



วิกฤตการณ์ทางการเงินและภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในช่วงปี พ.ศ. 2540-2543 ได้ก่อให้เกิดผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคมไทย ทั้งทางตรงและทางอ้อมหลายประการ วิกฤตกิจต่างๆ ต้องชะลอ หยุดหรือปิดกิจการเป็นจำนวนมาก บุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ รวมทั้งผู้สำเร็จการศึกษาใหม่ ต้องถูกออกจากราชการหรือเสียโอกาสในการทำงาน ประเทศขาดรายได้จากภาษีอากรที่จะนำมาพัฒนาประเทศ เนื่องจากประชาชนและวิสาหกิจส่วนใหญ่มีรายได้ลดลง แต่ขณะเดียวกันก็ยังมีช่องทางธุรกิจและอาชีพอิสระต่างๆ อีกมาก สำหรับผู้ประกอบการรายย่อย ท่ามกลางกระแสความเปลี่ยนแปลงในวิถีการดำรงชีวิตและการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่

รัฐบาลได้มีนโยบายอย่างชัดเจนในการส่งเสริมพัฒนา SMEs โดยถือเป็นกลยุทธ์สำคัญในการฟื้นฟูและพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาว ด้วยการสร้างผู้ประกอบการใหม่ ขณะเดียวกันก็จะช่วยเหลือพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs เดิมที่ยังคงมีศักยภาพให้อยู่รอดเพื่อให้ SMEs ทั้งรายใหม่และรายเดิมสามารถดำรงอยู่และเจริญก้าวหน้า ช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ อันจะทำให้ประเทศไทยมีฐานธุรกิจและฐานภาษีที่กว้างขึ้น สามารถสร้างรายได้เพื่อนำมาพัฒนาประเทศต่อไป

ในอดีตที่ผ่านมา ผู้ที่มีการศึกษาสูงมักมุ่งประกอบอาชีพรับเงินเดือนเป็นพนักงานหรือลูกจ้าง ในขณะที่ผู้ที่มีการศึกษาไม่สูงนักมักประกอบอาชีพอิสระ เป็นผู้ประกอบการซึ่งมักจะมีพื้นฐานความรู้ไม่เพียงพอที่จะบริหารจัดการและปรับปรุงพัฒนากิจการให้มีขีดความสามารถเพียงพอที่จะแข่งขันได้ภายใต้ระบบการค้าเสรียุคใหม่ กลยุทธ์ใหม่ใน

การพัฒนาส่งเสริม SMEs จึงต้องมุ่งสร้างผู้ที่มีการศึกษาดี มีประสบการณ์ มีความรู้ความสามารถให้ก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ การเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ถือเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างธุรกิจใหม่ๆ ขึ้นในระบบเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตและมีความเข้มแข็งยิ่งขึ้นตามลำดับ ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศสามารถฟื้นตัวและมีภูมิคุ้มกันสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น เพื่อเป็นการสนองนโยบายข้างต้นของรัฐบาลและเพื่อมุ่งสร้างบุคคลให้มีความรู้และความสามารถในการที่จะก้าวเข้ามาเป็นผู้ประกอบการสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) หรือ ส.ส.ท. จึงร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จัดทำโครงการฝึกอบรม “เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่” (New Entrepreneurs Creation: NEC) โดยได้นำเอาประสบการณ์และวิชาการ จากการพัฒนาผู้ประกอบการที่ผ่านมาของ ส.ส.ท. กว่า 35 ปี มาบูรณาการกับกิจกรรมสนับสนุนอื่นๆ เพื่อมุ่งพัฒนาบุคคลให้มีความรู้ความสามารถในการ

บ่มเพาะวิสาหกิจ

ก้าวสู่ผู้ประกอบการใหม่

โครงการ **NEC**



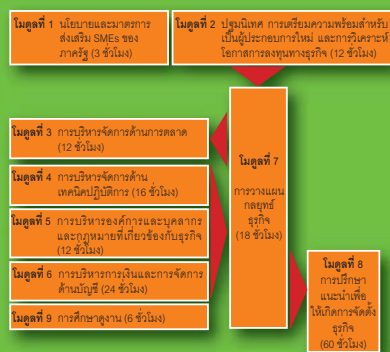
เป็นผู้ประกอบการให้สามารถสร้างกิจการใหม่ หรือสามารถดำเนินกิจการเดิมให้ประสบผลสำเร็จและดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง เป็นแหล่งจ้างงานและสร้างรายได้ให้แก่ประเทศต่อไป

จากผลการดำเนินงานโครงการ NEC ปี ตั้งแต่ปี 2545-2550 ที่ผ่านมา มีผู้สนใจสมัครเข้าร่วมโครงการ 76,237 ราย จบหลักสูตรการอบรมบ่มเพาะ: 39,387 ราย เกิดผู้ประกอบการใหม่/ขยายธุรกิจ 7,984 ราย เกิดการจ้างงาน 30,319 ราย เกิดการลงทุนใหม่ 14,784.21 ล้านบาทและการดำเนินงานในปี 2551 มีผู้สนใจสมัครเข้าร่วมโครงการ 11,851 ราย ผ่านการคัดเลือกและเข้าอบรม 7,068 ราย ขณะนี้อยู่ระหว่างการติดตามผล ซึ่งคาดว่าจะสามารถสร้างผู้ประกอบการใหม่ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 เช่นเดียวกัน

ทั้งนี้ในส่วนของการดำเนินโครงการ NEC ปี 2551 ที่ผ่านมา กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้มอบหมายให้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ดำเนินการจัดการจัดฝึกอบรมรวมจำนวน 6 รุ่น โดยมีผู้สมัครเข้าร่วมโครงการจำนวน 349 รายและผ่านการฝึกอบรมบ่มเพาะรวม 202 ราย และในปี 2552 โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ ที่ดำเนินการโดย ส.ส.ท. ยังคงดำเนินการจัดฝึกอบรมต่อเนื่องอีก 4 รุ่นด้วยกัน

9 Module สูตรลับสู่ความสำเร็จ

หลักสูตรของโครงการ NEC มีเนื้อหาหลักสูตร แบ่งออกเป็น 9 Module ในแต่ละโมดูลมีการจัดลำดับเนื้อหาที่จะต้องอบรมก่อน-หลังให้เหมาะสม โดยเริ่มจากเนื้อหาาระดับพื้นฐานไปสู่ระดับประยุกต์ซึ่งมีความซับซ้อนมากขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการได้เรียนรู้อย่างเป็นระบบ เกิดความเข้าใจในเนื้อหาทุกๆ ส่วนมากที่สุด และเกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีรายละเอียดดังนี้



มาตรการความช่วยเหลือที่มีอยู่ในปัจจุบันสำหรับ SMEs

Module 2 ปฐมนิเทศ การเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการใหม่และการวิเคราะห์โอกาสการลงทุนทางธุรกิจ ใน Module นี้ผู้ประกอบการจะเข้าใจบทบาทหน้าที่ของผู้ประกอบการและคุณลักษณะที่เอื้อต่อความสำเร็จ รวมทั้งได้มีโอกาสทดลองประเมินด้วยตนเองและทราบจุดเด่นจุดด้อยของตนเองและสามารถกำหนดแนวคิดธุรกิจที่ต้องการจัดตั้งและสามารถกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์และแนวโน้ม รวมทั้งเข้าใจขั้นตอนในการจัดตั้งและพัฒนาธุรกิจ

Module 3 การบริหารจัดการด้านการตลาด ใน Module นี้ผู้ประกอบการจะเข้าใจถึงความสำคัญของการตลาด แนวคิดและวิธีดำเนินการทางการตลาดและสภาพแวดล้อมการแข่งขันทางการตลาด โดยเน้นที่ความเข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาดในการดำเนินธุรกิจและสามารถจัดทำแผนการตลาดที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ธุรกิจของตนเองได้

Module 4 การบริหารจัดการด้านเทคนิคปฏิบัติการ ใน Module นี้ผู้ประกอบการจะสามารถวิเคราะห์ระบบปฏิบัติการสำหรับธุรกิจของตน ความเชื่อมโยงระหว่างปัจจัยนำเข้า กระบวนการแปรรูปและกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งรวมถึงการจัดซื้อจัดหาและขนส่ง ตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบจนถึงผู้ซื้อสินค้า



Module 5 การบริหารองค์กรและบุคลากรและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ใน Module นี้ผู้ประกอบการจะเข้าใจหลักการบริหารองค์กรของธุรกิจ SMEs และมีแนวทางในการตัดสินใจกำหนดรูปแบบของกิจการ รวมถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและการดำเนินธุรกิจต่างๆ อาทิ กฎหมายภาษีอากรและภาษีต่างๆ กฎหมายแรงงานรวมทั้งความรับผิดชอบต่อสังคมและชุมชน

Module 6 การบริหารการเงินและการจัดการด้านการบัญชี ใน Module นี้จะเข้าใจถึงหลักการบัญชีเบื้องต้นและสามารถจัดทำรายงานทางการเงินได้เพื่อให้เข้าใจโครงการสร้างต้นทุนและสามารถจำแนกต้นทุนแปรผัน ต้นทุนคงที่ ตลอดจนนำข้อมูลทางการเงินมาใช้ในการวางแผนเพื่อการตัดสินใจ โดยนำความรู้ทางภาษีมาประยุกต์ใช้กับการบัญชี สามารถประมาณความต้องการเงินทุน จัดหาแหล่งเงินทุนและจัดสรรเงินทุน สามารถประยุกต์ความรู้ทางบัญชีและการเงินมาใช้ในการจัดทำแผนธุรกิจและสามารถวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

Module 7 การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการเห็นถึงความสำคัญของการวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ ในการสร้างความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการและทีมงาน (รวมถึงผู้สนับสนุนเงินทุน) วามองการณ์ที่กว้างไกลและแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจที่ครบถ้วนและเหมาะสม นอกจากนี้ผู้ประกอบการแต่ละคนจะได้มีโอกาสในการเขียนแผนธุรกิจที่นำไปใช้กับกิจการของตนเองได้จริง มีการกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจ กิจทาง กลยุทธ์แผนการดำเนินงานและแผนจัดการความเสี่ยงที่ชัดเจน เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการติดตามวัดผลความสำเร็จของกิจการ

Module 8 การปรึกษาแนะนำเพื่อให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจ Module นี้จัดให้ผู้ประกอบการในโครงการนำประเด็นปัญหาอุปสรรคเกี่ยวกับการจัดตั้งธุรกิจหรือโครงการทางธุรกิจของตนเองมาปรึกษาและรับคำแนะนำที่เป็นประโยชน์จากผู้เชี่ยวชาญโดยตรงเพื่อให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม

Module 9 การศึกษาดูงาน เป็นหลักสูตรสุดท้ายที่ต้องการให้ผู้ประกอบการได้สัมผัสสภาพการปฏิบัติงานจริง ณ สถานประกอบการจริง พร้อมรับฟังแลกเปลี่ยนมุมมอง ข้อสังเกต ข้อคิดเห็นกับผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ เพื่อเสริมสร้างโอกาสในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการเดิมกับผู้ประกอบการใหม่และได้นำตัวอย่างแนวทางในการนำความรู้ภาคทฤษฎีไปประยุกต์ใช้กับภาคปฏิบัติเพื่อให้กิจการมีโอกาสประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

ดาวดวงใหม่ ของวงการธุรกิจไทย

เมื่อจบหลักสูตรในการอบรมทั้ง 9 Module แล้วผู้ประกอบการสามารถนำไปประยุกต์ใช้ หรือสามารถสร้างตนเองเป็นผู้ประกอบการรายใหม่

เข้าสู่ภาคธุรกิจ ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งที่ผ่านมา โครงการ NEC มีดาวดวงใหม่ของ SMEs เกิดขึ้นมากมายและสามารถประสบความสำเร็จและเติบโตอย่างต่อเนื่อง ดาวดวงใหม่ 2 ท่านที่เรากำลังจะกล่าวถึงต่อไปนี้จะเป็นเพียง 2 ท่านในจำนวนกว่า 200 คนที่ผ่านการอบรมจาก สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและประสบความสำเร็จในปัจจุบัน



คุณพล ไสภาควิจิตร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท รอยัลไทย ซิลเวอร์ จำกัด กล่าวว่า ก่อนเข้ามาฝึกอบรมในโครงการ NEC ได้เข้ามาฝึกอบรมในเรื่องคอมพิวเตอร์กับทาง ส.ส.ท. ได้เห็นโฆษณาประกาศรับสมัคร จึงเข้ามาสมัครและได้ผ่านการสอบสัมภาษณ์เข้าอบรมในโครงการนี้

“โครงการ NEC เป็นโครงการที่ให้ความรู้หลากหลาย ตรงประเด็นกับสิ่งที่ผู้ประกอบการใหม่ต้องรู้ ซึ่งในความเป็นจริง ผู้ประกอบการใหม่บางท่าน อาจจะไม่ทราบด้วยซ้ำว่าต้องเรียนรู้อะไรบ้าง โดยในส่วนตัวผมเองพบบำความรู้ที่ได้รับจากโครงการไปใช้ประโยชน์หลายด้านมาก ไม่ว่าจะเป็น การบัญชี การเงิน การบริหารเวลา การตลาด การบริหารบุคคล ระบบคุณภาพต่างๆ แม้กระทั่ง ศีลธรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยสรุปแล้วผมได้นำความรู้ทุกๆ อย่างไปพัฒนาใช้กับธุรกิจของตนเอง ไม่ทางตรงก็ทางอ้อม”

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท รอยัลไทย ซิลเวอร์ จำกัด กล่าวต่อว่า ภายใต้ภาวะเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการใหม่สามารถดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้ต้องคำนึงถึงประเด็นหลักๆ คือความรู้ด้านบัญชี ถ้าเรามีความเข้าใจในเรื่องนี้ เราจะรู้ตัวตอนนี้กำลังทำกำไรหรือไม่ ยอดขายเพียงพอต่อการอยู่รอดหรือไม่ ต้นทุนสูงไปหรือไม่ ฯลฯ พยายามอย่าใช้ความรู้สึกลงในการเดาว่าเรากำลังทำกำไร เพราะส่วนใหญ่มักจะเข้าข้างตัวเอง โดยนึกว่ากำลังทำกำไรอยู่เสมอและเมื่อเวลาผ่านไปอาจจะสายเกินแก้ วิธีการคือ

1. ใช้เงินทุนของตนเองให้มากที่สุด → เพื่อจะได้ไม่ต้องกู้เงิน → เสียดอกเบี้ยน้อยที่สุด
2. ต้องมีกลุ่มลูกค้าอย่างชัดเจนในมือ “ก่อน” เริ่มต้นธุรกิจ
3. ต้นทุนถูกชนิดต้องต่ำสุด (แม้ว่าจะเป็นเพียงกระดาษ หรืออุปกรณ์พลาสติก) → วิธีทำกำไรเพิ่ม 2 วิธี



เพิ่มราคา + ต้นทุนเท่าเดิม → เพิ่มกำไร

ราคาเท่าเดิม + ลดต้นทุน → เพิ่มกำไร

หลักสูตรในการอบรมส่วนใหญ่เป็นการแนะนำให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจในการทำธุรกิจ แต่สิ่งเหล่านี้ได้เพิ่มวิสัยทัศน์ให้กับผู้เข้าอบรม ซึ่งเปรียบเสมือนเข็มทิศนำทางไปสู่ความสำเร็จ ชื่อนั้นยังกับผู้สนใจโครงการ NEC ทุกๆ ท่านว่า โครงการนี้ไม่ใช่สูตรสำเร็จในการทำธุรกิจ แต่เป็นเสมือนดาวเหนือที่อยู่ไกลมาก โดยที่เราไม่สามารถแตะต้องได้มากนัก แต่จะทำให้เราสามารถเดินไปในทิศทางที่ถูกต้อง คุณพล กล่าวปิดท้าย



ดาวดวงใหม่ของโครงการนี้อีกท่านหนึ่งคือ **คุณอภิชาติ ตีลกสกุลชัย ที่ปรึกษา บริษัท ไอที จัน จำกัด** กล่าวว่า จุดเริ่มต้นที่เข้ารับการอบรมในโครงการนี้เนื่องจากต้องการทำธุรกิจเล็กๆ ของตนเองและครอบครัว ประกอบกับทราบข่าวทาง ส.ส.ท. กำลังเปิดรับสมัครจึงได้เข้ามาสมัครโดยหวังว่าจะได้รับความรู้พื้นฐานต่างๆ ที่จำเป็นต่อการเอาไปใช้ในอนาคต

เมื่อได้เข้ารับการอบรมคุณอภิชาติ ได้รับคำปรึกษาแนะนำอย่างใกล้ชิดในเรื่องของธุรกิจจากอาจารย์ที่มาเป็นวิทยากร ในเรื่องของการทำแผนธุรกิจฉบับสมบูรณ์ ชี้แนะถึงความเป็นไปได้และจุดข้อผิดพลาดต่างๆ ให้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการตลาดและการเงิน ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ ยังได้พันธมิตรทางธุรกิจอย่างแท้จริงจากผู้เข้าร่วมโครงการด้วยกัน มีการพัฒนามิตรภาพและสร้างเครือข่ายย่อยๆ ขึ้นมา ทำให้ได้รู้จักผู้ที่ทำธุรกิจใกล้เคียง ธุรกิจต้นน้ำ-ปลายน้ำ หรือแม้กระทั่งคู่แข่งซึ่งอาจกลายมาเป็นพันธมิตรกันด้วย

คุณอภิชาติ กล่าวต่อไปว่า ได้นำประโยชน์และความรู้ที่ได้จากการอบรมในโครงการนี้มาพัฒนาปรับปรุงความคิดในด้านต่างๆ เช่น การวางแผนการตลาด ด้านการวิเคราะห์ต้นทุนรายขาย โดยเฉพาะในช่วงที่วัตถุดิบ หรือข้าวของต่างๆ ราคาแพง การแข่งขันที่สูง อำนาจการซื้อลดลง ซึ่งผมได้นำมาใช้กับธุรกิจของตัวเองในเรื่องการวิเคราะห์สถานการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ว่าควรจะเดินไปในทิศทางใด แก้ปัญหาอย่างไร เพื่อให้ธุรกิจของเราอยู่รอด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน นอกจากนี้ยังใช้วิเคราะห์และแก้ปัญหาทางธุรกิจที่เกิดขึ้นกับธุรกิจ เช่น ปัญหาด้านการเงิน ด้านบุคลากร เป็นต้น ความรู้ที่ได้จากการอบรมสามารถนำมาใช้ช่วยในการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ หาจุดอ่อน จุดแข็งและเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส ได้เป็นอย่างดี

“NEC เป็นโครงการที่ดีมากๆ คงไม่มีใครที่อยากเป็นลูกจ้างไปตลอดชีวิต ทุกคนย่อมมีพื้นที่ทำอะไรสักอย่างของตัวเอง แต่คิดว่าถ้า จะเริ่มต้นอย่างไร หรือกลัวว่าตัวเองยังใหม่ ขาดความรู้ จึงไม่กล้าลงมือ หลังจากมาอบรมในโครงการ NEC ปัญหาเหล่านี้รับรองว่าลดลงเหลือแค่วิเคราะห์โอกาสและระยะเวลาที่เหมาะสม เราที่สามารถเริ่มเดินทางสู่เส้นทางที่ฝันไว้ได้สำหรับผมเอง ธุรกิจที่คิดไว้ก็เกิดปัญหาที่มองไม่เห็นมาก่อนเช่นกัน หลังจากมาอบรมได้ความรู้สามารถนำไปแก้ไขในจุดที่บกพร่อง ถ้าเราไม่ได้อบรมแล้ว เราจะไม่มีความก้าวหน้าได้แน่นอน” คุณอภิชาติ กล่าวปิดท้าย

โครงการ NEC ที่ทางกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้มอบหมายให้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ดำเนินการจัดการจัดฝึกอบรม กำลังเปิดรับสมัครผู้เข้ารับการอบรม โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายในการอบรมตลอดหลักสูตร ผู้สนใจสามารถติดต่อสอบถามได้ที่ ฝ่ายการศึกษาและฝึกอบรม โทร. 02-717 3000 ต่อ 790

