอคนนี้ ที่สุดแล้วก็ไม่ได้ทำอะไรเป็นชิ้นเป็นอัน ได้แต่นอนคอย
วาลนาต่อไป หรือบางคนอาจจะเริ่มลงมือทำ แต่ทำแบบกลัวๆ กลัวๆ
พอเจอปัญหาสละครูด ก็หยุดเพราะกลัวจะไม่สำเร็จ ยิ่งทำให้รู้สึกว้าตัว
เองล้มเหลวซ้ำอีก ถึงกับล้มเลิกทุกสิ่งทุกอย่างจนไม่ยอมทำอะไรอีก
แล้ว กลายเป็นบุคคลที่ทุพพลภาพทางความสามารถไปก็มี

ในขณะที่บางคนกล้าบ้าบิ่น โลก คิดแต่จะรวยเร็วๆ “เล็กๆ ขำ
ไม่...ใหญ่ๆ ขำถึงจะทำ” พุ่มงพุ่มเงิน (ก่อนสุดท้าย หรือที่ปากหนา
ไปก็ยิ้มมา) แบบเล็งผลเลิศ คิดแตกหน่อแตกไลน์ขยายไปเรื่อย เข้า
ทำนองซี่ข้างจับตักแตน ใช้เงินก้อนโตลงทุนในธุรกิจเล็กกระจุจริด
ผลก็คือ ซี่ข้างไปยังไม่เห็นผู้ตักแตนข้างก็ล้มเสียแล้ว

ผู้เขียน เคยผ่านทั้งความกลัว (แบบคอยวาลนา) และความ
กล้าแบบบ้าบิ่นในการทำธุรกิจเพราะหมิ่นเงินน้อยมาแล้ว และได้
ลองลิ้มชิมรสของความล้มเหลวจากการทำธุรกิจทั้งสองรูปแบบมา
แล้วว้าทุกขั้วทรมานหนักหนาสาหัสเพียงไร เมื่อลองทบทวนกลั่นกรอง
เนื้อหาสาระจากประสบการณ์ที่เคยมีมา น่าจะพอสรุปข้อเสนอแนะ
ดีๆ ให้เป็นแง่คิดแก่ผู้ที่กำลังประสบกับภาวะสับสนทางการเริ่มต้น
ประกอบอาชีพครั้งใหม่ได้บ้างไม่มากก็น้อย

ก่อนทำธุรกิจ

ก่อนที่จะเรอะจะตัดสินใจทำธุรกิจ ลองมาดูกันว่า เราจะต้อง
ทำอะไรบ้าง

1. สำรองตัวเอง

เป็นการประเมินถึงทักษะ และความรู้ความสามารถของ
ตัวเราเอง ว่าเรามีทักษะหรือความสามารถอะไรหรือมีความรู้ใน
ด้านใดบ้าง รวมถึงความสามารถในการทำสิ่งใดๆ ที่เคยทำ
สำเร็จมาแล้ว นอกจากนี้ ยังต้องดูด้วยว่า ความรู้ในเรื่องธุรกิจ
อะไรที่เป็นสิ่งที่เราสนใจเป็นพิเศษ

2. กำหนดงบประมาณทางการเงิน

เราควรกำหนดรายได้ที่เราจะได้รับ และรายจ่ายที่ต้อง
เสียไปในปัจจุบัน และควรต้องวางแผนความต้องการทางการเงิน
ของเราในเดือนถัดไปไว้ด้วย

3. วางเป้าหมายหลักส่วนตัว

เมื่อเรากำลังตัดสินใจว่าจะเริ่มต้นธุรกิจ เราต้องยอมรับว่า
ธุรกิจของเรามีผลกระทบกับทุกๆ สิ่งในชีวิตของเรา ดังนั้นจะ
ต้องชั่งน้ำหนักว่าชีวิตจะได้อะไร จะเสียอะไรนับแต่วันที่เรา
เริ่มทำธุรกิจ เช่น เวลา รายได้บางส่วนที่เคยได้รับประจำ เป็นต้น

4. ปัจจัยในการเริ่มทำธุรกิจ

ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจ แม้จะมีขนาดเล็ก เราต้องคำนึงถึงปัจจัยที่สำคัญอยู่หลายประการคือ

- ความรู้ในเรื่องที่จะทำทั้งในด้านของความรู้ที่เป็นวิชาการ และความรู้ที่ได้จากประสบการณ์การทำงาน ซึ่งต้องศึกษาให้ถ่องแท้ รู้จริง ทั้งข้อได้เปรียบ จุดอ่อน จุดแข็งของธุรกิจที่จะทำ

- ทักษะจิตตัวของเราเอง ต่อธุรกิจที่จะทำ เช่น เรามีความพร้อม และความเต็มใจในการทำงานหลาย ๆ ชั่วโมงต่อวันเป็นเวลาหลาย ๆ เดือน และบางทีอาจเป็นปีโดยคาดหวังไม่ได้ว่าจะได้รับรายได้เท่าไร

- แผนทางธุรกิจ ควรจะมีการทำแผนธุรกิจ หรือมีการกำหนดแผนงานให้ชัดเจน ว่าจะทำอะไร ลงทุนเท่าไร ผลตอบแทนอย่างไร เป็นต้น

- เงินลงทุน ที่จะต้องใช้ ทั้งที่เป็นเงินสด และทรัพย์สินบัตินอื่น ๆ เช่น สถานที่, อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน

- การลงมือทำ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ ซึ่งต้องทำอย่างจริงจัง เพราะการเป็นเจ้าของธุรกิจปกติแล้วจะต้องการความรู้, เวลา, การวางแผน, ทรัพย์สินบัติน และพลังใจที่เข้มแข็งมากกว่าการเป็นลูกจ้าง

5. ค้นหาไอเดียจากตัวเอง

การจะทำให้ธุรกิจเป็นไปได้ดี ตลาดต้องการ และคนทำมีความสุข จะต้องเกิดจากการค้นหาลึกลับที่เรารัก เราสนใจ ซึ่งต้องสอดคล้องกับทักษะ, ความสามารถ และไหวพริบของเราให้ได้มากที่สุด นอกจากนี้ เราต้องมองถึงด้วยว่า สิ่งที่เราทำได้ ชอบ และสนใจนั้น เป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่ เมื่อเราพิจารณารอบด้านแล้ว จะต้องทำให้เกิดไอเดีย ความคิดสร้างสรรค์ที่แปลกใหม่ให้เกิดสินค้าที่มีเอกลักษณ์ส่วนตัวของเราเอง

6. ค้นหากลุ่มตลาดเป้าหมาย

ถ้าเราค้นพบสิ่งที่เราชอบ สนใจ และมีทักษะ แต่เป็นสิ่งที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เราจะต้องมาปรับเปลี่ยนโดยให้น้ำหนักไปที่ความต้องการของตลาดให้มากขึ้น ไม่เช่นนั้นเราคงผลิตสินค้าที่เราชอบขึ้นมาได้ แต่ขายไม่ได้

7. วาดภาพตัวเองกับธุรกิจ

เมื่อได้ไอเดียในการผลิตสินค้าที่สอดคล้องกับความชอบ ความสามารถ เงินลงทุน และความต้องการของตลาดแล้ว เราจำเป็นต้องวาดภาพ หรือจินตนาการก่อนว่า เราจะทำอะไรบ้างในแต่ละวัน โดยบันทึกสิ่งที่ต้องทำในชีวิตประจำวันนับแต่วันที่เริ่มทำธุรกิจ งานที่ทำ พนักงานที่ใช้ บรรยากาศ เพื่อให้เราเกิดภาพที่ชัดเจนเมื่อถึงเวลาเริ่มต้นทำธุรกิจจริงๆ

8. ทำให้ธุรกิจเติบโต

ขั้นตอนสุดท้ายคือ การดำเนินธุรกิจจริง ต้องอาศัยความมุ่งมั่น ตั้งใจ ด้วยพลังใจที่เข้มแข็ง และต้องสัญญากับตัวเองว่าจะต้องไม่ท้อถอยง่ายๆ ขณะเดียวกันก็ต้องมีความพยายามบนความเป็นไปได้ด้วยไม่ใช่การทำต่อไปทั้งๆ ที่ภาวะทางการเงิน และภาวะทางการตลาดไม่เอื้ออำนวย เราต้องพร้อมที่จะรุก และรับ หรือแม้กระทั่งถอยเมื่อถึงเวลาก่อนที่จะมีการสูญเสียหรือสายเกินไป



ตอบโจทย์การตลาด เพื่อให้ธุรกิจเข้มแข็ง

มีคำถามสำหรับผู้ที่กำลังเริ่มประกอบธุรกิจเล็กๆ เพื่อให้เกิดความเข้าใจอย่างชัดเจนต่อการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอยู่ 6 ประการ คือ คำถาม 5 W และ 1 H อันเป็นสูตรสำเร็จง่ายๆ ที่ทุกคนต้องคิดก่อนที่เราจะทำอะไร

1. W Who - ใครคือลูกค้าของคุณ?

ใครคือกลุ่มเป้าหมายของเราที่จะขายสินค้าให้ ได้เช่น เพศ, อายุ, อาชีพ, ฐานเงินเดือน, พื้นที่, พฤติกรรม ฯลฯ เพราะข้อมูลเหล่านี้ จะช่วยให้เราสามารถวางแผนการตลาด หรือสร้างสินค้าหรือบริการที่สามารถตอบสนองกับพฤติกรรมของกลุ่มคนเหล่านี้ ได้อย่างถูกต้อง

2. W What - อะไรคือสิ่งที่ลูกค้าต้องการ?

เราควรจะทราบสินค้าหรือบริการรูปแบบใด ลูกค้าของคุณต้องการ และเราก็ควรตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้ ขณะเดียวกันต้องไม่ลืมที่จะสร้างความแตกต่างหรือโดดเด่น อันเป็นข้อได้เปรียบจากสินค้าประเภทเดียวกันที่มีในท้องตลาด

3. W Where - ลูกค้าของคุณอยู่ที่ไหน?

เราจะสามารถหาลูกค้าของคุณได้จากที่ไหนบ้าง เราควรจะสามารถขายสินค้าให้กลุ่มเป้าหมายที่ไหน และเราจะสื่อสารหรือแจ้งให้ลูกค้าเราทราบได้อย่างไร

4. W When - เมื่อไรที่เค้าต้องการคุณ?

ช่วงเวลาไหนที่ลูกค้าของเราต้องการอะไร เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ วาเลนไทน์ ช่วงกระแสสุขภาพมาแรง ช่วงแฟชั่น ความงาม เป็นต้น การพิจารณาว่าลูกค้าต้องการสินค้าอะไร ในช่วงเวลาไหน? และต้องการบ่อยแค่ไหน? จะช่วยให้เราสามารถปรับตัว กำหนดและวางแผนการต่างๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

5. W Why - ทำไมลูกค้าต้องการซื้อสินค้าของเรา

ข้อนี้ คือ สิ่งที่ย้ำว่า ความได้เปรียบ จุดเด่นของสินค้าเราคืออะไร สิ่งที่ทำให้ลูกค้าพอใจมากที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง และพยายามพัฒนาจุดแข็งของเราไปเรื่อยๆ

6. H How - เราจะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร และรักษาลูกค้าไว้อย่างไร

เราจะเข้าถึงลูกค้าของเราได้อย่างไร ใช้กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์หรือการดีกลูกค้าอย่างไร และจะทำให้เขากลับมา

ใช้สินค้าของเรา และภักดีต่อเราตลอดไปได้อย่างไร สิ่งเรานี้ คือ สิ่งที่เราต้องคิดและทำเพื่อรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของเราให้ได้

ธุรกิจรูปแบบไหนจะอยู่ได้ในภาวะวิกฤติ

แล้วจากภาวะวิกฤติในปัจจุบันนี้ มีซีกก็ธุรกิจที่แปลกใหม่ ไม่ซ้ำแบบใครและเป็นที่ต้องการของตลาด จากประสบการณ์ทั้งหมดที่เคยมีมา ผู้เริ่มต้น ควรจะเริ่มคิดถึงสิ่งที่เอื้ออำนวยต่อการเริ่มต้นธุรกิจดังนี้

1. ใช้เงินในการลงทุนน้อยที่สุด
2. สินค้าที่ผลิต หรือที่จะขาย ต้องเป็นสิ่งของที่ใช้และหมดไปอย่างต่อเนื่อง เช่น ของกิน ของใช้
3. เป็นธุรกิจที่สามารถตอบสนองของความพอใจ หรือช่วยลดความทุกข์ ความวิตกกังวล และความหวาดกลัวได้ดี
4. สามารถช่วยแก้ปัญหาและอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน
5. ธุรกิจให้ความรู้

สำหรับตัวอย่างธุรกิจที่น่าจะเป็นแนวทางใหม่ และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ในปัจจุบัน

1. **ฟาสต์ฟู้ดสุขภาพ** เวลาที่เร่งรีบ ภาวะเศรษฐกิจที่บีบคั้น อาหารจานด่วน ห่อด่วน แต่ต้องดีสุขภาพ ดูจะเป็นทางเลือกที่น่าจับตามอง เช่น การขายข้าวปั้นหน้าต่างๆ การทำแซนด์วิชเพื่อสุขภาพ โดยจัดทำเป็นชุดให้เลือก พร้อมน้ำดื่มและน้ำผลไม้ เพื่อจำหน่ายในแหล่งชุมชน อาคารสำนักงาน เป็นต้น โดยอาจจะปรับตัวเป็นการจัดส่งตามออร์เดอร์ เดลิเวอรี่ตามสำนักงาน และหมู่บ้านที่มีรัศมีไม่ไกลนัก

2. **น้ำพริกเดลิเวอรี่** โดยความเคยชินของคนไทยส่วนใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่อาศัยอยู่เป็นครอบครัว น้ำพริกพร้อมผักเป็นเมนูหนึ่ง ซึ่งนิยมและได้รับการโปรโมทว่าเป็นอาหารสุขภาพ แต่ก็เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า การปรุงน้ำพริกชนิดต่างๆ เป็นเรื่องที่มีความยุ่งยาก ต้องใช้เวลาและความสามารถพอสมควร ดังนั้น หากเราจะเริ่มทำธุรกิจนี้อาจจะต้องมีการศึกษาความต้องการของกลุ่มเป้าหมายใกล้เคียง มีการส่งข้อมูลถึงผู้บริโภค เช่น ในหมู่บ้านที่เราอาศัยอยู่ และให้เบอร์โทรติดต่อ มีเมนูน้ำพริกประจำสัปดาห์ มีการแถมตัวอย่างให้ชิม เป็นต้น

3. **ซ่อมแซมสิ่งชำรุดภายในบ้านแบบครบวงจร** ธุรกิจบริการนี้ เราอาจต้องสร้างคอนเนกชันกับช่างซ่อมต่างๆ เช่น ไฟฟ้า อาร์ ล้วม ท่อ น้ำประปา ปลวก มด ฯลฯ เป็นธุรกิจในการแก้ปัญหาในบ้านครบวงจร และใช้วิธีหักค่าบริการตามความเหมาะสม เป็นการเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกันและแบ่งผลกำไรกัน



4. **ดูแลเด็กหรือคนแก่ชั่วคราว** ธุรกิจนี้ เหมาะสำหรับชุมชนที่มีความใกล้ชิดตามละแวกบ้าน หรือในหมู่บ้านเดียวกัน โดยเราผู้ทำธุรกิจ จะต้องเป็นผู้ที่อยู่บ้านตลอดเวลา มีผู้รู้จักเป็นที่ไว้วางใจโดยคิดค่ารับฝาก ค่าบริการเป็นรายชั่วโมง เช่นเดียวกับที่มี การรับฝากเด็กในต่างประเทศ

5. **สอนเดินรำ หรือสอนโยคะตามบ้าน** เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกสำหรับผู้ที่ไม่ชอบเดินทางออกนอกบ้าน หากเรามีทักษะและมีเวลาก็น่าจะจับสิ่งเหล่านี้มาสร้างอาชีพได้

6. **รับทำมม ทำเล็บ ตามบ้าน** โดยมีอุปกรณ์ติดตัวไปพร้อม และคิดค่าบริการตามความเหมาะสม เนื้องาน และระยะทาง

7. **รับดูแลต้นไม้** เจ้าของบ้านบางหลัง ชอบปลูกต้นไม้ แต่ไม่มีเวลาดูแล หรือไม่อยู่บ้านหากเรามีความสนใจและรักต้นไม้ เราควรรับบริการโดยสร้างเป็นธุรกิจอาจจะให้บริการทุกวัน วันเว้นวัน ตามแต่สภาพต้นไม้ภายในบ้านหรือแล้วแต่จะตกลงกันเอง

8. **ธุรกิจผลิตน้ำหอมดอกไม้ไทย** นำกลั่นดอกไม้มาปรุงผสมตามสัดส่วนที่ศึกษามา แล้วนำไปฝากจำหน่ายตามร้านเสริมสวย น่าจะเป็นทางออกที่พอจะระบายสินค้าและสร้างรายได้เล็กๆ น้อยๆ ได้

9. **รับจ้างแจกใบปลิว แผ่นพับ โบว์ชัวร์ สินค้าตัวอย่าง** กรอกแบบสอบถาม เป็นต้น ซึ่งเป็นที่ต้องการมากในปัจจุบัน

10. **ส่งมทวนเว็บไซต์ และเดลิเวอรี่** เปิดเว็บไซต์เครื่องทำบุญ ส่งมทวน และให้ลูกค้าออร์เดอร์จัดส่งไปตามสถานที่ต่างๆ เหมาะกับยุคสมัย

นี่เป็นเพียงธุรกิจตัวอย่าง ที่ดูแตกต่างจากธุรกิจทั่วไป เป็นธุรกิจขนาดเล็ก ไม่ต้องใช้เงินลงทุนมาก และสามารถสร้างรายได้ตามความสามารถ แต่อาจจะต้องอาศัยการสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมาย มีความซื่อสัตย์ในการให้บริการเป็นหลัก และไม่ว่าหากเราสร้างรายได้เล็กๆ น้อยๆ จากธุรกิจเหล่านี้แล้วอาจจะทำให้เกิดไอเดียต่อเนื่องทำเป็นธุรกิจใหญ่โตเป็นรูปแบบได้ในอนาคต

พึงระลึกไว้เสมอว่า พระจันทร์ที่อยู่ด้านมืดอีกด้าน เมื่อหันกลับมา อาจจะให้เห็นแสงสว่างเจิดจ้ากว่าด้านที่เราเห็นอยู่ก็เป็นได้



กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

Department of Industrial Promotion

▶ หน้าหลัก ▶ บริการ ▶ ข่าว ▶ ถาม/ตอบ ▶ เว็บบล็อก ▶ กระดานสนทนา ▶ รับเรื่องร้องเรียน ▶ ระบบงานภายใน ▶ มังเว็บไซต์



เปิดโลกกว้างทางธุรกิจและอุตสาหกรรม

เว็บไซต์ห้องสมุดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสาร

- ห้องสมุดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสาร เป็นฐานข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรม SMEs และ OTOP แบบครบวงจรตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำ ถึงอุตสาหกรรมปลายน้ำ โดยให้บริการ 24 ชั่วโมง ผ่านเว็บไซต์ <http://library.dip.go.th> และเปิดให้บริการในเวลาราชการ (วันจันทร์-ศุกร์ เวลา 8.00-16.00 น.) ที่ชั้น 2 อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสาร ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ และหน่วยงานในส่วนภูมิภาคอีก 13 แห่ง
- ข้อมูลสำคัญ ประกอบด้วย ข้อมูลการดำเนินธุรกิจ การเริ่มต้นธุรกิจ การพัฒนาธุรกิจ ตัวอย่างแผนธุรกิจ การจัดการบริหารธุรกิจสมัยใหม่ การเพิ่มผลผลิต รายชื่อ มผช. รายชื่อโรงงานอุตสาหกรรม รายชื่อเครื่องจักร แหล่งวัตถุดิบ แหล่งเงินทุน สถิติอุตสาหกรรม สถานที่ฝึกอบรม สถานที่จัดแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ข้อมูลเทคนิคอุตสาหกรรม จำแนกข้อมูลเป็น 4 ประเภท ได้แก่ หนังสือ วารสาร บทความทางวิชาการอุตสาหกรรม และสิ่งพิมพ์ (ซีดี-รอม ฐานข้อมูล และเว็บไซต์)
- การกำหนดเลขหมู่ หรือ รหัส ดังนี้
หนังสือ รหัสตัวอักษร “A-Z”
วารสารกำหนดด้วยคำว่า “วารสาร” บทความทางวิชาการ
รหัสตัวเลขหลัก/ปีที่จัดเก็บ “00000/00”
สิ่งพิมพ์กำหนดดังนี้ “CD”, “ฐานข้อมูล”, “เว็บไซต์” ถ้าไม่สามารถอ่านเนื้อหาข้อมูลได้ผ่านเว็บไซต์ ถ้าไม่สามารถอ่านได้ โปรดติดต่อ 0-2202-4425 หรือ library@dip.go.th หรือ laor2500@yahoo.co.th
- วิธีการค้นหาข้อมูล
พิมพ์ URL : <http://library.dip.go.th>
จะปรากฏหน้า homepage ของเว็บไซต์ห้องสมุดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสาร
ค้นหาข้อมูลที่ต้องการ

ฉีกกล่องบรรจุภัณฑ์ ค้นหาความหมายและที่มา การเพิ่มมูลค่าสินค้าโอท็อป

กล่อง หีบห่อ ซอง หรือสิ่งที่ใช้บรรจุห่อหุ้มสินค้า เพื่อใช้เป็นปราการด่านหน้า
ให้สินค้าเผชิญหน้ากับการตัดสินใจของผู้ซื้อบนชั้นวางสินค้าตามห้างร้านทั่วไปนั้น
เราเรียกกันอย่างเป็นทางการว่า บรรจุภัณฑ์ ซึ่งปัจจุบันกลายเป็นส่วนสำคัญ
ในการเพิ่มมูลค่าหรือราคาให้สินค้าชิ้นนั้นๆ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อ
ของผู้บริโภคได้มากกว่าหรือพอๆ กับคุณภาพและราคาของสินค้าเลยทีเดียว

ในปัจจุบัน ผู้ผลิตสินค้าระดับรากหญ้า หรือ โอท็อป ต่าง
ก็ให้ความสนใจพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงาม ดึงดูด
ความสนใจ และคุ้มค่าด้วยประโยชน์ใช้สอยกันมากขึ้น มีการ
จัดสรรงบประมาณในส่วนของการพัฒนาบรรจุภัณฑ์อย่าง
จริงจัง และแบบบรรจุภัณฑ์ของสินค้าโอท็อปนั้น ก็ได้มีการ
พัฒนาและมีวิวัฒนาการที่ดีขึ้นเรื่อยๆ จนแทบจะเรียกได้ว่าใน
สินค้าบางตัว บรรจุภัณฑ์มีความสวยงาม ดึงดูดความสนใจไม่
แพ้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทใหญ่ๆ เลยทีเดียว

บรรจุภัณฑ์ของสินค้าโอท็อป มีความน่าสนใจตรงที่ ใช้
ประมาณน้อย มีความกระชับ ชัดเจนในการบอกเล่าเรื่องราว
ของผลิตภัณฑ์ มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวอยู่ที่การมุ่งเน้น
ภูมิปัญญา ตลอดจนคุณค่าของเนื้อหาในท้องถิ่น และที่
สำคัญเหนือสิ่งอื่นใด มีความน่าสนใจ มีพลังและอิทธิพลต่อ
การตัดสินใจของผู้บริโภคได้ดียิ่ง



1. กล่องใส่โอ่งของที่ระลึก จังหวัดราชบุรี เจ้าของผลิตภัณฑ์ จังหวัดราชบุรี โทร. 0 3233 7890, 0 3233 7660

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ ดึงเอาสัญลักษณ์ของ
จังหวัด คือ โอ่งราชบุรี ที่มีความสวยงาม มีชื่อเสียง มี
เอกลักษณ์เฉพาะตัว มาผลิตเป็นสินค้าย่อยส่วนให้เล็กลง
เพื่อเป็นของที่ระลึก เหมาะสำหรับการเป็นของขวัญและ
ของที่ระลึก ซึ่งเป็นที่ถูกอกถูกใจของนักท่องเที่ยวทั้ง
ชาวไทยและชาวต่างประเทศ

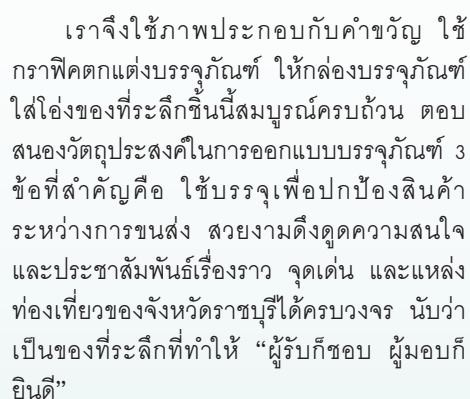
แนวคิดในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

- เน้นประโยชน์ใช้สอย โดยสามารถใช้เป็นทั้ง
กล่องบรรจุภัณฑ์และนำไปใช้ประโยชน์ด้านอื่นต่อ - ใช้
เป็นบรรจุภัณฑ์กลางที่ใช้ได้กับทุกโรงงานในจังหวัด
ราชบุรี

- โอ่งมังกรย่อยส่วน จะเน้นนำเสนอความเป็น
จังหวัดราชบุรี เพื่อให้เหมาะแก่ความเป็นสินค้าของที่
ระลึกของจังหวัด จึงต้องบอกเรื่องราวและความโดดเด่น
ของจังหวัดราชบุรีได้ครบถ้วนทุกแง่มุมเพื่อเป็นการ
ประชาสัมพันธ์จังหวัด และสิ่งที่จะบอกได้อย่างกระชับ
และครบถ้วนคือ คำขวัญของจังหวัดราชบุรี

“คนสวยโพธาราม คนงามบ้านโป่ง เมืองโอ่ง
มังกร วัดขนอนหนังใหญ่ ดินใจถ้ำงาม ตลาดน้ำ
ดำเนินเพลีนคางคกร้อยล้าน ย่านยี่สกปลาดี”





โทร.0 2958 2725

เป็นงานฝีมือที่ปราณีตสวยงาม ราคาแพง สินค้ามีหลากหลายรูปแบบ และขนาด

แนวคิดในการออกแบบ

- เน้นการเพิ่มมูลค่าและสร้างภาพลักษณ์สินค้าให้หรูหรา มีระดับ
- เนื่องจากสินค้ามีหลากหลายขนาด เราต้องศึกษาผลิตภัณฑ์ และตลาดร่วมกับผู้ประกอบการ ว่าสินค้านั้นมีรูปแบบไหน ขนาดไหนที่มีการสั่งซื้อมากที่สุด และนำรูปแบบที่เป็นที่ได้รับความนิยมมากที่สุดมาเป็นต้นแบบในการทำบรรจุภัณฑ์

- ตัวบรรจุภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ชั้นแยกส่วนกัน

ชั้นใน เป็นกลองมีฝาเปิดปิดด้านในกลองบุด้วยฟองน้ำกันกระแทกหุ้มด้วยผ้ากำมะหยี่สีครีม ป้องกันการแตกหักชำรุดของสินค้า ด้านนอกหุ้มด้วยหนังเทียมสีน้ำตาลมัลโลโกสีทองใต้กลอง แม้ชั้นนี้จะออกแบบเพื่อวัตถุประสงค์ในการกันกระแทก แต่ต้องไม่ทิ้งแนวคิดของความหรูหรา ดั้งเดิม มีราคา

ชั้นนอก ออกแบบเป็นของงานพิมพ์ขึ้นรูปไว้สำหรับหุ้มตัวกล่องด้านใน เนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นงานประดิษฐ์และงานเขียนรูปศิลปะจิตรกรรมไทย การออกแบบจึงนำลายไทยเข้ามาเป็นสื่อถ่ายทอดความเป็นเอกลักษณ์สินค้าเป็นหลัก เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและความโดดเด่น โทนสีที่ใช้เป็นสีน้ำตาล และน้ำตาลทองบ่งบอกความหรูหรา ความมีรสนิยมสูงให้กับสินค้า

ด้านข้างมีการให้ข้อมูลความรู้ที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ซื้อ เช่น ประวัติที่มา แรงบันดาลใจ ความหมาย คุณมคติความเชื่อและทางศาสนา เช่น ความหมายของไข่ คือตัวแทนของความบริสุทธิ์ การกำเนิดใหม่ เมื่อนำไข่มาประดิษฐ์เป็นงานศิลปะที่สวยงามจึงเหมาะใส่วัดถุ่มงคล หรือใช้บรรจุของมีค่าต่างๆ นอกจากนี้ด้านข้างบรรจุภัณฑ์ยังใส่ภาพผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิดเข้าไปด้วย เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าว่ามีหลากหลายรูปแบบ

3. กล้องกล้วยหยี

เจ้าของผลิตภัณฑ์ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตร

11 หมู่ 4 ต.ศรีมงคล อ.ไทรโยค จ.กาญจนบุรี

โทร. 08 7046 6309, 0 3468 6650

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ เป็นขนมขบเคี้ยวที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว รสชาติอร่อย จากการนำผลไม้ 2 ชนิดคือมะขาม และกล้วยมาปรุงรวมกันให้รสกลมกล่อมและประโยชน์ทางด้านสุขภาพอย่างลงตัว เป็นการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ที่น่าสนใจ ให้รสชาติประโยชน์ และคุณค่าที่เพิ่มขึ้น

แนวคิดในการออกแบบ

โจทย์ที่ต้องตีความหมายออกมาคือ จะออกแบบอย่างไรให้ตัวสินค้าน่าสนใจและน่ารับประทาน ซึ่งในประเด็นนี้ คำตอบจะเกี่ยวข้องกันในหลายส่วน เช่น ภาพ เนื้อหา การให้สี การวางองค์ประกอบของสิ่งต่างๆ บนบรรจุภัณฑ์ที่ต้องเชื่อมั่นว่าจะดึงดูดความสนใจได้ดีพอ

Product Design

► คารามาร์ต สตูดิโอ

kmrtstudio@yahoo.com.

สินค้านี้ มีวางจำหน่ายที่ร้านขายของผากในจังหวัดกาญจนบุรี และต่างจังหวัด ดังนั้นรูปแบบกล่องจึงควรเป็นกล่องที่ทำได้ มีองค์ประกอบของภาพและสีสันที่โดดเด่น บอกชนิดของสินค้าได้อย่างชัดเจน

เน้นการใช้โทนสีเขียวของใบกล้วย และสีเหลืองของผลกล้วย มาสร้างความหมายและดีไซน์ให้โดดเด่นดึงดูดความสนใจ

สิ่งสำคัญที่ต้องอธิบายภายในเนื้อที่ที่จำกัดคือ คำว่า “กล้วยหีย” เพื่อให้สามารถตอบคำถามผู้ซื้อได้ทันทีด้วยตัวของมันเอง กล้วยหียคืออะไร มีประโยชน์ในเบื้องต้นที่มองดูแล้วเข้าใจในประเด็นสำคัญในทันที

การออกแบบจึงใช้รูปภาพเป็นสื่อตรงๆ โดยใช้รูปภาพกล้วย และมะขามซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิต จัดวางองค์ประกอบพร้อมกับผลิตภัณฑ์ที่เป็นกล้วยหียสำเร็จแล้วดูน่ารับประทาน

เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เราจึงดีไซน์ให้บรรจุภัณฑ์ เปิดช่องเจาะหน้าต่างปิดด้วยพลาสติกใส ให้ลูกค้าสามารถมองเห็นตัวสินค้าได้ ก่อนตัดสินใจซื้อ ส่วนด้านหลังกล่อง ให้ข้อมูลความรู้เรื่องกล้วย ส่วนผสม ชื่อที่อยู่ของผู้ผลิต และด้านข้าง ใส่ข้อมูลวันผลิต/ควรบริโภคก่อน หน่วยงานสนับสนุน รูปภาพ วิธีรับประทานเพื่อเพิ่มสีสันสาระ ตลอดจนเรื่องราวที่น่าสนใจให้บรรจุภัณฑ์

4. กล่องขนมหม้อแกงของฝากเมืองเพชรบุรี

เจ้าของผลิตภัณฑ์ ขนมหม้อแกงแม่สมาน 93 หมู่ 2

ต.ห้วยโรง อ.เขาย้อย จ.เพชรบุรี

โทร. 0 3244 7032, 0 3241 4303

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ คือเป็นขนมของผากที่มีรสชาติ หวาน หอม ของน้ำตาลโตนดแท้

แนวคิดในการออกแบบ ต้องการออกแบบกล่องให้แตกต่างจากขนมหม้อแกงรายอื่น ให้โดดเด่น เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ใช้ตราสินค้าที่มีรูปแม่สมานมาวางไว้ให้เห็นเด่นชัด สีที่ใช้ในการทำบรรจุภัณฑ์ใช้โทนสีเหลืองอ่อนเพื่อขับไล่ให้โดดเด่น และเน้นความโปร่ง สะอาด อีกทั้งยังเพิ่มลายไทยเพื่อความอ่อนช้อยบอกเอกลักษณ์ความเป็นสินค้าคลาสสิกไทยได้เต็มที่ ด้านซ้ายมือของกล่องได้ลายไทย มีรูปขนมหม้อแกงและขนมชนิดอื่นจัดวางอย่างน่ารับประทาน เพื่อสื่อให้ลูกค้าได้ทราบว่า มีสินค้าอีกหลากหลายให้เลือก และเป็นการเน้นให้ลูกค้าจดจำง่าย ว่ากล่องขนมพร้อมลายไทยในลักษณะนี้ ต้องตราแม่สมานเท่านั้น



5. ผลิตภัณฑ์กลุ่มนิคมผ้าบาติก

หมู่ 7 ต.อ่าวน้อย อ.เมือง จ.ประจวบคีรีขันธ์ โทร.

08 9171 1109

แนวคิดในการออกแบบบรรจุภัณฑ์

เนื่องจากผ้าบาติกเป็นผ้าที่มีลวดลายสวยงาม สีสันสดใสอยู่แล้ว การออกแบบบรรจุภัณฑ์จึงออกแบบให้เรียบง่าย เพื่อให้ตัวผลิตภัณฑ์โดดเด่นออกมา ดังนั้นเราจึงเน้นโทนสีฟ้าของท้องฟ้าและสีน้ำเงินของน้ำทะเล โดยใช้ภาพอ่าวและทะเลของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มาใช้เป็นเรื่องราวประกอบในการออกแบบ และรูปภาพส่วนมากจะวางด้านหลังของกล่อง เพราะเป็นการเปิดโอกาสให้ส่วนหน้า ได้ใช้พื้นที่เต็มที่ในการเปิดช่องใส่ให้เห็นลายผ้าบาติก การเจาะช่องหน้าต่างเน้นดีไซน์ให้มีความโค้งงอและจัดวางตราสินค้าไว้ในวงกลมมุมซ้ายมือเพื่อให้จดจำได้ง่าย

ด้านข้างกล่อง สร้างความเป็นเอกลักษณ์ให้กับตัวสินค้าโดยออกแบบเน้นความเป็นบาติก ด้วยการใช้สีพื้นเป็นสีน้ำเงินเข้มและใช้ภาพลายเส้น รูปหอย ปลา มาเป็นส่วนประกอบในการออกแบบ เน้นตราสินค้าและชื่อสินค้าให้ชัดเจน



การใช้ตราสัญลักษณ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

การใช้ตราสัญลักษณ์กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน และสอดคล้องกับการกิจ เพื่อเป็นการส่งเสริมงานด้านวิชาการโดยไม่รวมถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม กลุ่มอาชีพอุตสาหกรรม ชุมชน และสหกรณ์ ที่ได้รับการพัฒนาส่งเสริมและสนับสนุนจาก กสอ. และเป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศ และต่างประเทศ และเพื่อสร้างระบบการควบคุมภายในที่ดี โดยมีประเภทการอนุญาตให้ใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. จำแนกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านวิชาการ ด้านบรรจุภัณฑ์ ด้านการจัดงาน / นิทรรศการ และด้าน อื่นๆ (ขออนุมัติเป็นกรณีพิเศษ)

คุณสมบัติของผู้ขออนุญาต

1. กรณีขออนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. ด้านวิชาการ ด้านบรรจุภัณฑ์ ผู้ขออนุญาตต้องมีคุณสมบัติ คือผู้ขออนุญาตจะต้องเป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม หรือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมชุมชนที่ กสอ. ให้การพัฒนาส่งเสริมสนับสนุนในด้านวิชาการ ด้านบรรจุภัณฑ์ ภายใต้บทบาทภารกิจที่ได้รับมอบหมาย และผู้ขออนุญาตจะต้องเป็นผู้ผลิตสินค้า และหรือเป็นผู้ให้บริการเอง
2. กรณีขออนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. ด้านการจัดงาน/นิทรรศการ ผู้ขออนุญาตต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย หรือมีภาพลักษณ์ของกิจการที่ดี และไม่มีประวัติเสื่อมเสีย

การยื่นคำขออนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ.

ในกรณี ขออนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. ด้านบรรจุภัณฑ์ ผู้ขออนุญาตต้องส่งตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ พร้อมภาพพิมพ์ตราสัญลักษณ์ กสอ. บนบรรจุภัณฑ์ โดยผู้ขออนุญาตยื่นเรื่องขออนุญาตได้ที่หน่วยงานในสังกัด กสอ. ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค

หลักเกณฑ์ / เงื่อนไขในการพิจารณา

- (1) ผู้ขออนุญาตจะต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้
- (2) วัตถุประสงค์ของการนำตราสัญลักษณ์ กสอ. ไปใช้ จะต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกสอ.
- (3) ตราสัญลักษณ์ กสอ. ใช้สำหรับการรับรองด้านวิชาการ ด้านบรรจุภัณฑ์ ไม่ครอบคลุมไปถึงการรับรองคุณภาพ หรือมาตรฐานตัวผลิตภัณฑ์ และมาตรฐานบรรจุภัณฑ์ที่มีหน่วยงานอื่นให้การรับรองเฉพาะเรื่องอยู่แล้ว
- (4) การอนุญาตให้ใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. แต่ละครั้งจะมีอายุเพียง 3 ปี นับแต่วันที่ได้รับอนุญาต ยกเว้นกรณีขออนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. ด้านการจัดงาน/นิทรรศการให้ใช้ได้ตามระยะเวลาที่ กสอ. อนุญาต ในการจัดงาน/นิทรรศการแต่ละครั้ง
- (5) หากผู้ขออนุญาตรายใด นำตราสัญลักษณ์ กสอ. ไปใช้ผิดจากวัตถุประสงค์ที่ขอไว้ และก่อให้เกิดความเสียหายแก่ กสอ. กสอ. ขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการอนุญาตเมื่อใดก็ได้ และจะไม่อนุญาตให้ผู้ขออนุญาตรายนั้น นำตราสัญลักษณ์ กสอ. ไปใช้อีกไม่ว่ากรณีใดทั้งสิ้น
- (6) การใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ. จะอนุญาตให้เฉพาะผู้ได้รับอนุญาตเท่านั้น ผู้ได้รับอนุญาตไม่สามารถโอนสิทธิ์ให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่ได้รับความเห็นชอบจาก กสอ.

การดำเนินงานและอำนาจอนุญาต

ให้ สล.กสอ. สำนัก หรือศูนย์ภาค ถือปฏิบัติตามระเบียบนี้ และให้ปฏิบัติงานตามขั้นตอนที่กำหนดไว้ โดยสำนัก/ศูนย์ภาค รับคำขออนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์จากผู้ประกอบการพิจารณาคุณสมบัติ ตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขเอกสารหลักฐานอ้างอิง และวัตถุประสงค์ของการขอใช้ตราสัญลักษณ์ และสรุปผลการพิจารณา เสนอ สล.กสอ. จากนั้น สล.กสอ. ดำเนินการจัดทำหนังสือตอบ จัดทำใบอนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ ให้หมายเลขทะเบียนอนุญาต และรวบรวมจัดทำทำเนียบผู้ได้รับอนุญาตใช้ตราสัญลักษณ์ กสอ.



แหล่งเงินทุน

สนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือที่เราเรียกกันดีในนามของ SMEs (Small and Medium Enterprise) นั้นจะเกี่ยวข้องกับกิจการด้านต่างๆ ได้แก่ กิจการการผลิตในภาคอุตสาหกรรม เหมืองแร่ ภาคเกษตรกรรม การแปรรูป การเกษตร กิจการการค้าจะประกอบด้วยกิจการค้าส่งและกิจการค้าปลีก โดยมีทั้งการนำเข้าและการส่งออก และ กิจการให้บริการที่ทำหน้าที่สนับสนุนการผลิต การค้า การอำนวยความสะดวกต่อการผลิต การค้าและการบริโภค ไม่ว่าจะเป็นด้านการโรงแรม การท่องเที่ยว การซ่อมบำรุง การขนส่งหรือกิจการอื่น ๆ



ในปัจจุบันโครงการ SMEs ได้รับความนิยมน่าขึ้นและเกิดขึ้นมากมาย หน่วยงานภาครัฐหลายแห่งได้ให้ความสนใจและให้การสนับสนุนทั้งทางด้านข้อมูลในการดำเนินงานและแหล่งเงินทุนสนับสนุน สำหรับความเป็นมาของแนวคิดในการลงทุนในรูปแบบของ SMEs แท้จริงแล้วได้ถือกำเนิดขึ้นมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2507 โดยคณะรัฐมนตรีในสมัยนั้นได้มีมติเห็นชอบให้มีการจัดตั้งโครงการเงินกู้ส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อมขึ้น จากการเสนอของสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ สำนักงานเงินกู้เพื่อส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อมภายใต้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จึงได้ถูกตั้งขึ้น โดยในเวลาต่อมาได้เปลี่ยนชื่อมาเป็น สำนักงานธนกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม (หรือ สธอ.) เนื่องจากมีข้อจำกัดของงบประมาณแผ่นดินรวมไปถึงการบริหารงานที่ขาดความยืดหยุ่น

ในปี พ.ศ. 2534 จึงได้มีการตราพระราชบัญญัติบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อมขึ้นและเปลี่ยนมาเป็น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (หรือ บอย.) ต่อมาในปี พ.ศ.2545 ได้มีการปรับสถานะของ บอย. มาเป็น ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว. หรือ เอสเอ็มอีแบงก์) โดยมีวัตถุประสงค์หลัก “เพื่อประกอบธุรกิจอันเป็นการพัฒนา ส่งเสริม ช่วยเหลือและสนับสนุนการจัดตั้ง การดำเนินงาน การขยายหรือการปรับปรุงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยการให้สินเชื่อค้ำประกัน ร่วมลงทุน ให้คำปรึกษา แนะนำหรือให้บริการที่จำเป็น” กระทรวงอุตสาหกรรมถือว่าเป็นผู้ที่มิบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการลงทุน SMEs โดยจะเห็นได้จากโครงการส่งเสริมพัฒนา SMEs จำนวนหลายโครงการและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั้งในระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาว อาทิเช่น

1. มาตรการสินเชื่อเพื่อบรรเทาปัญหาการขาดสภาพคล่องของ SMEs โดยมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคือ กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงการคลัง และสถาบันการเงินพิเศษในกำกับของรัฐ 6 แห่งซึ่งคือบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (ธสน.) ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) และธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)

2. โครงการจัดตั้งสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการที่ดำเนินการอยู่แล้วหรือสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ขึ้น โดยใช้วิธีการจัดฝึกอบรมและให้ข้อมูลในด้านต่าง ๆ

3. โครงการจัดตั้งอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้ามาอยู่รวมกันในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งจะเป็นลักษณะของนิคมอุตสาหกรรม SMEs โดยจะมีสิทธิประโยชน์และสิ่งจูงใจในด้านภาษีอากรการนำเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบ การสนับสนุนด้านสินเชื่อ การลดหย่อนภาษีเงินได้จากการขายทรัพย์สินที่ตั้งโรงงานเดิม ซึ่งจะมีการจัดตั้งศูนย์บริการ SMEs เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยจะมีทั้งศูนย์บริการข้อมูล ศูนย์พัฒนาบุคลากร ศูนย์บริการด้านการลงทุน ศูนย์กระจายสินค้าและศูนย์แสดงสินค้า

4. มาตรการกระตุ้นการลงทุนและการสนับสนุน SMEs มีหลายมาตรการ อาทิเช่น การจัดตั้งกองทุนเพื่อร่วมทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีวงเงิน 1,000 ล้านบาท มีลักษณะเป็นกองทุนปิดอายุ 10 ปี โดยจัดเป็นกองทุนรวมประเภทไม่รับซื้อหน่วยลงทุนคืนก่อนการสิ้นอายุของกองทุน นอกจากนี้ยังมีกองทุนเงินร่วมทุนในวิสาหกิจขนาดกลางซึ่งเป็น กองทุนที่กระทรวงการคลังและกระทรวง

อุตสาหกรรมมอบให้ธนาคารพัฒนาเอเชียเป็นการจัดตั้งกองทุน โดยมีเป้าหมายเพื่อลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางในประเทศไทย ให้มีศักยภาพเชิงพาณิชย์ที่สูงขึ้น โดยมีวงเงินเริ่มต้นที่ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา

5. ทางกระทรวงอุตสาหกรรมมีการเร่งรัดดำเนินโครงการเร่งด่วน ตามแผนปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมอีกหลายโครงการ อาทิเช่น

- โครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม วงเงิน 72.10 ล้านบาท เป็นโครงการเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้ในด้านการจัดการและบริหารธุรกิจ สามารถพัฒนาตนเองให้เป็นที่ปรึกษาด้านการเงินและการลงทุนได้

- โครงการปรับปรุงประสิทธิภาพอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ วงเงิน 6.58 ล้านบาท เป็นโครงการที่ให้โรงงานได้รับการประเมินประสิทธิภาพของการผลิต จำนวนเบื้องต้น 500 โรงงาน โดยมี 50 โรงงานที่ได้รับการประเมินในเชิงลึกและอีก 50 โรงงานจะได้รับการปรึกษาแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

- โครงการกระจายข้อมูลเพื่อการลงทุนและการค้าของ SMEs ด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ วงเงิน 18.34 ล้านบาท เป็นโครงการที่มุ่งเน้นให้มีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและมีการให้คำปรึกษาแนะนำแก่ผู้ลงทุนใหม่

- โครงการพัฒนาอุตสาหกรรมแม่พิมพ์ วงเงิน 5.13 ล้านบาท เป็นโครงการที่จะให้มีการเพิ่มความสามารถในการผลิตแม่พิมพ์ของกิจการ SMEs ให้มีเพียงพอภายในประเทศซึ่งจะสามารถลดการนำเข้าแม่พิมพ์ได้

- โครงการพัฒนาผู้ผลิตชิ้นส่วน วงเงิน 162 ล้านบาท เป็นโครงการที่มุ่งยกระดับฝีมือแรงงานและสถานภาพการจ้างงานของช่างฝีมือ ทั้งนี้เพื่อพัฒนาช่างฝีมือในประเทศให้มีขีดความสามารถในการผลิตชิ้นส่วนเพื่อการส่งออก

- โครงการสร้างระบบประเมินวิเคราะห์สถานประกอบการ วงเงิน 72.10 ล้านบาท เป็นโครงการที่จะสร้างระบบบุคลากรและหลักเกณฑ์ในการประเมินสถานประกอบการ SMEs รวมไปถึงดัชนีชี้วัดเสถียรภาพและศักยภาพของสถานประกอบการเพื่อใช้ในการกำหนดนโยบายมาตรการจัดบริการและสิทธิประโยชน์ให้แก่ธุรกิจอุตสาหกรรม

- โครงการเร่งรัดปรับปรุงประสิทธิภาพอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม วงเงิน 95.0 ล้านบาท โครงการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลืออุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาที่มีศักยภาพให้สามารถแก้ไขปัญหาและปรับตัวให้ดีขึ้นในสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

- โครงการอุตสาหกรรมสู่ชนบท วงเงิน 29.10 ล้านบาท โครงการนี้จัดทำเพื่อให้เกิดการจ้างงานภาคอุตสาหกรรมในส่วนชนบท ทั้งนี้เป็นมาตรการเพื่อดึงดูดให้ธุรกิจเอกชนมาขยายการลงทุนในชนบท

- โครงการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตจาก Mass production มาเป็น Small lot วงเงิน 11.69 ล้านบาท โครงการนี้มีเป้าหมายเพื่อปรับระบบการผลิตให้เป็นไปตามระบบสากล มีการสนับสนุนให้ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อให้ผู้

ประกอบการแข่งขันได้ สามารถส่งมอบได้ทันเวลาและลดต้นทุนในการผลิต

การสนับสนุนให้เกิดโครงการด้านต่างๆ ของ SMEs จะสนับสนุนให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศชาติในหลายๆ ด้าน ที่สำคัญคือเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนจากการรวมกลุ่มกัน ทั้งนี้เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชนเอง

สำหรับเอสเอ็มอีแบงก์และธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเองก็ให้การสนับสนุนการให้สินเชื่อเพื่อ SMEs ดังจะเห็นได้จากธนาคารต่าง ๆ ได้ออกรูปแบบหรือมาตรการการขอสินเชื่อในหลายรูปแบบดังข้อมูลต่อไปนี้

ข้อมูลการให้สินเชื่อเพื่อ SMEs จากธนาคาร

● เอสเอ็มอีแบงก์

โครงการสินเชื่อ smePOWER

สนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ให้มีสภาพคล่องและลดต้นทุนทางการเงิน โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ เช่น กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวหรือกลุ่มผู้ส่งออก

โครงการสินเชื่อเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการสถานบริการก๊าซธรรมชาติ NGV

สนับสนุนผู้ประกอบการรายใหม่หรือรายเดิมที่สนใจลงทุนสร้างสถานบริการก๊าซธรรมชาติ NGV

สินเชื่อโครงการพัฒนาอุตสาหกรรมภาคตะวันออกเชิงเหนือ

สนับสนุนเพื่อลงทุนในการปรับปรุง ขยาย และหมุนเวียนในกิจการรวมทั้งการ Re-Finance กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่การ Re-Finance จากแบงก์เดิม โดยต้องเป็นผู้ประกอบการที่มีสถานประกอบการตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ ภาคตะวันออกเชิงเหนือหรือเป็น SMEs ที่ได้รับการพัฒนาจาก กสอ. หรือ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 4-7 หรือ โครงการบ่มเพาะธุรกิจ หรือผู้ประกอบการที่ ศก.อ. คัดเลือกว่ามีศักยภาพในการพัฒนาในเชิงธุรกิจ

มาตรการช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติ

สนับสนุนลูกค้า SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติ เช่น อุทกภัย วาตภัย โคลนถล่ม แผ่นดินไหว เป็นต้น ทำให้ไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ตามปกติและมีหลักฐานมาประกอบ

สินเชื่อโครงการเงินหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงานและส่งเสริมการใช้พลังงานทดแทน

สนับสนุนนิติบุคคลที่ดำเนินธุรกิจ ธุรกิจประเภทโรงงาน หรือ อาคาร หรือเป็นบริษัทจัดการพลังงานให้มีการลงทุนด้านการอนุรักษ์พลังงานหรือส่งเสริมการใช้พลังงานทดแทนตาม “พระราชบัญญัติการส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงานพ.ศ.2535”

สินเชื่อแปลงสินทรัพย์ทางปัญญาเป็นทุน

สนับสนุนให้มีการจัดตั้ง ขยายธุรกิจ ปรับปรุงกิจการ หรือสถานประกอบการและเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการและพัฒนาผลิตภัณฑ์

สินเชื่อโครงการให้สินเชื่อแก่ผู้ได้รับสิทธิการเช่าของอาคารเคหะแห่งชาติ

สนับสนุนผู้ที่ได้รับสิทธิการเช่าประเภทสัญญาเช่าอาคาร สัญญาเช่าอาคาร(แบบแฟลต) สัญญาเช่าสถานที่ประกอบการค้า สัญญาเช่า



แผนประกอบการค้าของการเคหะแห่งชาติที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อเป็นเงินลงทุนในการประกอบธุรกิจหรือเพื่อชำระหนี้

สินเชื่อธุรกิจแฟรนไชส์

สนับสนุนผู้รับสิทธิ (Franchisee) เพื่อใช้ลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ที่ซื้อจากผู้ให้สิทธิ (Franchisor) และผู้ให้สิทธิ (Franchisor) เพื่อลงทุนพัฒนาสู่ระบบธุรกิจแฟรนไชส์ หรือขยายกิจการเดิมในระบบแฟรนไชส์

สินเชื่อโครงการ OTOP

สนับสนุนผู้ประกอบการ OTOP เพื่อขยายกิจการ/ปรับปรุงกิจการ เพื่อพัฒนากระบวนการผลิต/การตลาด หรือช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มแก่ผลิตภัณฑ์

สินเชื่อฟื้นฟูสภาพเครื่องจักร (Machine Fund)

สนับสนุนเงินลงทุนเพื่อการพัฒนาเครื่องจักร (Supporting Industry Development) การปรับปรุงเครื่องจักรเดิม (Modification) การซื้อเครื่องจักรมาใหม่เข้าทดแทนเครื่องจักรเดิม (Replacement: New Machine) และการติดตั้งเครื่องจักรหรือระบบควบคุมการทำงานที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตของอุตสาหกรรม (System Installation) ให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

สินเชื่อนวัตกรรม

สนับสนุนเงินลงทุนเพื่อพัฒนาต้นแบบ / เทคโนโลยี ที่สามารถเริ่มกระบวนการผลิตได้ เพื่อปรับเปลี่ยนเครื่องมือ / เครื่องจักร / อุปกรณ์ เงินทุนหมุนเวียน รวมถึงค่าปรับปรุง / ก่อสร้างโรงงานใหม่ (ไม่รวมค่า ที่ดิน)

● ธนาคารกรุงเทพ

โครงการสนับสนุนการปรับปรุง/ฟื้นฟูสภาพเครื่องจักรแก่เอสเอ็มอี

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อการพัฒนาประสิทธิภาพของเครื่องจักรเพื่อการปรับปรุง ซ่อมบำรุง ติดตั้ง ทดแทนชิ้นส่วน ระบบต่างๆ รวมทั้งการขยายหรือปรับแต่งชิ้นส่วน อุปกรณ์ ระบบ โดยยังใช้โครงสร้างเครื่องจักรเดิมที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตของอุตสาหกรรม

สินเชื่อเงินกู้ยืมเพื่อ SMEs

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ด้วยวงเงินกู้ตั้งแต่ 1-100 ล้านบาท

สินเชื่อบัวหลวงกรีน

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อการลงทุนในการประหยัดพลังงาน การพัฒนาพลังงานทดแทน การสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ติดฉลากเขียว การบริหารจัดการของเสียและการทดแทนสารเคมีด้วยชีวภาพ

สินเชื่อรวมใจพัฒนา SMEs

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเพิ่มสภาพคล่องของเงินทุนหมุนเวียน

● ธนาคารกรุงไทย

โครงการสินเชื่อ SME-KTB

สนับสนุนสินเชื่อสำหรับการลงทุนใหม่ ขยายกิจการ และเสริมสภาพคล่องแก่ผู้ประกอบการ SME ทั้งภาคการผลิต การค้าและการบริการ

โครงการสินเชื่อสำหรับยานยนต์ NGV หรือ SMEs-NGV

สนับสนุนค่าใช้จ่ายแก่เจ้าของยานยนต์ที่ต้องการดัดแปลง และ/หรือ ติดตั้งอุปกรณ์ NGV เพื่อใช้ก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมัน

โครงการเงินหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน

(KTB-DEDE Energy) สนับสนุนการลงทุนโครงการด้านการอนุรักษ์พลังงาน ตามมาตรา 7 และมาตรา 17 แห่ง พ.ร.บ. ส่งเสริมการอนุรักษ์พลังงาน พ.ศ. 2535 เพื่อก่อให้เกิดการประหยัดพลังงานในสถานประกอบการ

โครงการสนับสนุนเงินทุนเพื่อการวิจัย พัฒนา และนวัตกรรม สำหรับภาคเอกชน (SMEs - R&D Fund)

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อลงทุนพัฒนาขีดความสามารถในการทำวิจัย พัฒนา และนวัตกรรมขึ้นภายในองค์กรเอกชน หรือเพื่อใช้ประโยชน์จากความสามารถเชิงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านวิจัย พัฒนา และนวัตกรรมที่มีอยู่ในห้องทดลองของเอกชน รัฐบาล หรือมหาวิทยาลัยต่างๆ ในการทำโครงการเหล่านั้นเพื่อการผลิตเชิงอุตสาหกรรม และพาณิชย์กรรม

โครงการสินเชื่อเพื่อการจัดแสดงสินค้าต่างประเทศ

(SMEs-Exporter Road Show) สนับสนุนสินเชื่อเพื่อให้ผู้ประกอบการไทยให้มีโอกาสนำสินค้าไปเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ในตลาดต่างประเทศและเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรือกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อขยายตลาดการค้า

● ธนาคารออมสิน

สินเชื่อเพื่อธุรกิจ SMEs

สนับสนุนเงินทุน เงินทุนหมุนเวียนในการประกอบธุรกิจ การผลิต การค้า และการบริการ หรือขอซื้อที่ดิน หรือที่ดินพร้อมอาคาร หรือก่อสร้างอาคาร หรือต่อเติมซ่อมแซมขยายอาคาร

● ธนาคารกสิกรไทย

โครงการสินเชื่อ K-SMEs EXTEND

(สินเชื่อระยะยาวเพื่อธุรกิจเอสเอ็มอีกสิกรไทย)

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อเอสเอ็มอีที่สามารถผ่อนชำระได้นานสูงสุดถึง 10 ปี

โครงการสินเชื่อ K-SME Machine Credit

(สินเชื่อเครื่องจักรเติมมูลค่ากสิกรไทย)

สนับสนุนสินเชื่อเพื่อสนับสนุนการซื้อเครื่องจักรทั้งเครื่องจักรใหม่ และ เครื่องจักรเก่า รวมถึง การซ่อมแซมปรับปรุงเครื่องจักรเดิม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต โดยช่วยวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการโดยทีมวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ

ความสมานฉันท์

หลักในการสร้างความสมานฉันท์ให้เกิดขึ้นนี้ พระสัมมาสัมพุทธเจ้าตรัสไว้ชัดเจนว่า....

ความสมานฉันท์ ความเป็นเอกภาพ ความสามัคคีกันในสังคมจะเกิดขึ้นได้ จะต้องยึดหลักสำคัญ คือ

การไม่มีอคติ 4 หรือ

การไม่ลำเอียง 4 ประการ ได้แก่

ไม่ลำเอียงเพราะความรัก คือ **ไม่มีฉันทาคติ**

ไม่ลำเอียงเพราะความชัง คือ **ไม่มีโทษาคติ**

ไม่ลำเอียงเพราะความกลัว คือ **ไม่มีภยาคติ**

ไม่ลำเอียงเพราะความหลง คือ **ไม่มีโมหาคติ**

เนื่องจากอคติ 4 ประการนี้ เป็นเหตุแห่งความแตกแยก กล่าวคือ

1. ฉันทาคติ ลำเอียงเพราะความรัก เช่นการตัดสินสิ่งต่างๆ โดยเอาความรัก ความชอบ เป็นที่ตั้ง เมื่อรักใคร่ชอบใคร ก็เข้าข้างคนนั้น หรือฝ่ายนั้นๆ โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้องบางครั้งถึงกับหลับหูหลับตาเข้าข้างพรรคพวกเดียวกัน ทั้งที่ในใจลึก ๆ ก็รู้ว่าผิด

2. โทษาคติ ลำเอียงเพราะความชัง เช่น เมื่อเกลียดชังใคร ไม่ชอบใจใคร ก็เห็นเขาเป็นศัตรู เมื่อมีเรื่องราวใดๆ เกิดขึ้น ก็พร้อมจะกล่าวโทษ โยนความผิดให้เขา โดยไม่คำนึงถึงความถูกต้อง บางครั้งอาจถึงกับหาเรื่องเขาเพราะความเกลียดชังก็มี

3. ภยาคติ ลำเอียงเพราะความกลัว เช่น การยอมเข้าข้างคนผิด เพราะกลัวว่าจะมีภัยมาถึงตัว บางครั้งแม้จะรู้ว่าความจริงคืออะไร ก็ไม่กล้าที่จะยืนอยู่ข้างความถูกต้อง กลับเอาความอยู่รอดปลอดภัยของตนเป็นที่ตั้ง ความลำเอียงเช่นนี้ ย่อมทำให้สังคมบิดเบี้ยวไม่มีใครกล้าทักท้วงการกระทำที่ไม่ถูกต้อง

4. โมหาคติ ลำเอียงเพราะความหลง เช่น การที่คนเราถูกชักจูงไปในทางที่ผิด หลงเข้าข้างคนผิด เพราะไม่ทันได้ไตร่ตรองพิจารณา หรือการที่คนเราขาดข้อมูล ขาดความรู้ ความเข้าใจ ทำให้รู้เท่าไม่ถึงการณ์เป็นเหตุให้ตัดสินสิ่งต่าง ๆ ผิดพลาดได้

อคติทั้ง 4 นี้หากเกิดขึ้นเมื่อใด ก็จะทำให้สังคมเกิดการแตกแยกเป็นก๊กเป็นเหล่า เพราะคนที่ไม่ได้รับความเป็นธรรม ย่อมจะต่อสู้เพื่อแสวงหาความเป็นธรรม นับแต่โบราณกาลในทุกลัคน



ทุกสังคม นับตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป เช่น ในครอบครัว ถ้าตัดสินเรื่องราวต่างๆ อย่างเที่ยงธรรม ปัญหาจะน้อยเพราะมีเหตุผลที่ทุกคนยอมรับได้ ไม่ได้กลั่นแกล้งกัน แต่เมื่อใดขาดความเที่ยงธรรม มีอคติเกิดขึ้น ปัญหาจะเกิดขึ้นตามมา ถ้าต่างฝ่ายต่างคิดว่าตนถูกฝ่ายตรงข้ามผิด แล้วจะสมานฉันท์กันได้อย่างไร จะสมานฉันท์ได้ต้องมีทางเดียว คือ มีหลักการยึดเอาความถูกต้อง ความจริง เป็นตัวตัดสิน เพราะความถูกต้องความจริงนั้น เป็นสิ่งที่เห็นร่วมกันได้ แต่ถ้าตัดสินโดยถือว่า ใครเป็นพวกใคร ไม่ว่าสังคมไหนย่อมไม่มีทางสมานฉันท์ได้เลย

หลักการสร้างความสมานฉันท์แบบชาวพุทธ คือใช้ความยุติธรรม ไม่ลำเอียง ไม่เลือกข้างแบ่งฝ่าย แต่ตัดสินอย่างเป็นธรรม ตามความเป็นจริง ไม่เอาความรัก ความชัง ความกลัว มาเป็นตัวตัดสิน รวมทั้งไม่ปล่อยให้ความงมงายความไม่รู้มาทำให้เกิดความผิดพลาดในการตัดสิน แต่แสวงหาปัญญา แล้วตัดสินทุกอย่างตามความถูกต้องและความเป็นจริง

เมื่อเป็นเช่นนี้จุดร่วมของสังคมจะเกิดขึ้น...

ความเห็นร่วมจะเกิดขึ้นได้...

แล้วความสามัคคีสมานฉันท์ จึงจะเกิดขึ้น...

ความเจริญก้าวหน้าจึงจะตามมาในที่สุด...

Book Coner

▶ แวนชยาย

ชื่อหนังสือ : การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตปาล์มน้ำมัน

ผู้เขียน : ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

จำนวนหน้า : 233 หน้า

รหัส : IB กสอ18 ป511

เนื้อหาเกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจสวนปาล์มน้ำมัน การพัฒนาให้มีคุณภาพ เริ่มตั้งแต่การเตรียมดิน คัดเลือกพันธุ์ เลือกพื้นที่ที่เหมาะสม วิธีการปลูก การจัดการ การดูแลหลังการเก็บเกี่ยว



ชื่อหนังสือ : สุดยอดการบริหารจัดการยุคใหม่
สำหรับวิสาหกิจชุมชนไทย

ผู้เขียน : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

จำนวนหน้า : 87 หน้า

รหัส : I กสอ29 ส47

เป็นคู่มือสำหรับการดำเนินธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชน ให้มีความเข้มแข็ง ตั้งแต่เริ่มศึกษาพัฒนาโครงการลงทุน การผลิตและบรรจุภัณฑ์ การยกระดับมาตรฐาน คุณภาพสินค้า การพัฒนาด้านการจัดการและการเงิน การพัฒนาตลาดภายในประเทศ และการต่อยอดพัฒนาสู่ตลาดสากล

ชื่อหนังสือ : ชุดความรู้แบบอย่างการก่อตั้งธุรกิจบริการทดสอบ
และวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์อาหาร

ผู้เขียน : ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

จำนวนหน้า : 125 หน้า

รหัส : HAN กสอ56 ข48ท

ตัวอย่างแผนการดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหาร การวิเคราะห์ โครงการ การจัดทำแผนธุรกิจ แผนการผลิต แผนการเงิน บัญชี และการตลาด ขั้นตอนการดำเนินธุรกิจ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง



ชื่อหนังสือ : รวมกันเราอยู่ สู้ไปด้วยกัน :
จะมีสักกี่คนที่ประสบความสำเร็จทาง
ธุรกิจเพียงลำพัง
ผู้เขียน : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
จำนวนหน้า : 151 หน้า
รหัส : I กสอ18 ร18

เป็นการถ่ายทอดข้อคิดเห็น ประสบการณ์ ประโยชน์ที่ได้รับ
จากการรวมกลุ่มเป็นพันธมิตรอุตสาหกรรม ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วม
โครงการพัฒนาศูนย์อุตสาหกรรม ที่จัดโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



ชื่อหนังสือ : แนวทางใหม่ในการบริหารจัดการ
พลังงานในอุตสาหกรรม
ผู้เขียน : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
จำนวนหน้า : 110 หน้า
รหัส : IE กสอ10 บ6

กล่าวถึงแนวทางการประหยัดพลังงานในอุตสาหกรรม
การบริหารจัดการพลังงานสมบูรณ์แบบ ใช้เทคนิคบริหารจัดการ
ขั้นตอนการประหยัดพลังงานโดยใช้แนวคิดของ VE



ชื่อหนังสือ : การแก้ปัญหาที่เหมาะสมที่สุดในเชิงปฏิบัติ
สำหรับอุตสาหกรรม =
Practical Optimization for Industry
ผู้เขียน : ดร.กรุง สินอภิมรณธรรม
รหัส : I กสอ66 ก6

ปัญหาทางอุตสาหกรรมที่สนใจ การสร้างตัวแบบ GAMS
และรายละเอียดการใช้งาน ตัวอย่างการแก้ปัญหา



ชื่อหนังสือ : จักสานกระจูด
ผู้เขียน : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
รหัส : IH กสอ14 จ4

กล่าวถึงผลิตภัณฑ์กระจูด ตั้งแต่ การปลูกต้นกระจูด
แหล่งที่ปลูกมาก การเตรียมกระจูดเพื่อจักสาน
การรีดยาง การย้อมสี การอบ รูปแบบผลิตภัณฑ์
และการจักสาน



สถานที่สอบถามรายละเอียดและข้อมูลเพิ่มเติม
ห้องสมุดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
โทร.0 2202 4425

ใบสมัครสมาชิก

วารสารอุตสาหกรรมสาร 2552

ประเภทสมาชิก

- ☐ ผู้ประกอบการ บริษัท ห้างร้าน
ธนาคาร ฯลฯ
- ☐ หน่วยงานราชการสังกัดกระทรวง
อุตสาหกรรม
- ☐ หน่วยงานราชการ
- ☐ สถาบันการศึกษา
- ☐ ประชาชนทั่วไป
- ☐ อื่นๆ.....

โปรดกรอกข้อมูลโดยละเอียด
เพื่อประโยชน์ในการแจ้งข่าวกิจกรรม

ข้อมูลส่วนตัว

วันที่สมัคร.....

เลขที่บัตรประจำตัวประชาชน ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

ชื่อผู้สมัคร.....นามสกุล.....

บริษัท/หน่วยงาน.....

ที่อยู่.....

.....

รหัสไปรษณีย์.....โทรศัพท์.....

โทรสาร.....ตำแหน่ง.....

อีเมล.....

เว็บไซต์บริษัท.....

แบบสอบถาม

1. ผลิตภัณฑ์หลักที่ท่านผลิตคือ.....
2. ท่านรู้จักวารสารนี้จาก.....
3. ข้อมูลที่ท่านต้องการคือ.....
4. ประโยชน์ที่ได้จากวารสารคือ.....
5. เนื้อหาสาระของวารสารอุตสาหกรรมสารอยู่ในขั้น
☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง
6. การออกแบบปกและรูปเล่ม
☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง
7. ข้อมูลที่ท่านต้องการมากที่สุด
☐ การตลาด ☐ การให้บริการ ☐ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ☐ ข้อมูลทั่วไป ☐ อื่นๆ ระบุ.....
8. ท่านชอบคอลัมน์ไหนมากที่สุด
☐ Interview(สัมภาษณ์) ☐ Product Design(ออกแบบผลิตภัณฑ์) ☐ Good Governance(ธรรมาภิบาล)
☐ SMEs Profile(แนวคิดจากผู้ประกอบการ) ☐ Special Report(ข้อมูลอุตสาหกรรม) ☐ Innovation(นวัตกรรม)
☐ SMEs Focus(เจาะลึกเฉพาะเรื่อง) ☐ Book Corner ☐ อื่นๆ ระบุ.....
9. ท่านได้นำข้อมูลจากวารสารอุตสาหกรรมสารไปใช้ประโยชน์แก่ท่าน
☐ มากที่สุด ☐ มาก ☐ พอสมควร ☐ น้อย ☐ ไม่ได้ใช้ประโยชน์
10. ความพึงพอใจของท่านที่ได้รับจากวารสารอุตสาหกรรมสารเทียบเป็นคะแนนได้เท่ากับ
☐ 91-100 คะแนน ☐ 81-90 คะแนน ☐ 71-80 คะแนน ☐ 61-70 คะแนน ☐ ต่ำกว่า 50 คะแนน



ยุทธศาสตร์การอยู่รอด
อย่างยิ่งใหญ่ Brand & Design
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
กันยายน-ตุลาคม 2551



เอสเอ็มอีเกษตรแปรรูป
ยกระดับความได้เปรียบด้วยมูลค่าเพิ่ม
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
พฤศจิกายน-ธันวาคม 2551

วารสารอุตสาหกรรมสาร

เป็นวารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ของราชการที่มีอายุยาวนานกว่า 50 ปี
เป็นฐานข้อมูลสำคัญในการส่งเสริมความรู้
ด้านอุตสาหกรรม เนื้อหาภายในเล่มประกอบด้วย
แนวโน้มของอุตสาหกรรม กระบวนการผลิต การตลาด
การบริหารจัดการ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์
การให้บริการต่างๆ ตลอดจนตัวอย่างผู้ประกอบการที่
ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรม

<http://e-journal.dip.go.th>
เว็บไซต์วารสารอุตสาหกรรมสาร



โอกาสทางธุรกิจ ชา-กาแฟ
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
กรกฎาคม-สิงหาคม 2551



อุตสาหกรรมสนับสนุนฐานราก
การผลิตภาคอุตสาหกรรมทุกมิติ
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
พฤษภาคม-มิถุนายน 2551



เพิ่มขีดความสามารถผู้ประกอบการ
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
มีนาคม-เมษายน 2551



Frozen food
อาหารแช่แข็งเดิมโตทั่วโลก
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
มกราคม-กุมภาพันธ์ 2551



เพิ่มมูลค่า ข้าวไทย
ปีที่ 51 ฉบับเดือน
พฤศจิกายน-ธันวาคม 2550



โอกาสและธุรกิจ ขนมไทย
ปีที่ 50 ฉบับเดือน
กันยายน-ตุลาคม 2550



โลจิสติกส์ เพิ่มผลผลิตอุตสาหกรรม
ปีที่ 50 ฉบับเดือน
กรกฎาคม-สิงหาคม 2550



ธุรกิจ SMEs ผู้ประกอบการสตรี
ปีที่ 50 ฉบับเดือน
พฤษภาคม-มิถุนายน 2550

สมัครเป็นสมาชิกได้ที่ :

วารสารอุตสาหกรรม กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กทม. 10400
สมัครผ่านเครื่องแฟกซ์ที่หมายเลข 0 2354 3299

สมัครผ่านเว็บไซต์วารสาร <http://e-journal.dip.go.th>

หน่วยงานเครือข่าย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในส่วนภูมิภาค

ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเชรามิค

424 2 ถ.พหลโยธิน ต.ท่าศาลา อ.เกาะคา จ.ลำปาง 52130

โทรศัพท์ (054) 281 884, (054) 282 375-6 โทรสาร (054) 281 885

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

(เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน ลำพูน ลำปาง พะเยาแพร่ น่าน)

158 ถ.ทุ่งโฮเต็ล อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000

โทรศัพท์ (053) 245 361-2 โทรสาร (053) 248 315

e-mail: ipc1@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 4

(อุดรธานี หนองบัวลำภู เลย หนองคาย)

399 ม.11 ถ.มิตรภาพ ต.โนนสูง จ.อุดรธานี 41330

โทรศัพท์ (042) 207 232-6 โทรสาร (042) 207 241

e-mail: ipc4@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 5

(ขอนแก่น กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ร้อยเอ็ด มุกดาหาร สกลนคร นครพนม)

86 ถนนมิตรภาพ ต.ลำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000

โทรศัพท์ (043) 379 296-9 โทรสาร (043) 379 302

e-mail: ipc5@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 2

(พิษณุโลก สุโขทัย อุตรดิตถ์ เพชรบูรณ์ ตาก)

292 ถ.เลี้ยวเมือง-นครสวรรค์ อ.เมือง

จ.พิจิตร 65000 โทรศัพท์ (055) 282 956-9

โทรสาร (055) 283 021 e-mail: ipc2@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7

(อุบลราชธานี อำนาจเจริญ ศรีสะเกษ ยโสธร)

สำนักงานที่ดินอำเภอเมืองอุบลราชธานี

ถนนศรีณรงค์ ต.ในเมือง อ.เมือง

จ.อุบลราชธานี 34000

โทรศัพท์ (045) 244 619, (045) 243 962

โทรสาร (045) 244-608 e-mail: ipc7@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 3

(พิจิตร กำแพงเพชร นครสวรรค์ อุทัยธานี)

200 ม.8 ถ.เลี้ยวเมือง ต.ท่าหลวง

อ.เมือง จ.พิจิตร 66000 โทรศัพท์ (056) 613 161-5

โทรสาร (056) 613 559 e-mail: ipc3@dip.go.th

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

DEPARTMENT OF INDUSTRIAL PROMOTION

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6

(นครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ สุรินทร์)

333 ถนนมิตรภาพ อ.สูงเนิน จ.นครราชสีมา 30190

โทรศัพท์ (044) 419 622 โทรสาร (044) 419 089

e-mail: ipc6@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8

(สุพรรณบุรี กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี

ประจวบคีรีขันธ์ สมุทรสาคร สมุทรสงคราม

นนทบุรี ปทุมธานี นครปฐม สิงห์บุรี ชัยนาท

อ่างทอง พระนครศรีอยุธยา สระบุรี ลพบุรี

117 หมู่1 ต.ดอนก่ายาน อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000

โทรศัพท์ (035) 441 025, (035) 441 029

โทรสาร (035) 441 030 e-mail: ipc8@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9

(ชลบุรี สมุทรปราการ ฉะเชิงเทรา ระยอง จันทบุรี ตราด นครนายก ปราจีนบุรี สระแก้ว)

67 ม.1 ถ.สุขุมวิท ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000

โทรศัพท์ (038) 748 654-5 โทรสาร (038) 273 701

e-mail: ipc9@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11

(สงขลา นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล

ยะลา ปัตตานี นราธิวาส)

65 ถ.กาญจนวนิช ต.น่าน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110

โทรศัพท์ (074) 200 905-8 โทรสาร (074) 211 904

e-mail: ipc11@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10

(สุราษฎร์ธานี กระบี่ ภูเก็ต พังงา ระนอง ชุมพร)

131 ม.2 ถ.เทพรัตนกวี ต.วัดประดู่ อ.เมือง

จ.สุราษฎร์ธานี 84000

โทรศัพท์ (077) 200 395-8 โทรสาร (077) 200 449

e-mail: cre-pic10@dip.go.th