

สาระ

ของกระทรวงอุตสาหกรรม ฉบับที่ 6 เดือนมิถุนายน - กรกฎาคม 2560

อุตสาหกรรม

บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
กับรางวัลแห่งความภูมิใจ
“อุตสาหกรรมสีเขียว ระดับ 5”

สถาบันอาหาร หนุนชนมขบเคี้ยว

“คางกุ้ง”

ชนมขบเคี้ยวต่อยอดธุรกิจ
ก้าวไกลด้วยนวัตกรรม

บทสัมภาษณ์พิเศษ

ดร. สมชาย หาญหิรัญ

ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม

๕๕ ตัดปีก SMEs ด้วยกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ





วารสารอุตสาหกรรม



- อุตสาหกรรมสีเขียว (Green Industry)
เตรียมพร้อมสู่อุตสาหกรรม
“สังคมคาร์บอนต่ำ” (Low Carbon Society)



- สถาบันอาหาร
ยกระดับอุตสาหกรรมอาหารไทย
ก้าวสู่ “Thailand 4.0”



- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม
ขนาดย่อม (บสย.)
ติดปีกโอกาสได้รับสินเชื่อสำหรับ
ผู้ประกอบการ SMEs ด้วย บสย.



- SMEs ไทยเข้มแข็ง ด้วยกองทุน
พัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรั
Show Case ผู้ประกอบการที่ได้รับการ
สนับสนุนจากกองทุนฯ บริษัท ชมพู่ภูคา
จำกัด และ ห้างหุ้นส่วนจำกัด น่านดูโอ
คอฟฟี่



Editor's Note

ประเทศไทย 4.0 มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน ด้วย นวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ และอุตสาหกรรมสีเขียว

ประเทศไทยจัดอยู่ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา ถึงแม้ในอดีตที่ผ่านมาจะมีการพัฒนาในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ประชากรมีรายได้ในระดับปานกลาง จากเดิมที่เป็นประเทศเกษตรกรรมก็ได้ปรับศักยภาพเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน มุ่งสู่อุตสาหกรรมยุค 4.0

หากมองไปในโลกอนาคต ศตวรรษที่ 21 การแข่งขันบนเวทีการค้ารุนแรงขึ้น โดยเฉพาะในยุคดิจิทัล การวางยุทธศาสตร์ประเทศจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับบริบทสังคมโลก ซึ่งรัฐบาลได้จัดทำโมเดลพัฒนาเศรษฐกิจใหม่ให้ประเทศไทยก้าวสู่โอกาสการค้า การลงทุนเพื่อเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ด้วยวิสัยทัศน์ “มั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” การก้าวสู่ “ประเทศไทย 4.0” จึงเป็นภารกิจสำคัญของรัฐบาลในการขับเคลื่อนปฏิรูปประเทศในด้านต่าง ๆ บนความร่วมมือของทุกภาคส่วน โดยเฉพาะภาคเอกชนและผู้ประกอบการ SMEs โดยรัฐบาลสนับสนุนให้ใช้นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ต่อยอดจากการผลิตหรือบริการในรูปแบบเดิม เพื่อนำคุณค่ามาสร้างมูลค่าเพิ่มขยายผลทางเศรษฐกิจ วารสารอุตสาหกรรมฉบับนี้เน้นด้วยเนื้อหาจากเรื่องราวนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ ที่ทำให้ “ประเทศไทย 4.0” ไขว่คว้าภาพและสร้างมูลค่าเพิ่มได้ รวมถึง “อุตสาหกรรมสีเขียว” เทรนด์ใหม่ที่ประเทศไทยสามารถแข่งขันบนเวทีการค้าโลก จากการสร้างคุณค่าทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมได้อย่างยั่งยืน พร้อมบทสัมภาษณ์พิเศษ ดร. สมชาย หาญหิรัญ ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม เปิดมาตรการติดปีก SMEs ด้วยกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ เพื่อให้นำไปต่อยอดนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์

พบกันฉบับหน้า
ทีมงานวารสารอุตสาหกรรม

เจ้าของ

สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
75/6 ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี
กรุงเทพฯ 10400

ที่ปรึกษา

นายสมชาย หาญหิรัญ
ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม
รองปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม

บรรณาธิการ

นางสาวทัศนีย์ ลัธนันท์
ผู้อำนวยการสำนักบริหารกลาง

กองบรรณาธิการ

นางสาวประภัสสร	สินครบุรี
นางสีจันทร์	สายบัวทอง
นายวงศ์กร	ตระกูลหิรัญผล
นางพรศิริ	ธรรมจำรัส
นางสาวอรพิตชัย	กลิ่นจำปา
นางสาวสิริรัตน์	วงศ์จิตต์เชื้อ
นางสาวเขมณัฐ	บุรณพิสิฐ
นายเมธวิน	ประโมทะกะ
นางสาวธันย์ชนก	บัณฑิตวิมล

จัดพิมพ์

บริษัท ซี แอด โปรโมชัน (1997) จำกัด
77/14 หมู่บ้านชลลดา ซอย 2 ถนน
สายไหม แขวงสายไหม เขตสายไหม
กรุงเทพฯ 10220
โทร 0 2991 3031-3
โทรสาร 0 2991 3066

contents

วารสารอุตสาหกรรม

ฉบับที่ 6 เดือนมิถุนายน - กรกฎาคม 2560



06



20

06 Interview

ตีตปึก SMEs ด้วยกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี
ตามแนวประชารัฐ

13 R&D

สถาบันอาหารหนุน SMEs ต่อยอด
อาหารด้วยงานวิจัยและนวัตกรรม...
เพื่อพร้อมก้าวสู่ Thailand 4.0

16 Biz Law

ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.จ.4)
สำหรับโรงงานขนาดใหญ่

18 อก. Society

20 Sustainable Biz

Green Industry อุตสาหกรรมสีเขียว...
รางวัลแห่งความสุขอย่างยั่งยืน

23 Show Case

ชมพูกากา & นำนดูโอ คอฟฟี่
ต้นแบบผู้ประกอบการเข้มแข็ง ด้วยกองทุน
พัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ

27 Innovation Industry

โครงการพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรม
เชิงสร้างสรรค์



13



31 Industry News

“อุตสาหกรรม” ร่วมทัพ “สมคิด” โรดโชว์ EEC ญี่ปุ่น ดึง METI ช่วยปรับโครงสร้าง 10 อุตสาหกรรม S-Curve พร้อมจับมือเมืองโกเบและฟูกุชิมะ ดันอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ นำร่องเป็นอุตสาหกรรมแรก

33 Smart Management

Wongnai แอปพลิเคชันไทยที่เติบโตได้แบบก้าวกระโดด



36 Marketing

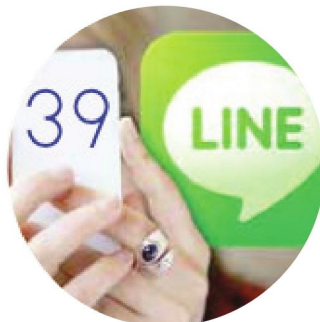
OPOAI อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปไทยก้าวไกลสู่ Industry 4.0

39 e-Commerce Trends

LINE@ เทรนด์การตลาดออนไลน์ 2017

42 Investment Hub

ไม่ว่าวันนี้ SMEs จะอยู่ในสถานะไหน จะตั้งต้น...เติบโต...ต่อยอด แต่ถ้าขาดเงินทุนจะทําอย่างไร?



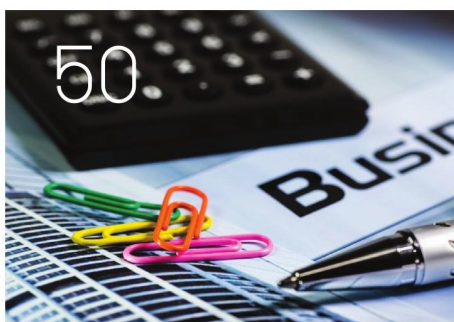
44 มองไปข้างหน้า...กับปลัดสมชาย คิดให้แตกก็ทำให้ต่างได้

46 Special Report

เติมเต็ม SMEs กับกิจกรรม คลินิกเอสเอ็มอีสัญจรแนวประชารัฐ

50 รู้ไว้ใช้ว่า

SMEs ก้าวสู่ Smart SMEs ด้วยการวางแผนภาษี



52 Work Life Balance

เคล็ดไม่ลับ...ออกกำลังกายสร้างสมดุลของคนวัยทำงาน



Interview

ติดปีก SMEs ด้วยกองทุน พัฒนาเอสเอ็มอีตามแนว ประชารัฐ

จากการที่รัฐบาลผลักดันประเทศไทย ก้าวเข้าสู่
การเป็นประเทศไทย 4.0 ทำให้ทุกภาคส่วนต่าง
ต้องมีการปรับตัวและวางแผนยุทธศาสตร์องค์กรเพื่อ
ให้สอดคล้องกับนโยบายรัฐ โดยเฉพาะ SMEs จำเป็น
ต้องมีการปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคม
และเศรษฐกิจโลก สอดคล้องกับแนวทางการบริหาร
ของรัฐในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ ทั้งนี้สถานะ
ของ SMEs ไทยในปัจจุบันอยู่ในระดับ 2.0, 2.5 และ
3.0 รวมนับ 80% ของจำนวน SMEs ที่มีถึง 2 ล้านราย
ซึ่งสาเหตุและปัญหาที่ทำให้การประกอบธุรกิจของ
ผู้ประกอบการไม่ประสบผลสำเร็จ และไม่สามารถก้าวขึ้น
มาอยู่ในระดับ 3.5 หรือ 4.0 ได้ นั้น เพราะผู้ประกอบการ
ประสบปัญหาหลายด้าน อาทิ ด้านเทคโนโลยีและ
นวัตกรรม ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านบุคลากร
ด้านการจัดซื้อและปัจจัยการผลิต ด้านการเงิน เป็นต้น

ซึ่งการแก้ปัญหาและแนวทางการพัฒนาเพื่อให้ผู้ประกอบการมีความเข้มแข็งและเพิ่มขีดความสามารถได้นั้น ต้องอาศัยเงินทุน ดังนั้นการที่รัฐบาลจะเข้ามาช่วยผู้ประกอบการ SMEs จึงจำเป็นต้องมีกระบวนการช่วยเหลือที่เป็นเครื่องมือ หนุนลงไปให้ขับเคลื่อน เพื่อให้การช่วยเหลือเกิดประสิทธิภาพ และมีผลสัมฤทธิ์ช่วย SMEs ได้อย่างแท้จริงและเกิดความยั่งยืน วารสารอุตสาหกรรมฉบับนี้จึงเปิดประเด็น “ติดปีก SMEs ด้วยกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ” มาเป็นประเด็นประจำฉบับ โดยสัมภาษณ์ **ดร.สมชาย หาญหิรัญ** ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม ถึงสถานการณ์ SMEs ในปัจจุบัน รวมถึงนโยบายการช่วยเหลือ SMEs ในด้านต่าง ๆ ที่ทางรัฐบาลจัดเตรียมไว้เพื่อผู้ประกอบการ SMEs โดยการเปิดโอกาสให้ SMEs เข้าถึงแหล่งทุนจากกองทุน

ภาพรวมนโยบายรัฐบาลสู่การขับเคลื่อนอุตสาหกรรมภาคการผลิตและบริการ ปัจจุบันเป็นอย่างไร

จากที่รัฐบาลได้กำหนดนโยบายการพัฒนาประเทศตามกรอบนโยบาย Thailand 4.0 และยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ที่ให้ความสำคัญในเรื่องการพัฒนานวัตกรรม การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้สมดุลมากขึ้น การสร้างความเข้มแข็งภายในประเทศ (Local Economy) และปฏิรูปเศรษฐกิจใหม่ของประเทศ ด้วยการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจแบบเดิมไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มและแข่งขันได้ในตลาดโลก โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากในรูปแบบประชารัฐ เพื่อมุ่งหวังให้ไทยหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง ซึ่งจากนโยบายดังกล่าว กระทรวงอุตสาหกรรมได้พัฒนาแนวทางอุตสาหกรรม 4.0 ที่มุ่งเน้นในการนำเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบการจัดการที่ทันสมัย การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพสินค้าทั้งด้านการเกษตร อุตสาหกรรม บริการ และการท่องเที่ยว รวมทั้งสร้างคนไทย 4.0 ด้วยการพัฒนาคนให้เข้ากับเทคโนโลยีการผลิตและธุรกิจรูปแบบใหม่

การขับเคลื่อนอุตสาหกรรมภาคการผลิตและบริการ

กระทรวงอุตสาหกรรมได้ดำเนินการยกระดับอุตสาหกรรมโดยมุ่งเน้นสู่อุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อนด้วยปัญญา และเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจโลก โดยมีแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยสู่อุตสาหกรรม 4.0 ที่เน้นการยกระดับอุตสาหกรรมเดิมที่มีศักยภาพ (First S-Curve) และการสร้างคลัสเตอร์อุตสาหกรรมอนาคต (New S-Curve) ใน 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยดำเนินการแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคทางการค้า การให้สิทธิประโยชน์จูงใจให้เอื้อต่อการลงทุน การพัฒนาบุคลากรและเทคโนโลยี การนำนวัตกรรมมาเป็นหัวใจหลักในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมการผลิต การขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษในรูปแบบ Super Cluster เพื่อสร้างความเข้มแข็งของ Value Chain และนำไปสู่การสร้างฐานอุตสาหกรรมแห่งอนาคต เสริมสร้างศักยภาพด้านการลงทุนของประเทศไทย เพื่อดึงดูดการลงทุนที่มีคุณค่าทั้งจากนักลงทุนรายเดิมและรายใหม่ ตลอดจนกระจายความเจริญสู่ภูมิภาคและท้องถิ่น และสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ SMEs เพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมเป้าหมายในการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อก้าวไปสู่การเป็นประเทศพัฒนาแล้ว ส่วนของภาคบริการโดยเฉพาะเรื่องการท่องเที่ยวถือเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้สูงและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับระบบเศรษฐกิจ กระทรวง ฯ มีการดำเนินโครงการที่เน้นการท่องเที่ยวโดยชุมชนทางวัฒนธรรม และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ รวมถึงการส่งเสริมบริการทางการแพทย์เพื่อรองรับสังคมผู้สูงอายุ

การส่งเสริมและพัฒนา SMEs

เน้นการส่งเสริมพัฒนาและสร้างความแข็งแกร่งให้กับ SMEs ในทุกกลุ่ม ทั้ง Start Up, Spring Up, Step Up, และ Turn Around อย่างทั่วถึงและครอบคลุมในทุกมิติ ทั้งในด้านการเงินและมีใช้การเงินโดยนำนวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงสถาบันการศึกษา ตลอดจนสถาบันการเงิน มาร่วมบูรณาการเพื่อพัฒนา SMEs ให้เป็น Smart SMEs, S-Curve SMEs, Digital SMEs เพื่อก้าวสู่ SMEs 4.0 โดยมีแนวทางในการยกระดับเพื่อพัฒนาและสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs ที่ครอบคลุมในทุกมิติ ดังนี้

1) พัฒนา SMEs ที่มีไอเดีย ก้าวสู่ผู้ประกอบการเชิงสร้างสรรค์ที่มีนวัตกรรม และผลักดันต้นแบบงานวิจัยสู่การผลิตเชิงพาณิชย์

2) พัฒนา SMEs รายเดิม เพื่อรองรับอุตสาหกรรม S-Curve ด้วยศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรมสู่อนาคต (Industry Transformation Center : ITC) และศูนย์ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Thailand Industrial Design Center : Thai-IDC) เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูง พร้อมการรวมกลุ่มเชื่อมโยงเครือข่ายเพื่อสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน

3) ส่งเสริมให้ใช้ Digital Content และ Digital Solution เพื่อปรับธุรกิจสู่ SMEs ยุค 4.0

4) มีศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs (SME Support and Rescue Center : SSRC) ที่ตั้งอยู่ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ครอบคลุมทั้ง 76 จังหวัด โดยเชื่อมโยงและบูรณาการหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และสถาบันการเงิน ให้การช่วยเหลือ SMEs ที่ประสบปัญหาอย่างครบวงจร เพื่อการพลิกฟื้นธุรกิจ

5) การอบรมถ่ายทอดความรู้การจัดตั้งธุรกิจ การบ่มเพาะ และการจัดทำระบบพี่เลี้ยง เพื่อให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันทุกด้าน ผ่านโครงการ SMEs Academy

6) การพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากและในระดับภูมิภาค โดยการพัฒนาหมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (Creative Industry Village : CIV) เพื่อสร้างรากฐานทางเศรษฐกิจในระดับชุมชนและสร้างระบบการพัฒนาให้กับชุมชนในเชิงธุรกิจที่เชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงการผลิตในชุมชนสู่ตลาดผู้บริโภคและนักท่องเที่ยว

7) การตลาด โดยการสนับสนุนให้ SMEs ขยายธุรกิจไปยังตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศทั้งในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมา เวียดนาม) ประเทศญี่ปุ่น จีน และเกาหลีใต้ เป็นต้น โดยเน้นการสร้างและขยายเครือข่ายความร่วมมือ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการทำธุรกิจ

8) การเสริมสร้างวิสาหกิจชุมชนและเศรษฐกิจในท้องถิ่น (Local Economy) ผ่านโครงการพัฒนากลุ่มจังหวัดที่ใช้บกลาง เพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน (OTOP) สู่ Smart Micro-Enterprise

9) การพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ทำผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน มอก. เพื่อเพิ่มศักยภาพอุตสาหกรรมไทย เพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางการค้าให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล

SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างไรบ้าง

จากจำนวน SMEs ที่มีกว่า 2 ล้านราย เป็นเรื่องน่ายินดีที่วันนี้รัฐบาลมีโครงการสนับสนุนเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ทำให้มีโอกาสได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนง่ายขึ้น ซึ่งปัจจุบันมีถึง 4 กองทุนด้วยกัน กองทุนแรกคือ **กองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โครงการเงินทุนพลิกฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม (Turnaround)** วงเงิน 1,000 ล้านบาท โดยให้กู้ปลอดดอกเบี้ย 7 ปี เพื่อช่วยเหลือ SMEs ที่ประสบปัญหาเศรษฐกิจแต่มีศักยภาพสามารถฟื้นฟูกิจการได้และมีสถานะเป็นนิติบุคคล ซึ่งสามารถติดต่อขอรายละเอียดได้ที่ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) สำหรับกองทุนที่สองคือ **กองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โครงการฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม** วงประมาณ 2,000 ล้านบาท ซึ่งการให้ความช่วยเหลือของกองทุนพลิกฟื้นให้กู้ยืมปลอดดอกเบี้ยเป็นเวลา 7 ปี แก่ SMEs ที่ประสบปัญหาทางการเงินที่ได้ผ่านการปรับโครงสร้างหนี้แล้ว และนอกเหนือจากการให้กู้ยืมจะให้การอุดหนุน หรือร่วมกิจการหรือร่วมทุนหรือลงทุนกับ SMEs ที่ต้องการความช่วยเหลือทางการเงินด้วย ซึ่งสามารถยื่นคำขอเข้ามาทางศูนย์ช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs (SME Rescue Center) ของรัฐบาลที่กระทรวงอุตสาหกรรมเป็นผู้ดูแล ดังนั้นวิธีการให้ความช่วยเหลือจะทำได้กว้างขวางมากกว่าการให้กู้ยืมเงินเพียงอย่างเดียว จาก 2 กองทุนที่กล่าวมา ทางรัฐบาลได้เห็นปัญหาและต้องการช่วยเหลือสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs เพื่อให้อยู่รอดและแข็งแกร่ง เพราะจากการสำรวจและวินิจฉัย SMEs ไทย ผลปรากฏว่า SMEs ไทยมีศักยภาพการผลิตเก่ง มีความคิดสร้างสรรค์ การเข้าถึงแหล่งทุนเป็นแนวทาง



ที่จะช่วย SMEs รัฐบาลจึงจัดสินเชื่อกองทุนที่สาม คือ **SMEs Transformation Loan** เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน ขยาย ปรับปรุงกิจการ วงเงินรวม 15,000 ล้านบาท โดยมี วัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ที่ได้รับผลกระทบด้านเศรษฐกิจทำให้กิจการมีปัญหาขาดสภาพคล่อง และเพื่อสนับสนุนส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ให้สอดคล้องกับ นโยบายของรัฐบาลในการปรับเปลี่ยนธุรกิจสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 และ SMEs 4.0 เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึง แหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ สำหรับกลุ่ม SMEs เป้าหมาย คือ ผู้ประกอบการ SMEs ที่เป็นนิติบุคคล, SMEs ที่เป็นผู้ประกอบการ ใหม่ (New/Startup) หรือที่มีนวัตกรรม หรือเป็น SMEs ที่มีศักยภาพหรือมีแนวโน้มเติบโตเข้าสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 และ SMEs 4.0 เช่น SMEs กลุ่มธุรกิจ S-Curve และ SMEs ที่ส่งออกหรือขยายธุรกิจในต่างประเทศ เป็นต้น เรียกว่า ขยายฐานหรือจำนวน SMEs ที่ต้องการเงินทุนได้จำนวน มากขึ้นและเงื่อนไขการพิจารณาในกลุ่ม SMEs ที่มายื่นขอ สินเชื่อก็ทำได้มากขึ้นเช่นกัน ทั้งนี้ผู้ประกอบการสามารถขอ รายละเอียดได้ที่ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม แห่งประเทศไทย และกลุ่มที่สี่คือ **กองทุนพัฒนา เอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัฐ** ทั้งนี้คณะรัฐมนตรีได้มีมติ เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2560 เห็นชอบให้กระทรวงอุตสาหกรรม จัดตั้ง กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัฐ วงเงิน 20,000 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การสนับสนุนและ ช่วยเหลือ SMEs ที่มีศักยภาพในการต่อยอดธุรกิจได้อย่าง มีประสิทธิภาพและยั่งยืน เพื่อเป็นทุนที่จะช่วยเติมเต็มให้ SMEs ที่มีอุปสรรคไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนปกติ ให้ มีเงินทุนที่จะสามารถพัฒนาธุรกิจให้มีศักยภาพเพียงพอ ที่จะเข้าสู่ระบบการเงินปกติของสถาบันการเงินเอกชนได้ และเพื่อเป็นทุนช่วยเหลือ สนับสนุน SMEs ให้มีการพัฒนา ไปสู่อุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูงตามยุทธศาสตร์ชาติและ ยุทธศาสตร์การปฏิรูปประเทศไทย ที่สอดคล้องตามนโยบาย Thailand 4.0 เพื่อยกระดับและพัฒนา 5 กลุ่มเทคโนโลยี และอุตสาหกรรมเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มอาหาร เกษตรและ เทคโนโลยีชีวภาพ กลุ่มสาธารณสุข สุขภาพและเทคโนโลยี การแพทย์ กลุ่มหุ่นยนต์ อุปกรณ์อัจฉริยะและระบบ เครื่องกล กลุ่มดิจิทัลและเทคโนโลยีสมองกลฝังตัว และกลุ่ม อุตสาหกรรมสร้างสรรค์ ทุนวัฒนธรรมและบริการที่มีมูลค่า สูง ทั้งนี้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงสินเชื่อจากกองทุน ต่าง ๆ ของภาครัฐได้ที่สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ทั่วประเทศ และธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แห่งประเทศไทย (SME Bank) ทุกสาขาทั่วประเทศ หรือ โทร. 1357

ติดปีก SMEs ด้วยความรู้ เพื่อเพิ่ม ความเข้มแข็ง

ภารกิจของกระทรวงอุตสาหกรรม คือ การอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการ SMEs เช่น การเข้าถึงแหล่ง เงินทุนในโครงการสินเชื่อต่าง ๆ การพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถโดยจัดฝึกอบรมด้านต่าง ๆ เช่น การบริหารจัดการ ภายใน เรื่องบัญชี ความรู้เรื่องของสินค้าคงคลังและโลจิสติกส์ เป็นต้น ซึ่งทางกระทรวงอุตสาหกรรมเปิดให้เข้ามาขอ คำปรึกษาได้ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งด้านผลิตและบริการ รวมถึงการตลาด และการให้ความรู้ด้านอื่น มาร่วมกัน เป็นต้น ซึ่งกระทรวงอุตสาหกรรมมีเป้าหมายเปลี่ยน SMEs ให้ เป็น Smart SMEs มีการใช้ดิจิทัลมากขึ้น มีการผลิต แอปพลิเคชันขึ้นมา เช่น แอปพลิเคชันโปรแกรมบัญชี สำเร็จรูป เป็นต้น เพื่อให้ SMEs นำไปใช้ในการวางระบบ บัญชีของธุรกิจเบื้องต้น เพื่อวิเคราะห์ให้รู้ต้นทุนที่แท้จริง เป็นการวางแผนการจัดการได้แม่นยำขึ้น เป็นการนำ แอปพลิเคชันมาช่วย SMEs ในวงกว้างได้ ซึ่งด้วยกำลังของ กระทรวงฯ และงบประมาณ ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการทุกราย ทั้งนี้ได้ให้สำนักงาน อุตสาหกรรมจังหวัดเป็นสื่อกลางในการติดต่อ เราจะมี แอปพลิเคชันที่สามารถพูดคุยกับส่วนกลางได้ เรียกว่า “BSC Service Center” ซึ่งจะกระจายอยู่ทุกภูมิภาคของ ประเทศไทย สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดทุกจังหวัด จะมีการรองรับ คอยให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs สามารถเดินเข้าไปขอความช่วยเหลือได้ ลดขั้นตอน และประหยัดเวลาไม่ต้องเดินทางเข้ามาที่ส่วนกลาง ที่สำคัญ หากมีปัญหา ก็จะแก้ปัญหาได้เร็วขึ้น

แผนงานและกิจกรรมที่ขยายไปสู่ ภูมิภาค เพื่อเพิ่มโอกาสให้ SMEs

การส่งเสริมและพัฒนา SMEs นับเป็นสิ่งสำคัญที่จะ เสริมสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจในประเทศ โดยเฉพาะ เศรษฐกิจในระดับภูมิภาคและชุมชน (Local Economy) กระทรวงอุตสาหกรรมได้เร่งรัดและขับเคลื่อนแผนงานการ ส่งเสริมและพัฒนา SMEs ตามนโยบายของรัฐบาล

ซึ่งได้บูรณาการร่วมกันหลายหน่วยงานดำเนินการส่งเสริมและพัฒนา SMEs ในระดับพื้นที่ โดยใช้กลไกประชารัฐกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา โดยเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2560 นายกรัฐมนตรีได้ลงนามแต่งตั้งคณะกรรมการพัฒนา SMEs ประจำจังหวัดเป็นที่เรียบร้อย ซึ่งคณะกรรมการดังกล่าวจะทำหน้าที่ผลักดันการดำเนินงานของศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs (SME Support and Rescue Center) ที่ได้จัดตั้งขึ้นในแต่ละจังหวัดทั่วประเทศ ให้สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้อย่างเป็นรูปธรรม กำหนดทิศทางและนโยบายในการส่งเสริมและพัฒนา SMEs ของจังหวัดในเชิงบูรณาการ และกำหนดแผนปฏิบัติการและแผนงานโครงการเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SMEs ให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นที่และความต้องการของ SMEs ในระดับจังหวัดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐได้มีการขับเคลื่อนกองทุนภาพรวมในระดับนโยบาย โดยคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมีปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมเป็นประธานกรรมการ รวมถึงได้มีการแต่งตั้งคณะอนุกรรมการชุดต่างๆ โดยมีองค์ประกอบจากผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา ร่วมกันขับเคลื่อนผ่านกลไกประชารัฐในระดับจังหวัด จำนวน 3 ชุด ดังนี้

- 1) คณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐประจำจังหวัด 76 จังหวัด ทำหน้าที่พิจารณาคัดเลือกและวิเคราะห์ SMEs ที่มีศักยภาพที่ขอรับความช่วยเหลือ และอนุมัติการจ่ายเงินกู้ เงินส่งเสริม และพัฒนาให้แก่ SMEs ที่ขอรับความช่วยเหลือในพื้นที่ที่รับผิดชอบ
- 2) คณะอนุกรรมการวิเคราะห์ SMEs ทางการเงินประจำจังหวัด 76 จังหวัด ทำหน้าที่กลั่นกรองและวิเคราะห์ SMEs ที่ขอรับความช่วยเหลือ เพื่อพิจารณาวางเงินให้กู้
- 3) คณะอนุกรรมการส่งเสริมและพัฒนา SMEs ประจำภาค 11 ภาค ทำหน้าที่วิเคราะห์ กำหนดรูปแบบและวงเงินที่สมควรอนุมัติในการส่งเสริมและพัฒนาให้แก่ SMEs ที่ได้รับอนุมัติการให้กู้

ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs ได้รับรู้และเข้าถึงข้อมูลเบื้องต้น ทางกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ ได้มีการประชาสัมพันธ์ในวงกว้างผ่านสื่อต่าง ๆ และมีการจัด Road Show ในจังหวัดน่านที่มีศักยภาพและ

ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ SMEs ที่มีศักยภาพรับทราบข้อมูลได้อย่างทั่วถึงและเท่าเทียมกัน โดยจัดกิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมเสริมสร้างการรับรู้กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐในลักษณะการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ “คลินิกเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ” ในพื้นที่จังหวัดน่าน โดยได้ดำเนินการเปิดตัวกองทุนในจังหวัดสงขลาเป็นพื้นที่แรก เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2560 และพื้นที่ที่สองในจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2560 พื้นที่ที่สามจังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2560 พื้นที่ที่สี่จังหวัดสระแก้ว เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2560 พื้นที่ที่ห้าจังหวัดมุกดาหาร วันที่ 5 กรกฎาคม 2560 พื้นที่ที่หกจังหวัดกระบี่ วันที่ 13 กรกฎาคม 2560 และมีแผนจัดกิจกรรมต่อเนื่องที่จังหวัดตากและอุดรธานีตามลำดับ พร้อมกันนั้นได้มีการจัดกิจกรรมนำเสนอต้นแบบสถานประกอบการ เพื่อพบปะผู้ประกอบการที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อในจังหวัดน่าน





เป้าหมายและผลสัมฤทธิ์ที่กระทรวง คาดหวังในการเติมเต็มเงินทุนด้วย กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนว ประชารัฐ

กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ กำหนดให้สนับสนุน ช่วยเหลือเงินทุน และเพิ่มช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับ SMEs ที่มีศักยภาพในการต่อยอดพัฒนาธุรกิจได้ ทั้งนี้กำหนดเป้าหมายการให้ความช่วยเหลือ SMEs ไม่ต่ำกว่า 4,950 ราย โดยในช่วงแรกได้คาดการณ์จำนวนการปล่อยสินเชื่อในเดือนมิถุนายน จำนวน 1,600 ราย วงเงิน 5,000 ล้านบาท จากการดำเนินงานกระทรวงอุตสาหกรรม คาดหวังว่า จะทำให้เกิดการขยายตัวด้านการลงทุน การจ้างงานผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนขยายกิจการ และมีรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเกิดผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจจากการปล่อยสินเชื่อในปีแรก วงเงิน 18,000 ล้านบาท และหลังให้สินเชื่อใน 7 ปี คาดว่าจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจภาพรวมโดยประมาณ 69,000 ล้านบาท และท่านปลัดฯ กล่าวปิดท้าย “ผมเชื่อว่าการเปิดโอกาสให้ SMEs เข้าถึงแหล่งทุนโดยจัดตั้งกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ จะทำให้ SMEs มีความแข็งแกร่งขึ้น เพราะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพิ่ม



ประสิทธิภาพองค์กรในการเติมความรู้ งานวิจัย และนวัตกรรม ส่งผลต่อการเพิ่มผลผลิต สามารถขยายตลาดทั้งในประเทศและส่งออกต่างประเทศได้ ถือว่าเป็นการจุดประกายให้กับ SMEs ในการสร้างโอกาสและสามารถเดินต่อไปได้ ซึ่งในอนาคตเมื่อ SMEs เหล่านี้ได้เติบโตและแข็งแกร่ง ก็จะสามารถสร้างเครือข่าย SMEs รายใหม่ให้สามารถเกิดขึ้นมาได้ จุดนี้เป็นความมุ่งหวังของรัฐบาลที่มีต่อเศรษฐกิจฐานรากและสร้างความแข็งแกร่งภายในสู่ความยั่งยืนต่อไปในอนาคต”

อาเซียน ศูนย์กลางอาหารโลก

R&D

สถาบันอาหาร หุ่น SMEs ต่อยอด
อาหารด้วยงานวิจัยและนวัตกรรม...
เพื่อพร้อมก้าวสู่ Thailand 4.0

ฉบับนี้ R&D พามารู้จัก “สถาบันอาหาร” ซึ่งเป็นสถาบัน
เครือข่ายของกระทรวงอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อ
การพัฒนาอุตสาหกรรมอาหาร เพื่อให้ได้มาตรฐานและนำไปสู่
การสร้างมูลค่าเพิ่มสำหรับผู้ประกอบการ SMEs หรืออุตสาหกรรม
ภาคผลิตบางรายอาจจะยังไม่ได้มีโอกาสเข้าไปใช้บริการ

ทำความรู้จักสถาบันอาหาร (National Food Institute)

สถาบันอาหาร มีบทบาทด้านการวิจัยและพัฒนา สนับสนุนและวางนโยบาย
แผนยุทธศาสตร์การวิจัยและการพัฒนาด้านนวัตกรรมอาหารของประเทศ ให้มี
ประสิทธิภาพในการสร้างศักยภาพการแข่งขันแก่อุตสาหกรรมอาหารไทย ทั้งด้านการผลิต
การแปรรูป และการจำหน่าย ในแต่ละขั้นตอนของห่วงโซ่อาหาร โดยร่วมมือกับ
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สถาบันวิจัย สถาบันการศึกษา ด้านการพัฒนาธุรกิจสนับสนุน
สร้างความเข้มแข็งและพัฒนาตลาดอาหารครบวงจร ตั้งแต่ต้นน้ำหรือการผลิต (Supply)
จนถึงปลายน้ำหรือผู้บริโภค (Demand) เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มเพิ่มประสิทธิภาพทั้ง
ด้านผู้ผลิต การกระจายสินค้า และการสนองตอบตามความต้องการของตลาด ทั้งที่
มีอยู่ในปัจจุบันและตลาดใหม่ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต (Matching Demand and Supply)



คุณยงวุฒิ เสาวพฤกษ์ ผู้อำนวยการสถาบันอาหาร

คุณยงวุฒิ เสาวพฤกษ์ ผู้อำนวยการสถาบันอาหาร เล่าให้ฟังว่า “สถาบันอาหารสานต่อนโยบายรัฐบาล ผลักดันอาหารไทยทุกมิติ เพื่อก้าวสู่ Thailand 4.0 โดยมุ่งดำเนินการกิจต่าง ๆ ในการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารของไทยให้เป็นครัวอาหารคุณภาพของโลกด้วยการให้บริการแบบ One Stop Service แก่ผู้ประกอบการ ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมอาหารทุกภาคส่วน วันนี้สถาบันอาหาร พร้อมเสริมความแข็งแกร่ง และทำงานเคียงข้างผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาไปสู่เป้าหมาย”

สถานการณ์ปัจจุบัน

อุตสาหกรรมอาหารเป็นอุตสาหกรรมที่เป็นแหล่งรายได้สำคัญของไทย การส่งออกอาหารของไทยในปี 2559 มีมูลค่าสูงถึง 9.7 แสนล้านบาท หรือคิดเป็น 12.8% ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของประเทศ และประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกอาหารเป็นอันดับที่ 12 ของโลก สำหรับแนวโน้มในปี 2560 นี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกอาหารของไทยจะเพิ่มสูงขึ้นถึง 10.5 ล้านล้านบาท ซึ่งอุตสาหกรรมที่ผลักดันให้ GDP โต คือ “อาหาร” เพราะฉะนั้นภารกิจของสถาบันอาหารจึงเป็นส่วนหนึ่งที่จะขับเคลื่อนในอุตสาหกรรมนี้ให้มีความก้าวหน้าและการเติบโตต่อไป

การยกระดับอาหารไทย ก้าวสู่ Thailand 4.0 เพื่อให้อุตสาหกรรมอาหารไทยแข่งขันได้ในเวทีโลก

การยกระดับอาหารไทยจำเป็นต้องพัฒนาให้เข้าสู่มาตรฐานสากล ซึ่งประเทศไทยเป็นเมืองอุท้าวูน้ำ พื้นฐานประเทศมีความอุดมสมบูรณ์ด้านเกษตรกรรมอยู่แล้ว การนำวัตถุดิบหรืออาหารแปรรูปมาจำหน่ายในรูปแบบเดิมอาจจะไม่เพียงพอ การใช้นวัตกรรมมาเพิ่มมูลค่าจากคุณค่าอาหารจึงเป็นทางออกที่ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในราคาที่สูงขึ้น หลีกหนีหรือลดสัดส่วน

การรับจ้างผลิต เปลี่ยนมาจำหน่ายสินค้าที่มีอัตลักษณ์ทำให้มีราคาสูงขึ้น ซึ่งวิธีคิดแบบนี้เป็นแนวทางที่สถาบันอาหารดำเนินการให้ความรู้และเคียงคู่กับผู้ประกอบการ เป็นการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการพัฒนา เพื่อยกระดับอาหารไทยและพร้อมที่จะก้าวสู่ Thailand 4.0 ตามนโยบายรัฐบาล

สุดท้ายคุณยงวุฒิ เสาวพฤกษ์ ผู้อำนวยการสถาบันอาหารฝากแนวคิดไว้ว่า “เมื่อตั้งต้นเป็นผู้ประกอบการ ทุกอย่างสามารถพัฒนาและปรับปรุงต่อไปได้อีกจึงต้องใช้ R&D มาเป็นเครื่องมือช่วยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการไม่ว่าใหญ่หรือเล็กหากผลิตสินค้าออกมา ท่านต้องพัฒนาต่อเนื่องถึงจะเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค ซึ่งจะนำไปสู่การเป็นองค์กรที่เติบโตและยั่งยืนได้”

จากบทบาทสถาบันอาหารที่พัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ให้เข้มแข็งโดยให้ความรู้และร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมจนสามารถบรรลุเป้าหมาย ทีมงานจึงขอสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ได้ใช้บริการของสถาบันอาหาร เป็น Success Case เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการ SMEs



คุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ (แพร)

กรรมการผู้จัดการ บริษัท โอคุสโน ฟู้ด จำกัด

“โอคุสโน” ขนมขบเคี้ยวที่เกิดจากนวัตกรรม...มองแตกต่าง **คุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ (แพร)** กรรมการผู้จัดการ บริษัท โอคุสโน ฟู้ด จำกัด เจ้าของขนมคางกุ้งทอด แบนด์ “โอคุสโน” ที่เริ่มต้นทำธุรกิจตั้งแต่ปี 2556 กว่าจะมาถึงวันนี้ผ่านประสบการณ์ล้มลุกคลุกคลานและพบอุปสรรคมากมาย ใช้เวลาพัฒนาลองผิดลองถูกด้วยตัวเองเกือบ 2 ปี โดยเริ่มจากทำ ชิม แจก และออกขายตามงานเพื่อทดลองตลาด จนในที่สุดก็ผลิตออกสู่ท้องตลาดอย่างจริงจังเมื่อมกราคม 2558 คุณแพรย้อนอดีตเล่าให้ทีมงานฟังว่า

“จุดเริ่มต้นของขนมคางกุ้งทอด มาจากเหตุการณ์วันหนึ่งกำลังนั่งทานอาหารกับคุณแม่ (ธัญญารัตน์ พัฒนปรัชญาพงศ์) ด้วยความที่คุณแม่ชอบทำอาหาร เมื่อนั้นก็นำกุ้งสดมาทำอาหาร ขั้นตอนเตรียมคือคุณแม่แกะเปลือกและคางกุ้งทิ้ง และเราเป็นคนล้างส่งสัยจึงจับคางกุ้งกินมิดี น่าเสียดายถ้าจะทิ้ง เลยคิดว่าถ้าเราเอาไปทำอาหารจะทำเป็นเมนูอะไรดี เลยเป็นโจทย์ที่พี่น้อง 3 คนช่วยกันคิด ท้ายที่สุดก็ลงความเห็นว่าจะเอามาทอดทอดเป็นอาหาร

ทานเล่นกัน เลยลองทำและชิม ทุกคนลงความเห็นว่ารสชาติอร่อย ทำให้เราสามารถช่วยกันคิดเรื่องผลิตภัณฑ์และการสร้างแบรนด์ต่อ” เหตุการณ์วันนั้นนับเป็นจุดเริ่มต้น ที่เป็นจุดเปลี่ยนผันตัวเองจากเป็น นักชิมกลายเป็นผู้ประกอบการ SMEs

เมื่อจะผลิตเป็นเชิงพาณิชย์การหาวัตถุดิบ ทำอย่างไร

ช่วงแรกไม่ค่อยมีปัญหา คนยังไม่เห็นคุณค่า ไม่เห็นประโยชน์ เพราะคางกุ้งเป็นส่วนที่คนแกะทิ้ง ตอนแรกที่อยู่ในช่วงพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็ไปซื้อตามตลาดสด ขอซื้อจากแม่ค้าขายอาหารทะเลที่เขาแกะเปลือกกับคางกุ้งทิ้ง แม่ค้ามีความสุขมากเพราะเราขอซื้อส่วนที่เขาทิ้ง เป็นแบบนี้มาสักกระยะพอตลาดเริ่มขายดีวัตถุดิบเริ่มไม่พอ กอปรกับเราขยันออกบูทตามงานต่าง ๆ ทำให้ต้องเพิ่มปริมาณการผลิต และการออกบูทนี้เองทำให้มีโอกาสเจอคนที่มาติดต่อขอเป็นตัวแทนจำหน่ายจะขอซื้อจำนวนมากเพื่อไปเปิดตลาดที่ประเทศจีน ตอนนั้นดีใจที่มีคนสนใจและจะซื้อเพื่อส่งออก ด้วยความที่ไม่มีความรู้เลยถามมองเพียงด้านการผลิตอย่างเดียว มุ่งหาวัตถุดิบ คิดว่าเราต้องจัดหาวัตถุดิบจำนวนมาก เพิ่มแหล่งซื้อ โดยเข้าไปติดต่อขอซื้อจากเจ้าของฟาร์มกุ้งต่าง ๆ ทุกอย่างในช่วงนั้นต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตใหม่หมดจากที่ทำเล็ก ๆ ด้วยอุปกรณ์ขนาดเล็กไม่ใหญ่กลายมาเป็นอุปกรณ์ขนาดใหญ่ขึ้น เงินทุนก้อนแรกที่มี 30,000 บาท ก็ต้องหาทุนเดิมลงไปอีกรวมแล้วประมาณ 2 ล้านบาท

อุปสรรคที่พลิกผันทำให้เกิดโอกาส

จากการเตรียมการผลิตเพื่อรองรับออเดอร์จากประเทศจีน ปรากฏว่าคนกลางหรือผู้ส่งออกคนที่ติดต่อตอนแรกหายเงียบไป ผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นมาล็อตแรกตั้งทิ้งไว้ ตอนนั้นก็ท้อ แต่เราต้องตั้งสติและคิดว่าถ้ามันนิ่งเฉย ๆ เงินก็จม เมื่อฮึดสู้ก็เลยมุ่งหน้าหาที่จำหน่ายหรือระบายของนั่นเอง ที่แรกก็ไปคือห้างสรรพสินค้า เดอะมอลล์ กรุ๊ป ซึ่งผู้บริหารมาสัมภาษณ์เองเพราะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่เคยมีในตลาด การจัดหาที่วางเพื่อให้ขายได้จึงเป็นสิ่งสำคัญ อีกเหตุผลหนึ่งที่เดอะมอลล์ให้โอกาส “ไอคุสโน” ไปวางสินค้า ด้วยคงเห็นเราเป็น SMEs ที่มีความมุ่งมั่น ด้วยความตั้งใจที่เราได้ความคิดและรายละเอียดลงไปในผลิตภัณฑ์ทั้งอาหาร รสชาติ และเรื่องราวที่ใส่ลงไปบนบรรจุภัณฑ์ จนกลายเป็นจุดเด่นของตัวสินค้า และมีจุดขายที่ชัดเจน การเปิดตลาดที่เดอะมอลล์ได้ผลตอบรับที่ดี ทำให้มีกำลังใจที่จะก้าวต่อไป ช่วงนั้นใช้เวลาไม่ถึงปีจากที่ผลิตเพียง 100-200 ห่อ มี 3 รสชาติให้เลือก คือ รสดั้งเดิม ต้มยำ และ แกงเขียวหวานก็ต้องผลิตให้ได้ประมาณ 50,000 ห่อหรือประมาณ 1,300 ลัง ถือว่าคนรู้จักมากขึ้น มีหลายที่ติดต่อเข้ามาให้เราเอาสินค้าไปวางจำหน่าย ซึ่ง SMEs รายเล็กอย่างไอคุสโน มีความภูมิใจที่ได้รับโอกาส จนทุกวันนี้ไอคุสโนมีจำหน่ายเพิ่มขึ้นหลายแห่ง เช่น ศูนย์การค้าสยามพารากอน, ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต, ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์, 7-11 เป็นต้น

สถาบันอาหารเข้ามาช่วยเหลืออย่างไร

อย่างที่เรียนให้ทราบตั้งแต่แรกว่า เราเริ่มจากทำในครัวเรือน พอจะพัฒนาเป็นอุตสาหกรรมทุกอย่างต้องมีมาตรฐานการผลิต กอปรกับเป้าหมายของไอคุสโน คือ การส่งออกต่างประเทศเพื่อให้ต่างชาติรู้ว่า ไทยเรามีของดี เป็นขนม (Snack) ที่มีแคลเซียมสูง มีคุณประโยชน์มากกว่าขนมกรอบอื่น ๆ ที่ให้เพียงพลังงาน การผลิตจำนวนมากในเชิงอุตสาหกรรมจึงต้องปรับกระบวนการผลิตใหม่ ใช้เทคโนโลยีที่เป็นนวัตกรรมเข้ามาช่วย เพราะเป็นของทอด โจทย์คือทำอย่างไรไม่ให้มันน้ำมัน ทอดเสร็จทำให้แห้งเร็วที่สุด โดยยังคงความกรอบเอาไว้ และยังคงรสชาติไว้ไม่เปลี่ยนสีน้ำมัน ซึ่งทางสถาบันอาหารเข้ามาช่วยปรับกระบวนการผลิต ทดลองอายุสินค้า โดยรักษารสชาติไว้ไม่เปลี่ยนแปลง รวมถึงการร่วมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เช่น การใส่ข้อความคุณค่าทางโภชนาการและตราสัญลักษณ์การรับรองมาตรฐานต่าง ๆ ที่จำเป็นเพื่อการส่งออก ซึ่งทำให้เราใช้เวลาไม่นานในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เรียกว่าเป็นหน่วยงานที่สนับสนุนให้ไอคุสโนแข็งแกร่ง ทำให้เรามีประสิทธิภาพและมีความพร้อมในการก้าวสู่ตลาดโลก

ฝากข้อคิดหรือกำลังใจให้ผู้ประกอบการ

คุณแฟรกล้าวพร้อมรอยยิ้มว่า “การทำงานทุกอย่างย่อมมีทั้งโอกาสและอุปสรรค ขอเพียงมีความมุ่งมั่นที่จะทำ พยายามมองบวก ปัญหาที่เกิดขึ้นถือว่าเป็นบททดสอบความอดทน เป็นความท้าทาย เมื่อเราก้าวข้ามไปได้เราจะแกร่งขึ้น ถ้าเจอปัญหาแล้วหาทางออกยังไม่เจอให้หยุดนิ่งแล้วตั้งสติ ทบทวนอย่างละเอียด ถามหาเหตุและผลแล้วเราจะหาคำตอบเจอ ส่วนตัวเป็นคนนิ่งสมาธิก็เป็นทางหนึ่งที่เราจะทำให้เราสามารถหาทางออกได้เร็วขึ้น เพราะเรามีสติในการแก้ปัญหา หาเหตุและผลเจอ เป็นเรื่องไม่ซับซ้อน ทุกคนทำได้ ขอฝากเป็นแนวทางและให้กำลังใจกับทุกคนค่ะ”

ทั้งหมดนี้คือกรณีศึกษา คุณพิมพ์มาดา พัฒนปรัชญาพงศ์ เจ้าของขนมคางกุ้งทอดแบรนด์ “ไอคุสโน” ผู้ประกอบการ SMEs ที่ทำธุรกิจด้วยความคิด...มองแตก คิดต่าง จนประสบความสำเร็จ มีการขับเคลื่อนด้วยงานวิจัยและนวัตกรรมที่มีสถาบันอาหารหนุนหลัง และสนับสนุนให้พัฒนาจนแข็งแกร่ง มีความพร้อมที่จะก้าวสู่เวทีการค้าระดับสากลต่อไป



ใบอนุญาตประกอบ
กิจการโรงงาน (ร.จ.4)
สำหรับโรงงานขนาดใหญ่

สิ่งที่สำคัญประการหนึ่งที่ผู้ประกอบการ
ธุรกิจขนาดใหญ่จะต้องดำเนินการ
คือ การจัดตั้งโรงงานโดยการจัดตั้ง
โรงงานจะต้องมีการยื่นขอรับใบอนุญาต
ประกอบกิจการโรงงานที่เรียกว่า ร.จ.4
ซึ่งขั้นตอนการยื่นขอใบอนุญาต ๆ นี้จะต้อง
ดำเนินการอย่างไรบ้างนั้น Biz law ฉบับนี้
มีข้อมูลดี ๆ มาฝากกัน

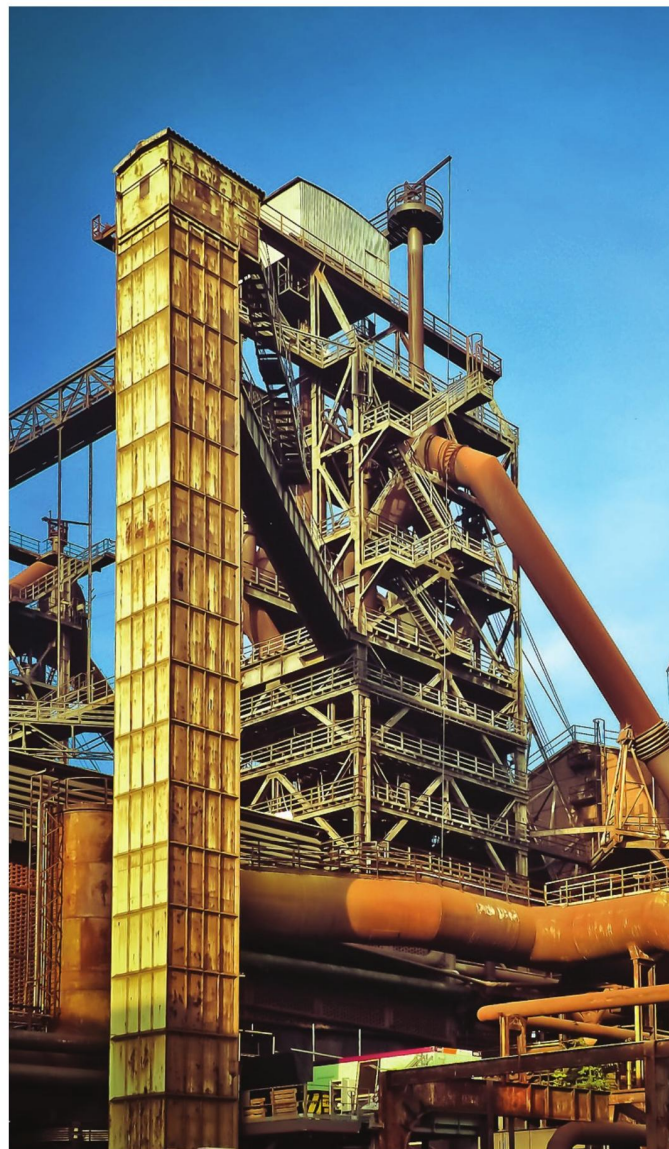
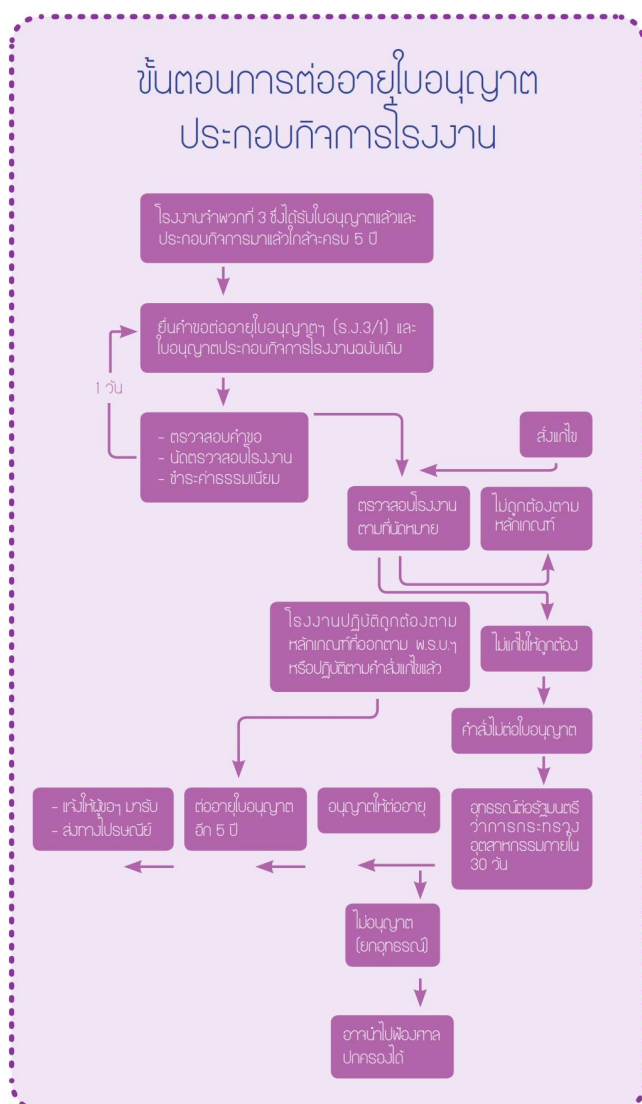
นายสุนทร แก้วสว่าง ผู้อำนวยการสำนักกฎหมาย กรมโรงงานอุตสาหกรรม กล่าวว่า ตามพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 นั้น ได้แบ่งโรงงานออกเป็น 3 จำพวก คือ จำพวกที่ 1, 2 และ 3 ซึ่งหากจะเปรียบเทียบตามขนาดของโรงงานแล้ว อาจกล่าวได้ว่า โรงงานในประเทศไทยนั้นประกอบไปด้วยโรงงานขนาดเล็ก โรงงานขนาดกลาง และโรงงานขนาดใหญ่ โดยโรงงานจำพวกที่ 3 หรือ โรงงานขนาดใหญ่ นั้นจัดว่าเป็นโรงงานที่พบมากที่สุดของประเทศ ซึ่งจากสถิติพบว่า มีโรงงานประเภทนี้อยู่ประมาณ 80,000 ราย และหากเศรษฐกิจขยายตัวมากขึ้นในอนาคต โรงงานขนาดใหญ่นี้ ก็จะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากด้วยเช่นกัน ในการตั้งโรงงานขนาดใหญ่ จะมีพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 กำหนดขนาดของการประกอบกิจการตลอดจนวิธีการตั้งโรงงานเอาไว้ ซึ่งผู้ประกอบการที่

จะตั้งโรงงานขนาดใหญ่นี้ก็ต้องมีการศึกษารายละเอียดเป็นอย่างดี ซึ่งการตั้งโรงงานขนาดใหญ่ กฎหมายกำหนดว่าต้องได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) ก่อนจึงจะทำการตั้งโรงงานและประกอบกิจการโรงงานได้ การยื่นขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) ในปัจจุบันสามารถทำได้สะดวก รวดเร็วมากขึ้น โดยขั้นตอนในการดำเนินการยื่นขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) นั้นจะแตกต่างจากโรงงานจำพวกที่ 1 และ 2 ดังที่แสดงบนแผนภาพ



เมื่อได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) แล้ว ผู้ประกอบกิจการจะต้องตั้งโรงงานให้เสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ในใบอนุญาต ฯ เช่น 180 วัน 360 วัน เป็นต้น หากไม่แล้วเสร็จสามารถขอย้ายเวลาตั้งโรงงานดังกล่าวได้จากนั้นเมื่อการก่อสร้างโรงงานเสร็จสิ้นแล้วจะต้องแจ้งเปิดเพื่อเริ่มประกอบกิจการโรงงาน ซึ่งเมื่อได้ประกอบกิจการโรงงานแล้ว ใบอนุญาตจะมีอายุไม่เกิน 5 ปี หลังจากนั้นก็ต้องมีการต่ออายุใบอนุญาตตามกำหนด โดยต้องมีการชำระค่าธรรมเนียมรายปีด้วย นอกจากนี้ภายหลังจากที่ได้รับอนุญาต ฯ แล้ว ผู้ประกอบกิจการสามารถขออนุญาตในเรื่องอื่น ๆ เพิ่มเติมได้อีก เช่น ขออนุญาตขยายโรงงานได้ หรือโอนการประกอบกิจการโรงงานโดยการทำสัญญาซื้อขาย หรือเช่าซื้อโรงงาน เป็นต้นได้ หรือจะไม่ประกอบกิจการต่อไปก็สามารถแจ้งเลิกประกอบกิจการโรงงานได้เช่นกัน

หลังจากที่ผู้ประกอบกิจการสร้างโรงงานแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการโรงงานเป็นระยะเวลา 5 ปีแล้ว ก็ต้องมีการต่ออายุใบอนุญาตการจัดตั้งโรงงาน ซึ่งขั้นตอนในการต่อใบอนุญาตนั้นก็สามารถทำได้โดย



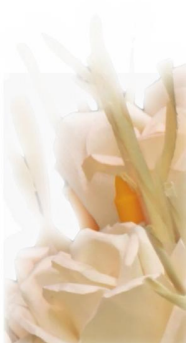
หากมีการตั้งโรงงานและประกอบกิจการโรงงานไปโดยไม่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) ย่อมมีโทษตามกฎหมาย รวมทั้งเมื่อได้รับอนุญาตให้ตั้งโรงงานและเปิดประกอบกิจการโรงงานแล้ว ผู้ประกอบการย่อมมีหน้าที่ที่จะต้องประกอบกิจการโรงงานให้เป็นไปตามกฎหมาย มิฉะนั้นแล้วทางราชการอาจมีคำสั่งให้ปรับปรุงแก้ไขโรงงาน หยุดประกอบกิจการโรงงาน และปิดโรงงานได้

หากผู้ประกอบการมีข้อสงสัยเกี่ยวกับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) ก็สามารถเข้าไปตรวจสอบข้อมูลได้ทั้งทางเว็บไซต์กรมโรงงานอุตสาหกรรม และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศ รวมถึงเข้าไปติดต่อสอบถามได้ที่ กรมโรงงานอุตสาหกรรม 75/6 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 หรือโทร. 0 2202 4000 และ 3967



สานพลังประชารัฐ ยกระดับ SMEs ยางไทย ก้าวไกล
ในนิคมอุตสาหกรรมยางพารา เมื่อเร็ว ๆ นี้ **ดร.อุตตม
สาวนายน** รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เป็นประธานในพิธีเปิด
โครงการ “กนอ. สานพลังประชารัฐ ยกระดับ SMEs ยางไทย ก้าวไกลใน
นิคมอุตสาหกรรมยางพารา” และกดปุ่มเดินเครื่องจักรในโรงงานมาตรฐาน
ระยะที่ 2 พร้อมตรวจเยี่ยมและรับฟังบรรยายความก้าวหน้าโครงการจัดตั้ง
นิคมอุตสาหกรรมยางพารา หรือ Rubber City ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม
ภาคใต้ ตำบลลูลู อำเภอนาทวี จังหวัดสงขลา ระยะที่ 2/2 และ 3
บนพื้นที่รวมประมาณ 1,218 ไร่ ปัจจุบันมีความก้าวหน้าไปกว่า 50
เปอร์เซ็นต์ในส่วนของระบบสาธารณูปโภคเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้โดย
นักลงทุนวางแผนเริ่มเข้าใช้พื้นที่ได้ในปี 2561 โดยมี **นางสาวนิสสาร
จิงเจริญธรรม** รองปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม **นายวิรพงศ์ ไชยเพิ่ม**
ผู้ว่าการการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เข้าร่วมด้วย

นอกจากนี้การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ยังลงนาม
บันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) สนับสนุนสานพลังประชารัฐ
เพื่อบูรณาการความร่วมมือด้านการจัดหาแรงงานและพัฒนาฝีมือ
กับหน่วยงานต่าง ๆ ได้แก่ สำนักงานแรงงาน แรงงานจังหวัดสงขลา
จัดหางานจังหวัดสงขลา วิทยาลัยเทคนิคหาดใหญ่ วิทยาลัยเทคนิคจะนะ
วิทยาลัยการอาชีพนาทวี และวิทยาลัยการอาชีพหลวงประจักษ์
ราชบุรีนิกร เพื่อเตรียมความพร้อมด้านแรงงาน รองรับการลงทุน
ในนิคมอุตสาหกรรมยางพาราอย่างเพียงพอทั้งในเชิงคุณภาพและ
ปริมาณ โดยความร่วมมือทั้ง 7 หน่วยงาน จะร่วมกันสนับสนุน
เชื่อมโยงและอำนวยความสะดวกในการจัดหาแรงงาน พัฒนาศักยภาพ
ฝีมือแรงงานในสถานประกอบการ เพื่อรองรับความต้องการของ
ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม





กระทรวงอุตสาหกรรมเยี่ยมชม SMEs เมื่อเร็ว ๆ นี้ **ดร.สมชาย หาญหิรัญ** ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม นำคณะสื่อมวลชนเยี่ยมชม SMEs ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัฐ จำนวน 2 รายแรกของจังหวัดสงขลา คือ

1) บริษัท โกร รับเบอร์ ลาเท็กซ์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายยางรองล้นเท้ายางพารา ซึ่งบริษัท ฯ ได้รับอนุมัติสินเชื่อวงเงิน 3 ล้านบาท ในการจัดหาเครื่องจักรพร้อมสายการผลิตรองเท้าแตะ โดยมีการเชื่อมโยงวัตถุดิบจากสหกรณ์การเกษตรรัฐภูมิ จำกัด เพื่อส่งเสริมการแปรรูปยางพาราตามยุทธศาสตร์จังหวัด ฯ มี นางสาวอรุณี เมฆตรง และบิดาให้การต้อนรับ พร้อมด้วย **นายเดชา เกื้อกุล** ผู้ตรวจราชการกระทรวงอุตสาหกรรม **นางแนนน้อย เวทยพงษ์** รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม รวมถึง **นายวิระกิตติ รันทกิจธนวัชร** อุตสาหกรรมจังหวัดสงขลา ร่วมด้วย ณ โรงงาน บริษัท โกร รับเบอร์ ลาเท็กซ์ จำกัด ที่ตั้งอยู่ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมยางพารา (Rubber City) จังหวัดสงขลา

2) บริษัท เอ.บี.อาร์ทีอินดัสเตรียล จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายประเก็นและวัตถุดิบร่วสำหรับเครื่องยนต์ ซึ่งบริษัท ฯ ได้รับอนุมัติสินเชื่อเพื่อการจัดซื้อระบบบริหารจัดการภายในโรงงาน เครื่องบรรจุแนวตั้งระบบสายพานลำเลียง ตลอดจนเครื่องห่อแบบซีลและเครื่องปิดเทปกาว ในวงเงินรวม 3 ล้านบาทมีคณะผู้บริหารโรงงานนำโดย นางสาวสิริอัญญา พรสุวรรณกุล ให้การต้อนรับคณะปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมพร้อมสื่อมวลชน ณ โรงงาน บริษัท เอ.บี.อาร์ทีอินดัสเตรียล จำกัด ตำบลควนลัง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

ทั้งนี้ การอนุมัติสินเชื่อกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัฐ จัดทำในรูปแบบคณะกรรมการ ฯ มีส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง ผู้แทนของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และหอการค้าไทยของจังหวัดต่าง ๆ ร่วมอยู่ด้วย โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด เพื่อให้เงินทุนเข้าถึงผู้ประกอบการรายที่มีศักยภาพอย่างแท้จริง จึงมั่นใจว่าจะไม่เกิดหนี้สูญ (NPL) สามารถทำให้ภาคเอกชนขยายการลงทุนและเป็นการกระตุ้นให้เศรษฐกิจภายในจังหวัดมีการหมุนเวียนยิ่งขึ้น

2

ร้อยดวงใจเพื่อดอกไม้ถวายพ่อ **ดร.สมชาย หาญหิรัญ** ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม กล่าวในการเป็นประธานในพิธีเปิดกิจกรรม “ร้อยดวงใจเป็นดอกไม้ถวายพ่อ” การฝึกอบรมการประดิษฐ์ดอกไม้จันทน์ ร่วมงานพระราชพิธีถวายพระเพลิงพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ว่าการจัดกิจกรรมในครั้งนี้เป็นการรวมพลัง ร่วมแรง ร่วมใจของข้าราชการและเจ้าหน้าที่ของกระทรวงอุตสาหกรรม ที่ต้องการแสดงความจงรักภักดี ความอาลัย และเป็นกรน้อมรำลึกถึงพระมหากรุณาธิคุณของพระองค์ท่าน ตลอดจนเพื่อให้การจัดงานพระราชพิธีถวายพระเพลิงพระบรมศพฯ เป็นไปอย่างสมพระเกียรติ สามารถเข้าถึงกิจกรรมและมีส่วนร่วมแสดงออกถึงความรู้รักสามัคคีของคนในชาติ

ด้าน **ดร.พสุ โลหารชุน** อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในฐานะของผู้จัดกิจกรรม กล่าวเสริมว่า การจัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการประดิษฐ์ดอกไม้จันทน์ให้กับข้าราชการและเจ้าหน้าที่ของกระทรวงอุตสาหกรรมตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อใช้ร่วมงานพระราชพิธีถวายพระบรมศพ จำนวน 9,999 ดอก เป็นดอกไม้ 5 ประเภท ประกอบด้วย ดอกดารารัตน์ ดอกชบาทิพย์ ดอกลิลล์ ดอกกุหลาบ และดอกพุดตาน โดยวิทยากรจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้ฝึกสอนให้กับข้าราชการ และเจ้าหน้าที่ของกระทรวง ฯ ซึ่งจะเป็นผู้แทนจากหน่วยของกระทรวง ฯ รวมทั้งสถาบันเครือข่าย 11 สถาบัน ร่วมกิจกรรม ตั้งแต่วันที่ 1-14 มิถุนายน 2560 ณ บริเวณห้องโถงชั้น 1 อาคารสำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม

3



Sustainable Biz

Green Industry อุตสาหกรรมสีเขียว...รางวัล แห่งความสุขอย่างยั่งยืน

ปัจจุบันปัญหาสิ่งแวดล้อมภาคอุตสาหกรรมที่เกิดจากมลภาวะของภาคอุตสาหกรรมนับวันจะมีมากขึ้นตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมและเมือง สอดคล้องกับประชากรที่เพิ่มมากขึ้นทำให้ความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ในภาคอุตสาหกรรมมีมากขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้นการดูแลสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อสังคมจึงเป็นหน้าที่ของทุกคนที่ควรมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้ส่วนใหญ่จะเกิดกับประเทศที่พัฒนาแล้วหรือประเทศอุตสาหกรรม กอปรกับปัจจุบันทุกประเทศทั่วโลกได้รับผลกระทบจากภาวะโลกร้อน การเสียสมดุลในระบบนิเวศที่เกิดจากการใช้ทรัพยากรธรรมชาติของมนุษย์ที่ไม่ระมัดระวังและไม่สร้างทดแทน รวมถึงปัญหาที่เกิดจากภาคอุตสาหกรรมที่ก๊าซเรือนกระจกทำลายคุณภาพของน้ำและดินส่งผลต่อวงจรระบบนิเวศ กลายเป็นประเด็นที่ต้องร่วมกันแก้ปัญหา กระแสการอนุรักษ์ทรัพยากร พลังงาน และสิ่งแวดล้อม จึงได้รับการตอบรับจากทุกภาคส่วนทั่วโลก โดยองค์การพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งสหประชาชาติ ได้นิยามคำว่า Green Industry เพื่อเป็นแนวทางการวางกรอบนโยบายของแต่ละประเทศ เพื่อให้พัฒนาอุตสาหกรรมมุ่งไปสู่ประเทศที่เรียกว่า “สังคมคาร์บอนต่ำ” (Low Carbon Society)

ประเทศไทยมีนโยบายมุ่งสู่การพัฒนาเมืองที่ยั่งยืนตามที่ได้ให้สัตยาบันรับรองปฏิญญามะนิลาว่าด้วยอุตสาหกรรมสีเขียว กระทรวงอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานหลักในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยและวางยุทธศาสตร์ในการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อสิ่งแวดล้อมและสังคม ทั้งนี้ได้ดำเนินโครงการพัฒนาสถานประกอบการสู่อุตสาหกรรมสีเขียวที่ไปร่วมกับนานาประเทศนับตั้งแต่ปี 2532 เป็นต้นมา

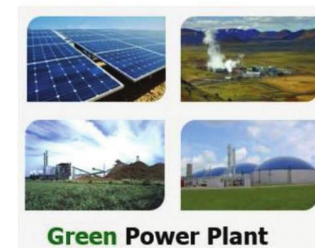
Security :

สร้างความมั่นคงด้านพลังงานให้กับประเทศ ขยายการลงทุนในธุรกิจต้นน้ำเพื่อจัดหาพลังงานให้เพียงพอ กับความต้องการใช้ของภาคธุรกิจและประชาชน



Stability :

พัฒนาธุรกิจให้เติบโตและมีการกระจายความเสี่ยงสู่ธุรกิจที่รายได้มั่นคง สร้างมูลค่าให้กับกิจการอย่างยั่งยืนโดยเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจใหม่ด้วยการลงทุนในธุรกิจพลังงานสะอาดและธุรกิจอื่นๆ



Sustainability :

พัฒนาธุรกิจ/กิจกรรมที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม สร้างความสมดุลระหว่างมูลค่าทางธุรกิจ คุณค่าทางสิ่งแวดล้อมและสังคมที่องค์กรยึดมั่นปฏิบัติมาโดยตลอดนับตั้งแต่ก่อตั้ง





โดยนิยามอุตสาหกรรมสีเขียวของประเทศไทยตั้งอยู่บนองค์ประกอบหลัก 2 ประการ คือ กระบวนการพัฒนาการบริหารจัดการคุณภาพ (Continuous Improvement) ที่ต้องทำอย่างต่อเนื่องในองค์กร เช่น การลดพลังงาน ลดการใช้พลังงานที่ไม่คุ้มค่า หรือใช้พลังงานทดแทน เป็นต้น และอีกประการคือ ความรับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility) ที่มุ่งเน้นการสร้างสมดุลใน 3 มิติ คือ เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งการพัฒนาตามแนวทาง 2 ประการนี้จะทำให้องค์กรมุ่งสู่ความยั่งยืน

การพัฒนาสู่อุตสาหกรรมสีเขียว [Green Industry]

เมื่อประเทศไทยตระหนักและร่วมพัฒนาสู่อุตสาหกรรมสีเขียว กระทรวงอุตสาหกรรมจึงได้จัดกิจกรรมกระตุ้นผู้ประกอบการพัฒนาสถานประกอบการให้เป็นอุตสาหกรรมสีเขียวที่ยั่งยืนและส่งผลต่อความเชื่อมั่นทำให้ได้รับการยอมรับจากเวทีการค้าโลก ซึ่งจะเป็นผลดีต่ออุตสาหกรรมในระยะยาว และเพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง กระทรวงอุตสาหกรรมจึงจัดมอบรางวัลให้สถานประกอบการ โดยจัดแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

1. ความมุ่งมั่นสีเขียว [Green Commitment]
2. ปฏิบัติการสีเขียว [Green Activities]
3. ระบบสีเขียว [Green System]
4. วัฒนธรรมสีเขียว [Green Culture]
5. เครือข่ายสีเขียว [Green Network]

สำหรับรางวัลที่มอบให้สถานประกอบการที่ไ้ระดับ 5 ถือเป็นขั้นสูงสุดที่สามารถกระตุ้นให้เครือข่ายที่เป็นซัพพลายเชนร่วมพัฒนาเป็นอุตสาหกรรมสีเขียว ซึ่งอย่างน้อยต้องผ่านเกณฑ์ในระดับ 2 นับเป็นการขยายผลในเชิงสังคมและสิ่งแวดล้อมเพื่อให้เกิดความยั่งยืน ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเข้าใจเป็นรูปธรรม Sustainable Biz ฉบับนี้จึงนัด

สัมภาษณ์ผู้บริหาร บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถึงแนวทางการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนได้รับรางวัลอุตสาหกรรมสีเขียวระดับ 5 โดย**คุณจวีวรรณ เกียรติโชคชัยกุล** ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายสื่อสารองค์กร ได้เล่าให้ฟังถึงความเป็นมาของ “บางจาก” ว่าเป็นองค์กรที่เปรียบเสมือนบ้านอีกหลัง เปี่ยมไปด้วยความสุขที่ดูแลคนในองค์กรและชุมชนโดยรอบ เป็นสังคมแห่งการแบ่งปันตั้งแต่มาเริ่มก่อตั้งบางจากที่นี่



คุณจวีวรรณ เกียรติโชคชัยกุล
ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายสื่อสารองค์กร
บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

การเริ่มต้นสร้างบ้านบางจาก

บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทน้ำมันของคนไทย ดังคำกล่าวที่ว่า “เป็นไทยทั้งใบราก เป็นบางจากของคนไทย” ก่อตั้งในปี 2528 โดยใช้ชื่อ บางจาก ตามสถานที่ตั้งที่อยู่ตำบลบางจาก มองย้อนอดีตในสมัยนั้นถือว่าเป็นทำเลที่ไกลมาก แต่มีความสะดวกด้านการขนส่งเพราะมีทั้งทางบกและทางน้ำซึ่งจำเป็นมากต่อการขนส่งน้ำมัน ขณะนั้นมีบ้านเรือนอยู่อาศัยไม่หนาแน่น เมื่อเราจะมาตั้งโรงกลั่นที่นี่ สิ่งแรกที่ต้องทำคือการทำความเข้าใจกับคนในชุมชนเรื่องสิ่งแวดล้อม การอยู่ร่วมกันอย่างไม่มีมลภาวะ ไม่ทำให้เกิดมลพิษและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ต้องทำให้คนในชุมชนเชื่อมั่นว่าบางจากณรงค์และปฏิบัติอย่างจริงจัง ซึ่งนั่นหมายถึงธุรกิจบางจากเราเริ่ม Green Commitment กับชุมชน โดยบางจากยึดหลัก Community Outcome 4 ข้อ คือ ทำให้ชุมชนรู้สึกปลอดภัย ให้ประโยชน์ต่อชุมชน ให้ความเป็นมิตรด้วยความจริงใจ และมีธรรมาภิบาล ซึ่งทั้ง 4 ข้อนี้เมื่อปฏิบัติแล้วจะทำให้เกิดความยั่งยืน ตามวิสัยทัศน์องค์กร Evolving Greenovation ที่มุ่งสู่บริษัทนวัตกรรมสีเขียวชั้นนำในเอเชีย มีบรรษัทภิบาลที่ดี และดำเนินธุรกิจด้วยแนวทางมีส่วนร่วมและยั่งยืน ซึ่งบางจากมุ่งพัฒนาในทุกมิติ เช่น ด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเรื่องพลังงานทดแทน บางจากมีเป้าหมายเป็นผู้นำพลังงานทดแทน ซึ่งเป็นพลังงานที่มาจากพืชพลังงานบนดิน หมดแล้วก็สามารถปลูกทดแทนได้ อย่างที่เราใช้แก๊สโซลาร์ก็ได้จากการเอาหมันเอาอ้อยมาหมักกลายเป็นแอลกอฮอล์ เอามาผสมกับน้ำมันเบนซิน ในส่วนของน้ำมันดีเซลเอามาผสมกับน้ำมันปาล์มก็กลายเป็นไบโอดีเซล แล้วเราเองจะไม่ขายน้ำมันจากฟอสซิล เราใช้จากพืชที่เรียกว่า พลังงานสีเขียว เราตอบย้ำเสมอว่า “บางจาก” คือ

ผู้นำด้านพลังงานทดแทน ที่ได้น้อมนำตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง น้อมนำสิ่งที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวรัชกาลที่ 9 ทรงคิดค้น เมื่อ 20-30 ปีที่แล้วเอามาขยายผล เป็นแนวทางหนึ่งที่สร้างความมั่นคงให้กับประเทศด้วย ที่บอกว่าพลังงานบนดินคือจะช่วยสร้างรายได้และอาชีพให้กับเกษตรกรของไทย เช่น ภาคเหนือ ภาคอีสาน ปลูกมันปลูกอ้อยในบางปีผลผลิตราคาตก ท่านก็คิดว่าสิ่งเหล่านี้ น่าจะเอามาทำเป็นพลังงานได้ อย่างภาคใต้มีปาล์มก็เอามาทำเป็นไบโอดีเซล ช่วยเหลือคนเรื่องความยากจนได้พลังงานทดแทน เป็นอีกทางหนึ่งที่ทำให้ประชากรลืมนตาอ้าปากได้ นับเป็นการช่วยด้านเศรษฐกิจด้วย บางจากเป็นบริษัทของคนไทยที่มีอุดมการณ์คือการเป็นองค์กรที่ทำธุรกิจอุตสาหกรรมสีเขียว ที่มุ่งช่วยและพัฒนาชุมชนทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม เราจึงเอาตรงนี้มาขยายผล สามารถที่จะเล่าหรือโยนให้เห็นได้ว่าสิ่งที่ทำกับคิดนั้นสอดคล้องกัน เป็นการอยู่ร่วมกัน จนถึงปัจจุบันบางจากดำเนินธุรกิจมา 33 ปี ย่อมพิสูจน์ให้เห็นถึงปรัชญาและความมุ่งมั่นที่การบริหารให้เป็นองค์กรสีเขียวเพื่อความยั่งยืน

รางวัลสูงสุด “อุตสาหกรรมสีเขียว ระดับ 5”

รางวัลนี้คือความภาคภูมิใจของบางจากเพราะทุกคนมีส่วนร่วม การที่จะได้ระดับ 5 แปลว่า องค์กรต้องผ่านเกณฑ์ 4 ระดับมาก่อน ซึ่งระดับที่ 1 คือ ความมุ่งมั่นเป็นองค์กรสีเขียว พัฒนาศักยภาพร่วมกันเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายเดียวกัน ระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว คือ การนำพันธสัญญามาสู่การปฏิบัติ ทำให้เป็นรูปธรรม มีตัวชี้วัดและวัดผลได้ ระดับที่ 3 ระบบสีเขียว เป็นระดับที่เข้มข้นมากขึ้น โดยทำทุกอย่างให้เป็นระบบ มีการนำ ISO 14001 มาเป็นเครื่องมือการประเมิน ระดับที่ 4 วัฒนธรรมสีเขียว ข้อนี้สำคัญมากเพราะ Green Industry จะสำเร็จได้ต้องมีคนเป็นตัวขับเคลื่อน ซึ่งบางจากเรามีการสื่อสารในองค์กรเพื่อให้เข้าใจและซึมซับปฏิบัติได้จริงจนเกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กร ด้วยทัศนคติเดียวกันคือการร่วมกันเป็นองค์กรสีเขียว วัฒนธรรมของพนักงานคือ เป็นคนดี มีความรู้ ทำประโยชน์ให้แก่ผู้อื่น เราจะปลูกฝังสิ่งเหล่านี้แม้ยุคสมัยเปลี่ยนไป เราจะอยู่แบบที่แบบหนึ่ง พนักงานเรามีพินกว่าคนที่ใช้กันอย่างเต็มประสิทธิภาพ เรามีการพัฒนาคนตลอดเวลา เรื่องของบุคลากรที่ทำงานตรงนี้ถ้าขึ้นเป็นผู้บริหารจะมีการอบรมเทรนนิ่ง ประเมินตนเอง สามารถที่จะขอไปเรียนได้ หรือให้ผู้เชี่ยวชาญมาเทรนนิ่งให้พนักงาน ทั้งนี้ องค์กรเปิดโอกาสให้พนักงานร่วมออกแบบและวางแผนในการอบรมเพื่ออัปเดตและนำความรู้มาพัฒนาองค์กรต่อไป นอกจากเรื่องคนแล้วบางจากยังให้ความสำคัญกับเรื่องเครื่องใช้ อุปกรณ์ในสำนักงาน เช่น ลดการใช้กระดาษ ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการแจ้งการประชุม เราเรียกว่า Green Meeting รวมถึงการทำรายงานการประชุม เป็นต้น โดยมี ISO 26000 เป็นเครื่องมือกำกับในการประเมินและเป็นตัวชี้วัด ซึ่งทั้งหมดที่เล่าคือการปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรกับคน เมื่อองค์กรเราเป็นองค์กรสีเขียวแล้ว สิ่งที่สำคัญคือการเชื่อมต่อแนวคิดกับหลักปฏิบัติ นำไปถ่ายทอดสู่คู่ค้าซัพพลายเออร์ รวมถึงซัพพลายเชนเครือข่ายของบางจาก ซึ่งบางจากทำหน้าที่

เหมือนพี่เลี้ยงถ่ายทอดองค์ความรู้ ให้ตระหนักถึงการอยู่ร่วมกันในสังคม ให้ดูแลสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บางจากได้จัดโครงการ Bangchak Green Partnership Awards เพื่อกระตุ้นให้เครือข่ายธุรกิจบางจากเป็นหุ้นส่วนสังคมสีเขียว จากการที่บางจากให้ความสำคัญในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้บางจากมีความพร้อมในการก้าวสู่อุตสาหกรรมสีเขียวระดับที่ 5 ด้วยการให้ความสำคัญการสร้างเครือข่ายสีเขียว โดยการคัดเลือกคู่ค้าซัพพลายเออร์ที่ผ่านเกณฑ์อุตสาหกรรมสีเขียวอย่างน้อยได้ระดับ 2 จึงจะให้ขึ้นทะเบียนคู่ค้า (Vender List) เพื่อรับงานจัดซื้อจัดจ้างของบางจาก เช่น กลุ่มงานซ่อมบำรุงงานเครื่องถ่ายเอกสาร โดยเลือกอุปกรณ์ที่ดูแลสิ่งแวดล้อม มีคาร์บอนต่ำ (Low Carbon) งานรับเหมาก่อสร้างสถานีบริการน้ำมัน ซัพพลายเออร์ที่ขายวัสดุอุปกรณ์ให้ร้านกาแฟอินทนิล เป็นต้น ยกตัวอย่างให้เห็นชัดอย่างแก้วกาแฟในร้านอินทนิล ใช้วัสดุผลิตแก้วที่สามารถย่อยสลายได้ตามธรรมชาติสามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ (Biodegradable) จำนวนที่ใช้เดือนละ 1 ล้านใบ ใน 386 สาขาทั่วประเทศ นับว่าใช้มากที่สุดในประเทศไทย ถือว่าจำนวนล้นซื้อสูงสูงใจพอที่จะทำให้ซัพพลายเออร์ของบางจากร่วมพัฒนาระบบไปด้วยกัน ดังนั้นบริษัทที่จะมาเป็นคู่ค้ากับบางจากจึงต้องมีทิศทางและพัฒนาอุตสาหกรรมสีเขียวไปในแนวทางเดียวกันด้วย ที่เล่าเพื่อให้เห็นภาพชัดเจนขึ้นว่า บางจากเรามุ่งมั่นกับเรื่องอุตสาหกรรมสีเขียวมาก เราพัฒนาไปข้างหน้าและตรวจสอบย้อนกลับเพื่อรักษาคุณภาพสม่ำเสมอเพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างยั่งยืน ซึ่งบางจากปฏิบัติต่อเนื่องมาตลอดระยะเวลา 33 ปี และจะปฏิบัติต่อไปไม่สิ้นสุดด้วยเชื่อว่า Green Industry อุตสาหกรรมสีเขียว...เป็นแนวทางสร้างสุขได้อย่างยั่งยืนทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น

เทรนด์ธุรกิจสีเขียวเติบโตอย่างยั่งยืนในมุมตลาดโลกอย่างไร

คุณฉวีวรรณ กล่าวฝากปิดท้ายว่า สิ่งแวดล้อมเป็นเรื่องสำคัญมากถ้าเกิดไปดูในเวทีโลก เมื่อก่อนกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วเขาจะพูดเรื่องการเงิน แต่ปัจจุบันจะพูดเรื่องของสภาวะภูมิอากาศ เรื่องการรณรงค์ลดโลกร้อน ให้ทุกคนมีส่วนร่วมช่วยกันดูแลสิ่งแวดล้อม เพราะมันไม่ได้เป็นเรื่องไกลตัว แต่มันเป็นเรื่องที่ใกล้ตัวทุกคน ไม่ใช่แค่หน่วยงานแต่ทุกคนต้องร่วมช่วยกันปลูกจิตสำนึก ปลูกฝังเรื่องสิ่งแวดล้อมตั้งแต่เยาวชนให้มีส่วนร่วมดูแลและรักษาสิ่งแวดล้อม เพราะเทรนด์สีเขียวเป็นเรื่องที่ทั่วโลกให้ความสนใจ แต่เรื่องของสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่ทุกประเทศทั่วโลกให้ความสำคัญ ดังนั้นการทำธุรกิจในอนาคตโดยเฉพาะเมื่อมีคู่ค้าต่างประเทศ เขาจะถามเรื่องบรรษัทภิบาล มีการดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างไร เลยอยากฝากให้ทุกคนลองกลับไปดูว่าในชีวิตคนเรารวมถึงองค์กร หากมีหลัก 4 ประการ คือ ด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และธรรมาภิบาล ในการดำรงชีพหรือประกอบอาชีพ ย่อมมีความสุขเพราะมันเป็นหัวใจของธุรกิจสีเขียวที่ก่อให้เกิดความยั่งยืน

Show Case

ชมพู่ทองคำ & บ้านดงโอ คอฟฟี

ต้นแบบผู้ประกอบการเข้มแข็ง
ด้วยกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี
ตามแนวประชารัฐ

ปัจจุบันรัฐบาลออกมาตรการช่วยเหลืออุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หลายด้าน เพื่อให้ SMEs สามารถยืนหยัดอยู่ได้อย่างเข้มแข็ง โดยมีมาตรการสำคัญประการหนึ่ง คือ การเพิ่มสภาพคล่องและทุนให้กับ SMEs ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของนโยบาย “การสร้างความเข้มแข็งภายใน” กระทรวงอุตสาหกรรมในฐานะหน่วยงานหลักในการนำนโยบายมาขับเคลื่อนได้ตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อวงเงินรวม 20,000 ล้านบาท เพื่อส่งเสริมเจ้าของธุรกิจ SMEs ที่มีศักยภาพแต่ขาดเงินทุนให้สามารถเข้ามาใช้สินเชื่อจากกองทุนนี้ได้ในวงเงินสูงสุดรายละไม่เกิน 10 ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ย 1% ตลอดอายุสัญญา โดยมีระยะเวลาชำระคืนเงิน 7 ปี ในช่วง 3 ปีแรกจ่ายเพียงเงินต้น และไม่ต้องมีหลักประกัน ทั้งนี้กระทรวงฯ มีการจัดสรรวงเงินให้ทุกจังหวัดทั่วประเทศ

จากนโยบายรัฐสู่การสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs Show Case ฉบับนี้จะพาคุณไปรู้จักกับผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs 2 รายที่พึ่งพาอุปสรรคจนได้รับการคัดเลือกสนับสนุนสินเชื่อจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ ว่ามีหลักในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีแนวคิดในการนำเงินทุนที่ได้รับจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีมาพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างไร





คุณปิ๊บ ดันติกร วรณวิภูษิต
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชมพูกา จำกัด

เริ่มจากธุรกิจเครื่องเงินที่ได้รับการยอมรับในฝีมืออันประณีตและมีเอกลักษณ์ที่ไม่ซ้ำใคร “ชมพูกา” **คุณปิ๊บ ดันติกร วรณวิภูษิต** กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชมพูกา จำกัด ได้กล่าวถึงที่มาของชมพูกาว่า

“ชมพูกามีจุดเริ่มต้นมาจากคุณอา นายกมล แซ่เต็น ได้ทูลเกล้าฯ ถวายสร้อยคอ 9 สาย แต่สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ทำให้นายกมลได้มีโอกาสไปเป็นวิทยากรสาธิตการทำเครื่องเงินที่พระตำหนักภูพิงคราชนิเวศน์ และต่อมาได้กลับมาพัฒนาเครื่องเงินของจังหวัดน่าน จนได้รับความนิยมนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เมื่อได้รับความสนใจมากขึ้นก็ทำให้มีคู่แข่ง และเกิดการขายตัดราคาตัวเอง ทำให้มีผลต่อคุณภาพและความเชื่อมั่นของลูกค้านักท่องเที่ยว จึงเป็นจุดที่ทำให้เกิดชมพูกาขึ้นมาเพื่อทำให้เกิดมาตรฐานด้านการผลิตและราคาที่สมเหตุสมผล การจัดการแรกเริ่มเรารวมกลุ่มกันเป็นสหกรณ์ชมพูกาขึ้นเพื่อรวบรวมเครื่องเงินให้มาส่งงานที่นี้ ลดปัญหาการตัดราคาและลดปัญหาการเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง จนในปี 2536 ได้ก่อตั้งเป็นบริษัท ชมพูกา จำกัด ขึ้นมา”



จากจุดเริ่มต้นที่มีแนวทางชัดเจนทำให้การพัฒนาไม่หยุดยั้ง ด้วยผลงานเครื่องเงินที่มีรายละเอียดประณีตทั้งรูปแบบและดีไซน์ที่ประยุกต์ให้ร่วมสมัย เป็นแนวเครื่องเงินโบราณผสานกับเครื่องเงินสมัยใหม่ ทำให้ “ชมพูกา” ได้รับความนิยมนักลูกค้า จนต้องเปิดซื้อปใหญ่อยู่ที่อำเภอเมืองจังหวัดน่าน ถึง 3 สาขาด้วยกัน และยังมีจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์อีกด้วย

การต่อยอดเพื่อความยั่งยืน การที่บริษัท ฯ ได้ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกและได้รับการสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐนั้น คุณปิ๊บ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชมพูกา จำกัด ได้เล่าให้ฟังว่า “ชมพูกา” นั้นเป็น SMEs ที่มีการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ที่ผ่านมาระมัดใจเรื่องผลิตภัณฑ์ ทั้งด้านฝีมือและการออกแบบที่มีเอกลักษณ์ แต่ด้วยกำลังซื้อจากนักท่องเที่ยวทำให้ได้รับผลกระทบไปด้วย การที่เราจะพัฒนาธุรกิจต่อจึงมีข้อจำกัดด้านเงินทุน บริษัท ฯ จึงมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อสร้างความเข้มแข็งโดยมีความตั้งใจที่จะขยายกิจการและปรับปรุงศูนย์จำหน่ายพิกิภัณฑ์เครื่องเงินชาวเขาและบ้านจำลองชาวเขา เพิ่มจุดขายให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวและการเรียนรู้ ซึ่งหลังจากได้รับการสนับสนุน คุณปิ๊บก็ได้เล่าถึงการนำเงินทุนมาพัฒนาการดำเนินงานของ “ชมพูกา” ว่า

“หลังจากที่ได้รับเงินจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ เราได้ปรับปรุงเรื่องของศูนย์จำหน่ายเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีชุมชน โดยเปิดโฮมสเตย์เพื่อรับสินค้าแปรรูป เช่น ของกินของใช้ของคนจังหวัดน่านทั้งหมด อีกส่วนหนึ่งคือเผยแพร่วัฒนธรรมชาวเขา ซึ่งเป็นจุดเด่นของจังหวัดน่าน เช่น อาหารชาวเขา พิกิภัณฑ์ชาวเขา มีการละเล่นของชาวเขาเพิ่มเข้ามาในบริเวณศูนย์ ฯ พัฒนาอาคารสถานที่เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวให้มากยิ่งขึ้น รวมถึงพัฒนาฝีมือช่างเพิ่มช่างฝีมือเพื่อรองรับกิจกรรมที่เปิดสอนให้เป็นแหล่งเรียนรู้การทำเครื่องเงินให้นักท่องเที่ยวที่สนใจ ด้วยแนวคิดนี้จะเห็นได้ว่าเราไม่ได้มองเพียงผลิตภัณฑ์เครื่องเงินเท่านั้น แต่เราสร้างโอกาสให้ชุมชนเป็นแหล่งความรู้และพัฒนาอาชีพให้คนในชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐที่ต้องการให้เกิดการพัฒนาในชุมชน สร้างความเข้มแข็งและยั่งยืน”

“ในอนาคตเราจะร่วมกับศูนย์พัฒนาชุมชนวางแผนเพื่อจัดศูนย์การเรียนรู้ให้คนในจังหวัดน่านได้มาศึกษาเรียนรู้ ไม่ว่าจะเป็นบุคคลทั่วไป วิทยากรที่อยากทำงานแล้ว

มาฝึกที่ศูนย์ฯ ถ้ามาเรียนกับเราแล้วสนใจที่จะทำงานกับเราก็สามารถทำได้ หรือแค่อยากมาเรียนรู้เพื่อที่จะไปต่อยอดทำเป็นของตัวเองก็สามารถทำได้ เราไม่ได้ผูกมัดว่าเรียนจบแล้วต้องมาทำงานกับเรา แต่ด้วยวิธีคิดนี้นอกจากจะเป็นการสร้างอาชีพแล้วยังเป็นการสานต่อภูมิปัญญาของคนไทยด้วยงานช่างฝีมือเครื่องเงินซึ่งนับวันจะสูญหาย แนวคิดนี้เป็นความภาคภูมิใจของเราก็ที่จะสานต่อตามปณิธานที่ตั้งไว้”

ทั้งหมดคือแนวคิดที่ถ่ายทอดด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างโอกาสให้ไปถึงคนในท้องถิ่น เพื่อความมั่นคงและยั่งยืน โดยที่มีชมพุกาเป็นศูนย์กลางที่เชื่อมต่อเครือข่ายและสร้างคลัสเตอร์เครื่องเงิน ซึ่งเป็นก้าวสำคัญที่จะต่อยอดหลังจากได้รับการสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ

สำหรับผู้สนใจอยากจะไปเลือกซื้อผลิตภัณฑ์งานฝีมือท้องถิ่นของศูนย์เครื่องเงินชมพุกา สามารถเดินทางไปได้ที่ศูนย์เครื่องเงินชมพุกาและหัตถกรรม เมืองน่าน 254 หมู่ 4 ถนนน่าน-พะเยา ตำบลไชยสถาน อำเภอเมือง จังหวัดน่าน รวมถึงเข้าไปเลือกดูและสั่งซื้อผลงานของศูนย์เครื่องเงินชมพุกาได้ที่ Facebook : PHUKHA SILVER & ศูนย์เครื่องเงินชมพุกา ได้อีกหนึ่งช่องทางด้วย

และสำหรับผู้ประกอบธุรกิจ SMEs อีกหนึ่งรายได้จากการสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐจากกระทรวงอุตสาหกรรม คือ “น่านดูโอ คอฟฟี่” กาแฟยอดนิยมที่ใครไม่ได้ไปชิมก็เหมือนไปไม่ถึงจังหวัดน่านเลยทีเดียว สำหรับจุดเริ่มต้นของ “น่านดูโอ คอฟฟี่” นั้น คุณแอม วชิรี พรหมทอง กรรมการผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด น่านดูโอ คอฟฟี่ เล่าให้ฟังว่า

“ตั้งแต่เรียนจบด้าน Food Science ได้ไปทำงานที่โรงงานคั่วกาแฟแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ รับผิดชอบหน้าที่ทำงานด้าน QA, Production และงานด้านวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำอยู่ 8 ปี เริ่มมีเงินเก็บจึงตัดสินใจลาออกมาตั้งโรงงานคั่วกาแฟเอง โดยตั้งโรงงานแห่งแรกที่พญา เนื่องจากเรามองว่าวัดดุจิบจะซื้อที่ไหนก็ได้ แต่แหล่งตลาดต่างหากที่เราต้องเข้าไปหาลูกค้าบ่อย ๆ เราเลือกจุดที่ขายดี เพราะชลบุรีเป็นเมืองอุตสาหกรรมเลยเจาะจงภาคตะวันออกเป็นหลัก เช่น ชลบุรี ระยอง จันทบุรี จะเชิงเทรา เราเปิดตลาดอยู่ 3 ปี เริ่มมีปัญหาทางด้านวัตถุดิบเรื่องพ่อค้าคนกลางปั่นราคาขึ้น เลยคิดว่าเราต้องหันมาทำต้นน้ำเอง จึงเลือกที่จะกลับบ้านเกิดของตัวเองเพื่อส่งเสริมการปลูกกาแฟ ย้ายทุกอย่างมาทำที่น่าน จัดส่งให้ฐานลูกค้าเดิมที่เรามีอยู่ และขยายตลาดลูกค้าทางภาคเหนือเพิ่มขึ้น”





คุณแฉั่ว วรัชรี พรหมทอง

กรรมการผู้จัดการ ห้างหุ้นส่วนจำกัด น่านดูโอ คอฟฟี่

จุดเด่นของ “น่านดูโอ คอฟฟี่” ก็คือมีการวางตลาดการจำหน่ายที่ชัดเจนระหว่าง “ดูโอ คอฟฟี่” และ “ภูมิจี คอฟฟี่” รวมไปถึงกาแฟออร์แกนิกและสบู่อะโรมา

“เดิมพี่ทำตลาดระดับกลาง เป็นตลาดที่ขายกลุ่มร้านขายส่ง “ดูโอ คอฟฟี่” จะเป็นกาแฟระดับกลางที่ทุกคนจับต้องได้ ส่วน “ภูมิจี คอฟฟี่” ทำเป็นตัวพรีเมียม ก็คือเมล็ดคั่วที่เป็นตราภูมิจีจะเป็นอีกเกรดหนึ่งเลย ซึ่งตัว 3 in 1 ที่เราทำขึ้นมาใหม่ก็ใช้วัตถุดิบอย่างดี ราคา ก็จะเพิ่มขึ้นมาอีก โดยเน้นขายกลุ่มโรงแรม ของฝากกลุ่มพรีเมียม ซึ่ง “ภูมิจี คอฟฟี่” มีทั้งกาแฟสด และ 3 in 1 มีสบู่อะโรมาด้วยจะทำออกมาเป็นเซตค่ะ ส่วนกาแฟออร์แกนิก เราปลูกกาแฟโดยไม่ใส่ปุ๋ย ไม่ฉีดยา มีความปลอดภัย เป็นออร์แกนิกด้วยตัวของมันเอง โดยมีแหล่งปลูกอยู่ที่ตำบลสากด อำเภอบัว จังหวัดน่าน ที่ความสูง 1,300 เมตรเหนือระดับน้ำทะเลค่ะ”

ในการลงทุนคุณแฉั่วเล่าว่า ปัญหาสำคัญที่พบก็คือเรื่องเงินทุน การเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ตอนเริ่มต้นทำธุรกิจครั้งแรก การกู้ยืมมาเป็นเรื่องยาก ต้องใช้เงินส่วนตัวในการลงทุน จึงทำให้เธอตัดสินใจยื่นเรื่องขอการสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัซึ่งคุณสมบัติของ “น่านดูโอ คอฟฟี่” ก็ทำให้เธอเป็นหนึ่งในผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกสนับสนุนในเรื่องของเงินทุน คุณแฉั่วกล่าวถึงการได้รับเงินสนับสนุนในครั้งนี้ว่า

“เมื่อเราได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัก่อนนี้ ก็ทำให้เราก้าวกระโดดไปอีกขั้นเพราะเรื่องเงินทุนเริ่มต้นถือว่าสำคัญมากสำหรับ SMEs”

หลังจากที่ได้รับการส่งเสริมจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรั โดยกระทรวงอุตสาหกรรม “น่านดูโอ คอฟฟี่” ก็ได้พัฒนาขยายลานตากและโรงงานคั่วเมล็ดดิบให้ใหญ่ขึ้นเพื่อที่จะรองรับกำลังการผลิตที่จะเติบโตขึ้น อีกอย่างคือเราทำตัวโดมพาราโบรา ซึ่งจะช่วยยกระดับเมล็ดดิบให้พรีเมียมยิ่งขึ้น โดมพาราโบราจะควบคุมความชื้นและแสงได้ เป็นนวัตกรรม 4.0 ที่นำเข้ามาในโครงการนี้ เมล็ดกาแฟที่ผ่านโดมพาราโบราจะเป็นเกรดพรีเมียมขายเพิ่มมูลค่าได้

“จากการได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรั ทำให้ น่านดูโอ คอฟฟี่สามารถพัฒนาต่อยอดไปได้อีกไกล โดยคุณแฉั่วมั่นใจว่าการทำธุรกิจจะหยุดพัฒนาไม่ได้ ยิ่งเป็น SMEs ขนาดเล็ก การนำนวัตกรรมมาพัฒนาจะทำให้ได้เร็วกว่าบริษัทใหญ่ วันนี้น่านดูโอ คอฟฟี่มาถูกทางเพราะเราให้ความสำคัญด้านนวัตกรรมและพัฒนาต่อไปอย่างไม่มีที่สิ้นสุด และอยากจะฝากสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจที่อยากจะเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้ใช้โอกาสที่ดีจากนโยบายประชารัฐนี้ มาขอรับการสนับสนุนเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจต่อไป ซึ่งเป็นโอกาสของ SMEs ที่เราเข้าถึงได้ ที่สำคัญหากเรายื่นเรื่องครั้งแรกไม่ผ่านอย่าท้อเพราะเราจะได้รับคำแนะนำและแนวทางแก้ไขเพื่อพัฒนาให้เข้าเกณฑ์ สุดท้ายในฐานะที่ตัวเองเป็น SMEs ก็ขอเป็นกำลังใจให้ SMEs ทุกคนฟันฝ่าอุปสรรคและมาร่วมพัฒนาเป็น SMEs คุณภาพกันค่ะ”

ใครที่อยากจะสนับสนุนผลิตภัณฑ์กาแฟฝีมือคนไทย “น่านดูโอ คอฟฟี่” สามารถติดต่อไปได้ที่
ห้างหุ้นส่วนจำกัด น่านดูโอ คอฟฟี่ 258 หมู่ที่ 2 นาชาว
เมื่อน่าน จังหวัดน่าน

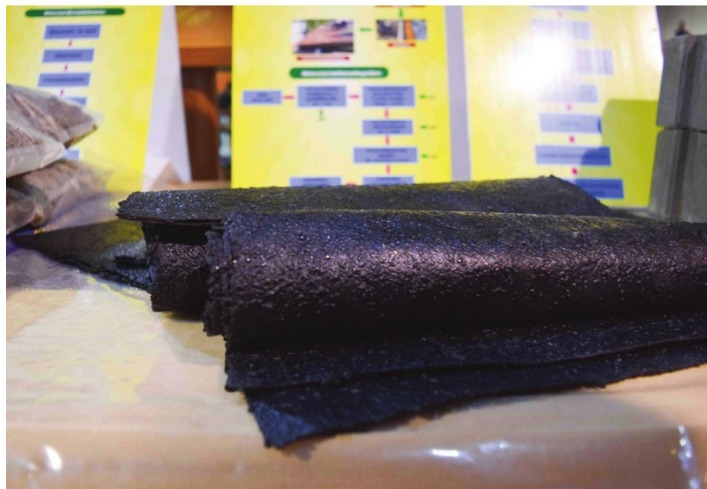
สำหรับวารสารอุตสาหกรรมฉบับนี้ Show Case 2 รายมาเป็นตัวแทน SMEs ที่ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรั โดยกระทรวงอุตสาหกรรม มาถ่ายทอดประสบการณ์เพื่อให้ได้แนวทางการพัฒนาและการเรียนรู้ ซึ่งผู้ประกอบการท่านใดมีความต้องการขอรับการสนับสนุนจากกองทุนสามารถติดต่อได้ที่ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด ศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ทุกสาขาทั่วประเทศ หรือติดตามรายละเอียดและข้อมูลความเคลื่อนไหวได้ที่ www.smessrc.com/fund20000



Innovation Industry

โครงการพัฒนาศักยภาพ อุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์

เมื่อเร็ว ๆ นี้ สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรมได้มีพิธีเปิดตัว โครงการพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2560 เพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสร้างโอกาสทางด้านการค้าและการลงทุนแก่ SMEs ตลอดจนการแก้ไขปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นรูปธรรม ด้วยการนำวัสดุที่ไม่ใช้แล้วจากกระบวนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมมาสร้างมูลค่าเพิ่มให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ภายใต้แนวคิด “นวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์” โดยภายในงานได้จัดให้มีการเสวนาเรื่อง “กลยุทธ์สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม และนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์”



เห็นได้ว่ากระทรวงอุตสาหกรรมให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ เป็นการเพิ่มโอกาสและความสามารถนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยการพัฒนาศักยภาพให้มีประสิทธิภาพในการผลิตควบคู่ไปกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ภายในงานมีการจัดให้คำปรึกษาแนะนำเทคโนโลยี 3R (Reduce, Reuse, Recycle) และเสวนาเรื่อง “กลยุทธ์สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม และนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์” โดยผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม และผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้มาร่วมเสวนา

ดร.ชัยยศ บุญญาภิจักร รองประธานสถาบันสิ่งแวดล้อม-ไทย ได้กล่าวถึงกลยุทธ์สู่ความสำเร็จของสถานประกอบการ ด้วยนวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ว่า



“เกิดจากปัญหาที่ประชากรโลกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว มีเมืองขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น ส่งผลต่อการผลิตอาหารและการใช้พื้นที่เพิ่มมากขึ้น สำหรับในประเทศไทยก็อยู่ในสถานการณ์ที่เมืองขยาย มีจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน ส่งผลต่อการใช้ทรัพยากรเพื่อการดำรงชีพที่มีความต้องการเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นทุกคนควรต้องช่วยกันคิด ช่วยกันทำว่าเมืองไทยจะพัฒนาต่อไปอย่างไร อย่างเช่นเมื่อปี 2555 ที่มีรัฐบาลของ 190 ประเทศมาประชุมร่วมกัน ในประเด็นที่มีความเกี่ยวข้องกับประเทศไทย คือเรื่องของเศรษฐกิจสีเขียวเกี่ยวกับเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั้งในระดับประเทศและระดับองค์กร ซึ่งก็ให้เห็นแนวคิดของประเทศต่าง ๆ ที่เข้าร่วมประชุมถึงทิศทางโลก ที่เปลี่ยนแปลงในเรื่องสิ่งแวดล้อม ให้ความสำคัญต่อนวัตกรรมสร้างสรรค์”



สำหรับในปัจจุบันประเทศไทยมีการรณรงค์อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมเพิ่มมากขึ้น โดยได้จากการใช้ฉลากเขียวติดผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ที่มีจำนวนมากขึ้น สะท้อนให้เห็นว่าเป็นเรื่องที่ทุกคนมีความตระหนักและให้ความร่วมมือทั้งทางตรงและทางอ้อม กระแสการพัฒนา “นวัตกรรมสีเขียว” (Green Innovation) ขยายตัวในวงกว้างอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในภาคธุรกิจที่มุ่งพัฒนานวัตกรรมในทิศทางของนวัตกรรมสีเขียวมากขึ้น ทำให้เกิดแนวคิดการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม หรือยกระดับคุณภาพสิ่งแวดล้อมเพื่อคุณภาพชีวิต มีการพัฒนาระบบการเพื่อช่วยสิ่งแวดล้อม โดยใช้หลัก 3R ได้แก่ การลดใช้ทรัพยากรที่ไม่จำเป็น (Reduce) การใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่า (Reuse) การนำทรัพยากรกลับมาใช้ใหม่ (Recycle) รวมถึงการนำผ่านกระบวนการผลิตใหม่ (Remanufacturing) ที่นำผลิตภัณฑ์ใช้งานแล้วหรือชิ้นส่วนล้าสมัยมาถอดแยกแล้วเข้าสู่กระบวนการตกแต่งและประกอบใหม่ (Reassembly)

เพื่อช่วยลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและการสร้างมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก ซึ่งโครงการจะช่วยให้เกิดการพัฒนาศักยภาพเชิงสร้างสรรค์ด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อความยั่งยืน

ดร.วศิน มหัตนรินทร์กุล นายกสมาคมเครือข่ายบริการวิชาการ ได้กล่าวถึงเครื่องมือในการส่งเสริมและผลักดัน SMEs ว่า “การที่จะสร้างให้ SMEs เป็นกลไกที่ผลักดันเศรษฐกิจที่ยั่งยืนในระยะยาวนั้น จะมีเครื่องมือที่สำคัญอยู่ 3 ตัว ได้แก่ นวัตกรรม อุตสาหกรรมสีเขียว และการลดความเหลื่อมล้ำที่ต้องเปลี่ยนการทำงานจากคู่แข่งมาเป็นคู่ค้าหรือเป็นพาร์ทเนอร์กัน จึงจะเกิดการพัฒนอยั่งยืน ซึ่งหมายถึงการทำอุตสาหกรรมที่ใช้ทรัพยากรได้อย่างเต็มที่และคุ้มค่าเพื่อเหลือไว้ให้คนรุ่นหลัง ดังนั้นแนวทางการพัฒนาจึงนำระบบกรีนเทคโนโลยีเข้ามาจัดการ อย่างเช่น การนำขยะมาเพิ่มมูลค่าตั้งแต่จุดเริ่มต้น เรียกว่า ลดมลพิษตั้งแต่แหล่งกำเนิด มีกระบวนการออกแบบและผลิต คิดค้นจนเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีมูลค่ามากขึ้น ตรงนี้ก็คือ R แรก เรียกว่า Reduce แล้วนำมาต่อยอดเป็นนวัตกรรมใหม่”

และท่านสุดท้าย ผศ.ดร.รัตนาวรรณ มั่งคั่ง ผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อม และเป็นผู้อำนวยการศูนย์เชี่ยวชาญเฉพาะทาง

ด้านกลยุทธ์ธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (VGreen) และอาจารย์ประจำภาควิชาเทคโนโลยีและการจัดการสิ่งแวดล้อม คณะสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กล่าวถึงการพัฒนอยั่งยืนและเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์เอาไว้ว่า

“เศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ ต้องเป็นการนำเศรษฐกิจกับนวัตกรรมรวมเข้าด้วยกัน ซึ่งหัวใจสำคัญก็คือ การออกแบบ ตอนนี้เศรษฐกิจทั่วโลกกำลังแข่งขันกันด้วยการออกแบบ นวัตกรรม สำหรับนวัตกรรมในการกำจัดของเสียก็จะมีทั้งการลดใช้ทรัพยากรที่ไม่จำเป็น (Reduce) การใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่า (Reuse) การนำทรัพยากรกลับมาใช้ใหม่ (Recycle) รวมถึงการนำผ่านกระบวนการผลิตใหม่ (Remanufacturing) ที่นำผลิตภัณฑ์ใช้งานแล้วหรือชิ้นส่วนล้าสมัยมาถอดแยกแล้วเข้าสู่กระบวนการตกแต่งและประกอบใหม่ (Reassembly) เพื่อช่วยลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติและการสร้างมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระยะสั้นและระยะยาว และ Upcycle ที่ใช้กับการนำเอาเศษวัสดุต่าง ๆ ที่จะกลายเป็นขยะ นำกลับมาทำเป็นของใช้ใหม่ นำมาเพิ่มความสวยงาม ใส่ไอเดียใหม่ ๆ โดยยังไม่ถึงกับต้องนำไป Recycle ซึ่งเป็นการนำเศษวัสดุมาพัฒนาเป็นวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ใหม่โดยที่กระบวนการผลิตจะไม่ซับซ้อนและผลิตภัณฑ์ใหม่นั้นมีคุณภาพดีเทียบเท่าของเดิม”





โครงการพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ จัดขึ้นเพื่อมุ่งหวังให้ผู้ผลิตหันมาให้ความสำคัญกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นประโยชน์สำหรับตัวอุตสาหกรรมและประชาชนทั่วไป ก็ได้แต่มุ่งหวังว่าผู้ผลิต เจ้าของอุตสาหกรรมจะร่วมมือกันก่อให้เกิดอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ให้เพิ่มมากขึ้น เพราะนั่นหมายถึงการมีส่วนร่วมพัฒนาออกแบบสร้างสรรค์วัสดุเหลือใช้ให้เกิดเป็นนวัตกรรมใหม่ เพื่อช่วยกันดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ลดมลพิษทั้งทางตรงและทางอ้อม ส่งผลดีทั้งต่อสังคมและเศรษฐกิจ

คุณาราดา ประสงค์สุข จากบริษัท ชิสเท็ม คอมโพเน้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด กล่าวถึงการเข้าร่วมโครงการ 3R ของกระทรวงอุตสาหกรรมว่า

“บริษัท ชิสเท็ม คอมโพเน้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด ทำกิจการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยางขึ้นรูป เกี่ยวกับอะไหล่ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ ส่งโรงงานผู้ประกอบการทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในขั้นตอนการผลิตของบริษัทไม่ว่าจะเป็นการขึ้นรูปและกระบวนการทำงานต่าง ๆ นั้นจะเหลือเศษวัสดุมากมายที่เหลือทิ้ง ทำให้เสียค่าใช้จ่ายไปกับขั้นตอนนี้สูงมาก ทางบริษัท ฯ ได้รับข่าวสารว่ามีโครงการนี้ขึ้น จึงตัดสินใจเข้าร่วมโครงการ

โดยได้อาจารย์จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ และมหาวิทยาลัยวิทยาศาสตร์ มาให้คำแนะนำต่าง ๆ เพื่อจะทำให้เข้าสู่ระบบ 3R คือ Reduce, Reuse และ Recycle หลังได้รับคำแนะนำทางบริษัทได้นำเศษยางที่เหลือจากขั้นตอนการผลิตมาขึ้นรูปเป็นบล็อกยางปูพื้น โดยนำมาปูพื้นทางเดินภายในบริษัท ฯ นอกจากนั้นยังมอบแผนยางให้ อบต. เพื่อทำสนามเด็กเล่น มอบให้โรงเรียนและวัดนำไปใช้ประโยชน์ด้านอื่น ๆ ด้วย ทำให้บริษัท ฯ ลดค่าใช้จ่ายในการกำจัดของเสียได้และลดโลกร้อน สร้างสิ่งแวดล้อมที่ดีให้กับชุมชนและทางบริษัท ฯ ยังได้ต่อยอดนวัตกรรม โดยเข้าร่วมโครงการกับสถาบันไอแพ็กซ์ (IPRAX) เรื่องการทำแผนยางรองรางรถไฟ ซึ่งจะเห็นว่านอกจากจะช่วยลดค่าใช้จ่าย สร้างสิ่งแวดล้อมที่ดียังสามารถต่อยอดเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในอนาคตได้อีกด้วย”

คุณจาริก รัตน์ยศ จากบริษัท คาเซ็ม แมชชีนเนอรี แอนด์ ทูลส์ จำกัด กล่าวถึงการเข้าร่วมโครงการ 3R ของกระทรวงอุตสาหกรรม “บริษัท ฯ ดำเนินกิจการผลิตชิ้นส่วนอะไหล่จากเหล็ก บริการงานโลหะ กลึง ชุบ ตัด พับ ซึ่งจากขั้นตอนการผลิตจะเหลือเศษเหล็ก ทองเหลือง ทองแดง รวมถึงสินค้าที่ตายแล้วหรือสินค้าที่ไม่สามารถนำมาขึ้นรูปขายได้แล้ว ซึ่งโรงงานเราจะมีปริมาณมากจะทิ้งก็เสียดาย จะขายก็ถูก เก็บไว้ก็ไม่สร้างประโยชน์ แต่หลังได้เข้าร่วมโครงการ 3R ของกระทรวงอุตสาหกรรม คือ Reduce, Reuse และ Recycle ทำให้ได้แนวคิดว่าจะนำสิ่งของเหลือใช้มาทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มได้อย่างไร โดยทางบริษัท ฯ ได้นำเศษเหล็กที่เหลือมาขึ้นรูป ทำเป็นแม่พิมพ์สำหรับฉีดกล่องขึ้นมาสสำหรับใส่ชิ้นงานส่งมอบให้ลูกค้า และได้รับความสนใจจากลูกค้า มีการสั่งซื้อกล่องจากทางบริษัท ฯ ทำให้มีรายได้เพิ่มจากการรีไซเคิลด้วย แม้กระทั่งบิลเล็ตที่เอาไว้ใช้ในงานที่มีลักษณะเป็นวงกลม ซึ่งถ้าซื้อราคาประมาณ 30,000 บาท ทางบริษัทจึงใช้เศษกันเอ็นมิลที่หักมาเจียรขึ้นรูปใส่ค่าใหม่ เพื่อทำเป็นบิลเล็ตไว้ใช้ โดยขอคำปรึกษาจากกระทรวงวิทยาศาสตร์เพื่อให้ได้ค่าวัดที่ถูกต้อง ซึ่งประหยัดต้นทุนได้มาก อยากเชิญชวนให้สถานประกอบการให้ความสนใจกับของเหลือใช้ นำมาพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มและลดต้นทุนการผลิต ทั้งยังช่วยสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีด้วย”

ซึ่งการดำเนินโครงการดังกล่าว นอกจากจะมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพเชิงสร้างสรรค์ด้านสิ่งแวดล้อม โดยการนำวัสดุเหลือใช้มาพัฒนาให้เกิดคุณค่า เพิ่มมูลค่า และลดปัญหาล้างแวดล้อม ยังมุ่งเน้นเรื่องการมีส่วนร่วมของภาครัฐ ชุมชน และภาคอุตสาหกรรม ให้เกิดการพัฒนาด้านต่อเนื่องและยั่งยืน โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ต้นทาง กลางทาง และปลายทาง ให้สามารถรวมตัวกันเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการและลดต้นทุนค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพด้วย

Industry News

“อุตสาหกรรม” ร่วมทัพ “สมคิด” โรดโชว์ EEC ญี่ปุ่น ดึง METI ช่วย
ปรับโครงสร้าง 10 อุตสาหกรรม S-Curve พร้อมจับมือเมืองโกเบและ
ฟูกุชิมะ ดันอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ นำร่องเป็นอุตสาหกรรมแรก



มือเร็ว ๆ นี้ ดร.อุตตม สาวนายน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ดร.พสุ โลหารชุน อธิบดีกรมส่งเสริม อุตสาหกรรม พร้อมคณะของ ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี และ คณะรัฐมนตรีด้านเศรษฐกิจ ร่วมเดินทาง ไปยังประเทศญี่ปุ่น เพื่อหาทางสร้างความ ร่วมมือทางเศรษฐกิจด้านต่าง ๆ โดย กระทรวงอุตสาหกรรมได้ผลักดันให้มีการ ลงนามบันทึกความเข้าใจและบันทึกแสดง เจตจำนง จำนวน 5 ฉบับ เพื่อแสดง ความร่วมมือในการพัฒนาระเบียง เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมเป้าหมาย การพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องมือและ อุปกรณ์ทางการแพทย์ รวมทั้งการ ส่งเสริมความร่วมมือในการพัฒนา SMEs ของทั้งสองประเทศด้วย

สำหรับการลงนามบันทึกความเข้าใจ ของกระทรวงอุตสาหกรรมกับประเทศ ญี่ปุ่น ที่รองนายกรัฐมนตรี ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ ให้เกียรติเป็นสักขีพยาน ในครั้งนี้มี 2 ฉบับ มีรายละเอียด ของการลงนาม ดังนี้

1. บันทึกความเข้าใจ (MOU) ระหว่างกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กับจังหวัดฟูกูชิมะซึ่งเป็นหนึ่งในศูนย์กลางของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ซอฟต์แวร์ และเป็นแหล่งเทคโนโลยีด้านเลนส์ (Lens) ที่สำคัญของญี่ปุ่น การบันทึกความเข้าใจฉบับนี้มุ่งเน้นในเรื่องการพัฒนาและเชื่อมโยง SMEs ของไทยและญี่ปุ่น ซึ่งประเทศไทยได้มีการกำหนดให้อุตสาหกรรมเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมาย S-Curve ในอนาคตอีกด้วย ซึ่งการลงนามความร่วมมือกับจังหวัดฟูกูชิมะในครั้งนี้ ก่อให้เกิดเวทีแห่งความร่วมมือในหลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่การแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ในด้านเทคโนโลยีเครื่องมือแพทย์ การส่งเสริมเชื่อมโยงธุรกิจ การพัฒนาสถานประกอบการและบุคลากรในภาคอุตสาหกรรม รวมไปถึงการส่งเสริมให้เกิดการต่อยอดงานวิจัยและพัฒนา อันจะก่อให้เกิดนวัตกรรมที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ได้จริง

2. บันทึกความเข้าใจ (MOU) 3 ฝ่ายระหว่างสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี กลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมอุตสาหกรรมอุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์แห่งฟูกูชิมะ (FMDIPA) ซึ่งการลงนามในฉบับนี้จะก่อให้เกิดความร่วมมือที่เป็นรูปธรรม ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ โดยหน่วยงานทั้ง 3 แห่ง จะร่วมมือกันต่อยอดงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ SMEs ทั้งของไทยและฟูกูชิมะ ให้มีมาตรฐานเพื่อการขยายตลาดทั้งในไทย อาเซียน และญี่ปุ่น โดยใช้ห้องปฏิบัติการทดสอบเครื่องมือแพทย์ที่มีมาตรฐานสากล (เช่น มาตรฐาน ISO 17025 หรือ Good Laboratory Practices และ ISO 10993 หรือ Bio-compatibility) และยังมี การสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาการวิจัย การพัฒนาร่วมกันระหว่างไทยและญี่ปุ่น เพื่อพัฒนานวัตกรรมด้านเครื่องมือแพทย์ การพัฒนาบุคลากรสำหรับห้องปฏิบัติการให้มีคุณภาพ การทำกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจ (Business Matching) โดยกลุ่มผู้ประกอบการ

กลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และชักจูงให้อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของฟูกูชิมะมาลงทุนใน EEC ด้วย

ด้าน **นายวินิจ ฤทธิ์ฉิม** ประธานกลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และเจ้าของบริษัท ออโรฟิเซีย จำกัด เปิดเผยว่าเครื่องมือแพทย์และสุขภาพนับเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญและมีศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ ก่อให้เกิดรายได้และการจ้างงานเป็นจำนวนมาก โดยธุรกิจผลิตเครื่องมือแพทย์และสุขภาพมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยปีละ 10% ในปี 2558 มีมูลค่าอุตสาหกรรม 149,300 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดนำเข้า 56,745 ล้านบาท หรือคิดเป็น 38% ขณะที่ยอดการส่งออกมีมูลค่า 92,603 ล้านบาท หรือ 62% เมื่อเทียบตัวเลขของการใช้ในประเทศ จึงเป็นโอกาสของผู้ผลิตไทยจะขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยการลงนามความร่วมมือกับฟูกูชิมะในครั้งนี้ จะช่วยในเรื่องมาตรฐานและเพิ่มความน่าเชื่อถือของอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของไทยด้วย

ก่อนการลงนาม MOU ทั้งสองฉบับดังกล่าว รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ยังได้เป็นประธานในการประชุมหารือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อรับทราบปัญหาและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการ SMEs และอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ของทั้งสองประเทศจะนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาให้เกิดประโยชน์ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ พร้อมทั้งร่วมกันพัฒนากรอบความร่วมมือและต่อยอดแนวทางที่ได้ดำเนินการไว้แล้ว ทั้งนี้การประชุมหารือและการลงนามบันทึกแสดงเจตจำนงจะช่วยเชื่อมโยงเศรษฐกิจของไทยกับญี่ปุ่น โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายในอนาคตให้สามารถจับมือกันเพื่อก้าวเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานในโลกยุคดิจิทัลได้อย่างยั่งยืนต่อไป



Smart Management



Wongnai แอปพลิเคชันไทย
ที่เติบโตได้แบบก้าวกระโดด

สำหรับผู้ที่ชื่นชอบเทคโนโลยีเพื่อหาร้านอาหารอร่อย ๆ ก็คงจะไม่มีใครไม่รู้จักแอปพลิเคชันของ Wongnai อย่างแน่นอน ซึ่งในอดีตนั้น Wongnai เป็นแค่เพียงแอปพลิเคชันที่มีไว้สำหรับลูกค้าเพื่อหาร้านอาหารตามพิกัดต่าง ๆ เท่านั้น แต่ในปัจจุบัน Wongnai ได้ขยายธุรกิจเติบโตกลายเป็นผู้ให้บริการส่งอาหารอีกรายหนึ่งที่คู่แข่งจะมองข้ามไม่ได้เลย ซึ่งในฉบับนี้เราจะทำความรู้จักกับหนึ่งในสี่ของผู้ก่อตั้งแอปพลิเคชัน Wongnai กัน

Wongnai (วงใน) เป็นเว็บไซต์และแอปพลิเคชันอันดับ 1 ในไทยในเรื่องร้านอาหาร ร้านเสริมสวยและสปา ให้บริการค้นหาและรีวิวร้านอาหาร ความงาม สปา บิวตี้ผ่านช่องทางดิจิทัลหลากหลายช่องทาง ได้แก่ เว็บไซต์ Wongnai.com และแอปพลิเคชันในโทรศัพท์มือถือ ทั้งบนระบบ iOS และ Android โดย Wongnai ช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหาร้านอาหารทั่วประเทศไทย ตามสถานที่และประเภทได้ในทุกเวลาที่ต้องการ โดยมีรีวิวจากผู้ที่ใช้ไปกินด้วยตัวเองจริง ๆ มาช่วยประกอบการตัดสินใจ ซึ่งวิสัยทัศน์ที่เป็นตัวขับเคลื่อนหลักของการเติบโตที่ผู้ใช้งาน Wongnai สามารถเขียนความคิดเห็น อัปโหลดรูปภาพ และให้คะแนนร้านอาหารใน Wongnai ได้ตลอดเวลา



เริ่มเปิดใช้งานครั้งแรกในปี 2553 สร้างและดูแลโดยบริษัท วงใน มีเดีย จำกัด เว็บไซต์ดังในปรากฏในสื่อในฐานะเว็บไซต์แนะนำหลายแห่ง รวมถึงแอปพลิเคชันแนะนำสำหรับโทรศัพท์สมาร์ทโฟน

ในปัจจุบัน Wongnai ครองตลาดระบบค้นหาและรีวิวร้านอาหารในไทย โดยมีจำนวนสมาชิกลงทะเบียนกว่า 2,500,000 ราย และมีฐานข้อมูลร้านอาหารกว่า 200,000 ร้านในไทย

นอกจากนี้ Wongnai ยังให้บริการที่นอกเหนือจากเรื่องอาหาร แต่ยังคงครอบคลุมในเรื่องของ Lifestyle เพื่อก้าวไปสู่ Lifestyle Platform จึงได้แตกย่อยออกไปสู่ Wongnai Beauty (วงในบิวตี้ www.wongnai.com/beauty) ซึ่งได้ทำการเปิดตัวอย่างเป็นทางการไปเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2557 ให้คุณสามารถหาจุดหมายแห่งความงามได้ง่ายเพียงปลายนิ้ว ด้วยคลินิก สปา และซาลอนกว่า 10,000 แห่งทั่วประเทศ ๙ ไม่ว่าจะเป็นอยากทำเล็บ ทำผม นวดตัว หรือกระทั่งคลายกรรมความงาม Wongnai Beauty ก็มีรีวิวไว้ให้ครบ ทั้งยังมีส่วนลดพิเศษสำหรับสมาชิกและสามารถติดต่อร้านเพื่อแจ้งความจำนงค์การจองได้ทันทีผ่านโทรศัพท์มือถือและแท็บเล็ตในมือคุณ

ปัจจุบัน Wongnai ได้มี Local Offices จำนวน 6 แห่งทั่วประเทศไทย โดยเมื่อต้นปี 2557 ได้เริ่มจากการตั้งออฟฟิศและซื้อกิจการเว็บไซต์ น้ำอ้วนชวนหิว จังหวัดเชียงใหม่

ในวันที่ 1 พฤษภาคม ปี 2558 ได้มีการตั้งออฟฟิศใหม่ที่จังหวัดชลบุรีและยังเข้าซื้อ Facebook Page ชลบุรี กินอะไรดี? มาเป็นของวงใน หนึ่งปีถัดมาในเดือนกุมภาพันธ์ 2559 Wongnai ได้ขยายเปิดออฟฟิศโซนภาคใต้ที่หาดใหญ่และภูเก็ต พร้อมเปิดตัวแฟนเพจ ร้านอร่อยหาดใหญ่ by Wongnai และ “ภูเก็ตหอยแรง by Wongnai”

ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2559 Wongnai ได้เข้าซื้อเว็บไซต์ท้องถิ่น อย่าง WeKorat.com ภายใต้ชื่อ WeKorat by Wongnai

เมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2560 Wongnai ได้เปิดตัวออฟฟิศแห่งใหม่ในต่างจังหวัดลำดับที่ 6 ที่จังหวัดขอนแก่น โดยใช้ชื่อ Facebook Page ว่า ขอนแก่น กินอะไรดี? และในวันที่ 4 เมษายน 2560 ได้จัดงาน Wongnai Connect 2017 เปิดตัวการทำงานร่วมกับ LINE, Alipay และ TrueMoney เปิด 3 บริการใหม่ก้าวสู่ความเป็น Lifestyle Platform เต็มรูปแบบ



โดย Wongnai ได้จับมือเป็นพันธมิตรกับสามบริษัทยักษ์ใหญ่ ได้แก่ LINE Thailand เปิดให้บริการ Wongnai LINEMAN Delivery สั่งอาหารแบบเดลิเวอรี่ออนไลน์บน Wongnai เอาใจคนเมืองที่ไม่สะดวกในการเดินทาง สามารถสั่งอาหารออนไลน์ได้ง่าย สะดวก และรวดเร็ว โดย Wongnai เป็นผู้สนับสนุนข้อมูลร้านอาหารและติดต่อร้านอาหารทั้งหมดให้กับ LINEMAN Delivery

พร้อมกันนี้ Wongnai ยังได้ร่วมทำธุรกิจกับ Alipay ผู้ให้บริการชำระเงินออนไลน์ของจีนในเครือ Alibaba และ TrueMoney ในการชำระเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Payment ให้กับร้านอาหารผ่านแอปพลิเคชันที่เปิดให้บริการสำหรับนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาท่องเที่ยวในไทย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยวชาวจีนสามารถใช้จ่ายผ่าน Alipay Wallet กับร้านอาหารในประเทศไทย

นอกจากนี้ยังมีบริการใหม่และเป็นก้าวสำคัญที่จะพาไปสู่ Lifestyle Platform เต็มรูปแบบ ซึ่ง Wongnai Cooking คือช่องทางใหม่ที่ตอบโจทย์คนรักการทำอาหาร ภายในแอปพลิเคชัน Wongnai ผู้ที่อยากค้นหาสูตรอาหารสามารถเข้ามาค้นหาได้ทั้งตามประเภทอาหาร วัตถุดิบ วิธีทำ และในแต่ละสูตรอาหารจะมีบอกทั้งส่วนผสม วิธีทำ รวมทั้งมีวิดีโอสอนทำอีกด้วย รวมทั้งในอนาคตจะเปิดให้สมาชิก Wongnai ส่งสูตรอาหารกันเข้ามา ให้คะแนน และรีวิวสูตรอาหาร เพื่อให้เป็น Community คนรักอาหารภายใน Wongnai อีกด้วย

คุณยอด ชินสุภัทกุล CEO Wongnai ได้เปิดเผยว่า เทคนิคของ Wongnai คือ การทำให้เกิดประโยชน์กับผู้บริโภค และต้องค้นหาบน Search Engine ให้เจอได้ง่าย ถูกต้องและแม่นยำที่สุดสามารถแก้ปัญหาให้คนหมู่มากได้ และสุดท้ายผู้บริโภคจะอยู่กับแบรนด์ของคุณ แต่ทั้งนี้อาจจะไม่ต้องเป็นกลุ่มคนหมู่มากก็ได้ ขอแค่มีกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน อย่าง Wongnai เองเฉพาะเจาะจงเพื่อคนไทยเท่านั้น หรือบริษัท บิลค์ เอเชีย จำกัด ก็เจาะจงเฉพาะกลุ่มก่อสร้างและมีความชำนาญเฉพาะด้าน เป็นต้น ส่วนการรุกตลาด CLMV นั้น Wongnai ยังมองว่าไม่น่าสนใจเท่ากับต่างจังหวัดของไทย ซึ่ง Wongnai ได้เปิดบริการที่เชียงใหม่ ชลบุรี ภูเก็ต หาดใหญ่ และโคราช โดยปัญหาในเมืองไทยยังมีอีกมากที่ Wongnai ต้องรีบแก้ไข ปัญหาไม่เพียงแค่นั้น Wongnai ยังสามารถเป็นตัวช่วยส่งเสริมในเรื่องของการท่องเที่ยวได้ด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ยังมีมุมมองต่อการควบรวมกิจการของอีคอมเมิร์ซด้วยกันซึ่งมองว่า ทั้งตลาด Delivery และ Voucher ยังมีความน่าสนใจอยู่มาก แต่อาจจะได้กำไรที่ไม่มากนักจึงต้องปิดตัวไป โดย Wongnai เองได้ร่วมกับ LINE ทำเป็น Order Delivery เป็น LINEMAN Production ที่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภค จากที่เคยสั่งแต่อาหาร Fast Food ก็สามารถสั่งเป็นอาหารประเภทอื่น ๆ ได้ด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ SMEs ที่มีหน้าร้านหลายสาขาคงต้องปรับตัวสู่ออนไลน์ (ลงขายในอีคอมเมิร์ซ) เพราะอีคอมเมิร์ซไม่มีค่าตกแต่งร้าน ไม่มีค่าเช่าร้าน เป็นต้น แต่อาจจะมีต้นทุนของการเริ่มต้นเท่านั้นเอง รวมถึงตอนนี้ Wongnai เองมี Facebook Page ที่มีคนติดตาม 2 ล้านกว่าคน รวมถึงช่องทางอื่น ๆ อาทิ IG, Twitter เป็นต้น ดังนั้นจึงมีมุมมองต่อการวัดผลบนออนไลน์ว่า 1. จำนวน Like Page แต่ปัจจุบันนี้อาจจะไม่ค่อยได้ผลมากเท่าไรเพราะเหมือนมีคนมุงแต่ไม่มีคนฟัง 2. Reach สามารถบอกได้ว่า Content ดีหรือไม่ และ 3. Share เพราะยิ่งแชร์มากก็เหมือนคุณประสบความสำเร็จเบื้องต้นแล้ว ที่สำคัญคือต้องคอยวัดผลเสมอ ช่วงแรกอย่าคาดหวังว่าลงทุน 10,000 บาท แล้วจะได้กลับมา 10,000 บาท เพราะ Wongnai ก็ไม่ได้ประสบความสำเร็จในช่วงแรกเช่นกัน และทุกวันนี้ยังมีการลงโฆษณาอยู่บ้างหลังจากเปิดให้บริการมา 6 ปี

ส่วนประเด็นการทำ Content คุณยอดแนะนำว่า ต้องค่อย ๆ สะสม Content ไปเรื่อย ๆ เพราะแรก ๆ คงยังไม่มีใครมองเห็นคุณแน่นอน แต่ถ้าคุณไม่มี Content เลยก็ไม่มีสิทธิ์เกิด อาทิ หากขายกล้วยไม้ไม่ต้องไปดูว่าคนมีการค้นหากล้วยไม้พันธุ์ใดบ้าง และทำ Content ตามที่คนค้นหา รวมถึงเพิ่มอัลบั้มรูปพร้อมประวัติกล้วยไม้ ทำวิดีโอจัดดอกกล้วยไม้ และสร้างแรงบันดาลใจจากกล้วยไม้ ซึ่งช่วงแรก ๆ ของการทำ Content ต้องให้ความรู้ในสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการก่อน

นอกจากนี้ Content ของ Wongnai มาจากการให้คนทั่วไปสามารถเขียนรีวิวเองได้ ส่วนของ Wongnai จะเขียนเฉพาะ Content ที่คิดว่าน่าสนใจ อาทิ การรวบรวมร้านกาแฟในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 50 ร้านที่ถูกรีวิวเข้ามา แล้วนำมาจัดรวมกันเป็นก้อนหรือทำหน้าที่เป็น Editor เป็นต้น และยังได้ทำ Content สอนทำอาหาร ซึ่งก็ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี จะเห็นได้จากการแชร์ Content การทำอาหารต่าง ๆ จากผู้ใช้สื่อ Social ที่ให้ความสนใจ

ข้อมูลอ้างอิงจาก www.th.wikipedia.org, www.Smartsme.tv
รูปประกอบ FB : WONGNAI, MATICHON ONLINE

Marketing

OPPOAI อุตสาหกรรมเกษตร
แปรรูปไทย ก้าวไกลสู่
Industry 4.0

โครงการพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันการแปรรูปการเกษตรในภูมิภาค หรือ One Province One Agro-Industrial Product (OPPOAI) อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งเริ่มดำเนินงานตั้งแต่ปี 2550 ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันในปี 2560 นี้ เกิดจากความพยายามของภาครัฐที่ได้สนับสนุนนำปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 มาปรับใช้เป็นแนวทางการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า โดยดึงศักยภาพของวัตถุดิบในพื้นที่มาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ให้สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลในเรื่องการก้าวสู่ประเทศไทย 4.0 ที่จะสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนให้กับประเทศในศตวรรษที่ 21



โดยในปี 2560 นี้ ทางโครงการได้เพิ่มแผนงานการพัฒนา
อีก 1 แผน จากเดิม 7 แผน เป็น 8 แผน ประกอบด้วย

แผนงาน	สิ่งที่ผู้ประกอบการจะได้รับ
1. การบริหารจัดการโลจิสติกส์	ลดต้นทุนโลจิสติกส์ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
2. การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต	เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต หรือลดต้นทุน ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
3. การปรับปรุงคุณภาพ และ พัฒนางาน	สร้างระบบการจัดเก็บข้อมูลกระบวนการผลิต ควบคุมคุณภาพ เพื่อให้สามารถติดตามกระบวนการทำงานและแก้ไขปัญหาเองได้
4. การลดต้นทุนพลังงาน	ลดต้นทุนการใช้พลังงานได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
5. การยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์/ระบบมาตรฐานสากล	สามารถเตรียมความพร้อมเพื่อยื่นขอรับรองมาตรฐานได้อย่างน้อย 1 ระบบ
6. กลยุทธ์ขับเคลื่อนการตลาด	มีแผนการตลาดสำหรับนำไปปฏิบัติจริงได้ 1 แผนงาน
7. การบริหารจัดการด้านการเงิน	ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบัญชีและการเงิน สามารถนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
8. การจัดการสถานประกอบการด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ	สามารถพัฒนากระบวนการทำงาน ส่งเสริมกิจกรรมของสถานประกอบการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

สำหรับในปีงบประมาณ 2560 มีสถานประกอบการ SMEs
อุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตรที่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 200
ล้านบาททั่วประเทศเข้าร่วมโครงการกว่า 171 ราย

ดร.สมชาย หาญหิรัญ ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
เปิดเผยว่า “โครงการ OPOAI ได้จัดทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญ
เฉพาะด้านเข้าไปให้คำแนะนำสถานประกอบการที่เข้าร่วม
โครงการ ผ่านแผนงานพัฒนาที่ครอบคลุมตลอดห่วงโซ่อุปทาน
(Supply Chain) ใน 8 แผนงาน ตามแผนการพัฒนาโครงการ
OPOAI ของปี 2560 ซึ่งการทำงานของทีมที่ปรึกษาจะเข้าไป
ศึกษาข้อมูลของสถานประกอบการ จากคณะผู้บริหารของสถาน
ประกอบการ เพื่อดูว่าสมควรพัฒนาในแผนงานไหนมากที่สุด เมื่อ
ได้ข้อสรุปทางทีมที่ปรึกษามีแผนการดำเนินงานให้ปฏิบัติจริง
และติดตามผลพร้อมทั้งให้คำปรึกษาเป็นระยะ ๆ รวมระยะเวลา
ในการปฏิบัติงานโดยประมาณ 4-6 เดือน จึงจะเสร็จสิ้นโครงการ

จากผลการดำเนินงานในปี 2559 ในระยะเวลา 1 ปี
สามารถลดต้นทุน เพิ่มรายได้ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้สถาน
ประกอบการ ซึ่งวัดมูลค่าทางเศรษฐกิจเป็นตัวเงินได้มากกว่า 326
ล้านบาท”

นายสมชายกล่าวเพิ่มเติมว่า “ประโยชน์ที่ทางสถาน
ประกอบการได้รับโดยตรงที่เห็นเด่นชัดที่สุดคือ ได้รับรู้ถึงข้อ
บกพร่องของสถานประกอบการเองว่ามีข้อบกพร่องอะไรบ้าง
ไม่ว่าจะเรื่องการผลิต การบริหารงาน และอื่น ๆ”

ทั้งนี้เพื่อเป็นการขับเคลื่อนโครงการ OPOAI โดยทาง
สำนักปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม ลงพื้นที่เยี่ยมสถานประกอบการ
ที่เข้าร่วมโครงการภาคกลาง 2 แห่งประกอบด้วย

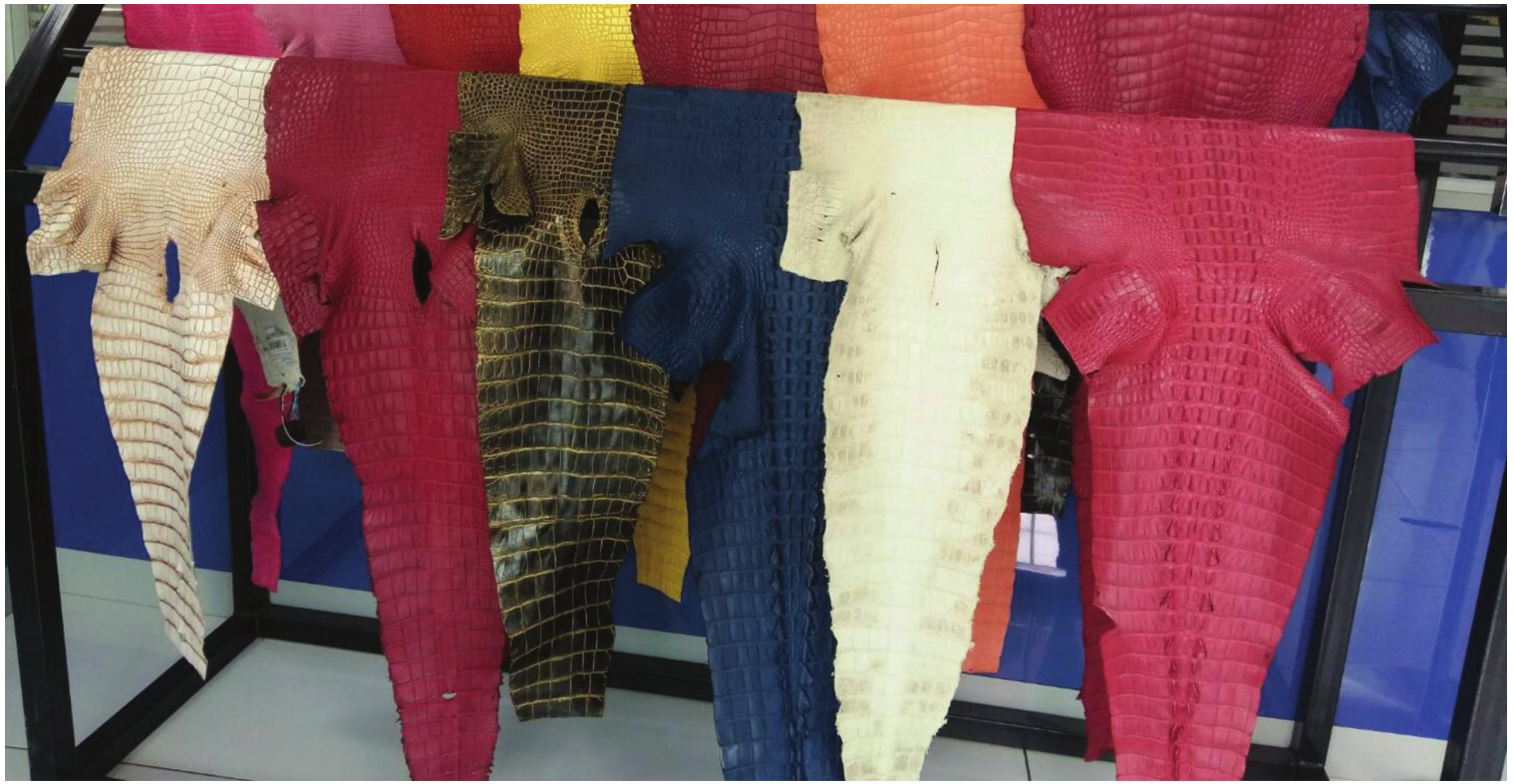
1. บริษัท พงษ์-ศราแมนูแฟคเจอร์ จำกัด ตั้งอยู่เลขที่
39-1 หมู่ที่ 6 ตำบลสามพราน อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม
ประกอบกิจการประเภทแปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์ เช่น ลูกชิ้นปิ้ง

2. บริษัท ศรีราชาฟาร์ม (เอเซีย) จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 336
หมู่ที่ 6 ถนนสุศักดิ์ ตำบลสุศักดิ์ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี
ประกอบกิจการประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องหนังจะเข้

นางศรลณี พรอานวย กรรมการผู้จัดการ บริษัท พงษ์-ศรา
แมนูแฟคเจอร์ จำกัด กล่าวว่า บริษัทเริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินลงทุน
150 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจผลิตลูกชิ้นหมูปิ้งแท้ 100% โดยจะส่ง
หมูจากแหล่งที่ได้มาตรฐานจากคู่ค้าหลายรายในจังหวัดนครปฐม
มีการจำหน่ายในระบบแฟรนไชส์ทั่วประเทศ และมีหน้าร้านตั้ง
อยู่ตามห้างต่าง ๆ มีกลุ่มลูกค้าในประเทศ 100% บริษัทได้เข้าร่วม
โครงการ OPOAI ในปี 2560 ประเภทแผนงานที่ 3 ด้านการ
ปรับปรุงคุณภาพพัฒนางาน เนื่องจากพนักงานขาดความเข้าใจ
และการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ผลลัพธ์ที่ได้จากการ
เข้าร่วมโครงการที่ดำเนินงาน 2 กลุ่ม กลุ่มที่ 1 ลดความสูญเสีย
เนื้อหมูและลูกชิ้นในกระบวนการผลิต สามารถลดความเสียหาย
ได้ 494,807 บาทต่อปี และกลุ่มที่ 2 ลดความสูญเสียบรรจุภัณฑ์
ในกระบวนการบรรจุลง 334,560 บาทต่อปี สามารถลดต้นทุน
และเพิ่มรายได้ให้สถานประกอบการถึง 829,367 บาทต่อปี

นายสุเมธ ปัญญาสาร กรรมการผู้จัดการบริษัท
ศรีราชาฟาร์ม (เอเซีย) จำกัด กล่าวว่า บริษัทดำเนินธุรกิจ
ผลิตภัณฑ์เครื่องหนังจะเข้ครบวงจร ได้เข้าร่วมโครงการ OPOAI
ใน 2 แผนงานประกอบด้วยแผนงานที่ 3 ด้านการปรับปรุงคุณภาพ
และการพัฒนางาน และแผนงานที่ 6 ด้านกลยุทธ์การขับเคลื่อน

ในแผนงานที่ 3 ด้านการปรับปรุงคุณภาพและพัฒนางาน
ประสบปัญหาต้องใช้แรงงานมีฝีมือ มีทักษะและความประณีตสูง



ในการตัดเย็บต้องใช้เวลาาน ซึ่งแนวทางการแก้ไขได้ให้มีการจัดเก็บข้อมูลเวลาที่สูญเสีย และผลกระทบจากเครื่องจักรปอกผ่าหนังเสีย เพื่อนำไปวิเคราะห์ความสูญเสียเชิงเศรษฐศาสตร์ และภายหลังปรับปรุงแก้ไขได้ผลลัพธ์ดีขึ้น และแผนงานที่ 6 ด้านกลยุทธ์ขับเคลื่อนการตลาดจากปัญหาที่พบคือ การวิเคราะห์ SWOT เปรียบเทียบกับคู่แข่ง พบจุดอ่อนด้านผลิตภัณฑ์และการตลาด คือคุณภาพอะไหล่อยู่ในระดับกลาง การแสดงโลโก้ของแบรนด์ยังไม่โดดเด่น ช่างเย็บมีฝีมือที่แตกต่างกัน สถานที่จัดจำหน่ายไม่เป็นที่รู้จัก และขาดภาพลักษณ์ในการขาย จึงได้รับการปรับปรุงภาพลักษณ์และจัดทำการตลาดให้ถึงผู้บริโภค ซึ่งภายหลังการปรับปรุงภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ดีขึ้น มีการปรับโฉมใหม่ ผักกอกบรณพนักงานขายให้มีความเป็นมืออาชีพ และจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายควบคู่ด้วย โดยสามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

ในปัจจุบันกระทรวงอุตสาหกรรมยังคงมีนโยบายที่จะผลักดันอุตสาหกรรมการเกษตรแปรรูปให้มีความมั่นคง เข้มแข็ง สามารถเกิดการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังจะเห็นจากแผนงานของโครงการที่มีการเพิ่มองค์ความรู้ในการปรับปรุงคุณภาพของกระบวนการผลิต การสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ และการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในต่างประเทศ ดังที่ประสบความสำเร็จลุล่วงไปแล้วในหลาย ๆ แผนงาน

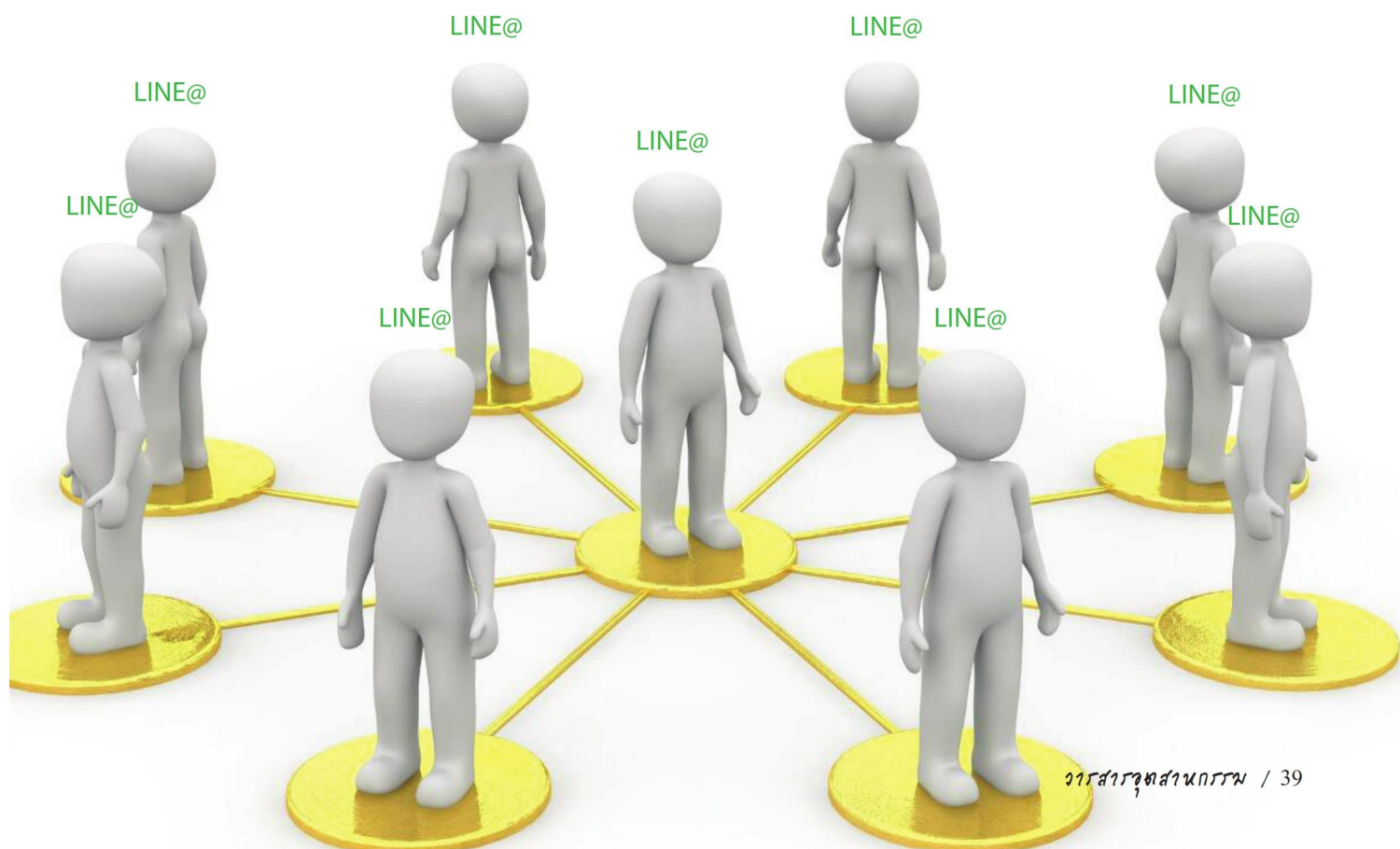
เพราะฉะนั้นในส่วนของผู้ประกอบการเองก็ควรมีการตื่นตัว และมีความพร้อมที่จะพัฒนาผลงานหรือผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะสามารถนำไปสู่ตลาดแข่งขันได้ ซึ่งกระทรวงอุตสาหกรรมยินดีที่จะเป็นสื่อกลางให้กับผู้ผลิตทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นโครงการพัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันการแปรรูปการเกษตร ในภูมิภาคนี้ หรือโครงการอื่น ๆ ที่จะก่อตั้งขึ้นในภายภาคหน้าก็ตาม



e-Commerce Trends

LINE@ เทรนด์การตลาด
ออนไลน์ 2017

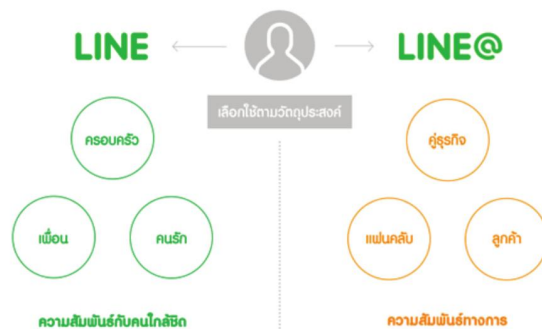
ปัจจุบันเทรนด์ธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจที่อยู่รอดคือธุรกิจที่ปรับตัวทัน วันนี้ผู้ประกอบการจะเชื่อมั่นในตัวสินค้าที่ผลิตออกสู่ตลาดอย่างไรก็ไม่เพียงพอ การมองธุรกิจแบบองค์รวมและเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคเป้าหมายจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ด้วยเพราะโลกออนไลน์หรือสังคมออนไลน์ที่เรียกว่า “โซเชียลเน็ตเวิร์ก” มีอิทธิพลสูง ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะไลฟ์สไตล์ที่มีความเป็นตัวแทนสูงในสังคมยุคดิจิทัล จึงมีความสำคัญในการนำมาวางแผนกลยุทธ์การตลาด





จับตามองแอปพลิเคชัน LINE เต็มเต็ม ช่องทางการสื่อสารเข้าถึงผู้บริโภค

ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ใช้ LINE เกิน 20 ล้านบัญชี ซึ่งมากเป็นอันดับสองรองจากญี่ปุ่น โดย LINE มองตัวเองเทียบกับ Social Network ระดับโลกอย่าง Facebook และ Twitter โดยเทียบจากฐานผู้ใช้ LINE ที่มีอยู่ถึง 300 ล้านบัญชีทั่วโลก ดังนั้นการกำหนดยุทธศาสตร์ของ LINE ในการทำตลาดประเทศต่าง ๆ คือการเข้ามาใกล้ชิดกับลูกค้าท้องถิ่นให้มากที่สุด ทั้งการเปิดสำนักงานสาขาในประเทศนั้น ๆ โดยทำเนื้อหาที่เป็นภาษาของประเทศนั้น และจับมือเป็นพันธมิตรคู่ค้ากับธุรกิจท้องถิ่น จากสถิติของ LINE เปิดเผยว่ามีผู้ใช้ 67.9% อ่านข้อความที่ส่งมาโดย Official Account ของแบรนด์ ซึ่งสามารถนำมากำหนดแนวทางการตลาดผ่าน LINE เป็นการผสมผสานระหว่างสื่อหลัก (Above the Line) กับช่องทางอื่น ๆ ที่ไม่ใช่สื่อหลัก (Below the Line) ออกมาเป็นการอยู่ตรงกลางคือ Through the Line กลยุทธ์ LINE ในช่วงแรกคือการแจกสติ๊กเกอร์ นับเป็นผู้บุกเบิกการส่งสติ๊กเกอร์ ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างงดงาม และได้กลายเป็นเครื่องมือทางการตลาดให้หลายองค์กรที่มีเป้าหมายต้องการสื่อสารถึงลูกค้าโดยตรงและรวดเร็ว อย่างเช่นเมืองไทยประกันชีวิต มียอดดาวน์โหลดสติ๊กเกอร์ 1.5 ล้านครั้งในวันแรก ไอโอซีแจกสติ๊กเกอร์วันแรกมีคนส่งต่อถึงกัน 5.3 ล้านครั้ง เป็นต้น อีกก้าวหนึ่งของการพัฒนา LINE คือ การเปิดบัญชี “LINE ประเทศไทย” ซึ่งมีผู้ติดตามเกือบ 9 ล้านคน ส่งผลต่อการกำหนดยุทธศาสตร์ของ LINE ในการสื่อสารแบบเข้าถึงตรงคน ตรงกลุ่ม และรวดเร็ว โดยมีการประสานหรือเชื่อมโยงที่เรียกว่า Connect ที่เป็นจุดแข็งของ LINE ทั้งการสื่อสาร (Chat), การเปิดช่องทาง (Channel หรือ Official Account) และฟีดเจอร์อย่าง Home/Timeline



LINE@ คือบัญชี LINE สำหรับธุรกิจหรือบริษัท เพื่อส่งเสริมกิจกรรมหรือส่งข่าวสารข้อมูล มีฟังก์ชันมากมายที่จะช่วยให้ลูกค้ารู้จักและทราบถึงความพิเศษของบริษัท แบรนด์ และผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งได้พัฒนาครอบคลุมการตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการรายย่อยด้วยเช่นกัน

LINE@ จึงสะดวกต่อการเป็นช่องทางที่สามารถใช้ติดต่อกับลูกค้าได้โดยตรง ไม่ว่าจะเป็นการพูดคุย การรับคำสั่งซื้อสินค้า ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์หรือบริการในโปรโมชันต่าง ๆ จุดเด่นของ LINE@ อีกข้อคือสามารถรับเพื่อนได้ไม่จำกัดจำนวน ต่างจาก Line ที่เราจะสามารถเพิ่มเพื่อนในการพูดคุยได้เพียง 5,000 คนเท่านั้น นอกจากนั้นการลงทุนใช้งาน LINE@ จะประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่าการใช้งาน LINE Official Account ที่มีค่าใช้จ่ายสูงกว่า ดังนั้นไม่ว่าคุณจะเป็นเจ้าของธุรกิจ SMEs หรือธุรกิจส่วนตัว ก็สามารถเข้าถึงการใช้งาน LINE@ ได้ นอกจากนี้ยังสามารถตั้งระบบตอบกลับอัตโนมัติในคำถามสำคัญที่ลูกค้าถามเข้ามาเป็นประจำได้ ซึ่งจะช่วยลดปัญหาการตอบคำถามลูกค้าที่ไม่ทั่วถึงได้เป็นอย่างดี

และหากต้องการส่งข่าวสารข้อมูลใหม่ ๆ ของบริษัทหรือสินค้า ก็สามารถกระจายข่าวถึงทุกคนที่ติดตาม LINE@ ได้ภายในครั้งเดียว โดยส่งข้อความฟรี 1,000 ข้อความต่อเดือน หรือจะพัฒนาการกระจายข่าวไปยังกลุ่มลูกค้าที่มากขึ้นก็สามารถทำได้เช่นกัน

ในแง่ของการนำจุดเด่นของ LINE@ มาใช้กับงานขายออนไลน์ ผู้ประกอบการธุรกิจก็สามารถทำได้หลายลักษณะด้วยกัน ได้แก่

1. การใช้ LINE@ เป็นช่องทางการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า เนื่องจากในชีวิตประจำวันของผู้คนในปัจจุบันมักจะมีการพูดคุยผ่าน Line กันเป็นประจำอยู่แล้ว เพียงแต่ Line ถูกออกแบบมาเพื่อให้พูดคุยกับกลุ่มบุคคลที่เรารู้จักคุ้นเคยกันในจำนวนไม่มาก ซึ่งเมื่อได้มีการพัฒนา LINE@ ออกมาเพื่อให้รองรับกับการสื่อสารไปยังกลุ่มคนจำนวนมากขึ้น จึงเหมาะสมสำหรับการเป็นช่องทางในการสื่อสารที่มากกว่า Line โดยในการสื่อสารนั้น ผู้ส่งสามารถส่งข้อความในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นข้อความ รูปภาพ วิดีโอ ให้กับคนที่ติดตามพร้อม ๆ กันได้เป็นจำนวนมาก หรือเรียกว่า “Broadcast” นั่นเอง ซึ่งในการส่งข่าวสารในลักษณะนี้ เราสามารถกระจายข่าวถึงทุกคนที่ติดตาม LINE@ ของเราได้ภายในครั้งเดียว โดยส่งข้อความฟรีได้ 1,000 ข้อความต่อเดือน หรือจะพัฒนาการกระจายข่าวไปยังกลุ่มลูกค้าที่มากขึ้นโดยมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมก็สามารถทำได้เช่นกัน นอกจากนี้ LINE@ ยังสามารถกำหนดหน้าบัญชี โดยใส่

รายละเอียดของหน้าร้านลงไปได้ ไม่ว่าจะเป็นโปรโมชันพิเศษ หรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดให้ลูกค้าได้ร่วมสนุก เป็นต้น โดยสิ่งที่สร้างความสะดวกให้กับผู้ใช้งานเป็นพิเศษก็คือ การที่สามารถตั้งข้อความอัตโนมัติเป็นข้อมูลให้กับลูกค้า หรือการตั้งเวลาในการโพสต์ข้อความที่ต้องการ ซึ่งจะช่วยให้ไม่เสียโอกาสการขายได้เป็นอย่างดี

2. ในส่วนของการบริหารจัดการ LINE@ สิ่งที่พัฒนาขึ้นใน LINE@ อีกประการหนึ่งคือ การที่ LINE@ ลดข้อจำกัดในการบริหารร้านค้า โดยไม่จำเป็นต้องใช้คนคนเดียวในการบริการ เพราะสามารถกำหนดแอดมินที่จะตอบลูกค้าได้มากกว่า 1 คนในบัญชีรายชื่อ (Account) จึงทำให้หลาย ๆ ธุรกิจสามารถหาคนมาช่วยตอบคำถามลูกค้าได้อย่างสะดวกรวดเร็วมากขึ้น เพราะสามารถตอบผ่านอุปกรณ์ได้หลากหลายทั้งมือถือ แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์ เป็นต้น ซึ่งก็จะช่วยลดปัญหาการตอบคำถามลูกค้าที่ไม่ทั่วถึงได้เป็นอย่างดี

3. ความปลอดภัยในการใช้ LINE@ ผู้ประกอบการสามารถมั่นใจได้ว่า ในการใช้คำหรือข้อความจะไม่มีการละเมิดลิขสิทธิ์ส่วนบุคคลอย่างแน่นอน เนื่องจาก LINE@ มีฟีเจอร์ที่จะคอยบล็อกข้อความจากผู้ใช้งานได้ หากข้อความที่ผู้ใช้นั้นมีลักษณะของการละเมิดลิขสิทธิ์ส่วนบุคคล ทั้งในด้านของคุณธรรมและจริยธรรม ซึ่ง LINE@ จะทำการตรวจสอบเนื้อหาทั้งหมดในข้อความเพื่อปกป้องมาตรฐานของการรักษาความปลอดภัยให้เกิดขึ้นกับผู้ใช้งานทุกราย

ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่าง Line Chat / Line Official / Line@

ความแตกต่างระหว่าง Line Chat, Line Official และ Line@			
ประเภทการใช้งาน	Line Chat	Line Official	Line@
การแชต	การแชตระหว่างบุคคลหรือแบบกลุ่ม	เป็นการกระจายข่าวสารให้คนที่ติดตาม และ On Air ได้รับสาร	เป็นการกระจายข่าวสารให้คนที่ติดตามและคนที่มีการพูดคุยกันแบบ 1 ต่อ 1
ผู้ดูแลระบบ	คนเดียว	กำหนดผู้ดูแลระบบได้หลายคน	กำหนดผู้ดูแลระบบได้หลายคน
ค่าใช้จ่าย	ฟรี	หลักล้าน	มีแพ็คเกจให้เลือกใช้งาน
การตอบกลับ	ตอบกลับด้วยตัวเอง	ตั้งข้อความตอบกลับอัตโนมัติหรือตอบเองได้	ตั้งข้อความตอบกลับอัตโนมัติหรือตอบเองได้
สติ๊กเกอร์	ใช้สติ๊กเกอร์ที่ซื้อมาหรือสามารถสร้างสติ๊กเกอร์แบบครีเอเตอร์ได้	มีสติ๊กเกอร์เป็นของตัวเอง	-
ผู้ใช้	บุคคลทั่วไป	บริษัท องค์กรขนาดใหญ่	ธุรกิจ SMEs หรือผู้ที่ต้องการให้มีผู้ติดตาม

จากจุดเด่นของ LINE@ ผู้ประกอบการสามารถนำมาวางแผนต่อยอดได้ ทั้งแผนการตลาดและการขายโดยสื่อสารโปรโมชันต่าง ๆ ไปถึงลูกค้าโดยตรง และสามารถจับงบประมาณการลงทุนที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างชัดเจนและคุ้มค่า ซึ่งใน LINE@ มีเครื่องมือที่ช่วยให้สามารถเก็บข้อมูลความต้องการ

ของลูกค้าได้อย่างง่ายดาย ด้วยเครื่องมือที่เรียกว่า Poll ที่จะช่วยสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าในประเด็นที่ต้องการได้ ดังนั้นการใช้ LINE@ จึงนับเป็นเครื่องมือการตลาดที่เพิ่มศักยภาพการขายที่ร้อนแรงมากในขณะนี้



Investment Hub

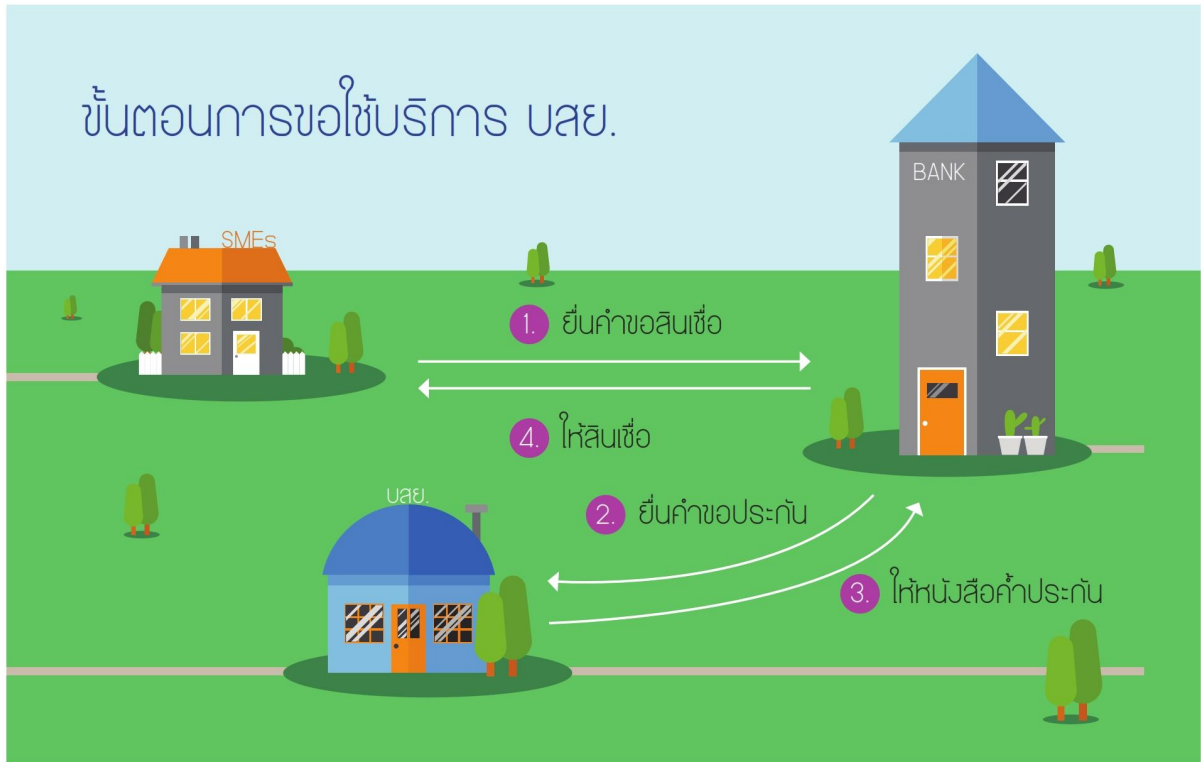
ไม่ว่าวันนี้ SMEs จะอยู่ในสถานะไหน
จะตั้งต้น...เติบโต...ต่อยอด
แต่ถ้าขาดเงินทุนจะทำอย่างไร?

วันนี้รัฐบาลให้ความสำคัญกับ SMEs โดยเฉพาะการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ซึ่งดูจะเป็นเรื่องง่ายหาก SMEs รายนั้นมีความพร้อมทางสินทรัพย์ค้ำประกัน แต่จะเป็นเรื่องยากหาก SMEs รายนั้นขาดสินทรัพย์และคนค้ำประกันสินเชื่อ Investment Hub พามารู้จัก บสรักษ์ประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ที่ดำเนินงานด้วยความมุ่งมั่น ค้ำประกันสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการไทย

รู้จัก บสย.

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ทำหน้าที่ช่วยเหลือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ผ่านกลไกการค้ำประกันสินเชื่อ สร้างความเชื่อมั่นให้กับสถาบันการเงินในการอนุมัติสินเชื่อ ช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs ที่มีศักยภาพ แต่ขาดหลักประกัน หรือหลักประกันไม่เพียงพอได้รับวงเงินที่เพียงพอกับความต้องการ อีกทั้งสามารถกระจายสินเชื่อไปยังอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วประเทศได้เร็วขึ้น

เพิ่มความสะดวกให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถยื่นเรื่องขอสินเชื่อผ่านธนาคารที่ทำธุรกรรมได้โดยตรง ซึ่งธนาคารจะดำเนินการประสานวงเงินการอนุมัติสินเชื่อร่วมกับ บสย. ในฐานะหน่วยงานค้ำประกันสินเชื่อให้ SMEs



บริการค้ำประกันสินเชื่อ โดยจัดแบ่ง ผู้ประกอบการเป็น 3 กลุ่มหลัก

- ผู้ประกอบการ Startup และนวัตกรรม

ผู้ประกอบการ Start-up เป็นธุรกิจใหม่ที่ดำเนินการไม่เกิน 3 ปี โดยพิจารณาจากการจดทะเบียนนิติบุคคล หรือการจดทะเบียนการค้า หรือผู้ประกอบการนวัตกรรมที่มีการนำเทคโนโลยีมาใช้สร้างความแตกต่างจากเดิม เช่น การปรับปรุงพัฒนาสินค้า บริการหรือกระบวนการ โดยได้รับการรับรองการมีนวัตกรรม หรือเทคโนโลยีจากธนาคาร หรือหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.), สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) เป็นต้น

- ผู้ประกอบการทั่วไป
- ผู้ประกอบการรายย่อย

บสย. ร่วมดูแลผู้ประกอบการ SMEs

โครงการค้ำประกันสินเชื่อให้ SMEs ที่เป็นลูกค้าของธนาคาร และสถาบันการเงินของรัฐ เป็นการทำงานร่วมกัน ซึ่งการที่ บสย. เข้ามาค้ำประกันสินเชื่อนี้ เป็นการสร้างความมั่นใจให้สถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น เพราะไม่ต้องกังวลกับปัญหานี้สูง

เป้าค้ำประกันสินเชื่อ SMEs ปี 2560

ตามมติคณะรัฐมนตรี ตั้งเป้าปี 2560 ช่วย SMEs เข้าถึงแหล่งทุนมูลค่า 102,500 ล้านบาท โดยครึ่งปีแรกมียอดที่ บสย. ค้ำประกันสินเชื่อร่วมกับธนาคารไปแล้ว 2 หมื่นล้านบาท เชื่อว่าครึ่งปีหลังยอดค้ำประกันจะสูงขึ้น โดยธนาคารต่าง ๆ เริ่มจัดกิจกรรมการตลาดกระตุ้นการปล่อยสินเชื่อให้ SMEs รวมถึงความร่วมมือกับ SME Bank ตามนโยบายการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วย “กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ” วงเงิน 20,000 ล้านบาท” และสินเชื่อ SMEs Transformation Loan วงเงิน 15,000 ล้านบาท ไปได้รายละเอียดไม่เกิน 15 ล้านบาท ระยะเวลากู้ยืมไม่เกิน 7 ปี ปลอดชำระคืนเงินต้นสูงสุดไม่เกิน 12 เดือน อัตราดอกเบี้ยต่ำ 3% คงที่ 3 ปีแรก ปีที่ 4-7 อัตราดอกเบี้ย MLR ต่อปี สำหรับกรณีกู้ไม่เกิน 5 ล้านบาท สามารถให้ บสย. ค้ำประกันได้โดยไม่ต้องมีหลักทรัพย์ เป็นการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ที่จดทะเบียนในรูปแบบของนิติบุคคลที่ได้รับผลกระทบด้านเศรษฐกิจที่ทำให้กิจการมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มความเข้มแข็ง และสนับสนุนให้ SMEs เติบโตเข้าสู่ยุคอุตสาหกรรม 4.0 และ SMEs 4.0

ขอขอบคุณข้อมูล :

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)
สำนักงานใหญ่ อาคารชาวยุโรป อิมพีเรียล 2 ชั้น 16-18
เลขที่ 2922/243 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 0 2890 9988
โทรสาร 0 2890 9900, 0 2890 9800

มองไปข้างหน้า...กับปลัดสมชาย

คิดให้แตกก็ทำให้ต่างได้



เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม ที่ผ่านมา จังหวัดสงขลาจัดให้มีการมอบสินค้ารายการแรกของกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ หรือรู้จักทั่วไปว่ากองทุนสองหมื่นล้าน วันนั้นมีผู้มารับมอบสินค้าในกองทุน SMEs อื่น ๆ

เช่น กองทุนฟื้นฟูธุรกิจ กองทุนสินเชื่อน้ำท่วมภาคใต้ ฯลฯ รวมกันกว่า 40 รายการ แต่ละรายการก็มีความโดดเด่นที่ต่างกันออกไป สามารถเป็นแบบอย่างให้ SMEs รายอื่นเรียนรู้ได้

ผมมีโอกาสคุยกับผู้บริหารของบริษัท เอ. บี. อาร์. อินดัสเตรียล จำกัด ผู้ผลิตปะเก็นเครื่องยนต์ ที่ได้รับสินเชื่อ 10 ล้านบาท โดยแยกเป็นของกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัฐ 3 ล้านบาท และสินเชื่อ SMEs Transformation อีก 7 ล้านบาท บริษัทผ่านร้อนผ่านหนาวทางธุรกิจมาพอสมควร จากฝีมือของคุณพ่อที่มีความชำนาญในการตัดปะเก็น (แผ่นเชื่อม) ที่วิศวกรจนมีบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ขนาดใหญ่เข้ามาติดต่อเพื่อร่วมลงทุนผลิตปะเก็นให้ ซึ่งกิจการดำเนินไปด้วยดี ขยายตัวรวดเร็ว จากความสำเร็จและการขยายตัวของการผลิตจักรยานยนต์ทำให้มีคนเข้ามาเล่นในธุรกิจนี้มากขึ้น แต่เมื่อบริษัทต่างประเทศที่เข้ามาร่วมลงทุนในธุรกิจเกิดความขัดแย้งและเงื่อนไขทางธุรกิจทำให้ลูกค้าเดิมที่เป็นต่างชาติหันไปใช้บริการบริษัทชาติเดียวกัน ทำให้ยอดขายหายหมด อย่างไรก็ตาม ด้วยความไม่ย่อท้อต่อโชคชะตาและความมั่นใจในฝีมือความรู้ประสบการณ์ที่ร่วมธุรกิจกับบริษัทผลิตจักรยานยนต์มาจึงหันมาผลิตปะเก็นเครื่องยนต์ของจักรยานยนต์ที่เป็นความชำนาญเดิมที่ตัวเองสะสมมา และพัฒนาสินค้าให้แตกต่างจากเดิมในทางที่ดีกว่าทั้งคุณภาพและราคา และหันไปขายในตลาดซ่อมจักรยานยนต์แทนการพึ่งพาการขายบริษัทผู้ผลิตจักรยานยนต์เหมือนแต่ก่อน

ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่บริษัท ฯ พัฒนานั้น มาจากการออกแบบที่ต้องปรับเปลี่ยนตลอดเวลา เพราะทุกปีบริษัท ผู้ผลิตจักรยานยนต์ทั้งหลายจะมีรุ่นใหม่ ๆ ออกมาสู่ตลาดปีละกว่า 25 รุ่น เพราะต้องแข่งขันและขยับอุปสงค์ให้เคลื่อนที่ตลอดเวลา ซึ่งทางบริษัท ฯ ต้องทำการศึกษารายละเอียดเครื่องยนตเหล่านั้นว่ามีส่วนไหนที่ใช้ปะเก็นบ้าง ก็จะดูแบบและออกแบบแม่พิมพ์เพื่อผลิตปะเก็นทุกชิ้นในเครื่องยนตนั้น ๆ เพื่อให้บริษัท ฯ มีปะเก็นทุกแบบทุกชิ้นที่ใช้ในเครื่องยนตจักรยานยนต์ทุกรุ่น เพื่อให้ลูกค้าไม่ต้องหันไปหาผู้ผลิตรายอื่น ๆ ซึ่งในแต่ละปีบริษัท ฯ จึงต้องทำแม่พิมพ์ใหม่จำนวนมาก นอกจากนี้เพื่อให้คุณภาพของสินค้าแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ จึงมีการพัฒนาและวิจัยอย่างต่อเนื่อง ว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากญี่ปุ่นมาประจำค้นคว้าหาวัตถุดิบที่เหมาะสมสำหรับเคลือบแผ่นโลหะ เพราะเมื่อเอามาตัดเป็นปะเก็นแล้วจะมีคุณสมบัติเหมาะสมกับการใช้ในส่วนต่าง ๆ ของเครื่องยนตต่างกัน เพราะส่วนต่าง ๆ ของเครื่องยนตต้องการความทนทานอุณหภูมิสูงและแรงดันมากน้อยต่างกัน หรือแม้แต่ผิวของของเครื่องยนตที่อาจผ่านการซ่อมแซมขัดผิวตรงรอยต่ออาจไม่เรียบ อาจต้องใช้ปะเก็นที่ผิวมีส่วนเคลือบที่มีความยืดหยุ่นบ้างเพื่อให้สามารถปิดรอยไม่สม่ำเสมอของผิวหน้าเครื่องยนตที่ต้องนำมาประกบกัน แต่บางแห่งอาจต้องใช้ปะเก็นที่ผิวเรียบแต่ความร้อนสูง ดังนั้นปะเก็นส่วนนั้นก็ใช้โลหะที่แข็งแรง หรือบางส่วนของจุดเดียวกันมีปะเก็นหลายคุณภาพให้ลูกค้าเลือกตามเกรดที่ต้องการ ทั้งนี้เพื่อต้องการเก็บทุกกลุ่มตลาดให้หมด ดังนั้นปะเก็นที่บริษัท ฯ ผลิตจะมีหลายรูปแบบและมีคุณภาพรวมถึงราคาที่แตกต่างกันไปตามแต่ร้าน

ซ่อมจักรยานยนต์แต่ละแห่งต้องการ ซึ่งปกติกว่าร้อยละ 70 คือตลาดต่างประเทศและประเทศเพื่อนบ้านแถบนี้ที่สั่งซื้อมากที่สุดคือ อินโดนีเซีย

การวิจัยและพัฒนาการทำงานหนักที่ตอบโจทย์ตลาดและกลยุทธ์การผลิตที่สอดคล้องกับตลาดและหนีคู่แข่ง รวมทั้งวิสัยทัศน์ของผู้บริหารรุ่นใหม่ผสมกับฝีมือและความชำนาญของรุ่นเก่า ทำให้บริษัทแห่งนี้สามารถขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่เต็มไปด้วยความมั่นคงและสุขุมยิ่ง วัตถุดิบโดยเฉพาะยางคอมปาวด์ที่ใช้มีสูตรเฉพาะของบริษัท และโลหะผสมที่ใช้ทำแผ่นพื้นได้ผ่านการทดสอบอย่างรอบคอบ รวมทั้งการออกแบบที่ทำให้ปะเก็นแต่ละชิ้นที่ใช้ในแต่ละส่วนของเครื่องยนตมีคุณสมบัติเฉพาะตามวัตถุดิบที่ใช้ แต่น่าสนใจครับว่า ความนิยมของสินค้าบริษัทนี้ทำให้ลูกค้าในจีนแอบไปจดทะเบียนยี่ห้อในจีนและเอามาเรียกค่าได้ คือเอาชื่อยี่ห้อของเขามาขาย เพราะตอนนั้นหากคุณเอ๋จะเอาสินค้าเข้าไปขายในจีนในชื่อบริษัทที่ใช้อยู่ ต้องเสียค่าลิขสิทธิ์ให้คนจดทะเบียน ซึ่งกฎหมายของเขาก็แปลก ๆ นะครับ SMEs หลายรายเข้าไปค้าขายกับจีนก็พอเป็นตัวอย่างในประสบการณ์แบบนี้ให้เห็นเสมอ อย่างไรก็ตามขนาดของตลาดจักรยานยนต์ในจีนที่มีกว่า 15 ล้านคัน เป็นตลาดที่น่าสนใจคุณเอ๋จึงคิดว่าจะหาทางเข้าไปอีก แต่คงต้องเข้าไปในชื่อยี่ห้ออื่นและระมัดระวังมากขึ้นในเรื่องการลอกเลียน

บทเรียนสำหรับ SMEs ครั้งนี้ ก็คือ การหาจุดได้เปรียบของตัวเองเหนือคู่แข่ง และที่สำคัญคือแข่งในเวทีที่เราได้เปรียบ การหาตลาดใหม่ที่เป็นตลาดที่ไม่ได้รับจ้างผลิต หรือ OEM เหมือนเดิม ซึ่งอย่างไรก็ตามบริษัทชาติเดียวกันเขาก็เลือกซื้อพวกเดียวกัน จึงต้องหันมาพัฒนาตลาดใหม่ พร้อมกับพัฒนาคุณภาพโดยเน้นคุณภาพของวัตถุดิบ การออกแบบและราคาเป็นจุดแข็ง ทำให้สร้างตลาดใหม่ที่แตกต่างไปจากตลาดเดิมที่เคยทำธุรกิจอยู่ นอกจากนี้ในตลาดใหม่ของตนเองเป็นเจ้าของ ก็ปกป้องตลาดตัวเองโดยการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและมีผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกมาสม่ำเสมอ ความแตกต่างด้านคุณภาพเหนือคู่แข่งและความครบถ้วนของรายการสินค้า ทำให้เป็นการวิ่งนำหน้าและไม่เปิดช่องว่างทางการตลาดให้คู่แข่งนั่นเอง



Special Report

เติมเต็ม SMEs กับกิจกรรมคลินิกเอสเอ็มอีสัญจรแนวพระราชรัฏฐ



ประเทศไทยมีวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม หรือ SMEs มากกว่า 2.7 ล้านรายทั่วประเทศ ดังนั้นรัฐบาล จึงมีเป้าหมายที่จะช่วยเสริมความ แข็งแกร่งให้ SMEs ก้าวสู่ “SMEs 4.0” สอดคล้องกับนโยบายขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ ก้าวสู่ “Thailand 4.0” โดยมีหน่วยงาน

ภาครัฐ สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา ร่วมบูรณาการสนับสนุน SMEs ในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะการลดอุปสรรคด้านการเงินให้ SMEs มีโอกาสเข้าถึงแหล่งทุนผ่านกองทุน พัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวพระราชรัฏฐ นับเป็นการ สร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กับเศรษฐกิจ ภายในประเทศ (Local Economy)

จากนโยบายรัฐบาล ที่อนุมัติการจัดตั้งกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐเพื่อช่วยเหลือ SMEs ให้เกิดประสิทธิภาพและผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรมได้ ภาครัฐโดยกระทรวงอุตสาหกรรมในฐานะหน่วยงานหลักที่รับผิดชอบดูแลผู้ประกอบการ SMEs จำเป็นต้องสร้างความเข้าใจให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจถึงหลักการและวัตถุประสงค์ของกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ เพื่อเสริมสร้างการรับรู้ ความเข้าใจ และเพื่อช่วยเหลือเจ้าของธุรกิจ SMEs ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนและองค์ความรู้ในทุก ๆ ด้าน เพื่อก้าวเข้าสู่ Smart SMEs ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความเข้าใจแก่ผู้ประกอบการในพื้นที่เป้าหมาย จึงกำหนดให้มีการจัดกิจกรรม Road Show ในจังหวัดสำคัญทั่วทุกภูมิภาค พร้อมทั้งเปิดคลินิกเอสเอ็มอีสัญจรเพื่อให้คำปรึกษาแนะนำ ลดข้อจำกัดและอุปสรรคต่าง ๆ โดยเฉพาะการขอสินเชื่อจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ และฉบับนี้ Special Report พาไปที่จังหวัดชลบุรีเพื่อติดตามกิจกรรมคลินิกเอสเอ็มอีสัญจรแนวประชารัฐ พร้อมเยี่ยมชมผู้ประกอบการในจังหวัดชลบุรีมาแนะนำ เพื่อให้เห็นถึงแนวทางการพัฒนาของผู้ประกอบการที่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกจากกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี

โดยเมื่อวันที่ 13-14 มิถุนายน 2560 กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับหน่วยงานบูรณาการได้จัดกิจกรรม “คลินิกเอสเอ็มอีสัญจรแนวประชารัฐ” ขึ้นที่จังหวัดชลบุรี นับเป็นครั้งที่ 3 หลังจากได้นำร่องไปแล้วที่จังหวัดสงขลา และจังหวัดเชียงใหม่

ในวันที่ 13 มิถุนายน ที่ผ่านมาได้เข้าเยี่ยมชม บริษัท อุดมธนะชัยแปรรูปอาหาร จำกัด โดยมี **นายพรเทพ การศัพท์** รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กล่าวถึงการเยี่ยมชมโรงงานที่เข้าร่วมโครงการกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ ว่า “สืบเนื่องจากกระทรวงอุตสาหกรรมได้รับมอบหมายจากรัฐบาลให้ดำเนินการกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ ขับเคลื่อนอุตสาหกรรมให้เจริญเติบโต เพิ่มมูลค่าการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ โดยใช้นวัตกรรมพัฒนาสินค้าและบริการซึ่งกองทุน ฯ นี้จะเข้ามาช่วยพัฒนาผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ เช่น พัฒนาเครื่องมือ เครื่องจักร ตลอดจนนวัตกรรม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ภายใต้เงื่อนไขที่รัฐบาลเปิดให้กู้วงเงินไม่เกิน 1 ล้านบาทต่อราย ในอัตราดอกเบี้ย 1 เปอร์เซ็นต์ ระยะเวลาการกู้ 7 ปี โดยใน 3 ปีแรกจะเป็นแบบการปลอดชำระเงินต้น โรงงานที่เยี่ยมชมในวันนี้เป็นโรงงานแรกที่ได้รับเงินกองทุน ฯ การพามาเยี่ยมชมโรงงานวัตถุประสงค์เพื่อให้เห็นถึงศักยภาพของบริษัทและความมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจ บริษัท อุดมธนะชัยแปรรูปอาหาร จำกัด เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายกะปิ โดยเข้าร่วมโครงการเพื่อพัฒนาโรงงานให้ได้มาตรฐานอุตสาหกรรม มาตรฐาน GMP ซึ่งขณะนี้อยู่ในขั้นตรวจประเมินทั้งนี้บริษัท ฯ เตรียมจัดหาเครื่องจักรเพื่อเสริมการผลิต ซึ่งจะไปตามวัตถุประสงค์หลักของกองทุน ฯ โดยนำเงินที่ได้ไปพัฒนาด้านเครื่องจักรและนวัตกรรม เช่น ด้านสุขอนามัย มีการเตรียม

สร้างโดมเอาไว้ตากปลาเพื่อรักษาความสะอาด เป็นการรักษาคุณภาพและมาตรฐานการผลิต กองทุน ฯ นี้ต้องการขับเคลื่อนผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาเทคโนโลยี ส่งเสริมนวัตกรรมเพื่อเพิ่มผลผลิต ขยายโอกาสและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันบนเวทีการค้า”

นายสุรชาติ อุดมธนะชัย ผู้ประกอบการรุ่นที่ 3 ของบริษัท อุดมธนะชัยแปรรูปอาหาร จำกัด กล่าวถึงการเข้าร่วมโครงการกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐว่า เป็นการศึกษาปัญหาขององค์กร ผลิตภัณฑ์ที่ต้องพัฒนาคุณภาพ เราต้องการสร้างโดมซึ่งเป็นแบบของกระทรวงพลังงานที่สามารถควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบได้ จากนั้นได้เข้าร่วมอบรมเพื่อพัฒนาความรู้ โดยสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดส่งวิศวกรเยี่ยมชมโรงงานเพื่อดูระบบการผลิตและเทคโนโลยีของโรงงาน เพื่อนำมาประยุกต์ให้สอดคล้องกับแผนการตลาด ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาให้แก่ผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการท่านใดสนใจสามารถสอบถามได้ที่ SME Bank หรือสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทั้งนี้ทางหน่วยงานจะมีผู้เชี่ยวชาญคอยให้คำแนะนำแก่ SMEs

วันที่ 14 มิถุนายน 2560 **ดร.อุดม สวานายน** รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เป็นประธานเปิดงานสัมมนาคลินิกเอสเอ็มอีสัญจรแนวประชารัฐที่จังหวัดชลบุรี พร้อมมอบเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการอนุมัติจากกองทุน ฯ ณ โรงแรมบางแสน เซอร์วิส โดย นายอุดม กล่าวว่า กระทรวงอุตสาหกรรมมีมาตรการความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs เช่น การพัฒนาการจัดการภายในองค์กรที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น ซึ่งกระทรวงอุตสาหกรรมได้ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs รวมถึงกำหนดยุทธศาสตร์เชื่อมโยงกับ Local Economy การจัดงบประมาณ การจัดทำคลังพลรองรับการดำเนินงาน ในพื้นที่ 4 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ฉะเชิงเทรา ระยอง สมุทรปราการ โดยเฉพาะชลบุรีเป็นจังหวัดหลักทางด้านอุตสาหกรรมและการค้าขายของภาคตะวันออก มีโรงงานประกอบรถยนต์ โรงงานผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ จึงได้รับการคัดเลือกให้เป็นพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) ภาครัฐจึงให้ความช่วยเหลือด้านสินเชื่อ ดึงศักยภาพการค้าการลงทุน เพื่อก้าวไปร่วมทุนกับต่างประเทศ เป็นการบูรณาการภาครัฐและผู้ประกอบการ สุดท้ายนี้ผมขอขอบคุณทุกท่านที่ช่วยกันสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ให้มีความแข็งแกร่ง มีความพร้อมก้าวสู่เวทีการค้าเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจไปข้างหน้าด้วยความมั่นคง มั่งคั่งและยั่งยืน ก้าวสู่ประเทศไทย 4.0”

นางสาวนิสากร จึงเจริญธรรม รองปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม และโฆษกกระทรวงอุตสาหกรรม กล่าวถึงความร่วมมือในเรื่องของกองทุนเอสเอ็มอีว่า “การผนึกกำลังเพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยความร่วมมือของ 3



หน่วยงาน คือ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และ SME Bank ที่ทำงาน
ร่วมกันในการที่จะสนับสนุน SMEs ในเรื่องของมาตรการทาง
การเงิน ซึ่งกระทรวงอุตสาหกรรมนำกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี ฯ มา
ช่วยผู้ประกอบการเพื่อนำไปพัฒนาและต่อยอดธุรกิจ เป็นการเพิ่มขีด
ความสามารถทั้งด้านผลิตและการตลาด เป็นมาตรการที่รัฐต้องการ

ช่วยสนับสนุน SMEs และที่สำคัญกองทุนฯ นี้รัฐบาลไม่ได้สนใจ
แต่ธุรกิจรายใหญ่ คนที่เป็นเจ้าของธุรกิจรายย่อยสามารถเติบโต
จากโครงการนี้ได้ มาตรการทางการเงินทุกคนทราบดีว่าเงินคือ
สายเลือดที่ทำให้ธุรกิจขับเคลื่อน สิ่งที่สำคัญคือการนำเงินทุน
ไปพัฒนาต่อยอด เพิ่มผลผลิต และสร้างรายได้ ซึ่งจะส่งผลต่อ
เศรษฐกิจของประเทศด้วยเช่นกัน"

นายธนาเศรษฐ์ ทองเดช ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท สยามโคจิ จำกัด ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมในโครงการกล่าว
ถึงแนวคิดในการเข้าร่วมกองทุน SMEs ว่า บริษัท สยามโคจิ
จำกัด ก่อตั้งเมื่อปี 2550 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ใน
ปี 2558 บริษัทฯ ไปขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากบีโอไอ
ภาคตะวันออก ในกลุ่มผลิตภัณฑ์โลหะเครื่องจักร โดยเพิ่มทุน
เป็น 17 ล้านบาท มีพื้นที่โรงงาน 4.2 ไร่ ตัวโรงงานมี 3,000
ตารางเมตร เมื่อปี 2551 ภาวะเศรษฐกิจบ้านเรามันแย่มากเลย
ขอรีไทร์ออกมา หลังจากนั้น 1 ปี ผมเริ่มกลับเข้ามาบริหาร
โดยซื้อเครื่องจักรเก่าเอามาปรับปรุงระบบไฟฟ้า ปัจจุบันเรา
มีเครื่องจักร 38 เครื่อง เมื่อปี 2559 เรามีโอกาสซื้อเครื่องจักร
เข้ามาเพื่อเพิ่มลักษณะการใช้งานให้มากขึ้น และเพิ่มความ
มั่นใจให้กับลูกค้า ในปี 2560 เรามีระบบที่ต้องเปลี่ยนใหม่ และ
ได้รับการสนับสนุนเงินทุนที่ช่วยเหลือ SMEs ต้องขอขอบคุณ
ทางภาครัฐและกระทรวงอุตสาหกรรมที่เข้ามาช่วยเหลือผม ด้วย
เงื่อนไขพิเศษดอกเบี้ย 4 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งเงินทุนที่ได้รับผมได้นำไป
ปรับเปลี่ยนเครื่องจักรทำให้สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้มากขึ้น
คาดว่าจะมียอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ หรือประมาณ
13 ล้านบาท ในแง่ของการเพิ่มประสิทธิภาพผมยังเชื่อว่าถ้า
เรามีนวัตกรรมเพิ่มขึ้นจะช่วยลดเรื่องของการต้นทุนการผลิตได้
ผมขอขอบคุณทางภาครัฐอีกครั้งหนึ่งซึ่งช่วย SMEs ในการจัด
กองทุน ฯ สนับสนุนเพื่อให้ SMEs มีโอกาสเพิ่มประสิทธิภาพ



และเพิ่มผลผลิตได้มากขึ้น ผมอยากจะเชิญชวนผู้ประกอบการ SMEs เข้ามาใช้โครงการนี้เพื่อขับเคลื่อนประเทศไทย ผมคิดว่า เป็นโอกาสที่ดีที่รัฐบาลเข้ามาส่งเสริมครับ

ดร.พสุ โลหารชุน อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กล่าวเสริมว่า “กองทุนนี้มีความตั้งใจที่จะให้ภาคอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจ SMEs ที่มีศักยภาพ ในส่วนของ บ. สยามโคธิ เป็น SMEs ที่มีศักยภาพอยู่แล้ว ก็เดินไปตามแนวทาง 4.0 โดยเฉพาะอย่างยิ่งตรงกับยุทธศาสตร์ของจังหวัดชลบุรี

และนำเงินส่วนหนึ่งจากกองทุนไปเพิ่มขีดความสามารถอีกระดับหนึ่ง โดยเฉพาะการซื้อเครื่องจักรใหม่ นอกจากนั้นยังมีการลงทุนเข้ามาตอบโจทย์ เป็นตัวอย่างของการสนับสนุน SMEs จากกองทุนนี้ ซึ่งมีการกระจายโอกาสไปให้ผู้ประกอบการเกือบทุกจังหวัด บริษัท สยามโคธิ จำกัด เป็นตัวอย่างหนึ่งต่อผู้ประกอบการท่านอื่น ๆ หากผู้ประกอบการ SMEs ต้องการเข้าร่วมในโครงการนี้สามารถติดต่อขอรายละเอียดผ่านสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดที่มีถึง 11 แห่งทั่วประเทศได้ หรือติดต่อมาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้เช่นกัน”

นางเพ็ญทิพย์ พรจะเด็ด นายกสมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กล่าวสรุปถึงการดำเนินงานของสมาคม ฯ ในส่วนของกองทุนเอสเอ็มอีว่า ในส่วนของสมาคมฯ ได้ทำงานร่วมกับกองทุนพัฒนา SMEs ในการนำรายละเอียดและข้อกำหนดตามหลักเกณฑ์ของกองทุนฯ ไปทำความเข้าใจกับสมาชิก เพื่อให้พัฒนาถูกต้องตามข้อกำหนด ซึ่งทางสมาคม ฯ ขอชื่นชมที่มีโครงการนี้เพราะเป็นการช่วย SMEs ให้มีโอกาสพัฒนาในด้านต่าง ๆ ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดทั้งกับ SMEs เอง และสามารถขยายผลไปในหลายมิติทั้งองค์กรท้องถิ่นและระดับประเทศ ซึ่งเชื่อว่าเป็นโอกาสของ SMEs ไทยที่จะเข้าถึงแหล่งทุนเพื่อการพัฒนาก้าวสู่ SMEs 4.0 โดยแท้จริง

และทั้งหมดนี้คือรายงานพิเศษเติมเต็ม SMEs กับกิจกรรมคลินิกเอสเอ็มอีสัญจรแนวประชารัฐ ที่กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี มุ่งมั่นเดินหน้าขับเคลื่อนพัฒนาอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการ SMEs ไทย ให้มีความพร้อมในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพื่อให้เศรษฐกิจแข็งแกร่งและเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

รู้ไว้ใช้ว่า

SMEs ก้าวสู่ Smart SMEs ด้วยการวางแผนภาษี

การดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ และทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นเป้าหมายสำคัญของ SMEs ผู้ประกอบการ SMEs จำเป็นต้องเรียนรู้เทคนิคการดำเนินธุรกิจในหลายด้าน หนึ่งในด้านที่สำคัญคือการวางแผนภาษี ซึ่งผู้ประกอบการควรเรียนรู้และทำความเข้าใจเพื่อวางแผนให้เหมาะสมกับธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น หรือหากดำเนินธุรกิจแล้วก็ควรหมั่นตรวจสอบเพื่อความถูกต้องอย่าปล่อยให้มันเป็นหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีเพียงอย่างเดียว



“
ตั้งต้นธุรกิจได้...
วางแผนภาษีให้เป็น
”

แนวทางการวางแผนภาษีสำหรับผู้ประกอบการ SMEs โดยปกติแล้วจะมีกรอบการพิจารณาอยู่ 2 ส่วน คือ

1. ภาษีทางตรง เช่น ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีบำรุงท้องที่ ภาษีป้าย เป็นต้น
2. ภาษีทางอ้อม เช่น ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิต ภาษีศุลกากร เป็นต้น



ภาษีทางตรงตามข้อ 1 นั้น ผู้ประกอบการสามารถบริหารวางแผนภาษีได้โดยจัดงบประมาณภาษีไว้ ซึ่งอาจจัดแบ่งเป็นเปอร์เซ็นต์จากงบประมาณการหรืองบทดลอง ส่วนภาษีทางอ้อมตามข้อ 2 นั้น ผู้ประกอบการ SMEs แต่ละรายจะมีการเสียภาษีธุรกิจที่แตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจ เช่น ธุรกิจค้าปลีก จะมีส่วนที่เกี่ยวข้องกับภาษีทางอ้อมค่อนข้างมาก ขณะที่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าส่งออก จะมีส่วนของภาษีศุลกากรมากกว่า ดังนั้นภาษีในข้อ 2 จึงผันแปรตามยอดขาย เจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการจึงควรติดตามและวางแผนภาษีร่วมกับเจ้าหน้าที่บัญชี

ลดภาษีด้วยการทำบัญชีเดียว

เดือนพฤษภาคมของทุกปีเป็นช่วงที่ผู้ประกอบการทุกรายจะต้องยื่นภาษีเงินได้นิติบุคคล เพื่อแสดงบัญชีรายได้ในช่วงปีที่ผ่านมาพร้อมทั้งชำระภาษีตามพิกัดที่ภาครัฐกำหนดขึ้น ซึ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา รัฐบาลมีนโยบายลดภาษีเพื่อสนับสนุนกิจการของผู้ประกอบการ SMEs หลายมาตรการ โดยมาตรการแรก ที่ภาครัฐให้การสนับสนุนคือ มาตรการสนับสนุนให้ SMEs ทำบัญชีอย่างถูกต้อง ด้วยการขึ้นบัญชีผู้ประกอบการ SMEs ที่จัดทำบัญชีเดียว เพื่อสนับสนุนให้ SMEs ดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส และเสียภาษีถูกต้องตามกฎหมาย โดยมาตรการดังกล่าวนี้ ภาครัฐกำหนดให้มีการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการในปี 2559-2561 สำหรับนิติบุคคลที่มีกำไรไม่เกิน 3 ล้านบาท และลดพิกัดภาษีเหลือ 10% สำหรับกำไรส่วนที่เกิน 3 ล้านบาทในปี 2559 และ 15% ในปีถัดไป นอกจากนี้ ยังสนับสนุนการจ้างงานนักเรียนนักศึกษาในสาขาบัญชีที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ ให้ทำงานบัญชี โดยสามารถนำค่าจ้างงานของนักเรียนนักศึกษาดังกล่าว มาหักลดหย่อนได้ 2 เท่าของเงินเดือนค่าจ้างที่เกิดขึ้น และหากเป็นผู้ประกอบการที่จดทะเบียนระหว่างปีภาษี 2558-2559 และอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่



ที่รัฐบาลมีแผนผลักดันให้เป็นอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์ของไทย (New Engine of Growth) ผู้ประกอบการ SMEs ในกลุ่มนี้สามารถขอรับรองจาก สวทช. และขอขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการกับกรมสรรพากรเพื่อขอรับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปีบัญชี นอกเหนือจากการลดหย่อนภาษีแล้ว ผู้ประกอบการ SMEs ต้องศึกษาในรายละเอียดอื่น ๆ อย่างการลงทุนในสินทรัพย์อื่นที่ได้รับการยกเว้นภาษี เช่น การลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ที่เงินได้จากส่วนต่างมูลค่าหุ้นไม่ต้องเสียภาษี หรือเงินปันผลที่เสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย 10%

การหักค่าเสื่อม

เป็นอีกส่วนที่ช่วยลดภาระทางภาษีลงได้เช่นกัน โดยการหักค่าเสื่อมนั้น บริษัทสามารถปฏิบัติตามหลักเกณฑ์การคิดค่า

เสื่อมราคาของอุปกรณ์สำนักงาน เครื่องจักร หรืออาคารโรงงานได้ทันทีตั้งแต่เริ่มดำเนินการในปีแรก

สิทธิพิเศษทางภาษีอื่น ๆ

เป็นส่วนสำคัญอีกส่วนสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องศึกษาให้ละเอียดว่า ธุรกิจที่ทำอยู่มีโอกาสในการได้รับการลดหย่อน หรือหักค่าใช้จ่ายพิเศษอะไรบ้าง เช่น อุตสาหกรรม

บางประเภทจะได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีหากสมัครเป็นสมาชิกสมาคม หรือเข้าร่วมในกลุ่มธุรกิจ ซึ่งเงื่อนไขสิทธิพิเศษนี้มักจะแตกต่างกันไปตามประเภทธุรกิจ

การหักค่าใช้จ่ายพิเศษอื่น ๆ

ค่าใช้จ่ายบางประเภทสามารถนำมาหักลดหย่อนภาษีได้ในอัตราพิเศษ เช่น เครื่องจักรประหยัดพลังงาน รายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับโครงการยุทธศาสตร์ของรัฐ เช่น การสนับสนุนการศึกษา การสนับสนุนการกีฬา หรือค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงาน และค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา เป็นต้น การหักลดหย่อนเหล่านี้จะช่วยลดฐานภาษีที่เกิดขึ้นจากกำไรในแต่ละปี ช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs เสียภาษีในอัตราที่ลดลงและถูกต้องตามกฎหมายของ

ภาครัฐ ซึ่งรายได้จากการเก็บภาษีนี้จะถูกหมุนเวียนนำกลับมาพัฒนาประเทศผ่านโครงการต่าง ๆ ต่อไป ดังนั้นการวางแผนภาษีจึงเป็นเพียงการบริหารจัดการภาษีเพื่อให้ผู้ประกอบการรู้จักชำระภาษีอย่างชาญฉลาด เป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญของ SMEs ในการสร้างธุรกิจให้แข็งแกร่งต่อไป

ขอบคุณข้อมูลจาก <https://scbsme.scb.co.th>



Work Life Balance

เคล็ดไม่ลับ...
ออกกำลังกาย
สร้างสมดุล
ของคนวัยทำงาน

ชีวิตของคนทำงานปัจจุบันที่เร่งรีบ และมีการแข่งขันสูง การใช้ชีวิตที่ขาดสมดุลโดยไม่รู้ตัว ตั้งแต่การนอน การพักผ่อนไม่เพียงพอ อาหารการกิน การใช้ชีวิตประจำวันที่เครียดจากสิ่งรอบตัว ปัจจัยเหล่านี้ทำให้ร่างกายเกิดภาวะ “ภูมิคุ้มกันไม่สมดุล” ซึ่งเป็นสาเหตุก่อให้เกิดโรคและปัญหาสุขภาพตามมามากมาย อาทิ โรคออฟฟิศซินโดรม โรคอ้วน โรคมะเร็ง โรคเบาหวาน โรคหัวใจ ฯลฯ

Work Life Balance ฉบับนี้ ชวนคุณสร้างสมดุลเพิ่มภูมิคุ้มกัน ด้วยการออกกำลังกายเป็นประจำอย่างน้อย 3-5 วันต่อสัปดาห์ ซึ่งไม่เพียงช่วยให้หัวใจแข็งแรง ระบบไหลเวียนเลือดยังทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยลดความเสี่ยงของโรคหลอดเลือดหัวใจตีบหรือหัวใจล้มเหลว และลดความเสี่ยงต่อการเกิดโรคต่าง ๆ สำหรับสิ่งสำคัญของการออกกำลังกายที่ดีนั้น ควรให้ครบทั้ง 3 รูปแบบ ได้แก่

ขอบคุณข้อมูลจาก

<http://www.thaihealth.or.th/Content/32002-4>

แบบที่ 1 การบริหารหัวใจ

เป็นการพัฒนาระบบการหายใจ และการไหลเวียนของเลือด เช่น กระโดดตบ แกว่งแขน และยกเข่าสูงอยู่กับที่



แบบที่ 2 การบริหารกล้ามเนื้อ

เพื่อเสริมกำลังของกล้ามเนื้อ หรือการบริหารกล้ามเนื้อให้แข็งแรง เช่น การยกของ และท่าทำลูกนั่ง เป็นการบริหารกล้ามเนื้อต้นขาได้



แบบที่ 3 การยืดเหยียดกล้ามเนื้อ

เพื่อลดความเมื่อยล้าของร่างกาย หลังการออกกำลังกาย และสร้างความแข็งแรงของข้อต่อ มีด้วยกันหลายท่า เช่น การยืดเหยียดลำคอ ยืดเหยียดต้นขาด้านหน้า-ด้านหลัง ยืดเหยียดสะโพก เป็นต้น

นอกจากการออกกำลังกายเบื้องต้นเหล่านี้แล้ว ยังมีท่าออกกำลังกายพื้นฐานที่สามารถทำได้ไม่ยุ่งยาก ได้แก่

ท่าลูกนั่ง แยกเท้าทั้ง 2 ข้างออกเล็กน้อย ยืนแขนออกมาให้ขนานกับลำตัว ย่อตัวลงไป และยืดกลับท่าเดิม ทำอย่างน้อย 10-15 ครั้ง ทำนี้สามารถทำได้ขณะดูทีวี หรือแม้แต่ขณะอยู่ในห้องน้ำ เพื่อเสริมสร้างความแข็งแรงให้กับกล้ามเนื้อส่วนล่าง และลดต้นขาได้ด้วย



ท่าดันกำแพง เป็นการบริหารกล้ามเนื้อช่วงบน ให้มองหาฝาผนังบ้านที่มีพื้นที่ว่าง ๆ โดยยืนห่างจากกำแพงพอประมาณ เกร็งลำตัวให้ตรง ใช้มือทั้ง 2 ข้างดันกำแพงไว้ แล้วผลัดลำตัวเข้าหากำแพง จากนั้นดันลำตัวออกจากกำแพงให้สุดแขน ทำ 10-15 ครั้ง ทำนี้เป็นท่าเดียวกับการนอนวิดพื้น แต่เปลี่ยนจากนอนเป็นยืนดันกำแพง จะทำให้ช่วงแขนแข็งแรง และหน้าอกกระชับขึ้น



ท่าบริหารหน้าท้อง ทำนี้จะช่วยเพิ่มความแข็งแรงให้แขน มือ และกล้ามเนื้อหน้าท้องไปพร้อม ๆ กัน ให้นอนคว่ำลงกับพื้น เท้าชิดกัน ดึงนิ้วเท้าขึ้น จากนั้นให้ข้อศอก มือทั้งสองข้างวางราบไปกับพื้น หายใจเข้า แล้วค่อย ๆ ดันมือทั้งสองข้างยกตัวขึ้น ลำตัวตรงขนานกับพื้น ใช้มือและเท้ารับน้ำหนักตัวอย่างน้อย 30 วินาที-1 นาที แล้วผ่อนคลายท่าลง



ท่ายืดเหยียดกล้ามเนื้อ เวลานั่งทำงานเป็นเวลานาน ๆ จะปวดเมื่อยได้ง่าย ควรยืดเหยียดร่างกายบ่อย ๆ อย่างบริเวณลำคอ โดยการนั่งตัวตรง ตะแคงศีรษะไปด้านข้างช้า ๆ ใช้มือช่วยกดศีรษะเบา ๆ จนรู้สึกตึงบริเวณกล้ามเนื้อบ่าและคอด้านซ้าย ค้างไว้ 10 วินาที ทำซ้ำ 5-10 ครั้งแล้วสลับข้าง จะช่วยให้ร่างกายผ่อนคลายมากขึ้น



และนี่คือเคล็ดลับ...ออกกำลังกายสร้างสมดุลของคนวัยทำงาน เพื่อทำงานให้มีความสุข เติมสุขในที่ทำงานกันค่ะ

แบบสอบถาม วารสารอุตสาหกรรม

สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
ขอเชิญท่านผู้อ่านแสดงความคิดเห็นและ
ข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนา
และปรับปรุง “วารสารอุตสาหกรรม” เพื่อให้เกิด
ประโยชน์และความพึงพอใจต่อท่านผู้อ่านต่อไป

- เพศ ☐ หญิง ☐ ชาย
- อายุ ☐ ต่ำกว่า 30 ปี ☐ 31-40 ปี
☐ 41-50 ปี ☐ 51-60 ปี
☐ มากกว่า 61 ปีขึ้นไป
- การศึกษาขั้นสูงสุด ☐ ต่ำกว่าปริญญาตรี ☐ ปริญญาตรี
☐ ปริญญาโท ☐ ปริญญาเอก
- อาชีพ ☐ ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ
☐ ผู้ประกอบการ
☐ นักศึกษา
☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ)

ข้อเสนอแนะ

1. ท่านคิดว่าเนื้อหาสาระของวารสารอุตสาหกรรมอยู่ในระดับใด เมื่อเทียบกับวารสารราชการทั่วไป

- ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง
☐ พอใช้ ☐ ปรับปรุง

2. การออกแบบปกและรูปเล่มอยู่ในระดับใด

- ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ ปานกลาง
☐ พอใช้ ☐ ปรับปรุง

3. ข้อมูลที่ท่านต้องการให้มีในวารสารนี้มากที่สุด (ใส่หมายเลข 1...2...3... ตามลำดับ)

- ☐ การตลาด ☐ การให้บริการของรัฐ
☐ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ
☐ ข้อมูลอุตสาหกรรม
☐ อื่น ๆ ระบุ.....

4. คอลัมน์ที่ท่านชอบมากที่สุด (ใส่หมายเลข 1...2...3... ตามลำดับความชอบ)

- ☐ Interview (สัมภาษณ์ผู้บริหาร)
☐ R&D (วิจัยและพัฒนา)
☐ Biz Law (กฎหมายทางธุรกิจ)
☐ Sustainable
☐ Show Case
☐ Innovation Industry (นวัตกรรม)
☐ Marketing (การตลาด)
☐ Special Report (รายงานพิเศษ)
☐ อื่น ๆ ระบุ.....

5. ท่านได้รับประโยชน์จากวารสารอุตสาหกรรมมากน้อยแค่ไหน

- ☐ ได้ประโยชน์มาก
☐ ได้ประโยชน์พอสมควร
☐ ได้ประโยชน์น้อย
☐ ไม่ได้ใช้ประโยชน์

“ขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือ”

เจ้าหน้าที่

บรรณาธิการวารสารอุตสาหกรรม

กลุ่มประชาสัมพันธ์ สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรสาร หมายเลข 0 2202 3268

อีเมล : pmarai03@gmail.com



จดทะเบียนเครื่องจักรแล้วได้ประโยชน์อะไร?

1. ได้รับเงินทุนหมุนเวียนและเครื่องจักรใหม่

ผู้ประกอบการที่นำเครื่องจักรมาจดทะเบียนกรรมสิทธิ์สามารถนำไปเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันกับสถาบันการเงินเพื่อได้รับเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ



2. ได้รับสิทธิพิเศษด้านการเงิน

ผู้ประกอบการจะได้วงเงินกู้ยืมไม่เกิน 15 ล้านบาท โดยกู้ได้สูงสุดถึง 90% ของใบสั่งซื้อเครื่องจักร ดอกเบี้ย 4% ต่อปี ตลอดอายุสัญญาและผ่อนนานถึง 7 ปี



3. ได้รับการยกเว้นภาษี

ผู้ประกอบการจะได้ยกเว้นอากรขาเข้าของเครื่องจักร และยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 ปี เป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของเงินทุนโดยไม่รวมค่าที่ดิน



4. ได้รับ Fast Track จดทะเบียน

ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนกรรมสิทธิ์เครื่องจักรผ่านช่องทางพิเศษสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ภายใน 3 วัน



5. ได้รับคำแนะนำ

ผู้ประกอบการจะได้รับคำปรึกษาในการปรับเปลี่ยนเครื่องจักร อุปกรณ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตจากทีมที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์



สายด่วน

1564

ติดตามข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติมได้ที่



@diwindustrial / www.diw.go.th

กรมโรงงานอุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม

กระบวนการให้ความช่วยเหลือด้าน การให้สินเชื่อ และการส่งเสริมและพัฒนา

SME
กองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี
ตามแนวประชารัฐ



% ต่อปี
วงเงินไม่เกิน
10 ล้านบาท

1

การรับคำขอลงเงินกู้

พร้อมตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้น โดย

- สำนักงานกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ
- สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด 76 จังหวัด
- ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อมฯ

2

การคัดเลือกพิจารณาและอนุมัติเงิน ให้กู้ยืมและเงินส่งเสริมการพัฒนา

โดย คณะอนุกรรมการบริหารกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอี
ตามแนวประชารัฐประจำกรุงเทพมหานคร/ประจำจังหวัด

มีหน้าที่

- กำหนดสาขาเป้าหมาย และ
คัดเลือกรายที่มีศักยภาพ
- พิจารณาอนุมัติเงินกู้
/เงินส่งเสริมการพัฒนา



3

วิเคราะห์วงเงินกู้

โดย คณะอนุกรรมการวิเคราะห์
เอสเอ็มอีทางการเงินประจำ
กรุงเทพมหานคร/ประจำจังหวัด

มีหน้าที่

- วิเคราะห์ความสามารถและวงเงินกู้



4

การทำนิติกรรมสัญญาและ การจ่ายเงินกู้/ตามวงเงิน ที่ได้รับอนุมัติ

โดย ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฯ

มีหน้าที่

- ทำสัญญา • จ่ายเงินกู้ • ติดตามทวงหนี้ • จัดทำรายงานต่างๆ



5

วิเคราะห์รูปแบบและ วงเงินส่งเสริม

โดย คณะอนุกรรมการส่งเสริมและพัฒนา
เอสเอ็มอี/ประจำภาค

มีหน้าที่

- วิเคราะห์รูปแบบและวงเงินส่งเสริม



มีส่วนร่วมดำเนินการส่งเสริมและพัฒนา



ติดต่อสอบถามได้ที่

E-Mail : smefund@dip.go.th / smefund.moi@gmail.com

Website : www.smessrc.com

Call Center
1358

