



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

อุตสาหกรรมสาร

วารสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พิมพ์เป็นปีที่ 54 ฉบับเดือนกันยายน - ตุลาคม 2554

เพิ่มมูลค่า อุตสาหกรรมไทย

การเพิ่มมูลค่า & การเพิ่มประสิทธิภาพ
กลยุทธ์สู่ชัยชนะของ SMEs

ใยบัว

ไต่ระดับสินค้าส่งออก

เพิ่มมูลค่ากล้วย

ไม่ใช่เรื่องกล้วยๆ

เต้านมเทียม

เพิ่มมูลค่าทางใจ

ISSN 0125851-6



9 770125 851009

New Entrepreneurs Creation (NEC)

โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่

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

โครงการ NEC มีวัตถุประสงค์ดังนี้

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

โครงสร้างหลักสูตร

การฝึกอบรมในโครงการ แบ่งเป็น 9 โมดูล (Module) โดยกำหนดจำนวนชั่วโมงอบรมขั้นต่ำรวม 162 ชั่วโมง แบ่งเป็นการอบรมเชิงบรรยาย ฝึกปฏิบัติ และการให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจ 60 ชั่วโมง

Module	ชื่อหมวดวิชา	จำนวนชั่วโมง
1	นโยบายและมาตรการส่งเสริม SMEs	3
2	ปฐมนิเทศ/การเตรียมความพร้อมสำหรับเป็นผู้ประกอบการใหม่ การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ	6
3	การบริหารจัดการด้านการตลาด และเทคนิคการขาย/บริการ	12
4	การจัดการด้านการผลิตหรือบริการ	9
5	การบริการองค์กร บุคลากร และความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ	6
6	การบริหารการเงิน การอ่านวิเคราะห์ตัวเลขทางการเงิน	12
7	การจัดทำแผนการลงทุนรายบุคคลและแนวทางการเตรียมความพร้อม การจัดตั้ง/ขยายธุรกิจ	12
ชั่วโมงรวม		60

โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่
สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

Email : nec@dip.go.th

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



05 Special Story

การเพิ่มมูลค่า & การเพิ่มประสิทธิภาพ
กลยุทธ์สู่ชัยชนะของ SMEs

08 Interview

อุไรวรรณ จันทรา
เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชน
ต่อยอดอุตสาหกรรมชุมชนสู่สากล

11 Information

เพิ่มมูลค่าอุตสาหกรรมไทย
ก้าวไกลในสากล

14 SMEs Focus

นวน...เป็นอะไรได้มากกว่าที่คิด
โยบวบ ไ้ระดับสินค้าส่งออก

17 Special Talk

ผลิตเต็มอเนก
เพิ่มมูลค่าทางสังคม



08 Interview

อุไรวรรณ จันทรา
เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชน
ต่อยอดอุตสาหกรรม
ชุมชนสู่สากล

20 Product Design

เปิดตัว 2 in 1 Urban Item
นวัตกรรมไอเดียเพื่อคนเมือง
ดีไซน์เก๋ห่วงประโยชน์คุณ 2



19 SMEs Profile

กล้วย... ไม่ใช่เรื่องกล้วยๆ
เพิ่มมูลค่ากล้วยเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพ
ทอดด้วยระบบสุญญากาศ

26 Report

การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
การจัดการ และการเชื่อมโยงธุรกิจ
เพื่อเพิ่มศักยภาพอุตสาหกรรมเครื่องหนัง

30 Special Report

เกษตรดี หมั่นทำการ
ชูยุทธศาสตร์แนวใหม่
สร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่
นักธุรกิจแห่งอนาคต

34 Innovation

โอกาสเพิ่มมูลค่าอาหาร "เมื่อโลกเปลี่ยนไป"

37 Good Governance

ภัยพิน
ผู้ขายยอมก่อเวร
ผู้ขายยอมเสียขายทรัพย์สิน

40 Book Corner



20

14



30



เพิ่มมูลค่า เพิ่มประสิทธิภาพ เพิ่มศักยภาพ เพิ่มขีดความสามารถ

ยุทธศาสตร์สำคัญของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีอยู่ 3 ประการ ได้แก่

- สร้างและพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมให้เติบโตและแข่งขันได้
- สนับสนุนปัจจัยที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรม
- พัฒนาประสิทธิภาพขององค์กร (รวมถึงการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร)

ภายใต้ยุทธศาสตร์ดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้จัดทำแผนงาน เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการ พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ พัฒนาการตลาด พัฒนาระบบการผลิต ตลอดจนพัฒนาบุคลากร ผ่านโครงการต่างๆ ได้แก่

โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน เป็นโครงการที่ต้องการให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถคำนวณต้นทุนการผลิตสินค้าอย่างถูกต้อง และทราบถึงแนวทางการลดต้นทุนการผลิต สอบถามรายละเอียดได้ที่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โทร. 0 2202 4597

โครงการเพิ่มศักยภาพการวางแผนภาษี เนื่องจากภาษีเป็นต้นทุนประเภทหนึ่ง แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มักจะมองข้ามความสำคัญของการวางแผนภาษี เป็นเหตุให้เกิดการต้องจ่ายภาษีมากกว่าที่ควร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจึงได้ดำเนินการเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับกฎระเบียบและสิทธิประโยชน์ทางภาษี การขอคืนภาษีหัก ณ ที่จ่าย สัญญาทางธุรกิจ ตลอดจนข้อควรระวังต่างๆ สนใจโครงการนี้สอบถามได้ที่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โทร. 0 2202 4531

โครงการเพิ่มศักยภาพการบริหารทุนมนุษย์ เป็นโครงการที่มุ่งเน้นให้เจ้าของธุรกิจ ทายาทธุรกิจ หรือผู้เกี่ยวข้องด้านการบริหาร สามารถสร้างระบบเพื่อพัฒนาบุคลากรในองค์กรให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น รวมทั้งสามารถเพิ่มมูลค่าให้เกิดขึ้นในองค์กร สนใจโครงการนี้สอบถามได้ที่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โทร. 0 2202 4578

โครงการเพิ่มผลผลิตอย่างมีนวัตกรรม เป็นโครงการที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจัดทำขึ้นเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้นำนวัตกรรมและเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิต โดยมีเป้าหมายเพื่อ 1) เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 2) ลดต้นทุนการผลิต 3) สร้างมูลค่าเพิ่ม โครงการนี้มีการทำแผนธุรกิจเชิงกลยุทธ์ และทำ Workshop ตามความเป็นจริง สนใจโครงการนี้สอบถามเพิ่มเติมที่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โทร. 0 2202 4579

บรรณาธิการบริหาร

อุตสาหกรรม

เจ้าของ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

คณะที่ปรึกษา

นายพสุ โลหารชุน

อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายสุรศิษฐ์ บุญฤกษ์

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายวิมล ศรีเลิศ

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายวิรัตน์ นิลदानวงศ์

รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

นายสุธน พงษ์ธานี

ผู้อำนวยการสำนักบริหารกลาง

บรรณาธิการอำนวยการ

นางอร ทิฆัมพันธุ์

ผู้อำนวยการกลุ่มประชาสัมพันธ์

บรรณาธิการบริหาร

นางสาวปณทิพย์ เปลี่ยนโมฬี

กองบรรณาธิการ

นายชูศักดิ์ เอกชน, นางสมจิตต์ เตียวสุนทรวงศ์,

นายวิระพล ผ่องสุภา, นายไพฑูรย์ มะเมีเยือง,

นางสุรางค์ งามวงศ์, นายวิรัชชัย มะกล้าทอง,

นางสาวกนกกริช นฤมลโรจน์

ฝ่ายภาพ

นายทวีวัฒน์ หล่องกุล, นางวิภาณี อวยพรรุ่งรัตน์,

นางสมใจ รัตนโชติ, นายธนาธิรท์ กล้าพัก,

นายสุทิน คณาเดิม, นายยิ่งยง สันติลักษณ์

ฝ่ายสมาชิก

นางสาวกัลลศิญา ชุมศรี, นางสาวพรพรรณ รัตนบุญขันธ์,

นายสุรินทร์ ม่วงน้อย, นางสาวศิริธร ชัยรัตน์

จัดพิมพ์

บริษัท ซี แอด โพรโมชัน (1997) จำกัด

77/14 หมู่บ้านชลลดา ซ.2 ถนนสายไหม

แขวงสายไหม เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220

โทร. 0 2991 3031-3 แฟกซ์ 0 2991 3066

สมัครสมาชิกวารสาร

บรรณาธิการวารสารอุตสาหกรรม

กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กทม. 10400

สมัครผ่านโทรสาร 02- 354 3299

สมัครผ่านเว็บไซต์

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

“บทความ บทสัมภาษณ์
หรืองานเขียนที่ตีพิมพ์ในวารสารเล่มนี้
เป็นความคิดเห็นส่วนตัวของผู้เขียนแต่ละท่าน
ทางวารสารไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป
หากประสงค์จะนำบทความใดๆ ในวารสารไปตีพิมพ์เผยแพร่
ควรแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรต่อกองบรรณาธิการ”



การเพิ่มมูลค่า & การเพิ่มประสิทธิภาพ กลยุทธ์สู่ชัยชนะของ SMEs

หลายครั้งที่เราพูดว่า ทำอย่างไร SMEs ไทยจึงจะสามารถเติบโตอย่างแข็งแกร่ง สมกับเป็น 'เสาหลัก' ทางเศรษฐกิจของประเทศได้ หนึ่งในยุทธศาสตร์ที่ผู้รู้ผู้เชี่ยวชาญด้าน SMEs แนะนำ และภาคีรัฐเองก็เร่งส่งเสริมอย่างเต็มที่ ก็คือ 'การเพิ่มมูลค่า และ การเพิ่มประสิทธิภาพ' ซึ่งสามารถแตกแนวคิดนำไปประยุกต์ใช้ได้ในทุกอุตสาหกรรม

• เพิ่มมูลค่า เพิ่มช่องทางชนะ ลดโอกาสแพ้

ในการทำงานของทุกภาคอุตสาหกรรม 'ต้นทุน' นับว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะการณ์ที่สภาพรอบด้านเต็มไปด้วยการแข่งขัน เชื้อเพลิง พลังงาน ค่าแรง ค่าวัตถุดิบที่ขยับสูงขึ้นทุกวัน เหล่านี้ล้วนส่งผลต้นทุนของการทำงานแทบทั้งสิ้น ประกอบกับเทคโนโลยีได้มีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลาทั้งยังเข้ามามีบทบาทต่อการทำธุรกิจในทุกๆ ด้านกว่าที่เคยได้เป็นกอบเป็นกำ เริ่มลดน้อยลง ธุรกิจไม่สามารถตั้งราคาสินค้าได้ตามต้องการ แต่กลับขึ้นกับปัจจัยอื่น เช่น คุณภาพสินค้า ความต้องการของตลาด ความสามารถของคู่แข่ง ดังนั้นความสามารถในการทำกำไรจึงขึ้นกับการลดค่าใช้จ่าย หรือการสูญเสียในการผลิตเป็นสำคัญ โดยเน้น การเพิ่มประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) ของการทำงานด้วย การเพิ่มมูลค่า (Value Added) เพื่อให้งานมีคุณภาพที่สามารถแข่งขันได้ต่อไป อันจะทำให้ธุรกิจสามารถคงอยู่ และเจริญรุ่งเรืองต่อไปได้

• ความหมายของการเพิ่มมูลค่า

ความหมายของมูลค่าเพิ่ม (Value Added) คือ งานที่มูลค่าเพิ่มในการผลิต ไม่ว่าจะเป็นการผลิต หรือการออกแบบก็ตาม หากตั้งใจทำให้เกิดผลงานที่ดีมีมูลค่าต่างจากเดิม สร้างความพอใจให้แก่ลูกค้า ทำให้ขายได้ราคาสูง

ขึ้น คำนวณกับทรัพยากรที่ได้ใช้ไป ถือได้ว่าเป็นงานที่มีมูลค่าเพิ่ม ในทางกลับกันหากงานเป็นงานที่ทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่สูงเกินไป ไม่มีคุณค่ามีแต่การเพิ่มต้นทุน ถือได้ว่าเป็นงานที่ไม่มีมูลค่าเพิ่ม

โดยหลักการของมูลค่าเพิ่มคือ การเน้นถึงการสร้างความมั่งคั่งและการแบ่งปันผลประโยชน์แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย หากเรามองบริษัทของคุณว่าเป็นองค์กรที่มุ่งเน้นแต่กำไร เราและลูกค้าจะอยู่กันคนละฝ่าย แต่เมื่อเข้าใจคำว่า "มูลค่าเพิ่ม" และใช้มันอย่างถูกวิธีแล้ว มันสามารถช่วยให้เราและลูกค้าอยู่ฝ่ายเดียวกันเสมือนกับการเพิ่มแรงดึงดูด เชื้อมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากกระบวนการผลิตหรือบริการจะถูกแบ่งสรรให้แก่ผู้เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น พนักงาน รัฐบาล สถาบันการเงิน ผู้ถือหุ้น เป็นต้น และที่เหลือจะถูกนำไปใช้ในการลงทุนเพิ่มในด้านที่ทำให้กิจการเจริญเติบโต

หลักคิดในการเพิ่มมูลค่ามีสูตรง่ายๆ ดังนี้

มูลค่าเพิ่ม = ยอดขาย - วัตถุดิบซื้อ - ค่าใช้จ่ายดำเนินการ

เมื่อ : ค่าใช้จ่ายดำเนินการ นั้นไม่รวมเงินเดือนที่ให้แก่ลูกค้า

สรุปได้ว่าการดำเนินกิจการต่างๆ หากได้มีการทำให้กิจการมีมูลค่าเพิ่มและไม่ทำงานให้เกิดการเพิ่ม

ขึ้นของต้นทุนแล้ว การงานนั้นสามารถที่จะมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจ ทำผลผลิตออกมาอย่างมีคุณภาพก็จะทำให้องค์กรนั้นมีกำไรและสามารถแข่งขันได้

- สร้างมูลค่าเพิ่มผ่าน Value Chain

โดยทั่วไป การเพิ่มมูลค่าหรือการสร้างคุณค่าเพิ่มนั้นจะทำกับ สินค้าและบริการ โดยผ่าน Value Chain ทั้งในส่วนของคู่ค้า (Supply Chain) และในส่วนของความต้องการของลูกค้า (Demand Chain) เพื่อทำให้เกิดการบูรณาการ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้าอย่างครบวงจรทั้งระบบ โดยคนที่มีส่วนร่วม

ในการกระบวนการสร้างมูลค่าเพิ่มจะแบ่งออกเป็น ภายในองค์กร และภายนอกองค์กร (Internal and External Organization) นับตั้งแต่ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Raw Materials Suppliers) กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบ (Material Procurement) การออกแบบผลิตภัณฑ์ (Product Designers) การจัดหาอุปกรณ์ชิ้นส่วน (Spare Parts Suppliers) การขาย (Sales) และการตลาด (Marketing) ผู้ที่ทำการจัดจำหน่าย (Distributors) และหน่วยงานลูกค้าสัมพันธ์ (Contact Center) เป็นต้น



ตัวอย่างของแนวคิดการเพิ่มมูลค่าในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การออกแบบ คุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีกว่าคู่แข่ง

งาน	การมีมูลค่าเพิ่ม (Adds Value)
1. หลังคาที่จ่อตรอยนต์แบบไม่ต้องใช้โครงเหล็ก	โดยการลดการใช้โครงสร้างหลักและแผ่นเหล็กซึ่งมีหลักการในการทำงานคือ 1. เพิ่มความหนาของหลังคาเหล็กตั้งแต่ 1 มม. ขึ้นไป 2. สามารถทำช่วงกว้างของหลังคา (Span) มากกว่า 20 ม. ขึ้นไป <u>การเพิ่มมูลค่า</u> 1. ทำให้ราคาต่อตารางเมตรน้อยลง 2. ทำให้ลดระยะเวลาการก่อสร้าง 3. สามารถทำให้เจ้าของงานสามารถใช้อาคารได้เร็วขึ้น
2. แบบหล่อคอนกรีตเสาะและคาน	<u>หลักการในการทำงาน</u> 1. ใช้วัสดุซึ่งยางพาราแปรรูปเป็นไม้แบบ 2. มีรูปแบบและลักษณะที่เป็นความกว้าง ยาว เป็นขนาดที่หลากหลาย <u>การเพิ่มมูลค่า</u> 1. มีอายุการใช้งานที่ยาวนานมากขึ้น (มากกว่าไม้และเหล็ก) 2. สามารถตอกและถอนตะปูได้ไม่จำกัด 3. สามารถเลื่อยตัดแต่งขนาดของแบบยางนี้ได้ง่าย 4. ทำให้ลดค่าใช้จ่ายทั้งของผู้รับเหมาและเจ้าของงานได้
3. งานยาแนวกระเบื้อง	<u>หลักการในการทำงาน</u> 1. ใส่สาร Anti-Bacteria Micro Ban 2. มีสีให้เลือกใช้มากขึ้น <u>การเพิ่มมูลค่า</u> 1. ทำให้รอยยาแนวไม่มีเชื้อราทำให้เกิดสุขอนามัยที่ดี 2. มีทางเลือกมากขึ้นในการใช้สียาแนวได้มากขึ้น 3. มีการปรับปรุงตัวปูนยาแนวให้ใช้งานได้ดีมากขึ้น ด้านความคงทน และความสิ้นเปลืองการปูกระเบื้อง

SMEs

• เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยงานบริการ

ปัญหาหนึ่งที่ผู้ประกอบการ SMEs กังวลเมื่อคิดถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของตัวเอง นั่นคือ เงินลงทุนหรือค่าใช้จ่ายอีกก้อนที่จะออกเอยตามมา แม้ว่าจะเป็นความคิดที่ไม่ถูกต้องนัก แต่ก็มักเป็นเหตุผลที่ SMEs ยึดเป็นคำตอบเพื่อขอหลบอยู่ที่มุมเดิม การดึงให้ SMEs กล้าที่จะลุกขึ้นมาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจนั้น กุญแจหลายท่านจึงใช้กลยุทธ์ เพิ่มมูลค่าด้วยงานบริการ ซึ่งจะเป็นต้นทุนที่น้อยที่สุด และสามารถทำได้ทันที โดยไม่จำกัดเฉพาะในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ อย่าง โรงแรม รีสอร์ท ร้านอาหาร หรือสปา เพราะว่า ทุกธุรกิจสามารถนำเอาบริการมาเพิ่มมูลค่าได้หมด

ทั้งนี้การผสมผสานการบริการเข้าไปกับผลิตภัณฑ์ นอกจากจะเพิ่มความโดดเด่นเชิงองค์รวมของกิจการที่มีเหนือคู่แข่งในอุตสาหกรรม ยังช่วยหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้านราคาและการลอกเลียนแบบจากคู่แข่งต้นทุนต่ำได้ชะงัดทีเดียว

• บริการเพิ่มมูลค่าในอุตสาหกรรมเครื่องจักร

กิจการผลิตเครื่องจักรหนักไฮเทคของโลกที่อยู่ฝั่งตะวันตก ซึ่งหากผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรแต่เพียงอย่างเดียว ก็อาจโดนโจมตีจากคู่แข่งจากประเทศต้นทุนต่ำต่างๆ อาทิ จีน อินเดีย ฯลฯ ซึ่งทำให้ลูกค้าหันเหไปหาราคาที่ต่ำกว่ากันมากมาย แต่กิจการก็ใช้แนวทางเสนอบริการระดับพรีเมียมพ่วงไป พร้อมกับการขายผลิตภัณฑ์ในเวลาเดียวกัน

ปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องจักรในลักษณะนี้ คือจำเป็นต้องมีบริการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง ทันทีที่ทั้งอะไหล่และช่างซ่อมที่มีทักษะเฉพาะ ถือเป็นสิ่งจำเป็นในการสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้าที่มีอยู่ทั่วโลก

ดังนั้น กิจการจึงพึงการรับประกันว่า หากผลิตภัณฑ์ต้องการซ่อมบำรุงเมื่อไร หรือต้องการอะไหล่ที่สำคัญขึ้นใหม่ ก็จะสามารถจัดส่งได้อย่างรวดเร็ว ถึงที่หมายภายในเวลาที่กำหนดเพียงไม่กี่ชั่วโมง ไม่ว่าจะอยู่ที่จุดไหนของโลก ทำให้การดำเนินการผลิตโดยเครื่องจักรนั้นๆ มีความต่อเนื่องไม่หยุดชะงัก จนก่อให้เกิดความเสียหายต่อกิจการลูกค้า

การรับประกันดังกล่าว ถือเป็นบริการ ที่หากคู่แข่งไม่แข็งแกร่งและไม่พร้อมจริงๆ ไม่สามารถจะทำได้ นำสู่มูลค่าเพิ่ม และความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับกิจการอย่างมากทีเดียว โดยไม่ต้องมีการตัดราคาเลย

บริการเพิ่มมูลค่าในธุรกิจเสื้อผ้า

เสื้อผ้าแบรนด์เนมชื่อดังแห่งหนึ่งในอเมริกา ก็ใช้การบริการที่เป็นเลิศในการสร้างความสามารถทางการแข่งขันขึ้น ซึ่งไม่เพียงแค่ให้บริการโดยรวม เหมือนหนึ่งดังลูกค้าเป็นราชาเท่านั้น แต่ก็ยังใช้การบริการส่วนบุคคลเป็นเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ โดยสามารถวัดตัวตัดเย็บอย่างสวยงามให้กับลูกค้าได้ภายในวันเดียว รวมถึงยังบริการส่งถึงประตูบ้านอีกต่างหาก นอกจากนี้ยังมีการรับประกันว่า หากมีความเสียหายใด ก็เรียกมารับไปซ่อมแซมได้ภายในเวลาที่กำหนดอีกต่างหากครับ เรียกว่าจับจิตจับใจลูกค้าอย่างมาก และ ตั้งราคาพรีเมียมได้เลยทีเดียว

บริการเพิ่มมูลค่าในธุรกิจไอเทค

สำหรับกิจการในธุรกิจไอเทค การบริการก็ยิ่งจะเป็นสิ่งที่สร้างความเหนียวแน่นระหว่างลูกค้าและกิจการอย่างเห็นได้ชัดเช่นกันครับ ดังเช่นไอบีเอ็มก็เคยสร้างประวัติศาสตร์การให้บริการที่เป็นเลิศควบคู่



ไปกับการจำหน่ายพีซี จนกระทั่งในวันนี้ บริการที่เป็นเลิศของไอบีเอ็ม กลายเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ให้กับกิจการไปแล้ว ซึ่งในกรณีนี้เน้นว่ากิจการไม่ควรคิดแต่การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่ควรพิจารณารวมขายทั้งตัวผลิตภัณฑ์และบริการเป็นแพ็คเกจกันไปเลย ซึ่งจะทำให้คู่แข่งลอกเลียนแบบได้ยากขึ้นด้วย

บริการเพิ่มมูลค่าในธุรกิจโลจิสติกส์

กรณีของกิจการโลจิสติกส์ก้องโลก ยูพีเอส คือไม่เพียงให้บริการแค่ โลจิสติกส์เท่านั้น แต่ยังให้บริการเสริมทางการเงินด้วย ซึ่งยูพีเอสจะดำเนินการเสมือนหนึ่งเป็นผู้ให้ยืมเงินระยะสั้นๆ กับลูกค้า เพื่อให้เขามีสภาพคล่องในการดำเนินงานสูงขึ้น และใช้บริการด้านการขนส่งกับกิจการอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

การเพิ่มมูลค่าและการเพิ่มประสิทธิภาพในธุรกิจ SMEs ยังมีอีกหลากหลายแนวคิดและหลายช่องทาง อาทิ แนวคิดเรื่องมูลค่าสีเขียว หรือ Green Value ซึ่งกำลังได้รับความนิยมในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยโครงการยิ่ง “เขียว” เท่าไร มูลค่าตลาดของโครงการก็ยิ่งสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว ขณะที่ผู้เช่า ผู้บริโภค นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และผู้เชี่ยวชาญก็ยังมองเห็นมูลค่าของความยั่งยืนได้มากขึ้น หรือ หนังสือพิมพ์ที่ธนาคาร โรงพยาบาล ขนาดใหญ่ เปลี่ยนเครื่องปรับอากาศ และหลอดไฟ มาใช้แบบประหยัดไฟเบอร์ 5 แม้ว่าจะต้องใช้งบประมาณไม่น้อยในการเปลี่ยน แต่เมื่อมองระยะยาวตรงที่ต้นทุนค่าไฟฟ้าแล้ว ถือว่าคุ้มค่ามากกว่า นอกจากนี้องค์กรเหล่านี้ได้มูลค่าทางสังคมที่มีต่อแบรนด์ในทางบวกเพิ่มขึ้นอีกด้วย

เรื่องราวที่ถ่ายทอดทั้งหมดนี้ คงชี้ให้เห็นแล้วว่า แนวคิดของการเพิ่มมูลค่า สามารถนำไปใช้ได้สอดคล้องกับทุกธุรกิจทุกขนาด ซึ่งทั้งหมดนั้นอาจจะเกี่ยวพันไปถึงนวัตกรรม การสร้างความแตกต่าง และกลยุทธ์ด้านการตลาด ก็ขึ้นอยู่กับว่า ผู้ประกอบการ SMEs จะหยิบยกแนวคิดใดมาประกอบ แต่ขอย้ำว่า การเพิ่มมูลค่า เป็นเรื่องไม่ยาก และสามารถทำได้ทันที ■

ข้อมูลอ้างอิง

<http://www.ksmecare.com>
<http://www.greenworld.or.th>
<http://www.learners.in.th>



เพิ่มมูลค่าอุตสาหกรรมไทย ก้าวไกลในสากล



อุตสาหกรรมไทยจะแข่งขันในระดับสากลได้อย่างยั่งยืนนั้น นอกจากคุณภาพสินค้าและบริการ ความพร้อมของแหล่งข้อมูลที่สำคัญจากองค์กร หน่วยงานภาครัฐ ที่เปรียบเสมือนที่ปรึกษา เป็น พี่เลี้ยง ช่วยปรับประคับประคอง ตลอดจนผลักดันอุตสาหกรรม หรือวิสาหกิจขนาดกลางและเล็กของไทยในสถานการณ์ต่างๆ ที่แปรผัน ให้อยู่รอด ก็ขาดไม่ได้เช่นกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ข้อมูลที่จะนำมา ต่อยอดให้ธุรกิจสามารถเพิ่มมูลค่า (Value Added) สินค้าและบริการ เพื่อสร้างความแข็งแกร่ง และมีเอกลักษณ์ ในเวทีการค้าโลกอันไร้พรมแดน



กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (Department of Industrial Promotion) กระทรวงอุตสาหกรรม ดำเนินงานภายใต้ วิสัยทัศน์ เป็นองค์กรหลักในการนำนวัตกรรม องค์ความรู้ ภูมิปัญญา เพื่อการพัฒนาธุรกิจ อุตสาหกรรมและวิสาหกิจไทยให้มั่นคง และพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

ที่ผ่านมากรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้มุ่งมั่นเสริมสร้างศักยภาพให้กับผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมไทย ภายใต้ค่านิยมหลัก D - Development พัฒนาความรู้ ความสามารถ, I - Integrity ศีลธรรม จรรยาบรรณ และ บุธนาการ และ P- Professional ให้บริการอย่างมืออาชีพ ทั้ง เผยแพร่บทความ วิจัยต่างๆ จัดอบรมสัมมนา เจริญปฏิบัติการ และจัดการประกวดด้านการออกแบบ ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ฯลฯ เพื่อต่อยอดให้เกิดองค์ความรู้ใหม่ๆ โดยเฉพาะสามารถนำเอานวัตกรรม มาเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและบริการให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลได้จริง สอดรับกับการแข่งขันอย่างเสรี อาเซียน

การเตรียมความพร้อมดังกล่าว นายพสุ โลหารชุน อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กล่าวว่า กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้เตรียมการส่งเสริมผู้ประกอบการ เอสเอ็มอี ให้มีศักยภาพในการก้าวเข้าสู่ประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ในปี 2558 ซึ่งเป็นเรื่องใหม่ที่ผู้ประกอบการต้องปรับตัว เรียนรู้ เพื่อความอยู่รอด โดยเบื้องต้นจะผลักดัน อุตสาหกรรมสิ่งทอ ผักและผลไม้ อัญมณีและเครื่องประดับ และอุตสาหกรรมไม้และเครื่องเรือน ซึ่งไทยมี ศักยภาพสูง โดยมุ่งเน้น 4 ประเทศเพื่อนบ้าน คือ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ทั้งนี้ ที่ผ่านมาได้ สัมมนาอบรมผู้ประกอบการเอสเอ็มอีกว่า 1,000 ราย และในเชิงลึก 100 ราย และจะคัดเลือกผู้ประกอบการ



การเสริมเชียวเลียบให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอี โดยการหาจุดเด่นที่มีมูลค่าสินค้าและบริการชัดเจน ผ่านการบ่มเพาะจากหน่วยงานรัฐที่สนับสนุน อย่างกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ได้มีการอบรม สัมมนาเชิงวิชาการ เช่น โครงการสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์ด้วยความคิดสร้างสรรค์ ปี 2554 มุ่งเน้นเพิ่มพูนทักษะผู้ประกอบการโดยวิทยากรและผู้เชี่ยวชาญที่คร่ำหวอดในแวดวงอาชีพต่างๆ มาถ่ายทอดความรู้ แนวคิดและประสบการณ์ ผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการ ในการตลาดผสมผสานแนวคิดสร้างสรรค์ (Creative Entrepreneurs) โดยใช้สินทรัพย์ทางวัฒนธรรมเป็นตัวแปรสู่การเพิ่มมูลค่าและสร้างคุณค่าแก่ผลิตภัณฑ์ รวมถึงจัดกิจกรรมสัญจรที่จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดขอนแก่น เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการในท้องถิ่นได้ก้าวทันตลาดและกระแสนิยมสมัยใหม่ ตลอดจนเปิดโอกาสให้เหล่าผู้ประกอบการทั่วไทยสามารถเข้าถึงและเรียนรู้วัฒนธรรมท้องถิ่นได้อย่างใกล้ชิดมากขึ้น

ขณะที่ สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เปิดอบรมโครงการสร้างเสริมช่างฝีมือในอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ” ร่วมกับ บริษัท ไอ.จี.เอส. จำกัด (มหาชน) และสมาคมผู้ค้าอัญมณีไทยและเครื่องประดับ และบางกอกเจมส์ เพื่อบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาคราชการและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับของไทย โดยโครงการนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อสร้างมูลค่าและพัฒนาเพิ่มทักษะฝีมือ ให้กับช่างฝีมือในกระบวนการผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ ให้ทันกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป

นอกจากนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีงานวิจัยที่เป็นประโยชน์หลากหลาย อาทิ โครงการศึกษาวิจัยเรื่อง การเพิ่มมูลค่าและการป้องกันการปลอมแปลงอัญมณีด้วยเลเซอร์ ในงานวิจัยนี้ได้ทำการสร้างและพัฒนาระบบนี้โอดีเนียมแอ็ค

เลเซอร์แบบให้แสงต่อเนื่องที่มีความยาวคลื่น 1064 นาโนเมตร ซึ่งให้กำลังของแสงเลเซอร์ประมาณ 10 วัตต์ และเมื่อใช้เลเซอร์นี้ในการแกะสลักอัญมณี เพื่อเพิ่มมูลค่าและป้องกันการปลอมแปลงแล้วจะต้องทำงานร่วมกับคิวิวิทซ์ ซึ่งทำให้แสงเลเซอร์เป็นพัลส์ที่มีความถี่ประมาณ 10 กิโลเฮิร์ตซ์ เพื่อให้ความเข้มสูง จึงจะแกะสลักผิวชิ้นงานที่มีความแข็งมาก เช่น อัญมณีได้ และในงานวิจัยนี้ได้สร้างและพัฒนาส่วนที่เป็นโต๊ะขับเคลื่อนในระนาบ 2 มิติ พร้อมระบบควบคุมการเคลื่อนที่ด้วยคอมพิวเตอร์ตามข้อความหรือรูปภาพที่ต้องการแกะสลักลงบนผิวหน้าอัญมณี จากการทดลองแกะสลักชิ้นงานอัญมณีตัวอย่าง พบว่าระบบเลเซอร์และโต๊ะควบคุมการเคลื่อนที่ทำงานได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

ปัจจุบันทั่วโลกได้ให้ความสำคัญกับการรักษาสีงแวดล้อม ธรรมชาติประหยัดพลังงาน ขณะที่ภาคธุรกิจหลายองค์กรก็เน้นการดำเนินงานภายใต้ แนวคิดอุตสาหกรรมสีเขียว โดยควบคุมกระบวนการผลิตไม่ให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำเป็นต้น สำหรับผู้บริโภคได้ให้การตอบรับที่เพิ่มขึ้นกับผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม มีกลุ่มก้อนที่เหนียวแน่นและขยายวงกว้างออกไป โอกาสเติบโตของผลิตภัณฑ์ที่มีวัตถุดิบของเหลือใช้ หรือใช้แล้ว ถูกนำกลับมาใช้ใหม่ สร้างสรรค์ ประยุกต์รูปแบบที่ทันสมัยที่สำคัญคือ สามารถกิดการใช้งานได้อีกครั้ง ก็เป็นอีกหนึ่งการสร้างเพิ่มมูลค่า และอินเทรนด์ในดีมานด์ของผู้บริโภค

เว็บไซต์กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม www.dip.go.th ก็เป็นแหล่งรวมข้อมูล ข่าวสาร องค์ความรู้ รวบรวมบท





วิจัย และข้อมูลที่สำคัญต่างๆ ไว้สำหรับผู้สนใจ ธุรกิจ ผสมผสานแนวคิดของการอนุรักษ์ไปด้วยกัน สามารถ เข้าไปค้นคว้า ตัวอย่างของการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าที่ อิงกับสิ่งแวดล้อม เช่น

เฟอร์นิเจอร์ รีไซเคิลจากเศษวัสดุ

ภาควิชาเทคโนโลยีทางอาคาร คณะสถาปัตยกรรม- ศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เน้นหลักสูตรการ เรียนการสอนให้นิสิต นักศึกษา ออกแบบอาคารที่เข้า กับสภาพแวดล้อม หรือ สถาปัตยกรรมยั่งยืน (green architecture) ซึ่งมีแนวคิดเรื่องการใช้ทรัพยากรอย่าง คุ่มค่า นำผลงานที่เป็นประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อม ลด ปริมาณขยะ ขณะเดียวกันสามารถต่อยอดธุรกิจ ด้วย การสร้างมูลค่าให้กับเศษวัสดุเหลือใช้ ‘เฟอร์นิเจอร์ รีไซเคิล’ โดยนำเศษวัสดุเหลือใช้ อาทิ ก่อหลอม เศษกระจก รวด เศษมั่งลวด เศษกระดาด ฝาขวด หรือเศษไม้ เศษ เหล็กหรือไฟเบอร์กลาส นำมาประดิษฐ์เป็นเฟอร์นิเจอร์ เช่น กระเป๋ากมั่งลวดหรือเศษกระดาด แก้วก่อกมั่งลอม โขพาน้ำจากเศษไม้ เป็นต้น ทั้งหมดนี้ผ่านการออกแบบ โดยคนรุ่นใหม่

ยางรถยนต์ แปรรูป

รีไซเคิลยางรถยนต์ Miss Clean ของนายเอื้อง เสนทอง ผู้ประกอบการจาก อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี ที่พัฒนา ยางรถยนต์ใช้แล้ว แปรรูปเป็นสินค้าหลากหลายด้วย สโลแกนที่ว่า “ส่งเสริมภูมิปัญญาไทย ใส่ใจสิ่ง แวดล้อม” ได้กระจายผลิตภัณฑ์ไปทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ จากมาเลเซียและสหรัฐอเมริกา โดยชาว ต่างชาติให้การตอบรับอย่างดีเนื่องจากชิ้นของงานที่ทำ ด้วยมืออยู่แล้ว โดยเฉพาะการรีไซเคิลที่จะช่วยลดขยะ และลดภาวะโลกร้อน ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายได้แก่ ถังขยะ โต๊ะ เฟอร์นิเจอร์ กระถางดอกไม้ อ่างบัว รองเท้า ชิงช้า รองเท้า ตลอดจนเครื่องแต่งกายแฟชั่นจากยาง รถยนต์ เป็นต้น ธุรกิจรีไซเคิลดังกล่าว เป็นอีก อุตสาหกรรมสีเขียวที่ช่วยอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

การทำผลิตภัณฑ์กระดาษจากใบ สับปะรด

หลังจากเก็บผลของสับปะรดแล้ว ใบสับปะรด จำนวนมากก็ไม่ได้นำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นเกษตรกร จะเผาทำลายเพื่อเตรียมการเพาะปลูกในรอบต่อไป จากการศึกษพบว่าใบสับปะรดเป็นพืชที่มีเส้นใยใบ ปริมาณมากพอควรเมื่อเปรียบเทียบกับต้นปอสาซึ่งนำ มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์หัตถกรรมกระดาษสาที่นิยมอยู่ ในปัจจุบัน ดังนั้นใบสับปะรดก็สามารถนำมาผลิตเป็น ผลิตภัณฑ์กระดาษหัตถกรรมได้เช่นกัน โดยใช้เทคนิค

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้พัฒนาปรับปรุงเทคนิคการผลิต โดยใช้เครื่องตีเยื่อชนิดใบมีดขึ้นมาใช้ในการผลิต โดยนำไปใช้ พัฒนาการผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษใบสับปะรดของกลุ่มบ้าน กลาง ต.โนนตาล อ.ท่าอุเทน จ.นครพนม สับปะรด ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมกระดาษใบสับปะรดที่ผลิตขึ้นมีเส้นใยที่ สวยงามมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สามารถแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ต่างๆ ได้สวยงามและหลากหลายไม่แพ้กระดาษสา อีกทั้ง ชุมชนตำบลโนนตาลเป็นแหล่งที่มีการเพาะปลูกมากที่สุด ใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังนั้นกลุ่มผลิตผลิตภัณฑ์กระดาษ ใบสับปะรดบ้านกลาง ต.โนนตาล อ.ท่าอุเทน จ.นครพนม ก็มี วัตถุประสงค์ที่ใช้ในการผลิตกระดาษไว้รองรับการขยายตัวทาง ด้านการตลาดในอนาคตได้มากขึ้น

เหล่านี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งของ องค์ความรู้ด้านการเพิ่ม มูลค่าจากสินค้ากลุ่มวัตถุดิบที่ดูเหมือนจะไร้ค่า แต่สามารถ เกิดประโยชน์ได้ผ่านความคิดสร้างสรรค์ เทคโนโลยี และ ความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ยังคงเดินหน้าด้วยพันธกิจ ส่งเสริม สนับสนุน พัฒนา อุตสาหกรรมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิสาหกิจ ชุมชน ผู้ประกอบการ และผู้ให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรม เพื่อ ให้มีสมรรถนะและความสามารถเป็นเลิศด้วยนวัตกรรม องค์ ความรู้ ภูมิปัญญา และธรรมาภิบาล ซึ่งเหล่านี้จะถูกหลอม รวมและตกผลึกมูลค่ามหาศาล ส่งผลให้อุตสาหกรรมไทยก้าว ไปไกลอย่างยั่งยืน ■

อุไรวรรณ จันทรายุ

เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ชุมชน เปิดประตูสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEG)

ความเชี่ยวชาญสั่งสมประสบการณ์
ทำงานอย่างยาวนาน และคร่ำหวอด
ในเวทีนานาชาติอย่างซ้ำซ้อน ย่อมทำให้
ผู้บริหารหญิงเก่งแห่งสำนักพัฒนา
อุตสาหกรรมชุมชน ตระหนักได้ว่า
กฎแห่งดอกสำคัญจำเป็นต้อง
หยั่งรากฝังลึกถึงจิตสำนึกภูมิปัญญาไทย
และแตกกิ่งก้านขยายการเติบโตด้วย
แนวคิดและเครื่องมือพัฒนาระดับสากล
เปลี่ยนอุปสรรคที่เคยมี ให้เป็นความตื่น
ตาตื่นใจในผลิตภัณฑ์ชุมชน

อุไรวรรณ จันทรายุ ผู้อำนวยการสำนัก
พัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม เปิดเผยว่า
ถึงแม้ว่าตำแหน่งงานสุดท้ายนี้ใกล้จะจบลง
ภายในปี 2554 แต่นโยบายที่รังสรรค์ขึ้นมา
ทั้งหมด ตลอดจนเดินหน้าสานต่อโครงการเดิมที่
มีความสำคัญยิ่ง ล้วนมุ่งเพิ่มประสิทธิภาพให้กับ
ผลิตภัณฑ์ชุมชน และทะลายนี้อุดจกด้าน
ศักยภาพของผู้ประกอบการ ซึ่งใกล้ชิดกับ
ผลิตภัณฑ์ชุมชนมากที่สุดนั้น ให้สามารถเดินหน้า
ต่อไปได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง

เมื่อก้าวเข้าทำงานในตำแหน่งนี้ ผู้อำนวยการ
การทํานี้ ตระหนักถึงบทบาทสำคัญของสำนัก
พัฒนาอุตสาหกรรมชุมชนว่ามีหน้าที่เป็นหน่วย
บริหารหลักในการจัดสรรงบประมาณ พร้อม
สร้างและผลักดันโครงการต่างๆ ให้กับสินค้า
ชุมชน แต่กระนั้นภาพลักษณ์ขององค์กรภาครัฐ
นั้น ย่อมมีส่วนสำคัญยิ่งที่จะกระตุ้นการรับรู้ถึง
วิธีดำเนินงาน และนโยบายพัฒนาและผลักดัน
ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เติบโตและแข็งแกร่งอย่าง
ชัดเจนด้วย

เปิดสัปดาห์เรียนรู้ OTOP Learning Week

ผอ.อุไรวรรณ จึงออกไอเดียโครงการสร้างสีสันใหม่ให้กับสำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน อย่างสัปดาห์แห่งการเรียนรู้ อุตสาหกรรมชุมชน 2554 (OTOP Learning Week 2011) เพื่อสานฝัน OTOP ยกระดับต่อยอดอุตสาหกรรมชุมชนไทยสู่สากล และมุ่งให้ผู้ประกอบการเรียนรู้ พัฒนา และเตรียมความพร้อมรองรับกับการเปลี่ยนแปลงการค้าของโลก

ทั้งความร่วมมือของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางเศรษฐกิจโดยใช้ประโยชน์จากตลาดขนาดใหญ่ อย่าง จีน เกาหลี ญี่ปุ่น อินเดีย เป็นต้น เพื่อช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการต่อรองในเวทีต่างๆ และเพิ่มอำนาจการแข่งขันของอาเซียนในตลาดโลกได้อีกทางหนึ่ง อีกทั้งเขตการค้าเสรี (FTA) เต็มตัวในปี 2558

“เราเอา AEC เป็นที่ตั้ง เพราะอีกไม่นาน โลกการค้าก็จะเกิดการเคลื่อนย้ายอย่างเสรี (Free Flow) ทั้งบริการ เงินทุน และแรงงานฝีมือของคนทั่วโลก และของทุกอย่างจะ Free Trade ทั้งหมด ถ้าเราอยู่นิ่งเราก็จะไม่ทันคนอื่น และเมื่อได้แรงบันดาลใจจากงานเอ็กซิบิชั่นในต่างประเทศ เราเห็นมาเยอะ และคิดว่าไม่ยากเกินไปเลยที่จะทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ชุมชนไทยก้าวไปสู่สากลได้ จึงอยากจุดประกาย กระตุ้นให้พวกเขาตระหนักรู้ และตื่นตัวกับผลกระทบที่ใกล้จะมาถึงตัว ผ่านผลงานที่เป็นรูปธรรม เน้นให้องค์ความรู้ แผนงานปรับตัวและวิธีปฏิบัติพร้อมสอดแทรกเศรษฐกิจพอเพียงไว้ด้วย” ผอ.อุไรวรรณ กล่าวเสริม

สำหรับรูปแบบการจัดงาน เน้นการแสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชั้นนำในด้านต่างๆ ที่คัดสรรแล้วทั้งอาหาร เครื่องดื่ม เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ของใช้ของตกแต่ง และสมุนไพร พร้อมจัดฝึกอบรมอาชีพ จัดคู่มือธุรกิจและคลินิกปรึกษาแนะนำ จัดเสวนาและสัมมนาวิชาการเพื่อสร้างองค์ความรู้ นำข้อมูลเหล่านั้นไปเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเชิงสร้างสรรค์และใช้ประโยชน์ต่อไป

ผลสัมฤทธิ์ของงานนี้ ผอ.อุไรวรรณ เผยว่านับเป็นการเปิดประตูให้ทุกคนทำความรู้จักกับสำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน และรับรู้ว่าจะต้องปฏิบัติอย่างไรเพื่อรับมือกับความ



ก้าวหน้าของโลกการค้า ขณะเดียวกันยังช่วยให้ภาครัฐได้เรียนรู้ความต้องการและปัญหาที่แท้จริงของผู้ประกอบการเพื่อการแก้ปัญหาอย่างตรงจุด

ฝึกปรี๊ดฝีมือผู้ต่างชาติ ใช้หลักการตลาดนำการผลิต

เมื่อผู้ผลิตและนักค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนเปิดใจพร้อมรับสิ่งใหม่แล้ว ผู้อำนวยกราช กล่าวต่อว่าพวกเขาายังต้องเข้ารับการสานต่อด้วยโครงการต่างๆที่มีอาวุธทรงประสิทธิภาพ และวัดผลลัพธ์ได้จริง

อย่างโครงการสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมชนบท (สอช.) ซึ่งเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2539 หวังให้เกิดการยกระดับปัจจัยพื้นฐานทางปัญญา ว่าด้วยการพัฒนาชุมชนและท้องถิ่น โดยใช้อุตสาหกรรมเป็นเครื่องมือ มุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพและผลผลิต (Productivity) รวมถึงเพิ่มผลิตภาพภาคอุตสาหกรรม (Productivity Focus) เป็นหลัก

ผอ.อุไรวรรณ ขยายความต่อว่าแนวทางดำเนินโครงการใช้หลักการตลาดนำการผลิต ในลักษณะความร่วมมือแบบ 3 ประสาน ประกอบด้วย ภาครัฐ ภายใต้การดูแลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคธุรกิจเอกชน และองค์การพัฒนาชุมชนในท้องถิ่น



“เราต้องฝึกเทรนนิ่งทั้งทักษะฝีมือให้กับคนในชุมชน ให้เป็นแรงงานกับโรงงานได้ด้วย เพราะเราอยากส่งเสริมให้ โอท็อปก้าวเป็นเอสเอ็มอี แต่จะไปถึงขั้นนั้นได้ เราก็ต้องย้อน บลายทางมาตั้งต้น อาศัยการลงทุน ขยายฐานการผลิต และ ขยายกิจการอุตสาหกรรมขนาดกลางและย่อมไปสู่ชนบทก่อน แล้วทำให้เกิดเป็นหน่วยผลิตในลักษณะอุตสาหกรรมชุมชน ระบบโรงงาน และวิสาหกิจชุมชนที่จะมีการขยายตัวอย่าง ยั่งยืน”

ความสำเร็จของโครงการเกิดการลงทุนรวมของภาค ธุรกิจเอกชนตลอด 15 ปี (2539 – 2553) รวมมูลค่าการลงทุน ในภาพรวมกว่า 1,606 ล้านบาทหรือคิดเฉลี่ยปีละไม่ต่ำกว่า 107 ล้านบาท เกิดการจ้างงานในท้องถิ่นอย่างต่อเนื่อง จำนวน 22,180 ราย คิดเป็นการไหลเวียนของกระแสเงินตราที่ ได้จากการจ้างงานรวมกว่า 12 ล้านบาท

ไม่เพียงเท่านั้น ยังส่งผลกระทบในชุมชน ช่วยลดการ อพยพแรงงานจากท้องถิ่นเข้าสู่ชุมชนเมือง และเกิดแรงงาน ค้นถิ่นปีละไม่ต่ำกว่าพันคน ลดภาวะหนี้สินครัวเรือนลง ใน ขณะที่ภาครัฐมีรายได้จากการจัดเก็บภาษีมากขึ้น ทำให้เกิด การนำรายได้ไปพัฒนาความเจริญให้กับชุมชนมากขึ้น ซึ่งใน ปีงบประมาณ 2555 คาดว่าจะเพิ่มรายได้เพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่า 54,600 บาทต่อคนต่อปี

ใช้ภูมิปัญญาสร้างความแตกต่าง เสริมความรู้เสริมแกร่งสินค้าไทย

นอกจากโครงการต่างๆ แล้ว สำนักพัฒนาอุตสาหกรรม ชุมชนยังดำเนินการกระตุ้นให้ชุมชนตระหนักถึงความสำคัญ ในคุณภาพ มาตรฐานของผลิตภัณฑ์

ผอ. อุไรวรรณ เล่าต่อว่า เรามีแผนงานกำหนด มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือที่เรียกกันติดปากว่า มผช. โดยจะดำเนินการฝึกอบรมและให้ คำปรึกษาแนะนำ ผู้ประกอบการ สำหรับเข้ามาคัดสรร จัดระดับผลิตภัณฑ์ สู่ Top OTOP ทำให้ระบบการผลิตของสินค้าชุมชนขยายตัว และช่วยยกระดับผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของ ตลาดทั้งในและต่างประเทศได้

ในปี 2553 ที่ผ่านมา ผู้ผลิตโอท็อปทั่วประเทศซึ่งผ่าน มาตรฐาน มผช.แล้วจำนวนกว่า 256 ราย และมีรายได้จาก มูลค่ายอดขายสินค้ารวมทั้งสิ้นกว่า 20 ล้านบาทเลยทีเดียว

ขณะเดียวกันยังต้องเพิ่มขีดความสามารถให้ทัดเทียม นานาชาติ ด้วยการสร้างมาตรฐานการจัดการวิสาหกิจชุมชน (มจก.) ภายใต้โครงการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการและ

พัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน (Community Industrial Management Efficiency Development: CIMED) โดยอ้างอิงระบบการจัดการ อุตสาหกรรมมาปรับใช้ ระบบนี้จะให้ความรู้ทั้ง 5 ด้าน ได้แก่ 1.การบริหารจัดการองค์กรและพนักงาน 2.การ บริหารจัดการด้านการตลาด และลูกค้า 3.การบริหาร จัดการด้านการผลิต และงานสนับสนุนการผลิต 4.การ บริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน 5.การปรับปรุงและ พัฒนารูทิงชุมชนสู่ความยั่งยืน

“เพราะบ้านเราไม่มีดีเอ็นเอพัฒนาสินค้าแบบ ต่างชาติ แต่แท้จริงแล้วเรามีภูมิปัญญาเป็นสายเลือด เพียงแต่เราต้องเพิ่มทักษะและองค์ความรู้เพื่อมาใช้ลดช่อง ว่างระหว่างผู้ประกอบการกับลูกค้า สร้างความแตกต่าง เชิงนวัตกรรม และความแปลกใหม่ให้กับตลาด และ เปลี่ยนนิสัยทัศนคติจากเดิมที่เรามองแค่ประสิทธิภาพ และ การเพิ่มมูลค่า โดยเน้นยอดขายรายสินค้าเพิ่มขึ้น หรือ เชื่อมโยงการผลิตได้ แต่ตอนนี้ต้องยกระดับความสำเร็จ ของชุมชน โดยคัดเลือกวิสาหกิจเป้าหมาย ผลักดันแผน พัฒนากลุ่มเป้าหมาย แล้วจัดฝึกอบรมและให้คำปรึกษา เชิงลึก เพื่อให้ทันกับการปรับตัวของโลกการค้าใหม่”

ผอ.อุไรวรรณ อธิบายต่อว่า ในการกระจายภูมิรู้ไปยัง ชุมชนนั้น จำเป็นต้องเพิ่มผู้รู้ จึงคิดโครงการ CFE เพื่อ สร้างวิทยากรในกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อนำความรู้ที่ ได้ไปให้กับชุมชน โดยเน้นกระตุ้นให้เกิดจินตนาการ ความ คิดสร้างสรรค์ สนุกและง่ายต่อการปฏิบัติ (Value Creation) และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าค่าย (DIP Camp) โดยมี นักศึกษาสาขาต่างๆเข้ามาเป็นผู้ช่วยคิด

และล่าสุดกับไอเดียใหม่แะกะล่อง อย่างชุมชน สีเขียวสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ (Green Community Creative Product) เพื่อสะท้อนให้เห็นเทรนด์โลกที่กำลังมุ่งพัฒนา สินค้าเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม ไปพร้อมๆกับการสร้าง มาตรฐาน สร้างสรรค์ความคิดใหม่ และเสริมสร้าง วิสาหกิจชุมชนที่มองเห็นความสุขและอยู่ในสังคมได้อย่าง ยั่งยืน

ทุกโครงการล้วนสร้างสรรค์เพื่อเพิ่มมูลค่า เพิ่ม ประสิทธิภาพและเพิ่มศักยภาพของอุตสาหกรรม ชุมชนไทยก้าวสู่การค้าระดับโลก ■



บวบ... เป็นอะไรได้มากกว่าที่คิด ใยบวบ ไต่ระดับสินค้าส่งออก



ผลิตภัณฑ์ที่จัดผิวจากใยบวบ คือ สินค้าของใช้ในห้องน้ำชิ้นหนึ่งซึ่งกำลังเป็นที่ได้รับความนิยมอย่างสูง แม้เราจะเห็นผู้ผลิตหลายราย ทั้งเล็กและใหญ่นำผลิตภัณฑ์จากบวบออกสู่ตลาดมากมายในปัจจุบัน แต่สำหรับคุณบุญเลิศ ยวงใย แห่ง Wandee Natural Fiber การทำธุรกิจนี้ ไม่ใช่แค่เพียงไปเก็บใยบวบมาเย็บและขาย แต่มีการศึกษา เรียนรู้ เก็บข้อมูลและเตรียมการมาหลายปี มีพัฒนาการของการเพิ่มมูลค่าสินค้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นขั้นเป็นตอน รวมทั้งมีเป้าหมายรุกตลาดต่างประเทศทั้งในแง่ของรูปแบบและคุณภาพสินค้า

เริ่มต้นเมื่อประมาณ 6-7 ปีที่ผ่านมา หลังจากทีลาออกจากงานเป็นพนักงานของบริษัทโฆษณาแห่งหนึ่ง คุณบุญเลิศ ได้ทำธุรกิจส่วนตัวเกี่ยวกับการทำตลาดสินค้า พร้อมกับมองหาสินค้าแปลกใหม่ที่จะนำมาทำตลาด หรือธุรกิจตัวใหม่ และเริ่มสนใจของใช้ในห้องน้ำ โดยเฉพาะ “ใยบวบ” จากธรรมชาติที่ใช้ในการขัดผิวที่หาได้ตามริมรั้วทั่วไป แต่ ณ เวลานั้นยังไม่สามารถหาซื้อได้ตามร้านหรือห้างสรรพสินค้า เขาจึงเกิดไอเดียที่จะนำบวบมาเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ให้กลายเป็นสินค้าธรรมชาติที่หาซื้อได้ง่าย

บวบ...ต้องวิจัยตลาดแบบมืออาชีพ

การเริ่มต้นธุรกิจใยบวบเป็นรายแรกไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะคุณบุญเลิศแบบนักการตลาดอย่างแท้จริง โดยการใช้เวลาสำรวจตลาดสินค้าใยบวบสำหรับขัดผิวทั่วประเทศนานนับปี ในระหว่างนั้นก็ได้อ้างอิงแหล่งผลิตบวบ ที่จะใช้เป็นวัตถุดิบ รวมทั้งศึกษาหาข้อมูลในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ขึ้นด้วย

“พอคิดว่าจะทำ ผมก็เริ่มออกสำรวจตลาด ตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ พบว่าไม่มีใยธรรมชาติจำพวกบวบวางจำหน่ายเลย ส่วนใหญ่พบแต่ฟองน้ำ และผ้าใยสังเคราะห์ ทั้งๆ



ที่บวบเป็นของดีที่ใช้กันมาแต่ดั้งเดิม หรือถ้าพบเป็น ส่วนน้อยก็จะเป็นอุปกรณ์ขัดผิวที่ทำจากใยบวบที่นำ เข้าจากญี่ปุ่นซึ่งมีราคาแพงมากอันหนึ่งราคาเป็น ร้อยบาท ในขณะที่ใยบวบบ้านเราอันละไม่กี่สตางค์ เราน่าจะนำบวบมาเพิ่มมูลค่าและมีผู้ทางการตลาด ที่ดีทีเดียว”

บวบยกระดับเป็นcontact farming

ส่วนในแง่ของวัตถุดิบ คุณบุญเลิศพบว่า บวบ มีกระจายอยู่ตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ โดยเฉพาะ ภาคอีสานและภาคเหนือ ส่วนใหญ่ปลูกเพื่อใช้ ผลอ่อนใช้ปรุงอาหาร แต่ไม่ได้มีการปลูกเพื่อใช้ เส้นใย และยังมีปริมาณไม่มากพอที่จะใช้ในเชิง อุตสาหกรรม นอกจากนั้นจะมีบวบปาที่ขึ้นเอง ลูกเล็ก เส้นใยละเอียด เมื่อทำการสำรวจสายพันธุ์ บวบไปตามภาคต่างๆ ทั่วประเทศ ในที่สุดก็ได้ สายพันธุ์ ที่เหมาะสม มาทำแปลงปลูกจังหวัด สงขลาบนเนื้อที่ประมาณสิบไร่ ทั้งบวบปาบวบหอม ปรากฏว่าผลผลิตบวบหอมทำได้ดีมาก แต่คุณภาพ เส้นใยไม่ดีเพราะภูมิอากาศ ส่วนบวบปาไม่เป็นลูก เพราะเป็นสายพันธุ์ที่ต้องขึ้นตามธรรมชาติ



“ในที่สุดเราก็ค้นพบเมล็ดพันธุ์ดี ๆ และนำไปส่งเสริมให้ เกษตรกรปลูก ทำเป็น cotact farming ชาวสวนปลูกผมรับซื้อ ขณะเดียวกันเราก็ให้ชาวบ้านเก็บจากแหล่งธรรมชาติมาขาย ให้เราด้วย แต่ละจังหวัดจะมีผู้แทนเป็นคนรวบรวมวัตถุดิบเข้า มา ส่วนใหญ่กระจายอยู่ตามจังหวัดนครปฐม สมุทรสาคร ปทุมธานี เก็บผลผลิตเสร็จ ส่งเข้ามาแปรรูปที่อยุธยา และ สุพรรณบุรี ซึ่งเราตั้งเป็นศูนย์แปรรูปเบื้องต้น ด้วยการนำบวบ มาปอก ผ่า รีดและทำเป็นแผ่นแบนๆ พร้อมจัดส่งเส้นใยที่ จัดการเสร็จแล้วลงไปที่โรงงานที่จังหวัดสงขลา โดยนับเป็น ชีงงาน ใครทำได้มากก็รับมาก เรามาสอนวิธีการว่า ถ้าทำสง เราแบบนี้ จะทำให้มูลค่าเพิ่มขึ้น สอนกันได้ทุนบ้านเลย”

“สำหรับสีสันของบวบที่เห็นสีชาวนั้นขึ้นอยู่กับขั้นตอน การเก็บบวบ ถ้าเก็บตอนบวบแห้งคาต้น จะเห็นว่าบวบดำ ติดเชื้อรา ต้องพอก แต่ของเราเก็บตอนบวบเหลือง ใยข้างใน ยังขาว ตากให้แห้ง ใยบวบของเราจึงอ่อนนุ่ม ถ้าปล่อยให้ บวบแห้งจะแข็ง แต่ถ้าเก็บเปียกจะนุ่ม ไม่เจ็บผิว ใช้ได้นาน เราทดสอบมาหลายวิธี สำหรับวิธีใช้และเก็บรักษาเราจึง แนะนำวิธีใช้อย่างละเอียด ต้องล้างสมุนไพรให้หมด เพราะจะ ทำให้เกิดเชื้อรา ต้องมีวิธีดูแลรักษา ส่วนการส่งออก ต้อง ผ่านการตรวจสอบ ขณะนี้ สินค้าของเราสู่จีนได้อย่างสบาย ลูกค้าจึงเปลี่ยนฐานการผลิตจากจีนมาที่เรา”

แปรรูปบวบหลากหลายผลิตภัณฑ์

คุณบุญเลิศ เริ่มตั้งโรงงานแปรรูปใยบวบเมื่อปี 2544 โดยในระหว่างที่ทำการสำรวจผลผลิต คุณบุญเลิศได้ทดลอง



ทำการตลาดบวบควบคู่ไปด้วย โดยการนำเอาบวบลูกธรรมชาติติดเป็นท่อน บรรจุงูง ติดโลโก้ และนำไปขอร้องจำหน่ายที่ห้างสรรพสินค้าในท้องถิ่น ซึ่งครั้งแรกทางห้างปฏิเสธ แต่ด้วยความพยายาม ทางห้างให้อนุญาตให้วางใส่ตะกร้าจำหน่ายได้ ปรากฏว่าสินค้าหมดภายในหนึ่งสัปดาห์ และขอให้นำไปเพิ่มจำหน่ายต่อ หลังจากนั้นก็เริ่มส่งไปจำหน่ายตามห้างต่างๆ ทั่วประเทศ ได้ จากผลทดลองดังกล่าว ทำให้คุณบุญเลิศทราบว่า ตลาดสินค้าบวบจะต้องเป็นไปได้ดีแน่นอน

“หลังจากมีความมั่นใจจากการตอบรับของลูกค้าแล้ว ก็เริ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นรูปแบบต่างๆ และในปี 46 ผมก็เริ่มสร้างดีไซน์เป็นแปรงอาบน้ำ แปรงถู รูปทรงต่างๆ เป็นรองเท้า บวบขัดหน้า แปรงขัดหลัง ฯลฯ หลายๆ ตัวที่สร้างมูลค่า จากบวบลูกไม้ก็บาท เอามาทำสินค้าก็กลายเป็นร้อยกว่าบาท นำไปออกมจำหน่าย และเริ่มส่งไปยังต่างประเทศ ประมาณ 10% ของยอดจำหน่าย เช่น ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส ซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าจะเข้ามารับสินค้าเอง”

สำหรับรองเท้าบวบเราทำเป็นเจ้าแรก โดยทำมาเจ็ดปีแล้ว ผมดูจากสถิติเปอร์เซ็นต์ใหญ่ที่เป็นผ้าจึงมีผลเสีย ความชื้นทำให้เท้ามีกลิ่น ด้า ไม่มีประโยชน์อะไรนอกจากความนุ่มนวล ส่วนรองเท้าบวบ เรายังไปทดสอบคนที่มีปัญหาสุขภาพเท้าพบว่าช่วยเขาได้ อาจจะช่วยกันสั่นเท้าแตก เพราะเส้นเลือดฝอยไปเลี้ยงบริเวณส้นเท้าไม่ได้ ทำให้แตก ต้องกระตุ้นให้มีการหมุนเวียน พอเหยียบแล้วเป็นรูปเท้าแต่ละคน สัมผัสทุกส่วนเท้าแล้วจะสบาย นอกจากวางจำหน่ายทั่วไปแล้ว เราก็ขายส่งทางไปรษณีย์ด้วย” คุณบุญเลิศกล่าว

นอกจากนี้ ยังมี made to order ว่าต้องการสินค้าอะไร รูปแบบไหน เช่น โยชดตัว ของเล่นสุนัขที่มีสีสันคล้ายของเล่นแฟชั่นสวยงาม สินค้าทุกตัว ลูกค้านำไปตรวจสอบคุณภาพ หาเชื้อรา และของเรามาผ่านทุกกระบวนการ จึงมีความปลอดภัย รวมทั้ง มีการผลิตสินค้าที่หลากหลาย วางจำหน่ายในท้องถิ่น ออกบูธแสดง รวมทั้งส่งไปจำหน่ายยังห้างสรรพสินค้าต่างๆ ทั่วประเทศ กระจ่ายไปทั่วทั้งห้างเล็กห้างใหญ่ แม้กระทั่งร้านค้า ภายใต้แบรนด์ “KEEP CARE”

กระจายงานส่งเสริมอาชีพ

แม้จะเป็นบริษัทเล็กๆ มีพนักงานเพียง 6 คน แต่จากการบริหารงานที่มีวิธีการกระจายงานแบบ out source และตอบแทนเป็นชิ้นงาน ทำให้มีหลายครอบครัวหลายจังหวัดที่อยู่ในโครงการขายคุณบุญเลิศ และก่อนที่จะเริ่มโครงการคุณบุญเลิศได้เข้าร่วมโครงการ สอช. ซึ่งเป็นโครงการสร้างงานในชนบท เพื่อฝึกแรงงานฝีมือ ทำให้สามารถพัฒนาแรงงานในต่างจังหวัดขึ้นได้เป็นจำนวนมาก

“ครอบครัวที่เข้าร่วมโครงการกับเรา จะนำงานกลับไปทำที่บ้านโดยนำบวบเป็นชิ้นๆ ที่แปรรูปขึ้นต้นจากครอบครัวภาคกลาง ไปขึ้นชิ้นงานตามแบบที่เราส่งตัวอย่างให้ เมื่อทำเสร็จแล้วก็นำชิ้นงานมาส่ง และรับผลตอบแทนไป ใครที่มีฝีมือ และมีความชำนาญมากก็ได้มาก เมื่อนับเป็นครัวเรือนแล้ว ขอบเขตธุรกิจของเราจึงค่อนข้างใหญ่”

จากเศษบวบแห้งข้างรั้วที่ไร้ค่า ถูกนำมาแปรรูปเป็นสินค้าขึ้นใหม่มีมูลค่าเพิ่มอีกหลายเท่าตัว ผ่านกระบวนการคิด เก็บรวบรวมข้อมูล สร้างสรรค์ พัฒนาชิ้นงาน จนออกมาโดยเป็นขั้นตอนแบบมืออาชีพ ทำให้สินค้าบวบ KEEP CARE กลายเป็นสินค้าผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในห้องน้ำที่ได้รับความนิยมและไว้วางใจจากคนไทยและต่างประเทศ ■



ผลิตภัณฑ์จากใยบวบ (KEEP CARE)

49 ถ.จตุตินุสรณ์ ต.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110
โทร. 089 7344919, 074 346 331



ผลิตเต้านมเทียม เพิ่มมูลค่าทางสังคม

จากพนักงานบริษัทผลิตอวัยวะเทียมชาวญี่ปุ่นที่ปิดตัวลงด้วยภาวะทางเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการรายนี้จดจำวิชาความรู้จากงานที่ทำ มาร่วมจับมือกับโรงพยาบาลศิริราช ทำโครงการวิจัยผลิตเต้านมเทียมและอุปกรณ์เสริมทางการแพทย์



คุณเบญจมาศ มีชัย เริ่มต้นทำงานบริษัทญี่ปุ่นที่ทำงานเกี่ยวกับอวัยวะเทียม ซึ่งวัตถุดิบนำเข้ามาจากญี่ปุ่น กระทั่งบริษัทเลิกกิจการเมื่อห้าหกปีที่แล้วเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจ พร้อมด้วยวิชาความรู้ในการทำอวัยวะเทียมติดตัวมาด้วย จึงคิดจะทดลองทำกิจการอวัยวะเทียมจากซิลิโคนของตัวเองขึ้นมา

เต้านมเทียมตรวจหามะเร็ง อุปกรณ์การเรียน

“เราก็จำวิธีการทำงานเข้ามา แต่วัตถุดิบซึ่งเดิมบริษัทที่ทำนำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่น เราก็ไม่รู้จะไปหาที่ไหน เลยพยายามติดต่อโรงงานซิลิโคนที่ใหญ่ที่สุดในประเทศเพื่อหาวัตถุดิบที่เหมาะสม โรงงานซิลิโคนแห่งนี้แนะนำว่า โครงการปริญญาโทของคุณะพยาบาลศาสตร์ โรงพยาบาลจุฬา กำลังต้องการคนทำโมเดลเต้านมเทียมด้วยซิลิโคนเพื่อสอนการตรวจหามะเร็งเต้านมให้นักศึกษา





ก็ติดต่อไปและเริ่มทำโครงการด้านมเทียมด้วยซิลิโคน สำหรับตรวจมะเร็งเต้านม” คุณเบญจมาศกล่าว

เมื่อเริ่มผลิต คุณเบญจมาศก็พบปัญหาเรื่องวัตถุดิบ เนื่องจากมีข้อจำกัดเรื่องคุณภาพของซิลิโคนในประเทศที่ไม่เหมาะสมกับการผลิตเต้านมเทียม โดยพบกับปัญหาเมื่อขึ้นรูปแล้วไม่อยู่ตัว เมื่อหัดตัวแล้วทำให้รูปทรงเปลี่ยนไปไม่ได้ขนาด ไม่ได้มาตรฐาน รวมทั้งพบปัญหาแห้งเร็ว แห้งช้าไม่เท่ากัน กำหนดสูตรที่ตายตัวไม่ได้ งานที่ผลิตส่งลูกค้ามีความเสียหายมาก ทางโรงพยาบาลจึงให้พยายามหาแหล่งวัตถุดิบใหม่

“อาจารย์เลยให้เราหาวิธีหาวัตถุดิบ เราก็ไป search หาจากอินเทอร์เน็ต ได้ซิลิโคนของต่างประเทศหลายราย เราก็ซื้อตัวอย่างซิลิโคนมาทดลองหลายราย ทดลองเป็นจำนวนมาก กว่าจะได้ออกมาที่คุณภาพตรงกับที่เราต้องการที่สุด เพราะซิลิโคนมีเป็นพันๆ ชนิดและหลายเกรดมาก เราก็หาเกรดที่ใช้กับร่างกายภายนอกที่เหมาะสม เราไม่เอา food grade หรือ medical เกรดซึ่งมีราคาแพงเกินไปไม่มีความจำเป็น ตัวเราต้องเอาเกรดพอดีๆ ที่เหมาะสมกับงาน ใช้ภายนอกร่างกายที่สัมผัสกับผิวหนังเท่านั้น พอเราได้วัตถุดิบมาลองผลิตให้ก็เป็นทีพอใจของอาจารย์ ก็สามารถแก้ปัญหาไปได้อีกหนึ่งประหลาด”

เต้านมเทียมสำหรับผู้ถูกตัดเต้านม

หลังจากที่ผลิตเต้านมเทียมเพื่อสอนการตรวจหา มะเร็งเต้านมเป็นที่พอใจของคณะพยาบาลฯ แล้ว ปัญหาใหม่ที่ตามมาคือ การสั่งซื้อวัตถุดิบที่ต้องสั่งเป็นจำนวนร้อยกิโลกรัมขึ้นไป แต่งานที่รับมาทำมีน้อย เนื่องจากเป็นลูกค้ารายแรก อีกทั้งซิลิโคนเป็นวัสดุที่ไม่

สามารถเก็บไว้ได้นาน เพราะสามารถเก็บในลักษณะที่เป็นสารตั้งต้นได้ไม่เกิน 1 ปี ด้วยเหตุนี้ คุณเบญจมาศจำเป็นต้องหาตลาดเพิ่ม และทางออกในการเริ่มต้นทำการตลาดสินค้าตัวนี้คือ การไปสมัครเรียนโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ หรือ NEC กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

“นับเป็นโชคดีที่เราได้รู้จักเพื่อนที่เรียน NEC รุ่นเดียวกันที่เป็นภรรยาของอาจารย์หมอศิริราช ซึ่งเป็นหมอศัลยกรรมโดยตรง เราเลยได้มีโอกาสนำผลิตภัณฑ์เต้านมเทียมจากซิลิโคนไปเสนอท่าน อาจารย์เห็นก็ถูกใจมาก จึงชวนให้เข้าร่วมโครงการกับโรงพยาบาลศิริราชด้วย เพราะในปัจจุบันนี้ อุปกรณ์ประเภทเต้านมเทียมสำหรับคนที่เป็นมะเร็งในเต้านม และอวัยวะเทียมต่างๆ นำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด ราคาสูงมาก ต่ำสุดคือ ซิลิโคน 4,000 บาท ราคาสูงสุดซิลิโคน 8,000 บาท ส่วนใหญ่ อุปกรณ์จะเป็นเต้านมเทียม ซึ่งใช้สวมใส่แทนเต้านมจริง”

การร่วมงานกับโรงพยาบาลศิริราช เริ่มด้วยการทดลองทำเป็นงานวิจัยก่อน โดยให้พยาบาลจัดกลุ่มของผู้ป่วย จำนวน 30 คน คัดไซส์หน้าอกที่ไม่เท่ากันทั้งเล็ก กลาง ใหญ่ ที่ถูกตัดเต้านมจากการเป็นมะเร็งเต้านมให้ไปทดลองใช้ เพื่อทดสอบน้ำหนัก ความสบาย และความเป็นธรรมชาติ หลังจากใช้เวลาทดลองอยู่ประมาณ 4 เดือน มีผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจ ทางโรงพยาบาลศิริราชก็เริ่มให้ผลิตรายจำหน่ายให้กับคนไข้ในของศิริราชเมื่อประมาณ 1 ปีที่ผ่านมา

อุปกรณ์เครื่องมือแพทย์จากซิลิโคน

“แต่อย่างไรก็ตาม เรายังไม่ได้ขยายตลาดเพิ่ม เพราะต้องการให้อยู่ตัวทั้งเรื่องคุณภาพ ความปลอดภัย ตอนนี้เต้านมเทียมทางศิริราชจำหน่ายอยู่ประมาณชิ้นละ 1500 ซึ่งเป็นราคาที่ศิริราชจำหน่ายเองกำหนดเอง เราเป็นเพียงผู้ผลิตให้ตามสเปคเท่านั้น สำหรับวิธีใช้ เราจะให้ถุงผ้า (ผ้าชนิดเดียวกับยกทรง) 1 ใบ นำเต้านมเทียมใส่ในถุงผ้า แล้วใส่ในเสื้อชั้นในอีกชั้นเพื่อใช้ซับเหงื่อ เต้านมเทียมแต่ละข้างคุณหมอต้องการให้มีน้ำหนักเท่าขนาดจริง เพราะถ้าเป็นเม็ดพลาสติกใส่แทน มีน้ำหนักเบาเกินไปใช้ไปนานๆ จะยุบตัวทำให้ปวดหลัง เสียนुकคลิกภาพ สำหรับเต้าซิลิโคนของเรา ซึ่งน้ำหนักจากชิ้นเนื้อที่ตัดทิ้งไปของเต้านมแต่ละขนาด คำนวนหาขนาดพอดีว่าจะอยู่ประมาณเท่าไร และทำเลียนแบบน้ำหนักตามนั้น ซึ่งจะเป็นมาตรฐานของแต่ละไซส์ มีทั้งหมด 7 ไซส์ คือ ss s m l xl xxl xxxl”

“ตอนนี้ เราทำให้โรงพยาบาลศิริราชที่เดียว โดยให้ศิริราชเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์เพราะว่าเราไม่มีความรู้ความชำนาญด้านนี้ เราแค่มีความรู้เรื่องการทำซิลิโคนที่มอบคุณหมอเหมือนเป็นที่ปรึกษาทุกอย่าง แต่ความรู้ด้านสรีระน้ำหนัก ทรวดทรง คุณหมอเป็นคนกำหนดทั้งหมด อีกอย่างเราไม่ใช่นักวิชาการ เราไม่ต้องการผลงานอะไรพวกนี้ เราขอแค่เรามีผลิตภัณฑ์ออกไปขายแล้วเราอยู่ได้ก็พอ” คุณเบญจมาศกล่าว

นอกจากผลิตเต้านมเทียมสำหรับสอนตรวจมะเร็งเต้านมแล้ว นี่ยังมีการผลิตอุปกรณ์จากซิลิโคนสำหรับใช้ในห้องผ่าตัด เช่น หมอนสำหรับรองคอ รองศีรษะ รองแขน และรองหลัง เป็น 4 ชิ้น แต่ก่อนมีการนำเข้า ซึ่งมักจะเป็นไชล์ยุโรป เมื่อนำมาปรับกับสรีระคนไทยแล้วของที่ผลิตขึ้นมาใช้ได้ทีเดียว และยังมีชิ้นงานที่อาจารย์ให้ออกแบบสำหรับการเรียนการสอนนักศึกษา เช่น แขนเทียมฝังเส้นเลือดดำและเส้นเลือดแดงเพื่อสอนนักศึกษาเย็บเส้นเลือด ซึ่งต้องใช้วิธีการฝังท่อเลียนแบบเส้นเลือดดำ 1 เส้น และเส้นเลือดแดงสองเส้น โดยนำหวานเข้าไป และฝังเม็ดลูกบิดเลียนแบบเนื้องอก เป็นต้น



สำหรับอวัยวะเทียมอื่นๆก็ผลิตตามออร์เดอร์ เราก็ทำโมเดล ต้องการให้ขายงานนี้ให้กับวิทยาลัยการแพทย์ทำเป็นแขน มีชิ้นเล็กๆ สีเหลืองบรรจุน้ำอุทัย ที่สมมติว่าเป็นเส้นเลือดใหญ่ให้เขาหัดเย็บแผล ชิ้นนี้แค่ 50 บาท ประหยัดไปได้เยอะ กรีดออกมาเป็นซีลด์เป็นเม็ดแข็ง มีซีลด์ที่ทำจากลูกบิด สอนให้ผ่าตัด อีกตัวหนึ่งเป็นตัวหัดผูกเส้นเลือดใหญ่ เราก็จะเอาน้ำตาลใส่เข้าไปในเส้นเลือดใหญ่ 3 เส้น เป็นเส้นเลือดแดงสอง และเส้นเลือดดำอีกหนึ่ง ถ้ากรีดผิดหมอก็จะสอนได้ เราคิดเองหมอให้โจทย์ เขาบอกเราอย่างเดียว และหมอวาดรูปออกมา เราทำให้อู่มาก่อน ถ้าโอเคก็ลงมือผลิต แต่ก่อนใช้หนังหมู ซึ่งพอตอนสายหน่อยเริ่มมีกลิ่นแล้ว แบบนี้สะดวกกว่าจริงๆ ของต่างประเทศชิ้นหนึ่งราคาเป็นพัน ประหยัดได้อีกเยอะ

คุณเบญจมาศกล่าวถึงธุรกิจเล็กๆที่กำเนิดขึ้นเพื่อเติมส่วนที่ขาดของสังคม เป็นธุรกิจที่เพิ่มมูลค่าทางใจให้แก่ผู้ป่วย และเพิ่มมูลค่าทางสังคมให้แก่หมอและนักเรียนแพทย์ ■

บริษัท มิชชันการรัศต์ จำกัด

39/66 ซอยบางกรวย 13/1 ถ.บางกรวยไทรน้อย

ต.บางกรวย อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130

โทร.02-446 0167, 089-513 9132

อีเมล: nungningchan@hotmail.com

2 in 1 Urban Item

นวัตกรรมไอเดียเพื่อคนเมือง
ดีไซน์เก๋ฟุ้งประโยชน์คูณ 2

Vazon Magnum

โคมไฟกระถางต้นไม้ 2 in 1

กระถางปลูกต้นไม้และโคมไฟนี้สุดเก๋เป็น
ไอเดียกรีนๆ จาก แบรนด์ Rotoluxe ผลิตจาก
พลาสติกกรีซเคลือบ 100% ซึ่งออกแบบให้ใช้งาน
ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคารและเพียง
แค่เสียบปลั๊กไฟก็สามารถเปลี่ยนกระถาง
ต้นไม้ธรรมดาๆ ให้กลายเป็นโคมไฟได้แล้ว
และโดยไม่ต้องกังวลกับบิลค่าไฟเนื่องจาก
ใช้หลอดไฟ CFL/LED ที่ให้กำลังวัตต์ต่ำแต่
สามารถให้แสงสว่างแก่บริเวณโดยรอบ
ยาวนาน 8-10 ชั่วโมงต่อการชาร์จแบตเตอรี่
เพียงหนึ่งครั้ง



Neostitch
iPhone 4
Cross-Stitch
DIY Case

Neostitch iPhone 4 Case เป็นเคสที่ออกแบบมาเพื่อใช้กับ iPhone 4 โดย
เฉพาะโดดเด่นด้วยการเพิ่มลูกเล่นที่เก๋แปลกตาโดนใจสาวๆ ที่รักงานศิลปะ
เพราะไม่ได้เป็นแค่อุปกรณ์ป้องกันรอยและการกระแทกเพียงอย่างเดียว
เท่านั้นแต่จะได้สนุกไปกับการปัก Cross-Stitch ดีไซน์ลวดลายต่างๆ ได้ตามใจ
ชอบบนด้านหลังเคส iPhone 4 โดย Neostitch iPhone 4 Case จะมาพร้อมกับ
เข็ม 2 เล่มและด้ายสีล้นต่างๆ 3 สีด้วยกัน พร้อมชุดคำสั่งแนะนำในการ
เริ่มต้น สนราคาอยู่ที่ 18 เหรียญเท่านั้น



นาฬิกาข้อมือวัดระดับ

แอลกอฮอล์สุดล้ำสมัยจากญี่ปุ่น

นาฬิกาข้อมือรุ่นใหม่ที่มาพร้อมกับฟังก์ชัน
Alcohol Test ภายในเครื่องของแบรนด์
Tokyoflash Japan Product Studio โดยคอนเซ็ปต์
ของการออกแบบจะคล้ายๆ กับเครื่องตรวจสอบ
ลมหายใจเพียงปัดลือคอด้านข้างตัวเรือน แล้ว
เป่าลมเข้าไป หน้าจอของนาฬิกาข้อมือดิจิตอล
จะเปลี่ยนจากตัวเลขเป็นระดับการตรวจวัด
พร้อมแสงเปอร์เซ็นต์ของระดับแอลกอฮอล์ให้ได้
ทราบอย่างรวดเร็วและความเจ๋งของนาฬิกาข้อมือรุ่นนี้คือจะมีหน้าจอ LCD
และไฟ LED ที่สว่างสดใส แสดงผลบนหน้าปัดในระบบดิจิตอลอีกด้วย





จับ iPhone แปลงร่างเป็น Areaware Alarm Clock สุดชิค

เมื่อ Jonas Damon นักออกแบบชื่อดังเกิดไอเดียบรรเจิด แปลงร่าง iPhone ให้เป็นนาฬิกาปลุกไม้สุดคลาสสิก “Areaware Alarm Clock” ซึ่งนอกจากใช้บอกเวลาแล้วยังเป็นเครื่องประดับบ้านที่แสนจะอินเทรนด์ได้อีกด้วย สนนราคาอยู่ที่ 39.50 ดอลลาร์สหรัฐ



อ่างอาบน้ำลิ้นชัก ไอเดียเก๋ๆ สำหรับห้องน้ำของคุณ

Royo Group บริษัทออกแบบสุขภัณฑ์ชั้นนำได้ออกแบบอ่างอาบน้ำดีไซน์สวยเก๋ที่มาพร้อมกับ การเพิ่มลูกเล่นอย่างลิ้นชักเพื่อการเก็บสิ่งของต่างๆ ให้ดูเป็นระเบียบอีกด้วยอีกทั้งยังดูแปลกตาสวยงามไปอีกแบบ



นาฬิกาโทรศัพท์มือถือ สัญชาติอเมริกา

VEA แนะนำนาฬิกาโทรศัพท์มือถือดีไซน์สปอร์ต ซึ่งนอกจากฟังก์ชันการใช้งานพื้นฐานอย่างการใช้งานโทรศัพท์, นาฬิกา, กล้อง และเครื่องเล่นเอ็มพี 3 กับหน้าจอสัมผัสขนาด 1.5 นิ้ว คลังเก็บข้อมูลความจุ 8 กิกะไบต์แล้วยังสามารถเก็บและแสดงข้อมูลในระหว่างการออกกำลังกายอย่างจำนวนแคลอรีที่ถูกเผาผลาญไปรวมถึงมีปุ่ม SOS ที่คอยส่งข้อมูลที่สำคัญอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของคุณได้อีกด้วย สนนราคา 578 ดอลลาร์สหรัฐ หรือราว 17,600 บาท และจะวางตลาดในเดือนก.ค.นี้

ที่คาดผมหูแมวสีน้ำตาล ความน่ารักที่หาพร้อม การสื่ออารมณ์คนใส่ได้

เจ้าที่คาดผม”เนโกะมิมิ” หรือ “หูแมว” ในภาษาญี่ปุ่นคือ นวัตกรรมล่าสุดของ บริษัท นิโวะโซแอนซ์ เป็นสินค้าที่มีเซ็นเซอร์สำหรับตรวจจับคลื่นสมอง 2 ชุด จะอ่านค่าและตีความว่าคนใส่กำลังอยู่ในภาวะอารมณ์แบบไหน แล้วใบหูก็จะกระดิกในลักษณะต่าง ๆ 4 แบบ แล้วแต่อารมณ์ของคนใส่ ซึ่งผู้ผลิตหวังว่าจะเป็นเครื่องประดับแสนน่ารักแล้ว เจ้าที่คาดผมหูแมวไฮเทคนี้จะเป็นเครื่องสื่อสารคนที่ซื่อๆ ได้เป็นอย่างดี โดยจะออกจำหน่ายทั่วโลกภายในปลายปีนี้ ด้วยราคาชุดละหลายร้อยดอลลาร์



ZionEyez

แว่นกันแดดสุดไฮเทค

อัพวิดีโอขึ้น เฟซบุ๊กได้ทันที



บริษัท ZionEyez จากลอนดอนเผยโฉมแว่นกันแดด ZionEyez บนเว็บไซต์ นวัตกรรมแว่นกันแดดไฮเทคที่นอกจากทำหน้าที่จะปกป้องดวงตาของคุณจากรังสี UVA และ UVB แล้ว ยังช่วยให้ผู้สวมใส่สามารถถ่ายวิดีโอสิ่งที่น่าสนใจรอบตัวพร้อมเชื่อมต่อกับมือถือผ่านบลูทูธเพื่ออัปโหลดภาพวิดีโอขึ้นบนเฟซบุ๊กได้อย่างเรียลไทม์ พร้อมการรับประกันความจำที่มีความจุ 8 GB ยูเอสบีพอร์ตสำหรับชาร์จและดาวน์โหลดไปยังคอมพิวเตอร์ ใช้งานได้นานติดต่อกัน 3 ชั่วโมง ซึ่งเพียงพอให้ถ่ายวิดีโอได้เพลินๆ สนนราคา 92 ปอนด์



หมวกจักรยานส่องสว่างรอบทิศ

Angel Bicycle helmet หน้าตาเหมือนหมวกจักรยานเพื่อความปลอดภัยทุกๆ ไป ทำมาจากโพลีคาร์บอเนต มีไฟเจอร์เด่นอยู่ 2 อย่าง คือ ข้อแรกคือ มันสามารถส่องสว่างได้รอบทิศทาง 360 องศาด้วยหลอดไฟ LED ในตัว แถมยังกันน้ำได้อีกด้วย นั่นหมายความว่าต่อให้สภาพอากาศจะเลวร้ายยังไงหรือรถจะติดหนักแค่ไหน ผู้ใช้รถใช้ถนนคันอื่นๆ ก็จะเห็นและระวังคุณได้จากแสงไฟของหมวกที่อยู่ในระดับสายตาของคนขับรถ ข้อสอง คือมันมีช่อง USB แบบบิวท์อินสำหรับต่อแบตเตอรี่ขณะเดินทางได้สะดวก สนนราคาสำหรับความปลอดภัยที่เพิ่มมากขึ้น อยู่ที่ 87\$ หรือ 2610 บาท

โตโยต้าโชว์ หน้าต่างอัจฉริยะ

Window to the World หน้าต่างอัจฉริยะ โดยโตโยต้า มอเตอร์ ยุโรป ร่วมกับสถาบันการออกแบบ Copenhagen Instituted of Instruction Design วาดฝันถึงอนาคตของรถยนต์ที่มีต่อผู้ใช้โดยการเปลี่ยนกระจกหน้าต่างของที่นั่งผู้โดยสารด้านหลังให้ไม่เป็นแค่กระจกอย่างเดียวอีกต่อไปแต่จะถูกเนรมิตเป็นจอที่สามารถโต้ตอบด้วยการสัมผัส และสามารถมองเห็นโลกภายนอกได้ที่สำคัญกระจกยังบอกได้อีกด้วยว่าสิ่งต่างๆ ที่อยู่ภายนอกที่เด็กๆ มองเห็นนั้นคืออะไร? โดยจะแสดงคำบนกระจกพร้อมทั้งออกเสียง นอกจากนี้เด็กยังสามารถวาดรูปเล่นหรือแม้แต่ซูมสิ่งที่มองเห็นบนกระจกได้อีกด้วยโดยนวัตกรรมนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนการพัฒนาซึ่งคาดว่าจะอีกไม่นานเกินรอคงจะได้ออกมาวดโฉมให้ชาวโลกได้ใช้งานจริงกันอย่างแน่นอน



Elecom Nendo Oppopet เมาส์ไร้สายพันธุ์ใหม่

Elecom Nendo Oppopet เมาส์ไร้สายที่มาพร้อมความน่ารักสดใสเพิ่มจุดเด่นสะดุดตาตรงทาง เมาส์ที่มีเอกลักษณ์เป็นหางของสัตว์ต่างๆ นอกจากใช้เป็นเมาส์แล้วเจ้าหางแสนน่ารักเหล่านั้นยังสามารถถอดออกเพื่อใช้เป็น USB เชื่อมต่อกับคอมพิวเตอร์ได้อีกด้วย

Victorinox Swiss Army Slim มิดพับไฮเทค

วิคตอร์ น็อกซ์ มิดพับชื่อดังก้องโลก ออกผลิตภัณฑ์ใหม่เพิ่มประโยชน์แตกต่างคุ่มค่า ชื่อว่า Swiss Army Slim และ Slim Duo USB กับสปีลันยุคไอทีเป็นมิดพับพร้อมที่เก็บข้อมูลสามารถป้องกันน้ำเข้าได้ โดย USB มีความจุตั้งแต่ 4 - 128 GB สนนราคาอยู่ที่ 40 ดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราว 1,200 บาท ไปจนถึง 350 ดอลลาร์ หรือราว 10,500 บาท





กล้วย... ไม่ใช่เรื่องกล้วยๆ

เพิ่มมูลค่ากล้วยเป็นสแน็คเพื่อสุขภาพ
ทอดด้วยระบบสุญญากาศ



ผลิตภัณฑ์แปรรูปกล้วยรายนี้รวมกลุ่มกันเป็นสหกรณ์ปลูกกล้วยหอมทองส่งญี่ปุ่นมาหลายปี แต่ด้วยพิษเศรษฐกิจทำให้สหกรณ์ผู้ส่งออกกล้วยหอมทองของอำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพรต้องล้มไม่เป็นท่า เกษตรกรที่รวมตัวมาต้องแยกย้ายกันออกไปหาวิธีเอาตัวรอด รวมทั้งคุณธรรารัตน์ สุวรรณอำภา เจ้าของไร่หอมทอง ผู้สืบทอดอาชีพการทำไร่กล้วยหอมทองจากพ่อแม่มาหลายสิบปี ต้องพลิกกลยุทธ์นำกล้วยที่ปลูกมาแปรรูปด้วยกรรมวิธี “ทอดด้วยระบบสุญญากาศ” กลายเป็นของว่างเพื่อสุขภาพสร้างรายได้จากการเพิ่มมูลค่าหลายเท่าตัว

สารพัดกล้วยเดินเข้าโรงงาน

คุณธรรารัตน์กล่าวว่า ไอเดียที่นำกล้วยหอมทองมาแปรรูปด้วยการทอดด้วยระบบสุญญากาศนั้น เกิดเมื่อครั้งที่กลุ่มสหกรณ์ผู้ส่งออกกล้วยหอมทองไปประเทศญี่ปุ่น ต้องปิดตัวลง เมื่อ 5-6 ปีก่อน เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก จึงคิดหาวิธีที่จะแปรรูปกล้วยหอมทองที่ปลูกอยู่ให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น เพื่อจะสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ญาติที่เป็นวิศวกรและต้องเดินทางไปหลายประเทศ รู้ว่าชาวต่างประเทศ โดยเฉพาะ ญี่ปุ่น ชอบรับประทาน



แล้วรู้จักกล้วยหอมทองดี เพราะเป็นกล้วยที่ปลอดภัยสารพิษ ไม่ใช่ปุ๋ยเคมี จึงให้ซื้อแนะนำให้นำกล้วยหอมทองมาผ่านกรรมวิธีทอดด้วยสุญญากาศ กล้วยที่สุกงอมก็สามารถทำได้ ซึ่งจะให้เนื้อกล้วยฟูกรอบ มีรสหวานตามธรรมชาติ น้ำมันตกค้างมีน้อย อร่อย และดีต่อสุขภาพ”

นอกเหนือจากกล้วยหอมทองแล้ว ยังมี กล้วยเล็บมือนาง และกล้วยน้ำว้า ที่ผ่านการทอดด้วยระบบสุญญากาศ ที่สามารถสกัดน้ำมันออกได้มากกว่าครึ่ง ทั้งเนื้อฟูหวานกรอบตามธรรมชาติ

“เราก็เลยจัดการซื้อเครื่องทอด และทดลองทำดู น่าจะเป็นรายแรกๆ ของภาคใต้ที่นำกล้วยหอมทองมาแปรรูปด้วยการทอดด้วยสุญญากาศ ปรากฏว่า การแปรรูปด้วยวิธีนี้ ทำให้เราสามารถแปรรูปกล้วยหอมทองเป็นของว่างเพื่อสุขภาพด้วย เพราะกล้วยหอมทองเป็นกล้วยที่อร่อย ให้คุณค่าด้านพลังงานสูงอยู่แล้ว การทอดแบบนี้ทำให้สามารถสกัดน้ำมันออกได้มาก เนื้อกล้วยกรอบฟู หวานตามธรรมชาติ อร่อย ถูกปากลูกค้า เมื่อวางจำหน่ายครั้งแรกก็ได้รับการตอบรับดีมาก ๆ ตอนหลังเราก็เพิ่มกล้วยเล็บมือนางและกล้วยน้ำว้าเข้าไปด้วย ซึ่งก็ให้ความอร่อยไม่ซ้ำแบบกัน” คุณธรรารัตน์กล่าว

แพ็คเกจหลากหลายวางขายห้างไอโซ

กล้วยทอดสุญญากาศไร้หอมทอง บรรจุในแพ็คเกจหลายสไตล์ เช่น แพ็คเกจพลาสติกมีถาดรอง แพ็คเกจพลาสติกมีกระดาษแถบคาดง่าย ๆ และแพ็คเกจบรรจุถุงฟรอยด์ดูดีมีอนามัย

คุณธรรารัตน์ให้เหตุผลในการใช้แพ็คเกจที่หลากหลาย เพราะกลุ่มเป้าหมายมีหลายแบบ เช่น ถ้าวางตามห้างสรรพสินค้าจะมีทุกรูปแบบเพื่อให้ลูกค้าเลือกได้ ลูกค้าที่ซื้อไปรับประทานเลยส่วนใหญ่จะซื้อแพ็คเกจใน

แบบเรียบง่าย แกะซองแล้วรับประทานไม่ทิ้งไว้ แต่สำหรับลูกค้าที่ซื้อไปเป็นของฝากจะซื้อแบบถุงฟรอยด์หรือตะกร้าไม้ไผ่ที่ทำเป็นชุดของฝาก ซึ่งนับว่าตอบสนองได้หลายกลุ่ม สำหรับห้างสรรพสินค้าที่ผลิตภัณฑ์ของไร้หอมทองวางจำหน่ายเป็นหลักคือ ห้างสยามพารากอน และห้างเอ็มโพเรียม นอกจากนี้ ยังมีวางจำหน่ายที่สนามบินภูเก็ต และสนามบินหาดใหญ่ด้วย ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าดีมาก

แต่อย่างไรก็ตาม ในขณะนี้ กำลังมีการปรับปรุงเรื่องการบรรจุภัณฑ์ครั้งใหญ่ ซึ่งจะเน้นถุงฟรอยด์และกล่องที่ดูมีอนามัย มีสีสันที่เป็นสินค้าเพื่อสุขภาพมากขึ้น โดยบรรจุภัณฑ์แบบใหม่นี้ จะสามารถใช้เป็นได้ทั้งของฝากและของที่วางทั่วไปตามห้าง



“เราเริ่มมาแปรรูปกล้วยจริงๆ จังๆ ในปี 2005 แปรรูปแล้วก็ขายในประเทศด้วย ส่งออกไปเมืองจีนโดยผ่านเทรดเดอร์ด้วย นอกจากนั้น ก็ทำกล้วยเล็บมือนาง ซึ่งมาจากปลูกเองส่วนหนึ่ง และรับซื้อมาด้วยส่วนหนึ่ง และมีกล้วยน้ำว้าด้วย และในระยะเวลาอันใกล้นี้ ได้เตรียมที่จะปรับปรุงโรงงานการผลิตเพื่อให้ได้ฮาลาลและ GMP เพื่อจะผลักดันการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น และตะวันออกกลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศบรูไน ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะได้รับความนิยมบริโภคสูง”

แปรรูปใส่มาตรฐานหวังเพิ่มมูลค่า

ถึงแม้ราคากว๊วยหอมทองแปรรูปจะดีกว่ากล้วยหอมทองสดหลายเท่าเมื่อเทียบกับมูลค่าที่เพิ่มสูงขึ้น แต่ทั้งนี้ ไร่หอมทอง ยังต้องราคาการปรับปรุงในหลายๆ ด้านเพื่อให้เกิดการขายตัวตามแนวโน้มที่ดีต่อไป ไม่ว่าจะเป็นเรื่องมาตรฐานการผลิต เรื่องบรรจุภัณฑ์ การจัดจำหน่าย ตลอดจนการบริหารจัดการเกี่ยวกับเรื่องวัตถุดิบ เนื่องจากทางไร่ มีโครงการที่จะแปรรูปผลไม้ชนิดอื่นด้วยการทอดน้ำมันเพิ่มขึ้นไปด้วย คือ ขนุน ซึ่งได้ทำออกมาทดลองตลาดระยะหนึ่ง และได้รับความนิยมจากลูกค้าสูงมาก แต่เนื่องจากขนุนเป็นผลไม้ที่ออกปีละ 2 ครั้ง และสามารถนำมาแปรรูป



ได้เป็นบางพันธุ์ คือ ทองมาเลยกับสุตประเสริฐ เพราะเนือบาง กรอบอร่อย ซึ่งมีปัญหาเรื่องการเก็บสต็อกวัตถุดิบที่ไม่เพียงพอ และในปัจจุบันนี้ ทางไร่หอมทอง ต้องใช้กล้วยเดือนละ 3 ตันในการผลิตเพื่อจำหน่ายและส่งออก ซึ่งนับเป็นปริมาณที่สูงทีเดียวสำหรับโรงงานเล็กๆ

การผลิตภัณฑ์กล้วยทอดกรอบของไร่หอมทองได้รับความนิยมจากผู้บริโภคค่อนข้างสูงเนื่องจาก เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่ ปลอดภัยไร้พิษ ไม่มีการปรุงแต่งให้รสชาติเปลี่ยนไป ทุกอย่างคงความเป็นธรรมชาติ อีกทั้งเป็นเจ้าแรกที่แปรรูปกล้วยหอมจึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ในการทำธุรกิจแปรรูปกล้วยหอมทองของผู้ประกอบการรายนี้ ยอมรับว่าได้เข้ารับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ด้านการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์มาโดยตลอด รวมถึงการคัดสรรผลิตภัณฑ์โอท็อปตลอดจนผลิตภัณฑ์ต้นจันได้รับการรับรองมาตรฐาน มผช.นับเป็นการเพิ่มศักยภาพจากอุตสาหกรรมชุมชนสู่ระดับ SMEs

ไร่หอมทอง

47/1 ถ.สุขประชา ต.หลังสวน

อ.หลังสวน จังหวัดชุมพร 86110

โทรศัพท์ : 077-544-859 แฟกซ์ : 077-544-859

มือถือ : 089-005 8725, 085-845 9292

อีเมล : rht_2005@hotmail.com,

chaicharn@raihomehong.com, thararat@raihomehong.com

เว็บไซต์ : <http://www.raihomehong.com>



การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การจัดการ และการเชื่อมโยงธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพอุตสาหกรรมเครื่องหนัง

สภาวะปัจจุบันที่มีการแข่งขันทางด้านธุรกิจกันอย่างรุนแรงทั้งจากภายในประเทศ และต่างประเทศ ทำให้สาขากิจต่างๆ ที่อยู่ใภภาคอุตสาหกรรมการผลิตด้านเครื่องหนัง ต้องมีการปรับตัวเป็นอย่างมากในการสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง โดยการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องหนัง รองเท้า ฟอกหนังและกลุ่มผลิตภัณฑ์หนังฟอก ในการผลิตสินค้าไลฟ์สไตล์ ที่จะต้องมีการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต มีระบบการบริหารจัดการ (Management System) ที่ดีพอ บุคลากรในองค์กรมีความรู้ความสามารถ และมีจิตสำนึกในเรื่องของคุณภาพสินค้า มีการวางแผนด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างความแตกต่าง ทำให้สาขากิจต้องมีการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การจัดการตลอดจนการเชื่อมโยงธุรกิจ (Matching) เพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจและสร้างขีดความสามารถให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องหนังของไทย ในการผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค/ตลาด เป็นการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจของประเทศไทยทางหนึ่ง



3 สร้างผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปเชื่อมโยงหรือเปิดตลาด ตลอดจนมีการบูรณาการระหว่างผู้ประกอบการ และเกิดการเชื่อมโยง/เจรจาธุรกิจการค้า (Business Matching) ในตลาดการค้าสากล

การ Matching อุตสาหกรรมเครื่องหนัง ณ จاکาร์ต้า ประเทศอินโดนีเซีย

จากกิจกรรมต่างๆ ที่วิสาหกิจได้เข้าร่วมรับคำปรึกษา แนะนำไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การจัดการ และเกิดการพัฒนาตัวสินค้าที่สามารถนำผลการวิจัยของ ที่ปรึกษาไปปรับปรุงตัวสินค้า โดยเฉพาะด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์เพื่อการนำเสนอกลุ่มลูกค้ารายใหม่ ด้วยการทดลองตลาดที่จาการ์ต้า ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของโครงการในการเชื่อมโยงธุรกิจ (Matching) เพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ ในกลุ่มเป้าหมาย การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า Indo Footwear and Leather ที่ศูนย์แสดงสินค้า JI Expo mannaga Duo มีการจัดงาน ระหว่างวันที่ 12-15 พฤษภาคม 2554

- ข้อมูลประเทศอินโดนีเซีย และเหตุผลการเลือก Matching ในประเทศนี้

- ข้อมูลทั่วไปของประเทศอินโดนีเซีย แบ่งการปกครองออกเป็น 30 จังหวัด 2 เขตการปกครองพิเศษ และ 1 เขตนครหลวงพิเศษ มีหมู่เกาะที่สำคัญจำนวน 6 หมู่เกาะได้แก่ เกาะสุมาตรา เกาะชวา เกาะบอเนียว เกาะซูลาเวซี เกาะโมลุกกะ เกาะนิวกินี และหมู่เกาะซุนดาน้อย ประเทศอินโดนีเซียมีการปกครองแบบประชาธิปไตยแบบประธานาธิบดี เป็นประมุข แผนที่ของประเทศโดยรวมมีดังต่อไปนี้

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของปัญหาเหล่านี้ ซึ่งตรงกันกับความต้องการของผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก จึงได้จัดให้มี กิจกรรมการบริการเงินสมทบจ้างที่ปรึกษา เพื่อปรับปรุงการผลิต การจัดการ การตลาดและการบริการ (CF) ซึ่งมีรูปแบบ (Model) ของการบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน ในการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อให้บริการในการแก้ปัญหา/เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การจัดการและการเชื่อมโยงธุรกิจ (Matching) เพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และวิสาหกิจชุมชน ดังกล่าว ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

- 1 เพื่อส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตโดยการนำนวัตกรรมเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ ในการผลิตและมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยและทันกับความต้องการของตลาดผู้บริโภคตลอดจนสามารถแข่งขันในตลาดการค้าสากลได้

- 2 เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความชำนาญในการผลิตสินค้าให้เป็นไลฟ์สไตล์ และตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

ประเทศอินโดนีเซียเป็นเมืองขึ้นของประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นเวลา 300 ปี ภาษาที่ใช้อย่างเป็นทางการได้แก่ ภาษาอินโดนีเซีย มีประธานาธิบดีชื่อ ซูซีโล บัมบัง ยูไดโยโน มีพื้นที่รวม 1,9 ล้านตารางกิโลเมตร ประชากร 222 ล้านคน มีคนรวยประมาณ 35 ล้านคน คนจนประมาณ 187 ล้านคน เป็นเด็กประมาณ 100 คน และที่เหลือเป็นวัยทำงานและมีกำลังในการซื้อสินค้า อุปโภค บริโภค ประชาชนส่วนมากต้องการสินค้าภาคเกษตรกรรม มีการบริโภคข้าวเป็นอาหารหลัก ประชาชนต้องซื้อข้าวจากต่างประเทศรวมถึงประเทศไทย สินค้าเกษตรพื้นฐานมีความจำเป็นต่อประชากรโดยรวม สินค้าแฟชั่นที่ผลิตจากประเทศได้รับความสนใจเป็นอย่างมากเนื่องจากคุณภาพดีแต่ราคาปานกลาง เทียบกับสินค้าแบรนด์เนมที่มาจากประเทศตะวันตกที่มีราคาแพงมาก สินค้าที่ได้รับความนิยมอย่างมากได้แก่ สินค้าลอกเลียนแบบแบรนด์เนมยี่ห้อดังซึ่งผลิตจากประเทศจีน ใช้วัตถุดิบราคาถูก ราคาอยู่ที่ประมาณ 700-1,000 บาท สกุลเงินที่ใช้ได้แก่ รูเปียห์

ความสัมพันธ์กับประเทศไทยนั้นประเทศอินโดนีเซียมีความสัมพันธ์ไมตรีที่ดีกับประเทศไทยตลอดมา ประเทศอินโดนีเซียเป็นสมาชิกประชาคมอาเซียนเช่นเดียวกับประเทศไทย มีอุตสาหกรรมการผลิตหนังและฟอกหนังขนาดใหญ่ แต่คุณภาพยังเทียบกับประเทศไทยไม่ได้ กำลังการซื้อของพลเมืองชาวอินโดนีเซียมีสูง เพราะจำนวนผู้มีฐานะดีมีถึง 35 ล้านคน ในอนาคตการค้าการลงทุนธุรกิจอุตสาหกรรมประเภทผลิตภัณฑ์หนัง จากประเทศไทยส่งไปจำหน่ายยังอินโดนีเซียมีโอกาสสูงมาก

สรุปเนื้อหา

ในการนำกลุ่มธุรกิจแฟชั่นเครื่องหนังไทยไปจับคู่ธุรกิจนั้น ได้นำสินค้าของผู้ประกอบการจำนวน 15 บริษัท ไปนำเสนอต่อผู้นำเข้าสินค้าอินโดนีเซียและเสนอขายตัวอย่างต่อกลุ่มนักธุรกิจอินโดนีเซีย รวมทั้งการเจาะตลาดสินค้าผ่านสถานทูตไทยประจำประเทศอินโดนีเซีย และกรมพาณิชย์ (DEP) สินค้าไทยได้รับความนิยมอย่างมาก โดยเฉพาะกระเป๋าแฟชั่นหนังแบบนุ่มได้แก่ ยี่ห้อ King Kaew (King Kaew) ยี่ห้อ Marwell (Marwell) ยี่ห้อ Sarini (Sarini) รวมทั้งกระเป๋าคลาสสิกของยี่ห้อนาบอน กระเป๋าสตาร์ก็ได้รับความนิยมอย่างมากได้แก่ ยี่ห้อ Devy (Devy) กระเป๋าสตรียี่ห้อธัญสุดา ก็ได้รับความนิยมอย่างมาก ทั้งคุณภาพและความเป็นแฟชั่นที่ทันสมัย ส่วนสินค้าแบบ Exootic เป็นที่นิยมอย่างมากเช่นกันได้แก่ ยี่ห้อ Sea Star ซึ่งเป็นสินค้าที่ผลิตมาจากหนังปลากะเบนทั้งกระเป๋าสตรี กระเป๋าสะพายแบบวัยรุ่น กระเป๋าสตาร์ และสายนาฬิกา รองเท้าก็ได้รับความนิยมอย่างมาก



รองเท้าสตรียี่ห้อ Heaven เป็นรองเท้าสตรีที่ทันสมัยคุณภาพสูง ส่วนรองเท้าผู้ชายก็ได้รับความนิยม ยี่ห้อ Freewood ซึ่งเป็นยี่ห้อที่เป็นที่ยอมรับในประเทศไทยที่วางขายในห้างดังหลายห้างเช่น เซ็นทรัล และโรบินสัน สินค้าที่ได้รับความนิยมมากเช่นกันได้แก่ ของใส่สินค้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ยี่ห้อ Gold Leather ผู้ประกอบการที่ไปนำเสนอสินค้าในงานแสดงสินค้ามีความพึงพอใจกับการไปจับคู่ธุรกิจอย่างมาก รวมทั้งตื่นต้นกับความแปลกใหม่และรสนิยมของชาวอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นโอกาสที่สำคัญในการขยายฐานธุรกิจเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามในด้านกฎระเบียบในการนำเข้า การส่งออกสินค้าระหว่างสองประเทศก็มีความสำคัญซึ่งจะต้องศึกษาอย่างละเอียด ซึ่งในการเดินทางไปจับคู่ธุรกิจในครั้งนี้ได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่ที่สุดจากสถานทูตกงสุลไทยประจำประเทศอินโดนีเซีย กรุงเทพมหานคร ซึ่งได้แนะนำกลุ่มนักธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจในประเทศอินโดนีเซียให้รู้จักและช่วยสนับสนุนสินค้าไทยให้สามารถขยายตลาดในประเทศอินโดนีเซีย ภาพต่อไปนี้เป็นรายละเอียดของผู้เข้าร่วมโครงการและบรรยากาศบางส่วนในการไปจับคู่ธุรกิจที่ JI Expo เมือง Mannaga Duo



ที่	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	ประเภทผลิตภัณฑ์
1	บริษัทโกลด์เลเธอร์ จำกัด โทรศัพท์ 02-926 2553-4 081-557 7772 แฟกซ์ 02-926 2571	63/458-459 หมู่ 6 หมู่บ้านบางใหญ่ซี้ดี ถ.กาญจนาภิเษก ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 1140	กระเป๋าหนังโทรศัพท์และคอมฯ,มือถือ
2	บจ. วี เอส แอล อุตสาหกรรม โทรศัพท์ 0-2816-6896-8 แฟกซ์ 0-22816-6895	6/10 หมู่ 9 ซ.วัดบางพิง ถ.พระราชวริยาภรณ์ ต.บางฝั่ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130	กระเป๋าเอกสารหนัง กระเป๋าสตางค์ เข็มขัดหนัง และซองกุญแจ
3	บจ. เอส.ที.ซีสตาร์ เลทเธอร์ จำกัด โทรศัพท์ 0-2656-5155 แฟกซ์ 0-2250-6211	555 ประตูน้ำเซ็นเตอร์ ชั้น 1 ห้อง 1068 ถ.ราชปรารภ ราชเทวี กทม. 10400	ผลิตและส่งออกกระเป๋า และเข็มขัดหนัง
4	กลุ่มหัตถกรรมเครื่องหนัง BOLITY โทรศัพท์ 0-2978-4923 08-1617-8209 แฟกซ์ 0-2598-2224	43/5 ถ. เทศบาล 5 ต.บางหลวง อ.เมือง จ.ปทุมธานี 12000	กระเป๋าหนังแท้และหนังปลา
5	บจ. ท็อปเท็น เทรดิง กรุป โทรศัพท์ 0-2586-9941 แฟกซ์ 0-2912-5125 0-2586-8810 ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าหนัง	107/19-21 ถ.พระราชราษฎร์สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม. 10800	ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าหนังแท้หนัง
6	บริษัท ดี.ซี. เครื่องหนัง จำกัด โทรศัพท์ 0-2911-4050-1 แฟกซ์ 0-2587-7639	268/59-60 ซ.เยาวพา ถ.พระราชราษฎร์ สาย 2 บางซื่อ กทม. 10800	ผลิตและส่งออก กระเป๋าหนังแท้ และกระเป๋าหัตถกรรม
7	บริษัท เอส พี ดับบิว จำกัด โทรศัพท์ 0-2217-0056	984/19 ถ. พระราม 6 แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400	เครื่องแต่งกาย ถุงมือหนัง ชิ้นงานต้นแบบ
8	บริษัท แชมป์เอช จำกัด โทรศัพท์ 0-2689-8240 แฟกซ์ 0-2689-9610	117 หมู่ 5 ถ.สุวรรณศร นนทบุรี กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี 25110	เสื้อผ้า เครื่องหนัง
9	บริษัท บุญอริยะพาณิชย์ จำกัด (9 BOON) โทรศัพท์ 0-2388-2578 แฟกซ์ 0-2389-2677	1307/1 หมู่ 1 ต.ท้ายบ้าน อ. เมือง จ.สมุทรปราการ 10270	หนังฟอกสำเร็จ/กระเป๋าหนังแบบจำลอง เน้นกลุ่มสตรีและฟังก์ชั่นเป็นหลัก
10	กลุ่มเครื่องหนังธัญสุดา โทรศัพท์ 0-2927-0909 แฟกซ์ 0-2927-3217	19/10 หมู่ 4 หมู่บ้านเต็มรัก ถ.เต็มรัก ต.บางคูรัด อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี 11110	อุตสาหกรรมเครื่องหนัง
11	บจ. ฟริวูด อินเตอร์เนชั่นแนล โทรศัพท์ 0-2803-2461-63 แฟกซ์ 0-2803-2164	793-795 ซ.กาญจนาภิเษก 008 แขวงบางแค เขตบางแค กทม. 10160	อุตสาหกรรมเครื่องหนัง รองเท้า
12	บริษัท เมืองทองมหาชัย จำกัด โทรศัพท์ 034-833226-9 แฟกซ์ 034-833-225	78 หมู่ 5 ถ.เอกชัย ต.โคกขาม อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000	
13	บริษัท โกลด์ซี้ดี จำกัด โทรศัพท์ 0-2468-8723 แฟกซ์ 0-2893-8193	112 หมู่ 11 ซ.เอกชัย แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ 10150	รองเท้าผ้าใบนักเรียน,นักกีฬา
14	บริษัท โชติกา (ไทยแลนด์) โทรศัพท์ 08-1857-3309	51 ซ.ท่าข้าม แยก 1-2 แขวงสามลำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	รองเท้าผ้าใบนักเรียน
15	HEAVEN Co.,Ltd. โทรศัพท์ 0-2889-5379-80 แฟกซ์ 0-2416-0418	112 หมู่ 11 ซ. เอกชัย 8 ถ.เอกชัย แขวงบางขุนเทียน	รองเท้า กระเป๋า

บูทต่างๆที่จัดแสดงภายในงาน ประกอบด้วยสินค้ากระเป๋ารองเท้า (มีทั้งหนังแท้และหนังเทียม) เครื่องจักรสำหรับตัด-เย็บ CAD/CAM คอมพิวเตอร์ที่ช่วยในการจัดวางแพทเทิร์น และเทคโนโลยีต่างๆที่มีการพัฒนาให้ทันสมัยยิ่งขึ้น

สินค้าที่นำไปทดลองตลาดจากการค้า อินโดนีเซีย จาก 15 ผู้ประกอบการ ได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก เพียงในช่วงเวลา งาน สร้างความสนใจต่อตัวแทนการค้าแล้ว 6 ผู้ประกอบการมีรายชื่อดังนี้

1. บจ.เอส.ที.ซีร์สตาร์ เลทเธอร์ จำกัด
2. กลุ่มหัตถกรรมเครื่องหนัง “BOLITY”
3. บริษัท โซติกา (ไทยแลนด์)
4. บริษัท เอส พี ดับบิว จำกัด
5. บริษัท วี เอส แอล อุตสาหกรรม จำกัด
6. บริษัท ท็อปเท็นเทรตติ้ง กรุป จำกัด

ภายในงาน วันสุดท้ายได้เปิดให้จำหน่ายปลีกสินค้าตัวอย่างต่างๆที่นำมาจัดแสดง สามารถจำหน่ายได้เป็นยอดเงินรวมทั้งหมดเกือบ 70,000 บาท(เจ็ดหมื่นบาทถ้วน)

ข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการ ในการทำธุรกิจในประเทศอินโดนีเซีย

การส่งเสริมการลงทุนของอินโดนีเซีย มีรายละเอียดดังนี้

- รัฐบาลอินโดนีเซียมีนโยบายส่งเสริมการลงทุน โดยเฉพาะการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment: FDI) เพื่อให้การลงทุนจากต่างประเทศผลักดันให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจ
- ปัจจุบันรัฐบาลอินโดนีเซียอยู่ระหว่างการดำเนินการปฏิรูปกฎหมาย/กฎระเบียบเกี่ยวกับการลงทุนทั้งหมด (Investment package reform) โดยเฉพาะกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน โดยเริ่มจากการปรับปรุงกฎระเบียบเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานการลงทุน (Infra-structure) และกฎหมายแรงงาน
- หน่วยงานที่รับผิดชอบด้านการส่งเสริมการลงทุน คือ คณะกรรมการประสานการลงทุน Investment Coordinating Board หรือเรียกกันว่า BKPM ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระที่ทำหน้าที่เช่นเดียวกับ BOI ของไทย
- โปรแกรมการส่งเสริมการลงทุน (Investment Incentives) ของ BKPM ได้แก่
 - การลดหย่อนอากรขาเข้า
 - การอำนวยความสะดวกด้านภาษี
 - การคืนอากร/การยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับการผลิตเพื่อการส่งออก
 - การให้สิทธิพิเศษแก่อุตสาหกรรมใน Bonded Zone
 - การให้สิทธิพิเศษแก่อุตสาหกรรมใน Integrated Economic Development Zones
- การดำเนินนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลอินโดนีเซียในปัจจุบันมีเป็นลักษณะเชิงรุก โดยมีการลอบบี้บริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ให้เข้ามาลงทุนในอินโดนีเซีย ข้อมูลดังนี้

จากข้อมูลการลงทุนปี 2546 มูลค่าการลงทุนของไทยจัดอยู่ในอันดับที่ 13 ของการลงทุนจากทั่วโลกมายังอินโดนีเซีย คือประมาณ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

ในกลุ่มประเทศภูมิภาคเอเชีย มูลค่าการลงทุนของไทยเป็นอันดับรองจาก ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ มาเลเซีย และสิงคโปร์

ประเทศไทยมีความสัมพันธ์ด้านการลงทุนกับอินโดนีเซียมากกว่า 30 ปี จนถึงปัจจุบันมูลค่าการลงทุนของไทยในอินโดนีเซียมีมูลค่ารวมกว่า 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

บริษัทไทยขนาดใหญ่ที่เข้ามาลงทุนในประเทศอินโดนีเซีย ได้แก่

- บริษัทเครือเจริญโภคภัณฑ์: ฟาร์มเลี้ยงไก่ ผลิตภัณฑ์/ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไก่ทุกชนิด
- บริษัทเหมืองบ้านปู: ทำเหมืองถ่านหิน
- บริษัทเครือปูนซิเมนต์ไทย: อุตสาหกรรมปิโตรเคมี เชมรามิควัสดุก่อสร้าง
- ธนาคารกรุงเทพ: ธุรกิจบริการด้านการเงิน

ข้อได้เปรียบในการลงทุนในอินโดนีเซีย

รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ และอยู่ระหว่างการปฏิรูปกฎระเบียบการลงทุน เพื่อให้เอื้อต่อนักลงทุนจากต่างประเทศ

เป็นประเทศที่มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ และสามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมต่อเนื่องต่างๆ เช่น น้ำมัน เหมืองแร่ เช่น ถ่านหิน นิเกิล ป่าไม้ ประมง เป็นต้น

มีจำนวนแรงงานมาก

เป็นตลาดขนาดใหญ่ เนื่องจากมีจำนวนประชากรมาก (ประมาณ 230 ล้านคน)

ค่าจ้างแรงงานต่ำเมื่อเทียบกับประเทศในภูมิภาคอาเซียนหลายประเทศ

ปัญหา/อุปสรรคของการเข้ามาลงทุนในอินโดนีเซีย

1. กฎหมาย/กฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุน เช่น Share Ownership ต้องมีการกระจายหุ้นให้ชาวอินโดนีเซีย และระบบระบับข้อพิพาทของอินโดนีเซีย เป็นต้น
2. ระบบโครงสร้างพื้นฐานการลงทุน คือระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ไม่เพียงพอ และต้องการการพัฒนา
3. กฎหมายคุ้มครองแรงงานที่ยังมีความเข้มงวดและรักษาผลประโยชน์ให้แก่ผู้ใช้แรงงาน เช่น การจ่ายเงินทดแทนกรณีถูกจ้างออกจากงานในอัตราที่สูง เป็นต้น
4. การดำเนินกระบวนการตามระบบราชการมีความซับซ้อนยุ่งยาก และยังมีปัญหาด้านคอร์รัปชัน ซึ่งจะทำให้ต้นทุนในการลงทุนสูงขึ้น

สรุปช่องทางการส่งออกสินค้าผลิตภัณฑ์เครื่องหนังในอินโดนีเซีย

จากข้อมูลวิเคราะห์ประเมินสถานการณ์ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพการผลิตที่สูงกว่า มีรูปแบบผลิตภัณฑ์สินค้าที่ได้เปรียบ สำหรับด้านราคาชาวอินโดนีเซียผู้มีความรู้ได้สูงหรือมีกำลังซื้อสินค้าถึง 30 ล้านดอลลาร์ ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่ดีของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเครื่องหนังไทย ควรเข้าไปเจาะตลาดในประเทศอินโดนีเซียเป็นอย่างยิ่ง ■

ส่วนพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องหนัง

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา

ซอยตรีมิตร แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 02-3678296, 02-3678227-8

โทรสาร 02-3678226, 02-3902315

เกษมณี หมั่นทำการ ชยุทศาสตร์แนวใหม่ สร้างผู้ประกอบการรุ่นจิ๋ว เป็นนักธุรกิจแห่งอนาคต



กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม
ชยุทศาสตร์แนวใหม่ วารสารฐาน
การเป็นผู้ประกอบการให้แก่เยาวชน
รุ่นเยาว์ นำร่องนักเรียน และครู
เข้าร่วมโครงการ “โตขึ้น...หนูจะเป็น
ผู้ประกอบการตามคำพ่อสอน”

โดยน้อมนำคำสอนของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเป็นต้นแบบในการสนับสนุน
การเป็นผู้ประกอบการที่ดี

คุณเกษมณี หมั่นทำการ นักวิชาการ
ออกแบบผลิตภัณฑ์ชำนาญการพิเศษ กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม ผู้ริเริ่มโครงการปลูกฝังความคิดและ
สร้างแรงบันดาลใจให้เยาวชนไทยเข้าถึงการเป็น
ผู้ประกอบการเมื่อเติบโตขึ้นในอนาคต โดยกล่าว
ถึงที่มาของโครงการ “โตขึ้น...หนูจะเป็นผู้ประกอบการ
ตามคำพ่อสอน” กล่าวถึงที่มาของโครงการนี้ว่า

เกิดแนวความคิดว่าการเป็นผู้ประกอบการที่ดี
ต้องปลูกฝังตั้งแต่วัยเยาว์ เพราะเด็กเปรียบเสมือน
ผ้าขาว และยังมีความคิดที่สดใหม่ เมื่อป้อนสิ่งดี
และสร้างความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการ
ก็จะทำให้เด็กเหล่านี้เติบโตเป็นเจ้าของธุรกิจที่มี
ศักยภาพต่อไปในอนาคต จึงนำเสนอหลักการดัง
กล่าวต่ออธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในขณะนั้น
(ท่านอาทิตย์ วุฒิคะโร) และได้รับการสนับสนุนจน
เกิดโครงการดังกล่าว อันเป็นกิจกรรมเฉลิมพระเกียรติ
พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ



รูปแบบของกิจกรรมครั้งนี้ มุ่งเน้นสร้างองค์ความรู้ ด้านสังคมประกอบการ การศึกษาดูงานแบบอย่างของ อุตสาหกรรมไทยยั่งยืน โดยให้เด็กทำความเข้าใจและ จดจำพระบรมราโชวาทหรือพระราชดำรัสพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผู้ประกอบการและ อุตสาหกรรมยั่งยืน เพื่อเป็นการบ่มเพาะระยะสั้น จากนั้นจะได้มีการทดสอบความเข้าใจและจินตนาการ สร้างสรรค์ของเด็กที่เข้าร่วมกิจกรรม โดยจัดประกวดแข่งขันชิงทุนการศึกษา เรื่อง “โตขึ้น...หนูจะเป็นผู้ประกอบการตามคำพ่อสอน” เพื่อสร้างแรงบันดาลใจและปลูกจิตสำนึกความเป็นสังคมผู้ประกอบการตามแนวพระราชดำริให้แก่เยาวชนยึดถือเป็นแบบอย่างในการเป็นผู้ประกอบการเมื่อเติบโตเป็นผู้ใหญ่

กลุ่มเป้าหมายของกิจกรรม จะเริ่มต้นจากระดับ ประถมศึกษาปีที่ 5 - 6 เพราะเด็กกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่มีความคิดสดใหม่ พร้อมทั้งจะเปิดรับสิ่งที่ดี ในการเป็นผู้ประกอบการแห่งอนาคต โดยมีเด็กนักเรียนจาก โรงเรียนในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลทั้งหมด 19 แห่ง เข้าร่วมกิจกรรมค่ายเยาวชนอาสาเฉลิมพระเกียรติ ณ โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร จังหวัดปทุมธานี รวมระยะเวลาการเข้าฝึกอบรมในค่าย 3 วัน

เปิดโลกเรียนรู้ที่อภัยภูเบศร บ่มเพาะเยาวชนสู่นักธุรกิจ

คุณเกษมณี ถ่ายทอดเรื่องราวการเข้าค่ายเยาวชนอาสาเฉลิมพระเกียรติ อย่างภูมิใจ ว่า ได้รับความร่วมมือจากโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร ที่เป็นแหล่งผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร ที่เป็นแหล่งผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสมุนไพร อาทิ ครีมอาบน้ำ สบู่ แชมพู ครีมนวดผผ ครีมบำรุงผิว อาหาร และเครื่องดื่มจากสมุนไพรไทย ที่นับว่าเป็นต้นแบบในการนำสมุนไพรของไทยแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จนประสบความสำเร็จทั้งตลาดในประเทศ และต่างประเทศ โดยได้เปิดโอกาสให้เยาวชนจาก 19 แห่ง คัดเลือกตัวแทนมาโรงเรียนละ 5 คน รวมนักเรียนทั้งหมด 95 คน และครูอีกโรงเรียนละ 1 แห่งรวม 19 คน เข้าร่วมศึกษาดูงานและเข้าค่ายในครั้งนี้ เมื่อวันที่ 25 - 27 พฤษภาคม 2554 ที่ผ่านมา

จากการศึกษาดูงานของเยาวชนได้ทำกิจกรรมต่างๆ เช่น การดูโรงงานในโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร ในพระบรมราชูปถัมภ์สมเด็จพระภคินีเธอ เจ้าฟ้าเพชรรัตนราชสุดา สิริโสภาพัณณวดี ตั้งแต่กระบวนการผลิต จนถึงออกมาเป็นผลิตภัณฑ์พร้อมวางจำหน่าย การมีกิจกรรมประกวดวาดภาพ เล่าเรื่องจากภาพ และการประกวดวางแผนผลิตสินค้าออกวางจำหน่าย ภายใต้หัวข้อประกวดแข่งขัน “โตขึ้น...หนูจะเป็นผู้ประกอบการตามคำพ่อสอน” ทำให้เด็กเหล่านี้





เกิดความคิดสร้างสรรค์ ในการเริ่มต้นทำธุรกิจ รู้จัก คัดเลือกผลิตภัณฑ์ที่จะทำการค้าขาย โดยชอยก ตัวอย่างต่อไปนี้

เด็กนักเรียนที่เข้าค่ายยุวชนกลุ่มหนึ่งระดมความคิดทำร้านไอศกรีมบุปผานานารส ที่น้อมนำพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวฯ โดยการนำมาปรับใช้ในการทำธุรกิจ ตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง ประหยัดปลอดภัย และมีคุณภาพสูง สร้างสรรค์ร้านไอศกรีมให้มีรสชาติแปลกใหม่กว่าร้านอื่น เนื่องจากมีผลไม้และดอกไม้ที่มีประโยชน์ผสมอยู่

เด็กนักเรียนอีกคนหนึ่งมีแนวคิดโตขึ้นหนูจะเป็นผู้ประกอบการแปรรูปกล้วย นำกล้วยมาแปรรูปอบสมุนไพรด้วยชา ตะไคร้ ใบมะกรูด นำไปขายแล้วไม่ประสบความสำเร็จ จึงนึกถึงพระราชดำริของพ่อหลวงว่าไม่ให้ทอดทิ้ง และต้องอดทนทำให้เข้มแข็ง จึงทำงานได้สำเร็จ ทุกคนจึงเริ่มคิดใหม่ทำใหม่จนประสบความสำเร็จ ทุกคนในหมู่บ้านมีรายได้เพิ่มช่วยกันคิดช่วยกันทำตามคำพ่อสอน

การประกวดของเยาวชนครั้งนี้ จะมีรางวัลเป็นเงินทุนการศึกษา ซึ่งผู้ชนะการประกวดจะได้รับทุนการศึกษา แบ่งเป็น 4 รางวัล ได้แก่ รางวัลชนะเลิศ อันดับ 1 ได้ทุนการศึกษา 4,000 บาท อันดับ 2 ทุนการศึกษา 3,000 บาท อันดับ 3 ทุนการศึกษา 2,000 บาท และรางวัลชมเชย ทุนการศึกษา 1,000 บาท

คำพ่อสอน คือ ใฝ่ส่อกทางแห่งปัญญา สานพลังความคิดสู่เยาวชนไทย

คุณเกษมณี เล่าให้ฟังว่า รู้สึกภาคภูมิใจกับการทำโครงการนี้ขึ้นมา เพราะเป็นการวางรากฐานในการเป็นผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมในระดับเยาวชน ที่พวกเขาจะได้ซึมซับและเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการที่ดี และมีคุณธรรมเมื่อเติบโตขึ้นในภายภาคหน้า ซึ่งเป็นวางระบบเศรษฐกิจประเทศไทยระยะยาวอย่างมีศักยภาพต่อไป โดยมีคำสอนของพ่อหลวงเป็นแนวทางในการสร้างคุณธรรมให้กับผู้ประกอบการตั้งแต่วัยเยาว์

คำสอนของพ่อหลวง เป็นพลังสำคัญที่จะนำพาให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดกลาง ได้เกิดพลัง เกิดความคิดในการที่จะต่อสู้ และนำพาธุรกิจให้



ก้าวต่อไป ตามแนวทางพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ซึ่งส่วนตัวนั้นยึดถือคำสอนของพ่อหลวงมา โดยตลอดชีวิตการเป็นข้าราชการ ทำให้เกิดพลัง พลัง ความคิดที่จะสร้างสังคมโลกให้น่าอยู่ และมีคุณค่าสืบไป เพราะความรู้ที่ร่ำเรียนมาจากสถาบันพระมหากษัตริย์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในระดับปริญญาตรี และปริญญาโท สาขาวิชานิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ได้นำ ความรู้ทั้งสองสาขามาผสมผสานอย่างลงตัวในการ สร้างสรรค์โครงการเพื่อเยาวชนในภาคอุตสาหกรรมภายใต้ การนำคำสอนของพ่อหลวงเข้ามาปรับใช้ในอุตสาหกรรมกับ เยาวชนไทย เพื่อรากฐานที่เข้มแข็งของอุตสาหกรรมไทยให้ ยั่งยืนสืบไป

จากการเข้าค่ายดูงานที่โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศรระยะเวลา 3 วัน สะท้อนให้เห็นว่าโครงการดังกล่าว ได้ เป็นบททดสอบถึงความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการใน ภาคเยาวชน เพราะนักเรียนที่เข้าค่ายต่างซึมซับ และรู้จักคิด จินตนาการต่อยอดทางความคิดว่าจะขายอะไร เริ่มจากอะไร และนำหลักการคำสอนของพ่อหลวงมาปรับประยุกต์ใช้เข้ากับ ธุรกิจ ซึ่งถ่ายทอดออกมาจากงานเขียนเรียงความ วาดรูป



การจำลองเหตุการณ์ขายของจริง เป็นต้น ซึ่งทาง โครงการฯ จะมีกำหนดหัวข้อให้นักเรียนแสดงความคิดเห็น และประกวดแข่งขันกัน ซึ่งทุนการศึกษา

“นับว่า โครงการดังกล่าวมีประโยชน์ และมีคุณค่า ยิ่งที่ริเริ่มแนวทางการเป็นเจ้าของธุรกิจในระดับเยาวชน เป็นการสร้างแรงบันดาลใจ และปลูกฝังความคิดการ เป็นผู้ประกอบการที่ดีในอนาคต”

คุณเกษมณี กล่าวทิ้งท้ายว่า ตลอดชีวิตการเข้ารับ ราชการกว่า 35 ปี มีความคิดตั้งมั่นอยู่บนแนวทางคำ สอนของ”พ่อหลวง” เป็นต้นแบบในการดำเนินชีวิตและ การทำงาน โดยหวังว่าพลังเล็กๆ ของตนจะช่วยพัฒนา อุตสาหกรรมประเทศไทยให้มีความแข็งแกร่ง และยังยืน นอกจากนี้ยังมองว่าการให้อะไร หรือทำอะไรเพื่อสังคม เป็นสิ่งที่ดีแล้ว ยังถือว่าได้ตอบแทนคุณแผ่นดินอีกด้วย

ส่วนตัวก็ไม่คิดหยุดทำประโยชน์ให้สังคม ยังคงเดิน หน้าร่วมสนับสนุนโครงการดีๆ ของกรมส่งเสริม อุตสาหกรรม การจัดทำกิจกรรมด้านการสนับสนุน เยาวชนสู่ผู้ประกอบการแห่งอนาคต การสรุปรายละเอียดเป็นข้อมูลจัดทำเป็นหลักสูตรเฉพาะ เพื่อให้ เยาวชนสามารถปฏิบัติและเรียนรู้การเป็นผู้ประกอบการ ได้จริง โดยต้องอยู่บนพื้นฐานการจัดรูปแบบกิจกรรมที่ เหมาะสมกับนักเรียนระดับประถมศึกษาปีที่ 4 - 6 หลักสูตรที่ คิดค้นและพัฒนาขึ้นจะนำเสนอไปที่ สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน (สพฐ.) เพื่อบรรจุเป็นหลักสูตรหรือวิชาเพื่อให้เด็กได้เรียน เพื่อประโยชน์ต่อเยาวชนต่อไป ■

โอกาสเพิ่มมูลค่าอาหาร..... เมื่อโลกเปลี่ยนไป

สภาวะบนโลกเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงสำคัญ คือ “สภาพอากาศ (Climate change)” อันได้แก่ การเพิ่มขึ้นของอุณหภูมิโลก การเกิดน้ำท่วม ภัยแล้ง การเพิ่มขึ้นของระดับน้ำทะเล การเกิดพายุอย่างรุนแรง เป็นต้น และ “โครงสร้างทางประชากรศาสตร์ และสังคม” อันได้แก่ จำนวนประชากรโลกเพิ่มขึ้น อัตราการเกิดลดลง ประชากรผู้สูงอายุเพิ่มสูง การอพยพของผู้นไปอยู่เมืองใหญ่เพิ่มขึ้น จำนวนผู้หญิงออกไปทำงานนอกบ้านมากขึ้น



Organic food..... อาหารอินทรีย์

เป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่ผ่านระบบการเกษตรที่ผลิตอาหารเพื่อความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ โดยเน้นที่หลักการปรับปรุงบำรุงดิน การเคารพต่อศักยภาพทางธรรมชาติของพืช สัตว์ และนิเวศการเกษตร ตลอดจนถือเป็นหลักการสากลที่สอดคล้องกับเงื่อนไขทางเศรษฐกิจ สังคม ภูมิอากาศ และวัฒนธรรมของท้องถิ่นด้วย

ปัจจุบันกระแสการบริโภคอาหารและเครื่องดื่มเกษตรอินทรีย์มาแรงอย่างมาก และถือว่าร้อนแรงต่อเนื่องอย่างไม่หยุดยั้ง เห็นได้จากผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มใหม่ๆ ที่ออกมาสู่ตลาดทั่วโลกในแต่ละวันจะมุ่งไปยังสินค้าเกษตรอินทรีย์เป็นสำคัญ ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคตระหนักถึงความใส่ใจในสุขภาพของตนเองมากยิ่งขึ้นและต้องการดูแลสุขภาพโลกให้น่าอยู่ กล่าวได้ว่าผลิตภัณฑ์อาหารอินทรีย์ คือ ผลิตภัณฑ์อาหารที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเรื่องความปลอดภัยอาหาร และการปกป้องสิ่งแวดล้อม

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์อาหารอินทรีย์



www.ritter-sport.de

โครงสร้างครอบครัวเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงด้านสุขภาพของประชากร โดยปัจจุบันทั่วโลกประสบปัญหาโรคอ้วน ตลอดจนวิถีชีวิตของผู้คนเป็นไปด้วยความเร่งรีบและให้เวลากับการทำงานเป็นสำคัญ เป็นต้น ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้นำมาสู่ “โอกาสสร้างเพิ่มมูลค่าให้แก่อาหาร” เพราะผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อบริการดังกล่าว จึงต้องการผลิตภัณฑ์ที่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงสิ่งที่ตนกำลังใส่ใจอยู่ โดยเฉพาะในประเด็น “ความยั่งยืนต่อสิ่งแวดล้อม การมีสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี การมีจริยธรรมต่อมนุษย์และสัตว์ ตลอดจนการห่วงใยคืนกลับสู่ความเรียบง่าย ธรรมชาติ และวัฒนธรรมดั้งเดิมภายในท้องถิ่นของตน” ซึ่งปัจจุบันได้มีผู้สร้างแนวคิดของอาหารบนหลักการดังกล่าวอย่างหลากหลาย อย่างไรก็ตามในที่นี้ขอยกตัวอย่างการเพิ่มมูลค่าอาหารบนหลักการหรือแนวคิด ดังต่อไปนี้ 1. Organic 2. Fair Trade 3. Slow Food และ 4. Animal Welfare



Fair Trade.....อาหารเป็นธรรม

เป็นผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดความยั่งยืนต่อสังคม ด้วยการค้าที่เป็นธรรม หรือผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นธรรมต่อสังคมและส่วนรวม ซึ่งเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นเป็นลำดับในตลาดโลก อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์สินค้าอาหาร Fair Trade ส่วนมากยังคงเป็นผลิตภัณฑ์ที่คำนึงถึงการสนับสนุนสินค้าที่เป็นของชุมชน และสินค้าจากประเทศที่ห่างไกลความเจริญ หรือด้อยพัฒนาเพื่อช่วยเหลือให้มีการค้าที่ดีและทัดเทียมกันในตลาดโลก

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์อาหารแฟร์เทรด (Fair Trade)

www.mq.edu.au/sustainability/fairtrade.html



Slow Food....

“สโลว์ ฟู้ด หรือ อาหารช้า-ช้า”

เป็นหนึ่งในอาหารทางเลือกที่กำลังได้รับความนิยมจากผู้บริโภคทั่วโลกอย่างมากในปัจจุบันและอนาคตต่อไปจากนี้ เป็นอาหารที่อยู่บนแนวคิดที่ต้องการให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจกับอาหารที่ตัวเองรับประทาน เพราะการรับประทานอาหารเป็นเหมือนศาสตร์และมีส่วนผสมของวัฒนธรรม รวมถึงความเป็นมนุษย์ ดังนั้นจึงควรทำความเข้าใจคุณค่าของอาหารในทุกขั้นตอน อาทิ ให้ความรู้ตระหนักว่าอาหารมาจากไหน ผลิตขึ้นอย่างไร และการเลือกรับประทานอาหารนั้นมีผลกระทบต่อส่วนอื่นของโลกอย่างไร

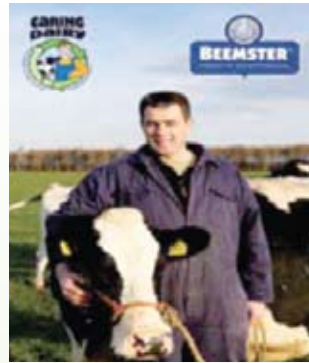
ตัวอย่างร้านอาหารสโลว์ ฟู้ด

ร้านอาหารที่ขายอาหารสโลว์ฟู้ดจะแสดงสัญลักษณ์ “รูปหอยทาก” และ/หรือ เขียนคำว่า “Slow Food”



Animal Welfare for food.....

อาหารที่คำนึงถึงสวัสดิภาพสัตว์ เป็นผลิตภัณฑ์อาหารที่ได้มา โดยไม่ได้เกิดจากการการุณสัตว์



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์อาหารที่คำนึงถึงสวัสดิภาพสัตว์

Caring Dairy – concept for sustainability

ของบริษัท Beemster Cheese / Cono Kaasmakers

ประเทศเนเธอร์แลนด์

“นมและผลิตภัณฑ์นม” เจ้าแรกของโลกที่ผลิตด้วยกระบวนการอย่างยั่งยืนที่เรียกว่า “Caring Dairy” ที่สร้างสรรค์กรรมวิธี และมาตรฐานต่างๆ อาทิ ผลิตด้วยการไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม คำนึงถึงสวัสดิภาพสัตว์ และสื่อสารกับชุมชนที่รอบข้าง เป็นต้น เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกร โคมนมและฟาร์มโลกต่างมีความสุขร่วมกัน ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวนำมาซึ่งผลผลิตคุณภาพสูง และได้กลายเป็นสินค้าระดับพรีเมียมที่ผู้บริโภคต่างยินดีซื้อ (รายละเอียดเรื่อง Caring Dairy ศึกษาเพิ่มเติมได้จาก www.benjerry.co.uk)

จะเห็นว่า “ผลิตภัณฑ์อาหารตาม 4 แนวคิดข้างต้น” การสร้างสรรค์อยู่บนหลักการสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการ “เข้าถึงจิตใจหรือจิตวิญญาณของผู้บริโภคตามสภาวะที่ให้ความตระหนักต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกโครงสร้างทางสังคมและวิถีชีวิตของตน” เป็นสำคัญ และเมื่อนำผลิตภัณฑ์เหล่านี้มาวางจำหน่ายในตลาด ส่วนใหญ่จะถูกจัดวางตำแหน่งให้เป็นสินค้าระดับพรีเมียมราคาสูง ซึ่งสิ่งดังกล่าวถือเป็นการสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจอย่างแท้จริง เพราะยิ่งเวลานานความศรัทธาของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์จะไม่เสื่อมคลายและมีความแน่นแฟ้นมากขึ้น ในขณะที่หากมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยเทคโนโลยี หากวันหนึ่งเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงไปเพราะความล้ำสมัย ความยั่งยืนของธุรกิจอาจเสื่อมถอยหรือหมดไปก็เป็นได้





ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ศูนย์ข้อมูลข่าวสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ. จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ตามที่พระราชบัญญัติข้อมูลข่าวสารของทางราชการ พ.ศ. 2540 ซึ่งประชาชนสามารถเข้าตรวจสอบได้อย่างสะดวก ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค 14 แห่ง โดยข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่ได้รวบรวมไว้ให้บริการ ณ ศูนย์บริการ ข้อมูลข่าวสาร กสอ.ประกอบด้วยข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลข่าวสารที่ลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา อาทิ เช่น
 - โครงสร้างกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
 - อำนาจหน้าที่ที่สำคัญและวิธีการดำเนินงาน
 - สถานที่ติดต่อขอรับข้อมูลข่าวสารของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
 - ระเบียบต่างๆ เช่น ระเบียบการใช้ตราสัญลักษณ์ ระเบียบ เงินทุนหมุนเวียน
2. ข้อมูลข่าวสารที่จัดไว้ให้ประชาชนเข้าตรวจสอบได้ อาทิ เช่น
 - วิสัยทัศน์ ยุทธศาสตร์
 - แผนงาน โครงการ และงบประมาณประจำปี
 - คู่มือต่างๆ
 - สิ่งพิมพ์ที่อ้างอิงในราชกิจจานุเบกษา
 - ข่าวประกาศประกวดราคา ประกาศสอบราคา และสรุปผลการจัดซื้อจัดจ้างรายเดือน
3. ช่องทางในการรับข้อมูลข่าวสาร อาทิ เช่น
 - ขอตรวจดูข้อมูลข่าวสารได้โดยสะดวก ณ ศูนย์ข้อมูลข่าวสารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทั้งส่วนกลางและภูมิภาค ในวันและเวลาราชการ
 - สืบค้นข้อมูลข่าวสารทางเว็บไซต์ ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ.
ที่ <http://info.dip.go.th> หรือ <http://www.dip.go.th>
 - ขอข้อมูลทางทาง อีเมล info@dip.go.th
 - ขอข้อมูลข่าวสารผ่านโทรศัพท์ 02-202-4425 โทรสาร 02-354-1537
 - ขอข้อมูลข่าวสารทางไปรษณีย์ ได้ที่ ศูนย์ข้อมูลข่าวสาร กสอ. อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400





ภัยพนัน ผู้ชนะย่อมก่อเวร ผู้แพ้ย่อมเสียดาวยทรัพย์



การพนัน เป็นสิ่งไม่ดี แต่ก็แปลกที่ยังมีคนติดการพนันกันทั่วประเทศ ก่อนอื่นมาดูว่า โทษของการพนัน มีอย่างไรบ้าง พระสัมมาสัมพุทธเจ้าตรัสว่า โทษของการพนัน มีอย่างน้อย ๖ ประการ คือ

๑. ผู้ชนะย่อมก่อเวร
๒. ผู้แพ้ย่อมเสียดาวยทรัพย์
๓. ทรัพย์สิ้นค่อยๆ เสื่อมถอยไปเรื่อยๆ
๔. คำพูดไม่มีคนเชื่อถือ
๕. ถูกดูหมิ่นเหยียดหยาม
๖. ไม่มีใครอยากแต่งงานด้วย

นี่คือโทษโดยย่อของการพนัน สรุปง่ายๆ ก็คือ

๑. หมดเงิน หมดทรัพย์สิ้น
๒. หมดเครดิต ไม่มีคนเชื่อคำพูด ถูกดูหมิ่นเหยียดหยาม และไม่มีคนอยากแต่งงานด้วย

๓. เป็นการสร้างเวรสร้างกรรม เป็นวิบากกรรมผูกพันกันไป ฉะนั้น การพนันจึงเป็นเรื่องที่ไม่เป็นประโยชน์ เลย แต่ทั้งๆ ที่เห็นกันอยู่อย่างนี้ว่า การพนันไม่ดีเลย มีแต่เสียกับเสีย ใครๆ ก็รู้และยอมรับ ทำไมยังมีคนไปติดการพนันอยู่เป็นจำนวนมาก ตลอดเตอรี พิมพ์วดหนึ่งเป็นสิบๆ ล้านฉบับ ขาหยด บ้างที่

ขายเกินราคาคนก็ยังไปแย่งกันซื้อ และยังมีหวยใต้ดิน บนดินสารพัดอย่าง ทำไม?

พิจารณาดูแล้วจะพบว่า เป็นธรรมชาติของคน ที่ชอบการเอาชนะ คืออยากได้ชัยชนะ ชอบการแข่งขัน ซึ่งตรงนี้ถ้าหากใช้ในทางสร้างสรรค์ก็ไม่ใช่ไร คือ ถ้าเป็นการฝึกตัวเอง พัฒนาตัวเอง เพื่อให้ชนะ ให้ประสบความสำเร็จ อันนี้เป็นสิ่งที่ดี เช่น การเรียน หนังสือ ระหว่างเทอมเรียนไปเรื่อยๆ หลับ บ้างตื่นบ้าง ทำการบ้านบ้างไม่ทำบ้าง ดูหนังสือบ้าง ไม่ดูบ้าง ส่วนใหญ่จะเป็นอย่างนั้น แต่พอใกล้สอบเป็นอย่างไร อีก ๓-๔ วัน อีก ๗ วันจะสอบ ขยันใหญ่ พึดดู หนังสือกันใหญ่ พอรู้สึกรู้ว่ามีการสอบ มีการวัดผล แต่ละคนก็ต้องการให้ประสบความสำเร็จ ต้องการได้ คะแนนดีๆ ก็จะเป็นช่วงที่ขยันดูหนังสือ เป็นพิเศษ นี่คือธรรมชาติของคน

หรืออย่างนักกีฬาที่เล่นกีฬากันไปอย่างนั้น แต่ พอจะต้องเข้ารายการแข่งขัน การพิถีพิถันก็จะเพิ่ม เป็นพิเศษ นี่คือคนโดยทั่วไป แต่ถ้าเกิดเป็นนักเรียน ชั้นหนึ่งหรือนักกีฬาชั้นหนึ่ง ที่เป็นมือระดับโลก เขาจะดูหนังสือสม่ำเสมอ ฝึกซ้อมกีฬาสม่ำเสมอ ผลงาน เขาถึงจะดีกว่าคนทั่วไป ส่วนคนปกติที่ไม่ขยัน เรียน ไม่ขยันซ้อม แต่พอใกล้สอบ ใกล้แข่ง ก็ขยันเป็นพิเศษ เพราะอยากจะชนะ อยากจะประสบความสำเร็จ พอสำเร็จแล้ว ชนะแล้ว ก็สบายใจ รู้สึก ว่าตัวเองเก่ง มีความภาคภูมิใจในตัวเอง ซึ่งเป็นสิ่งที่คนทุกคนต้องการ

ที่จริงเรื่องนี้อย่าว่าแต่คนเลย แม้สัตว์เองก็เช่นเดียวกัน เอาส่วนของคนก่อน อาตมาถามเจ้าของ โรงเรียนอนุบาลว่า เราไปสอบตอบปัญหาธรรมะ เด็ก เขาเพิ่งแค่ ๔-๕ ขวบ เขาจะรู้เรื่องหรือเปล่าว่า การ สอบ การชนะ การได้รางวัลเป็นอย่างไร คืออาตมา เกรงว่าอายุน้อยๆ ๔ ขวบ ๕ ขวบ ๖ ขวบ เขาจะไม่ค่อยรู้เรื่องพวกนี้ พอพูดจบท่านอาจารย์ผู้บริหาร โรงเรียนบอกว่า อาย่ว่าแต่ ๔ ขวบ ๕ ขวบเลย แค่เตรียมอนุบาล ๓ ขวบ การได้รับรางวัลก็เป็นสิ่งที่เขาภูมิใจมาก เด็กแค่ ๒ ขวบ ๓ ขวบ ยังรู้เรื่องการชนะ การได้รางวัลเลย พออาตมานึกดูก็คิดว่าจริง เพราะอย่าว่าแต่คนเลย ขนาดสัตว์เองยังต้องการชัยชนะ

เรื่องนี้เป็นเรื่องจริงที่เกิดขึ้นจริงในทุ่งนาใกล้วัดแห่งหนึ่ง เป็นที่รู้กันว่าที่ไหนมีทุ่งนา ที่นั่นจะมีหนูนามาคอยกินข้าว และจะมีงูเห่ามาคอยกินหนูนาเป็นอาหาร ในทุ่งนาจึงมีหนูนา และงูเห่าเป็นปกติ ดังนิทานเรื่องชวานากับงูเห่า

มีอยู่วันหนึ่ง ช้างๆ คุณ้ำรอบวัด พอดันไม้เริ่มโตขึ้นมาก็จะมีกิ่งหักบ้าง เราเลยตัดกิ่งไม้มากอง สุมๆ ไว้ เอาไว้เป็นพินHungข้าว ตรงข้ามกองพิน ริมน้ำเจอนุหนากับงูเห่ากำลังสู้กันอยู่ ปกติหนูเป็นอาหารงู เจองูเข้ามันก็ยืนขาแข็งตัวสัน แล้วงูก็มาจับกินสบายๆ คาบเสร็จก็ขยายปากใหญ่ขึ้น แล้วค่อยๆ คลุมตัวหนู หนูทั้งตัวก็เข้าไปอยู่ในตัวงู แล้ว ก็ค่อยๆ ย่อย แต่ไม่ใช่อย่างนั้น หนูมันสู้ อาตมา ยังคิดว่าตัวเองตาฟาด ไข่ฟองพองหรือเปล่า แต่ดู ดีๆ ปรากฏว่าเป็นหนูนา สู้กันอยู่พักใหญ่ ปรากฏว่างูสู้ไม่ได้ เลื่อยลงนำ้วยหนีไปเลย ก็นึกว่าหนูนาตัวนี้ไม่ธรรมดา

วันรุ่งขึ้นปรากฏว่าที่เก่าเวลาเดิมช่วงหลังเพล มาอีกแล้ว หนูนาตัวเดิม แต่คราวนี้มา ๒ ตัว มันไปชวนคูมาด้วย ตัวผู้ตัวเมียมา ๒ ตัว รุมเลย ๑ สู้ไม่ได้ไปเอามา ๒ เลย หนูนาที่สู้ใจขาด สู้กันอยู่พักใหญ่ๆ ๒ ตัวกินหนูนาไม่ลง หนูกระโดดมาทางนี้ แล้วกระโดดหลบ กัดไปหนึ่งที่ พองูมาทางนี้ กระโดดหลบมาทางนี้ กัดไปอีกหนึ่งที่ สุดท้ายงูเห่า ๒ ตัวยอมแพ้ เลื่อยลงนำ้วยหนีไปทั้งคู่เลย เจ้าหนูนา ทำอย่างไรรู้ไหม มันกระโดดขึ้นบนกองพินที่เรียงกัน อยู่ กระโดดเป็นขั้นๆ ขึ้นไปอยู่บนยอดกองพิน แล้วก็ชู ๒ ขาหน้าขึ้น ยืนด้วย ๒ ขาหลัง ร้องจิกจิกๆ ประกาศชัยชนะของมันให้โลกรู้ โอโฮ!



ขนาดสัตว์ยังรู้สึกภาคภูมิใจกับชัยชนะของมันขนาดนี้ เป็นสิ่งสะท้อนให้เห็นว่า ทุกๆ ชีวิตล้วนแล้วแต่ต้องการชัยชนะ ต้องการความสำเร็จ ยิ่งได้มายากลำบากเท่าไร ก็ยิ่งมีความภาคภูมิใจเท่านั้น

จริงๆ เรื่องนี้เราได้ขบคิดหลายอย่าง ถ้าเจออุปสรรค แล้วกลัวไปก่อน ครั้นคร้ามยืนขาสัน ก็จะกลายเป็นเหยื่อเป็นอาหารงูไป แต่ถ้ามีใจสู้ไม่ยอมแพ้ ก็จะชนะ ครูบาอาจารย์ท่านจึงสรุปว่า “ต้องสู้จึงจะชนะ” ไม่เฉพาะหนูสู้ งูหรือก หนูป่าที่เคยเป็นอาหารเสือ เจอเสือจะมากิน พอหมู ไม่กลัว ตั้งหลักดีๆ ใจไม่ได้ครั้นคร้าม เล็งดีๆ เสือมาแล้วเขาเขี้ยวขวิดขวิดเดียว เยื้องตัวหนีให้หลบกรงเล็บ เสือได้ แล้วขวิดเข้าไปในท้องเสือ เสือ ท้องแตกตาย ไล่ทะเล็กเลย ไม่น่าเชื่อ เพราะฉะนั้น ถ้าสู้แล้วโอกาสชนะ โอกาสแห่งความสำเร็จจะอยู่กับเรา

เรื่องนี้สอนให้รู้ว่า ชีวิตทุกๆ ชีวิตต้องการชัยชนะ แต่ถ้าชัยชนะนั้นไปฝากไว้กับการฝึกตัวเอง พัฒนาตัวเอง อันนั้นไม่มีปัญหา แต่ถ้าเมื่อไรเป็นชัยชนะที่ไปฝากไว้กับ



เงื่อนไขภายนอก เช่น ซื้อมอเตอร์ แล้วรอลุ้นว่า เลข จะออกเบอร์อะไร อันนี้ไม่สร้างสรรค์เลย เป็นการพนัน จะทำให้เราเสื่อมลง คนโดยทั่วไปกว่าจะได้ชัยชนะในชีวิตมาต้องทุ่มเทมาก ต้องเหนื่อย และใช้เวลานาน บางคนรู้สึกว่ามันไม่ทันใจ แต่พอมาเล่นการพนัน มาอยู่ในเกมแล้ว รู้สึกว่าแป๊บเดียวรู้ผล บางทีเกมบางเกม เช่น เล่นไพ่ บางที ๓ นาที ๕ นาที ก็รู้ผลแล้วว่าชนะหรือ แพ้ เดียวเอาใหม่ รู้สึกเร็วทันใจดี มีโอกาสแก้ตัวเร็วดี เราจึงพบคำตอบว่าทำไมโบราณมีคำว่า ฝืนพนันเข้า สิ่ง คนบางคนไม่ได้เป็นนักพนันมาก่อน แต่มีคนชวนไป เล่นการพนัน พอเล่นไปสักพักติดงอมแงมเลย เขาบอกว่า ฝืนพนันเข้าสิ เพราะว่าอะไร เพราะว่ามัน สอดคล้องกับธรรมชาติของมนุษย์ที่ต้องการชัยชนะอยู่ แล้ว แล้วมันเป็นวงจรชัยชนะที่มีมันล้นดี ง่ายดี เร็วดี ไปยุ่งกับมันมากๆ เข้า ก็ติดเลย เล่น ชนะก็อยากจะ ชนะต่อ พอแพ้ก็อยากจะแก้ตัว

ความจริงไม่ใช่เฉพาะการพนันที่เป็นเงินเป็นทอง มีอีก อันที่ตลกีย่อมเยากว่า แต่สอดคล้องกับธรรมชาติมนุษย์ อย่างนี้เหมือนกัน คือการเล่นเกมส์ เดียวนี้เด็กติดเกมส์เยอะ บางทีอดหลับอดนอนถึงสว่าง เสียการเรียนไปหมด ถามว่า เพราะอะไรถึงติดเกมขนาดนั้น ก็คล้ายๆ กัน คือพอเล่น แล้วชนะ ก็รู้สึก ภูมิใจว่าเราเก่ง เสร็จแล้วเดี๋ยวเอาใหม่อีกรอบ จะทำ คะแนนให้ดีกว่าเก่า ทำแต้มให้ดีกว่าเก่า แล้วพอแพ้ เป็นอย่างไร ก็แก้ตัว พุดง่าย ๆ ชนะก็จะเล่นต่อ แพ้ก็จะเล่น ต่อ เล่นต่อไปเรื่อย ๆ นี่คือการติดเกม นั่นเอง แม้ว่าไม่ได้ มีตัวเงินลงมาเกี่ยวข้องด้วย เล่นอยู่คนเดียว ไม่ได้มีใคร เกี่ยวข้อง ชนะก็ภูมิใจกับตัวเองคนเดียวว่าเราชนะเกมได้ ได้คะแนนมาพอใช้ เดียวครั้งหน้าจะเอาคะแนนดีกว่าเก่า

อันนี้ถ้าหากเล่นเล็กๆ น้อยๆ พอเป็นการผ่อนคลาย ก็ยังพอโอเค แต่ถ้าถึงขนาดเล่นจนติด แล้วเสียเวลา เสีย การเรียนแล้วละก็ ไม่คุ้มค่ากันเลย แล้วถ้ารู้ว่าการพนัน ของมนุษย์เป็นอย่างนี้ ดีที่สุดคืออย่าไปยุ่งกับมันเลย ยุ่งแล้วโอกาสที่จะติดสูง ไม่น่าเสี่ยง เพื่อนคนไหนจะมา ชวนไปเล่นการพนันหรือเล่นเกม ถ้าให้ติดละก็อย่าไปเลย แต่ถ้าเกิด จะเล่นละก็ ให้เตือนตัวเองให้ดีๆ ว่าโอกาสที่เรา จะกลายเป็นเด็กติดเกมอีกคนก็มีไม่น้อยเหมือนกัน และยัง ถ้าเกิดมีตัวเงินมาเกี่ยวข้องด้วยแล้ว ยิ่งไปกันใหญ่ มันมีได้ มีเสีย มีเติมพันเข้ามายุ่งด้วยแล้ว คราวนี้จะยิ่งไปกันใหญ่ เกิดผลเสียมากมาย เสียเงิน เสียทอง บางทีฐานะล่มจม ล้มละลายไปก็มี ยิ่งไม่คุ้มค่ากันใหญ่

คราวนี้ถามว่าเมื่อเรารู้แล้วว่า การพนันมีโทษ มาก ขนาดนี้ หากเรามีลูกมีเต้า มีญาติพี่น้อง ไปติด การพนัน เข้าแล้ว จะแก้อย่างไร หรือว่าติดการพนัน อย่างอ่อนๆ คือ ไปติดเกมแล้วจะแก้อย่างไร ต้องทำอย่างน้อย ๒ อย่าง คือ

๑. ทำให้เห็นโทษเสียก่อน คือบางทีเหมือนคล้ายๆ จะรู้อยู่ว่าไม่ดี แต่ยังไม่ขัด อาจจะต้องมีการช่วยกัน เช่น ผลิตสื่อให้เห็นชีวิตของคนที่เป็นนักพนันว่าเสียหายอย่างไร ชีวิตคนติดเกมเสียหายอย่างไร มาตีแผ่ให้เห็นเลย เอาจาก ชีวิตจริงมาทำ เป็นละคร ถือเป็นละครฟื้นฟูศีลธรรมโลก ก็ได้ คนจะได้เกิดความรู้สึกตระหนักว่ามันไม่ดีจริงๆ อยากจะ เลิกจริงๆ กระตุ้นความรู้สึกอยากเลิกและเห็นโทษ ชัดๆ ให้เกิดขึ้น

๒. กระบวนการในการเลิก สิ่งที่จะช่วยได้มาก ก็คือ การเปลี่ยนสิ่งแวดล้อม ถ้าอยู่ในสิ่งแวดล้อมเดิม มันคุ้น เคย ไปถึงที่เมื่อไรเดี๋ยวก็จะเล่นพนัน เจอเพื่อน เดียวก็จะ ไปเล่นพนัน บางทีไปเองเลยไม่ต้องมีใครชวนเพราะว่าติด แล้ว หลับตาเดินยังไปถึงเลย แต่พอ เปลี่ยนที่ ย้ายที่ คน เรานี้แปลกพอย้ายสถานที่แล้ว อารมณ์ความรู้สึกจะ เปลี่ยนไป ลองหาทางปรับจัดระเบียบใหม่ และอาจจะพบ คำตอบว่า มันช่วยได้ โดยให้ลูกหลานตระหนักถึงโทษถึงภัย ถ้าพ่อแม่ลูกร่วมมือร่วมใจกันมาปรับสิ่งเหล่านี้ ความ สำเร็จก็จะบังเกิดขึ้น ■

>> Book Coner

เรื่อง : แว่นขยาย

ชื่อหนังสือ : เคล็ดลับทำธุรกิจนมสด
ผู้เขียน : บุลลุดมิ รัตนธำรง
รหัส : G 25 ค53

รายละเอียดประกอบด้วย การเสนอ ถึงเส้น ทางชีวิต ธุรกิจและความสำเร็จของผู้สร้าง แปรณดีร้านนมสด แดรี่ฟาร์ม ที่เปลี่ยนนม สดแก้วธรรมดา มาสู่การแข่งขันในตลาด เครื่องดื่มร้อนร้อนระอุ สร้างแฟรนไชส์ร้าน ขายนมสดให้เป็นที่ยอมรับ



4. ชื่อหนังสือ : แนะนำอาชีพขายอาหาร
เมนูรถเข็นขายดี
ผู้เขียน : สมพงษ์ บัวแย้ม
รหัส : G 25 น53

เนื้อหาได้รวบรวมเมนูรถเข็นไว้จำนวน มาก ซึ่งคิดที่เป็นเมนูยอดนิยม ทำรายได้ให้ทุกคนมาแล้วต่างๆ มากมายได้ศึกษากัน



ชื่อหนังสือ : รวยไม่ต้องลุ้นกับ
25 ธุรกิจคืนทุนใน 1 เดือน
ผู้เขียน : สมาคมนักพัฒนาและ
ทรัพยากรทางปัญญา

รหัส : G 25 ธ52ธ
เนื้อหาเกี่ยวกับ รายละเอียดประกอบด้วย ธุรกิจในระดับหนึ่งที่ได้ทำการคัดสรรธุรกิจที่ มีศักยภาพมารวมไว้ด้วยกันเป็นธุรกิจที่ได้รับ การอ้างถึงว่าสามารถคืนทุนให้กับผู้ประกอบการ ได้ในเวลาระยะสั้น



ชื่อหนังสือ : สร้างกำไรให้ธุรกิจสปา
ต้องทราบวิธีใช้ข้อมูลการเงิน
ผู้เขียน : สถาบันพัฒนาวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม
รหัส : G 25 ส10ส

รายละเอียดกล่าวถึง การเรียนรู้อย่างง่าย และรวดเร็วจากตัวอย่างที่เน้นการบริการ ธุรกิจสปา เรียนรู้การใช้ข้อมูลการเงินที่ จำเป็นและสำคัญ ที่มุ่งการวางแผนและ การควบคุม รู้จักใช้อัตราส่วนทางการเงิน ที่สำคัญในหลายรูปแบบ

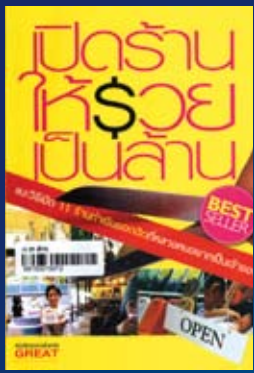


ชื่อหนังสือ : T-Shirts and Suits
ธุรกิจสร้างสรรค์
เขาทำกันยังไง
ผู้เขียน : เกียรติเนชั่นเชอริวิส
รหัส : G 25 ธ52ส ล2
หนังสือเล่มนี้ นำเสนอความคิดเพื่อ ช่วยผลักดันธุรกิจให้ก้าวไปสู่จุดหมาย และพบกับความสำเร็จ



ชื่อหนังสือ : ร้านเล็ก กำไรโต
ผู้เขียน : พรางดาว นุประดิษฐ์
รหัส : G 25 พ53

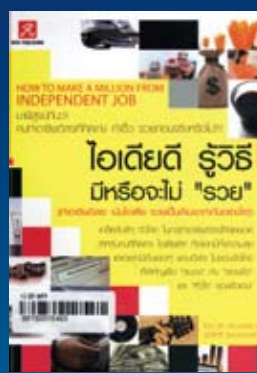
รายละเอียดกล่าวถึงการประสบความสำเร็จจากการทำธุรกิจเล็กๆ โดยการรวบรวม ข้อมูลร้านที่ประสบความสำเร็จจากการ ประกอบธุรกิจมาแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ผ่านทางหนังสือ ได้แก่ ร้านกาแฟ ร้านเสื้อ ร้านเค้ก ร้านต้นไม้ ร้านทำผม ร้านหนังสือ ร้านดอกไม้ ร้านแต่งขนสุนัข ร้านอาหาร และเบเกอรี่ ร้านอาหารอิตาเลียน



ชื่อหนังสือ : เปิดร้านให้รวยเป็นล้าน
ผู้เขียน : -
รหัส : G 25 ป531

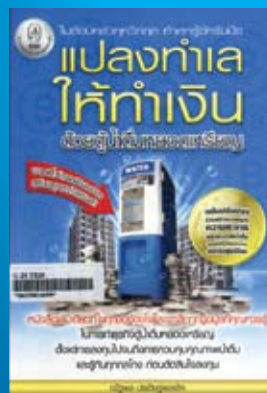
เนื้อหาเกี่ยวกับการการเปิด 11 ร้านยอดฮิตที่กำลังอินเทรนด์ทั้งในประเทศ อาทิ การเปิดร้านขนมไทยคัพเค้กมือถือ การเปิดร้านเวดดิ้ง การเปิดร้านนวดแผนไทย การเปิดร้านคอนแทคเลนส์บิกอาย การเปิดร้านเสริมสวยในห้างสรรพสินค้า การเปิดร้านน้ำแข็งไสเกล็ดหิมะสไตล์เกาหลี การเปิดร้านเครปเย็น และการนำเสนอโอกาสใหม่ๆ การเปิดร้านในต่างประเทศให้คุณได้เปิดโลกทัศน์ทางธุรกิจมากขึ้น อาทิ การเปิดร้านกาแฟไทยในอเมริกา การเปิดร้านทำผมในออสเตรเลีย การเปิดร้านอาหารในฮ่องกง

ชื่อหนังสือ : อร่อยริมทางกับปิ่นโตเถาเล็ก
ผู้เขียน : ภาสันต์ สวัสดิวัฒน์
รหัส : G 25 ภ52
หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมเกี่ยวกับร้านอาหารดี รสชาติอร่อย ซึ่งเลือกเฟ้นมาจากจากร้านที่เคยแนะนำ



ชื่อหนังสือ : ไอเดียดี รู้วิธี มีหรือจะไม่รวย
ผู้เขียน : ทศ คุณนาพร
รหัส : G 25 อ53

เนื้อหาเกี่ยวกับการทำอาชีพอิสระ ที่เน้นไอเดีย กับเคล็ดลับดีๆทั่วโลก ในการทำอาชีพอิสระให้สุดยอด สำหรับคนที่คิดเก่ง ไอเดียเลิศ ที่อยากมีทั้งความสุขและอยากมีเงินเยอะๆ ชอบอิสระ ไม่ชอบจ้างใครที่สำคัญเชื่อ สมองกับสองมือและหัวใจของตัวเอง



ชื่อหนังสือ : แปลงทำเลให้ทำเงิน ด้วยตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ
ผู้เขียน : ญัฐพล ประดิษฐ์ผลเลิศ
รหัส : G 25 จ522

รายละเอียดประกอบด้วย การไขข้อข้องใจ และเจาะลึกทุกข้อมูลที่คุณรู้ในการทำธุรกิจตู้น้ำดื่มหยอดเหรียญ ตั้งแต่การลงทุนไปจนถึงการควบคุมคุณภาพน้ำดื่มและรู้ทันทุกกลโกงก่อนตัดสินใจลงทุน

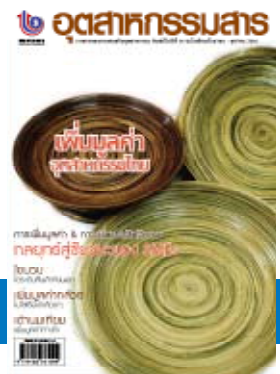


ชื่อหนังสือ : สร้างเงินล้านจากเงิน(ต่ำ)แสน
ผู้เขียน : จันทศรี จันทศรีคำ
รหัส : G 25 ส48

เนื้อหาประกอบด้วยการเลือกลงทุนในแฟรนไชส์ต่ำกว่าแสน เป็นการคิดสร้างค่าที่ทำให้ธุรกิจได้แก่ 1 แฟรนไชส์เก้าอี้ นวดเพื่อสุขภาพ Rester รุ่นหยอดเหรียญ, ขนมจีนนุ่มจัดดีเส้นสด บุกห้างชูความเหมือนที่แตกต่าง, แฟรนไชส์ PLOY ค็อกเทล ราคาที่คนไทยดื่มได้ทุกที่, แฟรนไชส์เก้าอี้ถักนอญเกาหลี ฟรีสิทธิ์จำหน่ายสาขาหยอด, นวัตกรรมแห่ง KD Team ที่ชองธุรกิจเครือข่ายลงทุนน้อย ปิดประตูเสี่ยงแต่รวย, กว๊านเตียวลูกชิ้น หมุนาสุ่ย ในสูตรความสำเร็จกว่า 20 ปี, Smart Image ริเริ่ม สร้างสรรค์ธุรกิจทำเงิน, Water Net ทุกหยดสะอาดคุ้มค่าทุกการลงทุน



ชื่อหนังสือ : บริหารคน บริหารร้านสะดวกซื้อแบบมืออาชีพ
ผู้เขียน : คูณิโตโมะ, ริวจิ.
รหัส : G 25 ป48
เป็นการนำเสนอ การบริหารร้านสะดวกซื้อแบบมืออาชีพ และการคิดสร้างค่า



ใบสมัครสมาชิก วารสารอุตสาหกรรมสาร 2554

โปรดกรอกข้อมูลทั้งหมดเพื่อประโยชน์ในการจัดส่งข้อมูลที่ท่านต้องการ

วันที่สมัคร.....เลขที่บัตรประจำตัวประชาชน

ชื่อ / นามสกุล.....

บริษัท/หน่วยงาน.....

ที่อยู่.....

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

โทรศัพท์..... โทรสาร.....

ตำแหน่ง..... อีเมล.....

แบบสอบถาม

1. ผลิตภัณฑ์หลักที่ท่านผลิตคือ.....

2. ท่านรู้จักวารสารนี้จาก.....

3. ข้อมูลที่ท่านต้องการคือ.....

4. ประโยชน์ที่ท่านได้จากวารสารคือ.....

5. ท่านคิดว่าเนื้อหาสาระของวารสารอุตสาหกรรมสารอยู่ในระดับใด เมื่อเทียบกับวารสารราชการทั่วไป

☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง

6. การออกแบบปกและรูปเล่มอยู่ในระดับใด

☐ ดีที่สุด ☐ ดีมาก ☐ ดี ☐ พอใช้ ☐ ต้องปรับปรุง

7. ข้อมูลที่ท่านต้องการให้มีในวารสารนี้มากที่สุดคือ (ใส่หมายเลข 1...2...3... ตามลำดับ)

☐ การตลาด ☐ การให้บริการของรัฐ ☐ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ☐ ข้อมูลอุตสาหกรรม ☐ อื่นๆ ระบุ.....

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

☐ Interview (สัมภาษณ์ผู้บริหาร) ☐ Product Design (ออกแบบผลิตภัณฑ์) ☐ Good Governance (ธรรมาภิบาล)
☐ SMEs Profile (ความสำเร็จของผู้ประกอบการ) ☐ Report (รายงาน / ข้อมูล) ☐ Innovation (นวัตกรรมใหม่)
☐ Market & Trend (การตลาด / แนวโน้ม) ☐ Book Corner (แนะนำหนังสือ) ☐ อื่นๆ ระบุ.....

9. ท่านได้รับประโยชน์จากวารสารอุตสาหกรรมสารมากน้อยแค่ไหน

☐ ได้ประโยชน์มาก ☐ ได้ประโยชน์พอสมควร ☐ ได้ประโยชน์น้อย ☐ ไม่ได้ใช้ประโยชน์

10. เทียบกับวารสารราชการทั่วไป ความพึงพอใจของท่านที่ได้รับจากวารสารเล่มนี้ เทียบเป็นคะแนนได้เท่ากับ

☐ 91-100 คะแนน ☐ 81-90 คะแนน ☐ 71-80 คะแนน ☐ 61-70 คะแนน ☐ ต่ำกว่า 60 คะแนน



<http://www.dip.go.th>

แหล่งรวบรวมข่าวสาร ข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และงานบริการต่างๆ ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม รวมถึงฐานข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น บรรณานุกรมเครื่องจักร, ฐานข้อมูลวัตถุดิบ, ฐานข้อมูลเทคโนโลยีการผลิต, ฐานข้อมูลการออกแบบ, ฐานข้อมูลผู้เชี่ยวชาญ เป็นต้น เพื่อให้บริการสำหรับ SMEs และผู้สนใจทั่วไป

<http://elearning.dip.go.th>



เว็บไซต์ฝึกอบรมผ่านอินเทอร์เน็ตของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นแหล่งรวบรวมความรู้ที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้งผู้สนใจทั่วไปสามารถเข้าไปเรียนรู้เพื่อความเข้าใจในสาขาวิชาต่างๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ เช่น เทคนิคการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ บัญชี และการเงิน ตลอดจนเทปบันทึกการการคลินิกอุตสาหกรรม ที่ผู้สนใจสามารถลงทะเบียนเรียนได้ตลอดเวลา โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

<http://smethai.Com>



ช่องทางการค้าระหว่างผู้ผลิตและซื้อผ่านระบบ e-Catalogue (ระบบสร้างร้านค้าอัตโนมัติ) ซึ่งเปิดโอกาสให้ SMEs สามารถมีร้านค้าทางอินเทอร์เน็ตได้ฟรี! เพื่อเผยแพร่โฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นในการดำเนินธุรกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และเป็นเครื่องมือสำคัญในการขยายตลาดการค้าให้กว้างยิ่งขึ้นทั้งในและต่างประเทศ โดยระบบ e-Catalogue ได้ถูกออกแบบให้สามารถสร้างร้านค้า (Homepage) ที่ง่ายต่อการใช้ โดยที่ SMEs ไม่จำเป็นต้องมีความรู้เชิงเทคนิคแต่ประการใด

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 (เยื้องโรงพยาบาลรามธิบดี) เขตราชเทวี กทม. 10400

Call Center 1358

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

เว็บไซต์วารสารอุตสาหกรรมสาร

วารสารอุตสาหกรรมสาร เป็นวารสารในสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ของราชการที่มีอายุยาวนานกว่า 50 ปี เป็นฐานข้อมูลสำคัญในการส่งเสริมความรู้ด้านอุตสาหกรรม เนื้อหาภายในเล่มประกอบด้วย แนวโน้มของอุตสาหกรรม กระบวนการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ การพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการต่างๆ ตลอดจนตัวอย่างผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจอุตสาหกรรม



Innovation & Creation
นวัตกรรม & ความคิดสร้างสรรค์
ปีที่ 54 ฉบับเดือน ก.ค. - ส.ค. 2554



TOPOTOP ยกเครื่องสินค้าชุมชนไทย
ให้โด่งดังตลาดโลก
ปีที่ 54 ฉบับเดือน มี.ค. - เม.ย. 2554



Green Industry อุตสาหกรรมสีเขียว
โอกาสที่ท้าทายของ SMEs
ปีที่ 54 ฉบับเดือน ม.ค. - ก.พ. 2554



ขนมพลิกบทบาทเป็นสินค้าเศรษฐกิจ
ฉบับเดือน พ.ย. - ธ.ค. 2553



โครงการ MDICP
ฉบับเดือน พ.ย. - ธ.ค. 2553



นวัตกรรมสร้างสรรค์
ฉบับเดือน ก.ค. - ส.ค. 2553



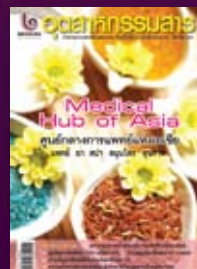
สร้างอาชีพ สร้างรายได้
ฉบับเดือน มี.ค. - เม.ย. 2553



กระแสดนตรีดนตรี
ฉบับเดือน พ.ย. - ธ.ค. 2552



ตลาดบรรจุภัณฑ์
ฉบับเดือน ก.ย. - ต.ค. 2552



ศูนย์กลางการแพทย์แห่งเอเชีย
ฉบับเดือน ก.ค. - ส.ค. 2552



อาหารพร้อมทาน
ฉบับเดือน ม.ค. - ก.พ. 2552



เกษตรแปรรูป
ฉบับเดือน พ.ย. - ธ.ค. 2551



ธุรกิจ ชา-กาแฟ
ฉบับเดือน ก.ค. - ส.ค. 2551



อาหารแช่แข็ง
ฉบับเดือน ม.ค. - ก.พ.



ผู้ประกอบการสตรี
ฉบับเดือน พ.ค. - มิ.ย. 2550



เพิ่มมูลค่าข้าวไทย
ฉบับเดือน พ.ย. - ธ.ค. 2550

สมัครเป็นสมาชิกได้ :

วารสารอุตสาหกรรม กลุ่มประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กทม. 10400

สมัครผ่านเครื่องแฟกซ์ที่หมายเลข 0 2354 3299

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