**กสอ. เปิดแผนพัฒนา SMEs ปี 62 รุก “ตลาด – นวัตกรรม” นำการส่งเสริม หนุนโค้ช 4 ด้าน ติวเข้มผู้ประกอบการครบวงจร**

กรุงเทพฯ 13 พฤศจิกายน 2561 – นายกอบชัย สังสิทธิสวัสดิ์ อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม แถลงข่าว “เปิดยุทธศาสตร์การพัฒนา SMEs ปี 2562” ร่วมด้วย ผู้ประกอบการต้นแบบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ (Success Cases) ที่ได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) ประกอบด้วย คุณสิริวรรณ เกษวิเศษ ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการ บริษัท โรแยลพลัส จำกัด ผู้ผลิตเครื่องดื่มน้ำผลไม้ Nita คุณทัตภณ จีรโชตินันท์ ประธานกรรมการ บริษัท วธูธร จำกัด เจ้าของแบรนด์เครื่องสำอาง Herbalist Siam และคุณณธีนนท์ ปันทะช้าง กรรมการผู้จัดการ บริษัท ณธีนนท์ ฟู้ด แอนด์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ผู้ผลิต ขายปลีก ขายส่ง ผลิตภัณฑ์แปรรูปโดยการ Freeze Dry พร้อมด้วย ผู้บริหารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และคณะสื่อมวลชน เข้าร่วมงานแถลงข่าว ณ อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ในปีงบประมาณ 2562 กสอ. ได้รับการจัดสรรงบประมาณกว่า 800 ล้านบาท โดยมี 80 โครงการ เพื่อใช้ในการช่วยเหลือและพัฒนา SMEs จำนวน 5,000 กิจการ พัฒนาผู้ประกอบการ/บุคลากรอุตสาหกรรม 25,000 คน พัฒนาวิสาหกิจชุมชน 2,000 ราย ยกระดับผลิตภัณฑ์และการบริการ 2,000 รายการ คาดว่าจะเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจโดยรวมไม่ต่ำกว่า 10,000 ล้านบาท ซึ่งการดำเนินงานอยู่ภายใต้นโยบาย “From Local to Global” by Marketing and Innovation คือ ผลักดันให้ผู้ประกอบการก้าวสู่ระดับภูมิภาค และระดับโลกมากขึ้น ผ่านกระบวนการ 2 รูปแบบ ได้แก่ 1.การตลาดนำการส่งเสริม ซึ่งเป็นแนวคิดด้านการบริหารจัดการ เพื่อให้ปริมาณการผลิตและความต้องการสินค้าเกิดความสมดุล พร้อมช่วยลดปัญหาการสต็อกสินค้าและสินค้าล้นตลาด โดยมุ่งเน้นวิธีการทำน้อยให้ได้มาก เปลี่ยนแนวคิดการผลิตจากเดิมที่หวังผลผลิตสูงสุดเป็นกำไรสูงสุด 2.นวัตกรรมนำการส่งเสริม ด้วยการนำผลงานวิจัย หรือกระบวนการใหม่ ๆ มาใช้รังสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์กับความต้องการของตลาดและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า โดยเชื่อมโยงความร่วมมือกับสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) ในการนำงานวิจัยไปต่อยอดเป็นสินค้า หรือพัฒนาเป็นธุรกิจใหม่

ขณะเดียวกันก็มุ่งเน้นการดำเนินงานให้มีลักษณะเหมือน “โค้ช” ทำหน้าที่เป็นทั้งผู้แนะนำแนวทางปรับเปลี่ยนโมเดลธุรกิจ การถ่ายทอดประสบการณ์และความรู้ที่จำเป็นต่าง ๆ เป็นที่ปรึกษาหรือพี่เลี้ยงครอบคลุม 4 ด้าน ได้แก่ 1.โค้ชเตรียมความพร้อมสู่ยุค 4.0 โดยทำหน้าที่ให้บริการผ่านเครื่องมือที่ทันสมัย ทั้งในด้านนวัตกรรม การแปรรูป และการออกแบบ เช่น ศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือเอสเอ็มอี (SSRC) ศูนย์ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์(Thai-IDC) ศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือเอสเอ็มอี (SSRC) เป็นต้น 2.โค้ชการค้า การขาย และช่องทางจำหน่ายในตลาด มุ่งเน้นการให้ความรู้ผ่านการฝึกอบรมต่าง ๆ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ พร้อมผลักดันเข้าสู่ช่องทางใหม่ ๆ ที่สามารถรองรับการจัดจำหน่ายได้จริง เช่น J-Goodtech /Lazada/Alibaba 3.โค้ชด้านสนับสนุนด้านสินเชื่อและเงินทุน โดยให้คำปรึกษาด้านการเขียนแผนธุรกิจ การยื่นคำขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน และแนะนำแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม และ 4.โค้ชเชื่อมโยง SMEs สู่ระดับโกลบอล เป็นการบ่มเพาะและเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาคให้ก้าวสู่ตลาดโลก ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ การจับคู่กับธุรกิจ รวมถึงการดึงต้นแบบอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ประสบความสำเร็จร่วมเป็นพี่เลี้ยงให้กับผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง เพื่อเรียนรู้เทคนิคในการก้าวสู่ตลาดต่างชาติอีกด้วย### PR.DIP (กลุ่มประชาสัมพันธ์ สำนักงานเลขานุการกรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม) รายงาน /ภาพข่าว