

โครงการประเมินความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน  
แบบมีส่วนร่วม จังหวัดนครราชสีมา

(Participatory Appraisal of Competitive Advantage)

โดย

อาจารย์รัชฎาพร วิสุทธาकर

สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม  
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

มทส

สวทส.ก64

ร62ค9

2546

โครงการหนึ่งอาจารย์ หนึ่งผลงาน ประจำปี 2546

แบบเสนอโครงการหนึ่งอาจารย์ หนึ่งผลงาน

ประจำปี 2546

ชื่อโครงการ โครงการประเมินความได้เปรียบเชิงการแข่งขันที่มีส่วนร่วม อ. แดรรชี่มา  
(Participatory Appraisal of Competitive Advantage) - PACA

ผู้เสนอ อ. วิภากร วิลาซากร สาขาวิชา เทคโนโลยีการเกษตร สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม

ลักษณะโครงการ โดยสังเขป

โครงการ PACA เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาต่อธุรกิจท้องถิ่น โดยเน้น  
การมีส่วนร่วมของคณาจารย์ อาจารย์ และใช้เทคนิคการประเมินที่  
ความสามัคคีกันทั้งในระดับ และดำเนินการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับ ความเป็น  
ได้ของมือชีววิทยาน้ำและพืชที่ใส่สารของชีววิทยา ซึ่ง PACA มีองค์ประกอบ  
ที่วิจัยการยอมรับและ เล็งเห็นว่า GTZ ร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่าง  
ประเทศได้เสนอ แดรรชี่มา เป็นหัวหน้าดำเนินงานโครงการนี้

ระยะเวลาดำเนินการ 1 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาประเมินผลต่อปี)

ขั้นตอนการดำเนินการ

1. ลงทะเบียนกับสถาบันที่เกี่ยวข้อง (GTZ, กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, K-NED)
2. การสัมมนาเปิดโครงการ
3. การสัมมนาถอดหม้อมาเขี่ย
4. การสัมมนาแลกเปลี่ยนข้อมูลกับคณาจารย์
5. การนิเทศ ประเมิน และ จัดทำข้อเสนอ
6. การนำเสนอข้อเสนอโครงการ

ประโยชน์จากโครงการ

1. คณาจารย์ในอ. แดรรชี่มา ได้มีส่วนร่วมในการประเมินข้อดี  
สำหรับในแง่การวิจัยในระดับท้องถิ่นในอ. แดรรชี่มา
2. ได้ข้อมูลที่เป็นไปได้ในทางปฏิบัติ ทั้งระดับท้องถิ่นและ  
3. มคอ. มีส่วนร่วมในการศึกษาค้นคว้าต่อธุรกิจของ แดรรชี่มา

กรณีชี้วัดความสำเร็จ คณาจารย์ต่อโครงการ

1. โครงการนี้เป็นประโยชน์สำหรับทั้งตนเอง โดยมอบหมาย PACA TEAM หรือ  
Facilitator 2. ได้ข้อมูลด้านการศึกษาต่อธุรกิจของ แดรรชี่มา และได้รับผลิตผลข้อเสนอ  
3. สนับสนุนเวลา 3 เดือนแก่คณาจารย์โครงการ มีข้อเสนอ  
ของคณะ 1 ข้อเสนอ คณาจารย์เป็นประโยชน์

(ลงนาม) 

วันที่ 24 สิงหาคม 2546

หมายเหตุ: - โครงการร่วมหลายอาจารย์โปรดแนบรายละเอียดการแบ่งงานและหน้าที่รับผิดชอบ  
- โครงการใช้เวลาดำเนินการเกิน 1 ปี ให้แนบรายละเอียดแผนงานในแต่ละปี





# บันทึกข้อความ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เวลา 10.30 น.

วันที่	รับที่
รับที่	วันที่
วันที่	เวลา

วันที่	เวลา
วันที่	เวลา
วันที่	เวลา

หน่วยงาน สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม โทรศัพท์ 4267 โทรสาร 4521

ที่ ทม 5112(5)/039 วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2546

เรื่อง สรุปการเข้าร่วมโครงการ PACA

เรียน อธิการบดี (ผ่านคณบดีสำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม, หัวหน้าสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ)

ตามที่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีได้มอบหมายให้ดิฉัน อาจารย์รัชฎาพร วิสุทธากร เป็นผู้แทนมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เข้าร่วมทีมงานดำเนินการโครงการ PACA ร่วมกับจังหวัดนครราชสีมาและ K-NED ตั้งแต่วันที่ 13 - 24 มกราคม 2546 นั้น

ดิฉัน ขอสรุปผลการดำเนินโครงการ ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ โครงการ PACA (Participatory Appraisal of Competitive Advantage หรือ การประเมินความได้เปรียบ/เสียเปรียบในการแข่งขันแบบมีส่วนร่วม) คือ เทคนิควิธีการในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น โดยเน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นและการมีส่วนร่วมของกลุ่มผู้เกี่ยวข้องในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นเป็นหลัก

2. ความเป็นมา PACA พัฒนาโดยนักวิชาการเยอรมัน และทางองค์การความช่วยเหลือทางวิชาการของเยอรมัน (GTZ) ได้จัดฝึกอบรมสร้าง PACA Facilitators ที่ จ.เชียงใหม่และ จ.นครราชสีมา และต่อมาได้นำวิธีการมาทดลองใช้ในประเทศไทย ร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยได้ทดลองใช้แล้วที่จังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง และสุพรรณบุรี

3. การดำเนินโครงการที่จังหวัดนครราชสีมา GTZ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้ขยายผลมาที่จังหวัดนครราชสีมา โดยได้รับความร่วมมือจากท่านผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมาเป็นประธานโครงการ และ K-NED เป็นผู้ประสานงานโครงการ ดังนั้น มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารีในฐานะสมาชิก K-NED จึงเข้าร่วมเป็นทีมคณะทำงาน PACA

4. ขั้นตอนดำเนินโครงการ PACA จังหวัดนครราชสีมา มีการดำเนินการ ดังนี้

4.1 การสัมมนาเปิดโครงการ เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2546 ที่ โรงแรมสีมาธานี โดยรองผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมาเป็นประธาน และเชิญผู้บริหารหน่วยงานภาครัฐและเอกชน รวมถึงกลุ่มชุมชนในจังหวัดนครราชสีมา มาร่วมแสดงความเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมหลักของจังหวัด ซึ่งที่ประชุมสัมมนาได้เลือกอุตสาหกรรมหลักของจังหวัด 6 ประเภท คือ

- อุตสาหกรรมแปรรูปมันสำปะหลัง
- อุตสาหกรรมผ้าไหม
- อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์
- อุตสาหกรรมค้าปลีก
- อุตสาหกรรมท่องเที่ยว
- อุตสาหกรรมขนส่ง

4.2 การสัมภาษณ์ภาคสนาม ทีม PACA พร้อมอาสาสมัครจากหน่วยงานต่างๆ ในท้องถิ่น ได้แบ่งกลุ่มกันออกสัมภาษณ์หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับทั้ง 6 อุตสาหกรรมหลัก เพื่อหาข้อมูลเพิ่มเติมในเชิงลึก ในช่วงวันที่ 13-17 มกราคม 2546

4.3 การสัมมนากลุ่มย่อย ทีม PACA ได้จัดสัมมนากลุ่มย่อยระหว่างกลุ่มผู้เกี่ยวข้องในแต่ละอุตสาหกรรมทั้งหมด 6 ครั้ง (กลุ่มละ 1 ครั้ง) เพื่อประเมินความได้เปรียบ/เสียเปรียบในการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรม และระดมความคิดเพื่อจัดทำ "ข้อเสนอ" (Proposals) เพื่อพัฒนาความได้เปรียบของอุตสาหกรรมนั้น

อ.รัชฎาพร  
เพื่อไปรายงานท่าน (3)

*[Signature]*  
10 ก.พ. 46

ทราบดี  
*[Signature]*  
10 ก.พ. 46



4.4 การประเมินและวินิจฉัยข้อมูลและข้อเสนอที่ได้ ทีม PACA ได้นำข้อมูลที่ได้ทั้งหมดจากข้อ (4.1) ถึง (4.3) รวมถึงข้อมูลทุติยภูมิ มาสรุปความได้เปรียบ/เสียเปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมทั้ง 6 กลุ่ม และประมวล "ข้อเสนอ (Proposals)" ในการพัฒนาอุตสาหกรรมทั้ง 6 กลุ่ม โดยเน้นข้อเสนอตามหลักเกณฑ์ดังนี้

- สามารถปฏิบัติได้โดยใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น (โดยเฉพาะความร่วมมือในการดำเนินการ โดยกลุ่มหรือหน่วยงานในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง)
- สามารถปฏิบัติข้อเสนอดังกล่าวได้ทันที
- เห็นผลลัพธ์ภายใน 3 เดือน

4.5 การสรุปผลและนำเสนอ "ข้อเสนอ" มีการนำเสนอผลการดำเนินโครงการ PACA ทั้งหมด โดยเฉพาะ "ข้อเสนอ" ที่ได้ เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2546 เวลา 09.00-12.00 น. โดยท่านผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นประธานในพิธีและเชิญผู้บริหารหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัด รวมถึงสื่อมวลชน มาร่วมรับฟังและให้ข้อคิดเห็น (รายละเอียดสรุปการวิเคราะห์และข้อเสนอ ตามเอกสารแนบ)

5. สรุปข้อเสนอที่เกี่ยวข้องกับมทส. สำหรับข้อเสนอที่ทีมงาน PACA พิจารณาว่า มทส. น่าจะให้ความช่วยเหลือได้ ได้แก่

- (1) การจัดโครงการบ่มเพาะธุรกิจค้าปลีก (อุตสาหกรรมค้าปลีก)
- (2) การจัดฝึกอบรมเรื่องการให้บริการ ตลอดจนการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค (อุตสาหกรรมค้าปลีก)
- (3) การจัดฝึกอบรมพัฒนาโรงงานเรื่อง GMP (อุตสาหกรรมแปรรูปมันสำปะหลัง)
- (4) การศึกษาการผลิตสินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่ม (อุตสาหกรรมแปรรูปมันสำปะหลัง)

6. ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินโครงการ

- (1) เนื่องจากการดำเนินโครงการมีระยะเวลาเตรียมการกระชั้นชิด จึงมีปัญหาในการนัดหมายผู้มาร่วมสัมมนากลุ่มย่อย ทำให้มีผู้มาร่วมให้ข้อคิดเห็นจำนวนน้อย ดังนั้น ความคิดเห็นในข้อเสนอบางข้อ จึงอาจเป็นความคิดเห็นของคนส่วนน้อย
- (2) ระยะเวลาดำเนินโครงการสั้น การรวบรวมข้อมูลเชิงขาดความสมบูรณ์และขาดการตรวจสอบข้อเท็จจริงให้ถี่ถ้วน ดังนั้น การวิเคราะห์และการจัดทำข้อเสนอบางข้อจึงอาจไม่สอดคล้องกับสภาพข้อเท็จจริง หรือข้อเสนอบางข้ออาจมีหน่วยงานบางหน่วยดำเนินการอยู่แล้ว
- (3) ไม่มีการจัดทำ "แผนการดำเนินการภายหลังการจัดทำข้อเสนอ" (Action Plan) ที่ชัดเจน ดังนั้น ขณะนี้จึงยังไม่มีการดำเนินการใดๆ ต่อ

อนึ่ง ในการเป็นผู้แทนมทส. เข้าร่วมโครงการ PACA ในครั้งนี้ ดิฉันได้ปฏิบัติหน้าที่ในการออกสัมภาษณ์ภาคสนาม การเป็น Facilitator ในการนำการสัมมนากลุ่มย่อย การร่วมประเมินและวินิจฉัยข้อมูล การร่วมจัดทำ Presentation และการร่วมนำเสนอในวันสรุปผลสัมมนา

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ และหากมีความก้าวหน้าของการดำเนินโครงการ PACA ตามข้อเสนอ จะรายงานให้ทราบอีกครั้งหนึ่ง

๑/15/๔๖ ๓๖๐๐๑๖๗

๑๕/๑๖/๔๖

๓) กงน แล ๖๐ ๐๖ ๑๐๔  
๓๖๐๐๑๖๗ ๑๖/๑๖/๔๖

๑๖/๑๖/๔๖

๑๖/๑๖/๔๖

(อาจารย์รัชฎาพร วิสุทธากร)

อาจารย์ประจำสาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ

(รองศาสตราจารย์ ทรงพร ทาเจริญศักดิ์)

คณบดีสำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม

๒๔ ก.พ. ๒๕๔๖

๑๖/๑๖/๔๖  
๑๖/๑๖/๔๖  
๑๖/๑๖/๔๖

๑๖/๑๖/๔๖

## กำหนดการพิธีปิด

การสัมมนาเชิงปฏิบัติการการประเมินแบบมีส่วนร่วม

( Participatory Appraisal of Competitivi Advantage – PACA )

ความได้เปรียบในการแข่งขันเพื่อพัฒนาท้องถิ่นจังหวัดนครราชสีมา

( Private Sector – Local Economic Development – LED)

วันที่ 24 มกราคม 2546

ห้องพินาย โรงแรมสีมาธานี จังหวัดนครราชสีมา

- 09.00 - 09.15 ลงทะเบียน  
รายงานการปฏิบัติงานระหว่างวันที่ 13-24 มกราคม 2546
- 09.15 - 10.15 นำเสนอรายงานผลและข้อเสนอแนะที่ได้จากสัมมนาเชิงปฏิบัติการ
- 10.15 - 10.30 พักร่างว่างและเครื่องดื่ม
- 10.30 - 11.30 นำเสนอรายงานผลและข้อเสนอแนะที่ได้จากการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ(ต่อ)
- 11.30 - 12.00 ถาม-ตอบ และรับฟังข้อเสนอแนะเพิ่มเติมจากผู้เข้าร่วมพิธีปิด
- 12.00 - 12.30 กล่าวรายงานสรุป  
โดย เลขาธิการ K-NED  
กล่าวปิด โดย ผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมา
- 12.30 - 13.30 รับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

## ข้อเสนอ

### กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมค้าปลีก

ข้อเสนอ	หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
1 สร้างเครือข่ายค้าปลีกในท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการบริหารจัดการ	หอการค้า สำนักงานพาณิชย์จังหวัด	คุณทวีศักดิ์
2 จัดทำข้อมูลสถิติที่ช่วยในการตัดสินใจให้กับผู้ประกอบการ	หอการค้า สำนักงานพาณิชย์จังหวัด	คุณพื้ง
3 จัดโครงการบ่มเพาะธุรกิจค้าปลีกเน้นการบริหารและเทคโนโลยี	หอการค้า มทส.	อ.รัชฎาพร
4 จัดตั้ง one stop service สำหรับธุรกิจค้าปลีก	K-NED	คุณพื้ง
5 จัดฝึกอบรมเรื่องการให้บริการตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภค	มทส.	คุณพื้ง
6 จัดสัมมนาเกี่ยวกับเศรษฐกิจภูมิภาคให้กับธุรกิจค้าปลีก	หอการค้า	คุณทวีศักดิ์

### กลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมค้าปลีก (ต่อ)

ข้อเสนอ	หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
7 รวมกลุ่มเพื่อพบปะให้ความรู้เกี่ยวกับสถานะเศรษฐกิจปัจจุบัน(~3 เดือน/ครั้ง)	หอการค้า	คุณทวีศักดิ์
8 สมัครเป็นสมาชิก ART ที่หอการค้า	หอการค้า	คุณทวีศักดิ์
9 จัดทำข้อมูลลูกค้า	หอการค้า	คุณทวีศักดิ์

### กลุ่มอุตสาหกรรมผ้าไหม

ข้อเสนอ	หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
1 ตั้งคณะกรรมการกลางประจำจังหวัดเพื่อดูแลธุรกิจผ้าไหม โดยผู้ว่าฯเป็นประธานและหน่วยงานเกี่ยวข้องเป็นกรรมการ	K-NED	คุณสมศักดิ์
2 จัดการฝึกอบรมเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต การออกแบบ การแปรรูปผ้าไหม	K-NED สถาบันรามงคล ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม	คุณสมศักดิ์
3 รวบรวมรายชื่อผู้ผลิตท้องถิ่นเพื่อทำประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด	K-NED พัฒนาชุมชน	คุณหญิง
4 หาแนวทางการส่งเสริม SME กับ OTOP ให้ชัดเจนว่าจะมีความแตกต่างในการสนับสนุนอย่างไร	สนง.จังหวัด พาณิชย์จังหวัด พัฒนาชุมชน	คุณสมทิพ

## กลุ่มอุตสาหกรรมผ้าไหม (ต่อ)

ข้อเสนอ	หน่วยงานรับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
5 จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้าที่เน้นเอกลักษณ์ผ้าไหมโคราช (ปราสาทพันธุ์) พร้อมทั้งจัดหาข้อมูลของตลาดต่างประเทศและการขนส่งสินค้าตลอดจนตลาดใหม่	ศนง. พาณิชย์จังหวัด ศนง. พัฒนาชุมชน	คุณประวุฒิ
6 รวบรวมรายชื่อ ที่อยู่ของบ้านพะเนาหมู่ 5 ส่งให้กับ กฟง. เพื่อให้ กฟง. แก้ปัญหาไฟฟ้าดับบ่อย	K-NED	คุณหรั่ง
7 แผนกการส่งเสริมด้านการตลาดไปในรูปแบบของการท่องเที่ยว	ททท. ผก 6	คุณสมศักดิ์

## กลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

ข้อเสนอ	หน่วยงานรับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
1 สร้างศักยภาพและความเข้มแข็ง ชมรมหรือสมาคมท่องเที่ยว	ททท. สมาคมท่องเที่ยว	คุณรำไพ
2 สถาบันการศึกษาใช้ศักยภาพด้านบริการการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง	สถาบันราชภัฏ	อ. ดวงใจ
3 จัดสัมมนาเรื่องตลาดการท่องเที่ยวให้ผู้ประกอบการ + ทีมแผนการตลาด	ททท. สมาคมท่องเที่ยว	คุณศุพร
4 ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (โบราณสถาน+สิ่งแวดล้อม).	ททท.+ อบต	อ. ดวงใจ
5 ให้มีหน่วยงานศึกษาพฤติกรรมนักท่องเที่ยวต่างประเทศ	สถาบันราชภัฏ	อ. ดวงใจ



## กลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยว (ต่อ)

ข้อเสนอ	หน่วยงานรับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
6 พัฒนาและประชาสัมพันธ์ Rest Area (ณ ท่าสะพาน) เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลสำหรับท่องเที่ยวอย่างจริงจังและทันสมัย	ททท. กรมทราฟฟิค	คุณสมศักดิ์
7 จัดกิจกรรมในแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพ	ททท. อบต.	คุณศุพร
8 พัฒนามัคคุเทศก์ท้องถิ่นที่มีความรู้ในท้องถิ่นจริงๆ ในด้านภาษา/พัฒนาคนในท้องถิ่นให้เป็นมัคคุเทศก์	สถาบันราชภัฏ	อ. ดวงใจ
9 จัดกิจกรรมในจังหวัดอันเกี่ยวกับการส่งเสริมการท่องเที่ยว ทุกหน่วยงานควรเสนอจังหวัดเพื่อจัดเป็นแผนประจำปีที่ไม่ซ้ำซ้อนเพื่อทางจังหวัดจะได้ช่วยประชาสัมพันธ์ไปทั่วประเทศ	สำนักงานจังหวัด ททท. สมาคมท่องเที่ยว	คุณรา โท

## อุตสาหกรรมแปรรูปมันสำปะหลัง

ข้อเสนอ	หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
1 จัดตั้งเครือข่ายขบวนการผลิตมันสำปะหลังในระดับจังหวัดในรูปแบบองค์การความร่วมมือ	สมาคมผู้ผลิตมันสำปะหลัง ผู้ปลูกมัน	คุณหญิง คุณปรีชาญา
2 ผลิตคินกฏหมายพืชไร่ ตลาดล่วงหน้า	ททท. กรมส่งเสริมผู้ผลิตมันฯ กรมการค้าภายใน	คุณหญิง
3 ส่งเสริมการทำมันเส้นให้สะอาดเพื่อเพิ่มมูลค่า	เกษตรจังหวัด อศจ.	คุณประทีป คุณสมนึก

## อุตสาหกรรมแปรรูปมันสำปะหลัง (ต่อ)

ข้อเสนอ	หน่วยงานที่รับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
4 ให้มีหน่วยงานจัดฝึกอบรมพัฒนาโรงงานเรื่อง GMP	มทต ตตจ ตตจ	คุณประวุฒิ
5 ร่วมกันเพื่อศึกษาถึงการผลิตตัวสินค้าที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้ได้มากที่สุด	มทต มูลนิธิมันฯ	อ.รัชฎาพร
6 เพิ่มการถ่ายทอดความรู้จากผู้ส่งออกสู่ผู้ผลิตและผู้เกษตรกร	หอการค้า สภา อุตสาหกรรม	คุณปรีชา

## กลุ่มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์

ข้อเสนอ	หน่วยงานรับผิดชอบ	ผู้ประสานงาน
1 ควรมีการประสาน เจริญระหว่างผู้ผลิตและจุดค้าเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม ควรมีหน่วยงานจัดซื้อผู้ขายให้มีการเชื่อมโยงธุรกิจหลักกับ Supplier ต่างๆ	K NED BOI	คุณพรธมทิภา
2 พัฒนาบุคลากรด้านแรงงานฝีมือให้มาก	สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน สถาบันราชมนฑล ศก.6 วิทยาลัยเทคนิค	คุณสมศักดิ์
3 ศูนย์ข้อมูลธุรกิจรับช่วงอุตสาหกรรมยานยนต์	สนง. อุตสาหกรรมจังหวัด สภาอุตสาหกรรม หอการค้า	คุณประวุฒิ

การประเมินความได้เปรียบ  
ในเชิงการแข่งขันแบบมีส่วนร่วม

*(Participatory Appraisal of  
Competitive Advantage)*



13 - 24 มกราคม 2546

จังหวัดนครราชสีมา

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมค้าปลีก

### ธุรกิจ/อุตสาหกรรมหลัก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>บริหารการจัดการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการลงทุนหลากหลาย มีหลายสาขาให้บริการ</li> <li>- ต้นทุนต่ำกว่าจังหวัดอื่นในการก่อสร้าง</li> <li>- ความรู้และระบบการจัดการที่ทันสมัย การบริการตอบสนองความต้องการลูกค้า</li> </ul> <p><b>การแข่งขัน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การแข่งขันสูงมาก</li> </ul>	<p><b>บริหารการจัดการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการท้องถิ่นขาดความรู้และขาดการพัฒนาการประกอบการ และการจัดการ การให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวก</li> <li>- ค่าปลีกที่ทันสมัย มีช่องทางการจำหน่ายมากกว่า</li> <li>- ขาดทักษะการบริหารสินค้าคงคลัง</li> <li>- ขาดความสนใจในข้อมูลข่าวสาร</li> <li>- ศักยภาพในการต่อรองต่ำ</li> <li>- ต้นทุนสูง</li> </ul> <p><b>ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดการรวมกลุ่มช่วยเหลือกัน</li> </ul> <p><b>การเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กำไรน้อย</li> <li>- ขาดสภาพคล่องทางการเงิน</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมค้าปลีก

### ธุรกิจ / อุตสาหกรรมสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การสื่อสารพื้นฐานดี</li> <li>- ท่าเลที่ตั้งใกล้กรุงเทพฯ และเป็นทางผ่านสู่จังหวัดอื่น</li> </ul> <p><b>การขนส่ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บริษัทขนส่งมีจำนวนมาก</li> </ul> <p><b>บรรจุภัณฑ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีบริษัทบรรจุภัณฑ์จำนวนมาก</li> </ul> <p><b>พลังงาน/เชื้อเพลิง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สถานที่บริการน้ำมันเพียงพอ</li> <li>- วัดจุดดับเชื้อเพลิงมีมาก ค่าขนส่งไม่แพง</li> </ul> <p><b>เพราะอยู่ใกล้กรุงเทพฯ</b></p> <p><b>ผู้ค้าส่งสินค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนผู้ค้าส่งสินค้ามีเพียงพอต่อความต้องการ</li> </ul>	<p><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เป็นแค่เมืองผ่าน</li> <li>- ระยะทางไกลกทม. เสียค่าขนส่งมาก</li> </ul> <p><b>บริษัทขนส่ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่รับผิดชอบในความเสียหายของสินค้าที่ส่ง</li> <li>- บริษัทขนส่งต่างชาติ คิดค่าบริการขนส่งมาก</li> <li>- ค่าขนส่งสูงขึ้นเรื่อย ๆ</li> <li>- บริษัทยังไม่ได้มาตรฐาน</li> </ul> <p><b>พลังงาน/เชื้อเพลิง ราคาสูง</b></p> <p><b>สนง. บัญชี กฎหมาย ไม่มีมาตรฐาน</b></p>



สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมค้าปลีก

สถาบันสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>บริหารจัดการ/หน่วยงาน</b> -มีหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนจำนวนมาก เช่น หอการค้า, สภาอุตสาหกรรม</p>	<p><b>ภาครัฐ</b> -นโยบายรัฐบาลในการสนับสนุนมีเงื่อนไขเกี่ยวกับภาษี <b>สมาคมการค้า</b> -สมาชิกสมาคมการค้ายังมีน้อย -ขาดข้อมูลเกี่ยวกับบริการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ <b>หน่วยงานของรัฐ</b> -ขั้นตอนในการดำเนินการล่าช้า <b>สถาบันวิจัย</b> -ไม่มีหน่วยงานวิจัยความต้องการของลูกค้าในท้องถิ่น <b>สถาบันการเงิน</b> -การให้บริการช่วงวันหยุดมีไม่เพียงพอ -ไม่ค่อยสนับสนุนผู้ค้าปลีกรายย่อย</p>

สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมค้าปลีก

เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>อำนาจซื้อ</b> -กำลังซื้อของผู้บริโภคมีมาก, จำนวนประชากรมาก <b>ความเชื่อมั่น</b> -มีความภักดีต่อตราสินค้า -เชื่อถือผู้ชาย <b>คุณภาพ/ราคา</b> -รายได้น้อย เลือกมาก -เน้นคุณภาพดี ราคาถูก <b>ความต้องการ</b> -บริการรวดเร็ว สะดวกใกล้บ้าน -ความต้องการไม่หยุดนิ่ง เป็นไปตามสื่อนิยมบริโภคสินค้าทันสมัย -ผู้บริโภคนิยมเข้าห้างใหญ่มากกว่า</p>	<p>-การตัดสินใจซื้อสินค้าง่าย</p>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมผ้าไหม

### ธุรกิจ/อุตสาหกรรมหลัก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>วัตถุดิบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีคุณภาพ</li> </ul> <p><b>การตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขายตรงต่อผู้ซื้อไม่ผ่านตัวแทนจำหน่าย</li> </ul> <p><b>การผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีปริมาณกำลังการผลิตมาก</li> </ul> <p><b>สถานที่ตั้ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ตั้งสถานประกอบการสะดวกในการขนส่งสินค้า</li> </ul> <p><b>สินค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีชื่อเสียงเป็นจุดเด่นของจังหวัด</li> <li>- เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น</li> <li>- มีคุณภาพดี</li> <li>- มีความหลากหลายของผ้าและลวดลาย</li> </ul>	<p><b>การจัดการวัตถุดิบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- วัตถุดิบราคาแพงและไม่มีอำนาจต่อรองราคาวัตถุดิบ</li> <li>- ความหลากหลายของแหล่งที่มา (เส้นไหม) ไม่สามารถควบคุมได้(ตลาดมืด)</li> </ul> <p><b>การบริหาร/จัดการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการขนาดเล็กขาดความรู้ด้านการตลาด</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ไม่ได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง</li> <li>- ขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์/สร้างนวัตกรรม</li> </ul> <p><b>การแข่งขัน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการแข่งขันด้านราคาสูง</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมผ้าไหม

### ธุรกิจ / อุตสาหกรรมสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ขนส่ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีให้เลือกในหลายบริษัท</li> </ul> <p><b>ผู้ค้าส่งวัตถุดิบ/เคมีภัณฑ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการรายใหญ่มีอำนาจในการต่อรองราคาวัตถุดิบ</li> <li>- สีฟอกย้อมมีคุณภาพและราคาที่สามารถต่อรองได้</li> </ul>	<p><b>การเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่ได้รับเครดิตจากผู้ค้าส่งวัตถุดิบ</li> <li>- ผู้ค้าวัตถุดิบ/เคมีภัณฑ์</li> <li>- ราคาวัตถุดิบไม่แน่นอน</li> <li>- เคมีภัณฑ์ต้องซื้อผ่านแหล่งจำหน่าย</li> </ul> <p><b>เชื้อเพลิง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- น้ำมันราคาแพง</li> </ul>

## สัมมนาในกลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมแฟชั่น

### สถาบันสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>สถานที่ตั้ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ระยะเวลาใกล้กรุงเทพฯ</li> </ul> <p><b>หน่วยงานส่งเสริม SMEs</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หน่วยงานมีบริการที่หลากหลายและให้ความช่วยเหลือมาก</li> </ul>	<p><b>ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดการร่วมมือประสานงานระหว่างหน่วยงานให้บริการ สถาบันการศึกษา และผู้ผลิต</li> </ul> <p><b>การประชาสัมพันธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับบริการและการให้ข้อมูลจากสถาบัน / หน่วยงานส่งเสริมยังไม่เพียงพอ</li> </ul> <p><b>การบริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีบุคคลรับผิดชอบในท้องถิ่น</li> </ul> <p><b>การเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก</li> </ul> <p><b>เทคโนโลยี</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดข้อมูลทางด้านเทคโนโลยีการผลิต</li> </ul> <p><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไฟดับบ่อย</li> <li>- ค่าไฟฟ้าแพง</li> </ul>

## สัมมนาในกลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมแฟชั่น

### เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ความรู้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ตลาดต่างประเทศและในประเทศมี</li> </ul> <p><b>ความเข้าใจในสินค้าดี</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการเสนอความคิดต่อผู้ผลิตที่หลากหลาย</li> </ul> <p><b>คุณภาพ / ราคา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการสินค้าราคาถูก คุณภาพดี</li> </ul>	<p><b>ความเข้าใจต่อสินค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่เข้าใจเกี่ยวกับการใช้และการดูแลผ้าใหม่</li> </ul> <p><b>ลักษณะการซื้อ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ลูกค้านิยมเครดิตยาวไม่ค่อยตรงต่อเวลา</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมท่องเที่ยว

### ธุรกิจ/อุตสาหกรรมหลัก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>การแข่งขัน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การแข่งขันไม่รุนแรงเนื่องจากคู่แข่งจะเป็นคู่แข่งระหว่างจังหวัดมากกว่าภายในจังหวัด</li> </ul> <p><b>การตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีสถานประกอบการเพียงพอหลายระดับให้นักท่องเที่ยวเลือก</li> </ul> <p><b>ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ</li> </ul> <p><b>การบริหารจัดการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการมีความสามารถและมีวิสัยทัศน์</li> </ul>	<p><b>การแข่งขัน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การแข่งขันสูงเนื่องจากมีนักท่องเที่ยวจำนวนมากเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ประกอบการ</li> </ul> <p><b>การประชาสัมพันธ์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การประชาสัมพันธ์ยังไม่พอเพียง</li> </ul> <p><b>การบริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บริการสิ่งอำนวยความสะดวกยังมีไม่เพียงพอ เช่น ห้องนำ, สถานทึจอครด</li> <li>- กิจกรรมสำหรับนักท่องเที่ยวยังไม่เด่นชัด</li> </ul> <p><b>ทรัพยากรบุคคล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บุคลากรยังขาดประสิทธิภาพในการให้บริการ</li> </ul> <p><b>ผู้ประกอบการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดความเข้าใจด้านการตลาด</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมสนับสนุน

### ธุรกิจ / อุตสาหกรรมสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li>• มีร้านอาหารจำนวนมากและมีคุณภาพ</li> <li>• มีศูนย์การค้าขนาดใหญ่</li> <li>• มีโรงแรมจำนวนมากและหลายระดับ</li> <li>• มีรถทัวร์ตลอด 24 ชั่วโมง</li> </ul>	<p><b>ศูนย์ขายสินค้าของฝาก/ของที่ระลึก</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- กระจุกตัวขายราคาถูกเน้นดึงดูดนักท่องเที่ยว</li> <li>- สว่างแฉกแสงวูบวาบให้ขาดความสนใจว่าจะเปิดบริการหรือไม่</li> <li>- จำนวนสถานที่ไม่เพียงพอ</li> </ul> <p><b>ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หน่วยงานภาครัฐยังไม่สามารถทำให้อุทยานท่องเที่ยวมีความสำคัญของการท่องเที่ยว</li> <li>- ธรรมชาติและภูมิทัศน์ที่สวยงามไม่ได้รับการดูแลรักษา</li> <li>- ขาดการรวมกลุ่มของภาคเอกชนในท้องถิ่น</li> </ul> <p><b>คมนาคม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดการสนับสนุนจากภาครัฐ</li> <li>- เส้นทางคมนาคมมีราคาแพงกว่าภาคอื่น</li> <li>- ค่าธรรมเนียมที่แพงและกฎเกณฑ์ของธุรกิจขนส่งยุ่งยากซับซ้อน</li> </ul> <p><b>บุคลากร</b> บุคลากรในการให้บริการยังไม่มีความรู้</p> <p><b>บริการรถเช่า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จุดให้บริการมีน้อยและไม่ต่อเนื่อง</li> <li>- ราคาสูง</li> </ul> <p><b>การขนส่ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีจุดบริการไม่เพียงพอ</li> <li>- ไม่มีรถรับ-ส่งจากสนามบิน</li> <li>- ที่จอดรถของนักท่องเที่ยวไม่มี</li> <li>- สนามบินไกล, เที่ยวบินน้อย</li> </ul> <p><b>ของที่ระลึก</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ของที่ระลึกมีการลอกเลียนแบบกัน</li> <li>- ของมีจำนวนน้อย ไม่มีคุณภาพ</li> <li>- การบรรจุหีบห่อไม่มีมาตรฐาน</li> </ul>



## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมท่องเที่ยว

### สถาบันสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ใควายเป็นศูนย์กลางคมนาคม ด้านการค้า, เป็นหน้าด่านของอีสาน</li> <li>- มีความหลากหลายทางวัฒนธรรม</li> <li>- มีแหล่งท่องเที่ยวหลากหลายน่าสนใจ เช่น โบราณสถานทิมาช, เขาใหญ่, ฟาร์มไรซ์ชรี ด้านเกรียน, สวนสัตว์ ฯลฯ</li> </ul> <p><b>ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนและประสานงาน เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, หอการค้า, สมาคมอุตสาหกรรม, ชมรมรถตุ๊ก ๆ ฯลฯ</li> </ul> <p><b>สถาบันการศึกษา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการฝึกนักเรียนและนักศึกษาให้เป็นมัคคุเทศก์ตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ</li> <li>- สถาบันการศึกษาสนับสนุนการท่องเที่ยว</li> </ul> <p><b>การเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สถาบันทางการเงินมีความพร้อมให้บริการเงินลงทุน</li> </ul>	<p><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ถนนเชื่อมต่อสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดไม่สะดวก</li> </ul> <p><b>บุคลากร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดแคลนมัคคุเทศก์ประจำชุมชน</li> </ul> <p><b>สถาบันการศึกษา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดบุคลากรด้านภาษา เช่น ภาษาญี่ปุ่น</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมท่องเที่ยว

### เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>การให้บริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สินค้าและบริการที่มีคุณค่า</li> <li>- ต้องการการตอบรับที่ดี</li> <li>- ความพร้อมในการให้บริการของพนักงาน</li> <li>- นักท่องเที่ยวต่างชาติบางส่วนสนใจเที่ยวโบสถ์, โบราณสถาน</li> <li>- ความสะดวกสบายและเป็นกันเอง</li> <li>- ผู้บริโภคต้องการแยกการท่องเที่ยว พักผ่อน จากการทำขายสินค้าอุปโภคบริโภค</li> <li>- คุณภาพ</li> <li>- ความซื่อสัตย์</li> <li>- ต้องการเน้นความปลอดภัยในชีวิตทรัพย์สิน</li> </ul> <p><b>แหล่งข้อมูล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นักท่องเที่ยวไทยส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนก่อนเดินทางโดยเฉพาะช่วงเทศกาล</li> <li>- แหล่งข้อมูลที่ครบถ้วนและให้บริการตลอดเวลา</li> </ul> <p><b>ราคา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าบริการที่เหมาะสม</li> </ul>	<p><b>ทัศนคติ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คนไทยไม่นิยมท่องเที่ยวโบราณสถานของไทย</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมน้ำมันฯ

### ธุรกิจ/อุตสาหกรรมหลัก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>สินค้า</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- แป้งมันสำปะหลังราคาตก คุณภาพดี, สร้างมูลค่าเพิ่ม, ใช้เป็นสินค้าทดแทนได้</li> </ul> </li> <li>• <b>ผู้ประกอบการ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีประสบการณ์ มีความชำนาญมาก</li> </ul> </li> <li>• <b>วัตถุดิบ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีอยู่ในท้องถิ่น มีเพียงพอ</li> </ul> </li> <li>• <b>แรงงาน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีฝีมือมีคุณภาพ, ค่าจ้างต่ำ</li> </ul> </li> <li>• <b>อุตสาหกรรม</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีโรงงานแป้งมันใหญ่ที่สุดและมากที่สุด</li> </ul> </li> <li>• <b>การจัดการของเสีย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาการของเสียมาใช้ประโยชน์, ลดต้นทุน</li> </ul> </li> <li>• <b>เทคโนโลยีการผลิต</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ทันสมัย ผลิตได้เร็ว</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>ผู้ประกอบการ/การจัดการ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดวิสัยทัศน์ในการบริหารจัดการ</li> <li>- ขาดการพัฒนามูลค่าเพิ่มของสินค้า</li> </ul> </li> <li>• <b>แรงงาน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดวินัย</li> <li>- ขาดคุณภาพ</li> </ul> </li> <li>• <b>ราคา</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ราคาวัตถุดิบกระทบต่อต้นทุนการดำเนินการสูง</li> <li>- ราคาขึ้นอยู่กับความต้องการตลาด</li> </ul> </li> <li>• <b>การจัดการของเสีย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดการจัดการของเสียให้เกิดมลภาวะ</li> </ul> </li> <li>• <b>เทคโนโลยี</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่ทันสมัยเมื่อเทียบกับต่างชาติ</li> <li>- เกิดของเสียโดยเฉพาะการบรรจุ</li> </ul> </li> <li>• <b>การวิจัยและพัฒนา</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดการวิจัยฯ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม</li> </ul> </li> <li>• <b>สินค้า</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีภาพปลอมปนสินค้า</li> </ul> </li> <li>• <b>การแข่งขัน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีhardtราคา</li> </ul> </li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมน้ำมันฯ

### ธุรกิจ / อุตสาหกรรมสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>การขนส่ง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีประสิทธิภาพและมีจำนวนพอเพียง</li> </ul> </li> <li>• <b>บรรจุภัณฑ์</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีจำนวนโรงงานบรรจุภัณฑ์มาก</li> </ul> </li> <li>• <b>พลังงาน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีพลังงานเพียงพอ</li> </ul> </li> <li>• <b>วัตถุดิบ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีจุดรับ-ซื้อในพื้นที่เพาะปลูก</li> <li>- มีพันธุ์มันฯที่ผลผลิตต่อไร่สูง</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>เกษตรกร</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เกษตรกรเงินน้อย ขาดความรู้การผลิตหัวมัน/ใบ, แป้ง, แร่งานและก้นเพาะปลูกกับพร้อม</li> <li>- เครื่องมือการเกษตรยังไม่มีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพ</li> <li>- ผลิตไม่เพียงพอ</li> <li>- ราคาขึ้นลงต่างกัน</li> </ul> </li> <li>• <b>แรงงาน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าแรงสูง ทำให้ต้นทุนการปลูกมันสูงขึ้น</li> </ul> </li> <li>• <b>สถาบันการเงิน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีข้อจำกัดในการสนับสนุนเงินทุนเกษตรกร</li> </ul> </li> <li>• <b>ความร่วมมือ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หน่วยงานเกษตรกรรมขาดการประสานงานกัน</li> <li>- เรื่องความต้องการตลาด</li> </ul> </li> <li>• <b>การขนส่ง</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้นทุนการขนส่งควบคุมไม่ได้</li> <li>- การขนส่งสินค้ามีปัญหา</li> </ul> </li> <li>• <b>พลังงาน</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นำมาใช้ราคาแพง</li> </ul> </li> <li>• <b>เทคโนโลยีการผลิต</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดมาตรฐานการผลิตให้ได้สินค้ามีคุณภาพ</li> <li>- เทคโนโลยีการบรรจุยังไม่ได้มาตรฐาน</li> </ul> </li> <li>• <b>การจัดการของเสีย</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มาตรฐานกรมที่เกี่ยวเนื่องกับการกำจัดของเสียมี 3 ประเภท</li> </ul> </li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมมันฯ

### สถาบันสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>นโยบายรัฐบาล</b> มีการส่งเสริมผ่านกระทรวงต่าง ๆ หลายโครงการ เช่น โครงการ GAP-ก.เกษตร โครงการหัวมันสะอาด - ก.พาณิชย์ โครงการ CLEAN TECH - ก.อุตสาหกรรม</li> <li><b>สถาบันการศึกษา</b> - มีสถาบันการศึกษาให้การสนับสนุนจำนวนมาก</li> <li><b>สถาบันอื่น ๆ</b> - มีสถาบันเอกชนให้การสนับสนุน (มูลนิธิแม่-ส่งเสริมการทำปลูก, ส.พัฒนาฝีมือแรงงาน พัฒนาแรงงานฝีมือ, สวทช.-ให้ทุนในการศึกษา วิจัยผลงาน)</li> <li>- มีสถาบันการเงินให้บริการจำนวนมาก</li> <li><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b> - เส้นทางการคมนาคม เชื่อมโยงการขนส่งสะดวก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ความร่วมมือ</b> - ขาดการประสานงานความร่วมมือระหว่างบริษัท เอกชน, ภาครัฐและหน่วยงานของภาครัฐ, เกษตรกร</li> <li><b>หน่วยงานของรัฐ</b> - ขาดการประสานสัมพันธ์โครงการต่างๆ การส่งเสริมยังไม่เป็นระบบ/ไม่ต่อเนื่องโดยเฉพาะด้าน "การเพิ่มผลผลิต"</li> <li>- ยังขาดการส่งเสริมด้านวิชาการ ในห้องที่ห่างไกล</li> <li><b>สถาบันการศึกษา/ สถาบันวิจัย</b> - ทำวิจัยเกี่ยวกับมันน้อยและไม่ต่อเนื่อง ขาดการเผยแพร่ผลงานวิจัย</li> <li><b>อื่น ๆ</b> - มูลนิธิแม่ฯ อยู่ไกลจากเกษตรกร</li> <li>- ตลาดต่างประเทศบางประเทศกีดกันทางการค้า</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมมันฯ

### เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>ราคา</b> - ต้องการลดต้นทุนการผลิต, แสวงหา วัตถุดิบทดแทนที่มีราคาถูกกว่า</li> <li><b>คุณภาพ</b> - ผู้บริโภคชั้นสุดทำขี้อสังหาริมทรัพย์ คุณภาพปลอดภัย, แคโรทีนต่ำ</li> <li>- โรงงาน(ลูกค้า)ต้องมีมาตรฐานการผลิต (ISO, GMP ฯลฯ)</li> <li><b>สินค้าทดแทน</b> - ความต้องการแป้งมันฯเป็นสินค้า ทดแทนมีจำนวนมากจากพฤติกรรม ผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มี</li> </ul>

## สัมมนาในกลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมยานยนต์

### ธุรกิจ/อุตสาหกรรมหลัก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>เทคโนโลยีการผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีโรงงานที่เทคโนโลยีทันสมัยจำนวนมาก</li> </ul> <p>บุคลากร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีแรงงานเพียงพอ</li> </ul> <p>การแข่งขัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- คู่แข่งชั้นนำ</li> <li>- มีความร่วมมือสูง (โดยเฉพาะโรงงานกับผู้รับจ้าง)</li> </ul>	<p>บุคลากร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดผู้บริหารระดับกลาง</li> <li>- ขาดบุคลากรที่มีทักษะเฉพาะ</li> <li>- ขาดทักษะทางด้านภาษา</li> <li>- แรงงานฝีมือวัยเข้า-ออกสูง</li> </ul> <p>การบริหาร/จัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- วัตถุดิบ ส่วนใหญ่นำเข้า, Suppliers ในประเทศน้อย, ไม่มีคุณภาพ</li> <li>- ขาดมาตรฐานการจัดการโดยเฉพาะโรงกลึงขนาดเล็ก</li> <li>- ปัญหาความแตกต่างทางวัฒนธรรมในโรงงานใหญ่</li> <li>- ธุรกิจขนาดเล็กขาดเงินทุน</li> </ul> <p>เทคโนโลยี</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เครื่องจักรเก่า</li> <li>- ขาดเทคโนโลยีขั้นสูง</li> </ul> <p>ข้อมูล</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดข้อมูลเกี่ยวกับ Suppliers, ความต้องการลูกค้า</li> </ul> <p>การฝึกอบรม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดความรู้/ทักษะในการพัฒนาเทคโนโลยี</li> </ul> <p>ความร่วมมือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีการพัฒนาเครือข่ายเทคโนโลยีร่วมกัน</li> </ul>

## สัมมนาในกลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมสนับสนุน

### ธุรกิจ / อุตสาหกรรมสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>ความร่วมมือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าระหว่างผู้ซื้อ/ผู้ขาย</li> <li>- การพัฒนาองค์ความรู้ร่วมกัน</li> <li>- มีผู้รับช่วงผลิตที่ช่วยลดต้นทุนและเวลาให้ผู้ผลิตรายใหญ่</li> </ul>	<p>ผู้ชายวัดดุติบ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีจำนวนน้อยราย</li> <li>- วัดดุติบยังไม่มีความรู้</li> </ul> <p>ความร่วมมือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การหาพันธมิตรทางการค้ามีน้อย</li> <li>- ขาดตัวกลางในการติดต่อเชื่อมโยง</li> </ul> <p>วัดดุติบ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ชิ้นส่วนที่มีคุณภาพมักอยู่ส่วนกลาง</li> <li>- หาผู้รับช่วงผลิตชิ้นส่วนบางชิ้นตามมาตรฐานลูกค้าได้ยาก</li> </ul> <p>ขนส่ง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่ง</li> </ul> <p>การจัดการของเสีย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่มีหน่วยบริการจัดการของเสียในโคราช</li> </ul>



## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมยานยนต์

### สถาบันสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>สภาพภูมิศาสตร์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ใกล้ศูนย์กลาง, เส้นทางสู่ท่าเรือ, ใกล้ผู้ประกอบการรถยนต์</li> </ul> <p><b>ภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้รับการสนับสนุนจาก BOI</li> <li>- มีการบริการส่งเสริม SMEs ครบวงจร</li> </ul> <p><b>สถาบันการศึกษา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีหลายสถาบันที่ผลิตวิศวกร,ช่างเครื่องกลที่มีคุณภาพ</li> </ul> <p><b>ข้อมูล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีข้อมูลการสำรวจค่าจ้าง</li> </ul> <p><b>นิคมอุตสาหกรรม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีเขตอุตสาหกรรมรองรับการขยายตัว</li> </ul>	<p><b>สถาบันการศึกษา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หลักสูตรยังไม่ตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการ</li> </ul> <p><b>ข้อมูล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดสถาบันให้ข้อมูลเกี่ยวกับแรงงาน</li> <li>- ขาดการประสานและหาข้อมูลความต้องการที่แท้จริงของโรงงาน</li> </ul> <p><b>การวิจัยและการพัฒนา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดหน่วยงานวิจัยและพัฒนาในท้องถิ่น</li> <li>- ไม่มีการสำรวจความต้องการพัฒนาบุคลากรจากภาครัฐ</li> </ul> <p><b>ภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- การให้บริการล่าช้า</li> <li>- ไม่มี ONE-STOP SERVICES</li> <li>- ไม่ช่วย SMES ขยายวงจ้งและต่อเนื่อง</li> </ul> <p><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ถนนไปชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกยังไม่เสร็จ</li> <li>- ไฟฟ้าดับบ่อย</li> </ul> <p><b>สถาบันการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดผู้เงินยากและต้องการหลักทรัพย์</li> </ul>

## สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมยานยนต์

### เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>คุณภาพ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการมาตรฐานและคุณภาพปลอดภัยสูง</li> </ul> <p><b>รูปแบบสินค้า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการความทันสมัย, ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา</li> </ul> <p><b>ปริมาณการให้</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขยายตัว</li> </ul> <p><b>ราคา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการสินค้าราคาถูก</li> </ul> <p><b>สิ่งแวดล้อม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เน้นการรักษาสิ่งแวดล้อม</li> </ul>	<p><b>การใช้งาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อายุใช้งานนาน ทำลายยาก</li> </ul>

## สัมมนาในกลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมสิ่ง

### ธุรกิจ/อุตสาหกรรมหลัก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>การบริการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บริการดี, สะดวก(ตลอด 24 ชั่วโมง)</li> <li>- มีบริการให้ลูกค้าเลือกมาก</li> </ul> <p>การแข่งขัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการแข่งขันสูง, มีการพัฒนาตามมาตรฐานลูกค้า</li> <li>- มีการพัฒนาพนักงานให้บริการ</li> </ul>	<p>ผู้ประกอบการ/การจัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดความรู้ด้านการจัดการโดยเฉพาะระบบบัญชีการเงิน, ระบบข้อมูล, ลอจิสติกส์</li> <li>- ขาดอำนาจต่อรองกับหน่วยงานรัฐและลูกค้า(ตย.บรรทุกน้ำหนักเกิน)</li> <li>- ขาดการสำรวจความต้องการของลูกค้า</li> <li>- ค่าใช้จ่ายไม่คงที่(อะไหล่, น้ำมัน)</li> </ul> <p>การบริการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- รถเก่า</li> <li>- พนักงานยังไม่รับผิดชอบ</li> <li>- ความปลอดภัยยังไม่ได้มาตรฐาน</li> <li>- ขาดมาตรฐานการให้บริการโดยเฉพาะเรื่องพนักงาน</li> </ul> <p>ความร่วมมือ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ไม่รวมกลุ่มกัน</li> <li>- มีการตัดราคา</li> </ul>

## สัมมนาในกลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมสิ่ง

### ธุรกิจ / อุตสาหกรรมสนับสนุน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>ธุรกิจประกัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีให้เลือกจำนวนมาก</li> </ul> <p>ธุรกิจเกี่ยวข้อง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีพอเพียง</li> </ul>	<p>ธุรกิจประกัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เบี้ยประกันสูงชัน</li> <li>- การกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายของบริษัทยังไม่เป็นธรรม</li> <li>- ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทประกันยังมีน้อย</li> </ul> <p>อุปกรณ์</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- อะไหล่มีราคาแพงขึ้นเนื่องจากการรวมกลุ่มผู้ขายอะไหล่+การคิดภาษี+อะไหล่มือสองจากญี่ปุ่นแพงขึ้น</li> <li>- ยางรถยนต์ราคาสูงชันมาก</li> </ul> <p>น้ำมัน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ราคาสูงชัน</li> </ul> <p>การซ่อมบำรุง</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าบริการซ่อมแพงขึ้น</li> </ul> <p>บริการอื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ยังไม่ดีพอ เช่น ร้านอาหาร, ขนมที่สถานี</li> </ul>

**สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมสิ่ง**

**สถาบันสนับสนุน**

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ความร่วมมือ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีสมาคมรองรับและความร่วมมือที่ดี ระหว่างบริษัทขนส่ง</li> <li>- มีภาคอุตสาหกรรมเป็นศูนย์กลางดำเนินงาน</li> </ul> <p><b>ทำเลที่ตั้ง</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โคเวราเป็นศูนย์กลางคมนาคมและการส่งออก</li> <li>- เป็นแหล่งวัตถุดิบ</li> </ul> <p><b>ภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นโยบายส่งเสริมในการปราบปรามคอร์รัปชันการปฏิบัติตามกฎหมาย</li> <li>- สำนักงานขนส่งมีบริการฝึกอบรมก่อนออกใบอนุญาต</li> </ul> <p><b>สถาบันการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีสถาบันจำนวนมาก มีดอกเบี้ยถูก</li> </ul> <p><b>สถาบันการศึกษา</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีสาขาด้านวิศวกรรมขนส่ง</li> </ul>	<p><b>ภาครัฐ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ลำบาก ไม่โปร่งใส</li> <li>- ราคาค่าโดยสารถูกกำหนดโดยหน่วยงานของรัฐ</li> </ul> <p><b>สถาบันการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผ่อนใจไม่เชื่อบริการ</li> <li>- ประชาสัมพันธ์น้อย</li> </ul> <p><b>ปัจจัยพื้นฐาน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ถนนชำรุดไม่ได้รับการซ่อมแซม</li> </ul> <p><b>สถาบันการศึกษา / ฝึกอบรม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ขาดข้อมูลการให้บริการ</li> <li>- ขาดสถาบันฝึกอบรมบุคลากรด้านการขนส่งโดยตรง</li> </ul>

**สัมมนากลุ่มย่อย (Mini Workshop)-อุตสาหกรรมสิ่ง**

**เงื่อนไขความต้องการของผู้บริโภค**

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>การให้บริการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการมาตรฐานเรื่องคุณภาพ</li> </ul> <p>ความเป็นมืออาชีพ ราคาถูก บริการรวดเร็ว</p>	<p><b>จัดการบริหาร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการให้เพิ่มน้ำหนักบรรทุก</li> </ul>

## โครงการประเมินความได้เปรียบในการแข่งขันแบบมีส่วนร่วม

( Participatory Appraisal of Competitive Advantage – PACA )

### หลักการและเหตุผล

รัฐบาลได้เล็งเห็นความสำคัญในการกำหนดยุทธศาสตร์ และแผนปฏิบัติการในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น ( Local Economic Development – LED ) โดยอาศัยการวิเคราะห์หาความต้องการที่แท้จริงของคนในท้องถิ่นนั่นเอง เพื่อให้นำไปสู่การวางนโยบายที่สอดคล้องกัน ตั้งแต่ระดับรากหญ้าไปจนถึงระดับชาติ แต่อย่างไรก็ตาม การพัฒนาแบบมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็นจากทุกฝ่ายในท้องถิ่น นั้น ต้องอาศัย เครื่องมือ หรือวิธีการ ระดมความคิดเห็นที่สามารถ ถ่ายทอดความคิด ความต้องการ ได้อย่างเป็นระบบ และในรูปแบบของประชาธิปไตย อย่างสมบูรณ์ มิฉะนั้นแล้ว ในกระบวนการของการวางนโยบายพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นนั้น อาจไม่เป็นที่ยอมรับและล้มเหลวในที่สุดด้วย

แนวความคิดของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบมีส่วนร่วมนี้ มีแนวทางปฏิบัติอยู่หลายวิธี แต่ส่วนใหญ่แล้วนั้น ไม่สามารถนำไปสู่กระบวนการพัฒนาอย่างยั่งยืนได้ เหตุเนื่องจาก กระบวนการ หรือ ขั้นตอนปฏิบัติเหล่านั้น ต้องอาศัยทั้งเวลา และงบประมาณ เพื่อสรุปหาแนวทางและนโยบาย อีกทั้งไม่สามารถคงไว้ซึ่งปรัชญาของการมีส่วนร่วมได้ตลอดทั้งกระบวนการ ประกอบกับ นโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนให้องค์กรร่วมระหว่างภาครัฐและเอกชนในท้องถิ่นสามารถให้บริการเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจในท้องถิ่นได้ด้วยตัวเอง ดังนั้น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ร่วมกับ องค์กรความร่วมมือทางวิชาการของเยอรมัน ( GTZ ) ภายใต้โครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมขนาดย่อม ( Small Scale Industry Promotion Programme – SSIPP ) จึงร่วมกันส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างองค์กรภาครัฐ และเอกชนใน 3 จังหวัดนำร่อง คือ เชียงใหม่ นครราชสีมา และสุพรรณบุรี ซึ่งเครือข่ายความร่วมมือทั้ง 3 จังหวัดนี้ มีวัตถุประสงค์หลักคือการร่วมกันจัดหาบริการเพื่อการสนับสนุน และพัฒนาอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่นั้น ๆ ในการนี้ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการบริการที่ตรงต่อความต้องการของธุรกิจในพื้นที่ที่สอดคล้องกับการพัฒนาประเทศในภาพรวม โครงการฯ ได้นำแนวความคิด และวิธีการ Participatory Appraisal of Competitive Advantage – PACA นี้มาปรับใช้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บุคคลในพื้นที่เข้ามามีส่วนร่วม ในการประเมินหาภาคธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของพื้นที่ และทำการวิเคราะห์ วิวินิจฉัย หาจุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อนำมาเป็นข้อเสนอที่สามารถจัดหาบริการเพื่อการพัฒนา และถ่ายทอด นำไปสู่การรวมกลุ่ม ปฏิบัติโดยคนในพื้นที่เอง รวมทั้งนำเสนอต่อหน่วยงานของรัฐได้ต่อไป ซึ่งในปัจจุบัน ยอมรับกันว่าเป็นแนวทางที่สามารถทำให้เศรษฐกิจในท้องถิ่นเกิดการพัฒนาและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน



### วัตถุประสงค์หลัก

- เพื่อส่งเสริมให้องค์กรความร่วมมือที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่นนั้น ๆ กิดกันและจัดหาบริการ หรือแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจในพื้นที่ให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องต่อไปในระยะยาว
- เพื่อการประเมินศักยภาพทางเศรษฐกิจในท้องถิ่น และการกำหนดสาขาอุตสาหกรรมที่พร้อมที่สุดสำหรับการเติบโต
- จัดหากลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการผลักดันให้สาขาอุตสาหกรรมนั้น ๆ เผยศักยภาพของตนเองออกมา และกำหนดแนวทางสำหรับการก้าวข้ามอุปสรรค

### วัตถุประสงค์รอง

- เพื่อกระตุ้น และนำเสนอวิธีการที่เป็นแนวทางสร้างให้เกิดความร่วมมือ เชื่อมโยงกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในท้องถิ่นอย่างเป็นรูปธรรม
- สร้างให้เกิดสังคมแห่งความร่วมมือ ร่วมใจที่แท้จริงในทุกกลุ่มที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับธุรกิจอุตสาหกรรมนั้น ๆ

### กลุ่มเป้าหมาย

- ผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ
- ผู้แทนจากสถาบันการศึกษามหาวิทยาลัย สถาบันอาชีวศึกษา สถาบันด้านการวิจัยและพัฒนา
- ผู้ประกอบการจากภาคธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจของจังหวัด
- ผู้แทนจากธนาคาร หน่วยงานที่ให้บริการด้านการเงิน เช่น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม
- ผู้แทนจากสมาคม ชมรม ด้านธุรกิจต่าง ๆ

### พื้นที่ดำเนินการ และ ระยะเวลาดำเนินการ

- ครั้งที่ 1 จังหวัดนครราชสีมา 12 วัน ระหว่างวันที่ 13 - 24 มกราคม 2546
- ครั้งที่ 2 จังหวัดสุพรรณบุรี เดือน กุมภาพันธ์ 2546

### หน่วยงานรับผิดชอบ

- เครือข่ายพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจโคราช ( Korat Network for Entrepreneurship Development :K-NED )      หน่วยงานหลัก จังหวัดนครราชสีมา
- ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6      ผู้ประสานงาน และหน่วยงานสนับสนุน  
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- เครือข่ายบริการธุรกิจจังหวัดสุพรรณบุรี ( Suphanburi Network of Service Providers : SP-NET )      หน่วยงานหลัก จังหวัดสุพรรณบุรี
- ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8      กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม      ผู้ประสานงาน และหน่วยงานสนับสนุน
- GTZ      หน่วยงานสนับสนุน
- สำนักพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรม      กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม      หน่วยงานสนับสนุน

### ขั้นตอนการดำเนินการ

- การเตรียมการ ( Preparatory Activity )
- การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ ในขั้นตอนเริ่มต้น ( Kick – off Workshop )
- การออกภาคสนาม ( Field Work Interview )
- การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการกลุ่มย่อย ( Mini Workshop )
- การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการในขั้นตอนการประเมินผลและทำข้อเสนอ ( Evaluation and Proposal Workshop )
- การจัดสัมมนาในขั้นตอนการรายงานผลการดำเนินการ และข้อเสนอ ( Final Presentation Workshop )
- กิจกรรมการติดตามประเมินผล ( Follow Up )

จุดเด่นของ PACA คือ การสร้างความร่วมมือร่วมใจของผู้เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพของท้องถิ่น ( Stakeholder ) เพื่อให้เกิดความรวดเร็วของการประเมิน และการสรุปผลการวิเคราะห์ ที่เน้นแต่ประเด็นหลัก ๆ ที่สามารถระบุความต้องการบริการอย่างแท้จริงของวิสาหกิจในท้องถิ่น และสามารถเสนอแนะนโยบายเพื่อการจัดการบริการให้สอดคล้องกับความต้องการนั้น ๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรม

## รายละเอียดการดำเนินการ

### การเตรียมการ ( Preparatory Activity )

เนื่องจาก แนวทาง PACA คือความรวดเร็วของการประเมิน และ ควรจะเกิดขึ้นจากกลุ่มนักธุรกิจของท้องถิ่น ดังนั้นกิจกรรมในขั้นตอนนี้ จะเกี่ยวกับ การชี้แจงปรัชญาและประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากการใช้ วิธี PACA ให้ Stakeholder ในท้องถิ่นนั้น ตระหนัก และเห็นประโยชน์ เพื่อตัดสินใจสร้างความร่วมมือ ร่วมกัน ดำเนินงานด้วยตนเอง กิจกรรมเหล่านี้ จะประกอบด้วย

สรรหาผู้นำ ( Champion ) ซึ่งจะต้องเป็นผู้ที่พร้อมจะอุทิศเวลาในการทำโครงการ และต้องเป็นผู้ที่ชักจูงให้ผู้อื่นที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ ในพื้นที่เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการ

การเตรียมการในขั้นต่อไป คือ การจัดตั้งคณะทำงาน PACA Team ในคณะทำงานควรประกอบด้วย

- ผู้เชี่ยวชาญจากภายนอก ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในหลักการของ PACA และแนวคิดในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น
- ผู้มีส่วนร่วมในท้องถิ่น ( Local Member )
- รวบรวมข้อมูลทางเศรษฐกิจของพื้นที่ ที่สามารถหาได้มาประเมินในเบื้องต้น เพื่อการค้นหาคาตุธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่มีผลต่อสภาพเศรษฐกิจ เป็นรายได้หลักของพื้นที่ และมีผลกระทบต่อการทำงาน เป็นการประเมินหารูปแบบโครงสร้างเศรษฐกิจของพื้นที่
- ประชุมคณะทำงานเตรียมการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ

### การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ ในขั้นตอนเริ่มต้น ( Kick – off Workshop )

การจัดสัมมนาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ เป็นการแนะนำโครงการ กระจายให้ผู้มีความเกี่ยวข้องโดยทั่วไปในพื้นที่ ได้รับทราบถึงความสำคัญของการมีส่วนร่วม ประโยชน์ของโครงการ นโยบายและวิธีการดำเนินการ เพื่อกระตุ้นให้เกิดความร่วมมืออย่างจริงจัง รวมทั้งการขอความร่วมมือ สนับสนุนข้อมูลที่ถูกต้องและตรงไปตรงมา กลุ่มเป้าหมายผู้ร่วมสัมมนา คือ

- ผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ
- ผู้แทนจากสถาบันการศึกษา มหาวิทยาลัย สถาบันอาชีวศึกษา สถาบันด้านการวิจัยและพัฒนา
- ผู้ประกอบการจากภาคธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจของจังหวัด
- ผู้แทนจากธนาคาร หน่วยงานที่ให้บริการด้านการเงิน เช่น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม
- ผู้แทนจากสมาคม ชมรม ด้านธุรกิจต่าง ๆ
- ผู้แทนจากภาคธุรกิจ สมาคม ชมรมด้านธุรกิจ จากพื้นที่ใกล้เคียง -

### การออกภาคสนาม ( Interview )

การออกภาคสนามมีวัตถุประสงค์เพื่อ เก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมหลักเพิ่มเติมในส่วนที่ขาดหายและเป็นการยืนยันข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ Kick Off และนำข้อมูลที่ได้ออกไปใช้ประกอบการสัมมนากลุ่มย่อย ต่อไป

กลุ่มเป้าหมายการสัมภาษณ์ คือ กลุ่มนักธุรกิจ หน่วยงานราชการ หน่วยงานที่ให้บริการด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน

### การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการกลุ่มย่อย ( Mini Workshop )

สัมมนาเชิงปฏิบัติการกลุ่มย่อย จะแบ่งผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมเป็นกลุ่ม ๆ แบ่งออกตามจำนวนอุตสาหกรรมหลักที่เลือกไว้ เพื่อให้แต่ละกลุ่มระดมความคิดหาข้อมูลในเบื้องต้นของแต่ละอุตสาหกรรม โดยหาจุดอ่อน จุดแข็งในด้านต่าง ๆ คือ

Economic Mapping – คือการค้นหาความเชื่อมโยงกัน ได้ต่อกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอุตสาหกรรม นั้น ๆ

Mapping the Value Chain Mapping – คือการค้นหาความต่อเนื่องของระบบธุรกิจ เป็นห่วงโซ่คุณค่าของแต่ละอุตสาหกรรมหลักในท้องถิ่น

Diamond Model – คือการค้นหาตามหลักการของ Micheal E Porter ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยป้อนเข้า ความต้องการของลูกค้า อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนและสภาพการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรมหลักในท้องถิ่น ตามลำดับ เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ที่สอดคล้อง แล้วจัดเรียงลำดับความได้เปรียบ เสียเปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้น ๆ

ผู้ร่วมสัมมนา คือผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่ได้เลือกไว้ จำนวนประมาณ 20-40 คน

### สัมมนาเชิงปฏิบัติการในขั้นตอนการประเมินผล และทำข้อเสนอเตรียมการ รายงานผล ( Evaluation and Proposal Workshop )

คณะทำงาน PACA Team จะรวบรวมข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากการสัมภาษณ์และการจัดสัมมนา กลุ่มย่อย มาประเมินหาข้อเสนอแนะ และเรียงลำดับความสำคัญของข้อเสนอแนะรวมทั้งนำเสนอหน่วยงานที่จะทำหน้าที่ประสานตามข้อเสนอแนะที่เสนอไว้

ผู้ร่วมสัมมนา คือ คณะทำงาน PACA Team และ ผู้แทนในธุรกิจอุตสาหกรรมนั้น ๆ จำนวนประมาณ 20 - 40 คน



สัมมนารายงานผลการดำเนินงาน และการนำเสนอข้อเสนอแนะ

( Final Presentation Workshop )

เนื่องจากข้อมูลที่ได้จากการดำเนินงานโดยวิธี PACA technique นี้ เป็นการระดมความคิดเห็นของผู้เกี่ยวข้อง  
 ของหลาย ๆ ฝ่าย ในเขตพื้นที่ อีกทั้งมีขั้นตอนของการ ยืนยันข้อมูลรวมอยู่ด้วย ดังนั้น เมื่อกระบวนการ  
 ระดมความคิดเห็นเหล่านี้ สิ้นสุดลง จึงต้องมีการสรุปข้อมูลรายงานผลการวิเคราะห์ที่ทั้งหมดที่เกิดขึ้นใน  
 กระบวนการ ให้ผู้มีส่วนร่วมได้รับทราบ และ เพื่อการร่วมกันพิจารณาดำเนินการ ให้เห็นผลในทาง  
 ปฏิบัติต่อไป

ผู้ร่วมสัมมนา จำนวนประมาณ 60 - 80 คน

- ผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ
- ผู้แทนจากสถาบันการศึกษา มหาวิทยาลัย สถาบันอาชีวศึกษา สถาบันด้านการวิจัยและพัฒนา
- ผู้ประกอบการจากภาคธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจของจังหวัด
- ผู้แทนจากธนาคาร หน่วยงานที่ให้บริการด้านการเงิน เช่น บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม
- ผู้แทนจากสมาคม ชมรม ด้านธุรกิจต่าง ๆ
- คณะทำงาน

ขั้นตอนการประเมินผล (Follow Up)

หลังจากการนำเสนอโครงการเสร็จสิ้นแล้ว ผู้ที่มีบทบาทเกี่ยวข้องจะนำข้อเสนอแนะไป ดำเนิน  
 การต่อ จนสามารถกำหนดเป็นแผนปฏิบัติการสำหรับแต่ละธุรกิจอุตสาหกรรม ซึ่งในขั้นตอนนี้ จำเป็น  
 ต้องมีการติดตามความก้าวหน้าเป็นระยะ ๆ เพื่อการส่งเสริมและสนับสนุน ช่วยเหลือให้คำแนะนำ ให้  
 แผนปฏิบัติการมีผลสัมฤทธิ์เห็นเป็นรูปธรรม

ผลและประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- องค์กรความร่วมมือที่มีอยู่แล้วในท้องถิ่นนั้น ๆ เกิดการเรียนรู้ สามารถ คิดค้นและจัดหาบริการ  
 หรือแนวทางการพัฒนาวิสาหกิจในพื้นที่ให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้วยตนเองต่อไปใน  
 ระยะยาว
- เกิดการประเมินศักยภาพทางเศรษฐกิจในท้องถิ่น และการกำหนดสาขาอุตสาหกรรมที่พร้อมที่  
 สุดสำหรับการเติบโต ในมุมมองของผู้ที่อยู่ในท้องถิ่นนั่นเอง ทำให้ หน่วยงานภาครัฐสามารถ

ประเมิน บทบาทและการกำหนดนโยบายที่ตรงตามต้องการของท้องถิ่นและในขณะเดียวกัน สอดคล้องกับนโยบายภาพรวมในระดับประเทศด้วย

- สร้างให้เกิดสังคมแห่งความร่วมมือ ร่วมใจที่แท้จริงในทุกกลุ่มที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับการพัฒนาในท้องถิ่น



กำหนดการสัมมนาเชิงปฏิบัติการประเมินแบบมีส่วนร่วม  
 ( Participatorial appraisal of Competitiveness Advantage – PACA )  
 ความได้เปรียบในการแข่งขันเพื่อการพัฒนาท้องถิ่นจังหวัดนครราชสีมา  
 ( Private Sector - Local Economic Development (LED)  
 Promotion of Competitiveness )

ระหว่างวันที่ 13 -24 มกราคม 2546

ห้องพินาย โรงแรมสีมาธานี จังหวัดนครราชสีมา

- จันทร์ที่ 13 ม.ค. 46      การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการขั้นตอนเริ่มต้น (Kick Off)  
 08:30 - 09:00      ลงทะเบียน  
                                          กล่าวรายงาน โดย เลขาธิการ เครือข่ายพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจโคราช  
                                          ( KORAT Network for Entrepreneurship Development : K-NED )  
                                          พิธีเปิด โดยผู้ว่าราชการจังหวัดเป็นประธาน
- 09:00 - 09:45      ปรัชญาและแนวความคิดของการประเมินแบบมีส่วนร่วม  
                                          ( PACA-Diamond Model - Cluster )  
                                          โดย Dr.Joerg Meyer Stamer
- 09:45 - 10:00      ชี้แจงวิธีการดำเนินการสัมมนาเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม  
                                          โดย เลขาธิการ เครือข่ายพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจโคราช
- 10:00 - 10:15      พักร่างว่างและเครื่องดื่ม
- 10:15 - 15:00      ระดมสมองหากลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมหลักเพิ่มผลต่อสภาพเศรษฐกิจ  
                                          ของจังหวัด โดยการปรับใช้ Diamond Model & Economic Mapping  
                                          Supervise โดย Dr.Joerg Meyer Stamer และคณะ
- 12:00 - 13:00      พักร่างว่างกลางวัน
- 15:00 - 15:15      พักร่างว่างและเครื่องดื่ม
- 15:15 - 16:00      จัดตั้ง PACA Team เพื่อออกสัมภาษณ์

อังคารที่ 14 - สุุกร์ที่ 17 ม.ค. 46 จันทร์ที่ 20 - อังคารที่ 21 ม.ค. 46 การถอดถอดสนธิ ( Interview ) 6 วัน  
 08:30 - 15:00 การถอดถอดสนธิมีวัตถุประสงค์เพื่อ เก็บข้อมูลที่เก็บ เก็บกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม  
 หลักเพิ่มเติมในส่วนที่ขาดหายและเป็นการยืนยันข้อมูลที่ได้จาก การสัมภาษณ์ Kick Off และนำข้อมูลที่  
 ได้ไปใช้ประกอบการสัมมนา กลุ่มย่อย ต่อไป

กลุ่มเป้าหมายการสัมมนา หลัก คือ กลุ่มนักธุรกิจ หน่วยงานราชการ หน่วยงานให้บริกาทางด้าน  
 เศรษฐกิจโลกรฐาน ประมาณ 60 หน่วยงาน ผู้สัมภาษณ์ ประมาณ 20 คน  
 15:00 - 16:00 สรุปข้อมูลรายวัน

พุธที่ 15 - สุุกร์ที่ 17 และ จันทร์ที่ 20 - อังคารที่ 21 ม.ค. 46 การจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการกลุ่มย่อย  
 ( Mini Workshop )

ผู้ร่วมสัมมนา คือผู้ประกอบการ ในธุรกิจอุตสาหกรรมหลักที่ได้เลือกไว้ จำนวนประมาณ 20-40 คน  
 วิทยากร ประกอบด้วย Facilitators ผู้ผ่านการอบรม Facilitators Skill จำนวน 6 คน คือ

- ดร.สันสนา สิริตาม
- นายวันชัย จงศรีสวัสดิ์
- นายสมชัย ศิริสุจินต์
- นายกิตติ จารุอรุณรัตน์
- ผู้แทนจาก KNED 2 ท่าน

Supervise โดย Dr.Joerg Meyer Stamer และคณะ

08:30 - 15:00 สัมมนาเชิงปฏิบัติการกลุ่มย่อย จะแบ่งผู้ประกอบการในธุรกิจอุตสาหกรรมเป็น  
 กลุ่ม ๆ แบ่งออกตามจำนวนอุตสาหกรรมหลักที่เลือกไว้ เพื่อให้แต่ละกลุ่มระดมความคิดหาข้อมูลใน  
 เบื้องลึกของแต่ละอุตสาหกรรม โดยหาจุดอ่อน จุดแข็งในด้านต่าง ๆ คือ  
 Economic Mapping - คือการค้นหาค่าความเชื่อมโยงกัน ได้ต่อกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยว  
 ข้องกับธุรกิจอุตสาหกรรม นั้น ๆ

Mapping the Value Chain Mapping - คือการค้นหา คือการค้นหาค่าต่อเนื่องของระบบการผลิต  
 เป็นห่วงโซ่คุณค่าของแต่ละอุตสาหกรรมหลักในท้องถิ่น

Diamond Model - คือการค้นหาตามหลักการของ Micheal E Porter ซึ่งประกอบด้วย ปัจจัยป้อนเข้า  
 ความต้องการของลูกค้า อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุนและสภาพการแข่งขันของแต่ละอุตสาหกรรม  
 หลักในท้องถิ่น ตามลำดับ เพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ที่สอดคล้อง แล้วจัดเรียงลำดับความได้  
 เปรียบ เปรียบเทียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมนั้น ๆ

15:00 - 16:00 สรุปรายวัน



วันที่ 22 - พฤศจิกายน 23 พ.ศ. 46

สัมมนาเชิงปฏิบัติการในขั้นตอนการประเมินผล และทำข้อเสนอโครงการวิจัย  
( Evaluation and Proposal Workshop )

ผู้ร่วมสัมมนา คือ คณะทำงาน PACA Team และ ผู้แทนในธุรกิจอุตสาหกรรมนั้น ๆ จำนวนประมาณ  
20 - 40 คน

วิทยากร ประกอบด้วย Facilitators ผู้ผ่านการอบรม Facilitators Skill จำนวน 6 คน คือ

- ดร.สันทยา สิริตาม
- นาย วันชัย จงศรีสวัสดิ์
- นายสมรชัย สิริสุจินต์
- นายกิลติ จารุอารยพันธ์
- ผู้แทนจาก KNEID 2 ท่าน

Supervise โดย Dr.Joerg Meyer Stamer และคณะ

08:30 - 16:00 คณะทำงาน PACA Team จะรวบรวมข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากการสัมภาษณ์และการจัด  
สัมมนากลุ่มย่อย มาประเมินหาข้อเสนอแนะ และเรียงลำดับความสำคัญของข้อเสนอแนะรวมทั้งนำ  
เสนอหน่วยงานที่จะทำหน้าที่ประสานตามข้อเสนอแนะที่เสนอไว้

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ศุกร์ที่ 24 มี.ค. 46

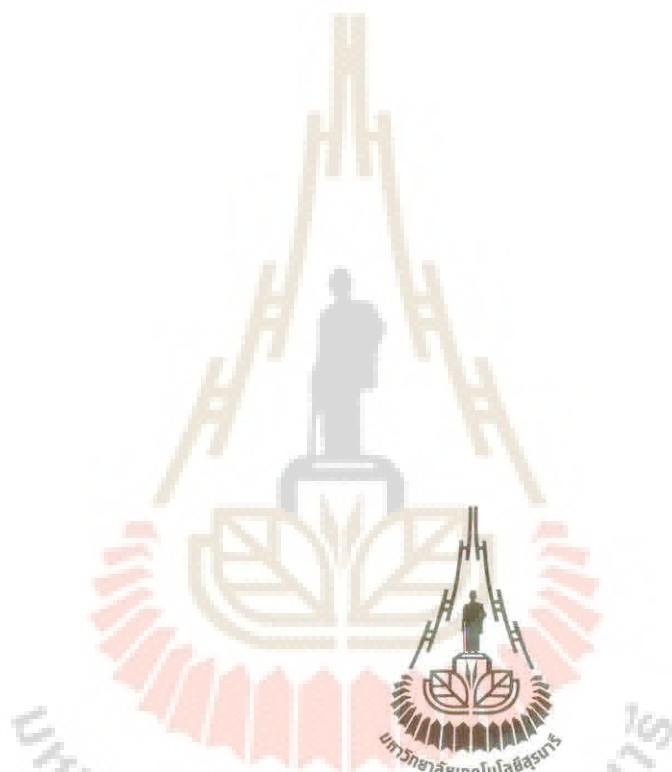
สัมมนาขั้นตอนการรายงานผลการดำเนินงาน และข้อเสนอ และพิธีปิด

( Final Presentation Workshop )

ผู้ร่วมสัมมนา จำนวนประมาณ 60 - 80 คน

- ผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ
- ผู้แทนจากสถาบันการศึกษา มหาวิทยาลัย สถาบันอาชีวศึกษา สถาบันด้านการวิจัยและพัฒนา
- ผู้ประกอบการจากภาคธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจของจังหวัด
- ผู้แทนจากธนาคาร หน่วยงานที่ให้บริการด้านการเงิน เช่น บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม
- ผู้แทนจากสมาคม ชมรม ด้านธุรกิจต่าง ๆ
- แยกผู้มีเกียรติร่วมพิธีเปิด และสื่อมวลชน
- คณะทำงาน

08:30 - 09:00	ลงทะเบียน
09:00 - 09:15	รายงานการปฏิบัติงาน โดย เลขานุการ KNED
09:15 - 10:15	การรายงานผลและข้อเสนอแนะรายกลุ่มอุตสาหกรรม โดย ผู้แทนแต่ละกลุ่ม
10:15 - 10:30	พักรับประทานอาหารว่างและเครื่องดื่ม
10:30 - 12:00	การรายงานผลและข้อเสนอแนะรายกลุ่มอุตสาหกรรม (ต่อ) โดย ผู้แทนแต่ละกลุ่ม
12:00 - 13:00	รับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน
13:00 - 14:00	กล่าวรายงานสรุป โดย เลขานุการ KNED กล่าวปิด โดยผู้ว่าราชการจังหวัด



หนังสือเป็นสมบัติของท่าน  
โปรดช่วยกันรักษา

ศูนย์บรรณสารและสื่อการศึกษา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี  
โทรศัพท์ 0 4422 3073 โทรสาร 0 4422 3060

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี  
Suranaree University of Technology



31051002243216

