

## Train The Trainer : กลไกส่งเสริม SMEs

วงจรชีวิตผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs จากจุดเริ่ม Start up จากความชอบ ความถนัดส่วนตัว หรือบางรายอาจเกิดจากการเรียนรู้แบบครูพักลักจำ ทำธุรกิจเล็ก ๆ โดยเพิ่มความขยันเมื่อเริ่มต้น ธุรกิจเริ่มขึ้นจากจุดเล็ก ๆ เติบโตด้วยยอดขาย ขณะที่บางรายอาจล้มหายตายจากโลกธุรกิจ เพราะขาดจุดเด่นในการเสนอขายต่อตลาด ขาดจุดขาย ไม่มีตลาด ในขณะที่บางราย ใช้จุดเด่นของสินค้า บวกจุดแข็งของบุคลิกเจ้าของธุรกิจ รู้จักแสวงหาโอกาสจากหน่วยงานต่าง ๆ เอาตัวรอดเติบโต รู้จักจังหวะ รู้จักรอคอยโอกาส และที่สำคัญรู้จักการใช้โอกาสเพื่อสร้างธุรกิจ

ความสำเร็จของผู้ประกอบการขนาดเล็กเหล่านี้ มีปัจจัยสำคัญ คือ การเรียนรู้ และการได้รับโอกาส จากความสัมพันธ์ และการมีเครือข่ายที่ดี มีเป้าหมายในการสร้างธุรกิจบนพื้นฐานการเรียนรู้ การเพิ่มความรู้อุตสาหกรรม โดย “พี่เลี้ยงธุรกิจ” ซึ่งหมายถึงหน่วยงานต่าง ๆ คำถาม คือ “ทำอย่างไรให้ผู้ประกอบการกลุ่ม start up สามารถเข้าใจและเรียนรู้กระบวนการปัจจัยแห่งความสำเร็จในธุรกิจได้?” หากสามารถทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีขีดความสามารถในการประกอบการ ก้าวข้ามระดับต้นหรือ start up สู่ระดับการเจริญเติบโตได้ จะทำให้เป็นผลดีต่อความยั่งยืนและการขยายตัวสู่การจดทะเบียนในระบบต่อไป

สสว. ได้ตระหนักถึงปัญหา จึงได้จัดทำโครงการพัฒนาบุคลากรเพื่อ SMEs (Train The Trainer) ขึ้นมีวัตถุประสงค์ เพื่อ พัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมความรู้และทักษะที่จะใช้ในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ เพื่อพัฒนาวิทยากรให้มีความรู้ความสามารถและทักษะในการถ่ายทอดความรู้สำหรับการพัฒนาผู้ประกอบการ และเพื่อสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ วัตถุประสงค์ดังกล่าวแสดงให้เห็นการสร้างกลไกสนับสนุนการส่งเสริมผู้ประกอบการ โดยความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนอย่างชัดเจน

### พัฒนาหลักสูตร สู่การสร้างวิทยากร

โครงการ Train The Trainer มุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการสร้างวิทยากร เริ่มจากการพัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมความรู้และทักษะที่จะใช้ในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินการ เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายหน่วยงานภาครัฐและเอกชน จึงเปิดให้สถาบันอุดมศึกษา ซึ่งมีองค์ความรู้ งานวิจัยด้านต่าง ๆ ร่วมเป็นหน่วยร่วมดำเนินการ 10 สถาบัน จากทั่วประเทศ โดยเสนอหลักสูตรการพัฒนาความรู้และทักษะในการพัฒนาศักยภาพ และการถ่ายทอดความรู้ สำหรับการพัฒนาผู้ประกอบการ สถาบันละ 2 หลักสูตร ผ่านกระบวนการพิจารณาให้ความเห็นชอบจากคณะกรรมการพิจารณาหลักสูตร สำนักบริการผู้ประกอบการ ดังนี้

1. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 หลักสูตร การบริหารจัดการอุตสาหกรรมดิจิทัลคอนเทนต์  
 หลักสูตร การตลาดสำหรับธุรกิจหัตถอุตสาหกรรมและของที่ระลึก
2. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ล้านนา เชียงใหม่  
 หลักสูตร ผู้ประกอบการ SMEs กับการบริหารทรัพยากรมนุษย์ยุคใหม่  
 หลักสูตร ผู้ประกอบการ SMEs บริหารต้นทุนที่แท้จริงอย่างไรให้ได้กำไรอย่างยั่งยืน
3. มหาวิทยาลัยมหาสารคาม  
 หลักสูตร การสร้างกลยุทธ์นวัตกรรมการจัดการสำหรับ SMEs  
 หลักสูตร การบริหารจัดการระบบบัญชีเชิงกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ
4. มหาวิทยาลัยขอนแก่น  
 หลักสูตร การจัดการธุรกิจอุตสาหกรรมเกษตรยุคใหม่  
 หลักสูตร การสร้างผู้เชี่ยวชาญธุรกิจท่องเที่ยวออนไลน์
5. มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ธัญบุรี  
 หลักสูตร การบรรจุภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อมและการสร้างตราสินค้า  
 หลักสูตร การจัดทำภาษีเพื่อ SMEs
6. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (วิทยาเขตศรีราชา) ชลบุรี  
 หลักสูตร การลดต้นทุนด้วยการจัดการโลจิสติกส์สำหรับ SMEs  
 หลักสูตร การพัฒนาทักษะการปฏิบัติงานและคุณภาพการบริการท่องเที่ยว
7. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา  
 หลักสูตร การสร้างรายได้ SMEs ด้วยธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์  
 หลักสูตร การตลาดเพื่อการส่งเสริม SMEs
8. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต  
 หลักสูตร นวัตกรรมจัดการธุรกิจอาหาร  
 หลักสูตร นวัตกรรมจัดการธุรกิจเครื่องสำอางค์และสมุนไพร
9. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี  
 หลักสูตร การบริหารรายได้สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยว  
 หลักสูตร การลดต้นทุนสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยว
10. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์  
 หลักสูตร การจัดการผลิต ผลิตภัณฑ์ยางพารา  
 หลักสูตร การสร้างมูลค่าเพิ่มและนวัตกรรมธุรกิจเครื่องสำอางและสมุนไพร

กระบวนการอบรมตามหลักสูตร มหาวิทยาลัยได้ประกาศเชิญชวนกลุ่มเป้าหมายผ่านกลไกความร่วมมือภาคเอกชน อาทิ หอการค้าจังหวัด สมาคมผู้ประกอบการต่างๆ ในพื้นที่บริการ ของมหาวิทยาลัย โดยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสารด้านต่าง ๆ แบ่งการอบรมตามจำนวนผู้อบรม หรือ

ศักยภาพของพื้นที่รองรับ ทั้งนี้ทุกหลักสูตรกำหนดให้มีการถ่ายทอดความรู้ในด้านสารสนเทศ คอมพิวเตอร์ เน้นความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการตลาดแบบเครือข่ายสังคม Social Media เพื่อให้ทันการเปลี่ยนแปลงทางการตลาด (AEC) และลดต้นทุนการตลาด สร้างโอกาสการตลาดใหม่ ในอินเทอร์เน็ต รวมทั้งภาคปฏิบัติโดยนำองค์ความรู้จากห้องเรียน ไปฝึกการถ่ายทอดแก่ผู้ประกอบการอื่นในสถานประกอบการ นับเป็นการพัฒนาทักษะการถ่ายทอดความรู้ และเป็นช่องทางการสื่อสารสำรวจความต้องการของผู้ประกอบการในพื้นที่ รองรับการพัฒนาองค์ความรู้แก่ผู้ประกอบการอีกทางหนึ่ง

แต่ละสถาบันจะสามารถรับผู้ประกอบการเข้าสู่กระบวนการเรียนรู้ในหลักสูตรไม่น้อยกว่า หลักสูตรละ 100 คน จำนวน 20 หลักสูตร รวมผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการ 2,000 คน ระยะเวลาเรียนตามหลักสูตรละ 12 ชั่วโมง และลงพื้นที่พัฒนาทักษะการถ่ายทอดความรู้ โดยผู้เข้าอบรมจะต้องพัฒนาทักษะการถ่ายทอดความรู้สู่ผู้ประกอบการรายอื่นในสัดส่วน 1:2 ทำให้มีผู้ประกอบการได้รับประโยชน์ 4,000 ราย ทำให้ได้ข้อมูลความต้องการด้านต่าง ๆ จากผู้ประกอบการในพื้นที่ จำนวนมาก อาทิ ต้องการให้มีการสนับสนุนด้านการเงิน และภาษี ด้านการตลาด และการเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์ เป็นต้น

#### สู่วิทยากรมืออาชีพ The Trainer

การพัฒนาบุคลากรเพื่อ SMEs มุ่งพัฒนาคน SMEs ให้มีขีดความสามารถ และความเข้าใจ ในบริบททางการส่งเสริมและพัฒนา SMEs ในสังคมไทยเชิงบูรณาการ โดยเลือกในกลไกสำคัญ คือ ความสามารถของบุคคล (ผู้ประกอบการ) กับ ความสามารถเชิงวิชาการ (สถาบันอุดมศึกษา) ก่อให้เกิดความเข้าใจในบริบทของปัญหาอุปสรรค ความต้องการของผู้ประกอบการ ตลอดจนสร้างความร่วมมือในรูปของที่ปรึกษาระดับต้นจากสถาบันการศึกษา ซึ่งรวบรวมองค์ความรู้ งานวิจัย และการบริการวิชาการ สู่การประกอบการ หรือจะเรียกว่า การนำงานวิจัยจากห้อง ในสถาบัน สู่ ห้างร้าน ของผู้ประกอบการเพื่อประโยชน์เชิงพาณิชย์

ผู้ประกอบการซึ่งเข้ารับการอบรมจะต้องผ่านการประเมินศักยภาพและความสามารถทั้งด้าน วิชาการ และทักษะการพูด เพื่อคัดเลือกผู้เข้าอบรมที่มีผลการประเมินดีที่สุดใน 10 อันดับ ก่อนการพัฒนาด้านบุคลิกภาพและการนำเสนอ เชิงลึก กับวิทยากรเชี่ยวชาญเฉพาะด้านอีก 12 ชั่วโมง โดยมี แกนของเนื้อหาประกอบด้วย ความรู้เกี่ยวกับการประกอบการ เทคนิคจากผู้ประสบความสำเร็จการ แก้ปัญหาและทางเลือกในการตัดสินใจทางธุรกิจ และโอกาสความเปลี่ยนแปลงทางสังคมเศรษฐกิจที่มีผลต่อการประกอบการ กรณีศึกษา ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ความรู้และผลกระทบจากการเปิด การค้าเสรีอาเซียน) นอกจากนี้ วิทยากรมืออาชีพ ต้องมีบุคลิกภาพที่ดี เทคนิคการพูดการนำเสนอ การจัดเตรียมเนื้อหาเพื่อการนำเสนอ เทคนิคการบริหารจัดการเวลาเพื่อนำเสนอ เพื่อให้ได้ วิทยากรที่มีศักยภาพในการนำองค์ความรู้ถ่ายทอดสู่ผู้ประกอบการอย่างมืออาชีพ

ผู้ผ่านการอบรมในโครงการพัฒนาบุคลากรเพื่อ SMEs (Train The Trainer) จึงเสมือนหนึ่งกับ กลไกการส่งเสริม SMEs ที่มีศักยภาพและเข้าถึงพื้นที่อย่างเข้าใจ ทำให้ก่อเกิดประโยชน์ในการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ของประเทศไทยอย่างแท้จริง...

