



Cluster SMEs



รายงานการศึกษา

เครือข่ายวิสาหกิจ

วัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่
และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี
และจังหวัดสระบุรี



สำนักงาน

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม กรกฎาคม 2551

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1	
การวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	1-15
▪ การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	
▪ การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด ของเครือข่าย วิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	6
▪ ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	12
▪ แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	12
▪ ปัจจัยที่คาดว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่าย วิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	15
บทที่ 2	
แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	16-17
บทที่ 3	
แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	18-37
▪ รายละเอียดโครงการเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี	20

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4	
การวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	38-50
▪ การวิเคราะห์ตามระบบเพชรของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์จังหวัดสระบุรี	38
▪ การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด เครือข่าย วิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	44
▪ ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	47
▪ แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	47
▪ ปัจจัยที่คาดว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่าย วิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	50
บทที่ 5	
แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	51-52
บทที่ 6	
แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	53-89
▪ รายละเอียดโครงการเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี	62

เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

บทที่ 1

การวิเคราะห์เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

1. การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคาร สถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ เฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเฟอร์นิเจอร์และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ รองลงมาเป็นที่อยู่อาศัยและวัสดุก่อสร้าง ปริมาณการผลิตมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความต้องการในที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ทำให้วัสดุก่อสร้างและเฟอร์นิเจอร์เป็นที่ต้องการมากขึ้น โรงงานเฟอร์นิเจอร์จะกระจุกตัวอยู่ในอำเภอทรายทอง และอำเภอดิวนนท์ ส่วนวัสดุก่อสร้างจะพบได้ทั่วไปตามหมู่บ้านที่มีการสร้างใหม่ วัสดุก่อสร้างมีการนำเข้าหลักๆ ในประเภทเหล็ก และเฟอร์นิเจอร์ มีการนำเข้าใน วัสดุดิบบางประเภทแต่ไม่มากนัก สำหรับการส่งออกพบว่าการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ประมาณร้อยละ 40 แต่ วัสดุก่อสร้างมีการส่งออกบ้างเล็กน้อย

การวิเคราะห์ระบบเพชรของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ เฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี จะพิจารณาปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านคือปัจจัยการผลิตในประเทศ อุปสงค์ในประเทศ อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศ และยุทธศาสตร์โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศ ดังนี้

1) ปัจจัยการผลิตในประเทศของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคาร สถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

■ จำนวนแรงงานทั้งหมด

การใช้แรงงานในการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ส่วนใหญ่ ใช้แรงงานในพื้นที่หรือในจังหวัด สำหรับการก่อสร้าง มีทั้งการจ้างงานแบบชั่วคราวและแบบประจำ การตกแต่งภายในมีการจ้างงานแบบประจำและมีผู้รับเหมารับช่วงไปอีกต่อหนึ่ง การใช้แรงงานในวิสาหกิจนี้ไม่เน้นวุฒิการศึกษา นั่นคือ เน้นที่ฝีมือและทักษะในการผลิต จึงทำให้เกิดการขาดแคลนแรงงานฝีมือ และพบปัญหาการแย่งตัวแรงงาน โดยเฉพาะกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่อาศัยทักษะและฝีมือมากในการผลิต ดังนั้นค่าจ้างสำหรับแรงงานมีฝีมือจึงสูง

- **สัดส่วนแรงงาน**

ส่วนมากเป็นแรงงานในพื้นที่

- **การจัดการวัตถุดิบของสถานประกอบการ**

ในประเด็นของวัตถุดิบ ในพื้นที่หรือในจังหวัดนนทบุรี มีความขาดแคลนวัตถุดิบเป็นระยะๆ ในบางครั้งจำเป็นต้องสั่งซื้อจากพื้นที่อื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งวัตถุดิบประเภทไม้ที่จำเป็นต้องสั่งซื้อจากประเทศเพื่อนบ้านและมักมีราคาแพง ในด้านคุณภาพของวัตถุดิบผู้ผลิตมีความพอใจในด้านคุณภาพเพราะสามารถหาวัตถุดิบ คุณภาพดีได้เมื่อมีเงินทุนพอเพียง สำหรับเครื่องมือเครื่องจักรและวัสดุอุปกรณ์ผู้ผลิตพบกับปัญหาความล่าช้าในการรับส่ง เครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์ ถ้ามีเงินทุนเพียงพอ จะสามารถหาเครื่องมือ เครื่องจักรที่ดีได้เช่นกัน ในกรณีเครื่องจักรที่มีความซับซ้อนมากจะนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น จากประเทศเยอรมัน หรือญี่ปุ่น เป็นต้น

- **การปรับปรุงเทคโนโลยี (ตั้งแต่ปี พ.ศ.2544)**

ในด้านเทคโนโลยีในการผลิต มีการพัฒนาขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ และวัสดุตกแต่งต่างๆ ที่มีการเน้นเรื่องการปลอดภัยมากขึ้น โดยที่สถาปนิกและผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าวต้องมีความเข้าใจเรื่องนวัตกรรมใหม่ๆ เช่น สีมิ การพัฒนาไปอย่างไร คุณสมบัติเป็นอย่างไร และต้องเข้าใจลักษณะของงาน ที่ทำเป็นอย่างดี เทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ จะได้รับจากต่างประเทศหรือเรียนรู้จากต่างประเทศ นั่นเอง

- **ปัญหาด้านเงินทุน**

ในด้านของเงินทุน พบว่า ในการลงทุนใหม่ในธุรกิจวัสดุ ก่อสร้างอาจต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 20 ล้านบาท ธุรกิจวัสดุตกแต่งอาคารใช้เงินทุนประมาณ 5 แสนบาทถึง 50 ล้านบาท สำหรับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ใช้เงินทุนประมาณ 50 ล้านบาท เครือข่ายวิสาหกิจนี้ ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาด้านแหล่งเงินทุน ทั้งนี้การหาเงินทุนในแต่ละธุรกิจจำเป็นต้องอาศัยเครดิตหรือความน่าเชื่อถือ รวมทั้งชื่อเสียงของธุรกิจนั้นๆ สำหรับกิจการขนาดใหญ่และมีชื่อเสียงดีจะได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนมาก

- **ปัญหาด้านการผลิต**

ด้านปัญหาที่ผู้ผลิตพบคือ การจรรยาบรรณ การคมนาคมไม่สะดวก ไม่เอื้ออำนวยต่อการขนส่ง และผู้ผลิตยังต้องการขยายตลาดสินค้าโดยต้องการให้รัฐบาลส่งเสริมอย่างแท้จริง นอกจากนี้ยังธุรกิจ เฟอร์นิเจอร์ยังพบปัญหาด้านการส่งออก กล่าวคือ ในการส่งออกสินค้าเฟอร์นิเจอร์ต้องได้รับการตรวจสอบจากประเทศคู่ค้าอย่างเข้มงวด โดยเฉพาะด้านการควบคุมคุณภาพ ที่มีมาตรฐานสูงทำให้บางครั้งสินค้าถูกส่งกลับ หรือไม่ได้รับการยอมรับจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์นั้นได้รับประโยชน์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น และวัสดุจากธรรมชาติ เช่น หวาย รวมทั้งรูปแบบการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ความเป็นไทย หรือความเป็นตะวันออกได้รับความนิยมมากพอสมควร

2) อุปสงค์ในประเทศของเครื่องใช้พลาสติกก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

■ ยอดขาย

จากการศึกษาพบว่าลูกค้าของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ นั้นมีความเข้มงวดพอสมควรในแง่คุณภาพ โดยมีรสนิยมที่แตกต่างกันไป ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับระดับราคา ลูกค้าจะคาดหวังมากเมื่อจ่ายค่าสินค้าในราคาปานกลาง และราคาแพง สำหรับลูกค้าที่จ่ายในราคาต่ำจะยอมรับคุณภาพสินค้าที่ต่ำลงได้ นอกจากนี้ยังคาดหวังในแง่ของการส่งสินค้าให้ตรงต่อเวลาด้วย สำหรับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีการถูกเอาเปรียบจากลูกค้าในประเทศบ้าง เช่น ถ้าหากขายไม่หมดจะมีการส่งสินค้าคืน อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในแง่ยอดขายแล้วมี ยอดขายที่เพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นมา ทั้งในส่วนของเฟอร์นิเจอร์และวัสดุก่อสร้าง ทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้นเช่นกัน

3) อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศของเครื่องใช้พลาสติกก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

■ เครื่องใช้และความเชื่อมโยง

ภายในเครื่องใช้พลาสติกนี้ มักมีการรวมกลุ่ม หรือจัดตั้งเป็นชมรมในแต่ละส่วนธุรกิจอยู่แล้ว เช่น ชมรมผู้ทำขอบหน้าต่าง หรือชมรมผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ แต่การรวมตัวหรือประชุมกันนั้นเกิดขึ้นน้อยครั้ง และขาดความต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งเนื่องจากสมาชิกเกรงว่าจะมีการแย่งลูกค้ากัน ทำให้ปัจจุบันขาดการติดต่อและส่งเสริมการรวมกลุ่มอย่างจริงจัง

■ เครื่องใช้พลาสติก

ในเครื่องใช้พลาสติกนี้มีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมต้น น้ำและปลายน้ำจำนวนมาก เนื่องจากเป็นเครื่องใช้ที่กว้างครอบคลุมหลายธุรกิจ โดยมีอุตสาหกรรมต้นน้ำ คือ ผู้ผลิตเหล็กและอลูมิเนียม ผู้ผลิตเม็ดพลาสติก เหมืองหิน ขุดทรายและดินถมที่ ผู้ผลิตปูนซีเมนต์ อุตสาหกรรมไม้ อุตสาหกรรมกระจก อุตสาหกรรมกระเบื้องปูพื้น อุตสาหกรรมยิปซัม สี ฟองน้ำ/โฟม เครื่องปรับอากาศ เครื่องสุขภัณฑ์ และอุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น ตกแต่งภายใน บริการรักษาความปลอดภัย รั้วจัดสวน และผู้ผลิตไม้ดอกไม้ประดับ

■ การพัฒนาธุรกิจ

ในการทำให้เครื่องใช้พลาสติกนี้ประสบความสำเร็จได้ จำเป็นต้องได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากรัฐบาลในด้านของการคมนาคมขนส่ง และการรับรองมาตรฐานสินค้า โดยเฉพาะมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม (มอก.) ISO 14000 และใบรับรองแหล่งกำเนิด (certificate of origin) เพื่อเป็นการรับประกันและสร้างให้สินค้าในพลาสติกนี้ มีมาตรฐานและคุณภาพที่ดีในสายตาของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ภาครัฐยังอาจสนับสนุนในด้านการ

ค้นคว้าวิจัย และการพัฒนา (research and development) สำหรับสินค้าในวิสาหกิจนี้ รวมทั้งการ
สร้างศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อให้แรงงานมีความเชี่ยวชาญและมีทักษะการผลิตที่ดียิ่งขึ้น

4) ยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุ ก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

■ สภาพการขาย

ในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ ด้านธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ มีผู้นำอยู่จำนวนมากและ
กระจายอยู่ทั่วไปในจังหวัดนนทบุรี ในส่วนของวัสดุก่อสร้างจะมีไม่มากนัก เพราะส่วนใหญ่จะเป็น
รายเล็กๆ กระจายตามสถานที่ก่อสร้างบ้านใหม่ ในด้านการแข่งขันนั้นพบว่ามีความ
พอสมควร โดยจะแข่งขันกันในกลุ่มสาขาการผลิตเดียวกัน ในด้านของอำนาจการต่อรองกับ
Supplier มีมาก เนื่องจากมีการรวมกลุ่มกันระหว่างผู้ผลิตทำให้อำนาจเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะด้าน
วัตถุดิบสามารถกำหนดคุณภาพ หรือลักษณะของวัตถุดิบได้พอสมควร ทางด้านอำนาจการต่อรอง
กับผู้ซื้อหรือลูกค้า พบว่า มีมากพอสมควรเช่นกัน ยกเว้นในกรณีกับผู้ซื้อเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มี
ยอดซื้อครั้งละมากๆ จะทำให้อำนาจต่อรองน้อย หรือแทบจะไม่สามารถต่อรองได้เลย

ในด้านการเข้ามาดำเนินธุรกิจในวิสาหกิจนี้ โดยเฉพาะส่วนของเฟอร์นิเจอร์
และวัสดุก่อสร้างนั้นเข้าได้ง่ายแต่ต้องขึ้นอยู่กับฝีมือในการผลิตของแรงงาน รวมทั้ง ทักษะ ความ
ชำนาญ และความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบด้วย นอกจากนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนที่สูงมาก และ
ในบางกรณีอาจต้องมีชื่อเสียงหรือเครดิตที่ดีต่อลูกค้าเสียก่อนจึง จะทำให้ลูกค้าดำเนินธุรกิจด้วย
ในด้านของการล้มเลิกกิจการหรือออกจากตลาดสามารถทำได้ง่ายเช่นกัน

■ การใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด

ธุรกิจมีกลยุทธ์ในการกำหนดราคาที่มีมาตรฐานตายตัว และผลิตสินค้าที่มี
หลากหลายรูปแบบ รวมทั้งผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ หรือเกรดที่ต่างกัน เพื่อตอบสนองต่อความ
ต้องการของลูกค้าที่ต่างกัน ในแง่ของการส่งเสริมการตลาดผู้ผลิตนิยมใช้การจัดงานแสดงสินค้า
เช่น งานแสดงสินค้าแต่งบ้านที่เมืองทองธานี เป็นต้น

จากการพิจารณาข้อเท็จจริงทางด้านปัจจัยการผลิตในประเทศ อุปสงค์ใน
ประเทศ อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่อง ตลอดจนยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน
ในประเทศ ในกรณีของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์
จังหวัดนนทบุรี ตามที่กล่าวมาข้างต้น ประกอบกับหลักเกณฑ์การให้คะแนนตามตัวบ่งชี้ที่ระบุไว้
ในนั้น สามารถสรุปการให้คะแนนได้ดังตารางที่ 1 ซึ่งแสดงว่าเครือข่ายวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่ง
อาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ โดยรวมเมื่อคำนึงถึงปัจจัยแวดล้อม ทั้ง 4 ด้านของจังหวัดนนทบุรี
มีศักยภาพในระดับปานกลาง โดยมีศักยภาพด้านยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันใน
ประเทศในระดับค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ปัจจัยการผลิตในประเทศ อุปส ก์ในประเทศ และ

อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศเป็นสภาพแวดล้อมที่มีศักยภาพในระดับปานกลางจนถึงสูง

ตารางที่ 1 การให้คะแนนของระบบเพชรในเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

ปัจจัยที่	รายการ	ร้อยละ	ระดับศักยภาพ
1.	ปัจจัยการผลิตในประเทศ	58.00	ปานกลาง
2.	อุปสงค์ในประเทศ	83.00	สูง
3.	อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศ	46.35	ปานกลาง
4.	บุคลากร โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศ	27.41	ค่อนข้างต่ำ
ภาพรวม		53.69	ปานกลาง

2. การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

1) จุดแข็ง และจุดอ่อนที่เกิดจากปัจจัยภายในองค์กรของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

■ **ปรัชญา แนวคิด และวัฒนธรรมของธุรกิจ**

จุดแข็ง

1. รักษาความเป็นผู้ผลิตดั้งเดิมทั้งคุณภาพและชนิดผลิตภัณฑ์
2. ผู้ผลิตมีความรับผิดชอบต่อสินค้า

จุดอ่อน

1. แนวคิดที่ว่าการรวมกลุ่มกันทำให้แย่งลูกค้ากัน
2. การรักษาความลับทางธุรกิจ

■ **การบริหารจัดการธุรกิจ**

จุดแข็ง

1. มีการปรับการบริหารจัดการให้เข้ากับสถานการณ์
2. มีการวางแผนรองรับในเชิงรุกและประสานงานร่วมมือกันดี

จุดอ่อน

1. ขาดข้อมูลและทักษะในการบริหารงาน
2. ในการทำธุรกิจมีการแข่งขันมาก

■ **ภาพพจน์และชื่อเสียงของธุรกิจ**

จุดแข็ง

1. ธุรกิจสร้างชื่อจนสามารถสร้างความน่าเชื่อถือได้
2. ได้รับการยอมรับจากบริษัทชั้นนำในประเทศ

จุดอ่อน

1. ลูกค้ามองว่าเป็นสินค้าที่มีราคาแพง
2. ไม่แพร่หลายในระดับประเทศ

■ **เงินทุน**

จุดแข็ง

1. ใช้เงินทุนของตนเองทำให้ไม่เสียดอกเบี้ยในการกู้ยืม
2. บริษัทได้รับการสนับสนุนทางการเงิน

จุดอ่อน

1. มีทุนน้อยทำให้ขยายกิจการได้น้อย
2. ระบบเงินทุนหมุนเวียน ขึ้นอยู่กับการจ่ายเงินของลูกค้า

■ แรงงาน

จุดแข็ง

1. ผลตอบแทนของแรงงานขึ้นอยู่กับปริมาณงานที่ทำไม่ใช่การจ่ายเงินเดือน ทำให้แรงงานมีความขยันขันแข็ง

2. คุณภาพแรงงานดี มีฝีมือ มีความชำนาญ จำนวนแรงงานมีเพียงพอ
3. แรงงานได้รับการฝึกอบรมและพัฒนาฝีมือ

จุดอ่อน

1. ค่าจ้างแรงงานสูง เนื่องจากต้องใช้ผู้ที่มีทักษะและมีฝีมือ
2. บางครั้งขาดแคลนแรงงาน หรือแรงงานขาดความชำนาญในการผลิต
3. ขาดการฝึกอบรมในงานเฉพาะด้านให้แก่แรงงาน

■ วัตถุดิบ

จุดแข็ง

1. วัตถุดิบบางชนิดสามารถจัดหาได้ง่ายและมีแหล่งวัตถุดิบพอเพียง
2. สามารถเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพเหมาะสมกับงานและราคาของงานที่รับมา

จุดอ่อน

1. ไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ครบทุกชนิด บางครั้งจำเป็นต้องนำเข้า
2. คุณภาพของวัตถุดิบยังไม่ดีพอ เพราะวัตถุดิบบางประเภทมีราคาสูง

■ เทคโนโลยีการผลิต

จุดแข็ง

1. สามารถเรียนรู้วิธีการผลิตหรือเทคนิคการผลิตใหม่ๆ ได้เร็ว
2. ใช้วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร คู่มากับการลงทุน
3. เทคโนโลยีมีส่วนช่วยให้ประสิทธิภาพการผลิตเพิ่มขึ้น และเป็นเทคโนโลยีสมัยใหม่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4. มีการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย

5. เทคโนโลยีช่วยให้สามารถกระจายข่าวสารข้อมูลให้แก่สมาชิกและ

ประชาชนทราบได้

จุดอ่อน

1. เครื่องจักรบางรุ่นมีปัญหาทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการซ่อมบำรุง
2. ยังขาดเทคโนโลยีในการผลิตขั้นสูง ต้องพึ่งพิงเทคโนโลยีจากต่างประเทศ และต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการใช้เทคโนโลยี

3. อุปกรณ์บางอย่างไม่เหมาะสมกับบุคลากร และอุปกรณ์มีไม่พอเพียง

■ **ผลิตภัณฑ์**

จุดแข็ง

1. สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้เอง และตรงกับความต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ
2. สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้ครบวงจร เช่น เหล็ก ไม้ โซฟา
3. ความสวยงามของผลิตภัณฑ์ และความคงทนของผลิตภัณฑ์
4. ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์

จุดอ่อน

1. ผลิตภัณฑ์ ต้องใช้ความประณีต และต้องใช้เวลาในการผลิต ต่มา บางครั้งควบคุมคุณภาพได้ยาก เนื่องจากผลิตไม่ทันตามกำหนดของระยะเวลา
2. การผลิตสินค้า มีลักษณะเป็นเชิงศิลปะ มากกว่าเชิงอุตสาหกรรม ทำให้การควบคุมคุณภาพให้เหมือนกันได้ยาก
3. รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย

■ **ราคา**

จุดแข็ง

1. ราคาขึ้นอยู่กับคุณภาพของสินค้า ถ้าลูกค้ามีความต้องการสินค้าคุณภาพสูงราคาก็จะแพงขึ้น
2. มีการกำหนดราคาที่เป็นกฎเกณฑ์ตายตัวทำให้สะดวกในการขาย

จุดอ่อน

1. ราคาถูก ทำให้ได้กำไรน้อย และบางทีไม่สามารถกำหนดราคาได้เพราะมีคู่แข่งมาก
2. ราคาสูงกว่าคู่แข่ง ทำให้ขายแข่งกับผู้ผลิตรายอื่นได้ยาก

■ **การจัดจำหน่าย**

จุดแข็ง

1. มีลูกค้าประจำ และมีลูกค้ามารับถึงที่
2. ลูกค้าพอใจในการเลือกรับบริการ

จุดอ่อน

1. จำหน่ายได้น้อย เพราะไม่มีหน้าร้านในการขายสินค้า เป็นการผลิตตามคำสั่งลูกค้า
2. ตลาดยังไม่กว้างมากนัก

■ **การส่งเสริมการขาย**

จุดแข็ง

1. มีการใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์
2. แนะนำให้ลูกค้ารับสินค้าครั้งละหลายๆ เพื่อให้ได้ส่วนลด

จุดอ่อน

1. ขาดงบประมาณและวิธีการในการส่งเสริมการขาย
2. ไม่สามารถทำการลดแลกแจกแถมได้มากนักเพราะเป็นงานที่ต้องใช้ฝีมือทำ

ให้ผลิตได้ยาก และผลิตได้ปริมาณจำกัด

■ **แนวโน้มการขายตัวของธุรกิจในอนาคต**

จุดแข็ง

1. มีการเตรียมสถานที่และพนักงานเพื่อรองรับการขายตัวของธุรกิจ
2. มีการเตรียมลงทุนด้านเครื่องมือ เครื่องจักร

จุดอ่อน

1. การแข่งขันสูง กำไรน้อยลง ขายตัวได้ช้าลง
2. ขาดผู้ร่วมลงทุน ทำให้ธุรกิจขายตัวได้ช้า

2) โอกาสและข้อจำกัดที่เกิดจากปัจจัยภายนอกของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุ ตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

■ **การเมือง**

โอกาส

1. รัฐบาลมีนโยบายให้การสนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ
2. ก่อนข้างเป็นอิสระจากนโยบายรัฐบาล และสามารถอยู่ได้ด้วยตนเอง

ข้อจำกัด

1. การเมืองไม่มั่นคงอาจทำให้การพัฒนาวิสาหกิจไม่ต่อเนื่องได้
2. ภาครัฐขาดความใส่ใจในการ ส่งเสริมการผลิตอย่างจริงจังให้สามารถ

แข่งขันกับตลาดโลกได้

■ เศรษฐกิจ

โอกาส

มีกำไรเพิ่มขึ้น

1. ลูกค้ายิ่งมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น เนื่องจากเศรษฐกิจมีการขยายตัว ผู้ประกอบการ
2. เศรษฐกิจดีขึ้น ทำให้ปัญหาด้านแรงงานน้อยลง
3. เศรษฐกิจดี ทำให้สามารถขยายตลาดไปสู่ประเทศเพื่อนบ้านได้ง่ายขึ้น

ข้อจำกัด

1. เศรษฐกิจยังไม่แน่นอน อาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อ
2. ลูกค้าใช้จ่ายเงินยากมากขึ้น
3. ราคาน้ำมันสูงขึ้น
4. การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจกระทบกับแรงงาน

■ สภาพการแข่งขัน

โอกาส

1. การแข่งขันสูงทำให้มีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ออกมาสู่ตลาด
2. มีการหาตลาดใหม่ๆ
3. ผู้บริโภคมีการเลือกสินค้าและบริการที่ดีขึ้น
4. การแข่งขันสูง ทำให้ธุรกิจและหน่วยงานต่างๆ พัฒนาในทุกๆ ด้าน

ข้อจำกัด

1. ลูกค้าเป็นผู้กำหนดวงเงินในการซื้อสินค้าทำให้ถูกกดราคาในบางครั้ง
2. การเปิดการค้าเสรี(FTA) ทำให้การแข่งขันทวีความรุนแรงขึ้น และ อาจทำให้

ธุรกิจมีโอกาสขาดทุน

3. มีการกีดกันทางการค้า
4. มีปัญหาด้านแรงงาน
5. ฝ่ายศูนย์การค้าหรือลูกค้ายรายใหญ่มีอำนาจเหนือการตลาดของผู้ผลิต

■ กฎหมาย/กฎระเบียบ

โอกาส

1. กฎหมายมีความหลากหลาย แยกภาษีหลายประเภท คู่แข่งขันที่มีประสิทธิภาพจะได้รับการยกเว้นหรือมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น

2. กฎหมาย กฎระเบียบมีความแน่นอน เข้าใจง่าย
3. มีการปรับตัวให้เหมาะสมและมีความคล่องตัวในการปฏิบัติงานมากขึ้น
4. มีกฎหมายที่กำหนดมาตรฐานการดำเนินงานและคุณภาพผลิตภัณฑ์และ

สิ่งแวดลอมที่ชัดเจน

ข้อจำกัด

1. ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎหมาย/กฎระเบียบได้ทั้งหมดเนื่องจากมีมากและทำให้เสียเวลาในการดำเนินธุรกิจ
2. ช่องว่างทางกฎหมายทำให้มีการหลีกเลี่ยงไม่ปฏิบัติตามกฎหมายและนำไปแสวงหาประโยชน์
3. กฎหมายกีดกันทางการค้า ทำให้เสียเปรียบคู่แข่ง

■ โครงสร้างสาธารณูปโภค

โอกาส

1. มีความพร้อมในทุกๆ ด้านของสาธารณูปโภค เนื่องจากเป็นเขตปริมณฑล
2. ได้เปรียบด้านสาธารณูปโภคเนื่องจากสะดวก และมีพอเพียงจากการที่จังหวัดนนทบุรี ติดกับกรุงเทพมหานคร

ข้อจำกัด

1. ไม่สามารถขยายพื้นที่ได้เนื่องจากอยู่ในแหล่งชุมชน
2. ราคาสาธารณูปโภคสูงขึ้นเรื่อยๆ
3. ปัญหาการระบายน้ำที่ไม่ดี
4. การจราจรติดขัด และการคมนาคมไม่สะดวกเสียเวลานาน

■ โครงสร้างสังคม-วัฒนธรรมและวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน

โอกาส

1. วิถีชีวิตแบบสังคมเมืองเน้นวัตถุนิยม และความสะดวกสบาย ทำให้สินค้าขายได้มากขึ้น
2. ประชาชนสนใจในการรับรู้ข้อมูล ข่าวสารมากขึ้น

■ เทคโนโลยีในการแข่งขัน

โอกาส

1. มีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่มากขึ้นในการแข่งขัน
2. กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาคุณภาพและการยอมรับในผลิตภัณฑ์
3. ทำให้เกิดการเรียนรู้มากขึ้นซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการแข่งขัน

ข้อจำกัด

1. ขาดเทคโนโลยีหรือยังไม่สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ และขาดผู้มีความรู้ด้านเทคโนโลยีที่ดีพอ
2. จำนวนเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยยังมีน้อย
3. เมื่อมีการใช้เทคโนโลยีเพิ่มขึ้นทำให้การเรียนรู้ของแรงงานลดลง ดังนั้นจึงเสียเงินและเวลาในการเรียนรู้

3. ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

จากการวิเคราะห์ตามระบบเพชรและการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี สามารถสรุปปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายดังกล่าวได้ดังภาพที่ 1 ซึ่งมีทั้งปัจจัยแวดล้อมที่เป็นบวกหรือเกื้อหนุนกิจการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจดังกล่าว และปัจจัยแวดล้อมที่เป็นลบหรือเป็นอุปสรรคหรือข้อจำกัดที่ควรได้รับการแก้ไขต่อไป

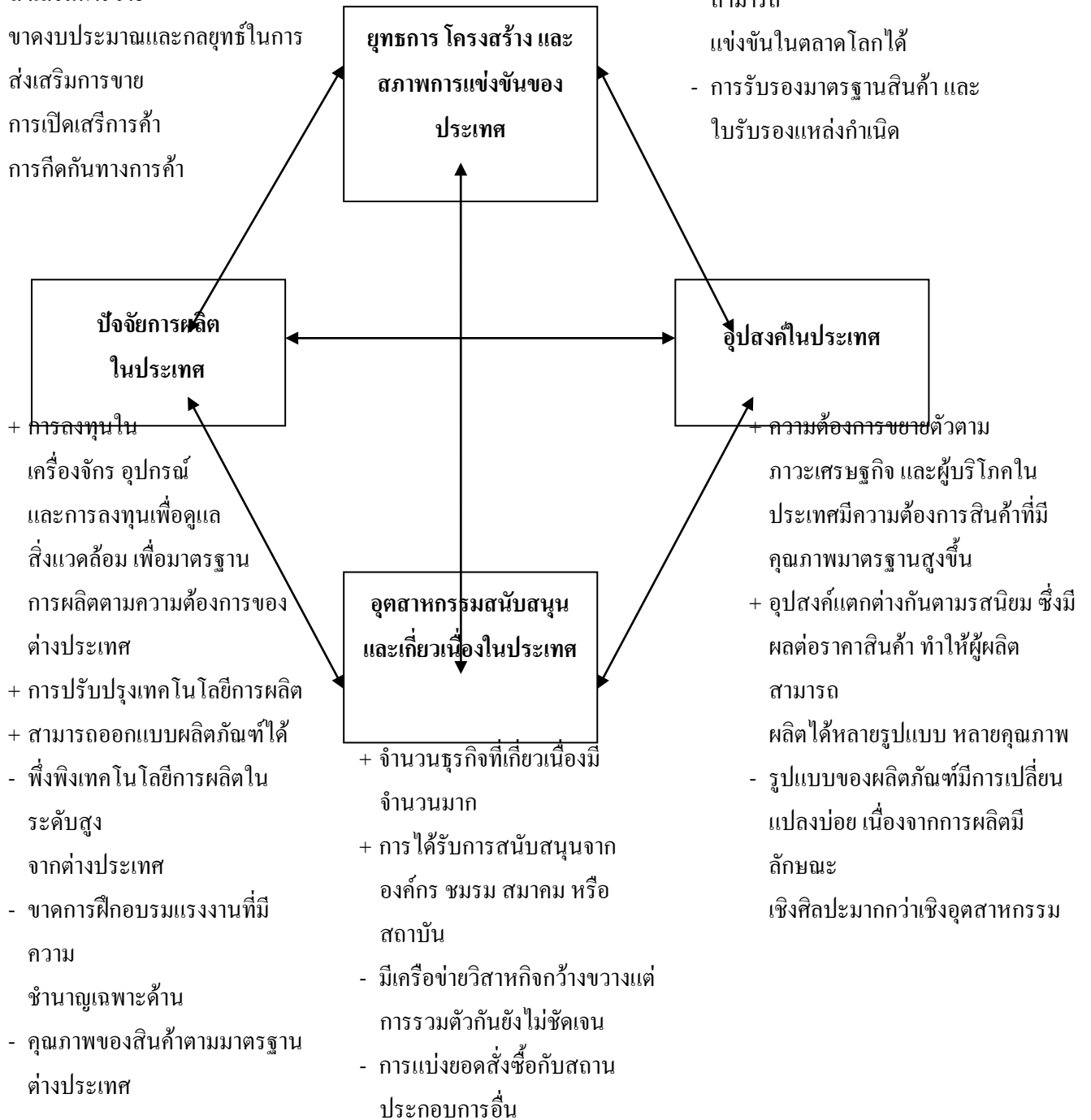
4. แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และ เฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

จากการปรึกษาหารือผู้มีส่วนได้ - ส่วนเสียในการประชุมสนทนากลุ่มย่อยกลุ่มผู้เข้าประชุม ได้พิจารณาความเชื่อมโยงของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี พบว่าเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานการฝึกอบรม วิจัยและพัฒนา ตลอดจนองค์กรที่เกี่ยวข้อง มีระดับความเชื่อมโยงของเครือข่ายวิสาหกิจอยู่ในระดับหนึ่ง แต่ระดับความเชื่อมโยงยังมีไม่มากเท่าที่(ภาพที่ 2)

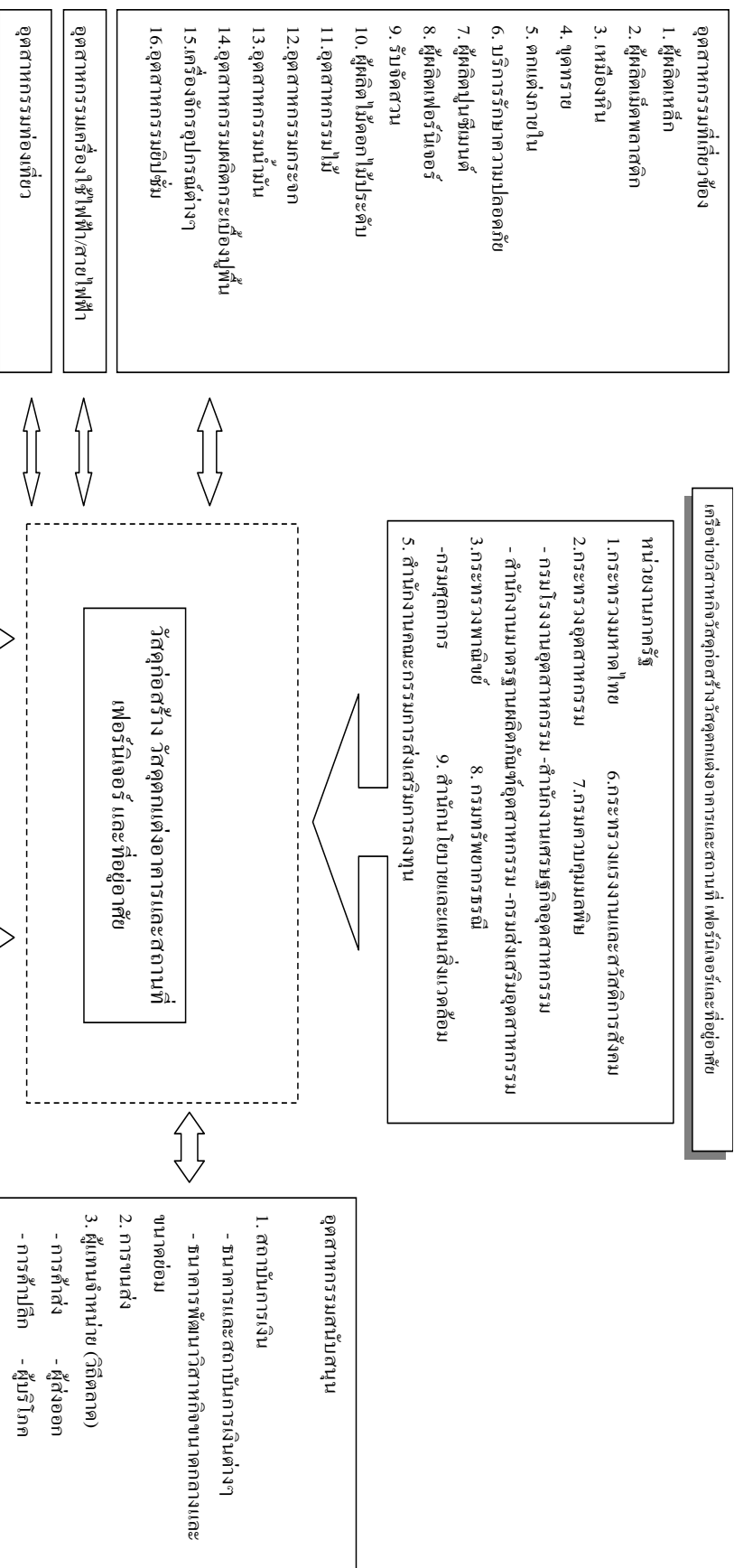
บทบาทของภาครัฐ

- + การแข่งขันทำให้มีการพัฒนาสินค้าใหม่ๆออกสู่ตลาด
- + มีการใช้การประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการขาย
- ขาดงบประมาณและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย
- การเปิดเสรีการค้า
- การกีดกันทางการค้า

- + การมีศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากขึ้น
- การส่งเสริมการผลิตอย่างจริงจังให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้
- การรับรองมาตรฐานสินค้า และใบรับรองแหล่งกำเนิด



ภาพที่ 1 การประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี



ภาพที่ 2 แผนภาพเครือข่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์พลาสติก และเฟอร์นิเจอร์จังหวัดนนทบุรี

เครือข่ายวิสาหกิจวิจัยและพัฒนา จ.นนทบุรี : กลุ่มพื้นที่ภาคกลาง

5. ปัจจัยที่คาดว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุ ตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

การวิเคราะห์ปัจจัยที่คาดว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ วัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ ของจังหวัดนนทบุรี พบว่า กลุ่มปัจจัยที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ คือ

- กลุ่มปัจจัยทางด้านอุปสงค์ภายในประเทศ ซึ่งตัวบ่งชี้ที่สำคัญ ในกลุ่มปัจจัยนี้ คือ ยอดขายรวม และกำไรรวม ทั้งนี้เนื่องจากในช่วงพ .ศ. 2544- 2546 ได้มีความต้องการในตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้นทำให้ผู้ผลิตบางรายอาจไม่สามารถผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านี้ได้ทัน จำเป็นต้องหาเครือข่ายหรือพันธมิตรทางการค้าเพื่อช่วยทำการผลิตในการที่ จะตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นนี้

ดังนั้น นอกเหนือจากการพัฒนาตลาด หรือพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น อันเป็นการช่วยเพิ่มยอดขายและกำไรให้กับผู้ประกอบการแล้ว ควรส่งเสริมความร่วมมือกันในการแบ่งสรรคำสั่งซื้อเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้น จะเป็นอีก ักแนวทางหนึ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจนี้

- กลุ่มปัจจัยทางการผลิตภายในประเทศ โดยตัวบ่งชี้ที่สำคัญในกลุ่มปัจจัยนี้ คือ การลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ และการลงทุนเพื่อดูแลสิ่งแวดล้อม อันเนื่องมาจากอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุ ตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์มีการส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งจำเป็นต้องตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการผลิตที่ค่อนข้างเข้มงวด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านมาตรฐานการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม การลงทุนในการปรับปรุงมาตรฐานการผลิตดังกล่าวจำเป็นต้องใช้ เงินลงทุนจำนวนมาก ซึ่งสถานประกอบการขนาดกลาง และขนาดย่อมอาจไม่สามารถลงทุนได้ด้วยตนเอง

ดังนั้น จึงควรมีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมมีการปรับปรุงมาตรฐานการผลิตให้ทันสมัย รวมทั้งการช่วยเหลือด้านการจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำให้กับผู้ประกอบการ เพื่อที่จะสามารถผลิตสินค้าได้ตามมาตรฐานที่ต่างประเทศกำหนดและทำให้ผู้ประกอบการสามารถส่งสินค้าไปขายยังตลาดเหล่านี้ได้ อันจะส่งผลให้ความสำเร็จของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ประสบความสำเร็จต่อไป

บทที่ 2

แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

1. ภาพรวมกลุ่มจังหวัด



2. แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจ วัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี



บทที่ 3

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี จัดทำขึ้นเพื่อที่จะส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มระหว่างผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และ เฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี โดยอาศัยแนวคิดของเครือข่ายวิสาหกิจในการส่งเสริมการรวมกลุ่มดังกล่าว เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทั้งในระดับประเทศ และระดับสากล

การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม รายสาขา สำหรับวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี อยู่บนพื้นฐานของการวิเคราะห์ข้อมูล 2 ประเด็นคือการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจตามระบบเพชร และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัด (SWOT) รวมทั้งการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มและการประชุมเชิงปฏิบัติการของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจนี้

โดย แผนปฏิบัติการส่งเสริม รายสาขา สำหรับเครือข่ายวิสาหกิจนี้ประกอบด้วย ยุทธศาสตร์ในการพัฒนาเครือข่ายทั้งสิ้น 3 ยุทธศาสตร์ ได้แก่

1. ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาบุคลากรในเครือข่ายวิสาหกิจ
2. ยุทธศาสตร์การพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. ยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาบุคลากรในเครือข่ายวิสาหกิจ

1. หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องจากปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งสำหรับการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุ
ก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคาร และเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัด นนทบุรี คือ การที่ผู้ประกอบการจำนวนมาก
ขาดทักษะในการบริหารจัดการ การใช้กลยุทธ์ทางการตลาด รวมทั้งปัญหาแรงงานที่ขาดทักษะใน
การผลิตเฉพาะด้าน ดังนั้น จึงสมควรที่จะมีการพัฒนาความรู้ ความสามารถ และทักษะต่างๆ ให้กับ
บุคลากรในเครือข่ายนี้

2. เป้าหมายยุทธศาสตร์ที่ 1

- 2.1 มีผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการ
- 2.2 มีบุคลากรที่มีความชำนาญ มีทักษะเฉพาะทางในสายงานของตน

3. มาตรการ

- 3.1 เสริมสร้างความรู้ การบริหารจัดการธุรกิจด้านการจัดการองค์กร
- 3.2 เสริมสร้างความรู้ การบริหารจัดการธุรกิจด้านการเงิน
- 3.3 เสริมสร้างความรู้ การบริหารจัดการธุรกิจด้านการตลาด
- 3.4 เสริมสร้างทักษะและพัฒนาฝีมือแรงงานเฉพาะทาง

4. แผนงานที่ 1 แผนงานการพัฒนาการบริหารจัดการ ประกอบด้วย 2 โครงการ ดังนี้

- 4.1 โครงการอบรมผู้ประกอบการ ด้านการวางแผน การบริหารจัดการ การเงิน การตลาด
และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด
- 4.2 โครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

5. แผนงานที่ 2 แผนงานการพัฒนาคุณภาพบุคลากร ประกอบด้วย 2 โครงการ ดังนี้

- 5.1 โครงการอบรมบุคลากรด้านการผลิต โดยเน้นการฝึกทักษะเฉพาะทาง
- 5.2 โครงการอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

รายละเอียดโครงการเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดนนทบุรี

โครงการอบรมผู้ประกอบการด้านการวางแผน การบริหารจัดการ การเงิน การตลาดและการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากผู้ประกอบการจำนวนมากในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ โดยเฉพาะผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ วัสดุตกแต่ง และวัสดุก่อสร้าง ยังประสบปัญหาด้านการวางแผน ด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งยังมีน้อยและขาดความหลากหลาย รวมทั้งแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ประสบความสำเร็จด้านยอดขาย และการยอมรับของลูกค้า จึงควรที่จะมีการฝึกอบรมผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถแข่งขันได้ดีขึ้นทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ ความสามารถในการวางแผนทั้งด้านการจัดการ การเงิน เพื่อให้เกิดประโยชน์ และประสิทธิภาพที่มากขึ้นแก่องค์กร
- 2.2 เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่หลากหลายได้

3. ตัวชี้วัด

จำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการฝึกอบรมทางด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด การเงิน และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ทักษะในการบริหารจัดการ ธุรกิจของผู้ประกอบการด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด การเงิน และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 กำหนดตัวผู้ประกอบการในวิสาหกิจนี้เพื่อเชิญชวนให้เข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาในด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด การเงิน และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด
- 5.2 จัดการฝึกอบรมในเรื่อง “การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ” เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

5.3 จัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้ประกอบการพบกับวิทยากรโดยตรงในการให้คำปรึกษาแนะนำ เพื่อแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ

5.4 ติดตามและประเมินผลการฝึกอบรม

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินการทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

7.1 สำรวจและกำหนดตัวผู้ประกอบการในวิสาหกิจนี้ ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน

7.2 จัดการฝึกอบรมในเรื่องการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

7.3 จัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้ประกอบการพบกับวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน

7.4 ติดตามและประเมินผลการฝึกอบรม ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานแรงงานจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม

โครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

1. หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องมาจากความต้องการผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ วัสดุตกแต่งสถานที่ และวัสดุก่อสร้างที่ค่อนข้างมาก รวมทั้งความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีจำกัด ทำให้ศักยภาพในการขยายตัวของเครือข่ายวิสาหกิจนี้มีจำกัด ดังนั้น หากต้องการให้เครือข่ายวิสาหกิจนี้ มีการขยายตัวและประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น จึงควรมีการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งจะทำให้ฐานการผลิตเพิ่มขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อเพิ่มฐานการผลิตและการขยายตัวของวิสาหกิจนี้
- 2.2 เพื่อให้ผู้สนใจลงทุนในวิสาหกิจนี้เห็นช่องทางการดำเนินธุรกิจ

3. ตัวชี้วัด

จำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่จดทะเบียนดำเนินการ

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

การขยายตัวของวิสาหกิจนี้โดยมีผู้ประกอบการรายใหม่เพิ่มขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 การจัดสัมมนาชี้ช่องทางการลงทุนในวิสาหกิจนี้
- 5.2 การบรรยาย เรื่อง การบริหารจัดการ และการเงินสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่
- 5.3 ประเมินผลความสำเร็จของโครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินการทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 จัดสัมมนาชี้ช่องทางการลงทุน ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.2 บรรยายเรื่องการบริหารจัดการและการเงิน ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.3 ประเมินผลความสำเร็จของโครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานส่งเสริมการลงทุน

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการอบรมบุคลากรด้านการผลิต โดยเน้นการฝึกทักษะเฉพาะทาง

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากปัญหาสำคัญประการหนึ่งในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ โดยเฉพาะธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ คือ การขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ในการผลิต ที่มีฝีมือและทักษะเฉพาะด้าน เช่น ด้านการผลิตโต๊ะ เก้าอี้ หรือสินค้าบางประเภท ทั้งนี้เนื่องจากทางราชการเคยมีการจัดอบรมฝึกฝีมือแรงงาน แต่เป็นการอบรมทั่วไป ไม่เฉพาะเจาะจง ทำให้แรงงานที่ผ่านการฝึกอบรมดังกล่าว นำความรู้ที่ได้มาใช้ในการผลิตเฉพาะอย่างได้น้อย ดังนั้นจึงควรมีการฝึกอบรมแรงงานเพื่อการผลิตเฉพาะทาง หรือ เจาะจงประเภทสินค้าตามความต้องการและความจำเป็นของผู้ประกอบการ

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อผลิตบุคลากรในการผลิตสินค้า โดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ที่เน้นทักษะเฉพาะทาง
- 2.2 เพื่อผลิตแรงงานมีฝีมือ

3. ตัวชี้วัด

จำนวนแรงงานที่ได้รับการฝึกทักษะเฉพาะทาง

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 บุคลากรและผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพ และมีทักษะเฉพาะทาง
- 4.2 ปัญหาการเข้าออกของแรงงานในสถานประกอบการลดลง

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 อบรมเฉพาะด้านตามความต้องการของผู้ประกอบการ
- 5.2 ฝึกอบรมแรงงานในการผลิตโดยเน้นการใช้ทักษะ
- 5.3 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแรงงานเฉพาะทางในการผลิตเฟอร์นิเจอร์

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 จัดอบรมเฉพาะด้านตามความต้องการของผู้ประกอบการ ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.2 จัดฝึกอบรมแรงงานในการผลิตโดยเน้นการใช้ทักษะ ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.3 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแรงงานเฉพาะทางในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ใช้เวลาประมาณ 8 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานแรงงานจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

1. หลักการและเหตุผล

ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ ประสบปัญหาที่คล้ายกันประการหนึ่งคือรูปแบบผลิตภัณฑ์ยังขาดความหลากหลาย และบางครั้งไม่สนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมทั้งจากที่เกิดการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในธุรกิจดังกล่าว ทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น การแข่งขันกันในการผลิตและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดึงดูดใจจึงมีความสำคัญ ดังนั้นจึงควรมีการอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อให้มีการผลิตสินค้าต่าง ๆ ที่มีความทันสมัยและตรงกับความต้องการของผู้บริโภคให้มากขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อผลิตบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์
- 2.2 เพื่อให้เกิดการแข่งขันกันในการออกแบบผลิตภัณฑ์

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนแรงงานที่ได้รับการฝึกอบรมด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ
- 3.2 จำนวนชิ้นงานที่เข้าประกวดเพื่อชิงรางวัลในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 สร้างความตระหนักถึงความสำคัญของรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาดให้กับผู้ประกอบการ
- 4.2 แรงงานที่มีทักษะด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดแรงงานเพิ่มขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดสัมมนาเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์และแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค
- 5.2 จัดอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์
- 5.3 จัดการประกวดการออกแบบพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 2 ปี ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

- (1) จัดสัมมนาเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์และแนวโน้มความต้องการ ใช้เวลาประมาณเดือน
- (2) จัดอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ใช้เวลาประมาณ 1 ปี 6 เดือน
- (3) จัดประกวดการออกแบบพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ใช้เวลาประมาณ 3 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานแรงงานจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ยุทธศาสตร์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ในเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารและสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ ประสบกับปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งคือ ความเข้มงวดในการยอมรับคุณภาพของสินค้า ทั้งจากผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ทำให้บางครั้งสูญเสียโอกาสในการขยายตลาดของเครือข่ายนี้ รวมทั้งอาจมีการส่งกลับของสินค้าที่ผู้บริโภคในต่างประเทศไม่รับรอง ดังนั้น เพื่อเป็นการลดปัญหาข้างต้น รวมทั้งเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพที่เป็นมาตรฐานสากล และการยอมรับในคุณภาพสินค้าของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงเห็นควรมีการอบรมเพื่อให้ความรู้ และสร้างความตระหนักถึงความสำคัญกับการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการให้คำปรึกษา ด้านการจัดการ การดำเนินการ การติดต่อ เพื่อให้ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

1. เป้าหมายยุทธศาสตร์

ส่งเสริมให้ ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

2. มาตรการ

2.1 เพิ่มระดับการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

2.2 ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

3. แผนงานที่ 1 การได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วยโครงการดังนี้

3.1 โครงการอบรมให้ความรู้และสร้างความตระหนักในการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

3.2 โครงการให้คำปรึกษา ด้านการจัดการ การติดต่อ และการดำเนินการเพื่อให้ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

โครงการอบรมให้ความรู้และสร้างความตระหนัก ในการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

1. หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องมาจากผู้ประกอบการสำหรับอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ ที่ประสบกับปัญหาการขาดมาตรฐานด้านคุณภาพของสินค้า ทำให้สินค้าได้รับการส่งกลับ เมื่อส่งขายในต่างประเทศในบางครั้ง รวมทั้งลูกค้าในประเทศอาจไม่ยอมรับในสินค้าที่มีได้มีการรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้า ดังนั้นหากมีการอบรมผู้ประกอบการในด้านการให้ความรู้ และสร้างความตระหนักเกี่ยวกับการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จะทำให้ปัญหาการส่งกลับสินค้าของผู้ประกอบการลดลง รวมทั้งสามารถขายสินค้าได้มากขึ้นเนื่องจาก การยอมรับในสินค้าที่มากขึ้นนั่นเอง

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อให้ความรู้ และสร้างความตระหนักในการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

2.2 ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้รับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์สำหรับสินค้าของตนมากขึ้น

3. ตัวชี้วัด

จำนวนสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 ผู้ประกอบการมีสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานมากขึ้น

4.2 ยอดขายที่เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศเนื่องจากสินค้ามีคุณภาพมาตรฐานมากขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

5.1 การอบรม สัมมนาเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับความสำคัญ และสร้างความตระหนักในการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ประกอบการ

5.2 การจัดงานแสดงสินค้าเพื่อประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการรับรองมาตรฐานสินค้า

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

7.1 การจัดการอบรม สัมมนาเพื่อให้ความรู้ และสร้างความตระหนักในการได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

7.2 การจัดงานแสดงสินค้าเพื่อการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับคุณภาพมาตรฐานสินค้า ใช้เวลาประมาณ 4 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด

8.3 กรมส่งเสริมการส่งออก

8.4 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการให้คำปรึกษาด้านการจัดการ การติดต่อ และการดำเนินการ
เพื่อให้ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

1. หลักการและเหตุผล

เพื่อเป็นการรองรับโครงการให้ความรู้ และความสำคัญแก่ผู้ประกอบการเกี่ยวกับ การได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ที่จะส่งผลทำให้ผู้ประกอบการมีความต้องการให้สินค้าของตนได้รับการรับรองดังกล่าวมากขึ้น ดังนั้น การมีโครงการให้คำปรึกษา แนะนำ รวมทั้งติดต่อ ดำเนินการต่าง ๆ ตลอดกระบวนการจนได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จึงมีความสำคัญ เนื่องจากผู้ประกอบการได้จะได้ทราบและรู้ขั้นตอนและกระบวนการต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการด้านเฟอร์นิเจอร์และวัสดุตกแต่งจะมีสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อให้คำปรึกษา คำแนะนำด้านการจัดการ การติดต่อและการดำเนินการเพื่อให้ได้การรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

2.2 เพื่อให้ผู้ประกอบการมีสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

3. ตัวชี้วัด

จำนวนชนิดของสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 ผู้ประกอบการได้รับความรู้ คำชี้แนะ เกี่ยวกับการติดต่อ การจัดการและการดำเนินการ เพื่อให้ได้การรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

4.2 สินค้าได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานมากขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

5.1 การอบรม การให้คำแนะนำ เกี่ยวกับขั้นตอน การดำเนินการ เพื่อให้ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

5.2 การจัดนิทรรศการ เพื่อการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับ วิธีการ ขั้นตอนเพื่อให้ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

5.3 การจัดการแสดงสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 การอบรมการให้คำแนะนำ เกี่ยวกับขั้นตอน การดำเนินการเพื่อให้ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน
- 7.2 การจัดนิทรรศการเพื่อประชาสัมพันธ์ ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.3 การจัดการแสดงสินค้าที่ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ใช้เวลาประมาณ 3 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

- 8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

- 8.2 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด
- 8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ยุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากการที่ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ที่มีการรวมตัวกัน หรือก่อตั้งเป็นชมรมเฉพาะกลุ่มสินค้าของตน ซึ่งเป็นกลุ่มเล็ก ๆ และกระจัดกระจายไปตามความสนใจที่ต่างกัน ยังไม่มีการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่าย ปัญหาหนึ่งก็ตามมาคือ การขาดอำนาจการต่อรองกับผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต การขาดอำนาจการต่อรองกับลูกค้ารายใหญ่ที่สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ครั้งละมาก ๆ ดังนั้นจึงเห็นควรที่จะมีการเสริมสร้างความเข้มแข็งในด้านการรวมกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน รวมทั้งควรจะมีการส่งเสริมให้เกิดการแบ่งปันข้อมูลทางการผลิตและการตลาด พัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาด เพื่อประโยชน์ด้านต่าง ๆ ของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจนี้

1. เป้าหมายยุทธศาสตร์

- 1.1 ส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจแบบครบวงจร
- 1.2 ส่งเสริมการรวมกลุ่ม
- 1.3 มีการแลกเปลี่ยน ถ่ายทอดความคิดเห็นและประสบการณ์
- 1.4 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรม/วิจัย

2. มาตรการ

เพิ่มการรวมกลุ่มของผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง

3. แผนงานที่ 1 แผนงานการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประกอบด้วย โครงการ ดังนี้

- 3.1 โครงการส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์
- 3.2 โครงการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาด

โครงการส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่
และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์

1. หลักการและเหตุผล

จากการขาดการรวมกลุ่มกันอย่างจริงจังในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ ซึ่งประกอบไปด้วยธุรกิจหลักคือ ผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ ทำให้ขาดอำนาจการต่อรอง ทั้งกับผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต และลูกค้ารายใหญ่ ขาดความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจแบบครบวงจร ทั้งด้านวัตถุดิบและการผลิตสินค้าที่ต่อเนื่องจากธุรกิจหลัก ดังนั้น หากส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มกันในวิสาหกิจนี้จะสามารถลดปัญหาต่าง ๆ ข้างต้นได้ รวมทั้งเกิดประสิทธิภาพในการผลิตการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจนี้แบบครบวงจร
- 2.2 เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน ถ่ายทอดความคิดเห็น ประสบการณ์และปัญหาในการประกอบการ

3. ตัวชี้วัด

จำนวนผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ที่เข้าร่วมเป็นเครือข่าย

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นในระดับประเภทสินค้าเดียวกัน
- 4.2 การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นของวิสาหกิจแบบครบวงจร

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 กำหนดตัวผู้เข้ารับการอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการรวมกลุ่มวิสาหกิจ
- 5.2 อบรม สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เกี่ยวกับความสำคัญของการรวมกลุ่มวิสาหกิจ
- 5.3 สร้างเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

7.1 กำหนดตัวผู้เข้ารับการอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

7.2 อบรม สัมมนาเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับความสำคัญของการรวมกลุ่มวิสาหกิจ ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

7.3 สร้างเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ ใช้เวลาประมาณ 8 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาด

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากที่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารและสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ขาดการรวมกลุ่มกันที่เข้มแข็ง ส่งผลให้ขาดการพัฒนาาระบบข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาด ผู้ผลิตอาจไม่ทราบราคาวัตถุดิบ และแหล่งวัตถุดิบ รวมทั้งผู้ขายวัตถุดิบ รวมทั้งอาจไม่ทราบถึงข้อมูลและกลยุทธ์ทางการตลาดในปัจจุบัน ดังนั้นหากมีการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาด รวมทั้งการจัดตั้งศูนย์เพื่อให้บริการข้อมูลการผลิตและการตลาดของสินค้าในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ จะทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ เข้าถึงแหล่งข้อมูลดังกล่าวมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในด้านการผลิตและการตลาดของผู้ประกอบการเอง

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 ให้มีการพัฒนาข้อมูล ข่าวสารทางการตลาด
- 2.2 ให้มีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ในการดำเนินการทางการตลาด
- 2.3 มีการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาด

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนผู้เข้ารับการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาด
- 3.2 มีการจัดตั้งศูนย์บริการข้อมูล ข่าวสาร ทางการตลาด

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 มีศูนย์บริการ ข้อมูล ข่าวสาร ทางการตลาด
- 4.2 การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทางการผลิตและการตลาดอย่างทั่วถึงแก่ผู้ประกอบการ

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 สร้างศูนย์บริการ ข้อมูล ข่าวสารทางการตลาด
- 5.2 จัดอบรมสัมมนา เกี่ยวกับการดำเนินการทางการตลาด
- 5.3 จัดอบรมสัมมนา โดยการเชิญวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ มาบรรยายเรื่อง กลยุทธ์ทางการตลาด

การตลาด

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการดำเนินงานทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 สร้างศูนย์บริการ ข้อมูล ข่าวสารทางการตลาด ใช้เวลาประมาณ 8 เดือน
- 7.2 จัดอบรม สัมมนาเกี่ยวกับการดำเนินการทางการตลาด ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.3 จัดอบรม สัมมนาเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาด ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

- 8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

- 8.2 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด
- 8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เครื่องข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

บทที่ 4

การวิเคราะห์เครื่องข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์
จังหวัดสระบุรี

1. การวิเคราะห์ตามระบบเพชรของเครื่องข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่
และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

สินค้าหลักที่ทำการผลิตนั้นจะประกอบด้วย หินย่อยขนาด หินใหญ่ หินปูน 2 – 4 นิ้ว หิน 2 พิเศษ หินเกล็ด 3/8 นิ้ว ซึ่งมูลค่าที่สามารถผลิตได้นั้น มีมูลค่ามากกว่า ร้อยละ 50 ของรายได้ทั้งจังหวัด จำนวนสถานประกอบการนั้น ประกอบด้วยโรงงาน โรงไม้ โรงปูน เซรามิคขนาดกลางและขนาดย่อมรวมกันทั้งจังหวัดประมาณ 800 โรง

การวิเคราะห์ระบบเพชรของเครื่องข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์จะพิจารณาปัจจัยแวดล้อม 4 ด้านคือ ปัจจัยการผลิตในประเทศอุปสงค์ภายในประเทศ อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศ และยุทธการ โครงสร้างและสภาพการแข่งขันภายในประเทศ ดังนี้

1) ปัจจัยการผลิตในประเทศของเครื่องข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคาร
สถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

■ จำนวนแรงงานทั้งหมด

จำนวนแรงงานทั้งหมดนั้นพบว่า มีจำนวนแรงงานเฉลี่ยประมาณ 73 คน และแรงงานส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานในฝ่ายผลิตเป็นหลัก

■ สัดส่วนของแรงงาน

ในเครื่องข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์จะมีการใช้แรงงานภายในจังหวัดและต่างจังหวัด

■ การจัดหาวัตถุดิบของสถานประกอบการ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตนั้นส่วนมากเป็นหินปูน ซึ่งได้มาจากอำเภอเฉลิมพระเกียรติ อำเภอพระพุทธบาท อำเภอแก่งคอย ส่วนวัตถุดิบอื่นนั้นหาได้จากจังหวัดอื่น ได้แก่ สารให้ความร้อนเช่นลิกไนต์ สารเคมีบางประเภท แต่วัตถุดิบหลักที่ใช้นั้นจะใช้ภายในจังหวัดเกือบทั้งหมด แต่ในปัจจุบันวัตถุดิบหลักภายในจังหวัดนั้นเริ่มมีการหายากมากขึ้น เพราะเริ่มมีกฎหมายที่ควบคุมการของสัมปทาน และการระเบิดหินมากขึ้น

- **ความพอเพียงของทรัพยากร**

บุคลากรในด้านต่าง ๆ ยังไม่พอเพียงต่อความต้องการของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี
- **แหล่งที่มาของการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต**

แหล่งที่มาของการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ นั้นจะมาจากการฝึกอบรมของรัฐบาล การฝึกอบรมของภาคเอกชน จากผู้ซื้อ ผู้ค้า และตัวแทนจำหน่าย ซึ่งการฝึกอบรมของทางภาครัฐและเอกชนนั้นจะเน้นที่ความปลอดภัยภายในโรงงาน การป้องกันอุบัติเหตุภายในโรงงานและการถ่ายทอดความรู้จากผู้ซื้อ ผู้ค้า และตัวแทนจำหน่าย ในเรื่องของการใช้เครื่องมือหนักเครื่องมือที่ใช้ในการ
- **เทคโนโลยีการผลิตในสถานประกอบการ**

เทคโนโลยีการผลิตในสถานประกอบการ จะใช้เทคโนโลยีในการผลิตของตนเองบางส่วนและมีบางรายที่ใช้เทคโนโลยีในการผลิตของตนเองเป็นส่วนใหญ่
- **ลักษณะของเทคโนโลยีการผลิต**

ลักษณะของเทคโนโลยีการผลิต จะมีความซับซ้อนต่ำถึงปานกลาง
- **การปรับปรุงเทคโนโลยี (ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544)**

ในกระบวนการผลิตนั้นเคยมีการปรับปรุงเพราะเพื่อเพิ่มปริมาณการผลิต และผลิตสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และในส่วนของประกันคุณภาพนั้นผู้ประกอบการบางรายเคยมีการปรับปรุงการประกันคุณภาพเพราะลูกค้าบางรายเน้นด้านคุณภาพเป็นส่วนใหญ่
- **การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ (ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544)**

มีส่วนหนึ่งไม่มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพราะผลิตภัณฑ์ที่ออกมาสู่ท้องตลาดนั้นเป็นที่นิยมและเป็นที่ต้องการของประชาชน และมีส่วนหนึ่งที่กำลังปรับปรุงอยู่เพราะต้องการใช้วัตถุดิบให้คุ้มค่า
- **ลักษณะการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่**

ผู้ประกอบการมีความต้องการได้ผลิตภัณฑ์ใหม่แตกต่างไปจากเดิม
- **เงินทุนและการบริหารการเงิน**

เงินทุนและการบริหารการเงิน ได้แบ่งเป็น 5 ส่วน คือ การจัดทำบัญชี แหล่งเงินทุนในการดำเนินงาน การกู้ยืมเงินทุนจากธนาคาร การลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงงาน และการลงทุนเพื่อดูแลรักษาสິงแวดล้อมในสถานประกอบการ

 1. การจัดทำบัญชี ได้มีการจัดทำระบบบัญชีบ้างแล้ว โดยจัดทำในรูปของบัญชีกระแสเงินสด บัญชีกำไร-ขาดทุน และบัญชีงบดุล

2. แหล่งเงินทุนในการดำเนินงาน พบว่าแหล่งเงินทุนในการดำเนินงานมาจากเงินทุนส่วนตัว รวมทั้งจากครอบครัว เพื่อนและการรวมกลุ่มของชุมชน จากธนาคาร จากผู้ซื้อ ผู้ค้า และตัวแทน

3. การกู้ยืมเงินทุนจากธนาคาร ได้เคยมีการกู้ยืมจากธนาคารต่าง ๆ ซึ่งในการกู้ยืมแต่ละครั้งนั้นมีอุปสรรคและปัญหาปานกลางซึ่งเกิดจากความไม่มั่นคงของสถานประกอบการ

4. การลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ และโรงงานผู้ประกอบการบางรายไม่เคยลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ และในบางรายที่เคยลงทุนในอุปกรณ์นั้น ได้รับเงินทุนมาจากธนาคารเป็นส่วนใหญ่

5. การลงทุนเพื่อดูแลรักษาสິงแวดล้อมในสถานประกอบการ ได้มีการลงทุนบ้างแล้วในรูปของการกำจัดฝุ่นละออง การปลูกต้นไม้ การติดตั้งอุปกรณ์กำจัดฝุ่นที่โรงโม่ การสร้างลานล้างล้อรถ การจัดทำอุปกรณ์เพื่อลดฝุ่นในเหมืองเพราะตอนนี้รัฐบาลมีความเข้มงวดเรื่องสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และได้มีกลุ่มองค์กรอิสระเข้าไปตรวจสอบผลกระทบที่เกิดขึ้น

■ **ปัญหาด้านการผลิตจะแบ่งออกเป็นปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบ และปัญหาด้านแรงงาน สามารถอธิบายได้ คือ**

1. ปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบ ผู้ประกอบการสามารถจัดหาวัตถุดิบหลักในการผลิตได้เพราะในจังหวัดนั้นมีวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต จึงไม่มีปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบ แต่อาจมีผลกระทบที่เกิดจากความยุ่งยากที่เพิ่มมากขึ้นจากการที่รัฐบาลเข้มงวดในการออกใบสัมปทาน และการขออนุญาตในเรื่องต่าง ๆ ยากมากขึ้น เช่นในเรื่องของการขอรະเบิดหิน

2. ปัญหาด้านแรงงาน พบว่ามีปัญหาในด้านแรงงานคือในเรื่องมีการเข้าออกของแรงงานบ่อยเกินไป ซึ่งวิธีการแก้ปัญหาคือมีการปรับเงินเดือนให้เพิ่มขึ้น

■ **ปัญหาด้านการเงิน จะแบ่งออกเป็นปัญหาด้านปริมาณเงินทุน และปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ย สามารถอธิบายได้คือ**

1. ปัญหาด้านปริมาณเงินทุน ผู้ประกอบการมักมีปัญหาในด้านของเงินลงทุนส่วนตัวมีจำกัด และมีข้อจำกัดในการได้รับสินเชื่อจากสถาบัน ซึ่งเกิดมาจากความไม่มั่นคงของผู้ประกอบการเอง ทำให้สถาบันทางการเงินไม่มีความมั่นใจในการปล่อยเงินกู้ วิธีการแก้ปัญหาเรื่องเงินลงทุนส่วนตัวมีจำกัดนั้น สามารถทำได้โดยไปกู้เงินจากสถาบันการเงินต่าง ๆ

2. ปัญหาด้านอัตราดอกเบี้ย พบว่ามีปัญหาในด้านอัตราดอกเบี้ยคือมีการเก็บอัตราดอกเบี้ยที่สูงมากเกินไป

■ **ปัญหาด้านเทคโนโลยี คือปัญหาด้านการจัดการเทคโนโลยี พบว่ามีปัญหาในเรื่องเครื่องจักรมีราคาแพงเกินไป**

2) อุปสงค์ในประเทศของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

จำนวนโรงงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมหลัก เช่นในส่วนของโรงเซรามิก โรงไม้ จำนวนทั้งหมด 800 โรงด้วยกัน ความต้องการของลูกค้าที่เหมือนเดิมเพราะสินค้าที่ผลิตนั้นเป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการในตลาดมาก จำนวนยอดขายในแต่ละปีนั้นคงที่ยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นมา ผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตในจังหวัดสระบุรีนั้น จะเป็นในส่วนของวัสดุก่อสร้าง เช่น พวงเซรามิก ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากการผลิตปูน รายได้จากผลิตภัณฑ์นี้เป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 50 จากรายได้ทั้งหมดในจังหวัด

3) อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

■ ความช่วยเหลือที่ได้รับจากผู้ซื้อ ผู้ค้าและตัวแทนจำหน่าย

ความช่วยเหลือที่ได้รับคือ ความช่วยเหลือจากผู้ซื้อ ผู้ค้าและตัวแทนจำหน่ายคือ การประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์

■ เครือข่ายและความเชื่อมโยง จะแบ่งออกเป็น ความร่วมมือหรือปฏิบัติร่วมกัน

สถานประกอบการอื่น ๆ ในเครือข่ายวิสาหกิจเดียวกัน การแบ่งยอดสั่งซื้อสินค้าให้กับสถานประกอบการอื่น และการได้รับแบ่งยอดสั่งซื้อจากสถานประกอบการอื่น

1. ความร่วมมือหรือปฏิบัติร่วมกันสถานประกอบการอื่น ๆ ในเครือข่ายวิสาหกิจเดียวกัน พบว่ามีความร่วมมือในด้านกิจกรรมการตลาด การรับและจัดสรรยอดสั่งซื้อ กระบวนการผลิต การหาวัตถุดิบ การหาอุปกรณ์และเครื่องจักร

2. การแบ่งยอดสั่งซื้อสินค้าให้กับสถานประกอบการอื่น พบว่ามีการแบ่งยอดสั่งซื้อสินค้าให้กับสถานประกอบการอื่น

3. การได้รับแบ่งยอดสั่งซื้อจากสถานประกอบการอื่น ได้รับการแบ่งยอดสั่งซื้อสินค้าจากสถานประกอบการอื่น ซึ่งมีแนวโน้มที่ การแบ่งยอดสั่งซื้อสินค้าจากสถานประกอบการอื่นจะเพิ่มขึ้น และมีบางรายที่คงที่

■ เครือข่ายวิสาหกิจ มีการพิจารณาอยู่ 2 ส่วนคือ ความเกี่ยวข้องของธุรกิจต้นน้ำ และปลายน้ำ และการได้รับการสนับสนุนจากองค์กร

1. ความเชื่อมโยงของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรีและจังหวัดอื่น ๆ นั้นยังมีไม่มากนัก ถ้าจะพบบ้างก็ในส่วนของ การซื้อสารเคมีบางชนิดเข้ามาใช้ในการผลิตสินค้า แต่ส่วนในด้านของวัตถุดิบหลักนั้น ไม่ได้มีการเชื่อมโยงกับจังหวัดอื่นเพราะจังหวัดสระบุรีมีวัตถุดิบเป็นของตนเอง แต่ถ้าเป็นในด้านของการแข่งขันนั้นอาจมีบ้างเล็กน้อย

2. ในด้านการได้รับการสนับสนุนจากองค์กร ชมรม สมาคม และสถาบันอื่นพบว่า ได้รับการสนับสนุนในด้านของการตลาดและการให้ข้อมูลด้านการตลาด การหาอุปกรณ์ เครื่องจักร การฝึกอบรม การเงิน

■ **การพัฒนาธุรกิจ**

ในการพัฒนาธุรกิจนั้นมีประเด็นที่เกี่ยวข้องคือ การขอคำแนะนำจากบริษัทที่ปรึกษาหรือผู้ให้การอบรม การขอคำแนะนำจากบริษัทที่ปรึกษาหรือผู้ให้การอบรมในด้านต่าง ๆ ความพึงพอใจต่อคำแนะนำ

1. การขอคำแนะนำจากบริษัทที่ปรึกษาหรือผู้ให้การอบรม มีการขอคำแนะนำจากสถาบันของรัฐหรือการศึกษา หน่วยงานเอกชน หรือบริษัทที่ปรึกษา ผู้ซื้อ ผู้ค้าและตัวแทนจำหน่าย และบริษัทขนาดใหญ่ในธุรกิจเดียวกัน

2. การขอคำแนะนำจากบริษัทที่ปรึกษาหรือผู้ให้การอบรมในด้านต่าง ๆ ผู้ประกอบการได้มีการขอคำแนะนำในเรื่องการฝึกอบรมด้านทักษะและเทคโนโลยี

3. ความพึงพอใจต่อคำแนะนำ ก่อนข้างจะพอใจต่อคำแนะนำ

4) ยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศของเครือข่ายวิสาหกิจ วัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

■ **จำนวนผู้ซื้อ ผู้ค้า และตัวแทนจำหน่าย**

จำนวนผู้ประกอบการ / โรงงานในจังหวัดสระบุรีที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ นั้นมีจำนวนประมาณ 800 โรง ซึ่งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นมา จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมไม่ได้เพิ่มมากขึ้น แต่จำนวนการขายเพิ่มของโรงงานเดิมที่มีอยู่นั้น มีการขยายตัวเพิ่มมาก

■ **การอาศัยภูมิปัญญาท้องถิ่นของผลิตภัณฑ์**

ผู้ประกอบการไม่ได้ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิตสินค้าเลย เพราะตัวสินค้าที่ผลิตนี้ต้องมีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต

■ **การขายสินค้าด้วยตัวเอง**

ผู้ประกอบการมีการขายสินค้าด้วยตนเอง เพราะเมื่อทำการผลิตสินค้าแล้วก็มีสถานที่จำหน่ายของตนเอง และลูกค้าก็จะมาซื้อที่โรงงานเอง

■ **สถานะการขายจะมีการพิจารณา 2 ส่วน คือ ด้านราคาและระยะเวลาการชำระเงิน**

1. ด้านราคา สินค้าที่ผลิตออกมานั้นแต่ละโรงงานจะมีคุณภาพเหมือนกันทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจ และพบว่าราคาเป็นไปตามที่ได้คาดประมาณไว้

2. ระยะเวลาการชำระเงินเป็นไปตามข้อตกลงแทบจะทุกครั้งที่มีการซื้อขาย

- **การใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดกับสินค้าหลัก**
มีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดกับสินค้าหลักบ้าง ซึ่งได้แก่ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางวิทยุ โทรทัศน์ หรือหนังสือพิมพ์ และมีการให้ระยะเวลาในการให้สินเชื่อกับลูกค้า
- **รางวัลที่ผลิตภัณฑ์เคยได้รับ**
ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาไม่เคยได้รับรางวัลเลย
- **การรู้จักรับรองมาตรฐาน**
มีการรู้จักการรับรองมาตรฐาน ISO 9000 , ISO 14000 , มอก. 18000 อย. ซึ่งในด้านคุณภาพของสินค้านั้นได้มีการนำเข้าไปตรวจสอบในห้องปฏิบัติการการของทางโรงงานและทางลูกค้าซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้ตรวจสอบมาตรฐานสินค้าหากสินค้าเป็นไปตามมาตรฐานก็จะมีการรับซื้อ
- **การเคยได้รับการรับรองมาตรฐานของผลิตภัณฑ์**
ไม่เคยได้มีการรับรองมาตรฐาน
- **การได้รับการจดสิทธิบัตร**
ไม่ได้รับการจดสิทธิบัตร
- **ปัญหาด้านการตลาด แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ คือ ปัญหาด้านคู่แข่งและส่วนแบ่งตลาด ปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์**
 1. **ปัญหาด้านคู่แข่งและส่วนแบ่งการตลาด** พบว่ามีปัญหาคือต้นทุนในการขนส่งสูง เนื่องจากในปัจจุบันนี้ราคาของน้ำมันที่ใช้มีราคาที่ไม่แน่นอน
 2. **ปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์** พบว่ามีปัญหาในด้านมีการตัดราคาการขายสินค้า ซึ่งวิธีแก้ไขปัญหาคือ มีการตั้งชมรมโรงโม่ขึ้นมาเพื่อมีอำนาจในการกำหนดราคาสินค้าได้

จากการพิจารณาข้อเท็จจริงทางด้านปัจจัยการผลิตในประเทศ อุปสงค์ในประเทศ อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศ ตลอดจนยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันภายในประเทศ ในกรณีของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรีตามที่กล่าวมาข้างต้น ประกอบกับหลักเกณฑ์การให้คะแนน นั้นสามารถสรุปการให้คะแนนไว้ดังตารางที่ 1 ซึ่งแสดงว่าเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์โดยรวมเมื่อคำนึงถึงปัจจัยแวดล้อมทั้งสี่ด้านของจังหวัดสระบุรีมีศักยภาพปานกลาง โดยด้านยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขันในประเทศมีศักยภาพในระดับค่อนข้างต่ำ ในขณะที่ปัจจัยการผลิตในประเทศ อุปสงค์ในประเทศ และอุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศเป็นสภาพแวดล้อมที่มีศักยภาพในระดับปานกลางจนถึงค่อนข้างสูงตามลำดับ

ตารางที่ 1 การให้คะแนนของระบบเพชรในเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคาร สถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

ปัจจัย ที่	รายการ	คะแนนเฉลี่ย	คะแนนเต็ม	ร้อยละ	ระดับ ศักยภาพ
1	ปัจจัยการผลิตในประเทศ	24.5	44	55.68	ปานกลาง
2	อุปสงค์ในประเทศ	1	2	50.00	ปานกลาง
3	อุตสาหกรรมสนับสนุน และเกี่ยวเนื่องในประเทศ	25	40	62.50	ค่อนข้างสูง
4	ยุทธการ โครงสร้าง และ สภาพการแข่งขันใน ประเทศ	5	17	29.41	ค่อนข้างต่ำ
	ภาพรวม	55.5	103	53.88	ปานกลาง

2. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

1) จุดแข็งและจุดอ่อนที่เกิดจากปัจจัยภายในองค์กรของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

- **ปรัชญาแนวคิด และวัฒนธรรมของธุรกิจ**
- **การบริหารจัดการธุรกิจ**

จุดแข็ง

มีระบบการจัดการที่ดี บุคลากรสามารถทำงานทดแทนกันได้

- **เงินทุน**

จุดแข็ง

มีสถาบันการเงินเพียงพอที่จะสนับสนุนในด้านเงินทุนของผู้ประกอบการ

จุดอ่อน

เงินทุนหมุนเวียนในระบบไม่เพียงพอ

- **แรงงาน**

จุดแข็ง

แรงงานเป็นคนในพื้นที่เป็นส่วนใหญ่

- **วัตถุดิบ**

จุดแข็ง

มีแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเป็นของตนเอง

- **ผลิตภัณฑ์**
จุดแข็ง
สินค้าที่ผลิตเป็นที่ต้องการของตลาด
- **ราคา**
จุดแข็ง
มีชมรมโรงโม่หน้าพระลานกำหนดราคาขาย
- **การจัดจำหน่าย**
จุดแข็ง
การจัดจำหน่ายเน้นการขายตรงให้กับลูกค้า
- **การส่งเสริมการขาย**
จุดแข็ง
มีป้ายประชาสัมพันธ์บอกราคาสินค้าแต่ละชนิด เพื่อให้ประชาชนได้รู้ถึงข้อมูลข่าวสารของราคาสินค้า

2) โอกาสและข้อจำกัดที่เกิดจากปัจจัยภายนอกองค์กรของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้างวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

- **การเมือง**
โอกาส
นโยบายของรัฐบาลมีการสนับสนุนทำให้อุตสาหกรรมมีความเข้มแข็งมากขึ้น
- **เศรษฐกิจ**
โอกาส
มีแนวโน้มที่จะมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการเจรจาแบบทวิภาคีเพื่อ

เปิด FTA

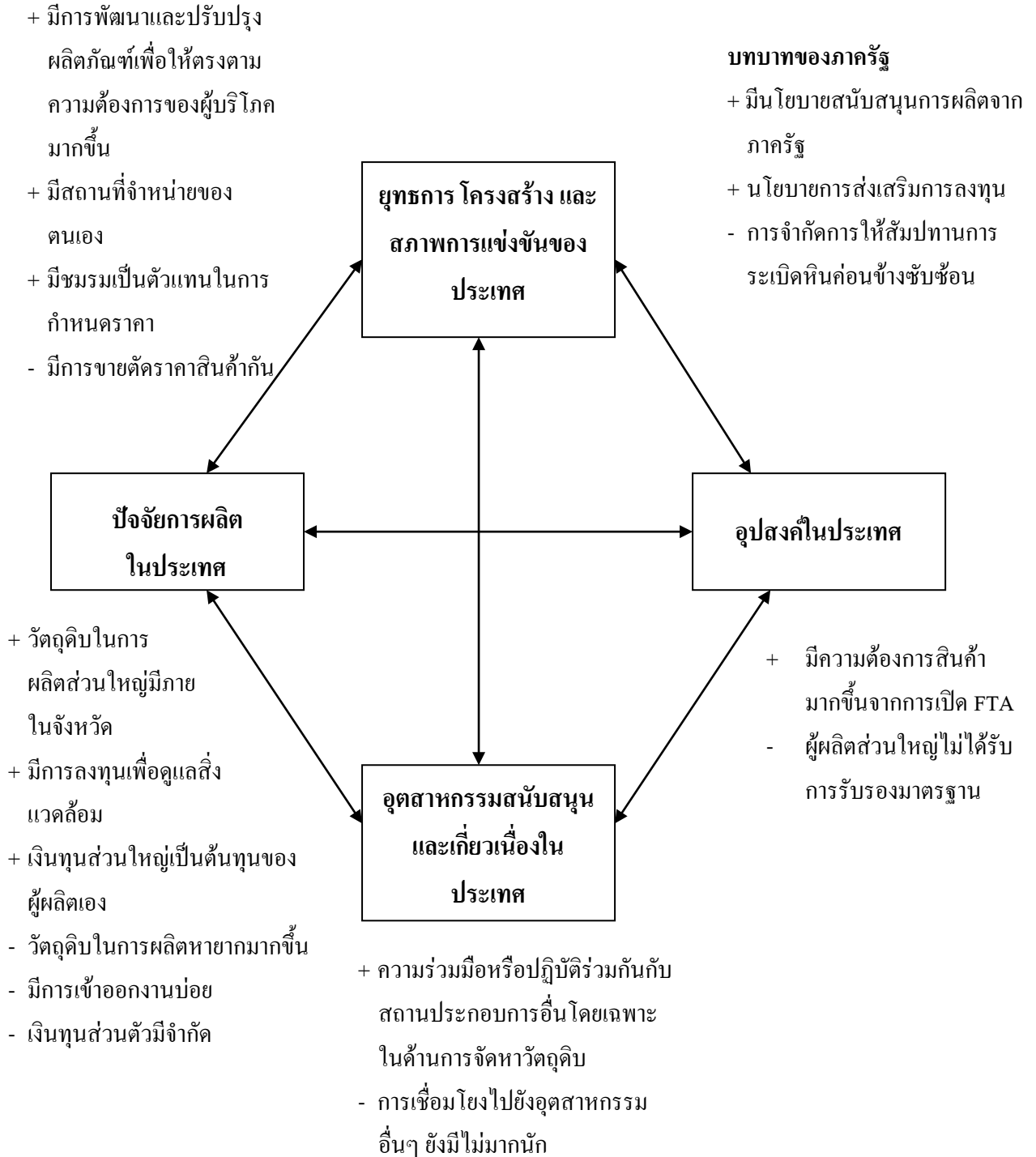
- ข้อจำกัด**
ราคาน้ำมันซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตสูงขึ้น
- **สภาพการแข่งขัน**
โอกาส
 1. เกิดการแข่งขันในการผลิตของผู้ประกอบการด้วยกัน
 2. สามารถแข่งขันได้เพราะในจังหวัดมีแหล่งวัตถุดิบ ทำให้การผลิตมีต้นทุนต่ำ**ข้อจำกัด**
ผู้ประกอบการรายใหญ่ยังสามารถกำหนดราคาสินค้าและวัตถุดิบได้ใน

3. ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

จากการวิเคราะห์ตามระบบเพชรและการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี สามารถสรุปปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายดังกล่าวได้ดังภาพที่ 4.28 ซึ่งมีทั้งปัจจัยแวดล้อมที่เป็นบวกหรือเกื้อหนุนกิจการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจดังกล่าว และปัจจัยแวดล้อมที่เป็นลบหรือเป็นอุปสรรคหรือข้อจำกัดที่ควรได้รับการแก้ไขต่อไป

4. แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

จากการปรึกษาหารือผู้มีส่วนได้-ส่วนเสียในการประชุมสนทนากลุ่มย่อย กลุ่มผู้เข้าประชุม ได้พิจารณาความเชื่อมโยงของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี พบว่าเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง ได้แก่ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง อุตสาหกรรมสนับสนุน หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานการฝึกอบรม วิจัยและพัฒนา ตลอดจนองค์กรที่เกี่ยวข้อง มีระดับความเชื่อมโยงของเครือข่ายวิสาหกิจอยู่ในระดับหนึ่งระดับความเชื่อมโยงยังมีไม่มากเท่าที่ควร(ภาพที่ 2)



**ภาพที่ 1 การประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจของเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง
อาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี**

เครือข่ายวิสาหกิจวิสาหกิจก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง จ.สระบุรี

หน่วยงานภาครัฐ

1. กระทรวงมหาดไทย
2. กระทรวงอุตสาหกรรม
3. กระทรวงพาณิชย์

- อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
1. ผู้ผลิตเหล็ก
 2. หิน และดิน
 3. ขุดทราย
 4. ปูนซีเมนต์
 5. เครื่องจักรกลโรงงาน
 6. อุปกรณ์และวัสดุก่อสร้าง (โรงเรือน)
 7. ซ่อมแซมเครื่องจักรกลโรงงาน
 8. อุปกรณ์แผงวงจรไฟฟ้า
 9. โรงงไม้หิน
 10. โรงงานสัมประทานหินอ่อน
 11. ร้านค้าวัสดุก่อสร้าง

CORE BUSSINESS
วัสดุก่อสร้างและตกแต่งสถานที่
(ปูนซีเมนต์)

- อุตสาหกรรมสนับสนุน
1. สถาบันการเงิน
 - ธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ
 - ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
 2. การขนส่ง
 3. ผู้แทนจำหน่าย (ริตตาลาด)
 - การค้าส่ง - ผู้ส่งออก
 - การค้าปลีก - ผู้บริโภค
 4. การรับรองคุณภาพ
 - มาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม (มอก.)

หน่วยงานฝึกอบรม วิจัยและพัฒนา

1. สถาบันการศึกษา
- คณะวิศวกรรมศาสตร์
- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
2. สถาบันวิจัยและพัฒนา
- พาณิชยกิจจังหวัด
- พาณิชยกิจอำเภอ

องค์กรที่เกี่ยวข้อง

1. สมาคมผู้รับเหมาก่อสร้าง
2. สมาคมผู้ค้าเหล็ก

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ภาพที่ 2 แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจวิสาหกิจก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างและตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

เครือข่ายวิสาหกิจวิสาหกิจก่อสร้าง จ.นนทบุรี : กลุ่มพื้นที่ภาคกลาง

5. ปัจจัยที่คาดว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

การวิเคราะห์ปัจจัยที่คาดว่าจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ การผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ของจังหวัดสระบุรี พบว่า กลุ่มปัจจัยที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ คือ

- กลุ่มปัจจัยทางด้านอุตสาหกรรมที่สนับสนุนและเกี่ยวเนื่องในประเทศ โดยตัวบ่งชี้ที่สำคัญในกลุ่มปัจจัยนี้ ได้แก่ การแบ่งยอดสั่งซื้อกับสถานประกอบการอื่นๆ และการได้รับยอดสั่งซื้อจากสถานประกอบการอื่นๆ ซึ่งพบว่า มีการแบ่งยอดสั่งซื้อระหว่างผู้ประกอบการมีแนวโน้มของการแบ่งยอดสั่งซื้อที่เพิ่มขึ้น

ดังนั้น หากมีการสนับสนุนให้เกิดการแบ่งยอดสั่งซื้อระหว่างสถานประกอบการต่างๆ ให้มากยิ่งขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการในเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์นี้ มีการตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้มากขึ้น จะเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับเครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ภายในจังหวัดปทุมธานี อันจะเป็นแรงขับให้เครือข่ายนี้ประสบความสำเร็จได้ต่อไป

- กลุ่มปัจจัยทางด้านปัจจัยการผลิตภายในประเทศ ซึ่งตัวบ่งชี้ที่สำคัญในกลุ่มปัจจัยนี้ คือ สัดส่วนของแรงงาน การจัดหาวัตถุดิบของสถานประกอบการ และการลงทุนเพื่อดูแลสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้เนื่องจากการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ส่วนใหญ่ใช้ปัจจัยการผลิตภายในจังหวัด ซึ่งนับวันยิ่งหายากมากขึ้น นอกจากนี้ในเรื่องของมาตรฐานการผลิตที่มีการพัฒนาขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของมาตรฐานการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมทำให้ต้องมีการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ ที่สนับสนุนมาตรฐานดังกล่าว ซึ่งมักจะมีราคาที่สูงมาก จนอาจทำให้สถานประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กไม่สามารถที่จะลงทุนด้วยตนเองได้

ดังนั้น รัฐบาลจึงควรออกนโยบายสนับสนุนมาตรฐานในการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้แพร่หลาย รวมทั้งให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำเพื่อใช้ในการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ เพื่อให้สามารถผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ตามมาตรฐานการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมที่ตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งจะทำให้เครือข่ายการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี ประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

บทที่ 5

แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจการผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

1. ภาพรวมกลุ่มจังหวัด

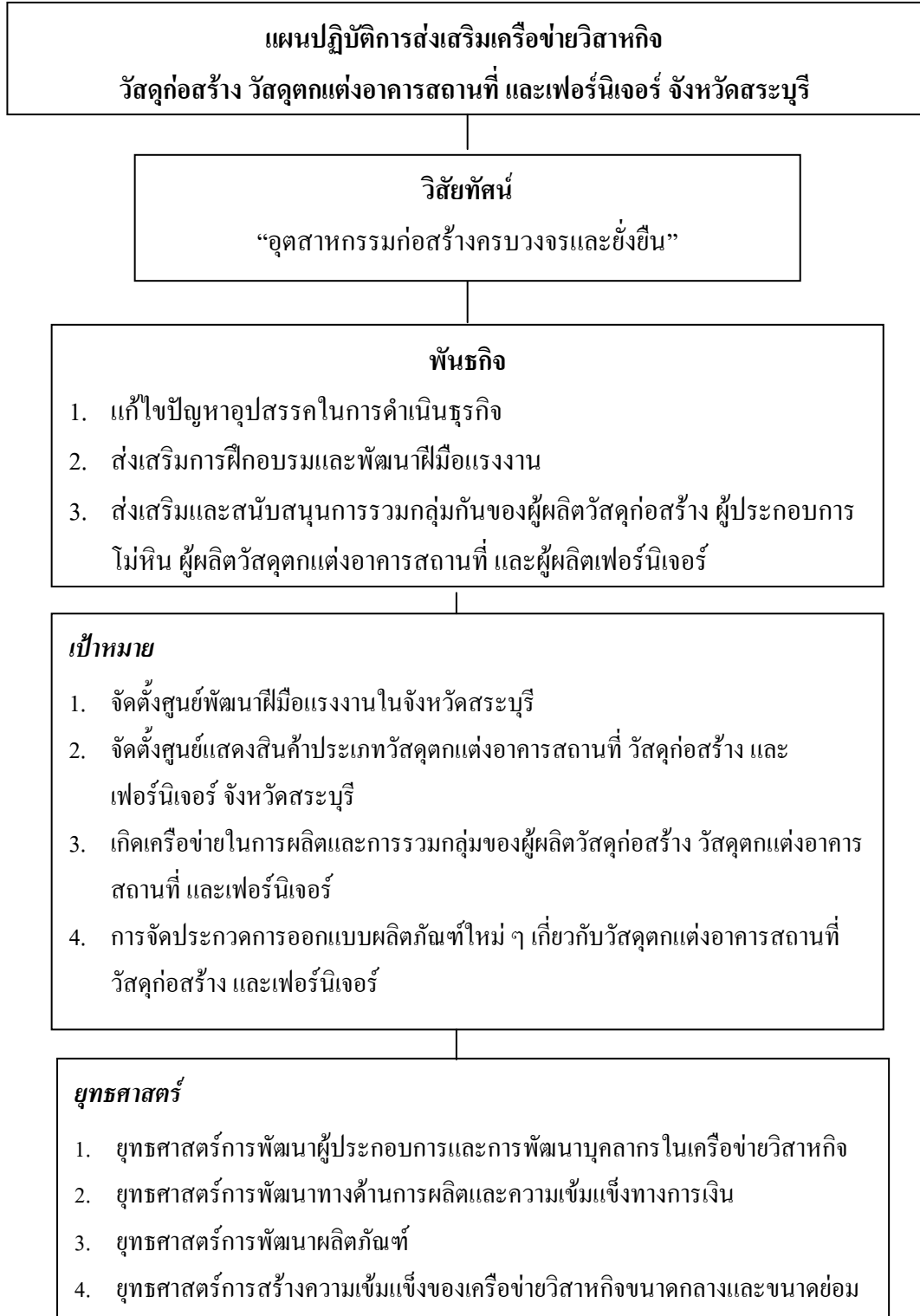


2. แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจ การผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

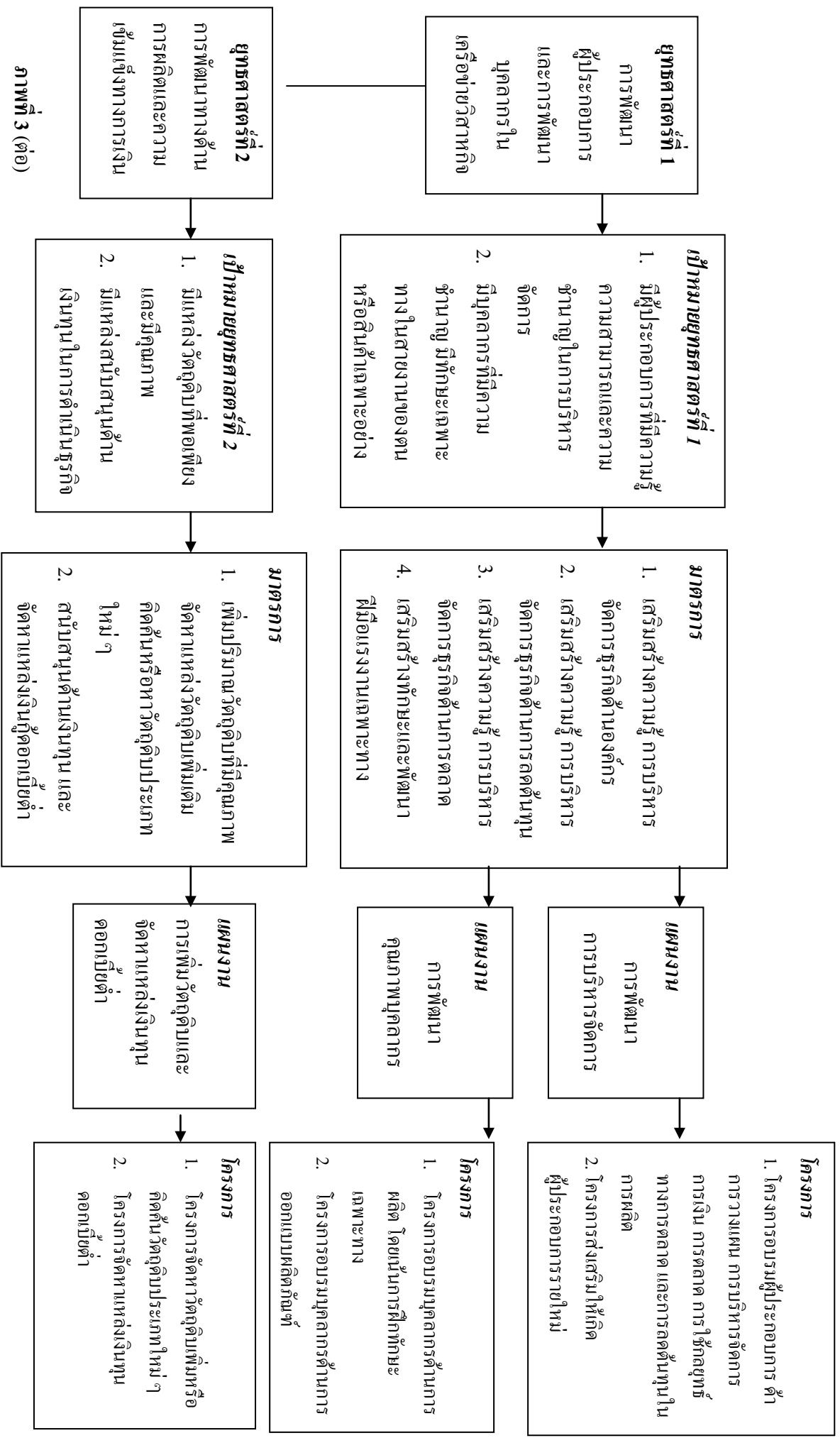


บทที่ 6

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

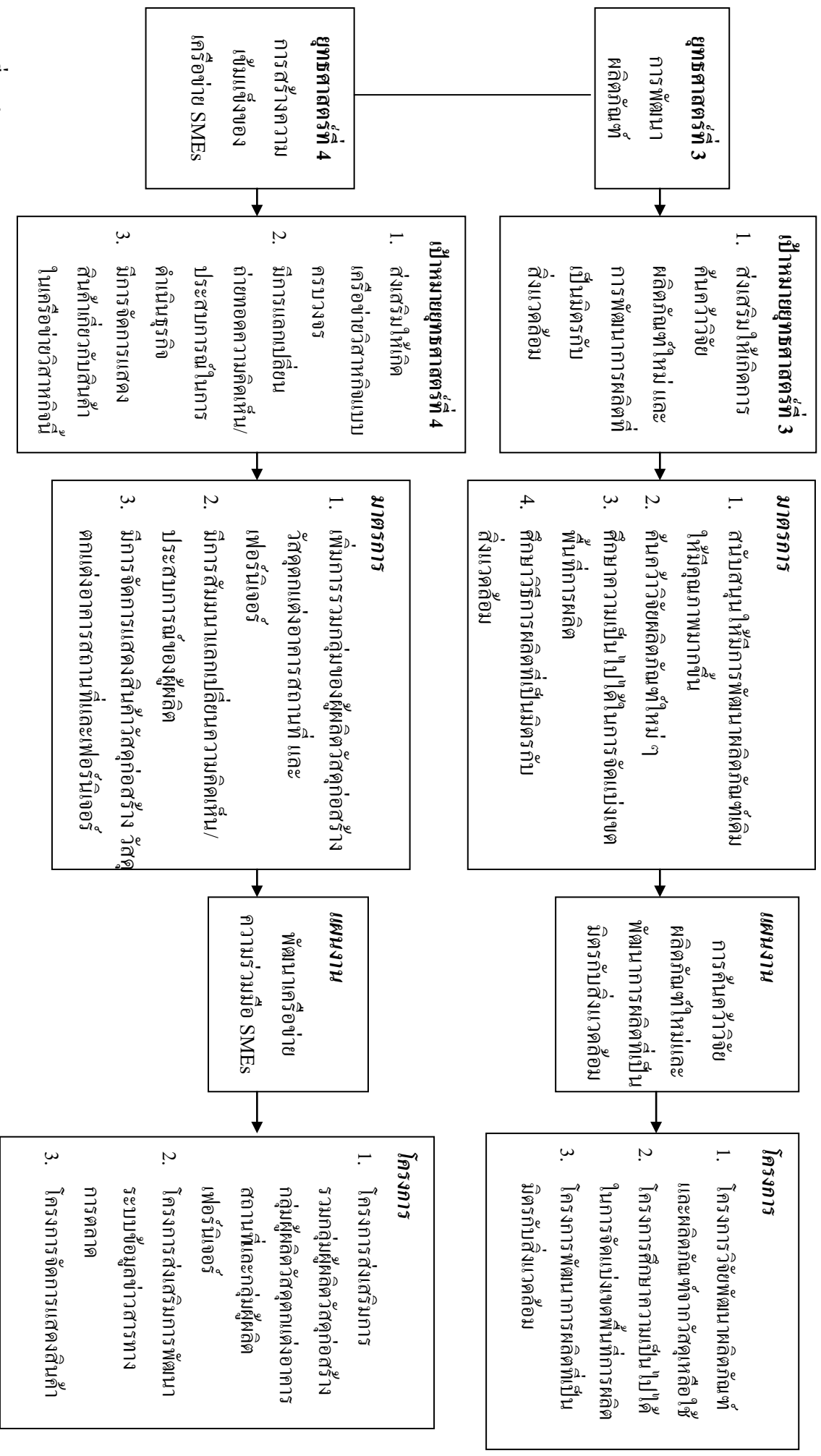


ภาพที่ 3 แผนปฏิบัติการส่งเสริมรายสาขา เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี



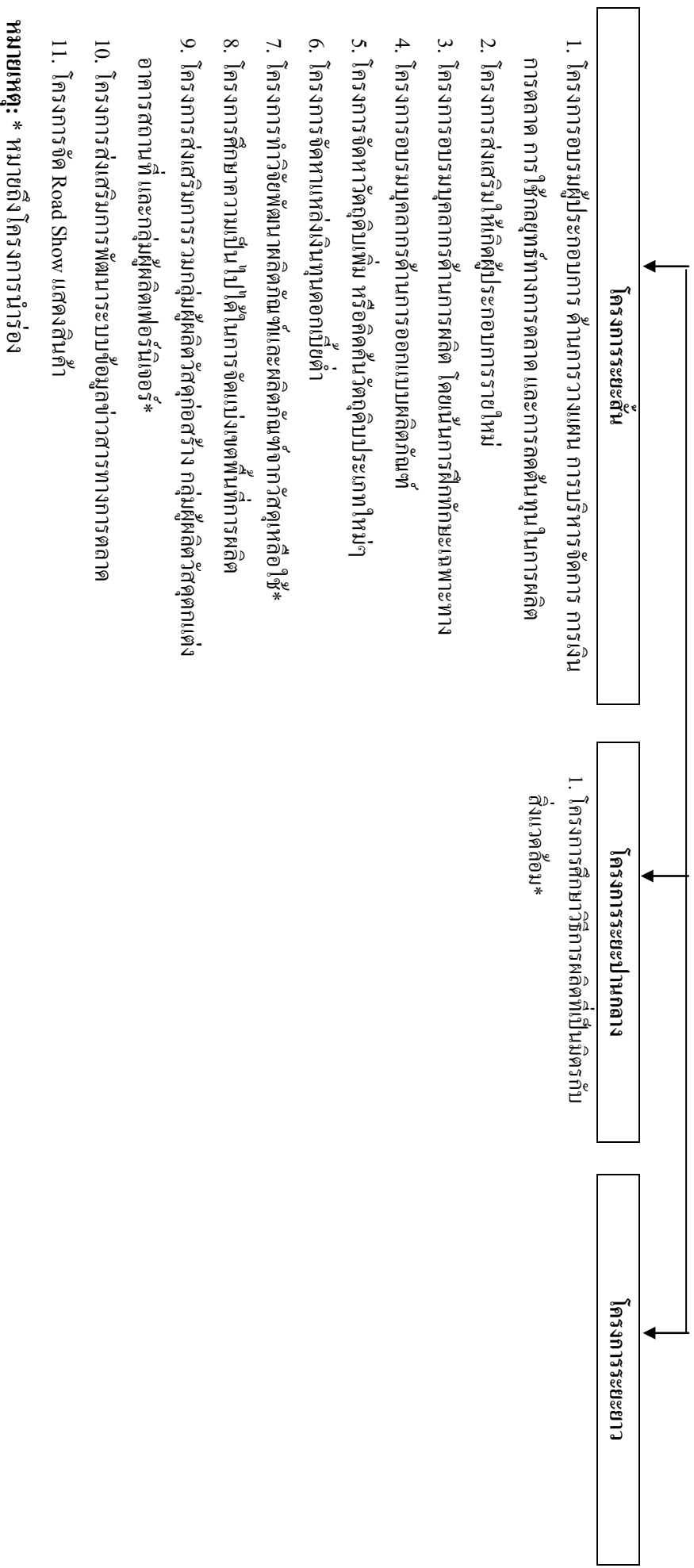
ภาพที่ 3 (ต่อ)

เครือข่ายวิสาหกิจวิสาหกิจก่อสร้าง จ.นนทบุรี : กลุ่มพื้นที่ภาคกลาง



ภาพที่ 3 (ต่อ)

แผนปฏิบัติการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุทดแทนอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี



ภาพที่ 3 (ต่อ)

เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง จ.นนทบุรี : กลุ่มพื้นที่ภาคกลาง

แผนปฏิบัติการส่งเสริม เครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

วิสัยทัศน์

“อุตสาหกรรมก่อสร้างครบวงจรและยั่งยืน”

พันธกิจ

1. แก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ
2. ส่งเสริมการฝึกอบรมและพัฒนาฝีมือแรงงาน
3. ส่งเสริมและสนับสนุนการรวมกลุ่มกันของผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง ผู้ประกอบการไม้หิน ผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์

เป้าหมาย

1. จัดตั้งศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานในจังหวัดสระบุรี
2. จัดตั้งศูนย์แสดงสินค้าประเภทวัสดุ ตกแต่งอาคารสถานที่ วัสดุก่อสร้าง และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี
3. เกิดเครือข่ายในการผลิตและการรวมกลุ่มของผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์
4. การจัดประกวดการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เกี่ยวกับวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ วัสดุก่อสร้าง และเฟอร์นิเจอร์

ยุทธศาสตร์

1. ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาบุคลากรในเครือข่ายวิสาหกิจ
2. ยุทธศาสตร์การพัฒนาทางด้านการผลิตและความเข้มแข็งทางการเงิน
3. ยุทธศาสตร์การพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. ยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ยุทธศาสตร์ มาตรการ แผนงาน และข้อเสนอแนวคิดโครงการ

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาบุคลากรในเครือข่ายวิสาหกิจ

เป้าหมาย

1. มีผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถและความชำนาญในการบริหารจัดการ
2. มีบุคลากรที่มีความชำนาญ มีทักษะเฉพาะทางในสายงานของตนหรือสินค้าเฉพาะอย่าง

มาตรการ

1. เสริมสร้างความรู้การบริหารจัดการธุรกิจด้านองค์กร
2. เสริมสร้างความรู้การบริหารจัดการธุรกิจด้านการลดต้นทุน
3. เสริมสร้างความรู้การบริหารจัดการธุรกิจด้านการตลาด
4. เสริมสร้างทักษะและพัฒนาฝีมือแรงงานเฉพาะทาง

แผนงาน

1. แผนงานการพัฒนาการบริหารจัดการ

แนวคิดโครงการ

1) เสริมสร้างความรู้ทางการวางแผนการผลิต การบริหารการเงิน การตลาด รวมทั้งการลดต้นทุนการผลิตให้ผู้ประกอบการ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ

2) ส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่อันเป็นการขยายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์

2. แผนงานการพัฒนาคุณภาพบุคลากร

แนวคิดโครงการ

1) ฝึกอบรมแรงงานให้มีทักษะเฉพาะทางเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความซับซ้อนมากขึ้น

2) ผลิตบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดแรงงาน

ยุทธศาสตร์ที่ 2 การพัฒนาทางการผลิตและความเข้มแข็งทางการเงิน

เป้าหมาย

1. มีแหล่งวัตถุดิบที่พอเพียงและมีคุณภาพ
2. มีแหล่งสนับสนุนด้านเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

มาตรการ

1. เพิ่มปริมาณวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติม คิดค้นหรือหาวัตถุดิบประเภทใหม่ ๆ
2. สนับสนุนด้านเงินทุน และจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

แผนงาน

1. แผนงานการเพิ่มวัตถุดิบ และจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

แนวคิดโครงการ

- 1) ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มหรือคิดค้นวัตถุดิบใหม่ๆ เพื่อลดปัญหาทางการผลิต
- 2) สนับสนุนแหล่งเงินทุนในการขยายกิจการของผู้ประกอบการ โดยการจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำให้กับผู้ประกอบการ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

เป้าหมาย

ส่งเสริมให้เกิดการค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ และการพัฒนาการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

มาตรการ

1. สนับสนุนให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณภาพมากขึ้น
2. ค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ
3. ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต
4. ศึกษาวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

แผนงาน

1. แผนงานการค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่และพัฒนาการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

แนวคิดโครงการ

- 1) ส่งเสริมการคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการพัฒนาวัสดุเหลือใช้มาใช้ในการผลิตเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์
- 2) จัดแบ่งเขตการผลิตสำหรับอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้างเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมนุษย์
- 3) ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมาใช้ในการผลิตเพื่อควบคุมผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อม

ยุทธศาสตร์ที่ 4 การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เป้าหมาย

1. ส่งเสริมให้เกิดเครือข่ายวิสาหกิจแบบครบวงจร
2. มีการแลกเปลี่ยนถ่ายทอดความคิดเห็น/ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ
3. มีการจัดการแสดงสินค้าสำหรับเกี่ยวกับสินค้าในเครือข่ายวิสาหกิจนี้

มาตรการ

1. เพิ่มการรวมกลุ่มของผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์
2. มีการสัมมนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็น/ประสบการณ์ของผู้ผลิต
3. มีการจัดการแสดงสินค้าสำหรับสินค้าวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์

แผนงาน

1. **แผนงานพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม**

แนวคิดโครงการ

- 1) ส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ แหล่งวัตถุดิบ รวมทั้งการจัดตั้งศูนย์เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารทางการตลาดเพื่อประโยชน์ด้านการผลิตและการตลาดของผู้ประกอบการ
- 2) พัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการตลาด เช่น ราคาวัตถุดิบ แหล่งวัตถุดิบ รวมทั้งการจัดตั้งศูนย์เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารทางการตลาดเพื่อประโยชน์ด้านการผลิตและการตลาดของผู้ประกอบการ
- 3) จัดนิทรรศการการแสดงผลสินค้า เพื่อเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า สำหรับอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารและสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์

แผนงานส่งเสริมวิสาหกิจเครือข่ายวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

แผนปฏิบัติการส่งเสริม เครือข่ายวัสดุ ก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี ถูกจัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มระหว่างผู้ประกอบการวัสดุ ก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี โดยอาศัยแนวคิดของเครือข่ายวิสาหกิจในการส่งเสริมการรวมกลุ่มดังกล่าว และยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทั้งในระดับประเทศ และระดับสากล

การจัดทำ แผนปฏิบัติการส่งเสริม รายสาขา สำหรับวิสาหกิจนี้อยู่บนพื้นฐานของการวิเคราะห์ข้อมูล 2 ประเด็นคือ การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจตามระบบเพชร และการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) รวมทั้งการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่มและการประชุมเชิงปฏิบัติการของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจนี้

โดยแผนปฏิบัติการส่งเสริมรายสาขา สำหรับเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ สำหรับจังหวัดสระบุรีประกอบด้วยยุทธศาสตร์ในการพัฒนาเครือข่ายทั้งสิ้น 4 ยุทธศาสตร์ ได้แก่

1. ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาบุคลากรในเครือข่ายวิสาหกิจ
2. ยุทธศาสตร์การพัฒนาทางด้านการผลิตและความเข้มแข็งทางการเงิน
3. ยุทธศาสตร์การพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. ยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

รายละเอียดโครงการเครือข่ายวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการและการพัฒนาบุคลากรในเครือข่ายวิสาหกิจ

เนื่องจากปัญหาประการหนึ่งสำหรับการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจนี้ในจังหวัดสระบุรี คือ ผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายเล็กยังขาดทักษะในการบริหารจัดการ ด้านต่าง ๆ เช่น การเงิน การตลาด การใช้กลยุทธ์ทางการตลาด การลดต้นทุน เป็นต้น นอกจากนี้ ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ก็มีความจำเป็น เช่น วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ ยังมีรูปแบบที่ไม่สามารถสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้ดัดนัก ยังขาดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านการขาดทักษะในการผลิตเฉพาะทางของแรงงาน ทำให้การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจนี้มีข้อจำกัด ดังนั้นจึงสมควรที่จะมีการพัฒนาความรู้ ความสามารถและทักษะต่างๆ ทั้งของบุคลากรและของแรงงานในเครือข่ายวิสาหกิจนี้

1. เป้าหมายยุทธศาสตร์ที่ 1

- 1.1 มีผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถและความชำนาญในการบริหารจัดการ
- 1.2 มีบุคลากรที่มีความชำนาญ มีทักษะเฉพาะทางในสายงานของตนหรือสินค้า

เฉพาะอย่าง

2. มาตรการ

- 2.1 เสริมสร้างความรู้ การบริหารจัดการธุรกิจด้านองค์กร
- 2.2 เสริมสร้างความรู้ การบริหารจัดการธุรกิจด้านการลดต้นทุน
- 2.3 เสริมสร้างความรู้ การบริหารจัดการธุรกิจด้านการตลาด
- 2.4 เสริมสร้างทักษะและพัฒนาฝีมือแรงงานเฉพาะทาง

3. แผนงานที่ 1 แผนงานการพัฒนาการบริหารจัดการประกอบด้วยโครงการฯ โครงการ ดังนี้

- 3.1 โครงการอบรมผู้ประกอบการ ด้านการวางแผน การบริหารจัดการ การเงิน การตลาด การใช้กลยุทธ์ทางการตลาด และการลดต้นทุนในการผลิต
- 3.2 โครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

4. แผนงานที่ 2 แผนงานการพัฒนาคุณภาพบุคลากรประกอบด้วยโครงการฯ โครงการ ดังนี้

- 4.1 โครงการอบรมบุคลากรด้านการผลิต โดยเน้นการฝึกทักษะเฉพาะทาง
- 4.2 โครงการอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

**โครงการอบรมผู้ประกอบการ ด้านการวางแผน การบริหารจัดการ การเงิน
การตลาด การใช้กลยุทธ์ทางการตลาด และการลดต้นทุนในการผลิต**

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากผู้ประกอบการจำนวนหนึ่งในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ โดยเฉพาะผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ ยังประสบปัญหาด้านการวางแผน ด้านการผลิต ด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาด และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ประกอบการมักเป็นผู้ผลิตรายย่อยทำให้ต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูง และจากการแข่งขันที่ค่อนข้างสูงของผลิตภัณฑ์จากประเทศจีน ทำให้เกิดปัญหาการแข่งขันในธุรกิจวัสดุก่อสร้าง และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ เช่น ของประดับตกแต่งที่ทำจากเซรามิค กระเบื้อง สุขภัณฑ์ ฯลฯ ดังนั้น หากมีการส่งเสริมให้ความรู้โดยการอบรมและฝึกทักษะให้กับผู้ประกอบการ ให้สามารถวางแผนการผลิต การบริหารการเงิน การตลาด รวมทั้งวิธีการลดต้นทุน จะทำให้ผู้ประกอบการในเครือข่ายวิสาหกิจนี้สามารถแข่งขันได้ดีขึ้น

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ ความสามารถในการวางแผนทั้งด้านการผลิต การบริหารการจัดการ และการตลาด เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจมากขึ้น

2.2 เพื่อให้ผู้ประกอบการรู้จักวิธีและแนวทางในการลดต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

2.3 เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่หลากหลายได้

3. ตัวชี้วัด

3.1 จำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการฝึกอบรม ตามหลักสูตรที่กำหนด

3.2 มีการรวมกลุ่ม และมีการใช้วิทยากรผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 ผู้ประกอบการมีทักษะทางการผลิต บริหารจัดการ การตลาดเพิ่มสูงขึ้น เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจของตน

4.2 เกิดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการและประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

5.1 กำหนดตัวผู้ประกอบการในเครือข่ายวิสาหกิจนี้เพื่อเชิญชวนให้เข้ารับการอบรมในด้านการผลิต การบริหารจัดการ และการตลาด

5.2 จัดอบรมในหัวข้อเรื่อง “การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ” เพื่อให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ

5.3 จัดอบรมในหัวข้อเรื่อง “แนวทางในการลดต้นทุนของผู้ประกอบการ” เพื่อให้ผู้ประกอบการที่ประสบกับปัญหาด้านต้นทุน สามารถใช้เป็นแนวทางเพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขัน

5.4 จัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้ประกอบการพบกับวิทยากรโดยตรงในการให้คำปรึกษา แนะนำ เพื่อแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ

5.5 ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานโครงการ

6. งบประมาณ

ใช้ประมาณทั้งสิ้น ประมาณ xxxxxx บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

7.1 สำรวจและกำหนดตัวผู้ประกอบการในวิสาหกิจที่เข้ารับบริการ ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.2 จัดฝึกอบรมในหัวข้อเรื่อง “การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ” ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน

7.3 จัดฝึกอบรมในหัวข้อเรื่อง “แนวทางในการลดต้นทุนของผู้ประกอบการ” ใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน

7.4 จัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้ประกอบการพบกับวิทยากรผู้เชี่ยวชาญ และให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.5 ติดตามและประเมินผลการดำเนินโครงการ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานแรงงานจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

1. หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องมาจากความต้องการวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ที่มีค่อนข้างมากและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีจำกัด ทำให้ศักยภาพในการขยายตัวของเครือข่ายวิสาหกิจนี้มีจำกัด ดังนั้น หากต้องการให้เครือข่ายวิสาหกิจนี้มี การขยายตัวและประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น จึงควรมีการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งจะทำให้ฐานการผลิตเพิ่มขึ้น อันเป็นการตอบสนองต่อความต้องการที่เพิ่มขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อเพิ่มฐานการผลิตและการขยายตัวของวิสาหกิจนี้
- 2.2 เพื่อให้ผู้สนใจลงทุนในวิสาหกิจนี้เห็นช่องทางการดำเนินธุรกิจ

3. ตัวชี้วัด

จำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีการจดทะเบียนเพิ่มขึ้น

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 การขยายตัวของวิสาหกิจนี้โดยมีผู้ประกอบการ รายใหม่เพิ่มขึ้นเพื่อตอบสนองความ ต้องการที่เพิ่มขึ้น
- 4.2 การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของผู้ประกอบการรายเก่าและรายใหม่ ภายใน จังหวัด

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 การจัดสัมมนาชี้ช่องทางการลงทุนในวิสาหกิจนี้
- 5.2 การบรรยาย เรื่อง การบริหารจัดการ และการเงินสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่
- 5.3 ประเมินผลความสำเร็จของโครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

- 7.1 การจัดสัมมนาชี้ช่องทางการลงทุน ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
- 7.2 การบรรยายเรื่องการบริหารจัดการและการเงิน ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
- 7.3 การประเมินผลความสำเร็จของโครงการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ ใช้

ระยะเวลาประมาณ 4 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานส่งเสริมการลงทุน

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการอบรมบุคลากรด้านการผลิต โดยเน้นการฝึกทักษะเฉพาะทาง

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากปัญหาสำคัญประการหนึ่งในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรม วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ คือ การขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ในการผลิต ที่มีฝีมือและ ทักษะเฉพาะด้าน เช่น ด้านการผลิตกระเบื้อง สุขภัณฑ์ ของประดับตกแต่ง การอบรมฝีมือแรงงาน นั้นไม่ควรเป็นการอบรมทั่วไป แต่ควรเป็นการอบรมแบบเฉพาะเจาะจงเป็นรายสินค้า ซึ่งจะทำ ให้แรงงานที่ผ่านการฝึกอบรมดังกล่าว สามารถนำความรู้ที่ได้มาใช้ในการผลิตเฉพาะอย่างได้ ดังนั้นจึงควรที่จะมีการฝึกอบรมแรงงานเพื่อการผลิตเฉพาะทางหรือเจาะจงประเภทสินค้าตามความ ต้องการของลูกค้าที่นับวันจะมีความซับซ้อนมากขึ้นและความจำเป็นของผู้ประกอบการใน กระบวนการผลิต

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อผลิตบุคลากรในการผลิตสินค้าโดยเฉพาะวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ที่เน้นทักษะ เฉพาะทาง

2.2 เพื่อยกระดับผลิตภาพแรงงานในการผลิตของเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุ ตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์

2.3 เพื่อจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแรงงานเฉพาะทางในการผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่

3. ตัวชี้วัด

จำนวนแรงงานที่สำเร็จตามหลักสูตรการฝึกอบรมทักษะเฉพาะทาง

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 แรงงานมีทักษะความชำนาญในการผลิตสินค้าเฉพาะทางได้ตรงตามมาตรฐานและได้ คุณภาพตามความต้องการของลูกค้า

4.2 การลดลงของปัญหาการเข้าออกงานบ่อยครั้ง

5. กิจกรรมหลัก

5.1 อบรมเฉพาะด้านตามความต้องการของผู้ประกอบการ

5.2 ฝึกอบรมแรงงานในการผลิตโดยเน้นการใช้ทักษะเฉพาะทาง

5.3 ประเมินผลการฝึกอบรมแรงงานโดยเน้นการใช้ทักษะเฉพาะทาง

5.4 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแรงงานเฉพาะทางในการผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้นประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

- 7.1 จัดอบรมเฉพาะด้านตามความต้องการของผู้ประกอบการ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.2 จัดฝึกอบรมแรงงานในการผลิตโดยเน้นการใช้ทักษะเฉพาะทาง ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.3 ประเมินผลการฝึกอบรมแรงงานโดยเน้นการใช้ทักษะเฉพาะทาง ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.4 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมแรงงานเฉพาะทางในการผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ ใช้

ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานแรงงานจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

1. หลักการและเหตุผล

ธุรกิจวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ พบปัญหาที่คล้ายกันประการหนึ่ง คือรูปแบบผลิตภัณฑ์ ยังขาดความหลากหลาย และบางครั้งไม่สนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ส่วนหนึ่ง เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมทั้งจำนวนบุคลากรในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ยังมีไม่พอเพียงกับ ความต้องการ นอกจากนี้จากการที่การแข่งขันกันอย่างมากในอุตสาหกรรมวัสดุตกแต่งอาคาร สถานที่ ดังนั้นมาตรการในการแข่งขันกัน โดยการใช้ออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ดึงดูดใจจึงมี ความสำคัญมากยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงมีความจำเป็นในการอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มีการผลิตสินค้าต่าง ๆ ที่มีความทันสมัยและตรงกับความต้องการของผู้บริโภคให้มากขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อส่งเสริมให้เห็นความสำคัญของรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
- 2.2 เพื่อผลิตบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์
- 2.3 เพื่อให้เกิดการแข่งขันกันในการออกแบบผลิตภัณฑ์

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนแรงงานที่สำเร็จหลักสูตรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์
- 3.2 จำนวนชิ้นงานที่ส่งเข้าประกวดเพื่อชิงรางวัลในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 เกิดความตระหนักถึงความสำคัญของรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาด
- 4.2 ทักษะในการออกแบบผลิตภัณฑ์ของแรงงานเพิ่มขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดสัมมนาเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์และแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค
- 5.2 จัดอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์
- 5.3 ประเมินผลการฝึกอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์
- 5.4 จัดประกวดการพัฒนาารูปแบบผลิตภัณฑ์

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

- 7.1 จัดสัมมนาเรื่องรูปแบบผลิตภัณฑ์และแนวโน้มความต้องการ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.2 จัดอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน
- 7.3 ประเมินผลการฝึกอบรมบุคลากรด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.4 จัดประกวดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์ ใช้ระยะเวลาประมาณ 5 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

- 8.1 สำนักงานแรงงานจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

- 8.2 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด
- 8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ยุทธศาสตร์การพัฒนาทางการผลิตและความเข้มแข็งทางการเงิน

จากปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งของเครือข่ายวิสาหกิจนี้คือ การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้างประเภท การไม่หิน ที่จำเป็นต้องใช้หินจากภูเขาหิน ซึ่งในปัจจุบันเข้าถึงได้ยากอันเนื่องมาจากการได้รับอนุญาตในการระเบิดหินนั้นมีน้อยลง นอกจากนี้ผู้ประกอบการ ยังพบกับปัญหาด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีจำกัด และอัตราดอกเบี้ยที่สูง ทั้งสองปัญหาข้างต้นเป็นอุปสรรคสำคัญในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์ จังหวัดสระบุรี

1. เป้าหมายยุทธศาสตร์

- 1.1 มีแหล่งวัตถุดิบที่พอเพียงและมีคุณภาพ
- 1.2 มีแหล่งสนับสนุนด้านเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ

2. มาตรการ

- 2.1 เพิ่มปริมาณวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จัดหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติม คิดค้นหรือหาวัตถุดิบประเภทใหม่ๆ
- 2.2 สนับสนุนด้านเงินทุน และจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

3. แผนงาน

แผนงานการเพิ่มวัตถุดิบและจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ประกอบด้วยโครงการ 2 โครงการดังนี้

- 3.1 โครงการจัดหาวัตถุดิบเพิ่มหรือคิดค้นวัตถุดิบประเภทใหม่ๆ
- 3.2 โครงการจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

โครงการจัดหาวัตถุดิบเพิ่มหรือคิดค้นวัตถุดิบประเภทใหม่ ๆ

1. หลักการและเหตุผล

จากปัญหาในด้านการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบประเภทภูเขาหิน ของผู้ประกอบการวัสดุก่อสร้าง ไม้หิน อันเนื่องมาจากข้อจำกัดในการอนุญาตจากทางราชการในการระเบิดหิน ทั้งนี้สาเหตุมาจากความปลอดภัยในการใช้วัตถุระเบิด นอกจากนี้ ในธุรกิจด้านวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ซึ่งมีความจำกัดในแง่ของการใช้วัตถุดิบเดิมที่มีอยู่ในการผลิต ดังนั้น หากมีการคิดค้นวัตถุดิบใหม่ หรือเลือกสรรวัตถุดิบประเภทใหม่ ๆ จะทำให้ผู้ผลิตในธุรกิจดังกล่าวมีวัตถุดิบเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็น การลด ปัญหาในด้านการผลิตลงได้ประการหนึ่ง

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อส่งเสริมให้มีแหล่งวัตถุดิบเพิ่มขึ้นจากการอนุญาตในการระเบิดหินที่มากขึ้น
- 2.2 เพื่อให้มีการคิดค้น เลือกสรร และพัฒนาวัตถุดิบประเภทใหม่ ๆ ในธุรกิจวัสดุตกแต่ง

อาคารสถานที่

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนใบอนุญาตในการขอรระเบิดหิน
- 3.2 ประเภทของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพิ่มขึ้น

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 มีแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้าในเครือข่ายวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้น
- 4.2 เพิ่มทางเลือกในการใช้วัตถุดิบในการผลิตให้กับเครือข่ายวัสดุตกแต่งอาคารและสถานที่

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดสัมมนาเพื่ออภิปราย ถึงความจำเป็นและความสำคัญในด้านวัตถุดิบ ที่ต้องการ เพิ่มขึ้นในกิจการไม้หิน
- 5.2 จัดสัมมนาถึงแนวทางความเป็นไปได้ในการใช้วัตถุดิบประเภทใหม่ ๆ ในธุรกิจวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่
- 5.3 ดำเนินการขออนุญาตหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการออกใบอนุญาตระเบิดหิน

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

7.1 จัดสัมมนาเพื่ออภิปรายถึงความจำเป็นในด้านการใช้วัตถุดิบกรณีของการไม่หิน ใช้
ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.2 จัดสัมมนาถึงแนวทางความเป็นไปได้ในการใช้วัตถุดิบประเภทใหม่ ๆ ในธุรกิจวัสดุ
ตกแต่งอาคารสถานที่ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.3 ดำเนินการขออนุญาตหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการออกใบอนุญาตระเบิดหิน ใช้
ระยะเวลาประมาณ 8 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม

8.3 สำนักงานสิ่งแวดล้อมจังหวัด

8.4 สำนักงานที่ดินจังหวัด

โครงการจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ

1. หลักการและเหตุผล

จากปัญหาหนึ่งที่สำคัญของผู้ประกอบการในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ คือ ในการดำเนินงานหรือการขยายธุรกิจมักจะใช้เงินทุนของตนและ ครอบครัวหรือจากญาติมิตรซึ่งค่อนข้างมีจำกัด ส่งผลต่อความสามารถในการระดมทุนของธุรกิจ ดังนั้นจึงควรส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะสถานประกอบการขนาดเล็กเห็นความสำคัญของการระดมทุนหรือการกู้ยืมเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ นอกจากนี้ ธุรกิจที่คุ้นเคยกับการใช้แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินอยู่แล้ว แต่มีปัญหาในด้านารได้รับอนุมัติการกู้ยืมเงินทุน ซึ่งพบว่าธนาคารเห็นว่าธุรกิจของผู้ประกอบการยังไม่มี ความมั่นคงพอที่จะอนุมัติวงเงินให้แก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจวัสดุก่อสร้างที่ ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจก่อสร้าง นอกจากนี้ ยังเห็นความจำเป็นที่ต้องมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นการลดโอกาสของการขาดทุน เพิ่มโอกาสในการขยายการผลิต และการขยายตัวของวิสาหกิจนี้

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยเห็นความสำคัญของการใช้แหล่งทุนจากสถาบันการเงิน
- 2.2 เพื่อให้ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในธุรกิจวัสดุก่อสร้าง และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่เข้าถึง และมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำอย่างพอเพียง

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนผู้ขอใช้บริการเงินกู้จากสถาบันการเงิน
- 3.2 จำนวนผู้ได้รับอนุมัติวงเงินกู้จากสถาบันการเงิน

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนในการขยายกิจการลดลง
- 4.2 การขยายตัวของเครือข่ายวิสาหกิจเพิ่มขึ้น อันเนื่องมาจากมีแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำในการขยายกิจการ

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดสัมมนาอบรมเกี่ยวกับความสำคัญและโอกาสในการขยายธุรกิจ โดยใช้แหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน
- 5.2 จัดโครงการผู้ประกอบการพบสถาบันการเงิน
- 5.3 จัดสัมมนาผู้ประกอบการเกี่ยวกับความสำเร็จในการขยายกิจการ

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 จัดสัมมนาอบรมเกี่ยวกับความสำคัญและโอกาสในการขยายธุรกิจโดยใช้แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.2 จัดโครงการผู้ประกอบการพบสถาบันการเงิน ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
- 7.3 จัดสัมมนาผู้ประกอบการเกี่ยวกับความสำเร็จในการขยายกิจการ ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

- 8.1 สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

หน่วยร่วมดำเนินงาน

- 8.2 ธนาคารพาณิชย์

ยุทธศาสตร์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

เนื่องจากในบางครั้ง คุณภาพสินค้าโดยเฉพาะสินค้าด้านวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ดังนั้นจึงควรมีการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณภาพมากขึ้น รวมทั้งคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อให้แตกต่างไปจากเดิม เนื่องจากผู้ผลิตมักผลิตสินค้าในรูปแบบหรือประเภทที่ไม่แตกต่างไปจากเดิม ในการผลิตสินค้าโดยเฉพาะวัสดุก่อสร้างและวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ มักมีส่วนที่เหลือจากการผลิตซึ่งควรมีการ ส่งเสริมให้มีการนำวัสดุเหลือใช้เหล่านี้ไปใช้ประโยชน์อีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้ในการผลิตสินค้าด้านวัสดุก่อสร้างมักมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การไม่หิน ย่อยหิน จะทำให้เกิดฝุ่นหินฟุ้งกระจายและกระทบต่อผู้อาศัยในบริเวณแหล่งผลิต ดังนั้น จึงควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิตสินค้าประเภทนี้ให้อยู่ในบริเวณเดียวกันและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมนุษย์น้อยลง รวมทั้งมีความจำเป็นที่จะส่งเสริมการผลิตสินค้าโดยเฉพาะวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

1. เป้าหมายยุทธศาสตร์

ส่งเสริมให้เกิดการค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ และการพัฒนาการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

2. มาตรการ

- 2.1 สนับสนุนให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณภาพมากขึ้น
- 2.2 ค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ
- 2.3 ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต
- 2.4 ศึกษาวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

3. แผนงานการค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ใหม่และพัฒนาการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมประกอบด้วย โครงการ 3 โครงการดังนี้

- 3.1 โครงการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์และผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้
- 3.2 โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต
- 3.3 โครงการพัฒนาการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

โครงการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์และผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้

1. หลักการและเหตุผล

จากการที่ผู้ผลิตสินค้าประเภทวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ มีคุณภาพของการผลิตสินค้าที่ไม่สม่ำเสมอ ทำให้สินค้าไม่ได้มาตรฐาน และอาจมีปัญหาในด้านการยอมรับของลูกค้า ดังนั้น จึงควรที่จะมีการวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่เพื่อให้มีคุณภาพเพิ่มขึ้น และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการความหลากหลายของสินค้า นอกจากนี้ ในกระบวนการผลิตสินค้าในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ มักมีวัสดุที่เหลือใช้จากการผลิต ดังนั้น หากมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือนำไปแปรรูปวัสดุเหลือใช้เหล่านี้ จะทำให้ผู้ผลิตมีรายได้เพิ่มขึ้น อีกทั้งยังเป็นการลดปัญหาขยะและเศษซากวัสดุเหลือใช้อีกด้วย

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เดิมให้มีคุณภาพเพิ่มขึ้น
- 2.2 เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
- 2.3 เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับมาตรฐาน
- 3.2 จำนวนผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ที่ออกสู่ตลาด
- 3.3 ผู้ประกอบการมีรายได้เพิ่มขึ้นจากผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 ยอดขายสินค้าด้านวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ วัสดุก่อสร้าง และเฟอร์นิเจอร์ที่มากขึ้น
- 4.2 การแข่งขันกันในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของผู้ผลิตออกสู่ตลาด

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดการฝึกอบรมและสัมมนาเรื่องคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์
- 5.2 จัดสัมมนาและชี้ให้เห็นผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจรวมทั้งวิธีในการผลิตสินค้าจากวัสดุเหลือใช้
- 5.3 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียดในการดำเนินการ ดังนี้

7.1 จัดการฝึกอบรมและสัมมนาเรื่องคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.2 จัดสัมมนาเพื่อใช้ให้เห็นผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจรวมทั้งวิธีในการผลิตสินค้าจากวัสดุเหลือใช้ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.3 จัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และผลิตภัณฑ์จากวัสดุเหลือใช้ ใช้ระยะเวลาประมาณ 8 เดือน

8. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต

1. หลักการและเหตุผล

สืบเนื่องมาจากการผลิตสินค้าในส่วนของวัสดุก่อสร้าง โดยเฉพาะการไม่หินนั้นส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมนุษย์ อันเนื่องมาจากเศษฝุ่นหินที่เกิดจากกระบวนการผลิต ดังนั้น หากมีการศึกษาความเป็นไปได้ในการที่จะจัดแบ่งเขตการผลิตเพื่อพิจารณาว่าพื้นที่หรือบริเวณในส่วนใดเหมาะที่จะทำการผลิต ทั้งนี้เพื่อให้กระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมนุษย์น้อยที่สุด นอกจากนี้ หากมีการจัดแบ่งเขตการผลิตได้สำเร็จ จะทำให้ภาครัฐควบคุมการผลิต โดยเฉพาะในส่วนของ การระเบิดหินได้ง่ายขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต
- 2.2 เพื่อวิเคราะห์หาพื้นที่ที่เหมาะสมในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต

3. ตัวชี้วัด

ผังเมืองที่ได้มีการคำนึงถึงการแบ่งเขตพื้นที่การผลิต สำหรับอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

พื้นที่ที่เหมาะสมในการจัดแบ่งเขตการผลิตสำหรับอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดจ้างคณะที่ปรึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต
- 5.2 จัดสัมมนาเพื่อรับฟังปัญหาและความจำเป็นในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต
- 5.3 ศึกษาและเขียนข้อสรุปเกี่ยวกับผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 จัดจ้างคณะที่ปรึกษาเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต

ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

- 7.2 จัดสัมมนาเพื่อรับฟังปัญหาและความจำเป็นในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต

ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.3 ศึกษาและเขียนข้อสรุปเกี่ยวกับผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดแบ่งเขตพื้นที่การผลิต ใช้ระยะเวลาประมาณ 8 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานโยธาธิการและผังเมืองจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

8.3 สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการศึกษาวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากการผลิตสินค้าในหมวดของวัสดุก่อสร้าง โดยเฉพาะการไม่หินมักต้องมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทางใดทางหนึ่ง หากสามารถหาวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม จะทำให้ผู้ประกอบการควบคุมระดับผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมได้ รวมทั้งอาจจะได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่มากขึ้น โดยเฉพาะด้านที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม (เช่น ISO 14000) จึงเห็นควรที่จะส่งเสริมให้มีการศึกษาวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อส่งเสริมให้ผู้ผลิตตระหนักถึงความสำคัญหรือเห็นความจำเป็นในการใช้วิธีการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

2.2 เพื่อศึกษาวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

3. ตัวชี้วัด

กรรมวิธีในการผลิตสำหรับวัสดุก่อสร้างที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

4.1 ผู้ประกอบการเห็นความสำคัญของวิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

4.2 สิ่งแวดล้อมทั้งมนุษย์และสัตว์ พืช ได้รับผลกระทบน้อยลงจากการใช้วิธีการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

5. กิจกรรมหลัก

5.1 จัดอบรมสัมมนาให้ความรู้และความสำคัญกับการใช้วิธีการผลิตแบบใหม่ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

5.2 การศึกษาค้นวิจัยหรือแสวงหาวิธีหรือเทคนิคการผลิตใหม่ๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

5.3 จัดแสดงนิทรรศการเกี่ยวกับวิธีการผลิตหรือเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 2 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

7.1 จัดอบรมสัมมนาให้ความรู้และความสำคัญกับการใช้วิธีการผลิตแบบใหม่ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน

7.2 การคิดค้น วิจัย หรือแสวงหาวิธีหรือเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 ปี 6 เดือน

7.3 จัดแสดงนิทรรศการเกี่ยวกับวิธีการผลิตหรือเทคโนโลยีใหม่ในการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ใช้ระยะเวลาประมาณ 3 เดือน

8. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 กระทรวงวิทยาศาสตร์

8.3 สำนักส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ยุทธศาสตร์การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจเครือข่ายวิสาหกิจวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ มีการรวมกลุ่มกันเพียงเล็กน้อย และ เป็นเพียงการพบปะแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ในการดำเนินธุรกิจกันไม่มากนัก การดำเนินธุรกิจยังอยู่ในลักษณะของต่างคนต่างทำ และไม่ทราบ ว่าในปัจจุบันมีเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ รูปแบบสินค้าใหม่ ๆ รวมทั้งวัสดุที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มี อะไรบ้าง ข้อมูลข่าวสารทางการตลาดยังไม่ทั่ว ถึง มีการตัดราคากันเองระหว่างผู้ประกอบการ ขาด อำนาจการต่อรองกับผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต ดังนั้นหากมีการรวมกลุ่มกันที่เข้มแข็งขึ้น จะช่วยลด ปัญหาต่าง ๆ ข้างต้นลงได้ และทำให้เครือข่ายวิสาหกิจนี้มีความเข้มแข็งและมีศักยภาพต่อไป

1. เป้าหมายยุทธศาสตร์

- 1.1 ส่งเสริมให้เกิดเครือข่ายวิสาหกิจแบบครบวงจร
- 1.2 มีการแลกเปลี่ยนถ่ายทอดความคิดเห็น/ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ
- 1.3 มีการจัดการแสดงสินค้าเกี่ยวกับสินค้าในเครือข่ายวิสาหกิจนี้

2. มาตรการ

- 2.1 เพิ่มการรวมกลุ่มของผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์
- 2.2 มีการสัมมนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็น/ประสบการณ์ของผู้ผลิต
- 2.3 มีการจัดการแสดงสินค้าวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่และเฟอร์นิเจอร์

3. แผนงานพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประกอบด้วย โครงการ 3 โครงการ ดังนี้

- 3.1 โครงการส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์
- 3.2 โครงการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการตลาด
- 3.3 โครงการจัดการแสดงสินค้า

**โครงการส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง
กลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และกลุ่มผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์**

1. หลักการและเหตุผล

จากสถานะปัจจุบันของอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารและสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ที่ยังขาดการรวมกลุ่มกันอย่างจริงจัง ส่งผลทำให้ขาดอำนาจการต่อรอง ทั้งกับผู้นำเข้าปัจจัยการผลิต และลูกค้ารายใหญ่ การตัดราคากันเองของผู้ประกอบการ ขาดความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจแบบครบวงจร ทั้งด้านวัตถุดิบและการผลิตสินค้าที่ต่อเนื่องจากธุรกิจหลัก ดังนั้น หากส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มกันในวิสาหกิจนี้จะสามารถลดปัญหาต่าง ๆ ข้างต้นได้ รวมทั้งเกิดประสิทธิภาพในการผลิตการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจนี้แบบครบวงจร
- 2.2 เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน ถ่ายทอดความคิดเห็น ประสบการณ์และปัญหาในการประกอบการ

3. ตัวชี้วัด

การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของอุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นในระดับประเภทสินค้าเดียวกัน
- 4.2 การรวมกลุ่มที่เข้มแข็งขึ้นของวิสาหกิจแบบครบวงจร

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 กำหนดตัวผู้รับการอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการรวมกลุ่มวิสาหกิจ
- 5.2 อบรม สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เกี่ยวกับความสำคัญของการรวมกลุ่มวิสาหกิจ

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 6 เดือน ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 กำหนดตัวผู้รับการอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.2 อบรม สัมมนาเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับความสำคัญของการรวมกลุ่มวิสาหกิจ

ใช้ระยะเวลาประมาณ 4 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด

8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางการตลาด

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากการขาดการรวมกลุ่มกันที่เข้มแข็ง ทำให้ขาดการพัฒนาาระบบข้อมูลข่าวสารทางด้านการผลิตและการตลาด ผู้ผลิตอาจไม่ทราบราคาวัตถุดิบ และแหล่งวัตถุดิบ รวมทั้งผู้ขายวัตถุดิบ รวมทั้งอาจไม่ทราบถึงข้อมูลและกลยุทธ์ทางการตลาดในปัจจุบัน ดังนั้นหากมีการส่งเสริมการพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทางด้านการผลิตและการตลาด รวมทั้งการจัดตั้งศูนย์เพื่อให้บริการข้อมูลการผลิตและการตลาดของสินค้าในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ จะทำให้ผู้ประกอบการต่าง ๆ เข้าถึงแหล่งข้อมูลดังกล่าวมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในด้านการผลิตและการตลาดของผู้ประกอบการเอง

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 ให้มีการพัฒนาข้อมูล ข่าวสารทางการตลาด
- 2.2 ให้มีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ในการดำเนินการทางการตลาด

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 การจัดตั้งศูนย์บริการข้อมูล ข่าวสาร ทางการตลาด
- 3.2 จำนวนผู้เข้ารับการอบรมสัมมนาเกี่ยวกับประสบการณ์ ในการดำเนินการทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 มีศูนย์บริการ ข้อมูล ข่าวสาร ทางการตลาด
- 4.2 มีการจัดอบรมสัมมนาเกี่ยวกับประสบการณ์ การดำเนินการทางการตลาด และการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 สร้างศูนย์บริการ ข้อมูล ข่าวสารทางการตลาด
- 5.2 จัดอบรมสัมมนา เกี่ยวกับการดำเนินการทางการตลาด
- 5.3 จัดอบรมสัมมนา โดยการเชิญวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ มาบรรยายเรื่อง กลยุทธ์ทางการตลาด

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

- 7.1 สร้างศูนย์บริการ ข้อมูล ข่าวสารทางการตลาด ใช้ระยะเวลาประมาณ 8 เดือน
- 7.2 จัดอบรม สัมมนา โดยการเชิญผู้ทรงคุณวุฒิ ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน
- 7.3 จัดอบรม สัมมนา โดยการเชิญผู้ทรงคุณวุฒิมาบรรยาย ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

- 8.1 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

- 8.2 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด
- 8.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โครงการจัดการแสดงสินค้า

1. หลักการและเหตุผล

เนื่องจากจังหวัดสระบุรี เป็นจังหวัดที่เป็นแหล่งรวมวัสดุก่อสร้าง และวัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ เช่น อิฐบล็อกจากกระเบื้องมุงหลังคา อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เครื่องสุขภัณฑ์ เซรามิก ฯลฯ สินค้าเหล่านี้บางชนิดมีศักยภาพในการนำเสนอต่อลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าสนใจแต่ยังขาดหลักการทางการตลาด โดยเฉพาะการจัดการแสดงสินค้า วิธีหนึ่งที่จะทำให้ลูกค้ารู้จัก คือการจัด Road Show แสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 ส่งเสริมการรวมกลุ่มสินค้าประเภทเดียวกันของผู้ผลิต
- 2.2 จัดให้มีการแสดงสินค้าในลักษณะ Road Show ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

3. ตัวชี้วัด

- 3.1 จำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตวัสดุตกแต่งอาคารและสถานที่
- 3.2 การจัดการแสดงสินค้าในลักษณะ Road Show

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.1 การรวมกลุ่มในเครือข่ายวิสาหกิจนี้ มีความเข้มแข็งมากขึ้น
- 4.2 มีการจัด Road Show อย่างสม่ำเสมอ
- 4.3 สินค้าของจังหวัดสระบุรี โดยเฉพาะวัสดุก่อสร้าง วัสดุตกแต่งอาคารสถานที่ และเฟอร์นิเจอร์ เป็นที่รู้จักมากขึ้น

5. กิจกรรมหลัก

- 5.1 จัดสัมมนาผู้ผลิตในกลุ่มประเภทเดียวกัน เพื่อชี้ให้เห็นถึงความสำคัญในการรวมกลุ่มรวมทั้งเสนอแผนการจัด Road Show ของจังหวัดสระบุรี
- 5.2 จัด Road Show ในประเทศโดยเฉพาะจัดในกรุงเทพฯ
- 5.3 จัด Road Show ในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่มีศักยภาพในการนำเข้าสินค้าในเครือข่ายวิสาหกิจนี้จากประเทศไทย

6. งบประมาณ

ใช้งบประมาณทั้งสิ้น ประมาณ XXXXXX บาท

7. ระยะเวลา

ระยะเวลาในการดำเนินงานทั้งสิ้น 1 ปี ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

7.1 จัดสัมมนาผู้ผลิตในกลุ่มประเภทเดียวกัน และเสนอแผนการจัด Road Show ใช้
ระยะเวลาประมาณ 2 เดือน

7.2 จัด Road Show ในกรุงเทพฯ ใช้ระยะเวลาประมาณ 4 เดือน

7.3 จัด Road Show ในต่างประเทศ ใช้ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน

8. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

หน่วยงานหลัก

8.1 สำนักงานพาณิชย์จังหวัด

หน่วยร่วมดำเนินงาน

8.2 กรมส่งเสริมการส่งออก

8.3 สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Cluster **SMEs**