



Thailand Industry Expo 2014

ฉลอง 72 ปี กระทรวงอุตสาหกรรม
สร้าง SMEs ไทยยั่งยืน



กระทรวงอุตสาหกรรมมีส่วนสำคัญในการผลักดันให้ภาคอุตสาหกรรมของไทยเจริญเติบโตรุดหน้าอย่างต่อเนื่อง โดยหากพิจารณาโครงสร้างเศรษฐกิจไทยในปี พ.ศ.2556 จะพบว่า GDP จากภาคอุตสาหกรรมมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 38 ในขณะที่การส่งออกสินค้าภาคอุตสาหกรรมในแต่ละปีสร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นจำนวนมหาศาล

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ตลอดระยะเวลา 72 ปีของกระทรวงอุตสาหกรรม เป็นเครื่องยืนยันที่ชัดเจนถึงความมุ่งมั่นของผู้บริหารและข้าราชการทุกคนในการปฏิบัติหน้าที่อย่างเต็มความสามารถเพื่อส่งเสริมและพัฒนาภาคอุตสาหกรรมของไทย โดยเฉพาะกลุ่ม SMEs ซึ่งถือเป็นวาระแห่งชาติ ที่ทุกภาคส่วนต้องมีบทบาทในการสนับสนุนร่วมกัน

กระทรวงอุตสาหกรรม จึงได้จัดงาน “Thailand Industry Expo 2014...มหกรรมซื้อของไทย ใช้ของไทย SMEs ยั่งยืน คืบความสุขให้ประชาชน” ระหว่างวันที่ 26-31 สิงหาคม 2557 ณ อาคารชาเลนเจอร์ 1-3 อิมแพ็ค เมืองทองธานี เพื่อเป็นการฉลองการทำงานครบรอบ 72 ปีของกระทรวงอุตสาหกรรม และกระตุ้นภาคอุตสาหกรรม ช่วยเหลือ SMEs และวิสาหกิจชุมชนให้

เป็นที่ประจักษ์ด้านศักยภาพในวงกว้าง อันจะส่งผลต่อการสร้างความเชื่อมั่นให้กับภาคการลงทุนและการดำเนินธุรกิจในประเทศไทย โดยมีพลอากาศเอกประจิน จั่นตอง หัวหน้าฝ่ายเศรษฐกิจ คณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) เป็นประธานเปิดงาน เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2557 ที่ผ่านมา

การจัดงานในครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ และคืนความสุขให้กับประชาชน โดยเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้มีช่องทางในการเลือกซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคในราคาลดพิเศษ 20-80% จากบริษัทชั้นนำมากกว่า 50 บริษัท รวมถึงสินค้าจากผู้ประกอบการ SMEs และวิสาหกิจชุมชน หรือ OTOP อีกกว่า 1,500 ราย รวมทั้ง สินค้าราคาพิเศษที่ได้รับการสนับสนุนจากอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ อาทิ ซีพีเอฟ เบทาโกร น้ำตาลมิตรผล ไทยเบฟเวอเรจ บริษัท สหพัฒน์พิบูล เอสซีซี บูรรอดบริวเวอรี่ ฯลฯ

สำหรับกิจกรรมภายในงานประกอบไปด้วย 4 โซน คือ โซนนิทรรศการ โซนการสัมมนา โซนสถาบันการเงิน และโซนบันเทิง โดยที่โซนนิทรรศการจัดขึ้นเพื่อเผยแพร่องค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ และประชาชนทั่วไป แบ่งเป็น 4 โซนย่อย ได้แก่ (1) นิทรรศการ



เฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว และ สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ภายใต้ แนวคิด “วิสาหกิจไทยพัฒนาบนแนวทางปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียง” (2) นิทรรศการกระทรวง อุตสาหกรรม ภายใต้แนวคิด “๖ รอบ แห่งการพัฒนา ขับเคลื่อนสู่ความก้าวหน้าอุตสาหกรรมไทย” (3) นิทรรศการ Thailand Industry Expo ภายใต้แนวคิด “ขับเคลื่อน ส่งเสริม และพัฒนาอุตสาหกรรมไทย ก้าวหน้าสู่สากล” และ (4) นิทรรศการ World Class Entrepreneur ที่จัดขึ้นเพื่อแสดงศักยภาพของ อุตสาหกรรมไทยและวิสาหกิจไทยที่โดดเด่นในตลาดโลก สำหรับโซนการสัมมนาได้จัดขึ้นเพื่อให้ความรู้แก่ ผู้ประกอบการ ครอบคลุมเนื้อหากว่า 90 หัวข้อ ซึ่งเป็น ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการทั้งอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ SMEs และวิสาหกิจชุมชน นอกจากนี้ ภายในงานยังมี บริการคลินิกอุตสาหกรรม โดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพ การผลิต การบริหารจัดการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และ

บรรจุภัณฑ์ รวมทั้งมีการจัดกิจกรรมฝึกอาชีพระยะสั้น เพื่อจุดประกายอาชีพสำหรับผู้สนใจเริ่มต้นทำธุรกิจ อีกจำนวน 21 หลักสูตรด้วยกัน

โซนในส่วนของสถาบันการเงินมีสถาบันการเงิน เข้าร่วมให้บริการอย่างพร้อมเพรียงเช่นกัน อาทิ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงไทย ฯลฯ ซึ่งจะมาพร้อมแพ็คเกจการเงิน สำหรับผู้ประกอบการ SMEs

โซนสุดท้ายเป็นโซนที่ให้ความบันเทิงจากศิลปิน และนักแสดงชื่อดัง เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการคืนความสุข ให้กับประชาชนที่มาร่วมงาน

ผลการจัดงานระหว่างวันที่ 26-31 สิงหาคม 2557 รวม 6 วัน มีผู้สนใจเข้าร่วมชมงาน 2 แสนคน ผู้จำหน่ายสินค้าในงานสามารถจำหน่ายสินค้าได้กว่า 300 ล้านบาท ส่วนการสัมมนาทางวิชาการที่จัดขึ้น ระหว่างวันที่ 28-31 สิงหาคม 2557 จำนวน 90 หลักสูตร มีผู้สนใจเข้าร่วมประมาณ 6 พันคน

“มหกรรมปรองดองสมานฉันท์ คืนความสุขให้คนในชาติ”

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา สังคมไทยเกิดการ แแตกแยกทางความคิดอย่างกว้างขวาง ท่ามกลางความ ขัดแย้งในปัจจุบันที่แต่ละฝ่ายยังคงยึดมั่นในจุดยืนของ ตนเอง สิ่งที่มีรัฐบาลตระหนักและต้องการดำเนินการโดยเร็ว คือการสร้างบรรยากาศแห่งการปรองดอง คณะรักษา ความสงบแห่งชาติ (คสช.) จึงได้กำหนดจัดงาน “มหกรรม ปรองดองสมานฉันท์ คืนความสุขให้คนในชาติ” ใน 5 จังหวัด ได้แก่ นครราชสีมา พิษณุโลก สระบุรี นครศรีธรรมราช และกรุงเทพมหานคร

การจัดงานดังกล่าวเป็นการบูรณาการร่วมกับ หน่วยงานทั้งภาครัฐ เอกชน และประชาชนทุกภาคส่วน โดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ได้รับมอบหมายให้เข้าร่วมจัดกิจกรรมในพื้นที่จังหวัด นครราชสีมา พิษณุโลก และกรุงเทพฯ รวมจำนวน 3 ครั้ง ครั้งที่ 1 จัดขึ้นระหว่างวันที่ 5-7 กรกฎาคม 2557 ณ สนามกีฬาเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา 5 ธันวาคม 2550 อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัด นครราชสีมา



ครั้งที่ 2 จัดขึ้นระหว่างวันที่ 8-10 กรกฎาคม 2557 ณ สวนชมน่านเฉลิมพระเกียรติ อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก

ครั้งที่ 3 จัดขึ้นระหว่างวันที่ 22-27 กรกฎาคม 2557 ณ ท้องสนามหลวง กรุงเทพมหานคร

กิจกรรมที่จัดในงานทั้ง 3 ครั้ง ประกอบด้วย นิทรรศการองค์ความรู้ด้านอุตสาหกรรมสีเขียว กิจกรรม นวัตกรรมและลุ่มรับรางวัลพิเศษ การจำหน่ายสินค้าราคา พิเศษจาก SMEs และวิสาหกิจชุมชนที่เป็นผู้ผลิตชั้นนำ การฝึกอบรมพระยะสั้น และคลินิกอุตสาหกรรม ทั้งนี้ การจัดกิจกรรมในแต่ละจังหวัด มีรายละเอียดดังนี้

“มหกรรมปรองดองสมานฉันท์ คืบความสุขให้คน ในชาติ” จังหวัดนครราชสีมา

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม ภาคที่ 6 ได้ร่วมกับ สำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดนครราชสีมา สำนักงานอุตสาหกรรมพื้นฐานและ การเหมืองแร่จังหวัดนครราชสีมา และ BOI ภาคที่ 2 จังหวัดนครราชสีมา ร่วมกันจัดนิทรรศการและโครงการ ต่างๆ ของกระทรวงอุตสาหกรรม ได้แก่ โครงการ Thailand Food Valley โครงการพัฒนาอุตสาหกรรม แพชั่น โครงการอุตสาหกรรมสีเขียว การจัดแสดงผลภัณฑ์ ของกลุ่มสตรี 32 อำเภอ โซนหน่วยงานกระทรวง อุตสาหกรรม การแสดงแฟชั่นโชว์ และการจำหน่าย สินค้าอุปโภคบริโภค จำนวน 50 บูธ โดยมีผู้ประกอบการ SMEs และวิสาหกิจชุมชนเข้าร่วมออกร้านจำนวน 28 กิจการ มียอดการจำหน่ายสินค้า 3 วัน รวม 8 แสนบาท

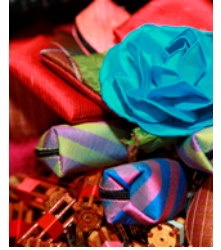
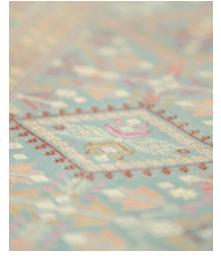
“มหกรรมปรองดองสมานฉันท์ คืบความสุขให้คน ในชาติ” จังหวัดพิษณุโลก

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยศูนย์ส่งเสริม อุตสาหกรรม ภาคที่ 2 ได้เข้าร่วมจัดนิทรรศการภายใต้ กระทรวงอุตสาหกรรม โดยการออกบูธเพื่อให้คำปรึกษา แนะนำด้านบรรจภัณฑ์และบริการเงินทุนหมุนเวียน รวมถึง การจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคราคาพิเศษจาก โรงงานผู้ผลิตขนาดใหญ่ รวมถึงกลุ่ม SMEs และวิสาหกิจ ชุมชน จำนวน 48 บูธ (42 ร้านค้า) สามารถจำหน่ายสินค้า ได้ทั้งสิ้น 7 แสนบาท

“มหกรรมปรองดองสมานฉันท์ คืบความสุขให้คน ในชาติ” กรุงเทพมหานคร

การจัดงานของกระทรวงอุตสาหกรรมอยู่บริเวณ ตรงข้ามศาลฎีกา เลยไปจนถึงบริเวณด้านหน้าวัดพระแก้ว โดยได้รับพื้นที่จัดแสดงจำนวน 20 เต็นท์ แบ่งเป็น กิจกรรมต่างๆ ดังนี้ การฝึกอบรมพระยะสั้น รวมจำนวน 18 สูตร อาทิ การทำสเปรย์ปรับอากาศและการทำโลชั่นกันยูง การแกะสลักสบู่การทำยาหม่องน้ำและยาต้มส้มโอมี้อ ฯลฯ โดยจัดฝึกอบรมวันละ 2 รอบ 3 หลักสูตร ตลอด 6 วัน มีผู้เข้ารับการฝึกอบรมทั้งสิ้น 690 คน

กิจกรรมจำหน่ายสินค้าจากผู้ประกอบการ SMEs และวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ความงาม เครื่องหนัง เครื่องประดับ รวมทั้งสิ้น 30 ราย ตลอด 6 วัน สามารถจำหน่ายสินค้าได้ทั้งสิ้น 4 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีกิจกรรมสินค้าที่ทองเป็นการจำหน่ายสินค้าราคาถูก เช่น น้ำตาลทรายถูกละ 1 บาท ผงปรุงรส ราคา 20 บาท เป็นต้น รวมถึงการแจกฟรีผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภค เช่น ขนมหาลี่ ตลับยา เสื้อโปโล ถุงผ้า สบู่ ฯลฯ



โครงการ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์

โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product : OTOP) ดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน กระทรวงอุตสาหกรรมถือเป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อนโครงการดังกล่าว โดยส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนให้เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยการผลิตหรือจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่นทางวัฒนธรรมอันเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง สามารถพัฒนาการผลิตต่อยอดได้ในเชิงพาณิชย์ นอกจากก่อให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ภายในชุมชน ยกย่องฐานะความเป็นอยู่ของผู้คนในชุมชนให้ดีขึ้น ยังเป็นกลไกหนึ่งที่ทำให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง

ในปี 2557 สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ได้รับงบประมาณจากคณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ (กอน.ตม.) จำนวน 117,650,000 บาท จึงได้ดำเนินโครงการที่มุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์โอท็อป 3 กลุ่มหลัก ประกอบด้วย กลุ่มผ้าและเครื่องแต่งกาย กลุ่มของใช้ ของตกแต่งและของที่ระลึก รวมทั้งกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม โดยยึดหลัก 3P เป็นหัวใจในการพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์โอท็อปแบบองค์รวม ดังนี้

1. People คือ การพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ด้วยการให้องค์ความรู้ การจัดทำคู่มือด้านการบริหารจัดการเพื่อพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ

2. Product คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง ครอบคลุมถึงการออกแบบ การยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน สามารถจำหน่ายในตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน เพื่อรองรับการก้าวสู่ประชาคมอาเซียนในปลายปี 2558

3. Process คือ การพัฒนากระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพ ภายใต้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด โดยมีการนำเครื่องทุ่นแรงมาช่วยสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพ โดยยังคงรักษาคุณค่าทางวัฒนธรรมและเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่นไว้เช่นเดิม อาทิ

การใช้เครื่องสาวไหม สามารถผลิตเส้นไหมที่มีคุณภาพและปริมาณที่มากกว่าการสาวไหมด้วยมือ นอกจากนี้ กระบวนการผลิตยังต้องคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม (Green OTOP) อาทิ การสร้างบ่อบำบัดน้ำทิ้งในอุตสาหกรรมฟอกย้อมสีแบบการดูดซับสารปนเปื้อน เพื่อเผยแพร่ให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีกระบวนการฟอกย้อมสี ได้นำไปใช้ในการบำบัดน้ำทิ้งก่อนปล่อยลงสู่แหล่งน้ำธรรมชาติต่อไป

ทั้งนี้ ในการดำเนินโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์โอท็อปของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีเป้าประสงค์เพื่อต่อยอดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญาไปสู่เชิงพาณิชย์ รวมทั้งสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) สู่การแข่งขันในระดับสากล โดยผลิตภัณฑ์โอท็อปนั้นต้องมีคุณลักษณะเด่น 3 ประการ ที่เรียกว่า IQS ได้แก่

I หมายถึง Innovation การผลิตสินค้าโอท็อปต้องมีนวัตกรรม อาทิ การพัฒนาผ้าใยกล้วยงให้นุ่มขึ้น การพัฒนาผ้าไหม ผ้าฝ้ายสะท้อนน้ำ การนำโปรตีนไหมที่ได้จากกระบวนการลอกกาเส้นไหมมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ความงาม เช่น สบู่กาวไหม รังไหมขัดหน้า ทุกโครงการล้วนเกิดจากการนำงานวิจัยมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในเชิงอุตสาหกรรม

Q หมายถึง Quality การผลิตสินค้าโอท็อปต้องมีคุณภาพ ตั้งแต่การเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ซึ่งจะเชื่อมโยงและบูรณาการคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ตลอดสายโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

S หมายถึง Standard การผลิตสินค้าโอท็อปต้องมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับของตลาด นอกเหนือจากมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) ยังมุ่งให้องค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการในการพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานส่งออกจากองค์กรที่ได้รับการยอมรับของโลก เช่น ISO ซึ่งเป็นมาตรฐานระหว่างประเทศ AATCC และ ASTM ของประเทศอเมริกา JIS ของประเทศญี่ปุ่น เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ

หนึ่งในโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์โอท็อปที่มีความโดดเด่น ภายใต้งบประมาณสนับสนุนของ กอ.นตผ. ได้แก่ โครงการพัฒนารูปแบบและการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์โอท็อป ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย พื้นที่ภาคเหนือและภาคกลาง ซึ่งเปิดรับผู้ประกอบการและทำการคัดเลือก 49 กิจการจากเขตพื้นที่ภาคเหนือและภาคกลาง โดยมีเครือข่ายสมาชิกเข้าร่วมโครงการทั้งสิ้น 120 ราย โดยผู้ประกอบการได้เข้าร่วมกิจกรรมของโครงการที่หลากหลาย ภายใต้การดูแลของนักออกแบบที่มีชื่อเสียงทั้งในวงการศึกษาระดับอาชีวศึกษา การอบรมสัมมนาความรู้เพื่อปรับระดับพื้นฐานด้านการออกแบบ การใช้สี วัสดุ แนวโน้มแฟชั่นและการสร้างแบรนด์ การรับคำปรึกษาเชิงลึกรายเดี่ยว เป็นต้น ส่งผลให้เกิดการออกแบบและพัฒนาสินค้าคอลเลกชันใหม่มากกว่า 300 รายการ ทั้งยังได้

รวบรวมเป็นแคตตาล็อก เพื่อสร้างโอกาสในการเพิ่มช่องทางการตลาดในระดับสากล ตลอดจนเป็นแรงบันดาลใจแก่ผู้ประกอบการโอท็อปรุ่นต่อไป

นอกจากนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมยังสนับสนุนให้ผู้ประกอบการโอท็อปนำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาไปทดสอบตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งในปี 2557 ได้จัดงาน OTOP CITY 2014 ระหว่างวันที่ 16-24 ธันวาคม 2557 ณ อาคารชาเลนเจอร์ 2 ศูนย์การแสดงสินค้าและการประชุม อิมแพค เมืองทองธานี ภายในงานนอกจากจะจัดแสดงผลภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับการพัฒนาขึ้นมาตลอดระยะเวลา 1 ปี ยังมีการจัดนิทรรศการ OTOP IQS : มิติใหม่โอท็อปไทย “คืนความสุขให้ประชาชน เพื่อเผยแพร่และประชาสัมพันธ์โครงการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโอท็อปของกระทรวงอุตสาหกรรม

โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์โอท็อป ภายใต้งบประมาณคณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ (กอ.นตผ.)

ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย	หน่วยงาน	ผลผลิต
โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ก้าวสู่สากล		
- โครงการพัฒนารูปแบบและการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	200 ผลิตภัณฑ์
- โครงการยกระดับผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายด้วยนวัตกรรม	กองพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา 1	75 ผลิตภัณฑ์
- โครงการพัฒนามาตรฐานคุณภาพผลิตภัณฑ์ผ้าและเครื่องแต่งกาย OTOP ตลอดกระบวนการผลิตและทดสอบตลาด	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	150 ผลิตภัณฑ์
โครงการคู่มือเสริมสร้างคุณภาพและมาตรฐานสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	800 ราย / 150 ผลิตภัณฑ์
โครงการพัฒนาการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมของกลุ่มประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย (Green OTOPTOP)	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	420 ราย 100 ปอ
โครงการจัดทำเครื่องทุนแรงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต OTOP ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 5 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7	17 ต้นแบบ ๆ ละ 2 เครื่อง รวม 34 เครื่อง
โครงการพัฒนาและรวมกลุ่มผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (Cluster OTOP) ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	1 เครือข่าย / 30 ราย
ประเภทของใช้ ของตกแต่งและของที่ระลึก	หน่วยงาน	ผลผลิต
โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ OTOP ประเภทของใช้ ของตกแต่งและของที่ระลึก	สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน	80 รูปแบบ/160 ชิ้นงาน
ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม	หน่วยงาน	ผลผลิต
โครงการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันและยกระดับคุณภาพสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม	กองพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา 2	50 กลุ่ม



จากรุ่นสู่รุ่น ที เค การ์เมนต์ (แม่สอด)

ชูจุดเด่น One Stop Service ส่องรับลูกค้า

บริษัท ที เค การ์เมนต์ (แม่สอด) จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2523 จากรุ่นคุณพ่อคุณแม่ที่เริ่มต้นจากจักรเย็บผ้าเพียง 5 ตัว ขยายธุรกิจจนในปัจจุบันมีจักรเย็บผ้าหลายพันตัว พร้อมพนักงานกว่า 2,000 คน เพื่อผลิตสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป เสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี และเสื้อผ้าเด็ก ยี่ห้อ AIZ, Camel Active, Pacific Union ฯลฯ

จากรุ่นคุณพ่อคุณแม่ที่ดำเนินธุรกิจจนประสบความสำเร็จสืบเนื่องมาถึงรุ่นลูก **คุณเพียงเพชร จตุรเจริญคุณ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท ที เค การ์เมนต์ (แม่สอด) จำกัด** จึงต้องพัฒนางานต่อเนื่อง เพื่อให้ธุรกิจเจริญก้าวหน้าและประสบความสำเร็จยิ่งขึ้น โดยชูจุดเด่นในเรื่อง One Stop Service เพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ เพียงแค่ลูกค้าเดินเข้ามาและบอกถึงความต้องการ ไม่ว่าจะทำแพทเทิร์น ตัด เย็บ ปัก แปะ ก็สามารถทำได้ครบและจบได้ภายในโรงงาน

การพัฒนาไม่หยุดอยู่เพียงแค่นั้น ด้วยคำนึงถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต จึงสนใจเข้าร่วม “**โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในอุตสาหกรรมแฟชั่น สาขาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม**” ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ประกอบกับในช่วงนั้นการทำงานในแผนกเย็บเริ่มมีปัญหาในเรื่องการผลิต งานไม่ได้ตามเป้าหมาย ทำให้ส่งสินค้าล่าช้า รวมถึงปัญหาเรื่องคุณภาพงาน บริษัทจึงต้องเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพงานเย็บ เพื่อให้สามารถทำการผลิตได้ทันตามความต้องการของลูกค้า โดยไม่เพิ่มต้นทุน

หลังจากมีผู้เชี่ยวชาญเข้ามาให้คำปรึกษาแนะนำในเรื่องการบริหารจัดการด้านการเย็บ การจัดทำ ISO (In Station Quality) การตรวจคุณภาพด้วยตนเองตั้งแต่ที่จักรของพนักงานเย็บแต่ละคนทำการเปรียบเทียบข้อดี ข้อเสีย ทั้งในเรื่องเวลา ความคุ้มค่า และความปลอดภัย ทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น 11.44% ลดงานค้างในสายผลิตได้ถึง 90% ทำให้สร้างความพึงพอใจได้เป็นอย่างมาก

แม้ผลกำไรจะเป็นเป้าหมายสำคัญของธุรกิจที่ไม่อาจปฏิเสธได้ แต่คุณเพียงเพชร ยังต้องเดินหน้าพัฒนาคุณภาพสินค้าเพื่อตอบโจทยลูกค้าอยู่เสมอ แม้จะยังต้องเผชิญกับปัจจัยในเรื่องค่าแรงและสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันก็ตาม บริษัทก็มีแนวความคิดว่าอยากจะปรับลดราคาให้กับลูกค้าบ้าง แต่ในขณะเดียวกันบริษัทก็ต้องยังสามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้โดยไม่ขาดทุน

คุณเพียงเพชร จตุรเจริญคุณ

บริษัท ที เค การ์เมนต์ (แม่สอด) จำกัด

403-403/1 ม.3 ต.แม่ดาว อ.แม่สอด จ.ตาก 63110

โทร. 055 542 879-80

วินซิตี...

กระเป๋าจักรยานฝีมือคนไทย
ตอบโจทย ตรงใจ นักปั่นจักรยาน

จากธุรกิจที่เริ่มต้นจากศูนย์ แต่ด้วยจุดเด่นของสินค้าที่สามารถตอบโจทยนักปั่นจักรยานได้เป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องของฟังก์ชันการใช้งาน คุณภาพ และราคาที่เหมาะสม ทำให้บริษัท วินซิตี จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายกระเป๋าจักรยานรายแรกในไทยมาตั้งแต่ปี 2530 สามารถครองแชมป์อยู่ในตลาดจักรยานของไทยได้อย่างยาวนาน

แม้ธุรกิจจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่หลังจากที่มีการประกาศขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท/วัน ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ก่อให้เกิดปัญหาในกระบวนการผลิต **คุณอิศราภา สิงห์สนี ผู้จัดการฝ่ายส่งออกและการตลาด บริษัท วินซิตี จำกัด** จึงได้สนใจเข้าร่วม “**โครงการบริหารการผลิตเพื่อลดต้นทุน**” ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อนำความรู้ไปแก้ไขและปรับปรุงกระบวนการผลิต

หลังจากได้เข้าร่วมโครงการ ได้นำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ ทั้งในเรื่องการจัดเวลาการทำงานเพื่อวัดประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน รวมถึงการพัฒนาทักษะการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน และได้เปลี่ยนระบบการบริหารงานค่าจ้างรายเดือน และค่าจ้างรายวัน จากการทำงาน 8 ชม./วัน และมีค่าล่วงเวลาคิดเป็นชั่วโมง เป็นการเพิ่มงานเหมาะให้ทำในช่วงเวลาพัก และช่วงเวลาเย็นหลังเลิกงาน โดยเพิ่มงานเหมาะสมเป็นพิเศษให้กับพนักงานแทนการจ่ายค่าล่วงเวลา ทำให้พนักงานสามารถผลิตงานได้เกินเป้าหมายที่กำหนดไว้ สร้างความพึงพอใจให้แก่ทั้งนายจ้างและพนักงาน

ปัจจุบัน “วินซิตี” เดินหน้าพัฒนาแบรนด์ เพื่อตอบโจทยนักปั่นจักรยานและร้านจักรยาน พร้อมส่งเสริมด้านการขายและการตลาด เพราะถึงแม้จะเป็นผู้ผลิตกระเป๋าจักรยานรายแรกในไทย แต่เนื่องจากตลาดจักรยานเติบโตขึ้น มีจำนวนคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะจากจีนและแบรนด์ต่างประเทศ จึงต้องให้ความสำคัญ ขณะเดียวกันก็ไม่ทิ้งในเรื่องของการพัฒนาคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้ยังมองหาตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพื่อขยายตลาดรับ AEC ทั้งที่เวียดนาม ฟิลิปปินส์ และอินโดนีเซีย อีกด้วย

คุณอิศราภา สิงห์สนี

บริษัท วินซิตี จำกัด

39/11-12 ถ.รามคำแหง แขวง/เขตมีนบุรี

กรุงเทพฯ 10510

โทร. 0 2540 8080

โทรสาร 0 2540 8083

เว็บไซต์ www.vincita.co.th





เพิ่มผลิตภาพ อัญมณีไทย เตรียมสยายปีกสู่ AEC

จากการเปิดคลินิกจิ๋วเวิร์ลเล็กๆ เต็มโดจนกลายเป็นธุรกิจผู้ผลิตอัญมณีเพื่อการส่งออกที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในคุณภาพของสินค้า บ่งบอกถึงความสำเร็จที่ผ่านมาของ**คุณสุพร รัตนสนเทห์กุล ผู้ก่อตั้งบริษัท พรอสเพอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด** ที่ต้องใช้ทั้งประสบการณ์และการเรียนรู้ต่างๆ มากมายกว่าจะมายืนตรงจุดนี้

ก่อนหน้านี้บริษัท เคยประสบปัญหาทั้งเรื่องของการผลิตสินค้าไม่ทัน และคุณภาพของสินค้าจากการชุบโรเดียมแบบปากกาที่ไม่สามารถทำให้บริเวณที่ชุบมีความเงางามได้ ส่งผลให้ลูกค้าต้องขอคืนสินค้าทั้งหมดเกิดความเสียหายอย่างมาก จากปัญหาดังกล่าว คุณสุพร รัตนสนเทห์กุล จึงเข้าร่วมโครงการ “การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในอุตสาหกรรมแฟชั่นสาขาสถาปัตยกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ” กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มพูนความรู้เกี่ยวกับการจัดการด้านการผลิต

ในการเข้าร่วมอบรม ทางกรมฯ ได้ส่งผู้เชี่ยวชาญมาช่วยดูระบบการผลิตของบริษัท โดยให้ความรู้แก่พนักงานถึงคุณสมบัติของเคมีที่มีต่อชิ้นวัสดุ การปรับกระบวนการด้านเวลา กระแสไฟฟ้า และเคมี ให้มีความสม่ำเสมอมากขึ้น ทำให้ลดงานซ่อมจากการคืนสินค้าจากเดิมอัตราร้อยละ 50 ลดลงเหลือร้อยละ 20 และสามารถลดต้นทุนค่าแรงจ้างงานซ่อมจากเดิม 2,000 วงต่อเดือน ลดลงเหลือ 100 วงต่อเดือน นับเป็นผลสำเร็จที่เกิดขึ้นจริง

ปัจจุบันคุณสุพร ยังคงมุ่งมั่นพัฒนาผลงานให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อเตรียมก้าวสู่เวทีการแข่งขันในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC โดยการสร้างแบรนด์ของตัวเองเพื่อรองรับตลาดอาเซียน รวมถึงการสร้างเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าอย่างกว้างขวาง ซึ่งขณะนี้บริษัทกำลังอยู่ระหว่างการศึกษาหาข้อมูล เพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินการดังกล่าว

นับเป็นอีกหนึ่งความพยายามของคุณสุพร ที่ไม่หยุดนิ่งกับการพัฒนาคุณภาพอัญมณีไทยไปสู่ตลาดประเทศเพื่อนบ้าน

คุณสุพร รัตนสนเทห์กุล

บริษัท พรอสเพอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

286 ถ.สุรวงศ์ แขวงสี่พระยา เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

โทร. 0 2727 0435-8



“เซฟเอด” ส่งออกกระเป๋าหนัง ฝีมือคนไทย

จากอาชีพพยาบาลสาวหันมาจับธุรกิจกระเป๋าหนังด้วยความรักความชอบที่เป็นกำลังใจให้เดินหน้าต่อ ทำงานที่รักอย่างไม่ย่อท้อต่ออุปสรรคที่หมั่นแฉะเวียนเข้ามา จนทำให้เกิดความแข็งแกร่ง สร้างงาน สร้างรายได้ นำเงินตราจากต่างชาติเข้ากระเป๋าคนไทยได้อย่างภาคภูมิใจ

คุณงามนิจ วิจัยธรรม เจ้าของบริษัท เซฟเอด จำกัด ผู้ประกอบธุรกิจผลิตสินค้าเครื่องหนังสัตว์แท้และเทียมส่งออกตลาดญี่ปุ่น และยุโรป เล่าว่าหลังจากลาออกจากอาชีพพยาบาลก็ได้เดินหน้าศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการผลิตกระเป๋าหนังโดยตัดสินใจเข้ารับคำแนะนำจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพราะเชื่อมั่นในชื่อเสียง และคาดหวังว่าจะได้รับความรู้จากกรมฯ ซึ่งก็เป็นไปตามคาด คุณงามนิจ ได้ฝึกอบรมการทำกระเป๋าได้อย่างครบกระบวนการผลิต สามารถผลิตกระเป๋าออกมาใช้เองได้ในครอบครัว จนกระทั่งวันหนึ่งมีคนสนใจกระเป๋าที่ทำ จึงสั่งผลิตจำนวน 200 ใบ ด้วยแรงงานเพียงคนเดียวนั่งทำงานเสร็จใช้เวลากว่า 1 เดือนเต็ม แต่เมื่อหักต้นทุนแล้ว มีกำไรเหลือเพียง 500 บาทเท่านั้น จึงเป็นที่มาที่ทำให้ต้องกลับไปศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนการผลิตอย่างเป็นระบบมากยิ่งขึ้น โดยได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการช่วยเหลือเพื่อเรียนรู้วิธีคำนวณกำลังการผลิต คำนวณความสูญเสีย ค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ตลอดจนระบบการจัดการบริหาร

ณ วันนี้ “เซฟเอด” มีไม่เพียงผู้ผลิตกระเป๋าหนังที่สามารถสร้างกำไรให้คุณงามนิจอยู่รอดได้เท่านั้น แต่ยังมีกรสร้างงานให้กับพนักงานอีกกว่า 100 ชีวิตให้มีรายได้ ตลอดจนส่งออกสินค้ากระเป๋าหนังจนสร้างชื่อเสียง และนำเงินตราจากต่างชาติเข้าประเทศไทยได้อย่างประสบความสำเร็จ

“ตลอด 26 ปี ที่ผ่านมาเรามีความตั้งใจ หมั่นศึกษาหาข้อมูลเสมอ และการได้ร่วมออกบูธศึกษาดูงานร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ก็เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้เราได้เห็นตลาด ได้พบเจอลูกค้าจากประเทศอื่นๆ ก่อเกิดเป็นออเดอร์ในการจ้างผลิต ประกอบกับการใส่ใจในทุกชิ้นงานการผลิต ความประณีตในการผลิตและดีไซน์ที่ทันสมัย สิ่งเหล่านี้ช่วยให้เราประสบความสำเร็จ แม้แต่ในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ ไม่ว่าจะมีพิษภัยภัยภัย หรือพิษแฮมเบอร์เกอร์เราก็ผ่านมาได้ด้วยดี”

คุณงามนิจ วิจัยธรรม

บริษัท เซฟเอด จำกัด

27/107 ซ.กาญจนาภิเษก 005/1 ถ.กาญจนาภิเษก

แขวงหลักสอง เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160

โทร. 08 1845 5368

เว็บไซต์ www.shepherd.co.th

กาแฟลาวี

กาแฟพันธุ์ดีจากยอดดอย รักษาฐานลูกค้าไทย ขยายสู่ AEC

หลังจากวิกฤติเศรษฐกิจฟองสบู่แตกเมื่อปี 2540 ทำให้ **คุณไกรสิทธิ์ พุสุวรรณ** ต้องหยุดบทบาทของการเป็นกราฟิกดีไซน์เนอร์โฆษณา และผันตัวเองมาจับธุรกิจกาแฟ โดยทุ่มเทเวลา 2 ปี เพื่อศึกษาธุรกิจกาแฟอย่างจริงจัง จนสามารถพัฒนาสู่ธุรกิจกาแฟลาวี กาแฟที่ได้รับการกล่าวขานว่ามีรสชาติที่ดีที่สุดในหนึ่งของไทย ซึ่งเป็นผลผลิตจากสถานีทดลองเกษตรที่สูงวาวีบนยอดดอยลาวี จ.เชียงใหม่

จากปี 2543 ที่ได้เริ่มก่อตั้งบริษัท กาแฟลาวี จำกัด กาแฟลาวีค่อยๆ เติบโตและประสบความสำเร็จ โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า ด้วยความใส่ใจในคุณภาพของกาแฟ ตั้งแต่การปลูก การเก็บเกี่ยว มาจนถึงการแปรรูป รวมทั้งการบริการภายในร้านกาแฟที่ถูกออกแบบไว้เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีความหลากหลายในบรรยากาศสบายๆ เหมือนวันพักผ่อน เพื่อให้ลูกค้าที่มาใช้บริการได้ผ่อนคลาย และสัมผัสกับรสชาติที่ดีของกาแฟในระดับราคาที่เหมาะสม ทำให้ปัจจุบันกาแฟลาวีมีสาขาทั้งหมด 27 สาขาทั่วประเทศ

แม้จะประสบความสำเร็จ แต่ต้องไม่หยุดพัฒนา นอกจากจะต้องรักษาฐานลูกค้าในประเทศและรักษาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานโลกแล้ว ยังเตรียมขยายตลาดกาแฟลาวีไปสู่ต่างประเทศ โดยเริ่มจากประเทศในแถบอาเซียน เพื่อเป็นการเปิดตลาด AEC รวมถึงพัฒนาบุคลากรให้ได้มาตรฐาน จึงได้เข้าร่วม “โครงการพัฒนาสถานประกอบการเป้าหมายเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน” ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทำให้ได้เรียนรู้ในเรื่องการพัฒนาบุคลากรว่าจะต้องมีการเตรียมตัวและพัฒนาตนเองอย่างไร รวมถึงมีการจัดทำคู่มือการสอน ซึ่งต่างจากเดิมที่เป็นการพัฒนาตนเองหรืออาศัยประสบการณ์ในการถ่ายทอด ทำให้แนวทางการพัฒนาการเรียนรู้เป็นระบบมากขึ้น

ด้วยจุดเด่นของกาแฟลาวีที่คงเอกลักษณ์ของกาแฟไทยที่มีความเป็นสากล ทำให้สามารถยืนหยัดอยู่ในธุรกิจกาแฟมาจนถึงปัจจุบัน แม้จะมีผู้ประกอบการทั้งหน้าใหม่และหน้าเก่าเดินทางลุยธุรกิจอย่างไม่ลดละ แต่สำหรับกาแฟลาวีแล้วกลับมองเป็นโอกาสที่ดีที่จะได้พัฒนาธุรกิจกาแฟไทยให้ก้าวไกลไปด้วยกัน

คุณไกรสิทธิ์ พุสุวรรณ

บริษัท กาแฟลาวี จำกัด

183/2 ม.6 ต.ฟ้าฮ่าม อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000

โทร. 0 5301 4011-2

เว็บไซต์ www.waweecoffee.com



ธุรกิจผักกาดดองกระป๋อง ตรานกพิราบ

ยิ่งรู้สึก รู้จริง คือ สิ่งสำคัญ...



หลายคนคงปฏิเสธไม่ได้ว่า อาหารกระป๋องเป็นของคู่บ้านติดครัวมาทุกยุค ทุกสมัย เฉกเช่นเดียวกับ ธุรกิจผักกาดดองกระป๋องตรานกพิราบ ที่อยู่คู่ครัวไทยมาแล้วกว่า 6 ทศวรรษ

ย้อนกลับไปในเมื่อปี พ.ศ.2493 ธุรกิจนี้เริ่มจาก **คุณแก้ว รัชตสวรรค์** ที่สังเกตว่ายุคนั้นคนนิยมบริโภคผักกาดดอง จึงเกิดไอเดียนำผักกาดดองมาบรรจุกระป๋องให้ดูสวยงามขึ้น โดยร่วมกับเพื่อนอีก 3 คนก่อตั้งธุรกิจแบบกงสี และในปี พ.ศ.2501 ธุรกิจเริ่มเติบโตขึ้น จึงเปลี่ยนเป็นรูปแบบบริษัทใช้ชื่อว่า “สันติภาพ 1958” และเพิ่มฐานการผลิตมาตามลำดับ

จากนั้นไม่นาน ทายาทรุ่นที่สองได้เข้ามาช่วยสืบทอดคือ **คุณวิสุทธิ์ รัชตสวรรค์ Executive Director บริษัท สันติภาพ (ฮั่วเฟ็ง 1958) จำกัด** ซึ่งเป็นการก้าวเข้ามาของทายาทรุ่นที่ 2 ก็ยังเพิ่มศักยภาพธุรกิจของครอบครัวมากขึ้น เริ่มตั้งแต่การจัดระบบการดำเนินงานใหม่ให้มีมาตรฐาน ดึงมืออาชีพเข้ามาร่วมบริหาร ที่เด่นชัดคือการแบ่งตราสินค้าให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น “ตอนนี้บริษัทได้แยกไลน์ของแบรนด์ชัดเจนยิ่งขึ้น อย่าง PIGEON ก็เป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ขึ้น ส่วนผักกาดดองกระป๋องตรานกพิราบ ก็เป็นกลุ่มลูกค้าอายุ 30-40 ปีขึ้นไป หรือ JFOODS อาหารเจกระป๋องก็เป็นคนรุ่นใหม่ไปแล้ว”

แต่ทว่า หลังจากดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนาน ทางบริษัทก็ยังคงประสบปัญหาหลายด้าน อาทิ เรื่องคุณภาพที่ไม่สม่ำเสมอ ต้นทุนการผลิตไม่คงที่

คุณวิสุทธิ์จึงตัดสินใจเข้าร่วมโครงการพัฒนาผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มผลิตภาพอย่างมีนวัตกรรม (EDIPP) และโครงการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อยกระดับความสามารถการแข่งขัน (MDICP) ที่เน้นให้ความรู้ คำแนะนำเชิงลึก ตลอดจนการให้คำปรึกษาแบบโค้ชชิ่ง (Coaching) จากทีมที่ปรึกษาที่มีความชำนาญเฉพาะทาง เมื่อเห็นว่าคุณภาพในการอบรมสามารถนำไปใช้ได้ผลจริง จึงได้เข้าร่วมอีก 2 โครงการ คือ โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ (NPD) และโครงการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน (CORE)

“ผมว่าที่ปรึกษาเขาเก่ง อย่างโครงการ MDICP เขาใช้ความรู้ด้านสถิติมาช่วยเราวิเคราะห์ปัญหาด้านคุณภาพ และปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น”

นอกจากนี้บริษัทยังเตรียมพร้อมเข้าสู่ AEC ด้วยการเข้าโครงการบริหารงานขายเชิงรุกอย่างมืออาชีพเพื่อเข้าสู่ AEC ทำให้บริษัทมีความเข้าใจ และมีมุมมองในการกำหนดกลยุทธ์ที่ชัดเจน เพื่อบ่มบ่มการเป็นผู้นำในตลาด AEC ที่จะมาถึงในไม่ช้า

จากการเข้าร่วมอบรมโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทฯ ได้มุมมองใหม่ๆ ที่นำไปต่อยอดธุรกิจได้เป็นอย่างดี ปัจจุบันทางบริษัทเตรียมพัฒนาสินค้า รุกสู่ความเป็น Ready to Eat มากขึ้น ให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนยุคใหม่อีกด้วย

คุณวิสุทธิ์ รัชตสวรรค์

บริษัท สันติภาพ (ฮั่วเฟ็ง 1958) จำกัด

37 หมู่ 1 ซ.สุขสวัสดิ์ 43 ถ.สุขสวัสดิ์ ต.บางครุ อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130 โทร. 0 2819 3111 โทรสาร. 0 2819 3422

เว็บไซต์ www.peacecanning.com



โรงงานสุราษฎร์ดินทอง จุดประกายเครื่องปั้นดินเผาแห่งเดียว ของภาคใต้ สร้างรายได้สู่ครอบครัว

ทุกแวดวงธุรกิจย่อมมีคู่แข่งที่พร้อมจะปรากฏตัวอยู่เสมอ เพื่อเข้าสู่สมรภูมิรบแห่งการแข่งขันซึ่งความเป็นเบอร์หนึ่งทางการตลาด แต่ถ้าตลาดนั้นยังไร้คู่แข่งก้าวเข้ามาร่วมเส้นทาง ก็นับว่าเป็นโอกาสอันดีที่ควรคว้าไว้ เช่นเดียวกับ **คุณพิเชษฐ ตรีตระกูล** เจ้าของโรงงานสุราษฎร์ดินทอง จ.สุราษฎร์ธานี นับว่าเป็นเจ้าแรกๆ ในภาคใต้ ที่ได้ริเริ่มทำธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาในรูปแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน ตั้งแต่ปี พ.ศ.2534

ทว่าในตอนนั้น การก้าวเข้ามาในแวดวงด้านเครื่องปั้นดินเผาคงเป็นเพราะเขาเล็งเห็นว่ายังไม่มีคู่แข่งในภาคใต้ ผนวกกับย้อนไปในปี พ.ศ.2528 เขาเคยอบรมกิจกรรมพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม (คพอ.) รุ่นที่ 8 จึงยิ่งเพิ่มความเชื่อมั่นกับประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจนั่นเอง

สำหรับผลิตภัณฑ์ของคุณพิเชษฐ เน้นไปที่กลุ่มสินค้าที่นำไปใช้งานเป็นหลัก อาทิ กระถางต้นไม้ในรูปทรงต่างๆ ที่มีหลากหลายขนาด โดยมีทั้งชนิดเคลือบและชนิดไม่เคลือบ รวมถึง ยังมีถ้วยหรือจอกรับน้ำอย่างพารา ที่นิยมในกลุ่มตลาดayangพาราภาคใต้ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของคุณพิเชษฐส่วนหนึ่งเลือกใช้ดินเหนียวจากชุมชนใกล้เคียง เผาด้วยไม้ฟืน (ใช้ปักไม้ย่างพารา) เป็นส่วนประกอบในการเผา ซึ่งทุกผลงานล้วนผ่านช่างฝีมือระดับชำนาญการเท่านั้น

ปัจจุบัน คุณพิเชษฐยังคงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้โดยหากมีเวลามักจะเข้าร่วมอบรมเสมอๆ เช่น การเข้าร่วมอบรมโครงการของศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก จังหวัดลำปาง ทำให้ได้รับความรู้และเทคนิคเชิงลึกต่างๆ จากผู้เชี่ยวชาญ ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการเตรียมเคลือบ การนำสูตรเคลือบที่พัฒนาแล้วไปถ่ายทอดให้กับโรงงานเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต ฯลฯ ซึ่งผลที่ได้รับหลังจากการอบรม ทำให้คุณพิเชษฐ สามารถประยุกต์ใช้ในธุรกิจของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตาม การกระจายสินค้าของคุณพิเชษฐ์ นับว่าเป็นรายใหญ่ในภาคใต้ที่ผลิตส่งไปยังหลายจังหวัด อาทิ ภูเก็ต พังงา กระบี่ สงขลา ฯลฯ โดยอนาคตอันใกล้นี้ คุณพิเชษฐ์ยังไม่หยุดที่จะเรียนรู้ทั้งทฤษฎีและปฏิบัติ ตลอดจนเทคนิคเชิงลึกต่างๆ เพิ่มเติมเพื่อการพัฒนาธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา ให้ก้าวเข้าสู่การเป็นสุดยอดของมืออาชีพอีกด้วย

คุณพิเชษฐ์ ตรีตระกูล

โรงงานสุราษฎร์ดินทอง

105/1 หมู่ 8 ต.วัดประดู่ อ.เมือง จ.สุราษฎร์ธานี 84000



MUNZNIE ธุรกิจนมขบเคี้ยวสุนัข เอาใจคนรักน้องหมา ผ่านโลกออนไลน์

เพียงความคิดที่อยากพักงานประจำตำแหน่งวิศวกรด้านสื่อสารโทรคมนาคม เพื่ออยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง นั่นจึงเป็นจุดเริ่มต้นในการทำธุรกิจของ **คุณนงลักษณ์ ภมรวิริยะ** กรรมการผู้จัดการบริษัท **เอแซด อินฟินิตี้ จำกัด** ผู้ผลิตและจำหน่ายขนมขบเคี้ยวสุนัข ภายใต้แบรนด์ **'PET2GO'**, **'MUNZNIE'** ที่ผันตัวเองสู่เส้นทางธุรกิจอย่างเต็มตัว

ก่อนหน้านี้ เธอลองผิด ลองถูก เสียเงินมากมายกับการเข้าอบรมในหลักสูตรเฉพาะทางต่างๆ เพื่อค้นหาตัวเอง จนมาพบกับ **โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่ หรือ NEC รุ่น 2/2554** ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทำให้คุณนงลักษณ์มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจมากขึ้น ประกอบกับการที่คุณนงลักษณ์เลี้ยงและรักสุนัขมาก จึงเกิดเป็นแรงบันดาลใจที่จะเชื่อมโยงกับความรู้ที่อบรมมา

หลังจากรวบรวมข้อมูล บ่มเพาะความรู้ระยะหนึ่ง ในปี 2555 คุณนงลักษณ์เริ่มก่อตั้งบริษัท เพื่อดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายขนมขบเคี้ยวสุนัขแบรนด์ **'MUNZNIE'** (ขนมขบเคี้ยวที่เน้นวัตถุดิบจากการใช้หนังและเนื้อสัตว์) และ **'PET2GO'** (ขนมขบเคี้ยวที่เน้นวัตถุดิบจากการใช้แป้ง) จากวันนั้นจนถึงปัจจุบัน สินค้าของคุณนงลักษณ์มีปริมาณเข้าสู่ร้านค้ามากมาย รวมทั้งมีช่องทางการจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็น

เพ็ทช็อป คลินิก ตลอดจนโรงพยาบาลสัตว์กว่า 500 ร้านค้าทั่วประเทศ คุณนงลักษณ์ เน้นให้ความสำคัญด้านการสร้างแบรนด์ เพราะเชื่อว่า แบรนด์เป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าผูกพัน และแสดงถึงความน่าเชื่อถือ เธอจึงเริ่มทำการตลาดผ่าน Social Media คือ ช่องทาง Facebook และ Instagram โดยเข้าร่วม **โครงการอบรม Social Media สำหรับธุรกิจ SMEs** เพื่ออัปเดตข้อมูล และทำความเข้าใจในตลาดออนไลน์มากขึ้น ซึ่งหลังจากที่ได้ไปอบรมทำให้คุณนงลักษณ์เข้าใจและตอบโต้ได้ตรงกลุ่มเป้าหมายยิ่งขึ้นทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากกว่าเดิม ส่งผลให้ยอดขายดีขึ้นตามลำดับ คุณนงลักษณ์จึงมั่นใจว่าภายภาคหน้า สำหรับธุรกิจเธอแล้วคงไม่พินิจจะรูกหนัทางช่องทางการตลาดออนไลน์แน่นอน

คุณนงลักษณ์ ภมรวิริยะ

บริษัท เอแซด อินฟินิตี้ จำกัด

98/18 หมู่ 1 ต.อ้อมเกร็ด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

เว็บไซต์ www.azinfinity.net



บริษัท สยาม ไวร์ อินดัสทรี จำกัด นำ Lean & TPM กำจัดความสูญเสีย

จากนโยบายและการแข่งขันในปัจจุบัน ความต้องการสินค้าลดเหลือสำหรับงานคอนกรีตอัดแรงเป็นที่ต้องการของลูกค้าเพิ่มมากขึ้นตามการเจริญเติบโตของธุรกิจก่อสร้าง บริษัท สยาม ไวร์ อินดัสทรี จำกัด ผู้ผลิตลวดเหล็กสำหรับงานคอนกรีตอัดแรง ภายใต้เครื่องหมายการค้า “SWI” จึงลงทุนติดตั้งเครื่องดัดลวด (Drawing) เครื่องที่ 3 เมื่อช่วงกลางปี 2556 เพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ปริมาณความต้องการที่มีแนวโน้มสูงขึ้น การเพิ่มเครื่องจักรเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอรองรับแผนการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต ดังนั้นการใช้กำลังการผลิตของเครื่องจักรที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด จึงเป็นสิ่งจำเป็นควบคู่กัน

ในปี 2556 เครื่อง Drawing ทั้ง 3 เครื่องของบริษัทสามารถผลิตงานได้รวม 24,502.699 ตัน โดยใช้เวลาในการผลิตทั้งหมด 1,004,790 นาที Drawing#1 มี OEE (Overall Equipment Effectiveness) อยู่ที่ 55.95%, Drawing#2 69.30% และ Drawing#3 77.40% โดยมีเวลาความสูญเสียที่เกิดจากลวดขาดรอยเชื่อมของเครื่อง Drawing ซึ่งเป็นปัญหาที่ทำให้ต้องหยุดการทำงานของเครื่องจักรทั้งกระบวนการเพื่อเริ่มใหม่ และลวดที่ขาดรอยเชื่อมนั้นก็เสียหายไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ รวมทั้งหมด 9,910 นาที หรือ 165 ชั่วโมง/ปี คิดเป็นร้อยละ 0.99% ของเวลาที่ใช้ในการผลิต

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ยกระดับการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ และลดต้นทุนที่เกิดจากกิจกรรมที่ไม่จำเป็นต้องทำ (ความสูญเสีย) ที่แฝงอยู่ในกิจกรรมการผลิต **คุณสุนทร กระตุกฤษ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยาม ไวร์ อินดัสทรี จำกัด** จึงได้นำระบบ Lean & TPM ซึ่งเป็นปรัชญาในการผลิตมาประยุกต์ใช้เพื่อกำจัดความสูญเสียที่เกิดขึ้นให้เหลือน้อยที่สุด โดยมีเป้าหมายการปรับปรุงให้มีอัตราความสูญเสียจากการขาดรอยเชื่อมของเครื่อง Drawing ลดลงอย่างน้อย 20% ภายในกรกฎาคม 2557 หรือลดลงจาก 0.99% เหลือไม่เกิน 0.79%

บริษัทได้ค้นพบ Waste & Loss ที่เกิดขึ้นอย่างชัดเจน และก่อให้เกิดกิจกรรมปรับปรุงงานอย่างเป็นระบบทั้งการปรับปรุงเฉพาะอย่าง (Focus Improvement) และการบำรุงรักษาด้วยตนเอง (Autonomous Maintenance) ผ่านการมีส่วนร่วมของพนักงานของบริษัท จนประสบความสำเร็จบรรลุตามเป้าหมายที่กำหนด ซึ่งต้องขอขอบคุณกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่อนุเคราะห์ความช่วยเหลือในทุกด้าน

คุณสุนทร กระตุกฤษ์

บริษัท สยาม ไวร์ อินดัสทรี จำกัด

33/1 หมู่ 9 ต.คลองเปรง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000

โทร. 03 8845 5872-6



เหรียญไทย อินเตอร์พลาส เปิดรับ ปรับเปลี่ยน สู่ความสำเร็จในอนาคต

เมื่อมีโอกาสได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท เหรียญไทย อินเตอร์พลาส จำกัด ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์พลาสติกทั้งในรูปแบบขวด กระปุก และฝา มากกว่า 50 ปี โจทย์สำคัญที่ **คุณนิพนธ์ จัยสิน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เหรียญไทย อินเตอร์พลาส จำกัด** ได้รับคือการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมองค์กรที่ฝังรากลึกมาอย่างยาวนาน ด้วยลักษณะการทำงานแบบครอบครัว บุคลากรในองค์กรเป็นคนรุ่นเก่าที่ห่างไกลจากเรื่องของการเปลี่ยนแปลง การนำปัจจัยภายนอกเข้ามาจึงทำให้มีแรงต้านค่อนข้างมากในช่วงแรก การเปิดรับสิ่งใหม่ๆ จึงเป็นเรื่องที่เข้าถึงได้ยาก แต่หลังจากได้เข้าร่วมโครงการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตเพื่อยกระดับความสามารถการแข่งขัน (Manufacturing Development to Improve Competitiveness Programme : MDICP) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทำให้ได้รับความรู้ใหม่ๆ เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาและยกระดับองค์กรให้รับกับปัจจุบันมากยิ่งขึ้น

ความรู้ที่ได้จากโครงการได้ถูกนำมาอธิบายและถ่ายทอดให้แก่ผู้บริหารระดับสูง มีการเชิญผู้บริหารในระดับต่างๆ ไปเยี่ยมชมองค์กรอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จ เพื่อให้เกิดแรงบันดาลใจและเห็นภาพที่ชัดเจนว่าแต่ละองค์กรมีความเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร นอกจากนี้ยังมุ่งเน้นการขับเคลื่อนการทำงานของบุคลากรทุกระดับ ซึ่งพบว่าได้ผลดีและมีการพัฒนาต่อยอด จนลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็น บริษัท จอห์นสัน แอนด์ จอห์นสัน (ไทย) จำกัด, บริษัท คอลเกต-ปาล์มโอลีฟ (ประเทศไทย) จำกัด และพีแอนด์จี มองเห็นถึงความเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ ทำให้ส่วนแบ่งการตลาดจากสินค้าหลักเพิ่มขึ้นและสามารถดึงยอดขายจากคู่แข่งได้มากขึ้นอีกด้วย

หลังจากองค์กรถูกขับเคลื่อน ทำให้เกิดผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจ โดยปีที่ผ่านมามียอดขายจากลูกค้าหลักเพิ่มขึ้น 53 ล้านบาท มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น 12 ราย ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP มูลค่าการลดของเสีย 1.9 ล้านบาท จำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชิ้น ประสิทธิภาพการผลิตเพิ่มขึ้น 0.5 ล้านบาท มีการลงทุนขยายกิจการ 0.5 ล้านบาท และลงทุนด้านวิจัย สารสนเทศด้านเครื่องจักร 0.8 ล้านบาท รวมผลผลิตภาพเพิ่มขึ้น 56.7 ล้านบาท

บริษัท เหรียญไทย อินเตอร์พลาส จำกัด ยังคงเดินหน้าเพื่อยกระดับความสามารถการแข่งขันใน AEC แต่ด้วยความที่เป็นองค์กรเก่าแก่ บุคลากรจึงมีปัญหาเรื่องภาษา ในเบื้องต้นจึงต้องยกระดับความสามารถทางด้านภาษาก่อน รวมทั้งมองหาพันธมิตร เครือข่าย คู่ค้า ที่มีศักยภาพเพื่อเชื่อมโยงธุรกิจไปด้วยกัน โดยยึด 3 ปัจจัยสำคัญ คือ ความเอาใจใส่ ความซื่อสัตย์ และความชัดเจน ซึ่งทำให้ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าอย่างยาวนานและเชื่อมั่นว่าจะนำพาให้องค์กรเข้มแข็งได้ในอนาคต

คุณนิพนธ์ จัยสิน

บริษัท เหรียญไทย อินเตอร์พลาส จำกัด

4/4 หมู่ 11 ถ.เทพารักษ์ (ก.ม.15) ต.บางปลา อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540

โทร. 0 2752 5020 โทรสาร. 0 2312 2164

เว็บไซต์ www.rianthai.co.th



“กรีนเน่” น้ำแก้วเขียว เครื่องดื่มเพื่อคนรักสุขภาพ

จากกระแสรักสุขภาพทำให้ผู้คนตื่นตัวและหันมาใส่ใจสุขภาพมากยิ่งขึ้น และด้วยความตื่นตัวนี้เองทำให้ บริษัท พรราดท์ซูเพอรี่ อินเตอร์เทรด จำกัด เล็งเห็นถึงช่องทางการสร้างรายได้ให้กับสินค้าสุขภาพ จึงได้เข้าร่วมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC) และการอบรมสัมมนาพัฒนาศักยภาพการผลิต ตลอดจนการอบรมการพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์

“บริษัทได้เรียนรู้วิธีการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำแผนธุรกิจ การวางแผนด้านการเงิน การจัดการด้านภาษี ตลอดจนระบบการขนส่ง ซึ่งช่วยให้บริษัทมีการพัฒนาและมีศักยภาพมากขึ้น สามารถแก้ไขปัญหาและวางกลยุทธ์การตลาดโดยจัดทำแผนสำรองเพื่อลดความเสี่ยงต่างๆ และที่สำคัญคือการได้มีโอกาสพบปะกับเพื่อนนักธุรกิจร่วมรุ่นที่คอยช่วยเหลือแลกเปลี่ยนประสบการณ์ความรู้ นอกจากนี้ ยังช่วยให้บริษัทมีการต่อยอดธุรกิจจากเดิมที่เป็นธุรกิจ SMEs ให้สามารถขยายสินค้าในโมเดิร์นเทรดได้ ซึ่งเป็นการเติบโตที่ก้าวกระโดดอย่างเห็นได้ชัดและได้รับความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้นจากผู้บริโภค”

พรราดท์ซูเพอรี่ อินเตอร์เทรด มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องเนื่องจากเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการบริโภค ความใส่ใจในเรื่องของคุณภาพมาตรฐานและความสะอาดปลอดภัย จึงเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค ดังนั้น วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตน้ำแก้วเขียว “กรีนเน่” จึงเป็นวัตถุดิบที่ใช้เป็น Organic ล้วนๆ นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ “กรีนเน่” ยังมีคุณค่าและคุณประโยชน์ที่ต่อร่างกายสูง อาทิ บำรุงเซลล์ประสาท ช่วยลดความดันโลหิต เป็นต้น ซึ่งตอบโจทย์ผู้บริโภคที่กำลังมองหาเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพได้เป็นอย่างดี

ปัจจุบันบริษัทไม่ได้หยุดเพียงแค่อินเตอร์เทรดแบรนด์ “กรีนเน่” เท่านั้น แต่ได้สร้างแบรนด์สินค้าเพิ่มขึ้นภายใต้ชื่อ BaNaNa OoYoO น้ำกล้วยเกาหลี และ Midori สินค้าแบรนด์นำเข้าจากต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมีการวางแผนขยายตลาดในรูปแบบแฟรนไชส์ พร้อมทั้งส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศในอนาคตอีกด้วย เพื่อสร้างความมั่นคงยั่งยืน และเตรียมพร้อมรับการเข้าสู่ AEC ที่จะมาถึงในเร็ววันนี้

คุณนันทิดา จำปา

บริษัท พรราดท์ซูเพอรี่ อินเตอร์เทรด จำกัด

308/145 ถนนประชาชื่น 9 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800



กลุ่มสตรีเย็บผ้าบ้านขามใหญ่ สร้างงาน สร้างรายได้ให้ชุมชน

หัตถกรรมทอผ้าพื้นบ้านเป็นงานฝีมือที่แสดงถึงภูมิปัญญาของบรรพบุรุษที่ถ่ายทอดสืบต่อกันจากรุ่นสู่รุ่น และเป็นเครื่องบ่งบอกถึงความเป็นมาของเชื้อชาติ ชุมชนนั้นๆ ได้เป็นอย่างดี

“กลุ่มสตรีเย็บผ้าบ้านขามใหญ่” เป็นหนึ่งในชุมชนที่เห็นคุณค่าภูมิปัญญาไทยเหล่านี้ จึงได้พยายามก่อตั้งกลุ่มขึ้นมาสานต่องานทอผ้า ผลิตชิ้นงานเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน แต่ด้วยการที่ไม่มีความรู้ในการบริหารจัดการ การบริหารกลุ่ม และการหาตลาดกระจายสินค้าทำให้งานออกมายังไม่เป็นที่รู้จักเท่าที่ควร ทางกลุ่มจึงประสบปัญหามากมายและล้มลุกคลุกคลานมาโดยตลอด

กระทั่ง คุณเสถียร คำสุข ประธานกลุ่มสตรีเย็บผ้าบ้านขามใหญ่ ได้ริเริ่มพยายามหาแนวทางพัฒนากลุ่มวิธีใหม่ๆ ด้วยการเข้าร่วมโครงการการพัฒนาศักยภาพ OTOP กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในด้านการบริหารจัดการ (CIMED) เพื่อพัฒนาและเพิ่มพูนความรู้ให้แก่ชุมชน ที่จากเดิมทำงานไม่เป็นระบบ หวังเพียงมีงานทำอยู่กับบ้าน พอมีรายได้บ้างก็เพียงพอแล้ว โดยไม่รู้ว่สิ่งที่ทำนั้นคุ้มทุนหรือไม่ ทั้งด้านต้นทุนด้านแรงงาน ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าน้ำ ค่าไฟ จนสุดท้ายแล้วรายได้ที่ได้รับนั้นไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิต ส่งผลให้สมาชิกต้องแยกย้าย บ้างต้องออกไปอยู่ตามโรงงานอุตสาหกรรมในเมืองใหญ่ๆ บ้างก็ต้องดิ้นรนหาเงินจากแหล่งเงินกู้นอกระบบก่อให้เกิดเป็นหนี้สินตามมา แต่เมื่อทางกลุ่มได้เรียนรู้ระบบ รู้หลักการบริหารจัดการด้านบัญชีและการเงิน ประกอบกับได้แรงสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องของการกระจายสินค้า และหาช่องทางตลาดใหม่ๆ เข้าสู่ชุมชน

ณ วันนี้ กลุ่มสามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในชุมชนได้อย่างยั่งยืน มีการพัฒนารูปแบบสินค้าใหม่ๆ สินค้ามีคุณภาพมาตรฐานเป็น OTOP 3 ดาว มีแหล่งกระจายสินค้าที่แน่นอนจากศูนย์ OTOP จังหวัดศรีสะเกษ มีมอเตอร์จากบริษัทห้างร้านที่ต้องการของที่ระลึก รวมถึงเป็นรู้จักในระบบสายงานฝีมือมากขึ้น ส่งผลให้นอกจากรายได้จากการทอผ้า และผลิตสินค้ากระเป๋าแล้ว ทางกลุ่มฯ ยังมีงานรับเหมาด้านเย็บผ้าโหลเข้ามาสู่ชุมชนด้วย และมีการกระจายงานตามความถนัดของสมาชิก เสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนเสริมสร้างความสัมพันธ์ภายในครอบครัวของสมาชิกหมู่บ้าน โดยพวกเขาไม่ต้องทิ้งครอบครัวเพื่อไปหางานทำ ช่วยให้สภาพชุมชนอบอุ่นมากขึ้นตามมาด้วย

คุณเสถียร คำสุข

กลุ่มสตรีเย็บผ้าบ้านขามใหญ่

23 หมู่ 4 ต.กล้วยกว้าง อ.ห้วยทับทัน จ.ศรีสะเกษ 33210

โทร. 08 5639 8951



“กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์” เปลี่ยนงานฝีมือดอกไม้ประดิษฐ์ ให้เป็นธุรกิจสร้างรายได้เพื่ออนาคต

บางครั้งข้อดีของความ ‘ล้มเหลว’ คือ ได้ ‘โอกาส’ ในการเริ่มต้นใหม่อีกครั้ง เห็นจะเป็นคำพูดที่ใช้ได้จริงสำหรับคนที่มุมานะและไม่ยอมแพ้ต่ออุปสรรค เช่นเดียวกับ คุณชิราภรณ์ พงษ์พิพัฒน์ ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์

จุดเริ่มต้นของเรื่องราวเกิดขึ้นในปี พ.ศ.2534 คุณชิราภรณ์ได้รวมตัวกับเพื่อนๆ สมาชิก เพื่อทำธุรกิจด้านอาหาร ประเภทขนมมัน ถั่วคั่ว ฯลฯ แต่เมื่อมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ไม่นานธุรกิจก็ขาดทุน กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์จึงต้องหยุดตัวลง จากนั้นในปี พ.ศ.2542 มีโอกาสได้กลับมาอีกครั้ง หลังจากทางสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเรียกให้ประธานกลุ่มฯ เข้าร่วมการอบรมกับทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภายใต้โครงการฝึกวิชาชีพกับศูนย์ศิลปาชีพ บางไทร โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน คุณชิราภรณ์จึงตัดสินใจเข้าร่วมการอบรมในครั้งนั้น โดยเลือกหมวดงานฝีมือ ประเภทดอกไม้ประดิษฐ์

หลังจากครบกำหนดตามระยะเวลาที่ได้อบรม คุณชิราภรณ์ได้กลับมาบ้านเกิดเพื่อรวมตัวสมาชิกอีกครั้ง โดยนำความรู้ความสามารถที่ได้ไปอบรมมาประกอบอาชีพและแบ่งปันความรู้ให้กับสมาชิกที่ภูมิปัญญาของตนเอง จนตอนนี้ทำให้ความเป็นอยู่ของสมาชิกดีขึ้น และได้กลายเป็นกลุ่มแม่บ้านฯ รายเดียวที่ผลิตและจำหน่ายดอกไม้ประดิษฐ์อย่างพาราในภาคใต้

นอกจากดอกไม้ประดิษฐ์ที่ใช้วัสดุอย่างพาราแล้ว คุณชิราภรณ์ยังใช้วัสดุต่างๆ หรือวัสดุท้องถิ่นมาประยุกต์ให้เป็นเอกลักษณ์ อาทิ วัสดุจากเศษผ้า เกล็ดปลา และจัดตั้งเป็นกลุ่มของกระจุยกระจุยที่ทำมาจากเศษผ้า อาทิ ยางรัดผม ที่คาดผม ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดี

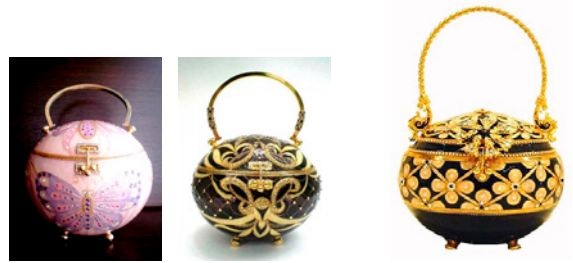
ปัจจุบัน สินค้ามีวางจำหน่ายทั้งที่ศูนย์ศิลปาชีพ บางไทร และจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางเพื่อนำสินค้าไปกระจายยังประเทศเพื่อนบ้านอย่างมาเลเซีย และสิงคโปร์ รวมทั้งได้มีโอกาสเข้าร่วมออกบูธของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมอยู่เสมอ

หลังจากการเข้าร่วมอบรม ทำให้กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์ได้เรียนรู้จุดแข็งของตนเอง มีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง จนสินค้าได้มาตรฐาน มผช. ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจเติบโตและในภายภาคหน้า คุณชิราภรณ์ ตั้งใจว่าจะมุ่งมั่นในเรื่องของบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าอีกด้วย

คุณชิราภรณ์ พงษ์พิพัฒน์

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านโพธิ์

204/8 หมู่ 1 บ้านหัวถนน ต.บ้านโพธิ์ อ.เมืองตรัง จ.ตรัง 92000



“กูชิต” เปลือกไข่จิตรศิลป์ งานศิลปะเครื่องประดับไทยโกอินเตอร์

จากพิษเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้ต้องละทิ้งธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ แล้วหันมาดำเนินธุรกิจงานฝีมือที่ได้แรงบันดาลใจมาจากของที่ระลึกสมัยราชวงศ์สุโขทัย คือ “ไข่ฟาแบร์แซ่” ซึ่งเป็นสินค้าเครื่องประดับที่มีราคาขายสูงถึงหลักร้อยล้านบาท คุณกูชิต กาญจนศิริปาน เจ้าของผลงานสร้างสรรค์ เปลือกไข่จิตรศิลป์ ภายใต้แบรนด์ “กูชิต” ได้ใช้ความสามารถด้านศิลปะที่มีอยู่เป็นทุนเดิม บวกกับความเชื่อเรื่องสัตว์ปีก ที่เป็นสัญลักษณ์ของความเป็นสิริมงคล ทั้งการก่อเกิดและการเริ่มต้นชีวิตใหม่ ซึ่งคนแถบเอเชียอย่าง จีน ญี่ปุ่น และคนฝั่งยุโรป มีความเชื่อและเข้าใจความหมายของสินค้าเป็นอย่างดี

แม้ว่าสินค้าเครื่องประดับที่ผลิตขึ้นจะมีความประณีตงดงามและมีกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่ม แต่ก็ยังไม่สามารถเจาะตลาดต่างประเทศอย่างทั่วถึงมาได้อย่างตรงจุด จึงเป็นที่มาของการมองหาช่องทางในการพัฒนารูปแบบสินค้าเพื่อให้สามารถถึงความสนใจจากลูกค้า และขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมาย โดยได้เข้ารับคำแนะนำจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพ OTOP/วิสาหกิจชุมชนด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ (DIP CAMP Product 2014) อีกทั้งยังเข้าร่วมทดสอบตลาด และศึกษาดูงานการจัดแสดงสินค้าในต่างประเทศ เพื่อเพิ่มพูนทักษะความรู้ยิ่งขึ้น

“หลังการอบรมและศึกษาดูงาน เราสามารถเห็นช่องทางการตลาดมากขึ้น รู้ว่าแต่ละประเทศมีลิ้นที่ขบและไม่ชอบอย่างไร ไม่ใช่ช่วงงานหนึ่งชิ้นจะสามารถขายได้ทุกประเทศทั่วโลก การศึกษาดูงานพร้อมหมั่นแสวงหาความรู้เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง ทำให้เรารู้พื้นฐานวัฒนธรรมของคนแต่ละประเทศ จนทำให้เรามีการปรับปรุงพัฒนารูปแบบสินค้าขึ้นใหม่ มีการใช้สีและลวดลายที่แตกต่างกันตามความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละประเทศ ซึ่งทำให้สินค้าของเราเป็นที่พอใจของลูกค้าและมียอดการสั่งซื้อเพิ่มขึ้น”

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์เปลือกไข่จิตรศิลป์ ไข่วัตถุดิบจากเปลือกไข่ห่านและไข่นกกระทาเทศเป็นหลัก โดยมีการพัฒนารูปแบบที่ไม่ซ้ำกัน และสามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลายการใช้งานมากขึ้น อาทิ กระเป๋า นาฬิกา เป็นต้น ทำให้สินค้าได้รับความสนใจในตลาดต่างประเทศ ทั้งในสหรัฐอเมริกา ยุโรป และเอเชีย จนสร้างรายได้เข้าประเทศได้อย่างประสบผลสำเร็จ

คุณกูชิต กาญจนศิริปาน

เปลือกไข่จิตรศิลป์ “กูชิต”

310/48 หมู่ 11 บ้านโนนเปือยปาร์ค ต.บางพลีใหญ่ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540

โทร. 0 2752 1288 เว็บไซต์ www.eggartthailand.com