

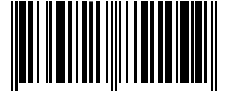


ISSN 0125-8516
http://e-journal.dip.go.th

อุตสาหกรรมสาร

วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พิมพ์เป็นปีที่ 58 ฉบับเดือนกันยายน - ตุลาคม 2559

ISSN 0125851-6



DIP STAR SMEs Cluster

DIP STAR ยกกระตือรือร้น SMEs ไทย
ปลุก SMEs เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์
เปิดตัว BSC : ศูนย์บริการ SMEs ทั่วประเทศ
ถอดบทเรียนฟรุ๊ตเทค กว่าจะเป็น SMEs

กลอส. ดัน SMEs สู่วิถีระดับโลก Alibaba
อย่ามองข้าม Industry 4.0
จับกระแส SMEs 4.0
แกะรอย..การรวมกลุ่มและเชื่อมโยงอุตสาหกรรม

หน่วยงานเครือข่าย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในส่วนภูมิภาค

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

(เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน ลำพูน ลำปาง พะเยา แพร่ น่าน)
158 ถนนทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000
โทรศัพท์ (053) 245 361-2, 243 494, 242 226
โทรสาร (053) 248 315
e-mail: ipc1@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 2

(พิษณุโลก สุโขทัย อุตรดิตถ์ เพชรบูรณ์ ตาก)
292 ถนนเลี้ยวเมือง-นครสวรรค์ ต.บ้านกร่าง
อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000
โทรศัพท์ (055) 282 957-9 โทรสาร (055) 283 021
e-mail: ipc2@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 3

(พิจิตร กำแพงเพชร นครสวรรค์ อุทัยธานี
ชัยนาท สิงห์บุรี ลพบุรี)
200 ม.8 ถนนเลี้ยวเมือง ต.ท่าหลวง
อ.เมือง จ.พิจิตร 66000 โทรศัพท์ (056) 613 161-5
โทรสาร (056) 613 559 e-mail: ipc3@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8

(สุพรรณบุรี กาญจนบุรี อ่างทอง พระนครศรีอยุธยา
นครปฐม นนทบุรี ราชบุรี สมุทรสาคร สมุทรสงคราม
เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์)
117 หมู่ 1 ถนนมาลัยแมน ต.ดอนก่ายาน
อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000
โทรศัพท์ (035) 441 027, 441 029, 441 031
โทรสาร (035) 441 030
e-mail: ipc8@dip.go.th

หน่วยงานส่วนกลาง

(กรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ
นนทบุรี ปทุมธานี ถนนพระรามที่ 6 ราชเทวี
กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2202 4422-3 โทรสาร 0 2354 3152

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 11

(สงขลา ตรัง พัทลุง สตูล ยะลา ปัตตานี นราธิวาส)
165 ถนนกาญจนวนิช ต.น้ำน้อย อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110
โทรศัพท์ (074) 211 905-8 โทรสาร (074) 211 904
e-mail: ipc11@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 4

(อุดรธานี หนองบัวลำภู หนองคาย เลย)
399 ม.11 ถนนมิตรภาพ ต.โนนสูง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41330
โทรศัพท์ (042) 207 232-6, 207-238 โทรสาร (042) 207 241
e-mail: ipc4@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 5

(ขอนแก่น กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ร้อยเอ็ด
มุกดาหาร สกลนคร)
86 ถนนมิตรภาพ ต.สำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ (043) 379 296-9 โทรสาร (043) 379 302
e-mail: ipc5@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7

(อุบลราชธานี ยโสธร อำนาจเจริญ ศรีสะเกษ)
222 หมู่ที่ 24 ถนนคลังอาวุธ ต.ขามใหญ่ อ.เมือง
จ.อุบลราชธานี 34000
โทรศัพท์ (045) 313 772, (045) 313 945,
(045) 314 216, (045) 314 217
โทรสาร (045) 312 378, (045) 312 493
e-mail: ipc7@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6

(นครราชสีมา ชัยภูมิ บุรีรัมย์ สุรินทร์)
333 ถนนมิตรภาพ ต.สูงเนิน อ.สูงเนิน จ.นครราชสีมา 30170
โทรศัพท์ (044) 419 622 โทรสาร (044) 419 089
e-mail: ipc6@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9

(ชลบุรี ฉะเชิงเทรา ระยอง จันทบุรี สระบุรี
ตราด นครนายก ปราจีนบุรี สระแก้ว)
67 ม.1 ถนนสุขุมวิท ต.เสม็ด อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000
โทรศัพท์ (038) 261-203, 273-702, 784 654-5
โทรสาร (038) 273 701
e-mail: ipc9@dip.go.th

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 10

(นครศรีธรรมราช สุราษฎร์ธานี กระบี่ ภูเก็ต พังงา ระนอง ชุมพร)
131 ม.2 ถนนเทพรัตนกวี ต.วัดประดู่ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์ (077) 200 395-8 โทรสาร (077) 200 449
e-mail: cre-pic10@dip.go.th

Contents

ฉบับเดือนกันยายน - ตุลาคม 2559



05



31



36



21



13



05 Information

โครงการยกระดับดาวเด่น SMEs ไทย (DIP Stars)

08 Smart SMEs

การพัฒนา SMEs

ด้วยการบริหารจัดการองค์กรสมัยใหม่

10 Special Report

ปลูก SMEs เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์

13 Innovation

BSC : Business Service Center

ศูนย์บริการ SMEs ทั่วประเทศ

บริการรูปแบบใหม่จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

17 Report

การรวมกลุ่มและเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (Cluster)

21 Product Design

คลัสเตอร์เครื่องหนังไทย

คลัสเตอร์ลำปางเซรามิก

คลัสเตอร์ผ้าทอเมืองลพบุรี

คลัสเตอร์ข้าวสังข์หยดพัทลุง

28 Market&Trend

กสอ.จับมือ โปรวิชั่น ดัน SMEs สู่อ Alibaba

เว็บไซต์ออนไลน์ระดับโลก

31 Show Case

ฟรีดเทค จ.ปราจีนบุรี

ถอดบทเรียนกว่าจะเป็น SMEs

33 Knowledge

อย่ามองข้าม Industry 4.0

36 Opportunity SMEs

SMEs 4.0 การเปลี่ยนผ่าน

สู่ความยั่งยืนของประเทศไทย

39 Good Governance

8 เมนูความสุข

40 Book Corner

Cluster IIละ BSC รูปแบบบริการเพื่อผู้ประกอบการ

Cluster คือ กลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องมา
รวมตัวกันดำเนินกิจกรรม มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยง และ
เสริมกิจการซึ่งกันและกันอย่างครบวงจร เป็นความเชื่อมโยงกับ
อุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้เริ่มดำเนินการส่งเสริมกระตุ้น
ให้เกิดการพัฒนาการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงอุตสาหกรรม มาอย่าง
ต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2546 จนถึงปัจจุบัน จำนวน 77 คลัสเตอร์
ทั่วประเทศ มีสมาชิกรวมทั้งสิ้น 1,540 วิสาหกิจ ได้แก่ คลัสเตอร์
เครื่องหนัง สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ข้าว น้ำมันปาล์ม มันสำปะหลัง
ชา ยางพารา ชิ้นส่วนยานยนต์ และเครื่องจักรกลบรรจุกัญชีโลหะ
ฯลฯ

BSC คือ ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม มาจากคำว่า
Business Service Center เป็นหน่วยงานภายใต้กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูล
สารสนเทศ และบริการแนะนำเบื้องต้น โดยมุ่งเน้นเรื่องข้อมูล
ทางอุตสาหกรรม โอกาสการลงทุน โอกาสทางธุรกิจ และ
การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ
อุตสาหกรรม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
วิสาหกิจชุมชน ผู้ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ และบุคคลทั่วไป โดย
ศูนย์บริการ BSC ได้จัดเตรียมเจ้าหน้าที่และที่ปรึกษาที่มีความรู้
ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อให้บริการ.

บรรณาธิการบริหาร

“บทความ บทสัมภาษณ์ หรืองานเขียนที่ตีพิมพ์ในวารสารเล่มนี้
เป็นความคิดเห็นส่วนตัวของผู้เขียนแต่ละท่าน ทางวารสารไม่จำเป็นต้อง
เห็นด้วยเสมอไป หากประสงค์จะนำบทความใดๆ ในวารสาร
ไปตีพิมพ์เผยแพร่ ควรแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรต่อกองบรรณาธิการ”

เจ้าของ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

ที่ปรึกษา

นายพสุ โลหารชุน

อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายประสงค์ นิลบรรจง

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายพรเทพ การศัพท์

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นางอนงค์ ไพจิตรประภาภรณ์

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายอดิทัต วัฒนสินท์

ผู้อำนวยการสำนักบริหารกลาง

บรรณาธิการบริหาร

นางสาวปานทิพย์ เปลียนโมฬี

กองบรรณาธิการ

นางวิภาณี อวยพรรุ่งรัตน์, นางสมจิตต์ เตียวสุนทรวงศ์,

นายวีระพล ผ่องสุภา, นายไพฑูรย์ มะเมี่ยมเมือง

นางเกสร ภูแดง, นายชเนศ ศรีพิทักษ์

นายธนาธิร กล้าพัก, นางสุรางค์ งามวงศ์

นางสมใจ รัตนชาติ, นายสุรินทร์ ม่วงน้อย

นางสาวกัลลิกา ชุมศรี, นางสาวกนกกรักษ์ นุกุลโรจน์

นางสาวศิริธร ชัยรัตน์, นายธวัชชัย มะกล้าทอง

จัดพิมพ์

บริษัท ซี แอด โปรดักชั่น (1997) จำกัด

77/14 หมู่บ้านชลลดา ซอย 2 ถนนสายไหม

แขวงสายไหม เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220

โทรศัพท์ 0 2991 3031-3 โทรสาร 0 2991 3066

สมัครสมาชิกวารสาร

กรอกใบสมัครซึ่งอยู่หน้าสุดท้ายของเล่ม
จากนั้นส่งใบสมัครได้ 3 ทาง ได้แก่

1. สมัครทางไปรษณีย์ จ่าหน้าซองถึง

บรรณาธิการวารสารอุตสาหกรรมสาร

กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

2. สมัครทางเครื่องโทรสาร หมายเลข 0 2354 3299

3. สมัครทางอีเมล : e-journal@hotmail.com

DIP Stars

โครงการยกระดับดาวเด่นเอสเอ็มอีไทย



การให้ความสำคัญกับ SMEs เป็นเรื่องที่ประเทศที่พัฒนาแล้วทั่วโลกเล็งเห็นความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะ SMEs ที่มีการเติบโตสูง (High Growth SMEs) เนื่องจากช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจ ทั้งการจ้างงาน การเพิ่มปริมาณงานที่มีคุณภาพ การเพิ่มรายได้ให้กับพนักงาน อันนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ประกอบกับยังเป็นแหล่งของนวัตกรรมเพื่อยกระดับเศรษฐกิจอีกด้วย

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รายงานว่า สถานการณ์ SMEs ไทยในปัจจุบัน มีจำนวนทั้งสิ้น 2.76 ล้านราย คิดเป็นร้อยละ 97.2 ของวิสาหกิจทั้งหมด ในจำนวนนี้เป็นผู้ประกอบการ ขนาดกลางเพียง 1.3 หมื่นรายเท่านั้น หรือเท่ากับร้อยละ 0.5 ของ SMEs ทั้งหมด ซึ่งถือว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของประเทศ ที่พัฒนาแล้ว ซึ่งจะมีสัดส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 - 10 การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศส่วนหนึ่งมาจากการพัฒนา SMEs ให้เข้มแข็งและพร้อมที่จะปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลง ต่างๆ ของเศรษฐกิจโลก

ด้วยเหตุนี้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจึงได้จัดทำโครงการยกระดับ ดาวเด่น SMEs ขึ้น (DIP Stars) โดยมีการคัดเลือก SMEs ที่มีศักยภาพ จากกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่มีโอกาสในการเติบโตสูง (High Growth) และกลุ่มที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ (High Impact) จากพื้นที่ทั่วประเทศ

โครงการ DIP Stars คือ อะไร?



จากนั้นทำการวิจัยสถานการณ์ประกอบการเชิงลึก วิเคราะห์ถึงโอกาสและแนวทางการพัฒนาศักยภาพและ ทำการส่งเสริมสนับสนุน ส่งเสริม พัฒนา ครอบคลุมทุกมิติการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและ สอดคล้องตามความต้องการเบื้องต้นของ SMEs ทั้งเรื่องของการส่งเสริม SMEs ให้สามารถแปรสภาพเพื่อเข้าระดมทุน ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Market for Alternative Investment : mai) การได้รับรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น การพัฒนาธุรกิจเพื่อเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การพัฒนา ธุรกิจเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ เป็นต้น

ทั้งนี้ก็เพื่อยกระดับจากวิสาหกิจขนาดย่อม (Small Size) ให้ก้าวไปสู่การเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง (Medium Size) ที่เข้มแข็ง หรือยกระดับจากวิสาหกิจขนาดกลางไป เป็นวิสาหกิจขนาดใหญ่ (Large Size) โดยตั้งเป้าพัฒนา ผู้ประกอบการไม่ต่ำกว่า 31 ราย ภายในระยะเวลาการ ดำเนินโครงการ 3 ปี ซึ่งวิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการนี้จะ เป็นต้นแบบในการพัฒนาเพื่อขยายผลสู่ SMEs รายอื่นๆ ได้สามารถศึกษาแนวทางการพัฒนาและเรียนรู้กลยุทธ์ และการปฏิบัติเพื่อนำไปปรับและประยุกต์ใช้ให้เข้ากับ ธุรกิจได้ต่อไป

และจากงานศึกษาแนวทางการส่งเสริมกลุ่มธุรกิจ SMEs ที่มีการเติบโตสูงของประเทศไทย (High Growth Sectors) ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (สสว.) พบว่ากลุ่ม SMEs ที่มีโอกาสในการ เติบโตสูง (High Growth Sector) เป็นอุตสาหกรรมที่ส่งผล ต่อการขยายตัวของอัตราการเติบโตของมูลค่า GDP ส่งผลต่อ การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศและมีอัตราการเติบโต ทางธุรกิจที่โดดเด่นอย่างเห็นได้ชัดหรือเป็นธุรกิจที่มี

รายได้หลักและกำไรสุทธิสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งประกอบด้วย 9 กลุ่มอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับภารกิจของกรมส่งเสริม อุตสาหกรรม ได้แก่ อุตสาหกรรมก่อสร้าง ชิ้นส่วน อิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์และชิ้นส่วน อาหารและเครื่องดื่ม พลังงาน เทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร (ICT) อุตสาหกรรมสร้างสรรค์ และ เครื่องสำอางและสมุนไพร

ขณะที่ข้อมูลจากโครงการศึกษาผลกระทบของ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อผู้ประกอบการ SMEs ใน สาขาที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทย (High Impact Sectors) ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (สสว.) พบว่ากลุ่ม SMEs ที่มีความสำคัญต่อ ระบบเศรษฐกิจไทย (High Impact Sector) เป็นกลุ่ม อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบเชิงบวกจากการรวมกลุ่ม ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และมีช่องทางที่ดีใน การเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ โดยพิจารณาจากมูลค่าการ ส่งออก-นำเข้า ที่สามารถแบ่งออกได้ 6 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้แก่

- อุตสาหกรรมเครื่องจักรกล
- อาหาร
- ผลิตภัณฑ์ยาง
- บรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์พลาสติก
- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
- อัญมณีและเครื่องประดับ

และเพื่อเป็นการเสริมสร้างองค์ความรู้ที่จำเป็นให้กับ บุคลากรของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่รับผิดชอบการ ดำเนินโครงการยกระดับดาวเด่น SMEs ไทย (DIP Stars) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยสำนักพัฒนาการจัดการ





อุตสาหกรรม ร่วมกับ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย จึงได้จัดทำกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้ด้านการยกระดับดาวเด่น SMEs ไทย (DIP Stars) เพื่อพัฒนาองค์ความรู้บุคลากรของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ด้านการพัฒนาศักยภาพของ SMEs ในกลุ่มธุรกิจ High Growth - High Impact ไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริม SMEs ให้สามารถแปรสภาพเพื่อเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) หลักเกณฑ์รางวัลอุตสาหกรรม การรับรองมาตรฐานสากล การพัฒนาธุรกิจเพื่อเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การพัฒนาธุรกิจเพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ เป็นต้น เพื่อสามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปต่อยอดในการปฏิบัติงานได้จริง รวมทั้งเพื่อส่งเสริม SMEs ที่มีศักยภาพให้เป็นอย่างประสบความสำเร็จ (Success Case) ในฐานะเป็นผู้รับบริการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยสามารถนำไปสู่การขยายผลเป็นต้นแบบให้กับ SMEs ในประเภทอุตสาหกรรมอื่นๆ ทั่วประเทศได้ (ต้นแบบ DIP Stars)

โดยมีการจัดกิจกรรมการพัฒนาองค์ความรู้ด้านการยกระดับดาวเด่น SMEs ไทย (DIP Stars) 4 กิจกรรมหลัก ได้แก่

1. Training & Workshop

กิจกรรมการบรรยายและอบรมบุคลากรกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่รับผิดชอบโครงการ DIP Stars เพื่อให้ได้รับความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับ High Growth High Impact SMEs และแนวทางการยกระดับ SMEs เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของโครงการฯ

2. Site Visit

กิจกรรมการดูงานสถานประกอบการตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จในการยกระดับ SMEs

3. Seminar

กิจกรรมการสัมมนา/เสวนา เพื่อเผยแพร่การตระหนักรู้เกี่ยวกับโครงการ DIP Stars และการพัฒนา SMEs รวมถึงตัวอย่างความสำเร็จของ SMEs ภายใต้โครงการฯ

4. Final Meeting

กิจกรรมการสรุปผลการเรียนรู้ เพื่อนำไปสู่ข้อเสนอแนะในการดำเนินโครงการ DIP Stars ในอนาคต.



แหล่งข้อมูล

อังสนา ไสมาภา

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ

ส่วนพัฒนาขีดความสามารถบริการอุตสาหกรรม

สำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

โทรศัพท์ 0 2202 4493 โทรสาร 0 2354 3275

อีเมล sk.bimd@gmail.com

การพัฒนา SMEs ด้วยการบริหารจัดการองค์กรสมัยใหม่



ดร.วศิน มหัตนรินทร์กุล

ในปัจจุบันสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจของทุกองค์กรมีการเปลี่ยนแปลงไปตามสภาวะการณ์ภายในและภายนอก ซึ่งจะมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจมีความไม่แน่นอน และมีความแตกต่างจากรูปแบบองค์กรที่ดำเนินธุรกิจในสมัยก่อน ทำให้เกิดแนวทางการบริหารจัดการองค์กรรูปแบบใหม่ขึ้นมา เพื่อช่วยให้สามารถบริหารองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจที่ยั่งยืนในอนาคต



โดยการบริหารจัดการองค์กรสมัยใหม่ ต้องประกอบเชื่อมโยงกันด้วยปัจจัยหลัก 4 ประการ คือ 1. การวิเคราะห์กระบวนการบริหารจัดการ 2. บุคลากร 3. ความรับผิดชอบของ CEO และ 4. การร่วมมือกันของบุคลากรและ CEO ซึ่งปัจจัยหลักในข้างต้นสามารถพัฒนาให้มีศักยภาพมากขึ้นได้ด้วยการใช้หลักการในการบริหาร 8 ประการ ได้แก่

1. Customer Focus (มุ่งเน้นที่ลูกค้า)
2. Leadership (ความเป็นผู้นำ)
3. Involvement of People (การมีส่วนร่วมของพนักงาน)
4. Process Approach (ดำเนินการเป็นกระบวนการ)
5. System Approach to Management (บริหารอย่างเป็นระบบ)
6. Continual Improvement (ปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง)
7. Factual Approach to Decision Making (การใช้ข้อเท็จจริงเป็นมาตรฐานในการตัดสินใจ)
8. Mutually Beneficial Supplier Relationship (ความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบบนผลประโยชน์เท่าเทียมกัน)

รวมทั้งต้องมีเครื่องมือที่ใช้ทำการวินิจฉัยองค์กรทั้งด้าน System โดยวัดจาก พื้นฐานการจัดการ การผลิต การจัดซื้อ การตลาดและการขาย การเงิน บุคลากร ข้อมูลสารสนเทศ ชุมชนสิ่งแวดล้อม และด้าน Performance ผลด้านการตลาด ผลด้านการผลิต-บริการ ผลด้านการเงิน ผลด้านพนักงาน ผลด้านการดำเนินงานทางสังคม เพื่อนำไปประเมินและสรุปผลการจัดการองค์กรด้วยแนวทางปฏิบัติต่อไปนี้ ได้แก่

การเตรียมการ (Preparing) การสร้างบรรยากาศ (Open Heart) การแจ้งผลการปฏิบัติงาน (Positive Feedback) สรุปผลการปฏิบัติงาน (Closing) โค้ชและแนะนำ (Coaching and Suggestion) และติดตามความคืบหน้า (Performance Monitoring)

นอกจากนั้นในการผลักดันองค์กรสมัยใหม่ ผู้นำองค์กรจะต้องยึดเป้าหมายการเอาชนะคู่แข่งและการหาหนทางที่จะประสบความสำเร็จ ซึ่งจะนำพาความหวังและอนาคตที่สดใสกับทีมงานและผู้ที่เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วนด้วย โดยสามารถประเมินจิตวิญญาณของผู้ประกอบการได้จากความปรารถนาอันแรงกล้า ความคิดเชิงบวก การปรับตัว ภาวะผู้นำ และความทะเยอทะยาน.



แหล่งข้อมูล

Training & Workshop หัวข้อ แนวทางการยกระดับ SMEs : Sufficiency to Sustainability Level : การบริหารจัดการองค์กรสมัยใหม่ โดย ดร.วศิน มหัตนรินทร์กุล เลขาธิการเครือข่ายบริการด้านเทคนิคและวิศวกรรม จากกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้ด้านการยกระดับดาวเด่น SMEs ไทย (DIP Stars) ปีงบประมาณ 2559 วันที่ 22-24 มิถุนายน 2559 ณ ห้องสโตน 3 ชั้น 15 โรงแรมเซ็นทรัลพลาซ่า สโตน กรุงเทพฯ

Special Report

• เรียบเรียง : นุชเนตร จักรกลม



ภัทรมน พิรุพันธ์

ปลูก SMEs เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์

ที่มีการเติบโตสูง และมีแนวโน้มการเติบโตดีในอนาคต ซึ่งแตกต่างจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่รองรับได้เฉพาะธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งมีทุนชำระแล้วขั้นต่ำ 300 ล้านบาทขึ้นไปเท่านั้น แต่มีแนวทางการพิจารณาคำขอรับอนุญาต IPO จากสำนักงาน ก.ล.ต. ตลอดจนแนวทางการปฏิบัติ ภายหลังการเข้าจดทะเบียนแล้วจะไม่มี ความแตกต่างกัน และคุณภาพของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ก็ไม่มีความแตกต่างจากบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

โดยหลักเกณฑ์การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) มีความแตกต่างจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในเรื่องของการกำหนดทุนชำระแล้วและส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีจำนวนน้อยกว่าการกำหนดระยะเวลาในการประกอบธุรกิจต่อเนื่องที่สั้นกว่า ก่อนการยื่นขอจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) การกระจายหุ้นให้มีจำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อยที่น้อยกว่า การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมต่างๆ ที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ยังช่วยกระตุ้นให้ธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) เข้ามาลงทุนในธุรกิจขนาดกลางและเล็กที่มี

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจัดตั้งตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ขึ้น เพื่อเปิดโอกาสให้ธุรกิจที่มีศักยภาพ ในการเติบโตสามารถระดมทุนผ่านตลาดทุนได้ โดยเน้นธุรกิจที่มีการเติบโตสูงและธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตดีในอนาคต (Business for the Future) อุตสาหกรรมที่ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เน้นทำการตลาดเชิงรุก ได้แก่ อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) อุตสาหกรรมด้านสุขภาพและท่องเที่ยว สื่อ โลจิสติกส์ พลังงาน และพลังงานทดแทน อุตสาหกรรมอาหาร เป็นต้น สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตและการบริการอื่นๆ หากมีคุณสมบัติครบตามเกณฑ์รับหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) มีความยินดีรับเป็นบริษัทจดทะเบียนเพื่อให้ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) มีบริษัทจดทะเบียนในหลากหลายอุตสาหกรรมให้นักลงทุนได้เลือกลงทุนได้ตามความเหมาะสม ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) สามารถรองรับธุรกิจได้ทุกขนาด โดยเฉพาะแหล่งระดมทุนของธุรกิจที่มีศักยภาพขนาดกลางและเล็ก ที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วขั้นต่ำภายหลังกระจายหุ้น 20 ล้านบาทขึ้นไป และไม่มี การจำกัดทุนจดทะเบียนชำระแล้วขั้นต่ำสูง โดยเน้นธุรกิจ



ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ



ศักยภาพในการเติบโตมากขึ้น เพราะมีตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เป็นช่องทางในการนำบริษัทที่ร่วมลงทุนเข้าจดทะเบียนเพื่อที่จะขายหุ้นที่ลงทุนออกไปเมื่อเห็นว่าได้รับผลตอบแทนที่ดีจากการลงทุนนั้น

ดังนั้นการเข้ามาจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เป็นการเพิ่มแหล่งเงินทุนให้แก่บริษัท เป็นการเพิ่มความยืดหยุ่นในการบริหารต้นทุนทางการเงินให้แก่บริษัทมากขึ้น และรองรับความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ยที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินที่ การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถระดมทุนจากประชาชนได้โดยตรง และบริษัทจะจ่ายผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นนั้นในรูปแบบของเงินปันผล เมื่อบริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงาน และเมื่อบริษัทมีความต้องการเงินทุนเพิ่มเติมในการขยายกิจการในอนาคต บริษัทก็สามารถขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนเพิ่มเติมอีกได้

และสำหรับบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) นั้น บริษัทควรจะต้องมีแผนการขยายธุรกิจในอนาคต ที่จะต้องมีการใช้เงินในระยะกลางถึงระยะยาว ซึ่งหากบริษัทมีการวางแผนการระดมทุนในจำนวนเงินที่เหมาะสมใน แต่ละช่วงเวลาให้สอดคล้องกับแผนการขยายกิจการในอนาคตแล้วจะทำให้บริษัทมีค่าใช้จ่ายจากการระดม ทุนต่ำกว่าจำนวนดอกเบี้ยที่บริษัทต้องจ่ายให้กับสถาบันการเงินหากบริษัทกู้ยืมเงินในจำนวนที่เท่ากัน และบริษัทสามารถที่จะระดมทุนเพิ่มเติมได้ ในภายหลังอีกให้สอดคล้องกับแผนการใช้เงินของบริษัท โดยบริษัทสามารถออกตราสารทางการเงินประเภทต่างๆ ตามสถานะตลาดทุนในช่วงเวลาที่ต้องการใช้เงินนั้น เช่น หุ้นกู้ ใบสำคัญ แสดงสิทธิ เป็นต้น

รวมทั้งต้องพิจารณาความเหมาะสมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ใน 2 ประเด็นหลัก คือ แผนการใช้เงินในอนาคต บริษัทจะต้องพิจารณาว่ามีความต้องการที่จะระดมทุนเป็นจำนวนเงินมากน้อยแค่ไหน เพื่อให้สอดคล้องกับแผนการใช้เงินในอนาคต และดูว่าภายหลัง

การระดมทุนเพิ่มขึ้นแล้วบริษัทจะมีขนาดของทุนเท่าไร ถ้าบริษัทจะมีทุนชำระแล้วภายหลังการเพิ่มทุนน้อยกว่า 300 ล้านบาท บริษัทจะต้องเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) แต่ถ้ามากกว่าหรือเท่ากับ 300 ล้านบาท บริษัทสามารถเลือกได้ว่าจะจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ความโดดเด่นของบริษัท บริษัทควรพิจารณาถึงความโดดเด่นของบริษัทเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทจดทะเบียนอื่นในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกันในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อจะดูว่าบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไหนแล้วหุ้นของบริษัทจะเป็นที่น่าสนใจของผู้ลงทุนมากกว่ากัน นอกจากนั้นยังต้องคำนึงถึงอุปสรรคที่ส่งผลต่อความล่าช้าในการเข้าจดทะเบียน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องของบริษัทมีโครงสร้างทางธุรกิจที่ไม่ชัดเจน ไม่เป็นธรรม และอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (Conflict of Interest), บริษัทยังมีระบบการควบคุมที่ไม่เพียงพอ/ไม่มีประสิทธิภาพ, บริษัทยังมีระบบบัญชีที่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี เป็นต้น

โดยบริการของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) จะเน้นให้การสนับสนุนบริษัทจดทะเบียนในเรื่องการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร และบทวิเคราะห์ของบริษัทจดทะเบียนทุกบริษัท เพื่อให้ นักลงทุนและประชาชนทราบข้อมูลของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ โดยในช่วงที่ผ่านมาตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ให้ทุนบริษัทหลักทรัพย์ในการจัดทำบทวิเคราะห์หุ้นที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ที่ยังไม่มีบทวิเคราะห์เพื่อให้นักลงทุนทราบข้อมูลของบริษัท การเผยแพร่บทวิเคราะห์ต่อนักลงทุนและประชาชน ได้รับการตอบสนองที่ดี ส่งผลให้ราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียน สะท้อนผลการดำเนินงานและคุณภาพของบริษัทอย่างแท้จริง นอกจากนี้ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ยังสนับสนุนบริษัทจดทะเบียนโดยการให้สัมภาษณ์และเผยแพร่ข่าวบริษัทจดทะเบียน ผ่านสื่อต่างๆ ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสื่อของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) อีกด้วย

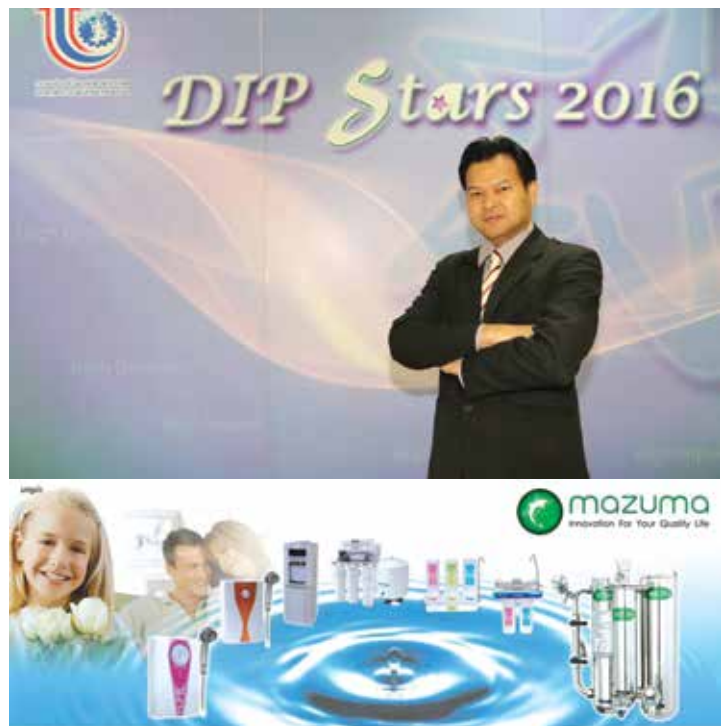
และการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ก็มีขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยากมากนัก บริษัทจะมีที่ปรึกษาทางการเงินเป็นผู้ช่วยในการเตรียมการต่างๆ แต่หากบริษัทอยากที่จะประหยัดค่าใช้จ่าย ก็สามารถเตรียมความพร้อมด้วยตนเองในเบื้องต้น ก่อนการจ้างที่ปรึกษาทางการเงินให้มาช่วยเตรียมการในขั้นตอนการยื่นคำขออนุญาต เสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนกับสำนักงาน ก.ล.ต. และการยื่นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ดังนี้

- เปลี่ยนผู้สอบบัญชีบัญชีให้เป็นผู้สอบที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ในงบการเงินปีล่าสุดก่อนปีที่ยื่นคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชน
- ปรับปรุงระบบบัญชีและการควบคุมภายใน เพื่อให้ได้มาตรฐาน
- เตรียมการสรรหาบุคคลที่จะเข้ามาเป็นกรรมการอิสระหรือคณะกรรมการตรวจสอบ
- จัดเตรียมเอกสารภายในบริษัทให้เป็นหมวดหมู่เพื่อสะดวกต่อการให้ที่ปรึกษาทางการเงินเข้ามาศึกษาข้อมูลในการเตรียมยื่นคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนกับสำนักงาน ก.ล.ต. และการยื่นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

หลังจากนั้นบริษัทจึงทำการคัดเลือกและแต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงิน เพื่อช่วยในการจัดโครงสร้างบริษัท โครงสร้างธุรกิจโครงสร้างทุนและผู้ถือหุ้น และจัดเตรียมข้อมูลในการยื่นคำขอ อนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนกับสำนักงาน ก.ล.ต. และการยื่นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และในการขายหุ้นนั้น บริษัทจะมีผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจัดจำหน่าย (Underwriter) มาช่วยในการจัดจำหน่ายหุ้นของบริษัทไปยังผู้ลงทุนได้อย่างกว้างขวาง ตามจำนวนที่ต้องการภายในเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ในการยื่นคำขออนุญาตเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนกับสำนักงาน ก.ล.ต. และการยื่นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) นั้น ก็มีขั้นตอนที่สะดวก คือ บริษัทสามารถยื่นคำขอต่อสำนักงาน ก.ล.ต. และ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ได้พร้อมกัน และโดยทั่วไปสำนักงาน ก.ล.ต. จะใช้เวลาประมาณ 2 เดือนในการพิจารณาอนุมัติให้ขายหุ้น และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) จะใช้เวลาไม่เกิน 1 สัปดาห์หลังจากสำนักงาน ก.ล.ต. อนุมัติให้บริษัทกระจายหุ้นให้ประชาชนได้

กรณีตัวอย่างขององค์กรที่เข้าร่วมโครงการยกระดับดาวเด่น SMEs (DIP Stars) ที่ตั้งเป้าหมายธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนด้วยการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

นายสีบตระกูล บินเทพ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท มาซูมา (ประเทศไทย) จำกัด ได้เผยถึงการเข้าร่วมโครงการว่าได้รับการส่งเสริมในด้านการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากร และการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯ ต้องเผชิญหน้ากับการแข่งขันกับบริษัทเครื่องใช้ไฟฟ้ายักษ์ใหญ่



ต่างๆ ในประเทศ จึงจำเป็นต้องปรับตัว ซึ่งบริษัทมีกำลังผลิตสินค้ากว่า 120,000 เครื่องต่อปี โดยสินค้าของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 7 กลุ่ม ได้แก่ เครื่องกรองน้ำขนาดเล็ก เครื่องกรองน้ำขนาดใหญ่ เครื่องทำน้ำร้อน เครื่องทำน้ำอุ่น ตู้น้ำดื่ม บิมน้ำ และสารกรอง-ไส้กรอง

ปัจจุบันสามารถสร้างรายได้ต่อเดือนได้มากถึง 60-70 ล้านบาท และมีตัวแทนร้านค้ามากกว่า 500 แห่งทั่วประเทศไทย ซึ่งมีการตั้งเป้าหมายระยะสั้นไว้ว่าจะทำการขยายตลาดมากกว่า 20% ภายในระยะเวลา 1-3 ปี ต่อจากนี้ นอกจากนี้บริษัท ยังมีเป้าหมายในการเข้าถึงแหล่งระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งเป็นผลลัพธ์จากการเข้าร่วมโครงการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยคาดการณ์ว่าจะได้รับการสนับสนุนด้านการลงทุนและมีที่ปรึกษาทางการเงิน เนื่องจากมีการตั้งเป้าหมายในการขยายตลาดต่างประเทศจากที่มีการส่งออกสินค้าเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียนให้ก้าวไปสู่ประเทศในแถบตะวันออกกลางและต้องการขยายฐานธุรกิจเดิม คือ การผลิตเครื่องกรองน้ำและเครื่องทำน้ำอุ่นไปสู่ธุรกิจประเภทพลังงานทดแทนเพิ่มเติมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับธุรกิจประเภทเดียวกันในตลาดโลกได้



แหล่งข้อมูล

www.set.or.th

Training & Workshop หัวข้อ แนวทางการยกระดับ SMEs : Sufficiency to Sustainability Level mai กับ การสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน โดย คุณภัทรมน พิรุพันธ์ ผู้อำนวยการฝ่ายสรรหาและพัฒนาบริษัทจดทะเบียน เอ็ม เอ ไอ (mai) จากกิจกรรมพัฒนาองค์ความรู้ด้านการยกระดับดาวเด่น SMEs ไทย (DIP Stars) ปีงบประมาณ 2559 วันที่ 22-24 มิถุนายน 2559 ณ ห้องสแตชั่น 3 ชั้น 15 โรงแรมเซ็นทรา เซ็นทรัล สเตชั่น กรุงเทพฯ

BSC : Business Service Center

ศูนย์บริการ SMEs ทั่วประเทศ



บริการรูปแบบใหม่ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

จากคำกล่าวของ รองศาสตราจารย์ ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ในงาน Smart SME Expo 2016 ที่ว่า “SMEs ที่ต้องการก้าวเข้าสู่เวทีการค้าในโลกใหม่ ยุคดิจิทัล จะก้าวต่อไปได้โดยไม่ต้องแปลงสภาพตนเองให้กลายเป็น SMEs 4.0 ซึ่งหมายถึง SMEs digital โดยทำงานทุกอย่างเริ่มตั้งแต่กระบวนการคิด วางแผน และกระทำการ อยู่บนพื้นฐานของดิจิทัล ที่สำคัญคือต้องเริ่มต้นที่จะเปลี่ยนตัวเองให้สามารถแข่งขันได้ โดยทำให้เป็นยุคดิจิทัลเต็มรูปแบบและเชื่อมโยงกับโลก ซึ่งจุดของการเปลี่ยนผ่านประเทศไทยนี้จะทำให้มีความสมดุลและความก้าวหน้าเป็นทางด่วนที่สามารถยกระดับทางเศรษฐกิจและสังคมให้สอดคล้องกับโลกยุคใหม่ได้”



ซึ่งทางด่วนสู่ความสำเร็จที่ดึงดูดศักยภาพของผู้ประกอบการ คือ ความร่วมมือของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน จัดทำนโยบายส่งเสริมให้เป็นวาระแห่งชาติ โดยในภาครัฐของกระทรวงอุตสาหกรรม ได้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มาเป็นพลังขับเคลื่อนผลักดันให้ผู้ประกอบการมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น จึงทำให้เกิดศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม หรือ Business Service Center ขึ้นมาอย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูลสารสนเทศ และบริการปรึกษาแนะนำเบื้องต้น โดยมุ่งเน้นเรื่องข้อมูลทางอุตสาหกรรม โอกาสการลงทุน โอกาสทางธุรกิจ และการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) วิสาหกิจชุมชน ผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ และบุคคลทั่วไปที่สนใจขอรับบริการ โดยทางศูนย์ได้จัดเตรียมเจ้าหน้าที่และที่ปรึกษาที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาให้บริการคำแนะนำอย่างใกล้ชิด

โดยพิธีเปิดศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม (BSC) ได้รับเกียรติจาก **นางอรรชกา สีบุญเรือง** รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม มาเป็นประธานในการเปิดงาน “SMEs ยุคใหม่ต้องมีแนวคิดในการปรับตัวเพื่อให้ทันต่อการแข่งขัน แม้จะทำธุรกิจในประเทศก็ต้องปรับปรุงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับยุคสมัยที่เปลี่ยนไป หน่วยงานรัฐเองทั้งกระทรวงอุตสาหกรรมและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก็มีการปรับปรุงแนวทางในการดำเนินงาน เพื่อเป็นแหล่งการเรียนรู้แห่งใหม่สำหรับผู้ประกอบการ โดยจัดตั้งศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม (Business Service Center : BSC) ทั้งหมด 14 แห่งเพื่อเป็นศูนย์บริการ SMEs ทั่วประเทศ”

ทั้งนี้ทางศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม (BSC) ได้แบ่งการบริการเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการระดับ SMEs ผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ และบุคคลทั่วไปทั้งหมด 6 บริการได้แก่





บริการปรึกษาแนะนำเบื้องต้น (Business Advisory)

ศูนย์บริการ BSC ได้จัดทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ อาทิ การบริหารจัดการ การผลิต เทคโนโลยี การเงินและการบัญชี การชี้ช่องโอกาสทางธุรกิจและอื่นๆ ไว้บริการปรึกษาแนะนำผู้เข้ารับบริการได้ที่ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม 14 แห่งทั่วประเทศ หรือเพื่อความสะดวกผู้เข้ารับบริการสามารถขอรับบริการผ่านระบบ Call Center หรือทางเว็บไซต์ได้ที่ <http://bsc.dip.go.th> โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น

การวางแผนธุรกิจ (Business Planning)

สำหรับผู้ที่ยากดำเนินธุรกิจ แต่ยังไม่มีแนวคิด ศูนย์บริการ BSC ได้จัดเตรียมข้อมูลธุรกิจดาวรุ่งที่น่าสนใจ ตัวอย่างแนวคิดทางธุรกิจ และฐานข้อมูลธุรกิจที่น่าสนใจ การประเมินตนเองด้านความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อเป็นแนวทางการเริ่มต้นธุรกิจและเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการเริ่มต้นธุรกิจและการลงทุน

การเริ่มต้นธุรกิจ (Business Start-up)

สำหรับผู้ที่ยากเริ่มต้นธุรกิจ ศูนย์บริการ BSC ได้จัดเตรียมข้อมูลรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ ตัวอย่างแผนธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงข้อมูลที่สำคัญจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นธุรกิจ โดยศูนย์บริการ BSC ได้จัดให้มีที่ปรึกษาเพื่อให้ความช่วยเหลือจนสามารถลงมือปฏิบัติได้จริง

การเพิ่มศักยภาพธุรกิจอุตสาหกรรม (Business Improvement)

ผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมที่ต้องการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน โดยการเพิ่มศักยภาพการประกอบการในด้านต่างๆ อาทิ การผลิต การบริหารจัดการ การพัฒนาบุคลากร และการพัฒนาด้านอื่นๆ ศูนย์บริการ BSC ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่คอยให้คำปรึกษาแนะนำข้อมูลรายละเอียดโครงการต่างๆ ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของธุรกิจอุตสาหกรรม รวมถึงการแนะนำในการสมัครเข้าร่วมโครงการ



ห้องสมุดอุตสาหกรรม (Business Library)

ห้องสมุดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นแหล่งการเรียนรู้ และการบริการฐานข้อมูลเชิงวิชาการด้านอุตสาหกรรม สถิติ ความเคลื่อนไหวทางธุรกิจอุตสาหกรรม และสารสนเทศที่ เกี่ยวกับอุตสาหกรรม SMEs และ OTOP แบบครบวงจรตั้งแต่ อุตสาหกรรมต้นน้ำถึงอุตสาหกรรมปลายน้ำ โดยได้จำแนก ข้อมูลไว้บริการออกเป็น 4 ประเภท คือ หนังสือ วารสาร บทความทางวิชาการ และสิ่งพิมพ์ โดยสามารถเข้ารับ บริการได้ที่หน่วยงานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทุกแห่ง ทั่วประเทศ และเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านทาง เว็บไซต์ <http://library.dip.go.th>

โต๊ะญี่ปุ่น (Japan Desk)

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ร่วมมือกับองค์การความร่วมมือระหว่างประเทศของญี่ปุ่น (JICA) และองค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น สำนักงานกรุงเทพฯ (JETRO) จัดตั้ง โต๊ะญี่ปุ่น หรือ Japan Desk ขึ้น เพื่อให้บริการข้อมูล และคำปรึกษาแนะนำแก่ผู้ประกอบการไทยที่สนใจดำเนิน ธุรกิจอุตสาหกรรมร่วมกับประเทศญี่ปุ่น รวมถึงการให้บริการ กับผู้ประกอบการญี่ปุ่นที่อยู่ในประเทศไทยหรือที่สนใจดำเนิน ธุรกิจอุตสาหกรรมในประเทศไทย โดยวัตถุประสงค์หลังของการจัดตั้งโต๊ะญี่ปุ่น คือ การสร้างและประสานให้เกิดความร่วมมือในด้านธุรกิจอุตสาหกรรมระหว่างผู้ประกอบการไทย และญี่ปุ่น รวมถึงการสร้างและประสานความร่วมมือระหว่าง ภาครัฐของไทยและญี่ปุ่น อันจะส่งผลให้เกิดประโยชน์ในการ พัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมของทั้ง 2 ประเทศต่อไป ในอนาคต.



แหล่งข้อมูล

งาน Smart SME Expo 2016

ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพ็ค เมืองทองธานี วันที่ 30 มิถุนายน 2559

ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

ชั้น 2 อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระราม 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

Call Center 1358 โทรศัพท์ 0 2354 1538

การรวมกลุ่มและเชื่อมโยง อุตสาหกรรม (Cluster)

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ให้การส่งเสริมและพัฒนาขีดความสามารถของ อุตสาหกรรม การพัฒนาอุตสาหกรรม ตั้งแต่ปี 2549 – 2558 จำนวน 68 กลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่มเป้าหมายที่ดำเนินการในปี 2559 จำนวน 23 กลุ่ม กลุ่มใหม่ 9 กลุ่ม กลุ่มต่อเนื่อง 14 กลุ่ม รวมทั้งหมด 77 กลุ่ม และมีกลุ่มที่สอดคล้องกับ Super Cluster คือ กลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ กลุ่มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ และกลุ่ม อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร มีผลการดำเนินการ ดังนี้

กลุ่มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์

พื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และชลบุรี (4 กลุ่ม / 80 กิจการ)
กลุ่มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้เป็นกลุ่มที่มีการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ ของลูกค้า มีความสามารถในการแข่งขันและเติบโตอย่างยั่งยืน กลุ่มผู้ประกอบการมีความพร้อมและความเชี่ยวชาญในการผลิตจาก ประสบการณ์การผลิตระดับ OEM มีความยืดหยุ่นในการผลิต สามารถ ผลิตงานได้หลากหลายรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า มีการ รวมตัวกันของบริษัทที่มีลักษณะธุรกิจที่หลากหลาย ซึ่งสามารถสนอง ความต้องการของอุตสาหกรรมยานยนต์ได้ครบถ้วน มีการรวมกลุ่ม แบ่งปันและแลกเปลี่ยนข้อมูลในการบริหาร การปรับปรุงการผลิต ระหว่างกัน ลักษณะของผู้ผลิตชาวไทยมีความยืดหยุ่นสามารถรองรับ ได้ทุกวัฒนธรรม กิจกรรมที่ดำเนินการร่วมกันมีกิจกรรมสัมมนาสร้าง การรวมกลุ่มให้เข้มแข็ง การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก TPS ประยุกต์

เพื่อเพิ่ม Productivity ลดต้นทุนการผลิต กลุ่มเรียนรู้แบบสมัครใจ มีการศึกษาฐานโรงงานของสมาชิก และบริษัทไทยแอร์โรว์ มีกิจกรรม เพื่อนช่วยเพื่อน OA การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต มีการพัฒนาระบบ บริหารร่วมกัน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ธุรกิจระหว่างกัน ยอดขายปี 2558 เป็นเงิน 3,195 ล้านบาท ยอดส่งออก 248 ล้านบาท การสร้างมูลค่า เพิ่มในวงจรธุรกิจนั้นสามารถเกิดขึ้นได้จากการเชื่อมโยงกิจกรรมที่ สร้างคุณค่าเพิ่มระหว่างองค์กรกับธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงกระทั่งถึง ปลายน้ำโดยมากประกอบด้วย ผู้ส่งมอบชิ้นส่วนวัตถุดิบ ช่องทาง จัดจำหน่าย และผู้บริโภคการเชื่อมโยงธุรกิจกับคู่ค้าในระดับต้นน้ำ จนถึงปลายน้ำ จึงมีบทบาทสำคัญในการสร้างความสามารถทางการ แข่งขันให้กับธุรกิจยุคใหม่

การพัฒนาผู้ประกอบการใน Chain นั้นได้ให้ความสำคัญในการ พัฒนา Supplier ที่ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ อาทิ การร่วมกันกับบริษัท ผู้ผลิตชิ้นส่วนในการวางแผนการผลิต รวมทั้งการถ่ายทอดเทคโนโลยี ในการผลิต และในบางครั้งร่วมทุนกับ Supplier ในการผลิตเพื่อช่วยให้ Supplier มีต้นทุนการผลิตที่ลดลง ทางออกของผู้ประกอบการไทย คือการแสวงหากลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้สูงขึ้น กว่าเดิม หนึ่งในกลยุทธ์ดังกล่าวก็คือการนำ Value Chain เข้ามาใช้ในการบริหารจัดการต้นทุนและการพัฒนาอุตสาหกรรมทั้งวงจรตั้งแต่ ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ ห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมยานยนต์และ ชิ้นส่วนแบ่งออกเป็นกิจกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

- อุตสาหกรรมต้นน้ำ ได้แก่ การวิจัยและพัฒนา การออกแบบ ผลิตภัณฑ์ และการผลิตชิ้นส่วนขั้นพื้นฐาน
- อุตสาหกรรมกลางน้ำ ได้แก่ การผลิตชิ้นส่วนย่อยหรือ ระบบย่อย การผลิตชิ้นส่วนระบบหลักเพื่อป้อนโรงงานประกอบ รถยนต์และการประกอบรถยนต์
- อุตสาหกรรมปลายน้ำ ได้แก่ การจำหน่าย (ค้าปลีก) และ ส่งออก

แผนงานในปี 2559 เพื่อให้กลุ่มมีความเข้มแข็ง ด้านการพัฒนาธุรกิจ ต้องการเปิดตลาดใหม่ที่ได้คุณค่าเพิ่มมากกว่าตลาดเก่า รวมทั้งผลิตภัณฑ์ใหม่ และสร้างเครือข่ายกับองค์กรสนับสนุน

กลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ

พื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ลพบุรี ขอนแก่น อุตรดิตถ์ กาฬสินธุ์ สกลนคร อุบลราชธานี และภูเก็ต (จำนวน 10 กลุ่ม / 220 กิจการ)

การรวมกลุ่มของกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอในแต่ละพื้นที่ได้มีกระจุยตัวดำเนินธุรกิจ มีธุรกิจที่เกี่ยวข้องเกี่ยวเนื่องกันตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ กิจกรรมการพัฒนาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการลดต้นทุน มีการพัฒนานวัตกรรมการผลิตของผ้าบาติก โดยใช้น้ำเต้าหู้เขียนลายของลพบุรี เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม มีการพัฒนาผ้าไหมแพรวาของกาฬสินธุ์ ให้มีลวดลายที่สร้างสรรค์ พัฒนาผ้าย้อมคราม จังหวัดสกลนคร พัฒนาผ้าบาติก จังหวัดภูเก็ต ให้มีลวดลายทันสมัยสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ผ้าทอพื้นเมืองบ้านนาข้า จังหวัดอุตรดิตถ์ มีผลการดำเนินงานในระดับที่มีความพึงพอใจของสมาชิก เนื่องจากการเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ การเพิ่มช่องทางการตลาดด้วยการออกงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ

กลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร

พื้นที่ภาคเหนือที่เชียงราย เชียงใหม่ พะเยาโลก เพชรบูรณ์ พิจิตร นครสวรรค์ กำแพงเพชร ภาคกลางที่กรุงเทพฯ และกาญจนบุรี ชลบุรี ภาคใต้ที่กระบี่ นครศรีธรรมราช พังงา ชุมพร ภาคตะวันออกที่ฉะเชิงเทรา นครราชสีมา บุรีรัมย์ ศรีสะเกษ อุตรดิตถ์ ยโสธร ร้อยเอ็ด (จำนวน 31 กลุ่ม / 620 กิจการ)

ความเป็นมาของการรวมกลุ่มหน่วยงานในพื้นที่เป็นผู้คัดเลือกและประเมินศักยภาพกลุ่มเช่นกลุ่มแปรรูปอาหารเพื่อสุขภาพที่นครราชสีมา ดำเนินกิจกรรมพัฒนาสูตรการผลิต บรรจุภัณฑ์โดดเด่นและเพิ่มช่องทางการตลาดด้วยโอที การยกระดับมาตรฐานอาหารปลอดภัย เช่น GMP GMP Codex เน้นกระบวนการผลิตที่เป็นเกษตรอินทรีย์ให้ได้มาตรฐาน IFOAM USDA เพื่อเพิ่มมูลค่าในการขยายตลาดไปยุโรปและอเมริกา กลุ่มที่มีการพัฒนาระดับสากลและได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ระดับสากลคือ กลุ่มแปรรูปกล้วย จังหวัดพิจิตรโลก สามารถเพิ่มช่องทางการตลาดในยุโรปและอเมริกา กลุ่มแปรรูปมะขามและแปรรูปข้าวร้อยเอ็ด กำลังพัฒนาเป็นเกษตรอินทรีย์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

Success Case ความสำเร็จกลุ่มคลัสเตอร์

1. กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง กรุงเทพฯ - ปริมณฑล

ความเป็นมาของโครงการเกิดจากการต้องการพัฒนาเครื่องสำอางไทยให้เป็นที่ยอมรับในเรื่องมาตรฐานและแข่งขันได้ดีอันดับโลก

1. โครงการการรวมกลุ่มกันเพื่อให้ข้อวิถุติบได้ถูกลง เป็นการรวบรวมความต้องการข้อวิถุติบในการผลิตของกลุ่มสมาชิก คลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องสำอางเพื่อนำไปต่อรองกับผู้จำหน่ายวิถุติบในการซื้อวิถุติบราคาที่ดีกว่าที่ซื้อกันในปัจจุบัน

2. โครงการเพื่อการจัดทำเว็บไซต์ กลุ่ม Website + FB+ IG + Line + Logo ขอความร่วมมือเพื่อทำ PR กลุ่มตามสื่อต่างๆ จัดทำการประชุมสัมพันธักกลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องสำอางผ่านทางช่องทาง Website Facebook Instagram Line และทำการออกแบบโลโก้ของกลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง เพื่อนำไปใช้ในการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ในกิจกรรมต่างๆ ของทางกลุ่ม



3. โครงการเชื่อมโยงเครือข่ายคลัสเตอร์กับทางภาคเหนือ Northern Valley โดยการสร้างความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย ที่เป็นแหล่งวิถุติบของเครื่องสำอาง (Northern Valley) ในภาคเหนือ และผู้ผลิตวิถุติบในอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง จำนวน 7 แห่ง ในการลงนามบันทึกความร่วมมือ (MOU) ร่วมกัน

4. โครงการจัดทำ Database เพื่อรวบรวมข้อมูลวิถุติบ เพื่อสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จัดทำการรวบรวมข้อมูล ผลการศึกษาวิถุติบของหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา เพื่อสนับสนุนการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสมาชิกคลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง ให้สามารถสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และนำองค์ความรู้ที่ได้ไปใช้ถ่ายทอดเพื่อเป็นประโยชน์แก่สมาชิกต่อไป

• โครงการพัฒนาสมุนไพรไทยด้วยนวัตกรรม โดยให้ภาครัฐสนับสนุน เช่น ชมิ้น ไพล บัวบก เป็นต้น รวบรวมองค์ความรู้เกี่ยวกับสมุนไพรไทยเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนากับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางให้เกิดประโยชน์ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังรักษาคุณค่าและสร้างภาพลักษณ์แก่วิถุติบท้องถิ่นของประเทศไทย

2. กลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปกล้วย จังหวัดพิจิตรโลก

ความเป็นมาของโครงการ

การพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (กล้วย) ดำเนินภายใต้โครงการการพัฒนาการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (Industrial Cluster Development) เป็นโครงการที่กระตุ้นให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้งผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในการพัฒนา เกิดความตระหนักและเล็งเห็นความสำคัญในการรวมกลุ่มเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ให้เกิดการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (กล้วย) และการดำเนินการของคลัสเตอร์ที่มีการกำหนดทิศทาง เป้าหมาย และกลยุทธ์ รวมทั้งแผนปฏิบัติการในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจที่ชัดเจน เพื่อส่งเสริม



ให้เกิดความร่วมมือในการดำเนินการพัฒนากลุ่มอุตสาหกรรม โดยการหาแนวร่วมกัน โดยให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ และประสบการณ์ รวมทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทั้งในด้านตลาด การผลิต และบุคลากร เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขันให้วิสาหกิจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

การดำเนินงานในปีแรก พ.ศ. 2555 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 2 ได้จัดให้มีการระดมความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภาครัฐและเอกชน กำหนดวิสัยทัศน์ “เสริมสร้างการพัฒนาการรวมกลุ่มคลัสเตอร์เกษตรแปรรูปกล้วยให้เข้มแข็งมุ่งสู่มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ระดับชาติและนานาชาติเพื่อรองรับการเปิดเขตการค้าเสรี” พร้อมทั้งกำหนดโครงสร้างบทบาทของกลุ่มให้เป็นระบบเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการประสานงานกลุ่ม โดยตั้งคณะกรรมการชุดต่างๆ และกำหนดตำแหน่งสำคัญๆ ในการบริหารกลุ่มอุตสาหกรรม คือ ผู้นำกลุ่ม (Cluster Leader) และผู้ประสานงานกลุ่ม (Cluster Development Agent : CDA) รวมถึงการวิเคราะห์ปัญหาและแนวทางแก้ไขของกลุ่มแปรรูปกล้วย อีกทั้งยังประกอบด้วยแผนแม่บทของคลัสเตอร์กล้วยที่จะตอบสนองวัตถุประสงค์ของโครงการ อีกทั้งยังเป็นการต่อยอด ขยายผล การให้การสนับสนุนอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป โดยกำหนดมียุทธศาสตร์การพัฒนา คือ

1. ยุทธศาสตร์การผลิต
2. ยุทธศาสตร์การแปรรูป
3. ยุทธศาสตร์การตลาด
4. ยุทธศาสตร์การวิจัยและพัฒนา
5. ยุทธศาสตร์ระบบข้อมูลสารสนเทศ
6. ยุทธศาสตร์การพัฒนางานองค์กรเกษตรกร
7. ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการ

ผลการได้จัดกิจกรรมพัฒนาย่อยของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และหน่วยงานอื่นให้กับสมาชิกกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (กล้วย) เพื่อยกระดับสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค หรือเป็นการสร้างโอกาสทางการตลาด เช่น โครงการกล้วยอินทรีย์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การยกระดับมาตรฐานอาหารปลอดภัย เช่น GMP, GMP Codex ซึ่งจากการดำเนินงานดังกล่าวส่งผลให้เกิดการขยายตลาดเพิ่มขึ้น และมีแนวโน้มในการสร้างตลาดใหม่ที่มีมูลค่าสูงขึ้น ขณะเดียวกันการดำเนินโครงการกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (กล้วย) เกิดมีทิศทางในการพัฒนาที่ชัดเจนทั้งผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐ ได้จัดทำแผนรองรับเพื่อส่งเสริมสนับสนุนอุตสาหกรรมแปรรูปกล้วยในปีถัดไปด้วย นอกจากนี้ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 2 ดำเนินเชื่อมโยงกลุ่มฯ ให้มีโอกาสเชื่อมโยงกับผู้ค้าในและต่างประเทศด้วย

ผลความสำเร็จของการรวมกลุ่ม

พัฒนากลุ่มอุตสาหกรรมทั้งด้านการผลิต การตลาด การให้คำปรึกษาแนะนำ สนับสนุนด้านวิชาการด้านมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ และมาตรฐานอาหารปลอดภัยไทยและสากลสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์อาหารได้ไม่ต่ำกว่า 5-10%

3.กลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม จังหวัดกระบี่

ความเป็นมาของโครงการ

ปาล์มน้ำมันถือเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย ชนิดหนึ่งซึ่งมีการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการขยายพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันในแหล่งที่มีความเหมาะสมไปทั่วประเทศจากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ซึ่งสรุปข้อมูลไตรมาสแรกของปี พ.ศ. 2552 พบว่าประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันรวมทั้งสิ้นประมาณ 3,626,000 ไร่ และสามารถให้ผลประมาณ 9,264,000 ตันต่อปี ในจำนวนนี้ประมาณร้อยละ 90 เป็นพื้นที่ปลูกปาล์มที่อยู่ในเขตภาคใต้จังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกปาล์มสูงสุด 3 อันดับ ได้แก่

1. จังหวัดกระบี่ (ร้อยละ 26.6)
2. จังหวัดสุราษฎร์ธานี (ร้อยละ 25.2)
3. จังหวัดชุมพร (ร้อยละ 20.2)

เพื่อรองรับแผนและยุทธศาสตร์การพัฒนาปาล์มน้ำมันของประเทศไทย ภาครัฐได้มีการส่งเสริมและสนับสนุนให้ภาคเอกชนลงทุนในอุตสาหกรรมต่อเนื่องในการแปรรูปผลผลิตที่ได้จากการปลูกปาล์มน้ำมัน โดยเฉพาะโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มได้มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องมาตลอด จากตัวเลขของสมาคมโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มพบว่า ปี พ.ศ. 2552 ประเทศไทยจึงมีโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม (ขนาดตั้งแต่ 30 ตันต่อชั่วโมง) มากกว่า 40 โรงงาน และมีกำลังผลิตรวม 2,000 ตันต่อชั่วโมง ซึ่งสามารถรองรับการขยายตัวของวัตถุดิบปาล์มน้ำมัน ตามแผนและยุทธศาสตร์การพัฒนาปาล์มน้ำมันของประเทศไทยในอนาคตได้อย่างเต็มกำลังอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูง สามารถสร้างรายได้ให้กับประชาชนได้อย่างมาก เพราะนอกจากนำมาสกัดเป็นน้ำมันพืชสำหรับบริโภคแล้ว ทุกส่วนของต้นปาล์มยังสามารถนำไปใช้ประโยชน์ แม้แต่ของเหลือใช้ต่างๆ อาทิ ลำต้น กาก ใบ ทะลาย เปลือก หรือเส้นใยปาล์ม รวมถึงน้ำเสียจากโรงงานสกัดปาล์มน้ำมันยังสามารถนำมาผลิตเป็นพลังงานชีวภาพหรือไบโอดีเซล เพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า ตลอดจนนำมาผลิตไบโอดีเซลใช้แทนน้ำมันดีเซล ซึ่งกำลังมีการรณรงค์ให้หันมาใช้พลังงานทดแทนกันมากขึ้นในยุคที่ราคาน้ำมันแพงในปัจจุบัน ปาล์มน้ำมันถือเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีศักยภาพสูงมาก สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้ทั้งในรูปของผลิตภัณฑ์และพลังงาน

ดังนั้นกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จึงมีนโยบายพัฒนาการรวมกลุ่มพันธมิตรธุรกิจ (คลัสเตอร์) เพื่อช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการเปิดการค้าเสรี ทำให้ประเทศมาเลเซีย และประเทศอินโดนีเซียที่ปลูกปาล์มมากเป็นอันดับ 1 และอันดับ 2 ของโลก มีความได้เปรียบและเป็นผู้แข่งขันที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันของประเทศเป็นอย่างมาก

ระดับการพัฒนารวมกลุ่มคลัสเตอร์

ปีที่ 1	• เกิดการรวมกลุ่มของวิสาหกิจ • มีทิศทางและเป้าหมายของการรวมกลุ่ม (Vision /Mission /Strategy) • มีโครงสร้างของการบริหารกลุ่ม (Leader /CDA /กรรมการ) • มีแผนภาพคลัสเตอร์ (Cluster Map) • นำร่องแผนปฏิบัติการเพื่อให้สมาชิกให้เกิดแนวคิดในการพัฒนาเพื่อความอยู่รอด
ปีที่ 2	• เกิดการรวมกลุ่มเข้มแข็งขึ้น (สมาชิกมีส่วนร่วมร้อยละ 70 ขึ้นไป) • มี CDA ที่มีศักยภาพกลุ่มละ 2 คนและผ่านเกณฑ์การประเมิน • มีผู้นำที่เข้มแข็ง • เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและการบริการ (ลดการสูญเสีย) • เพิ่มผลผลิตภาพ (ลดต้นทุน)
ปีที่ 3	• เชื่อมโยงเครือข่ายคลัสเตอร์ • โอกาสทางการตลาดเพิ่มขึ้น • เพิ่มผลผลิตภาพ (ยอดขาย, ต้นทุน, ลดการสูญเสีย) • พัฒนานวัตกรรม (กระบวนการ, ผลิตภัณฑ์, เทคโนโลยี)
ปีที่ 4	• เกิดระบบในการบริหารกลุ่ม • เกิดการพัฒนาธุรกิจให้เติบโต • พัฒนานวัตกรรมเชิงพาณิชย์ • เกิดความครบถ้วนของ Cluster Map (มีหน่วยงาน BDS เป็น Stakeholders)
ปีที่ 5	• การรับรู้ของการมีอยู่ของคลัสเตอร์ (ชื่อเสียง) • พัฒนาเพื่อความยั่งยืน (Brand, Standard, Innovation) • เกิดการขยายทางการตลาด (ในต่างประเทศ) • เกิดความร่วมมือกับ Stakeholders อย่างเข้มแข็ง • สร้างเครือข่ายความร่วมมือภาครัฐและเอกชน

ปีงบประมาณ 2560 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีแผนการดำเนินงานพัฒนากลุ่มอุตสาหกรรม (คลัสเตอร์) จำนวนรวม 28 กลุ่ม 560 กิจกรรม ประกอบด้วย

- กลุ่มคลัสเตอร์ต่อเนื่อง จำนวน 22 กลุ่ม
- การเตรียมความพร้อมคลัสเตอร์ จำนวน 5 กลุ่ม
- กลุ่มเตรียมความพร้อม Super Cluster จำนวน 6 เครือข่าย 60 กิจกรรม
- Super Cluster จำนวน 8 กลุ่ม 160 กิจกรรม 5 สาขา ได้แก่ 1. อุตสาหกรรมสาขาชิ้นส่วนยานยนต์ 2. อุตสาหกรรมสาขาไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ 3. อุตสาหกรรมดิจิทัล 4. อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม 5. อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป
- กลุ่มคลัสเตอร์กลุ่มใหม่ จำนวน 6 กลุ่ม
- สร้างเครือข่ายกลุ่มอุตสาหกรรม จำนวน 6 เครือข่าย 60 กิจกรรม



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

ส่วนกลาง : สำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

โทรศัพท์ 0 2202 4581 โทรสาร 0 2354 3151

ส่วนภูมิภาค : ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 - 11

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

คลาสเตอร์เครื่องหนังไทย



คลาสเตอร์เครื่องหนังไทยซึ่งก่อตั้งในปี 2548 ถือเป็นรุ่นบุกเบิกของการมีคลัสเตอร์ในประเทศไทย **เยาวรัตน์ พลานุสนธิ์** รองประธานคลัสเตอร์เครื่องหนังไทย เล่าถึงการรวมตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับเครื่องหนังตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมโรงฟอกหนัง อุตสาหกรรมกระเป๋าสาน รองเท้า กังที่มีแบรนด์ของตัวเองและรับจ้างผลิตไปจนถึงผู้ค้าปลีกค้าส่ง เป็นเครือข่ายคลัสเตอร์ที่มีความเข้มแข็งร่วมกับจับเคลื่อนกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์ต่อสมาชิกอย่างแท้จริง มุ่งพัฒนาองค์ความรู้ ยกกระดับอุตสาหกรรมเครื่องหนังไทยให้เป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ

“โครงการแรกของคลัสเตอร์เครื่องหนังไทยเป็นกิจกรรมการเชื่อมโยงไปสู่อุตสาหกรรมต้นน้ำ จากที่เราเคยมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบหนังมีคุณภาพไม่เทียบเท่าหนังนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากการเลี้ยงวัวแบบปล่อยอิสระ ทำให้บางตัวผิวหนังถลอกนำมาฟอกแล้วเป็นรอยดำ ไม่สามารถใช้ผลิตกระเป๋าใบใหญ่ส่งออกได้ จำเป็นต้องนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาใช้ ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจึงเข้ามาสนับสนุนโครงการพัฒนาหนังดิบ ซึ่งเชื่อมโยงไปยังสมาคมผู้เลี้ยงโคเนื้อกำแพงแสนเพื่อพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำ”

กิจกรรมต่อมาเป็นโครงการพัฒนาเรื่องการทำฟอก เนื่องจากอุตสาหกรรมฟอกหนังใช้ถึงขั้นขนาดใหญ่ ซึ่งฟอกครั้งละ 200-300 ตัว ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้สนับสนุนงบประมาณสำหรับถังที่มีขนาดย่อมลงมาเพื่อปั้นหนังจำนวนน้อย 5-10 ตัว ทำให้ผู้ประกอบการ



รายเล็กสามารถสั่งผลิตสีเฉพาะได้ หรือการพัฒนาเรื่องการทำฟิตติ้งรองเท้าผ่านโครงการอบรมเรื่องของการทำรองเท้าเพื่อสุขภาพ ทำให้สามารถพัฒนาคุณภาพของรองเท้าให้สวมใส่สบายขึ้นและยังมีโครงการต่อเนื่องในเรื่องของการออกแบบแฟชั่น อบรมให้ความรู้เรื่องวัตถุดิบ โดยกลุ่มโรงฟอกหนังได้เข้ามาช่วยอบรมให้สมาชิกเครือข่ายรู้จักหนังแต่ละชนิด รู้จักคุณสมบัติที่แตกต่างกัน เป็นการพัฒนาเรื่องวัตถุดิบให้ดีขึ้นเพื่อสร้างแบรนด์ต่อไป

“เราผลักดันให้กลุ่ม OEM เริ่มหันมาสร้างแบรนด์ของตัวเอง คิดออกแบบสินค้าที่มีบุคลิกของตัวเอง เพื่อไม่ให้ไปตีตลาดกันเองรวมถึงอบรมให้รู้จักการลงทุน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้สนับสนุนเรื่องของงบประมาณ ทีมที่ปรึกษาข้อมูลต่างๆ ไปจนถึงการเชื่อมโยงกับตลาดต่างประเทศ

ช่วง 1-2 ปีมานี้ เราเริ่มออกโรดโชว์ต่างประเทศเพื่อสร้างแบรนด์ เพราะศักยภาพของตลาดบ้านเรา คนในประเทศที่จะใช้หนังแท้ ยังมีน้อยอยู่”

หลังจากผลักดันให้สมาชิกสร้างแบรนด์ของตัวเอง คลัสเตอร์เครื่องหนังไทยยังเปิดร้านให้เป็นศูนย์กลางการค้าของ สมาชิกอยู่ที่ห้างแพลตตินั่ม ชั้น 4 สมาชิกคลัสเตอร์ฯ สามารถ นำสินค้าไปฝากขายได้ นอกจากนี้ยังเป็นพื้นที่ตลาดสำหรับ สินค้าแบรนด์ใหม่ซึ่งเป็นแบรนด์ร่วมของกลุ่มคลัสเตอร์เครื่องหนัง ไทยชื่อว่า Clus หรือ ‘คลัส’ โดยสมาชิกที่เป็นโรงฟอกหนังและ ผู้ผลิตกระเป๋ารองเท้ามาทำงานร่วมกันตั้งแต่การออกแบบ เลือก หนังที่จะนำมาใช้ สังผลิตหนังพิเศษสำหรับกลุ่มคลัสเตอร์เพื่อ ใช้กับแบรนด์ ‘คลัส’ โดยเฉพาะ มีผลิตภัณฑ์กระเป๋าและรองเท้า ทั้งรองเท้าคัทชู รองเท้าลำลอง รองเท้าส้นสูง ตอบสนองไลฟ์สไตล์ กลุ่มเป้าหมายวัยทำงานอายุ 25-40 ที่มีไลฟ์สไตล์ค่อนข้างเป็น คนเมืองที่ต้องปรับเปลี่ยนลุคอยู่ตลอดเวลา

“การรวมตัวเป็นคลัสเตอร์ ทำให้มีการแบ่งปัน เกิดไอเดีย ใหม่ๆ รวมซื้อรวมขาย ทำให้สมาชิกทั้งหมดมีงานอย่างต่อเนื่อง และสามารถพัฒนาเรื่องดีไซน์ บางคนเคยทำ OEM อย่างเดียว ปัจจุบันทุกโรงงานมีแบรนด์ของตัวเอง ทำการตลาดเอง เรามี สมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ช่วงสองปีหลังเรามีสมาชิกที่เป็นโอท็อป เข้ามาหลายราย จากกลุ่มโอท็อปที่เคยรอการสนับสนุนจากภาครัฐ เมื่อเข้ามาอยู่กลุ่มคลัสเตอร์ก็สามารถต่อยอดเองได้ เริ่มออก ตลาดเอง”

ในการออกบูธในงานแสดงสินค้าต่างๆ กลุ่มคลัสเตอร์ เครื่องหนังไทยยังสามารถออกแบบและจัดสรรพื้นที่ระหว่าง สมาชิกอย่างลงตัว เนื่องจากสมาชิกแต่ละรายมีสินค้ามากน้อย ไม่เท่ากัน บางรายต้องการขายปลีก บางรายต้องการสร้าง แบรนด์ จึงมีการแนะนำเรื่องการจัดวางสินค้าหรือดีสเพลย์ร้าน ให้กับสมาชิก ให้ผู้สนใจสามารถเดิมชมสินค้าหลากหลาย แปรนต์เหมือนการจัดวางในห้างสรรพสินค้าที่มีหลายแบรนด์ให้ เลือก มีโซนจัดแสดงสินค้าคอลเลกชันใหม่ของสมาชิกและบูธ ที่นำเสนอแบรนด์ ‘คลัส’ ของคลัสเตอร์เครื่องหนังไทยโดยเฉพาะ ซึ่งกลุ่มคลัสเตอร์เครื่องหนังไทยยังมีการจัดงานแฟร์ชื่อว่า ‘แฟ้นพันธุ์แท้เครื่องหนัง’ ปีละครั้ง โดยทางกรมส่งเสริม อุตสาหกรรม สนับสนุนพื้นที่ห้องนิทรรศการ กรมส่งเสริม อุตสาหกรรม ถนนพระราม 6 นอกจากเป็นงานที่รวมเครื่องหนัง คุณภาพส่งออก ซึ่งส่วนหนึ่งรับจ้างผลิตให้กับแบรนด์ระดับโลก

“ในงานนี้เรามีทีมงานออแกไนซ์ของกลุ่มคลัสเตอร์ เครื่องหนังไทย วางคอนเซ็ปต์ ออกแบบบูธด้วยตัวเอง เป็นงาน ที่สามารถเข้ามาหาซื้อเครื่องหนังแท้คุณภาพลดราคาจากผู้ผลิต โดยตรง การมารวมตัวกันยังสามารถแบ่งปันความรู้ แลกเปลี่ยน ปัญหาที่มีในกลุ่ม สถานการณ์ตลาด แนวโน้มแฟชั่น แนวทาง ในปีต่อไป โรงงานที่ว่างยังสามารถรับงานจากโรงงานที่มีงาน ล้นได้อีกด้วย”

การรวมตัวของกลุ่มคลัสเตอร์เครื่องหนังไทยนอกจาก สามารถเชื่อมโยงกลุ่มของอุตสาหกรรมเดียวกัน อุตสาหกรรม



ที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำให้รวมกลุ่มกันเพื่อพัฒนา และส่งเสริมอุตสาหกรรมไปในทิศทางเดียวกัน ยังสามารถที่จะ เชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมแฟชั่นอื่นๆ เช่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ โดยมีการออกงานแสดงสินค้าร่วมกัน รวมถึงเชื่อมโยงไปยัง อุตสาหกรรมที่นำมาใช้ประกอบการผลิต เช่น เชื่อมโยงกับ คลัสเตอร์สิ่งทอกรุงเทพฯ นำผ้าไหมกลุ่มบ้านครัวมาใช้กับ ชับในกระเป๋า เป็นต้น

กลุ่มคลัสเตอร์เครื่องหนังไทยมีการระดมทุนเพื่อให้มี รายได้เข้ามาบริหารจัดการคลัสเตอร์ด้วย ทำให้มีความเข้มแข็ง และขับเคลื่อนกิจกรรมไปได้อย่างต่อเนื่อง สมาชิก 150 ราย เมื่อเริ่มต้นก่อตั้งกลุ่มคลัสเตอร์ ผ่านการคัดเลือกโดยการร่วม กิจกรรม ปัจจุบันเหลือสมาชิกที่มุ่งไปในทิศทางเดียวกัน 47 รายรวมตัวอย่างเข้มแข็งและค่อยๆ เพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ อย่างมีคุณภาพ

สำหรับการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ที่ไม่ประสบความสำเร็จ เยาวรัตน์มองว่าเนื่องจากต่างคนต่างแข่งขัน ซึ่งในช่วงเริ่มต้น คลัสเตอร์เครื่องหนังก็มีปัญหาเช่นกัน สมาชิกมีการลอกเลียน แบบสินค้า ทำให้ดูคล้ายๆ กันไปหมด และมีการแข่งขันเรื่อง ราคา ที่สุดก็อยู่ไม่ได้ ต่อมาเมื่อสร้างความเข้าใจได้ว่าหากมี ความชัดเจนของแบรนด์ มีดีไซน์ของตัวเองที่แตกต่างก็ไม่ต้อง มาแข่งขันลดราคา หากอยู่ที่ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าเป็นผู้เลือก.



เยาวรัตน์ พลาณสุนธิ์

S.T. Sea Star Leather Co.,Ltd

44/48 M.11 Bangkhuntian Chomthong Bangkok 10150

โทรศัพท์ 0 9489 56669

เซรามิกลำปาง มีประวัติศาสตร์ความเป็นมายาวนานกว่า 50 ปี นับตั้งแต่การอพยพของชาวจีนเข้ามาตั้งรกรากในเมืองไทย ค้นพบว่า ลำปางเป็นแหล่งที่มีภูมิศาสตร์และแหล่งดินคุณภาพดีเหมาะสมกับการทำเครื่องปั้นดินเผา จนกระทั่งเกิดอุตสาหกรรมเซรามิกและถ้วยชามตราไก่อันเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดลำปาง ปัจจุบันถือเป็นแหล่งรวมอุตสาหกรรมทางด้านเซรามิก ทั้งวัตถุดิบ เหมืองดิน เคมีภัณฑ์ แรงงานที่มีฝีมือ จุดเด่นของเซรามิกลำปางอยู่ที่ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ แรงงานที่มีทักษะฝีมือด้านหัตถกรรม รวมถึงความยืดหยุ่นในการรับออเดอร์

ศิริพร ชัยราช ฝ่ายการตลาดของกลุ่มลำปางเซรามิกคลัสเตอร์ และผู้บริหารโรงงานกิตติโรจน์เซรามิก เล่าถึงจุดเริ่มต้นในการพัฒนาเครือข่ายคลัสเตอร์เซรามิกของจังหวัดลำปาง โดยกลุ่มผู้ประกอบการจำนวนไม่กี่รายที่มองเห็นความสำคัญในการรวมกลุ่มกัน เพื่อช่วยเหลือในการผลิต การซื้อวัตถุดิบ นำไปสู่ความร่วมมือแบบคลัสเตอร์ ก่อนได้รับการสนับสนุนโดยนโยบายจากภาครัฐ แต่ไม่ได้มีกิจกรรมอย่างต่อเนื่องนัก จนกระทั่งได้กลับมาเคลื่อนไหวรวมกลุ่มกันอีกครั้ง โดยการสนับสนุนของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และอุตสาหกรรม ศูนย์พัฒนาเครื่องเคลือบดินเผาจังหวัดลำปาง โดยมีการสัมมนาทางวิชาการ

คลัสเตอร์ลำปางเซรามิก





“คลังเตอร์ของเราวมกลุ่มทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ต้นน้ำประกอบไปด้วยเหมืองแร่ วัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับเซรามิกทั้งหมด กลางน้ำคือโรงงานเซรามิก ส่วนปลายน้ำของเราเป็นธุรกิจบริการ อย่างโรงแรม ร้านอาหาร ขนส่ง ท่องเที่ยว ถ้าต้นน้ำอยู่ได้กลางน้ำก็อยู่ได้ ถ้ากลางน้ำอยู่ได้ปลายน้ำก็อยู่ได้ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันสามารถที่จะเชื่อมโยงกันในอนาคตข้างหน้า”

การรวมกลุ่มคลังเตอร์ สร้างความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มช่องทางตลาดใหม่ ส่งเสริมเรื่องของนวัตกรรม ให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์และการออกแบบให้มีความโดดเด่นแตกต่างไป สามารถรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ และการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคแต่ละตลาดทำให้สินค้ามีศักยภาพการแข่งขันขึ้น

“โรงงานเซรามิกในลำปางมีประมาณ 300 กว่าโรง แต่ที่เป็นสมาชิกกลุ่มคลังเตอร์ประมาณ 200 โรง แบ่งเป็นโรงงานขนาดใหญ่ร้อยละ 10 ขนาดกลางร้อยละ 20 ส่วนที่เหลือต่อยอดมาจากคนที่เคยเป็นพนักงานในโรงงานใหญ่ ออกมาก่อตั้งโรงงานขนาดเล็กเอง ซึ่งก่อนหน้านี้โรงงานขนาดเล็กต่างคนต่างทำ ไม่มีการต่อยอด ต่างคนต่างมองหาตลาด พยายามค้นหารูปแบบของตัวเอง บางโรงงานปิดตัวไป บางโรงงานรอโอกาสฟื้นขึ้นมา”

“สำหรับโรงงานเล็ก อำนาจต่อรองทุกอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการจัดซื้อ การตลาดค่อนข้างแคบ ไม่มีการคิดค้นพัฒนาต่อยอด การรวมกลุ่มคลังเตอร์ทำให้สามารถต่อรองได้มากขึ้น ถ้าต่างคนต่างทำ มือเดือรเข้ามาแสนขึ้น โรงเล็กโรงเดียวไม่สามารถรองรับได้ การเป็นคลังเตอร์ก็จะร่วมมือกันผลิตได้ ในด้านการตลาดสำหรับโรงงานขนาดเล็กถ้าต้องทั้งผลิตทั้งขายเป็นเรื่องยาก ทำให้ด้านการตลาดตั้งรับอย่างเดียวไม่ได้ ออกตลาด การเป็นคลังเตอร์สามารถรวมกันไป นำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปออกตลาด พัฒนาให้เกิดขึ้นเป็นรูปธรรมได้ จากที่เคยถูกกดราคา พอออกไปดูตลาด ผู้บริโภคสุดท้ายต้องการ

อะไร และสามารถกลับมาพัฒนารูปแบบ ทำให้เกิดการต่อยอด แต่ละโรงงานก็มีรูปแบบของตัวเองที่ต่างกันไป ถ้าเทียบกับ 10 ปีที่แล้วตอนนั้นคล้ายๆ กันไปหมด ตอนนี้มีปรับตัวโดยหาเอกลักษณ์รูปแบบของตัวเองมากขึ้น อุตสาหกรรมปลายน้ำในจังหวัดลำปาง ใช้เซรามิกลำปางเป็นเรื่องที่จะต้องสร้างให้เกิดขึ้นต่อไป”

นอกจากนี้ด้วยนโยบายผลักดันให้อุตสาหกรรมเซรามิกลำปางเป็นศูนย์กลางเซรามิกอาเซียน ต้องมีการพัฒนาความร่วมมือแบบคลังเตอร์อย่างจริงจัง การนำกลุ่ม SMEs ไปทัศนศึกษาคลังเตอร์เซรามิกของประเทศที่ประสบความสำเร็จ การจัดอบรมเชิงปฏิบัติการ แนวทางการพัฒนาคลังเตอร์ สนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่มจัดซื้อวัตถุดิบหรือเชื้อเพลิงเพื่อลดต้นทุน ผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มออกแสดงสินค้าร่วมกัน ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มวางแผนการออกแบบ ฯลฯ รวมไปถึงการพัฒนาให้เป็นแหล่งผลิตเซรามิกที่มีคุณภาพ ไปพร้อมกับการส่งเสริมการท่องเที่ยวสร้างฐานการพัฒนาอุตสาหกรรมทางด้านเซรามิกให้เข้มแข็งเพื่อที่จะก้าวไปสู่ศูนย์กลางเซรามิกของอาเซียนต่อไป.



ศิริพร ชัยราช

กิตติโรจน์เซรามิก

5/1 หมู่ 3 ถนนพระเจ้าทันใจ ตำบลต้นธงชัย อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง 52000

โทรศัพท์ 0 82565 9694



คลังเตอร์ ผ้าทอเมืองละโว้

ทอผ้าค่อยๆ ลดปริมาณลง กระทั่งเกิดวิกฤตเรื่องน้ำในการเกษตรมาเยือน การทำนากกฤดูหยุดชะงักไปช่วงหนึ่ง ทำให้ส่วนหนึ่งหันกลับมาเอาใจจริงเอาใจกับการทอผ้า สร้างรายได้ให้กับครอบครัวบวกกับปัจจุบันมีกลุ่มผู้นิยมใช้ผ้าไทย จึงได้มีการพัฒนาสร้างสรรค์ลวดลายให้มีความหลากหลายและทันสมัย แต่ยังคงคุณลักษณะผ้าทอพื้นเมืองแบบดั้งเดิมไว้

ศิริรัตน์ เสรีวัฒนารัตน์ ตัวแทนจากกลุ่มคลังเตอร์ผ้าทอเมืองละโว้เล่าถึงความพยายามในการรวมกลุ่มเครือข่ายผ้าทอลพบุรีครั้งแรกๆ นั้น ย้อนกลับไปราวสักสิบปี แต่ละครอบครัว แต่ละกลุ่มต่างทอผ้าตามความชอบ ตามรูปแบบของตัวเอง จนกระทั่งมีการพัฒนาก่อตั้งเป็นเครือข่าย “คลังเตอร์ผ้าทอเมืองละโว้” ในปี พ.ศ. 2554 ภายใต้การสนับสนุนโดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 3 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จากความร่วมมือของผู้ผลิต ผู้แปรรูป ผู้จำหน่ายผ้าทอมัดหมี่และผ้ามัดย้อมสีธรรมชาติในจังหวัดลพบุรี วัตถุประสงค์หลักร่วมกันคือเพื่อก่อให้เกิดความเข้มแข็งของกลุ่มผู้ประกอบการในธุรกิจผ้าทอเมืองละโว้ โดยมีสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ร่วมดำเนินโครงการพัฒนาคลังเตอร์และห่วงโซ่อุปทานในส่วนภูมิภาค ส่งเสริมพัฒนาด้านผลิตภาพ เชื่อมโยงการผลิต การค้า และโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม สนับสนุนการรวมกลุ่มวิสาหกิจ สร้างเครือข่ายสิ่งทอเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ซึ่งกัน การสร้างแบรนด์ กิจกรรมงานที่พาสมาชิกไปร่วมศึกษางานนอกสถานที่เพื่อค้นหาแนวทาง มองเห็นการสร้างโอกาส

การทอผ้าพื้นเมืองมีรูปแบบที่โดดเด่นในแต่ละท้องถิ่น สำหรับเมืองละโว้ก็มีการทอผ้ามัดหมี่ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวไทยพวนที่สืบทอดกันมาจากรบรรพบุรุษซึ่งอพยพจากประเทศลาวสองร้อยกว่าปีก่อน เมื่อว่างเว้นจากฤดูทำนาชาวบ้านจะมาทอผ้าเพื่อใช้ในชีวิตประจำวันภายในครอบครัว ทอใช้ในพิธีกรรม งานประเพณีต่างๆ การทอผ้ามัดหมี่ กลายเป็นอาชีพเสริมของครอบครัวอีกทางหนึ่ง ต่อมาระบบชลประทานเอื้อให้มีการทำนากกฤดู ส่งผลให้การ



ต้องการของลูกค้า นำไปสู่การขยายช่องทางการตลาด ในอนาคต โดยกลุ่มสตรีอาสาท้องถิ่นได้นำร่อง พัฒนาสินค้าที่มีความแตกต่างจากเดิมหลากหลาย ผลิตภัณฑ์ และใส่นวัตกรรมเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ พร้อมเปิดตัวแบรนด์สตรีผ้าทอเมืองละโว้ โดยมีสัญลักษณ์เป็นรูปหนุมานชูผ้ามัดหมี่ลายดอกพิกุล ผลิตภัณฑ์นำร่องคือผ้าหมักดินสอพองที่ใช้

“ศูนย์ฯ ภาค 3 สนับสนุนให้พัฒนาผลิตภัณฑ์ ใหม่ขึ้นมา ทั้งเส้นฝ้าย วิทยาการมาแนะนำการย้อม การหมัก สอนขึ้นลาย อย่างเช่นลายลูกแก้ว ออกแบบ บรรจุภัณฑ์ มีผู้เชี่ยวชาญเข้าไปพัฒนาตั้งแต่เรื่อง เทคนิคการทอผ้า การออกแบบลวดลายผ้า การ ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ การตัดเย็บ และแนวโน้ม แฟชั่น รวมทั้งนำองค์ความรู้ด้านนวัตกรรมมาช่วย ทำให้ผ้ามีคุณสมบัติเพิ่มขึ้น สามารถสร้างมูลค่าให้ กับผลิตภัณฑ์ได้ เริ่มมาทำผลิตภัณฑ์ที่เป็นรูปเป็นร่าง ของกลุ่ม มีการลงหุ้นกันหลายๆ กลุ่มมารวมกัน มีปันผลกัน รวมหุ้นกันทำเป็นสินค้าตัวกลางของกลุ่ม มารวมกัน มีอาจารย์เข้ามาสอน เข้ามาแนะนำ ตั้งแต่ การลงแป้ง การปั่น ได้เกี่ยวกับวิธีการทอ จากเมื่อก่อน เราไม่ได้ทอยกเป็นลายลูกแก้วก็มาดัดแปลงใช้ได้”

ผ้าพันคอเป็นผลิตภัณฑ์ชิ้นแรกในนาม กลุ่มสตรีที่เพิ่งออกมาใหม่ ใช้ดินสอพองซึ่งเป็นเอกลักษณ์ท้องถิ่นลพบุรีมาต่อยอด วิธีการหมักผ้า ด้วยดินสอพอง เริ่มต้นด้วยการทำน้ำแป้ง โดยนำ ดินสอพองผสมกับน้ำฝน กรองด้วยผ้าขาวบาง นำผ้าที่เตรียมไว้มาขยำน้าแป้งให้เปียกทั่วผืน

หมั่นคนผ้ากลับไปกลับมาทุก 1-2 ชั่วโมง ทั้งไว้ 1 คืน ก่อนนำ ผ้าที่ได้มาซักทำความสะอาด ตากในที่ร่มลมโกรก ทำให้ได้ ผ้านุ่มเนียน สัมผัสสบาย ไม่ระคายเคืองต่อผิว

ปัจจุบันการสวมใส่ผ้าทอพื้นเมืองกลับมาได้รับความนิยมอีกครั้งในกลุ่มเฉพาะ ซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่วัยทำงาน ทำให้ กลุ่มสตรีผ้าทอเมืองละโว้ มีการเชื่อมโยงไปยังกลุ่มคนรุ่นใหม่ ผ่านช่องทางตลาดโซเชียลมีเดียด้วยอีกทางหนึ่ง นำเสนอผ้า ทอเมืองละโว้ที่ผสมผสานลวดลายโบราณตามความเชื่อ ภูมิปัญญาของชาวไทยพวนและตามจินตนาการ รวมถึงการ รักษาคุณภาพ และเกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับ ความต้องการของตลาดมากขึ้น โดยยังคงรักษาเอกลักษณ์ของ ผ้าทอพื้นบ้านที่เป็นงานดั้งเดิมของจังหวัดลพบุรีไว้.

ศิริรัตน์ เสรีวัฒนารัตน์

ลีแซแพรรรณ

175-177 ถนนเทศบาล ตำบลเมืองบ้านหมี่ (บ้านหมี่)

อำเภอบ้านหมี่ จังหวัดลพบุรี 15110

โทรศัพท์ 0 80206 7740, 0 81403 2334



คัสเตอร์ข้าวสังข์หยดพัทลุง



ข้าวถือเป็นอาหารหลักของคนไทย และมีหลากหลายสายพันธุ์ตามแต่ละภาคของประเทศ หนึ่งในบรรดาพันธุ์ข้าวเพื่อสุขภาพที่ขึ้นชื่อของภาคใต้คือ ข้าวสังข์หยด หรือที่แผลงมาจาก ข้าวสังข์หยด ความอร่อยจนต้องสั่งให้หยุดกิน เป็นข้าวนาปีที่มีคุณลักษณะพิเศษมีเยื่อหุ้มเมล็ดสีแดง รสชาติดี หอม นุ่ม และมัน กินคล้ายข้าวเหนียว ถือเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดพัทลุง มีการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI :Geographical Indications) มีชื่อเรียกว่า ข้าวสังข์หยดเมืองพัทลุง ในปี พ.ศ.2549 เป็นข้าวพื้นบ้านที่มีคุณค่าทางอาหารสูงกว่าข้าวพันธุ์อื่นๆ กากใยอาหารสูง มีสารแอนตีออกซิแดนซ์สูงมาก นอกจากนี้มีโปรตีนธาตุเหล็ก และฟอสฟอรัสสูงกว่าข้าวพันธุ์อื่นๆ บำรุงร่างกายให้แข็งแรงและป้องกันโรคความจำเสื่อม มีสารแอนตีออกซิแดนซ์พวก Oryzanol และมี Gamma Amino Butyric Acid (GABA) ช่วยลดอัตราเสี่ยงของการเป็นมะเร็ง ชะลอความแก่ ป้องกันความจำเสื่อม บำรุงโลหิต โรคหัวใจ ฯลฯ

สุทธิชัย กาฬสุวรรณ ประธานเครือข่ายคัสเตอร์ข้าวสังข์หยดพัทลุง เล่าถึงเรื่องราวของการรวมตัวเป็นเครือข่ายข้าวสังข์หยดเมืองพัทลุง จากที่เริ่มจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนบ้านป่าเลในปี พ.ศ.2548 มีการจำหน่ายข้าวสังข์หยดในรูปข้าวเปลือก มีศูนย์วิจัยข้าวเข้าไปช่วยเหลือดูแลในเรื่องของการออกไปรับรองเกษตรอินทรีย์ ต่อมาในปี พ.ศ. 2553 ได้รับการสนับสนุนโรงสีข้าวชุมชนทำให้สามารถแปรรูปเป็นข้าวสารและข้าวกล้อง รวมถึงขนมแปรรูปต่างๆ

ในปี พ.ศ. 2556 ได้รับการสนับสนุนจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 11 ในการก่อตั้งเครือข่ายคัสเตอร์ข้าวสังข์หยดประกอบด้วยสมาคม บริษัท ชมรม ทุกอย่างที่ทำเกี่ยวกับข้าวสังข์หยดมารวมตัว มีการเชื่อมโยง แลกเปลี่ยนตลาด ช่วยเหลือกัน มหาวิทยาลัยก็เข้ามาทำวิจัยเรื่องของตัวผลิตภัณฑ์ ทำเป็นเส้นขนมจีนอบแห้ง มักกะโรนี สบู่ แชมพู ฯลฯ แปรรูปจากข้าวสังข์หยด

“หลังจากการรวมตัวเป็นคัสเตอร์ เราเริ่มมองเห็นช่องทางต่อยอดไปอีก โดยวางแผนแบ่งผลผลิตครึ่งหนึ่งแปรรูปขายเป็นข้าวสารและข้าวกล้อง ส่วนอีกครึ่งจะนำไปต่อยอดแปรรูปเป็นสินค้าอื่นต่อไป เช่น แชมพูสระผม หรือธัญพืชปรุงสำเร็จ ข้าวถุงสุญญากาศขนาด 1 กิโลกรัม ขายถุงละ 80 บาท ข้าวเปลือกหนึ่งเกียนได้ผลตอบแทนประมาณ 48,000 บาท พอแปรรูปเป็นผักรูปพืชซึ่งดีมีค่าจะได้ประมาณล้านกว่าบาท”

King Gaba ซึ่งผสมจากข้าวกล้องสังข์หยดเพาะงอกซึ่งมีสาร Gaba และสารสกัดจากราชพฤกษ์ ต้นไม้ของพระราชทานเป็นที่มาของชื่อแบรนด์ King Gaba ใช้วัตถุดิบจากข้าวของสมาชิกทั้ง 30 กลุ่มนำมารวมกัน โดยมีโครงสร้างคณะกรรมการ แบ่งงานเชื่อมโยง ประชุม มีการเชื่อมโยงในแนวคิด ตั้งแต่กระบวนการผลิตหรือต้นน้ำ นำผลผลิตจากกระบวนการผลิตมารวมกันแปรรูปส่งเข้าสู่ตลาด ขณะที่ในแวนอนก็มีสมาคม บริษัท ชมรม หอการค้าหน่วยงานราชการทั้งจังหวัด สถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยทักษิณ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา เข้ามาวิจัยให้กับคัสเตอร์ข้าวสังข์หยด

“สร้างแบรนด์ฉูฟู้ท King Gaba คิงกาบา สารสกัดของราชพฤกษ์เป็นงานวิจัยด้วย มีสารต้านอนุมูลอิสระเยอะพอๆ กับกล้วยหินของยะลา ซึ่งเรากำลังจะเอามาใช้เป็นส่วนผสมแทนครีมเทียม ขายได้เราก็ต้องแบ่งผลประโยชน์กลับไปก็กลุ่ม 30 กลุ่มตอนนี้กำลังเปิดให้ถือหุ้น ให้หน่วยงานที่ท้าวิจัย หน่วยงานที่สนับสนุนข้าวราชการทั้งหมดมาลงหุ้นร่วมกัน ทำให้เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของในตัวผลิตภัณฑ์ แบ่งผลประโยชน์ 6 เดือนครึ่ง มีการแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้ตามยอดขายของสมาชิกแต่ละคนที่รับไปซึ่งต้องถือหุ้นด้วย”

การเชื่อมโยงเครือข่ายยังต่อยอดไประหว่างคัสเตอร์ไปยังคัสเตอร์อื่นๆ อีกด้วย เช่น คัสเตอร์ประจวบคีรีขันธ์ คัสเตอร์ยะลา เป็นต้น

“แนวคิดที่กำลังจะลงมือทำ ปีนี้ที่เราเน้นประชุมกันเรื่องการแย่งตลาดการทำข้าวแบบเดิมเหมือนกันทั่วประเทศ มาวางขายในตลาดแข่งกัน ตัวไหนที่บรรจุภัณฑ์ไม่ดี ผู้บริโภคก็ไม่ซื้อ ยังมีเรื่องราคาที่แตกต่างกัน ทำให้เราอยากทำข้าวสังข์หยดพัทลุงในมาตรฐานเดียวกัน เอาข้าวอินทรีย์มารวมกัน ทำบรรจุภัณฑ์ขึ้นมาใหม่ในแบรนด์เดียวกัน เป็นแบรนด์ในนามของข้าวสังข์หยดพัทลุง แบ่งพื้นที่ปลูกคัดเมล็ดอย่างดี ใช้แบรนด์เดียว น่าจะแก้ปัญหาเรื่องตัดราคากันได้”

ในปีคัสเตอร์ข้าวสังข์หยดพัทลุงยังต่อยอดไปยังโฮมสเตย์เป็นรายได้ช่องทางหนึ่งด้วย

“จากการที่มีคนมาดูงานเรื่อยๆ มากินข้าวร่วมกัน ทำให้ไม่ต้องกลับไปนอนที่อื่น ตอนนี้มีสมาชิก 10 คน หลังเข้ามาช่วยรับคนได้ประมาณ 100 คน กิจกรรมหลากหลาย ทั้งเรื่องพลังงานทางเลือก การทำนาครบวงจรหลักสูตร 3 วัน 15 วัน หรือ 45 วัน เราทำได้หมด และเชื่อมโยงด้วยไปยังกลุ่มอื่นๆ ช่วงที่ไม่มีกิจกรรมด้านนา มีกิจกรรมการใช้ชีวิตย้อนยุคเมื่อ 50 ปีที่แล้ว การหาปลาแบบคนโบราณ นอนชนา ก่อไฟหุงข้าว ดูพรายน้ำ เาะป่าซาไก เรามีที่ราบมีทะเล เหมาะในการทำเกษตรและการท่องเที่ยว”



สุทธิชัย กาฬสุวรรณ

116 หมู่ 7 ตำบลควนขนุน อำเภอเขาชัยสน
จังหวัดพัทลุง 93130

Market&Trend

• เรื่อง : ภาวณัฐนันท์ ภูวิจิตร



สืบเนื่องจากโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ประจำปีงบประมาณ 2558 ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ร่วมกับสถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จนเกิดเป็นกิจกรรมการเชื่อมโยงระบบ e-commerce และการจัดหาเว็บไซต์แสดงผลงานสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SMEs ที่ได้ทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามโครงการมีโอกาสพัฒนาความรู้ และเพิ่มช่องทางการขายสู่ตลาดออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในและต่างประเทศโดยเว็บไซต์ที่ผ่านการคัดเลือกให้เป็นช่องทางตลาดออนไลน์ในประเทศคือเว็บไซต์ LnwShop.com ส่วนเว็บไซต์ตลาดออนไลน์ต่างประเทศที่ได้รับการคัดเลือกคือเว็บไซต์Alibaba.com

โดยการดำเนินการอบรมมีที่มหาวิทยาลัยผู้เชี่ยวชาญและทีมงานจากบริษัทโปรวิชั่น ได้ดำเนินการจัดอบรมทั้งหมด 9 ครั้งทั่วประเทศ ครั้งละ 2 วัน ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค เนื้อหาในการบรรยายได้เริ่มตั้งแต่การปูพื้นฐานเกี่ยวกับเทคโนโลยีไปจนถึงการอบรมเชิงปฏิบัติการ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเปิดร้านค้าออนไลน์เป็นของตนเองได้ ตลอดระยะเวลา 12 ชั่วโมงในการอบรม ซึ่งเชื่อว่าถึงแม้ผู้ประกอบการที่ไม่เคยมีความรู้เกี่ยวกับเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์มาก่อนก็สามารถมาเริ่มต้นใหม่ได้ เพียงมีความรู้การใช้งานคอมพิวเตอร์เพียงเล็กน้อยก็เพียงพอที่จะทำให้การอบรมดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เมื่อจบกิจกรรมการอบรมยังมีทีมงานคอยให้คำปรึกษา และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้งานเว็บไซต์แก่ผู้ประกอบการอีกด้วย

กสอ. จับมือ โปรวิชั่น ดัน SMEs สู่อlibaba เว็บไซต์ออนไลน์ระดับโลก



บรรยากาศการอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ



SAFE AND SECURE
TRANSACTIONS

 Trade Assurance

Alibaba กับ การเป็นช่องทาง การพัฒนาผู้ประกอบการสู่ตลาดโลก

เมื่อพูดถึง Alibaba หลายคนคงได้ยื่นชื่อขึ้นมาบ้างแล้ว ด้วยตัวธุรกิจของ Alibaba มีเครือข่ายเพื่อรองรับธุรกิจในรูปแบบต่างๆ หลากหลายด้าน ซึ่งหน่วยของธุรกิจที่ทางกิจกรรมได้มุ่งเน้นนำมาปรับใช้และพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็คือเว็บไซต์ Alibaba.com ซึ่งเป็นที่รู้จักในฐานะเว็บไซต์ยักษ์ใหญ่ของจีนและของโลก และยังได้รับการยอมรับจากบรรดาโรงงานของประเทศจีนที่ต้องการส่งออกสินค้าไปขายทั่วโลก เว็บไซต์นี้เน้นการขายสินค้าแบบ B2B (Business to Business) เป็นหลัก ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการขายสินค้าไปยังผู้ประกอบการด้วยกันไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการในประเทศเดียวกันหรือต่างประเทศ



เครือข่ายของ Alibaba Group

Alibaba.com มีภาพลักษณ์ที่ชัดเจนในความเป็นธุรกิจขายส่ง เพื่อรองรับศักยภาพของผู้ประกอบการ 60 รายที่ได้รับคัดเลือกจากโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในการผลักดันสินค้าออกสู่สากล และสร้างความน่าเชื่อถือได้ดีกว่าเว็บไซต์ขายปลีกทั่วไป เว็บไซต์ Alibaba.com ยังเป็นที่รู้จักจากผู้ซื้อทั่วโลก มีลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมสินค้าเป็นจำนวนมากซึ่งสามารถเริ่มต้นขายสินค้าได้ไม่เกิน 50 รายการ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายทั้งค่าบริการและค่าธรรมเนียมการขายสินค้า โดยกระบวนสำหรับการขายหรือนำเสนอสินค้านั้น เว็บไซต์ Alibaba.com ได้ออกแบบให้ผู้ขายหรือผู้ส่งออกสามารถมีหน้าร้านเป็นของตนเอง โดยระบุรายละเอียดเกี่ยวกับโรงงานหรือบริษัท รวมถึงข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ต้องการขายให้ลูกค้าหรือผู้นำเข้าได้เรียกดูสินค้า และสอบถามเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ได้โดยตรง ในอนาคตเมื่อผู้ประกอบการมีความรู้ ความมั่นใจในตลาดออนไลน์ สามารถพัฒนาร้านค้าโดยซื้อบริการเพิ่มเพื่อให้สินค้ามีประสิทธิภาพในการเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นหรือเปิดร้านค้าออนไลน์แบบขายปลีกที่อยู่ในเครือข่ายของ Alibaba ก็เป็นทางเลือกสำหรับการขยายกิจการในอนาคต



กลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่ของเว็บไซต์ Alibaba.com

เป้าหมายหลักของ Alibaba.com จะเน้นช่วยเหลือผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่ให้มีศักยภาพในการแข่งขัน สามารถส่งออกสินค้าไปได้ทั่วโลก โดยเว็บไซต์จะทำให้หน้าที่เป็นตลาดซื้อ-ขายให้ผู้ผลิตและผู้ซื้อจากทั่วโลกเข้ามาติดต่อซื้อ-ขายกัน โดยใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลักและไม่มีข้อผูกมัดว่าจำเป็นต้องติดต่อพูดคุยผ่านเว็บไซต์เท่านั้น ซึ่งคู่ค้าสามารถติดต่อเจรจาผ่านช่องทางอีเมลหรือโทรศัพท์กันได้โดยตรง ต่างจากเว็บไซต์อื่นๆ ที่มักให้เจรจาซื้อขายผ่านช่องทางที่เว็บไซต์กำหนดเท่านั้น

ที่ผ่านมามีการขายสินค้าต้องมีหน้าร้านและการออกบูธทั้งในและต่างประเทศเป็นกิจกรรมที่ผู้ประกอบการต้องทำอย่างต่อเนื่อง และต้องใช้ต้นทุนในการดำเนินการ ซึ่งเมื่อมีเว็บไซต์ Alibaba.com เข้ามานับเป็นจุดเปลี่ยนที่ดีในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสู่เว็บไซต์ออนไลน์ระดับโลก และยังเป็นการสร้างช่องทางการค้าขายกับต่างชาติได้ ชนิดที่ว่าไม่ว่าผู้ประกอบการจะอยู่ที่ใดบนโลก แม้กระทั่งเวลาหลักก็ยังสามารถมีโอกาสในการติดต่อค้ากับต่างชาติได้ตลอดเวลา ซึ่งเป็นการลดต้นทุนในการเดินทางไปออกบูธ ยังต่างประเทศอีกด้วย

Alibaba และความช่วยเหลือจาก U.S. Ready Planet

ด้วยความช่วยเหลือจากบริษัท Ready Planet ในฐานะที่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนผู้ให้บริการสมัครสมาชิกกับ Alibaba.com รายแรกในประเทศไทย หนึ่งในหน่วยงานที่จะคอยดูแลและให้คำปรึกษา ถือเป็นตัวแทนของ Alibaba ในประเทศไทยนั่นเอง โดยกิจกรรมนี้ก็ได้รับการสนับสนุนและคอยช่วยเหลือในการถ่ายทอดความรู้แก่ผู้ประกอบการทำให้ข้อจำกัดทางด้านภาษาถูกขจัดไป เนื่องจากการสมัครสมาชิก Alibaba.com ด้วยตนเองที่ไม่ได้อยู่ในความดูแลของกิจกรรมนี้ การดูแลและให้คำปรึกษาอาจจะหลุดไปสู่ผู้ดูแลในโซนประเทศอื่นๆ ซึ่งการให้คำแนะนำอาจเป็นภาษาต่างประเทศ แต่การสมัครภายใต้กิจกรรมและการดูแลของโครงการนี้ รายชื่อผู้ประกอบการที่ทำการสมัครในการอบรมจะถูกส่งต่อให้ทาง Ready Planet เป็นผู้คอยให้การดูแล และเป็นพี่เลี้ยง ซึ่งดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่คนไทย ง่ายต่อการสื่อสาร และการขายสินค้าบนเว็บ Alibaba.com ก็ง่ายขึ้นด้วย

[Files](#)
[Company Profile](#)
[Contacts](#)

Company Introduction

Business Type: Trading Company

Location: Krabi, Thailand

Year Established: 2002

Main Products: Cold Process Soap, Natural Soap, Herbal Soap, Bar Soap

Total Employees: 5 - 10 People

[Learn more about us >](#)

[Mr. Karin Hualthorn](#)

[Leave Message](#)

[Contact Supplier](#)

Main Products

Mangrove Soap
Min. Order: 250 Pieces
FOB Price: US \$ 1.5 - 1.25 / Pieces

Ylang Ylang Bath Oil

Tangerine Bath Oil

หน้าตัวอย่างเว็บไซต์ Alibaba.com ของผู้ประกอบการ

Alibaba กับการดำเนินการอบรม ภายใต้โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีการคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและมีความพร้อมในการเปิดตลาดต่างประเทศจำนวน 60 ผู้ประกอบการ มารับการถ่ายทอดความรู้ในครั้งนี้ ผลลัพธ์ที่ได้อาจแตกต่างไปจากที่คาด เนื่องจากผู้ประกอบการที่คัดเลือกบางรายมีเว็บไซต์ และได้ทำการเปิดร้านค้าบนเว็บไซต์ Alibaba.com กันไปบ้างแล้ว แต่ผลลัพธ์ที่ได้จริงๆ นั้นเป็นผู้ประกอบการที่มีแนวโน้มและมีความพร้อมที่จะเรียนรู้เพื่อปรับศักยภาพของตนเองให้รองรับกับตลาดต่างประเทศ ทำให้เราได้เห็นถึงแรงบันดาลใจและโอกาสของผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับการคัดเลือก ว่าในอนาคตอันไม่ช้าผู้ประกอบการเหล่านี้จะเป็นผู้ที่มีความพร้อมและกลายมาเป็นผู้ประกอบการที่สามารถยืนอยู่บนตลาดโลกได้เพราะการเปิดรับและเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ ซึ่งคงดีไม่น้อยหากจะมีโครงการต่อยอดและคอยดูแลให้ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเหล่านี้ไปถึงยังฝั่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ.



บริษัท โปรวิชั่น จำกัด

408/33 พหลโยธินเพลส ชั้น 9 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ 0 2619 0070 อีเมล marketing@provision.co.th



ฟรุ๊ตเทค จ.ปราจีนบุรี ถอดบทเรียน กว่าจะเป็น SMEs



เกรียงศักดิ์ อุดมสิน เจ้าของบริษัท ฟรุ๊ตเทค จำกัด ผู้เชี่ยวชาญในการผลิตผลไม้แปรรูประบบสุญญากาศ เปิดเผยถึงเทคนิคการดูแลธุรกิจว่า การที่บริษัทจะประสบความสำเร็จได้ เจ้าของหรือผู้ประกอบการจะต้องเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา เริ่มต้นจากการเรียนรู้ว่าตนเองเหมาะกับธุรกิจแบบไหน เรียนรู้ธุรกิจของตนเองอย่างละเอียดรอบครอบ รวมถึงเรียนรู้ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อที่จะได้นำมาแก้ไขและพัฒนาธุรกิจ เพราะการทำธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจแบบไหนก็ต้องพบเจอปัญหาอยู่เสมอ อีกทั้งการดูแลองค์กรภายในเป็นสิ่งสำคัญ ควรมีการกระจายงานอย่างทั่วถึงมากกว่าการให้ผู้บริหารแบกรับภาระอยู่ฝ่ายเดียว เพราะจะทำให้งานขาดประสิทธิภาพ โดยปัจจุบันธุรกิจผลิตผลไม้แปรรูประบบสุญญากาศได้ดำเนินกิจการมากกว่า 12 ปี มีพื้นที่เพาะปลูกกว่า 500 ไร่ และมีบริษัทเครือข่ายร่วม 24 บริษัท มีการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งฐานลูกค้าที่แพร่หลายและมีตลาดรองรับสินค้าอยู่ตลอดนั้นเป็นเครื่องการันตีความสำเร็จบริษัทได้เป็นอย่างดี

บทเรียนจากเจ้าของสวนผลไม้ ก้าวสู่โรงงานแปรรูปผลไม้

บริษัท ฟรุ๊ตเทค จำกัด เดิมทีเป็นเพียงสวนผลไม้ ชื่อสวนจิตรนิมิต แต่ด้วยความคิดที่จะสานต่อและพัฒนากิจการสวนเดิมของครอบครัว จึงตัดสินใจลาออกจากงานประจำ และเริ่มมาเป็นเกษตรกรเต็มตัว โดยการนำผลไม้และพืชพันธุ์ที่เป็นผลผลิต

จากสวนไปขายตามพื้นที่ต่างๆ ต่อมาเห็นว่าผลไม้จำนวนมากไม่น้อยต้องถูกทิ้งไปที่ไม่สามารถขายได้ เพราะไม่ได้มาตรฐาน นายเกรียงศักดิ์ จบการศึกษาจากคณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขาวิศวกรรมโยธา ทำให้เกิดแนวความคิดการแปรรูปผลไม้แบบสุญญากาศขึ้นมา เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าที่ตนเองมีอยู่ โดยสร้างแบรนด์ “ดีเฟรช” (D-FRESH) ผลไม้อบกรอบที่ผลิตด้วยกระบวนการ “Vacuum Fried” ที่จะคงสภาพสี กลิ่น รสชาติ ของผลไม้ให้เหมือนผลไม้สด แต่มีความกรอบกรอบทานง่าย เก็บไว้ได้นานกว่าปกติ ใช้ผลไม้ที่ปลูกภายในสวนด้วยวิธีการเกษตรอินทรีย์ มีประโยชน์ต่อสุขภาพปลอดสารเคมีและด้วยกระบวนการผลิตนี้เมื่อนำผลไม้มาอบแห้งไปผ่านความร้อน เช่น การต้มหรือนำเข้าไมโครเวฟจะสามารถกลับมาเป็นผลไม้สดได้อีกครั้ง

ซึ่งผลไม้ที่นำมาแปรรูปเป็นชนิดแรก คือ หนูนอบแห้ง เมื่อไปออกงานจัดแสดงสินค้ามีลูกค้าจากประเทศสิงคโปร์มาติดต่อต้องการซื้อสินค้า 1 ตู้คอนเทนเนอร์ แต่ในขณะนั้นเป็นเพียงโรงงานขนาดเล็กมีเครื่องอบ 1 เครื่อง มีลูกจ้างเพียง 4 คน ไม่สามารถทำตามความต้องการของลูกค้าได้ จึงตกลง



IT'S DIFFERENT
& DELICIOUS
with WHOLE
NATURAL 100%



ลดจำนวนสินค้าลงเพื่อให้สามารถผลิตได้ทันความต้องการ
จุดนี้เป็นจุดที่ทำให้กลับมามีความคิดถึงการขยายกิจการเพื่อรองรับ
ฐานลูกค้าในอนาคต ออเดอร์นี้เป็นออเดอร์ต่างประเทศครั้งแรก
แน่นอนว่าต้องพบเจอปัญหามากมาย หนึ่งในนั้น คือ ปัญหา
แพคเกจจิ้ง เนื่องจากสินค้าเป็นผลไม้ที่ผ่านกระบวนการดูดน้ำ
ออกทำให้กรอบ ดังนั้นเมื่ออยู่ในอากาศนานเกิน 2 ชั่วโมงผลไม้
ก็จะดูดน้ำจากอากาศกลับเข้ามาทำให้นิ่ม ซึ่งแพคเกจจิ้ง
ที่ใช้ในตอนนั้นคือถุงพลาสติกแก้ว (OPP) เมื่อส่งสินค้าไปประเทศ
สิงคโปร์ ปรากฏว่าสินค้าที่ส่งไปนิ่มทั้งหมด ไม่สามารถนำมา
ขายได้ เนื่องจากไม่มีความรู้เรื่องของแพคเกจจิ้งที่เหมาะสม
จึงจ้างการผลิตแพคเกจจิ้งจากบริษัทที่รับจ้างโดยไม่ได้อะไร
ถึงความถูกต้อง หลังจากนั้นจึงได้นำปัญหาที่เกิดขึ้นมาศึกษา
หาแนวทางแก้ไข พบว่าสินค้าจำพวกอบแห้งแบบสูญญากาศ
ควรใช้ถุงฟอยด์ในการบรรจุ เพราะสามารถป้องกันอากาศจาก
ภายนอกอีกทั้งยังคงสภาพสินค้าได้ 1 ปี และใส่ก๊าซไนโตรเจน
เข้าไปภายในถุงป้องกันกลิ่นเหม็นหืน

บทเรียนจากเจ้าของสวนผลไม้

สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องศึกษาและคำนึงถึงอีกอย่างหนึ่ง
คือ กฎหมายลิขสิทธิ์ ในขั้นตอนการออกแบบโลโก้กล่องสินค้า
ของบริษัทได้จ้างให้ผู้อื่นเป็นผู้ออกแบบ เมื่อนำมาใช้จริง
เกิดปัญหาตามมาคือ มีการนำรูปภาพของผู้อื่นมาใช้ในโลโก้
สินค้า ทำให้ทางบริษัทถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหาย ต้องต่อสู้ใน
ชั้นศาลเพื่อแสดงความบริสุทธิ์ใจ ต่อมาจึงแก้ปัญหาโดยการ
ใช้รูปภาพที่ถ่ายเองทั้งหมดในทุกงานที่ต้องใช้รูปภาพประกอบ
จากเหตุการณ์ครั้งนี้ทำให้รู้ว่า การจะทำธุรกิจให้ประสบ
ความสำเร็จและราบรื่นนั้น การเรียนรู้เป็นสิ่งสำคัญ ผู้ประกอบการ
ต้องไม่หยุดที่จะเรียนรู้สิ่งต่างๆ และต้องไม่ย่อท้อต่อปัญหาที่
เกิดขึ้น ต้องคิดว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเปรียบเสมือนบทเรียนและ
เป็นโอกาสที่เราจะได้เรียนรู้แก้ไข เพื่อป้องกันการผิดพลาด
ในครั้งต่อไป

ผู้ประกอบการบางรายอาจมองหาช่องทางในการ
ส่งสินค้าไปต่างประเทศ เพราะคิดว่าเป็นตลาดที่น่าลงทุน
แต่ตลาดต่างประเทศก็มีความเสี่ยงที่ต้องคำนึงถึงอยู่บ้างคือ
การส่งของไปแต่ละประเทศนั้นมีข้อกำหนดที่แตกต่างกันออกไป
สืบเนื่องจากวิถีการใช้ชีวิต รวมถึงความเคยชินของคนใน
ประเทศนั้นๆ ทำให้สินค้าอาจไม่ตอบโจทย์ความต้องการได้
ผู้ประกอบการต้องศึกษาเรียนรู้และนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุง
เปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นรสชาติ รูปแบบ
ของแพคเกจจิ้งให้เหมาะสมกับประเทศที่ส่งไปจำหน่าย และ
สิ่งที่ลืมไม่ได้คืออย่างคือความมั่นคงของโรงงาน การรวมกลุ่มกัน
ของผู้ประกอบการโรงงานต่างๆ จะเป็นตัวช่วยให้ธุรกิจมั่นคง
ขึ้นได้ ทางบริษัทฯ ได้เข้าร่วมโครงการคลัสเตอร์ ของกรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม ซึ่งเป็นโครงการที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทั้ง
รายเล็กและรายใหญ่รวมตัวกัน เพื่อเพิ่มช่องทางในการต่อยอด
ธุรกิจรวมถึงพัฒนาบริษัท จากการเข้าร่วมโครงการสิ่งที่เห็นได้
ชัดเจนเลยคือ หลายบริษัทเดิมที่เป็นเพียงบริษัทขนาดเล็กไม่มี
มาตรฐานเพียงพอที่จะส่งออกต่างประเทศ แต่เมื่อมีการรวมตัวกัน
ของผู้ประกอบการทำให้ได้เรียนรู้วิธีการทำงานจากบริษัทอื่น
รวมถึงในเรื่องของเครื่องจักรสามารถที่จะทดลองใช้สินค้า
ก่อนซื้อจริงได้ ทำให้ผู้ประกอบการลดความเสี่ยงในเรื่องของ
การลงทุน หากคิดจะทำธุรกิจต้องมองให้กว้าง เปิดใจยอมรับ
ปัญหา และอย่ามองข้ามสิ่งเล็กๆ น้อยๆ รวมถึงเรียนรู้สิ่งต่างๆ
อยู่เสมอ ทั้งหมดที่กล่าวมานี้จะเป็นตัวช่วยสำคัญในการ
ผลักดันธุรกิจให้เติบโตได้อย่างแน่นอน.



บริษัท ฟรุตเทค จำกัด

29/2 หมู่ 2 ถนนโคกขวาง-ระบะเภาไผ่
ตำบลหนองโพรง อำเภอศรีมหาโพธิ์
จังหวัดปราจีนบุรี 25140
โทรศัพท์ 0 8758 78045
เว็บไซต์ www.fruitandplant.com

อย่ามองข้าม Industry 4.0



ในห้วงปีที่ผ่านมาเอสเอ็มอีคุ้นกับคำว่า “ยุคดิจิทัล” ทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐและเอกชนร่วมกันให้ความรู้และการสนับสนุนเพื่อให้เอสเอ็มอีขับเคลื่อนให้ทันกับโลกการค้า ซึ่งปัจจุบันไอทีเป็นกลไกสำคัญทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง โดยมีอินเทอร์เน็ตเชื่อมต่อเครือข่ายแบบไร้พรมแดนทำให้การเข้าถึงข้อมูลสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ดังจะเห็นได้จากภาครัฐเปลี่ยนกระทรวงและบริบทองค์กรจากกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) เปลี่ยนเป็นกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

วันนี้รัฐบาลวางแผนให้ประเทศไทยก้าวสู่ Industry 4.0 จากการที่ต้องพึ่งพาอุตสาหกรรมการผลิตในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ จำเป็นอย่างยิ่งที่ทุกฝ่ายทั้งภาครัฐและภาคธุรกิจต้องตื่นตัวกับการปฏิรูปอุตสาหกรรมครั้งนี้ ที่ผ่านมาระหว่างที่เราเห็นว่า รัฐบาลเองพยายามที่จะสนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลมากขึ้น รวมทั้งขยายเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศ ส่งเสริม E-Commerce, E-Document และ E-Learning ซึ่งล้วนเป็นการวาง

รากฐานการพัฒนาสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 ทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม การปรับตัวสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 สำหรับคนไทย โดยการปรับเปลี่ยนและนำเอาเทคโนโลยีอัตโนมัติเข้ามาใช้งานนั้น คงต้องเป็นแบบค่อยเป็นค่อยไปและต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมกับบริบทของอุตสาหกรรมในบ้านเรา และต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อวิถีชีวิตของคนไทยอีกด้วย ซึ่งจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนระบบ กลไกต่างๆ เพื่อให้มีการขับเคลื่อนได้สะดวก รวดเร็ว มีประสิทธิภาพสูงสุด ทั้งนี้ต้องมีการศึกษาอย่างจริงจังเพื่อให้เข้าใจ เข้าถึงเพื่อการพัฒนา เนื่องจากเทคโนโลยีของ Industry 4.0 ไม่ใช่สิ่งใหม่แต่เป็นการผสมผสานเทคโนโลยีที่มีอยู่ให้ มีประสิทธิภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้ สำหรับแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยในอนาคตจะต้องปรับสู่ Industry 4.0 ในเร็ววัน นี้ โดยมี



แนวทางองค์ประกอบ 9 ด้าน ประกอบด้วย

1. หุ่นยนต์อัตโนมัติ (Autonomous Robots) มาเป็นผู้ช่วยในการผลิต
2. การสร้างแบบจำลอง (Simulation) เช่น การพิมพ์แบบ 3D เสมือนจริง
3. การบูรณาการระบบต่างๆ เข้าด้วยกัน (System Integration)
4. การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตของสิ่งของ (Internet of Things) ที่ทำให้เป็นอุปกรณ์อัจฉริยะ
5. การรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (Cyber security)
6. การประมวลและเก็บข้อมูลผ่านระบบออนไลน์ (Cloud Computing)
7. การขึ้นรูปชิ้นงานด้วยเนื้อวัสดุ Additive Manufacturing เช่น การขึ้นรูปชิ้นงานในเครื่องพิมพ์ 3 มิติ
8. เทคโนโลยี Augmented Reality (AR) ที่ผสมผสานเอาโลกแห่งความเป็นจริงเข้ากับโลกเสมือน โดยผ่านอุปกรณ์ต่างๆ เช่น ทีวี 3 มิติ เครื่องเล่นเกม
9. ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) คือ ชุดข้อมูลที่มีขนาดใหญ่ และซับซ้อน มีทั้งการบันทึกและจัดเก็บ การค้นหา การแบ่งปัน และการวิเคราะห์ข้อมูล

ส่วนการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพหลักๆ ของอุตสาหกรรม 4.0 ประกอบด้วยสองส่วนสำคัญ คือ ด้านฮาร์ดแวร์ซึ่งหมายถึงเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้านเครื่องจักรระบบอัตโนมัติ และระบบคอนโทรลต่างๆ แต่อีกส่วนที่สำคัญของอุตสาหกรรม 4.0 คือ ด้านซอฟต์แวร์ซึ่งคาดกันว่า Internet of Things และ Cyber-Physical Production Systems (CPPS) จะทำให้เกิดข้อมูลในระบบการผลิตขึ้นอย่างมหาศาล ทั้งนี้จำเป็น

ต้องได้รับการบริหารจัดการ ซึ่งจะเป็นโอกาสของประเทศไทยด้วยเช่นกัน เพราะไทยเรามีนักพัฒนาซอฟต์แวร์และผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสารสนเทศอยู่ไม่น้อย ดังนั้นหากเรามีความเข้าใจและเตรียมความพร้อมไว้แต่เนิ่นๆ เชื่อว่าประเทศไทยจะสามารถรับมือกับการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4 และรักษาสถานการณ์เป็นประเทศผู้ผลิตที่สำคัญของภูมิภาคและของโลกไว้ได้

ภาพรวมประเทศไทยจึงจำเป็นต้องเริ่มจากวิธีคิดที่ถูกต้องและมองเป้าหมายร่วมกัน วันนี้เราจึงต้องทำความเข้าใจ Industry 4.0 ก่อน จากการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 1 เกิดขึ้นในปลายศตวรรษที่ 18 เรียกว่า “สมัยแห่งพลังไอน้ำ” เป็นจุดเริ่มต้นการมาของโรงงานผลิตที่ใช้เครื่องจักรช่วยในการผลิตก่อกำเนิดเป็นโรงงานสมัยใหม่ ส่วนการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 2 เกิดขึ้นในช่วงต้นศตวรรษที่ 20 โดยได้นำระบบสายพานเข้ามาใช้ในสายการผลิตรถยนต์ในปี ค.ศ. 1913 ทำให้เกิดเป็นรถยนต์โมเดลที่มีจำนวนการผลิตมากถึง 15 ล้านคัน เป็นการเปลี่ยนจากการใช้เครื่องจักรไอน้ำ มาใช้พลังงานไฟฟ้า เทคนิคใช้สายพานการผลิตในลักษณะเดียวกันนี้ได้รับการเผยแพร่ไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตลดลง ถึงตรงนี้เรียกได้ว่ายุคของการผลิตสินค้าเหมือนกันเป็นจำนวนมากหรือ Mass Production จึงเกิดขึ้น

ต่อมากการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 3 เป็นผลมาจากยุคเริ่มต้นของคอมพิวเตอร์ที่เข้ามาช่วยในงานอุตสาหกรรมตั้งแต่ ค.ศ. 1970 ทำให้เกิดสายการผลิตแบบอัตโนมัติขึ้น และเข้ามาเสริมการทำงานเดิมที่มีแต่ชุดกลไกเพียงอย่างเดียวเป็นการใช้เครื่องจักรอัตโนมัติหรือหุ่นยนต์ในการผลิตแทนที่แรงงานมนุษย์มากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้สูงขึ้น



35

Opportunity SMEs

- เรียบเรียง : นันทนาพร อรินทมาโน

SMART
SME
EXPO
2016

กว่าจะมาเป็นยุค 4.0 ได้นั้น ประเทศไทย
พัฒนาจากยุค 1.0 เน้นอุตสาหกรรมภาค
เกษตร ยุค 2.0 ที่เน้นอุตสาหกรรมเบาเป็น
แรงงานราคาต่ำ เช่น สิ่งทอ อาหาร และ
ยุค 3.0 ที่เน้นอุตสาหกรรมหนักในปัจจุบัน
ซึ่งความท้าทายที่ผ่านมากทำให้เผชิญกับดัก
ความเหลื่อมล้ำ ประเทศรายได้ปานกลาง
และความไม่สมดุลของการพัฒนา การ
มุ่งสู่ ยุค 4.0 ตามที่นายกรัฐมนตรี พลเอก
ประยุทธ์ จันทร์โอชา ได้ยกให้เป็นวาระ
แห่งชาตินั้น จึงเป็นการค้นหาการเจริญ
เติบโต ที่จะสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืน
ให้กับประเทศไทยในศตวรรษที่ 21

SMEs 4.0

การเปลี่ยนผ่าน สู่ความยั่งยืน ของประเทศไทย

SMEs คือ รากฐานของการสร้างความยั่งยืน

SMEs (Small and medium Enterprise) หรือ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เพราะเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจขนาดใหญ่ และยังเป็นห่วงโซ่เล็กๆ ที่มีจำนวนมหาศาลก่อให้เกิดการจ้างงาน กระจายการพัฒนาไปสู่ชุมชนได้รวดเร็ว ก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจทั้งในประเทศและการส่งออก อีกทั้งเป็นรากฐานของการขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านประเทศไทยไปสู่ยุค Industry 4.0 ที่เน้นนวัตกรรมผสมผสานความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งการก้าวสู่ SMEs 4.0 ไม่ใช่แค่การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการผลิต การค้าขาย อย่างที่ผ่านมาในอดีต แต่ต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการตั้งแต่จุดเริ่มต้นให้มีกระบวนการคิดการวางแผน โดยกระทำอยู่บนพื้นฐานของ



4.0

ดิจิทัล เช่น การออกแบบ การผลิต การจัดการ การตลาด การรับจ่ายเงิน การขนส่ง ไปจนถึงการบริการ หรืออาจเป็นการลดขั้นตอนค่าเสื่อมแรงต่างๆ ให้น้อยลงแต่สามารถสร้างสร้างมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมาก เมื่อปรับพื้นฐานเหล่านี้แล้วจะก่อให้เกิดวัฒนธรรมทางการค้าที่สามารถผลิตสินค้านวัตกรรมออกมาได้อย่างมากมายเพื่อรองรับตลาดไปจนถึงการทำไปแข่งขันในเวทีโลก โดยมีเป้าหมายเพื่อนำประเทศ เหตุเพราะประเทศไทยละเลยการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ทำให้ขาดการพัฒนาเทคโนโลยีของตัวเองและแรงงานไม่มีทักษะเพียงพอจนปัญหาสะสมกลายเป็นความเหลื่อมล้ำของโอกาส

ยกตัวอย่างจากประเทศเพื่อนบ้านอย่าง ‘จีน’ ที่เชื่อมั่นว่าสามารถสร้างประเทศและเป็นที่พึ่งพาของประเทศอื่นได้ในอนาคต เหตุที่เป็นเช่นนั้นนั้นมาจากจีนไม่ได้พัฒนาเศรษฐกิจในรูปแบบเดิม แต่ปฏิรูปเศรษฐกิจวางแผนระยะยาวหลายสิบปี ทำให้ตอนนี้ในประเทศมีบริษัทระดับ Start-up และ SMEs ที่มีพลังเทคโนโลยีในตัวโดยอยู่บนพื้นฐานของความคิดสร้างสรรค์และความหลากหลายอยู่มาก ซึ่งพร้อม



เติบโตอย่างก้าวกระโดดทำให้ประเทศจีนแซบเคลือบ 5.0 แล้ว ดังนั้นผู้ประกอบการในประเทศไทยจึงต้องมองจีน เพื่อเป็นบทเรียนว่าจะสร้างให้เติบโตแบบเขาได้อย่างไร

เคล็ดลับกับการก้าวสู่การเป็น SMEs 4.0

1. ต้องมีความเชื่อและรักในธุรกิจที่คุณสร้างขึ้นมาก เพราะถ้าหากคุณทำธุรกิจที่ไม่ชอบแล้วเกิดการล้มเหลว ในอนาคต คุณมีโอกาสหมดแรงสู้ต่อและล้มเลิกไปในที่สุด

2. รู้ว่ากลุ่มเป้าหมายเป็นใคร เพราะการกำหนดกลุ่มให้ชัดเจนจะช่วยให้คุณใส่ใจ เลือกเฟ้นสิ่งที่เหมาะสมอย่างมีกรอบกำหนด ห้ามคิดว่าทุกคนต้องเป็นลูกค้าคุณ

3. กำหนดราคาที่เหมาะสม ผลคุ้มค่าต่อการเลือกใช้ ต้องคิดเสมอว่าลูกค้าของคุณอาจจะมีเงินในกระเป๋าเท่าเดิม และอะไรจะเป็นสิ่งที่ตอบโจทย์เขาในการเลือกซื้อสินค้านั้นๆ

4. ความซื่อสัตย์ ไม่เพียงต้องจริงใจต่อผู้บริโภคเท่านั้น แต่ผู้ประกอบการต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง พนักงาน องค์กร รวมถึงพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความไว้วางใจซึ่งกันและงานในการผลิตงานอย่างมีคุณภาพ

5. นำเทคโนโลยีของสื่อสังคมออนไลน์มาใช้อย่างเหมาะสม โดยเลือกจากฟังก์ชันการใช้งานที่เหมาะสมกับธุรกิจของคุณ

6. เลือกการประชาสัมพันธ์ให้ถูกจุด ตรงกลุ่มเป้าหมายเพื่อประหยัดต้นทุนการประชาสัมพันธ์ ยกตัวอย่างสินค้าของคุณกลุ่มเป้าหมายคือ วัยรุ่น หากคุณไปทำการตลาดแก่กลุ่มวัยกลางคน ผลลัพธ์ที่ตามมาก็จะไม่เกิดประโยชน์ของสินค้าของคุณ ดังนั้นการประชาสัมพันธ์ให้ถูกจุดถือเป็นสิ่งสำคัญ

7. การทำธุรกิจด้วยตัวเองอาจไม่สามารถปรับตัวไปอย่างราบรื่น คุณควรวางแผนที่ดีหรือที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำในเวลาคุณเกิดปัญหาเพราะไม่ว่าทุกคนจะเก่งทุกเรื่อง.



ข้อมูลจาก

งาน Smart SME Expo 2016

ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพ็ค เมืองทองธานี

8 เมนู สร้างความสุขให้ SMEs



1. **Happy Body (สุขภาพดี)** มีสุขภาพแข็งแรง ทั้งกายและจิตใจ เพราะมีความเชื่อว่าถ้ามนุษย์ มีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงก็จะมีจิตใจที่ดี พร้อมที่จะรับมือกับปัญหาที่จะเข้ามาได้เป็นอย่างดี

2. **Happy Heart (น้ำใจงาม)** มีน้ำใจเอื้ออาทร ต่อกันและกัน เนื่องจากมีความเชื่อว่าความสุขที่แท้จริง คือ การเป็นผู้ให้

3. **Happy Society (สังคมดี)** มีความรักสามัคคีเอื้อเฟื้อ ต่อชุมชนที่ตนทำงานและพักอาศัย มีสังคม และสภาพแวดล้อม ที่ดี เพราะเชื่อว่าการที่ผู้คนมีความเป็นอยู่ที่ดีภายในสังคมหรือ ชุมชน ย่อมเป็นพื้นฐานที่ดี ทำให้ผู้อยู่อาศัย มีความรัก ความปรองดอง สามัคคีต่อกัน พร้อมร่วมแรงร่วมใจช่วยกันพัฒนา ชุมชนให้มีชีวิตการเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

4. **Happy Relax (ผ่อนคลาย)** รู้จักผ่อนคลายต่อสิ่งต่างๆ ในการดำเนินชีวิต เพราะเชื่อว่าการที่คนทำงานหากไม่รู้จักรัก สรรหาการผ่อนคลายให้กับตนเองจะทำให้ร่างกายและจิตใจเกิด ความเครียดอันส่งผลกระทบต่อหน้าที่การทำงาน

5. **Happy Brain (หาความรู้)** มีการศึกษาหาความรู้ พัฒนาตนเองตลอดเวลาจากแหล่งต่างๆ นำไปสู่การเป็น มืออาชีพและความมั่นคงก้าวหน้าในการทำงานเพราะเชื่อว่า ถ้า เราทุกคนแสวงหาความรู้ใหม่ๆ มาเพิ่มพูนความรู้ และพัฒนา ตนเองอยู่เสมอแล้วสมมติจะเป็นอีกหนึ่งแรงผลักดันช่วยให้องค์กร พัฒนาขึ้นด้วยบุคลากรที่มีศักยภาพ

6. **Happy Soul (ทางสงบ)** มีความศรัทธาในศาสนาและมีศีลธรรมในการดำเนินชีวิต เพราะเชื่อว่าหลักธรรมคำสอนของ ศาสนา เป็นสิ่งที่ช่วยการดำเนินชีวิตของทุกคนให้ดำเนินไป ในเส้นทางที่ดีได้ ทำให้ทุกคนมีสติ มีสมาธิในการทำงาน สามารถรับมือกับปัญหาที่เข้ามาได้ ยึดหลักสนับสนุนให้เป็น คนดี คิดดี ทำดี และมีความศรัทธาในคุณงามความดีที่พึงปรารถนา

7. **Happy Money (ปลอดภัย)** มีเงิน รู้จักเก็บรู้จักใช้ ไม่เป็นหนี้ ปลูกฝังนิสัยอดออม ประหยัด รู้จักใช้เงิน ไม่ใช่ สรุ่ยสุร่าย ใช้จ่ายแต่เท่าที่จำเป็น ยึดหลักคำสอนการดำเนินชีวิต แบบเศรษฐกิจพอเพียง

8. **Happy Family (ครอบครัวดี)** มีครอบครัวอบอุ่นและ มั่นคง ปลูกฝังนิสัยรักครอบครัว เพื่อนำไปเป็นหลักการใช้ชีวิต ให้รู้จักความรัก ความเชื่อมั่น และความศรัทธาในความดีงาม จึงจะเกิดเป็นคนดีในสังคม (รักตนเอง รักครอบครัว รักการทำงาน รักเพื่อน รักในสิ่งที่พอเพียง).

Book Corner

• เรื่อง : สุพรรณษา พุทธสุภาะ



Amazon ร้านค้าออนไลน์ยอดขายหมื่นล้าน เปิดตำนานสุดยอดร้านออนไลน์ระดับโลก

ผู้เขียน : Brad Stone

รหัส : E 3 A58

Amazon ร้านค้าออนไลน์ ยอดขายหมื่นล้าน” เล่มนี้บอกเล่าจุดเริ่มต้นและเส้นทางการก้าวขึ้นมาเป็นร้านค้าปลีกออนไลน์แถวหน้าของโลก โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจฟฟ์ เบโซสโดยตรง อีกทั้ง

ยังสัมภาษณ์บุคคลใกล้ชิด ตลอดจนพนักงานของ Amazon ทั้งอดีตและปัจจุบัน ด้วยวิธีการดำเนินเรื่องที่นำเสนอใจของผู้เขียน และบุคลิกอันโดดเด่นของเจฟฟ์ เบโซส อีกทั้งยังอัดแน่นด้วยกลยุทธ์การทำธุรกิจในรูปแบบของ Amazon เอง ทำให้หนังสือเล่มนี้มีสาระและอ่านสนุก ทั้งยังได้เห็นวิธีหาหนทางธุรกิจและกลยุทธ์อีกหลายรูปแบบที่นักขายออนไลน์พลาดไม่ได้เลยทีเดียว



เปลี่ยนเงินหมื่นเป็นสิบล้านด้วยธุรกิจออนไลน์ : Survival Handbook: Online Business

ผู้เขียน : เสี่ยเอ

รหัส : E 3 ป58

หนังสือเล่มนี้ได้เผยเทคนิคการโกยเงินเข้ากระเป๋า ซึ่งเป็นวิธีที่ง่ายมาก ค้นพบสูตรลับต้นยอดขายพุ่งกระชูดจากร้านค้าออนไลน์ ทำง่าย รวยได้จริงเปิดร้านออนไลน์ง่ายๆ ใครก็ทำได้ แต่เปิดยังไม่ให้รอดนี่สิยาก นี่คือการทำธุรกิจออนไลน์

จากมุมมองเจ้าของธุรกิจ ตัวจริงเสียงจริง ที่เปลี่ยนเงินหมื่น กลายเป็นธุรกิจหลักล้าน! ย่นย่อประสบการณ์ล้ำค่าจาก 5 ปีเหลือ 1 เล่ม ช่วยให้คุณไม่เสียเวลาอยู่กับความไม่รู้ เผยเทคนิคประสบการณ์ขายสินค้าออนไลน์จากมืออาชีพจริงๆ ผู้ที่เคยพลิกเงินหมื่นให้เป็นล้าน!! ไม่ต้องลงทุนสูง ไม่ต้องมีลูกจ้างมากมาย!

ให้ Google ทำงานรวบเป็น..ล้าน

ผู้เขียน : อภิราษฏร์ นึกเข้าส์

รหัส : E 3 G57

เทคนิคง่ายๆ ที่ทำให้โฆษณาของคุณติดหน้าแรก Google ได้อย่างรวดเร็ว โดยไม่ต้องลงทุนแม้แต่บาทเดียว



ที่ eBay คุณรวยได้จริง

ผู้เขียน : ไพรัช ศรีนครินทร์

รหัส : E 3 พ58

หนังสือ “ที่ eBay คุณรวยได้จริง” เล่มนี้ ได้ถ่ายทอดประสบการณ์ตรงของ “ไพรัช ศรีนครินทร์” จากการเป็น

ผู้ขายสินค้าในเว็บไซต์ eBay มากกว่า 10 ปี ซึ่งจะช่วยให้

คุณได้เรียนรู้วิธีการสร้างรายได้จากเว็บไซต์ eBay ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างบัญชีบน ebay และ Paypal ทำเงินด้วยการซื้อสินค้าราคาถูกเข้ามาขาย อาทิ ชุดฟอกฟันขาว Lipozone วิตามินลดน้ำหนักยอตนิยม การขายสินค้าให้คนอื่น 750 ล้านคนทั่วโลก เทคนิคการตั้งชื่อให้ลูกค้าค้นหาสินค้าเจอได้ง่ายๆ และการทำดรอปปิง เทคนิคการหาสินค้าที่มีคนรอซื้อและได้กำไรสูง ตารางเป้าหมายทำเงินแสนใน 6 เดือน พร้อมภาพประกอบแบบอินโฟกราฟิก สำหรับผู้เริ่มทำ eBay หนังสือเล่มนี้ช่วยคุณได้!

ค้นเว็บไซต์ให้ดังสุดๆ

ด้วย Google Adwords

ผู้เขียน : ศุภณัฐ สุขโข กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

รหัส : E 3 G58

ลงโฆษณาโปรโมทเว็บไซต์กับ Search Engine อันดับหนึ่งอย่าง Google และเว็บไซต์เครือข่ายของ Google นับล้านๆ เว็บไซต์ ให้ผลลัพธ์รวดเร็วทันใจพร้อมด้วยเทคนิคที่ช่วยให้ประหยัดและโฆษณาได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย



หาเงินออนไลน์ ฉบับทำง่ายๆ รายได้ดี

ผู้เขียน : นักรบ พิมพิขาว

รหัส : E 3 ก55

หาเงินออนไลน์ ฉบับ ทำง่ายๆ รายได้ดี” เล่มนี้ ได้รวบรวมความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ ที่เปี่ยมไปด้วยคุณภาพมีประโยชน์ต่อคุณผู้อ่าน ทั้งผู้ที่ทำงานประจำ ผู้ที่ทำงานอิสระ ผู้ที่ทำการค้า รวมถึงคนทุกเพศทุกวัย ให้สามารถเรียนรู้เข้าใจถึงวิธีการและวิถีทางอันหลากหลายของการก้าวเข้าสู่โลกแห่งการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ อันจะทำให้สามารถสร้างรายได้ ให้ได้ชื่อว่ามีเงินจากการทำงานมากยิ่งขึ้น ร่ำรวยยิ่งขึ้น และประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น อยากรวยออนไลน์ ทำอย่างไร? เริ่มเปิดหน้าต่อไปกันได้เลย



รวยด้วย eBay และ PayPal

ผู้เขียน : พรรณิธา ปมกลาง

รหัส : E 3 พ581

รายละเอียดเกี่ยวกับพบกับช่องทางหารายได้ด้วย eBay และ PayPal ตลอดจนเคล็ดลับมากมายที่จะช่วยทำกำไรให้คุณเพียงปลายนิ้วคลิก หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมขั้นตอนตั้งแต่เริ่มต้นไว้อย่างละเอียด ช่วยให้คุณได้เข้าใจกระบวนการต่างๆ ค่าธรรมเนียม รูปแบบการขาย นโยบาย กฎ และรายละเอียดปลีกย่อยอื่นๆ อีกมากมาย นอกจากนี้ยังได้รวบรวมเทคนิค คำแนะนำที่จำเป็น ตัวอย่างจดหมายโต้ตอบภาษาอังกฤษ คำศัพท์ และเรื่องน่ารู้เกี่ยวกับ eBay ไว้ในบทท้ายๆ เพื่อช่วยให้คุณมั่นใจและพร้อมเปิดประตูสู่โลกการซื้อขายสินค้าออนไลน์ได้ง่ายดาย



เปิดร้านออนไลน์ให้รวย ด้วยเว็บ & โซเชียล

ผู้เขียน : ภรณ์ชนวีรัตน์ ภู่วิจิตร

รหัส : E 3 ก58

เปิดร้านออนไลน์ให้รวย ด้วยเว็บ & โซเชียล” เล่มนี้จะช่วยให้คุณเรียนรู้ทุกองศาทั้งธุรกิจค้าขายออนไลน์ที่ทำให้คุณรวยได้จริง ทั้งเปิดร้านค้าบนเว็บไซต์ หรือจะขายแบบซิวลึๆ บนโซเชียล เริ่มตั้งแต่รู้จักตลาดแหล่งสินค้า รู้จักตัวเองและสินค้าที่เหมาะสมกับตัวเอง

เทคนิคการขาย วิธีการดูแลลูกค้า ตลอดจนวิธีการโปรโมทร้านแบบต่างๆ นำเสนอในรูปแบบที่เข้าใจง่าย พร้อมตัวอย่างที่หลากหลาย สำหรับผู้ที่กำลังจะเปิดร้านออนไลน์ หนังสือเล่มนี้จะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคุณ

สวอยออนไลน์ Pre-Order สินค้าจาก USA

ผู้เขียน : วิโรจน์ ชัยมูล

รหัส : E 3 256

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจพรีออร์เดอร์สินค้าจาก USA ซึ่งมีสินค้าให้เลือกซื้อมากมาย โดยเน้นการเริ่มทำตั้งแต่เริ่มแรก อธิบายความหมายและรูปแบบของการพรีออร์เดอร์สินค้าจากอเมริกาเป็นหลัก เว็บไซต์หรือรูปแบบสินค้าที่สามารถ ทำรายได้เสริม อธิบายถึงขั้นตอนการทำพรีออร์เดอร์และการจ่ายเงิน รวมถึงรวบรวมปัญหาที่พบจริงในการทำธุรกิจพรีออร์เดอร์จากอเมริกา พร้อมแนะแนวทางออกเพื่อเตรียมรับมือ รวมถึงให้คำแนะนำในการซื้อสินค้าอย่างปลอดภัย



แสบโลก...คุณทำได้

ผู้เขียน : อังกร วงศ์กลุฑ

รหัส : E 3 257

เพชฌัญญูคนนอกจากจะทำให้คุณมีเพื่อนเยอะแล้วยังสามารถนำเอาไปทำเป็นธุรกิจได้อย่างแท้จริง ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าหรือเกี่ยวกับสินค้าธุรกิจทางด้านข่าวสาร



เปิดร้านออนไลน์ Facebook

ผู้เขียน : ชนะ เทศทอง

รหัส : E 10 F571

รวมแนวคิด เทคนิค และประสบการณ์ โดยเฉพาะการค้าขายบน Facebook เริ่มตั้งแต่ทำความเข้าใจกับเปิดร้านออนไลน์บน Social Network ที่ใหญ่ที่สุดในโลก การจัดการและประยุกต์ใช้ Page ให้เป็นร้านค้าออนไลน์ การโปรโมทการโฆษณาบน Facebook จัดการร้านค้าบนมือถือด้วยแอปพลิเคชัน ตลอดจนการค้าขายไปทั่วโลกด้วย Page นำเสนอแบบ Infographic และ Step by Step หากคุณกำลังมองหาอาชีพเสริมรายได้ดี คุณไม่ควรพลาดหนังสือเล่มนี้



เพิ่มยอดขายด้วย Line Facebook Pages Instagram

ผู้เขียน : ณัฐวุฒิ ปิยนุพลชาติ

รหัส : E 10 256

หนังสือเพื่อต่อยอดธุรกิจการค้าขายออนไลน์ให้รวดเร็วทันใจโดยการใช้งานบนมือถือหรือแท็บเล็ต การใช้งานแอปพลิเคชันที่จำเป็นสำหรับการต่อยอดร้านค้า อันได้แก่ Facebook Page, Line, Instagram เพื่อบริหารจัดการธุรกิจหรือร้านค้าออนไลน์ เสริมด้วยเทคนิคที่พ่อค้าแม่ค้ามืออาชีพใช้จัดการร้านค้าบนมือถือ ทั้งการจัดการข้อมูลรูปภาพ สต็อกสินค้า รวมถึงกลยุทธ์การขาย ตลอดจนแนะนำการทำธุรกรรมผ่านธนาคารออนไลน์ซึ่งจำเป็นมากสำหรับธุรกิจออนไลน์ยุคนี้



สถานที่สอบถามรายละเอียดและข้อมูลเพิ่มเติม

ห้องสมุดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

โทรศัพท์ 0 2202 4425, 0 2202 4417 หรือ 0 2354 3237

เว็บไซต์ <http://library.dip.go.th>

ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม



ศูนย์ข้อมูลข่าวสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ. จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมตามที่พระราชบัญญัติข้อมูลข่าวสารของทางราชการ พ.ศ. 2540 ซึ่งประชาชนสามารถเข้าตรวจดูได้อย่างสะดวก ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค 14 แห่ง โดยข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่ได้รับรวมไว้ให้บริการ ณ ศูนย์บริการข้อมูลข่าวสาร กสอ. ประกอบด้วยข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลข่าวสารที่ลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา อาทิเช่น โครงสร้างกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมอำนาจหน้าที่ที่สำคัญและวิธีการดำเนินงาน สถานที่ติดต่อขอรับข้อมูลข่าวสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมระเบียบต่างๆ เช่น ระเบียบการใช้ตราสัญลักษณ์ ระเบียบเงินทุนหมุนเวียน
2. ข้อมูลข่าวสารที่จัดไว้ให้ประชาชนเข้าตรวจดูได้ อาทิ เช่น วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์ แผนงาน โครงการ และงบประมาณประจำปีคู่มือต่างๆ สิ่งพิมพ์ที่อ้างอิงในราชกิจจานุเบกษา ข่าวประกาศประกวดราคา ประกาศสอบราคา และสรุปผลการจัดซื้อจัดจ้างรายเดือนเกณฑ์มาตรฐานความโปร่งใสและตัวชี้วัดความโปร่งใส
3. ช่องทางในการรับข้อมูลข่าวสาร อาทิ เช่น ขอตรวจดูข้อมูลข่าวสารได้โดยสะดวก ณ ศูนย์ข้อมูลข่าวสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทั้งส่วนกลางและภูมิภาค ในวันและเวลาราชการ สืบค้นข้อมูลข่าวสารทางเว็บไซต์ “ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ.” ที่ <http://info.dip.go.th> หรือ <http://www.dip.go.th>

ขอข้อมูลทางอีเมล info@dip.go.th

ขอข้อมูลข่าวสารผ่านโทรศัพท์ 0 2202 4425 โทรสาร 0 2354 1537

ขอข้อมูลข่าวสารทางไปรษณีย์ได้ที่ ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ.

อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400



ใบสมัครสมาชิก วารสารอุตสาหกรรมสาร 2560

☐ สมาชิกเก่า ☐ สมาชิกใหม่

วันที่สมัคร.....

ชื่อ / นามสกุล.....

บริษัท/หน่วยงาน.....

ที่อยู่.....

จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์..... เว็บไซต์บริษัท.....

โทรศัพท์..... โทรสาร.....

ตำแหน่ง..... อีเมล.....



แบบสอบถาม

- ผลิตภัณฑ์หลักที่ท่านผลิตคือ.....
- ท่านรู้จักวารสารนี้จาก.....
- ข้อมูลที่ท่านต้องการคือ.....
- ประโยชน์ที่ท่านได้จากวารสารคือ.....
- ท่านคิดว่าเนื้อหาสาระของวารสารอุตสาหกรรมสารอยู่ในระดับใด เมื่อเทียบกับวารสารราชการทั่วไป
☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง
- การออกแบบปกและรูปเล่มอยู่ในระดับใด
☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง
- ข้อมูลที่ท่านต้องการให้มีในวารสารนี้มากที่สุดคือ (ใส่หมายเลข 1...2...3... ตามลำดับ)
☐ การตลาด ☐ การให้บริการของรัฐ ☐ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ☐ ข้อมูลอุตสาหกรรม ☐ อื่นๆ ระบุ.....
- คอลัมน์ที่ท่านชอบมากที่สุด (ใส่หมายเลข 1...2...3... ตามลำดับความชอบ)
☐ Interview (สัมภาษณ์ผู้บริหาร) ☐ Product Design (ออกแบบผลิตภัณฑ์) ☐ Good Governance (ธรรมาภิบาล)
☐ SMEs Profile (ความสำเร็จของผู้ประกอบการ) ☐ Report (รายงาน / ข้อมูล) ☐ Innovation (นวัตกรรมใหม่)
☐ Market & Trend (การตลาด / แนวโน้ม) ☐ Book Corner (แนะนำหนังสือ) ☐ อื่นๆ ระบุ.....
- ท่านได้รับประโยชน์จากวารสารอุตสาหกรรมสารมากน้อยแค่ไหน
☐ ได้ประโยชน์มาก ☐ ได้ประโยชน์พอสมควร ☐ ได้ประโยชน์น้อย ☐ ไม่ได้ใช้ประโยชน์
- เทียบกับวารสารราชการทั่วไป ความพึงพอใจของท่านที่ได้รับจากวารสารเล่มนี้ เทียบเป็นคะแนนได้เท่ากับ
☐ 91-100 คะแนน ☐ 81-90 คะแนน ☐ 71-80 คะแนน ☐ 61-70 คะแนน ☐ ต่ำกว่า 60 คะแนน

3 บริการเพื่อผู้ประกอบการ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

Social Entrepreneur สร้างสังคมผู้ประกอบการ



การพัฒนา ของผู้ประกอบการ



งานสร้างผู้ประกอบการที่ดี มีคุณธรรม มีคุณภาพแก่สังคม (Social Entrepreneur) เป็นผู้ประกอบการที่ตระหนักรู้ถึงความสำคัญ และบทบาทของการมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคม พัฒนาทั้งธุรกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม ให้เป็นฐานรากของเศรษฐกิจเพื่อการเจริญเติบโตเข้มแข็งไปด้วยกันอย่างยั่งยืน

• ติดต่อสอบถาม

ส่วนสร้างสังคมผู้ประกอบการ

สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

โทรศัพท์ 0 2202 4599, 0 2202 4565

Training Fund : TF

บริการเงินทุนสมทบเพื่อการพัฒนาบุคลากรภาคอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีหน้าที่ในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และให้ผู้ประกอบการมีสมรรถนะในการบริหารธุรกิจ สามารถยกระดับคุณภาพของสินค้าและบริการต่างๆ เพื่อเข้าสู่ระดับมาตรฐานสากล รวมทั้งส่งเสริมให้มีการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน ด้วยการให้ความรู้ ข้อมูลสารสนเทศ การให้คำแนะนำการสัมมนาและฝึกอบรม เป็นต้น จึงได้ให้บริการเงินสมทบเพื่อการพัฒนาบุคลากรภาคอุตสาหกรรม (Training Fund : TF) ด้วยวิธีการจัดจ้างที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญไปดำเนินการจัดฝึกอบรมให้ความรู้ด้านต่างๆ ในการพัฒนาศักยภาพการทำงานให้แก่บุคลากรภาคอุตสาหกรรม ซึ่งบุคลากรเหล่านี้จะเป็นตัวจักรสำคัญในการช่วยขับเคลื่อนเอสเอ็มอีให้เข้มแข็งและเติบโตต่อไป

การดำเนินงาน : กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทำการคัดเลือกที่ปรึกษาให้แก่สถานประกอบการและสนับสนุนค่าใช้จ่ายสมทบเป็นค่าจ้างที่ปรึกษาจัดฝึกอบรมในสถานประกอบการ (In-house Training) กิจกรรมละไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าจ้างที่ปรึกษาทั้งหมด แต่ต้องไม่เกินกว่าวงเงินที่กำหนดไว้ในแต่ละปีงบประมาณ ส่วนที่เหลือสถานประกอบการจ่ายทั้งหมด โดยมีระยะเวลาในการฝึกอบรมต่อสถานประกอบการประมาณ 6 - 8 เดือน จำนวน 10 man/day

• ติดต่อสอบถาม

ส่วนส่งเสริมประสิทธิภาพการบริหารจัดการ

สำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 แขวงพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0 2202 4534

Consultancy Fund : CF

การบริการเงินสมทบจ้างที่ปรึกษาเพื่อปรับปรุง การผลิต การจัดการการตลาด และการบริการ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ส่วนใหญ่ประสบปัญหาผลิตภัณฑ์ต่ำและผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐานสากลซึ่งเอสเอ็มอีอาจไม่สามารถแก้ปัญหาเหล่านี้ได้ เนื่องจากไม่มีเวลามากพอ ขาดบุคลากร หรือบางครั้งไม่ทราบสาเหตุที่แท้จริงก็ยังมีข้อจำกัดด้วยเช่นกันกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จึงได้ดำเนินการกิจกรรม CF โดยสมทบค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษาที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน เพื่อปรับปรุงพัฒนาในด้านต่างๆ เช่น ด้านการผลิต ด้านการจัดทำระบบมาตรฐาน ด้านการตลาด ด้านการเงินและบัญชี และด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล เพื่อให้เอสเอ็มอีของไทยสามารถแข่งขันได้ในตลาดสากล

• ติดต่อสอบถาม

สำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0 2202 4532, 0 2354 3424



คลิก : คาวนโหลด

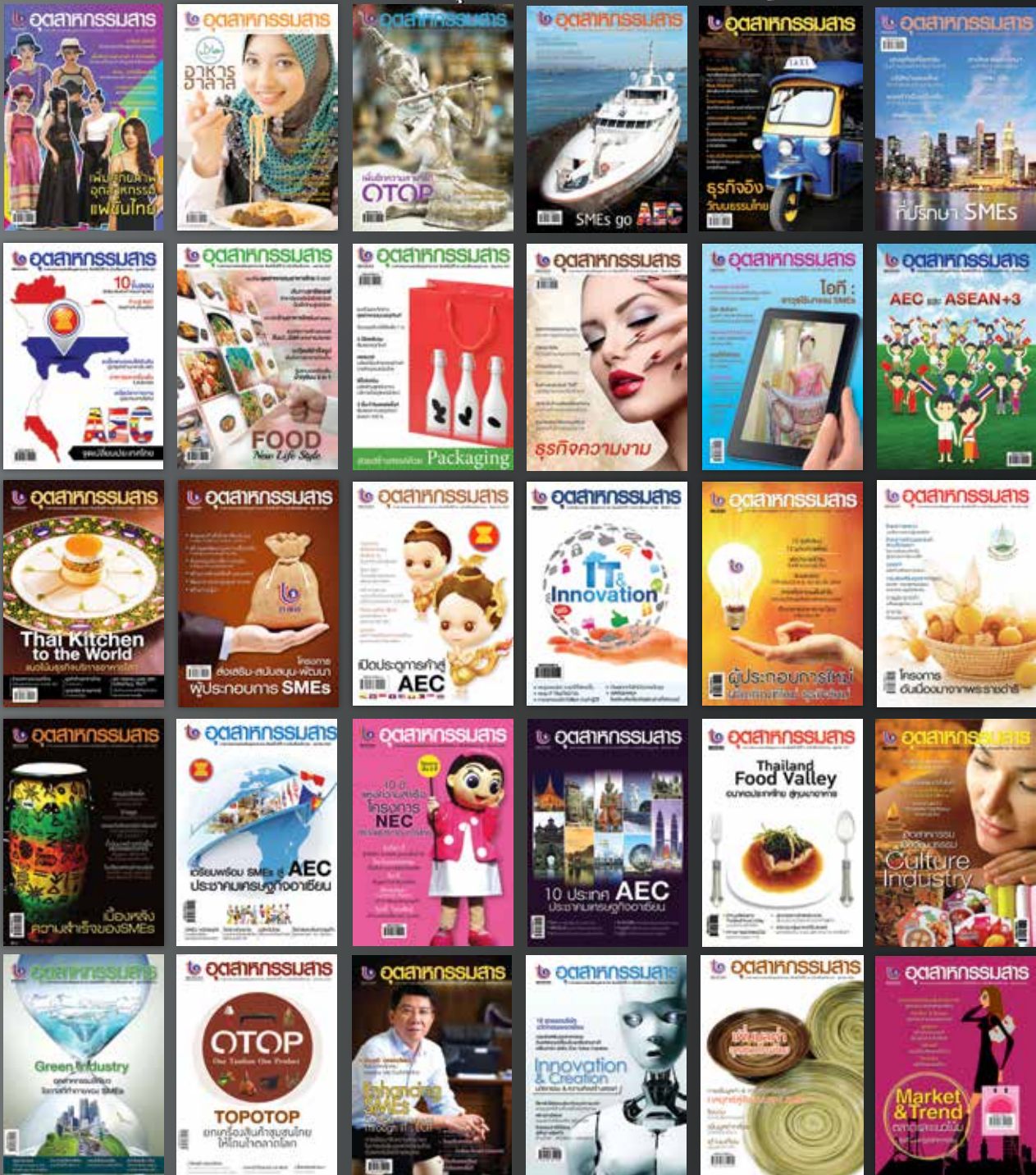


อุตสาหกรรมสารออนไลน์

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

วารสารสำหรับผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP

เว็บวารสารฉบับใหม่ ! อุตสาหกรรมสารออนไลน์ <http://e-journal.dip.go.th> ฐานข้อมูลส่งเสริมความรู้ด้านอุตสาหกรรม และแนวโน้มของอุตสาหกรรม กระบวนการผลิต การตลาด การบริหารการจัดการ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการต่างๆ ตลอดจนตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ อยากรู้ข้อมูลคลิกอ่านได้เลย อยากรับข้อมูลคาวนโหลดได้เลย



สมัครเป็นสมาชิกได้

วารสารอุตสาหกรรมสาร กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
สมัครผ่านโทรสารที่หมายเลข **0 2354 3299** หรือ สมัครผ่านอีเมล : **e-journal@hotmail.com**