การศึกษากระบวนการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย - ญี่ปุ่น (J-SMEs)

THE STUDY PROCESS OF THAILAND-JAPAN INVESTMENT PROMOTION PROJECT (J-SMEs)

นางสาวปาลิดา จรุงล้ำเลิศ

รายงานฝึกงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ (ญี่ปุ่น)

คณะบริหารธุรกิจ

สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น

พ.ศ. 2557

การศึกษากระบวนการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

THE STUDY PROCESS OF THAILAND-JAPAN INVESTMENT PROMOTION PROJECT (J-SMEs)

นางสาวปาลิดา จรุงล้ำเลิศ

รายงานฝึกงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ (ญี่ปุ่น)
คณะบริหารธุรกิจ
สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น
พ.ศ. 2557

คณะกรรมการสอบ

..... ประธานกรรมการสอบ
(อาจารย์รังสรรค์ เลิศในสัตย์)

..... กรรมการ
(อาจารย์ขนิษฐา ทรงจักรแก้ว)

..... กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษา
(อาจารย์อนุวัต เจริญสุข)

ลิขสิทธิ์ของสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

หัวข้อ	การศึกษากระบวนการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) THE STUDY PROCESS OF THAILAND-JAPAN INVESTMENT PROMOTION PROJECT (J-SMEs)
หน่วยกิต	1
ผู้เขียน	นางสาวปาลิดา จรุงล้ำเลิศ
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์อนุวัต เจริญสุข
หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ (ญี่ปุ่น)
คณะ	บริหารธุรกิจ

บทคัดย่อ

รายงานฝึกงานฉบับนี้เป็นการศึกษากระบวนการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) และจัดทำแบบแผนกระบวนขั้นตอนการให้บริการในแต่ละกิจกรรมของโครงการฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานเบื้องต้นสำหรับพนักงานในโครงการฯ ที่ต้องปฏิบัติงานให้บริการแก่ลูกค้า

รายงานฝึกงานฉบับนี้เป็นการศึกษากระบวนการ และจัดทำแบบแผนกระบวนการขั้นตอนการให้บริการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ภายใต้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (ส.ส.ท.) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการขั้นตอนการให้บริการในแต่ละกิจกรรมหลักของโครงการฯ อันได้แก่ Business Trip / Business Matching การจัดสัมมนาให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) และบริการล่ามและแปลเอกสาร ซึ่งการจัดทำรายงานจะเริ่มจากการศึกษาลักษณะการทำงานทั่วไปของโครงการฯ ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องในการติดต่อกับบริษัทของลูกค้าในแต่ละกิจกรรม และศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรม จากการศึกษางานพบว่าผู้ปฏิบัติงานจำเป็นที่จะต้องมีทักษะทางด้านภาษาญี่ปุ่น ภาษาอังกฤษ และภาษาไทยในระดับดีมาก

เนื่องจากลักษณะการให้บริการของโครงการฯ มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจภายใน และระหว่างประเทศ ในทุกกิจกรรม

จากการปฏิบัติงานและศึกษาข้อมูลในการจัดทำรายงานทำให้เกิดความเข้าใจ และสามารถอธิบายขั้นตอนกระบวนการในการดำเนินงานให้บริการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ในแต่ละกิจกรรมได้ โดยการจัดทำรายงานนี้ได้มีการนำทฤษฎีการพึ่งพา (Dependency Theory) ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence Theory) และทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (International Integration Theory) นำเข้ามาใช้ในการดำเนินงานด้วย

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY TNI

TITLE	THE STUDY PROCESS OF THAILAND-JAPAN INVESTMENT PROMOTION PROJECT (J-SMEs)
CREDIT	1
CANDIDATE	MISS PALIDA CHARUNGLUMLERT
ADVISOR	ASST. PROF. ANUWAT CHAROENSUK
PROGRAM	BACHELOR OF BUSINESS ADMINISTRATION
FIELD OF STUDY	BUSINESS ADMINISTRATION (JAPANESE)
FACULTY	BUSINESS ADMINISTRATION

Abstract

Report this internship is to study process of Thailand - Japan Investment Promotion Project (J-SMEs) under the Technology Promotion Association (Thailand-Japan) (TPA) and a conventional process steps available in each activity of the project. The objective is to guide the implementation of the project, preliminary work for employees and practitioners to provide services to clients.

The objective is to study the process of serving each major activity. The project is including the procedure of four core activities such as the Business Trip and Business Matching, the seminars for Thai and Japanese SMEs, the Business Coordination and the Interpreter Services to translate the documents. The procedure begins with the study of the general behavior of the project and the related documents to cooperate with the customers. The study found that Practitioners need good skills in Japanese, English and Thai. Due to the nature of the service project is relevant to the domestic and international business.

This study shows the complete explanation the implementation of Thailand - Japan Investment Promotion Project (J-SMEs) in each activity. Moreover, this report also has the Dependency Theory, Interdependence Theory and International Integration Theory which are the important theories as the references in the operation.

บทสรุป

หัวข้อ	การศึกษากระบวนการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)
	THE STUDY PROCESS OF THAILAND-JAPAN INVESTMENT PROMOTION PROJECT (J-SMEs)
ผู้เขียน	นางสาวปาลิดา จรุงล้ำเลิศ
คณะวิชา	บริหารธุรกิจ สาขาวิชาบริหารธุรกิจ (ญี่ปุ่น)
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์อนุวัต เจริญสุข
พนักงานที่ปรึกษา	นายพัชร เอื้อสถาพรชัย และนายอิศรา อุดมพาณิชย์
ชื่อบริษัท	สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (ส.ส.ท.)
ประเภทธุรกิจ	การศึกษาฝึกอบรม วินิจฉัย และให้คำปรึกษา โรงเรียนภาษาและวัฒนธรรม ศูนย์บริการสอบเทียบและวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม สำนักพิมพ์และร้านหนังสือ พัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี สื่อสารองค์กรและการตลาด โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

งานที่ปฏิบัติ

นักศึกษาฝึกงานฝ่ายโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) งานที่ได้รับมอบหมายในกิจกรรม Business Trip / Business Matching เช่น บันทึกข้อมูลบริษัทSMEsที่ประชาสัมพันธ์ทางโทรสาร ส่งเอกสารประชาสัมพันธ์ทางโทรสาร ให้ข้อมูลผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรม ค้นหารายชื่อบริษัทเพื่อประชาสัมพันธ์ จัดส่งหนังสือสัญญา แปลเอกสารเกี่ยวกับพระราชบัญญัติการนำสินค้าเข้าประเทศญี่ปุ่น (ภาษาญี่ปุ่น เป็นภาษาไทย) จัดทำรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม ร่างE-mailติดตามการตอบรับ จัดทำใบเสนอราคา และจัดทำแบบประเมินความพึงพอใจ

งานในส่วนของกิจกรรมการจัดสัมมนาให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น เช่น เตรียมเอกสารประกอบการบรรยาย จัดทำรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม ส่งเอกสารประชาสัมพันธ์ทางโทรสาร บันทึกข้อมูลผู้เข้าร่วมกิจกรรม แปลเอกสารการสัมมนา (ภาษาญี่ปุ่น เป็นภาษาไทย)

งานในส่วนของกิจกรรมการให้บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) เช่น แปลเอกสารข้อมูลบริษัทสำหรับประชุมระหว่างSMEsไทย-ญี่ปุ่น (ภาษาอังกฤษ เป็นภาษาไทย) ดูแลฐานข้อมูลบริษัทกระดาษในประเทศไทย และโทรศัพท์ติดต่อบริษัทกระดาษในไทย

ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานและประโยชน์ที่ได้รับ

1. ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจภายใน / ระหว่างประเทศ
2. สามารถอธิบายขั้นตอน และกระบวนการในการดำเนินงานของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ในแต่ละกิจกรรมได้ อันเป็นประโยชน์ในการใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานเบื้องต้นสำหรับพนักงานในโครงการฯ ที่ต้องปฏิบัติงานให้บริการแก่ลูกค้า
3. ได้พัฒนาทักษะในการแปลเอกสาร และเรียบเรียงข้อความในการสื่อความหมายทั้งภาษาญี่ปุ่น ภาษาอังกฤษ และภาษาไทย
4. ได้พัฒนาทักษะการสื่อสารทางธุรกิจด้วยภาษาญี่ปุ่นภายในองค์กร
5. ได้พัฒนาทักษะการวางแผนงาน เรียบเรียงลำดับขั้นตอนการดำเนินงานให้ออกมาในรูปแบบที่สามารถเข้าใจได้ง่าย

กิตติกรรมประกาศ

ในการศึกษาและปฏิบัติงานฝึกงานที่สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (ส.ส.ท.) แผนกโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ในครั้งนี้ ข้าพเจ้าได้เรียนรู้และได้รับประสบการณ์ต่างๆ มากมาย การจัดทำรายงานฉบับนี้ สามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เพราะได้รับความอนุเคราะห์และสนับสนุนจากหลายฝ่าย ข้าพเจ้าขอขอบคุณดร. ประจักษ์ เฉิดโฉม ผู้จัดการฝ่ายอาวุโสพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ที่เปิดโอกาสรับนักศึกษาฝึกงาน ขอขอบคุณคุณพัชร เอื้อสถาพรชัย Project Executive ที่กรุณาสอนการปฏิบัติงาน และเป็นพนักงานที่ปรึกษา ขอขอบคุณคุณอิศรา อุดมพาณิชย์ Project Assistant ที่กรุณาสอนการปฏิบัติงาน ให้ข้อมูลประกอบการทำรายงาน แนะนำ ตรวจสอบความถูกต้อง และเป็นพนักงานที่ปรึกษา และพนักงานท่านอื่น ๆ ที่กรุณาให้คำแนะนำ คำปรึกษาและวิธีการดำเนินงานต่าง ๆ ตลอดระยะเวลาการปฏิบัติงาน ตลอดจนให้คำปรึกษา ความคิดเห็นในการจัดทำรายงานฉบับนี้

ขอขอบคุณสถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น ที่เปิดโอกาสให้นักศึกษาได้ฝึกงาน เพื่อเรียนรู้การปฏิบัติงานจริงในสถานประกอบการ ขอขอบคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์อนุวัต เจริญสุข อาจารย์ที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำปรึกษาในการจัดทำรายงาน และช่วยตรวจสอบและแก้ไข พร้อมทั้งเสนอแนวทางแก้ไขให้แก่ข้าพเจ้า

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณพี่ ๆ พนักงานสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (ส.ส.ท.) ทุกท่านที่คอยให้กำลังใจ และคำแนะนำต่าง ๆ แก่ข้าพเจ้า จนทำให้ข้าพเจ้าสามารถปฏิบัติงาน และจัดทำรายงานสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

นางสาวปาลิดา จรุงล้ำเลิศ

คณะบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ (ญี่ปุ่น)

สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ง
บทสรุป	จ
กิตติกรรมประกาศ	ช
สารบัญ	ซ
รายการตาราง	ฎ
รายการภาพประกอบ	ฐ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ	1
1.2 ลักษณะธุรกิจของสถานประกอบการหรือการให้บริการหลักขององค์กร	2
1.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารองค์กร	2
1.4 ตำแหน่ง และหน้าที่งานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย	4
1.5 พนักงานที่ปรึกษา และตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา	4
1.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน	5
1.7 วัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายของการปฏิบัติงาน	5
1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการปฏิบัติงาน	5
บทที่ 2 ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่ใช้ในการปฏิบัติงาน	6
2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	6
2.1.1 ความหมายของ SMEs	6
2.1.2 ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของไทย	8

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.1.3 ทฤษฎีการพึ่งพา (Dependency Theory)	9
2.1.4 ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence Theory)	10
2.1.5 ทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (International Integration Theory)	18
2.1.6 ความหมายของการสัมมนาทางธุรกิจ จุดมุ่งหมาย และประโยชน์	20
2.2 บทความที่เกี่ยวข้อง	22
2.2.1 สถานการณ์ SMEs พ.ค.สัญญาณดี ธุรกิจส่งออก-ตั้งกิจการใหม่ขยายตัว	22
2.2.2 กสิกรไทยผนึกพันธมิตรจัดงาน Mega Business Matching ตั้งเป้ามูลค่าซื้อขายกว่า 2,000 ล้านบาท	23
2.3 เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง	25
2.3.1 ระบบฐานข้อมูล (Database System)	25
บทที่ 3 แผนงานการปฏิบัติงานและขั้นตอนการดำเนินงาน	26
3.1 แผนงานการฝึกงาน	26
3.1.1 แผนงานฝึกงาน	26
3.1.2 แผนงานการจัดทำรายงาน	26
3.2 รายละเอียดงานที่นักศึกษาปฏิบัติในการฝึกงาน	27
3.3 ขั้นตอนการดำเนินงานที่นักศึกษาปฏิบัติงาน	28
3.3.1 ศึกษาลักษณะงานทั่วไปของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)	28

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

3.3.2 ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องในการติดต่อกับบริษัทของลูกค้าในแต่ละกิจกรรม 29

3.3.2.1 การจัด Business Trip / Business Matching 29

3.3.2.2 การจัดสัมมนา / Workshop ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น 31

3.3.2.3 บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) 32

3.3.2.4 บริการล่าม และแปลเอกสาร 33

3.3.3 ศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรม 33

3.3.3.1 การจัด Business Trip / Business Matching 33

3.3.3.2 การจัดสัมมนา / Workshop ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น 36

3.3.3.3 บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) 37

3.3.3.4 บริการล่าม และแปลเอกสาร 39

บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์ และสรุปผลต่าง ๆ 41

4.1 ขั้นตอนและผลการดำเนินงาน 41

4.1.1 การจัด Business Trip / Business Matching 41

4.1.2 การจัดสัมมนา / Workshop ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น 44

4.1.3 บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) 46

4.1.4 บริการล่าม และแปลเอกสาร 48

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล 51

4.1.1 การจัด Business Trip / Business Matching 51

4.1.2 การจัดสัมมนา / Workshop ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น 54

4.1.3 บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) 56

4.1.4 บริการล่าม และแปลเอกสาร 56

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ 57

5.1 สรุปผลการดำเนินงาน 57

5.2 แนวทางการแก้ปัญหา 58

5.3 ข้อเสนอแนะจากการฝึกงาน 59

เอกสารอ้างอิง 60

ภาคผนวก 62

ก ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง 63

ข ภาพจากโครงการก้าวแรกสู่ต่างประเทศ 75

"สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อโอกาสทางธุรกิจ"

ค แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์ 78

ประวัติผู้เขียน 91

รายการตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	ตารางเกณฑ์การแบ่งธุรกิจ SMEs No. of employees	7
2.2	ตารางเกณฑ์การแบ่งธุรกิจ SMEs Japan-Capital	7
2.3	ตารางเกณฑ์การแบ่งธุรกิจ SMEs Thailand-Fixed Assets	7
3.1	ตารางแผนงานการฝึกงานตั้งแต่ 17 มีนาคมถึง 30 พฤษภาคม 2557	26
3.2	ตารางแผนงานการจัดทำรายงาน	26

สถาบันการอาชีวศึกษาไทย-ญี่ปุ่น THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY TNI

รายการภาพประกอบ

ภาพที่		หน้า
1.1	แผนที่ที่ตั้งของสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (ส.ส.ท.)	1
1.2	รูปแบบการบริหารโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น	4
3.1	E-mail ติดต่อสร้างความร่วมมือกับกิจการญี่ปุ่น	38
4.1	สัดส่วนของจำนวนบริษัทที่สมัครและที่ไม่ตอบรับBusiness Trip	51
4.2	สัดส่วนประเภทกิจการของบริษัทที่สมัครเข้าร่วม Business Trip	52
4.3	สัดส่วนผลการประเมินความพึงพอใจต่อบริการโดยรวม (1)	53
4.4	สัดส่วนผลการประเมินความพึงพอใจต่อบริการโดยรวม (2)	54
4.5	สัดส่วนของจำนวนบริษัทที่สมัครและที่ไม่ตอบรับการสัมมนา	55
4.6	สัดส่วนประเภทกิจการของบริษัทที่สมัครเข้าร่วมสัมมนา	55

TNI
THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

ชื่อหน่วยงาน	สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (ส.ส.ท.)
แผนก / ฝ่าย / กอง	โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)
ที่ตั้งสถานประกอบการ	ชั้น3อาคาร สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) (สุขุมวิท 29) เลขที่ 5 – 7 ซอย สุขุมวิท 29 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ รหัสไปรษณีย์ 10110
โทรศัพท์	0-2258-0320-5 ต่อ 1401-1404
โทรสาร	0-2258-6437
E-Mail	jsme@tpa.or.th
Website	www.jsmethai.com

ภาพที่ 1.1 แผนที่ที่ตั้งของสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)(ส.ส.ท.)

1.2 ลักษณะธุรกิจของสถานประกอบการหรือการให้บริการหลักขององค์กร

สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) เป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร โดยมีความชำนาญในลักษณะธุรกิจการให้บริการด้านต่าง ๆ ได้แก่

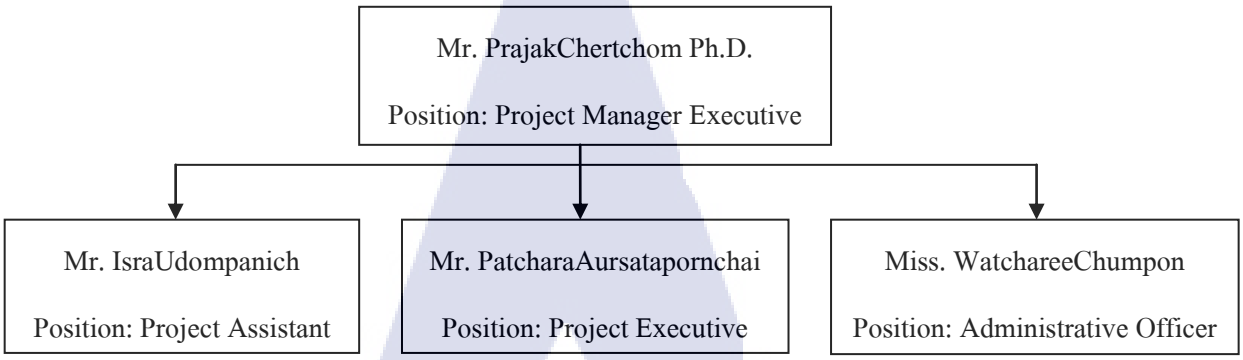
- จัดหลักสูตรการสัมมนา การฝึกอบรม
- การศึกษาด้วยตนเอง (Self Learning)
- การเทียบโอนการศึกษาระดับปริญญา
- การให้คำปรึกษา ทางด้านเทคโนโลยี คุณภาพสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัย และการจัดการการวินิจฉัยสถานประกอบการ
- การบริการสอบเทียบและวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม
- โรงเรียนภาษาและวัฒนธรรม
- การพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี
- การผลิตหนังสือเรียนภาษาต่างประเทศ หนังสือวัฒนธรรม และหนังสือแนวพัฒนาตนเอง รวมทั้งวารสารและตำราทางวิชาการทั้งทางด้านเทคโนโลยีและคุณภาพ

1.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารองค์กร

สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) หรือ ส.ส.ท. ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 24 มกราคม 2516 ด้วยความตั้งใจ มุ่งมั่นและร่วมมือร่วมใจ ของกลุ่มนักเรียนเก่าญี่ปุ่น และผู้ที่เคยไปฝึกอบรมโดยทุน ABK และ AOTS ณ ประเทศญี่ปุ่น โดยมี ฯพณฯ สมหมาย ฮุนตระกูล อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง เป็นประธานคณะกรรมการก่อตั้ง และอาจารย์โงอิจิ โฮซุมิ อดีตประธานคณะกรรมการ สมาคมความร่วมมือเศรษฐกิจ ญี่ปุ่น-ไทย ให้ความช่วยเหลือ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเป็นศูนย์กลางในการส่งเสริมความรู้และนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาเผยแพร่และถ่ายทอดให้แก่บุคลากรไทย เพื่อนสร้างความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทย

ปัจจุบัน ส.ส.ท. มีที่ทำการ 3 แห่ง คือ สำนักงานใหญ่ที่สุขุมวิท ซอย 29 อาคารสถาบันส่งเสริมเทคโนโลยี ที่พัฒนาการ ซอย 18 และโรงเรียนภาษาและวัฒนธรรม สาขาเซียร์ รังสิต และมีการให้บริการแบ่งเป็นฝ่ายกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

- การศึกษาฝึกอบรม วินิจฉัย และให้คำปรึกษา ประกอบด้วย
  - • การฝึกอบรมประเภท Public Training และ In-house Training
  - • ทัศนศึกษาทั้งในประเทศ และต่างประเทศ
  - • การศึกษาด้วยตนเอง : Self Learning ระบบการศึกษาทางไกล (SANNO University ประเทศญี่ปุ่น) และ e-book
  - • การเทียบโอนวุฒิการศึกษาระดับปริญญาด้วยการฝึกอบรม
  - • การวินิจฉัยสถานประกอบการ
  - • การให้คำปรึกษา
  - • ศูนย์สารสนเทศทางเทคโนโลยี
  - • ศูนย์ทดสอบมาตรฐาน และการวัดสมรรถนะบุคลากรในสถานประกอบการทุกระดับทั้งงานบริการและอุตสาหกรรม เพื่อรองรับคุณวุฒิวิชาชีพฯ
- โรงเรียนภาษาและวัฒนธรรม
- ศูนย์บริการสอบเทียบและวิเคราะห์สิ่งแวดล้อม
- สำนักพิมพ์และร้านหนังสือ
- พัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี
- สื่อสารองค์กรและการตลาด
- *โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) (โครงการพิเศษ)*



ภาพที่ 1.2 รูปแบบการบริหารโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น

1.4 ตำแหน่งและหน้าที่งานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

ตำแหน่งงาน นักศึกษาฝึกงานฝ่ายโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

หน้าที่งานที่ได้รับมอบหมาย
- ดูแลงานฐานข้อมูลของ J-SMEs
- บันทึกข้อมูลนามบัตรผู้ติดต่อ
- จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจ
- จัดเตรียมเอกสารสำหรับงานสัมมนา
- ร่างแบบเอกสารประชาสัมพันธ์
- แปลเอกสาร
- เขียนE-mailประชาสัมพันธ์ส่งถึงลูกค้า

1.5 พนักงานที่ปรึกษาและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา

ชื่อ- นามสกุล นายพัชร เอื้อสถาพรชัย
ตำแหน่ง Project Executive
โทรศัพท์ 0-2258-0320 ต่อ 1400
โทรสาร 0-2258-6437
E-Mail patchara@tpa.or.th

ชื่อ- นามสกุล	นายอิศรา อุดมพาณิชย์
ตำแหน่ง	Project Assistant
โทรศัพท์	092-012-1855
โทรสาร	0-2258-6437
E-Mail	isra@tpa.or.th

1.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

เริ่มปฏิบัติงานตั้งแต่วันจันทร์ที่ 17 มีนาคม 2557 ถึงวันศุกร์ที่ 30 พฤษภาคม 2557 รวมระยะเวลาการปฏิบัติงานทั้งสิ้น 11 สัปดาห์

1.7 วัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายของการปฏิบัติงาน

เพื่อศึกษาขั้นตอนและกระบวนการในการดำเนินงานให้บริการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) อันได้แก่

1) Business Trip / Business Matching
2) การจัดสัมมนาให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น
3) บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination)
4) บริการล่ามและแปลเอกสาร

1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับจากการปฏิบัติงาน

1) ความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจภายใน / ระหว่างประเทศ

2) สามารถอธิบายขั้นตอนและกระบวนการในการดำเนินงานของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ในแต่ละกิจกรรมได้

บทที่ 2 ทฤษฎีและเทคโนโลยีที่ใช้ในการปฏิบัติงาน

2.1 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การจัดทำรายงานครั้งนี้จะกล่าวถึงทฤษฎีและแนวความคิดต่าง ๆ รวมไปถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาการทำงานของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ภายใต้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ในเรื่องของขั้นตอน และกระบวนการในการให้บริการในแต่ละกิจกรรม โดยมีหัวข้อสำคัญ ดังนี้

1) ความหมายของ SMEs
2) ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของไทย
3) ทฤษฎีการพึ่งพา (Dependency Theory)
4) ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence Theory)
5) ทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (International Integration Theory)
6) ความหมายของการสัมมนาทางธุรกิจ, จุดมุ่งหมาย และประโยชน์

2.1.1 ความหมายของ SMEs

(ที่มา: http://www.novabizz.com/Business/ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.htm, 10 มีนาคม 2557)

คำว่า SMEs นั้นเป็นคำย่อของคำว่า Small and Medium Enterprise (SME) ในภาษาอังกฤษ สำหรับคำที่ใช้กันอย่างเป็นทางการของภาษาไทยคือ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม” สำหรับประเทศไทย ได้มีกฎหมายธุรกิจSMEs ประกาศออกมาอย่างเป็นทางการแล้ว ซึ่งเรียกว่า พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม พ.ศ. 2543 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(บางที่เรียกว่าธุรกิจกลาง-เล็ก)ครอบคลุมกิจการ 3 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

1) การผลิต (Product Sector) ครอบคลุมการผลิตในภาคเกษตรกรรม (Agricultural Processing) ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing) และเหมืองแร่ (Mining)

2) การค้า (Trading Sector) ครอบคลุมการค้าส่ง (Wholesale) และการค้าปลีก (Retail)

โดยตามกฎหมายฉบับนี้นั้น ได้ให้อำนาจรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ในการกำหนดว่า ใครบ้างที่จะได้ขึ้นชื่อว่า เข้าข่ายเป็นธุรกิจSMEs ซึ่งจะประกาศออกมาเป็นกฎกระทรวง ก่อนหน้านี้จะใช้เกณฑ์ในการวัดว่าธุรกิจไหนเป็นSMEs ดังนี้คือ

ตารางที่ 2.1 ตารางเกณฑ์การแบ่งธุรกิจSMEs No. of employees (no more than)

Industry Type	Japan	Thailand
Manufacturing	300	200
Service	100	200
Wholesale	100	50
Retail	50	30

ตารางที่ 2.2 ตารางเกณฑ์การแบ่งธุรกิจSMEs Japan- Capital (no more than)

Industry Type	In Yen	In Baht (est.)
Manufacturing	300 M	87 M
Service	50 M	15 M
Wholesale	100 M	29 M
Retail	50 M	15 M

ตารางที่ 2.3 ตารางเกณฑ์การแบ่งธุรกิจSMEs Thailand - Fixed Assets (no more than)

Industry Type	In Yen (est.)	In Baht
Manufacturing	689 M	200 M
Service	689 M	200 M
Wholesale	344 M	100 M
Retail	206 M	60 M

2.1.2 ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของไทย

(ที่มา:http://www.sme.go.th/SiteCollectionDocuments/วิจัยSMEs/การศึกษาการย้ายฐานธุรกิจ ของบริษัทสัญชาติญี่ปุ่นมายังประเทศไทย/3-บทที่%202_ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.pdf, 10 มีนาคม 2557)

ในระบบเศรษฐกิจต่าง ๆ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะมีอยู่เป็นจำนวนมากและกระจายตัวอยู่ทั่วไปในประเทศ SMEs จึงมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศอย่างน้อย 4 ด้าน คือ

1) การสร้างงานใหม่และเพิ่มการแข่งขันในตลาด SMEs โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นธุรกิจที่เกิดขึ้นได้ง่าย ใช้เงินทุนไม่สูงและมีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนในวิสาหกิจขนาดใหญ่ ตลอดจนมีความคล่องตัวในการดำเนินการ จึงเป็นจุดกำเนิดของผู้ที่สนใจลงทุนเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ โดยเฉพาะยามเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ คนที่ว่างงานสามารถหันมาเริ่มต้นวิสาหกิจขนาดย่อมได้ง่าย นอกจากนี้ การที่มี SMEs เข้าสู่ตลาดยังช่วยเพิ่มระดับการแข่งขันในตลาดมากขึ้น ลดการผูกขาด จึงส่งผลให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในสินค้าและบริการต่าง ๆ มากขึ้น

2) การเชื่อมโยงกับวิสาหกิจขาดใหญ่ SMEs มีส่วนช่วยเหลือและสนับสนุนวิสาหกิจขนาดใหญ่หลายด้าน เช่น การรับช่วงการผลิต การช่วยในการจัดจำหน่ายสินค้าค้าส่งและค้าปลีกแก่ผู้บริโภค การเป็นผู้ผลิตปัจจัยการผลิตให้กับวิสาหกิจขนาดใหญ่ หรือการทำหน้าที่ให้บริการเสริมให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ เช่น การซ่อมบำรุง การทำความสะอาด เป็นต้น

3) การรองรับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ SMEs มักมีความยืดหยุ่นในการปรับตัว และมีความหลากหลาย ดังนั้น ระบบเศรษฐกิจที่มี SMEs ที่แข็งแกร่งจำนวนมากอย่างเช่นไต้หวันจึงสามารถปรับตัวในช่วงเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจเอเชียปี ค.ศ.1997 ได้ดีกว่าเกาหลีใต้ซึ่งมีวิสาหกิจขนาดใหญ่เป็นวิสาหกิจหลัก

4) การกระจายการพัฒนาไปทั่วประเทศ SMEs มักมีลักษณะการจัดตั้งกระจัดกระจายไปตามชุมชนในภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ จึงมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการกระจายความเจริญเติมโตของชุมชนต่าง ๆ

2.1.3 ทฤษฎีการพึ่งพา (Dependency Theory)

(ที่มา:วิทยานิพนธ์ เรื่อง ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับกัมพูชาในช่วง พ.ศ. 2544 ถึง พ.ศ. 2547, 4 เมษายน 2557)

ทฤษฎีการพึ่งพาเริ่มเผยแพร่ในช่วงกลางทศวรรษค.ศ.1960 เมื่อการพัฒนาตามแนวคิดของทฤษฎีการพัฒนาไปสู่ความทันสมัยประสบความล้มเหลวโดยเฉพาะในด้านเศรษฐกิจที่มุ่งนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าซึ่งมีผลลัพธ์ในลักษณะตรงกันข้ามกับที่แนวคิดของการพัฒนาไปสู่ความทันสมัยเสนอไว้กล่าวคือเกิดปัญหาความยากจนปัญหาหนี้สินระหว่างประเทศความเหลื่อมล้ำระหว่างกลุ่มต่างๆเป็นต้นทำให้เกิดแนวคิดในหมู่นักวิชาการลาตินอเมริกาซึ่งได้วิเคราะห์ปัญหาการด้อยพัฒนาและวิพากษ์วิจารณ์รูปแบบการพัฒนาไปสู่ความทันสมัยของประเทศโลกที่สามตามความคิดการพึ่งพาประเทศพัฒนาแล้วพบว่าการให้ความช่วยเหลือประเทศด้อยพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจนั้นหากอยู่ในรูปแบบการพึ่งพาและการแลกเปลี่ยนที่ปราศจากความเท่าเทียมกันประเทศที่กำลังพัฒนายังต้องพึ่งพาประเทศที่พัฒนาแล้วในทางเทคโนโลยีชั้นสูงซึ่งทำให้ประเทศที่ด้อยพัฒนากว่าต้องเสียเปรียบต่อไป
ทฤษฎีการพึ่งพาเป็นทฤษฎีการพัฒนาที่อธิบายความสัมพันธ์ที่ไม่เท่าเทียมกันระหว่างประเทศทุนนิยมที่พัฒนาแล้วกับประเทศที่กำลังพัฒนา

<u>พัฒนาการของทฤษฎีการพึ่งพา</u>

ทฤษฎีการพึ่งพาเกิดขึ้นหลังจากที่โลกได้มีทฤษฎีจำนวนมากทฤษฎีนี้จึงได้รับอิทธิพลจากทฤษฎีต่างๆได้แก่ทฤษฎีคลาสสิกใหม่และทฤษฎีจักรวรรดินิยมแต่ทฤษฎีการพึ่งพาได้กำหนดเป้าหมายและองค์ประกอบวิเคราะห์ที่เฉพาะตัวแยกจากอิทธิพลด้านอื่นๆในช่วง 10 ปีแรกของศตวรรษที่ 26 นักเศรษฐศาสตร์ในคณะกรรมการเศรษฐกิจในลาตินอเมริกาได้เสนอการวิเคราะห์สาเหตุของความล้มเหลวทางเศรษฐกิจในลาตินอเมริกาว่าเป็นเพราะอิทธิพลของต่างชาติต่อโครงสร้างการค้าของลาตินอเมริกา (Raul Prebisch, 1963 อ้างถึงในภัสราวี, 2544 อ้างถึงใน

พงษ์รัตน์ดา, 2548) ข้อเสนอดังกล่าวได้วิพากษ์วิจารณ์ข้อเสนอของฝ่ายคลาสสิกใหม่ที่ส่งเสริมการขยายตัวทางการค้าระหว่างประเทศและส่งเสริมการพัฒนาบนพื้นฐานของการแบ่งงานระหว่างประเทศปัญหาความด้อยพัฒนาเป็นผลกระทบที่เกิดจากการพัฒนาที่อิงอยู่กับเกษตรกรรมและการส่งออกในขณะที่ยังต้องพึ่งพาการนำเข้าสินค้าทุนจากประเทศพัฒนา

ต่อมาทฤษฎีการพึ่งพาแนวอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าได้เข้ามามีบทบาทในการนำทิศทางของประเทศในลาตินอเมริกาได้ระยะหนึ่งกระแสการวิพากษ์วิจารณ์แนวคิดของนักทฤษฎีกลุ่มนี้ได้ก่อตัวขึ้นโดยเฉพาะการวิจารณ์ในประเด็นความล้มเหลวทางเศรษฐกิจอันเกิดจากยุทธศาสตร์การพัฒนาดังกล่าวนักทฤษฎีกลุ่มนี้ได้แก่ Andre Gunder Frank (1979) และTheotonioDos Santos (1971) ผู้วิจารณ์การพัฒนาตามแนวคิดของ Raul Prebischและได้สร้างทฤษฎีการพึ่งพาแบบใหม่ในลาตินอเมริกาซึ่งเป็นการพึ่งพาทางอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขึ้น

พัฒนาการของทฤษฎีพึ่งพาที่ยาวนานกว่า 30 ปีได้เข้ามามีอิทธิพลอย่างมากต่องานวิชาการต่างๆเช่นแง่มุมการศึกษาความผูกพันระหว่างเงินทุนภายในและภายนอกประเทศการรวมตัวหรือการกระจายของโครงสร้างทางเศรษฐกิจมีการนำทฤษฎีการพึ่งพาไปประยุกต์ใช้ในเหตุการณ์จริงในสถานการณ์ทั่วโลกปัญหาของทฤษฎีดังกล่าวซึ่งมีการวิจารณ์อย่างมากคือปัญหาเอกภาพของทฤษฎีที่มีความขัดแย้งมาโดยตลอดเนื่องจากการผสมผสานแนวคิดของนักวิชาการหลายคนเพื่อรวมกลุ่มเป็นแนวคิดเดียวนั้นเป็นเรื่องยากอย่างไรก็ตามแนวคิดของนักวิชาการที่แต่ละคนแสดงออกมาล้วนมีเป้าหมายเดียวกันคือ*ประเทศด้อยพัฒนาจะต้องลดการพึ่งพาจากประเทศที่พัฒนาแล้วเพื่อให้ประเทศด้อยพัฒนาสามารถยืนหยัดอยู่ได้ด้วยตนเอง*

2.1.4 ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence Theory)

นักวิชาการที่โดดเด่นคือโรเบิร์ต โอ. เคียวเฮน และโจเซฟ เอช. ไน ซึ่งเป็นบิดาของทฤษฎีพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน เคียวเฮนและไน กล่าวว่าความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในปัจจุบันมีลักษณะการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน เช่น การพึ่งพาสินค้า พึ่งพาการลงทุน พึ่งพาเทคโนโลยี พึ่งพาทรัพยากรต่าง ๆ และความสัมพันธ์ในแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันจะทำให้เกิดเหตุการณ์ระหว่างประเทศขึ้น แม้ว่าการพึ่งพาอาจจะเป็นไปในลักษณะที่ไม่เท่าเทียมกัน แต่โลกทั้งโลกก็ต้องพึ่งพาอาศัยกัน *ทฤษฎีนี้สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางการค้าและเศรษฐกิจ*

ในการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเดิมเคยเน้นเรื่องอำนาจและศึกษารัฐในฐานะเป็นหน่วยงานทางการเมืองที่มีบทบาทหลักในการเมืองระหว่างประเทศตลอดจนการให้ความสำคัญกับเรื่องผลประโยชน์แห่งชาติอันหมายถึงความอยู่รอดทางการเมืองและความมั่นคงทาง

ทหารเป็นสำคัญ (สมพงศ์, 2542อ้างถึงใน พงษ์รัตน์ดา, 2548) ระหว่างค.ศ. 1950-1960 นักวิชาการเริ่มตระหนักว่าการศึกษาภายใต้กรอบทฤษฎีดังกล่าวไม่เพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในยุคใหม่แนวความคิดใหม่จึงเกิดขึ้นเช่นแนวความคิดความสัมพันธ์ข้ามชาติซึ่งชี้ให้เห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในยุคใหม่มิได้มีรัฐบาลเป็นผู้ริเริ่มเสมอไปแต่ฝ่ายอื่นๆเช่นปัจเจกบุคคลบรรษัทข้ามชาติหรือองค์การระหว่างประเทศต่างๆเริ่มมีบทบาทมากขึ้นตามลำดับอย่างไรก็ตามแนวความคิดดังกล่าวยังไม่ครอบคลุมและไม่อาจอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในยุคใหม่ได้อย่างชัดเจน

ต่อมาในทศวรรษของค.ศ. 1970 ได้มีการพัฒนาแนวความคิดการพึ่งพาซึ่งกันและกันโดยนักวิชาการได้ให้คำนิยามที่ชัดเจนขึ้นกล่าวคือครอบคลุมลักษณะอื่นของความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเช่นนอกจากจะชี้ให้เห็นว่ารัฐที่มีบทบาทมากแล้วยังมีฝ่ายอื่นๆมีบทบาทเช่นกันตลอดจนมีการตั้งสมมติฐานเพื่อการศึกษาและทำความเข้าใจความสัมพันธ์ระหว่างประเทศใหม่อย่างจริงจัง การพึ่งพาซึ่งกันและกันมีลักษณะที่ประเทศใดประเทศหนึ่งไม่อาจบรรลุวัตถุประสงค์หรือนโยบายในประเทศของตนได้โดยลำพังหากแต่ต้องขึ้นกับความร่วมมือของประเทศอื่นๆด้วย และในช่วงนี้นักวิชาการต่างยอมรับว่าการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในลักษณะของความสัมพันธ์ที่มีอายุยืนยาวที่สุดของระบบรัฐคือระบบพันธมิตรดังนั้นกิจกรรมการหาพันธมิตรและการสร้างระบบพันธมิตรจึงเป็นเครื่องหมายแห่งการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน (จีรภรณ์, 2533 อ้างถึงใน พงษ์รัตน์ดา, 2548) ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกันมีหลายแนวคิดดังนี้

<u>แนวคิดของ Edward L. Morse</u>

Morse (1976) กล่าวว่าการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญอย่างหนึ่งที่คู่กับการพัฒนาไปสู่ความทันสมัยของระบบระหว่างประเทศคือการเกิดความสัมพันธ์แบบพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างรัฐต่าง ๆ ลักษณะที่สำคัญของการพึ่งพาซึ่งกันและกันคือการลดความเป็นอิสระของรัฐลงอันจะเห็นได้จากผลกระทบต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจเป็นอันดับแรกและความมั่นคงทางทหารเป็นอันดับต่อมากล่าวคือประเทศต่างๆไม่อาจบรรลุวัตถุประสงค์ทางเศรษฐกิจได้โดยลำพังแต่ต้องอาศัยความร่วมมือจากประเทศอื่นๆด้วยซึ่งก็คือการเกิดความสัมพันธ์แบบพึ่งพาซึ่งกันและกันนั่นเอง Morse ได้วิเคราะห์โครงสร้างของการพึ่งพาซึ่งกันและกันไว้หลายลักษณะดังนี้

1) การพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบยุทธศาสตร์ถือว่ากระบวนการต่อรองระหว่างรัฐเป็นพฤติกรรมการพึ่งพาซึ่งกันและกันที่สำคัญแบบหนึ่งและเก่าแก่ที่สุดในระบบระหว่างประเทศ

การพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบยุทธศาสตร์เกี่ยวข้องกับการกระทำของรัฐบาลตั้งแต่ 2 รัฐบาลขึ้นไป โดยที่ทางเลือกของการกระทำของรัฐบาลหนึ่งรัฐบาลใดขึ้นอยู่กับทางเลือกของรัฐบาลอื่น ๆ

2) การพึ่งพาซึ่งกันและกันอย่างเป็นระบบการพึ่งพาซึ่งกันและกันอย่างเป็นระบบนั้นเริ่มจากเงื่อนไข 2 ประการคือการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีและนโยบายของรัฐบาล เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้การติดต่อสื่อสารระหว่างประเทศเป็นไปโดยสะดวกรวดเร็วและมีค่าใช้จ่ายต่ำส่งผลให้การเคลื่อนย้ายของปัจจัยการผลิต (ได้แก่แรงงานเทคโนโลยีและเงินทุน) ตลอดจนสินค้าและบริการระหว่างประเทศเป็นไปโดยสะดวกและรวดเร็วส่วนนโยบายของรัฐบาลที่มีต่อการค้าสมัยใหม่ก็เปลี่ยนแปลงไปในทางที่อำนวยความสะดวกมากขึ้นแก่การเคลื่อนย้ายของสินค้ากำลังคนการลงทุนทรัพยากรและเทคโนโลยีระดับระหว่างประเทศทั้งนี้การพึ่งพาซึ่งกันและกันอย่างเป็นระบบนั้นมีลักษณะโครงสร้างความสัมพันธ์แบบข้ามชาติ
ซึ่งลดอำนาจการควบคุมกิจกรรมระหว่างประเทศของรัฐบาลลงเนื่องจากผู้เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้นขณะเดียวกันรัฐบาลของประเทศต่างๆก็มีกิจกรรมที่ต้องร่วมมือกันมากขึ้น

3) การพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบไม่เท่าเทียมกันรูปแบบนี้เป็นการอธิบายองค์การระหว่างประเทศโดยอาศัยแนวความคิดที่สำคัญคือเมื่อการผลิตสินค้าขึ้นเพื่อการบริโภคโดยหน่วยใดหน่วยหนึ่งของระบบหน่วยอื่นๆก็สามารถบริโภคได้โดยเสียค่าใช้จ่ายน้อยมากหรืออาจไม่ต้องเสียเลยก็ได้กล่าวอีกนัยหนึ่งคือการที่หน่วยอื่นๆไม่เข้าร่วมบริโภคสินค้านั้นกลับมีผลทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น

โดยสรุปแล้ว Morse มีความเห็นว่าการพึ่งพาซึ่งกันและกันเป็นลักษณะสำคัญของกระบวนการพัฒนาสู่ความทันสมัยโดยที่การพึ่งพาซึ่งกันและกันนี้มีได้หลายรูปแบบและผลสำคัญที่ตามมาคือฝ่ายรัฐบาลขาดอิสรภาพในการดำเนินนโยบายทั้งภายในและต่างประเทศ

<u>แนวคิดของ Richard N.Cooper</u>

Cooper (1986) กล่าวว่าการพึ่งพาซึ่งกันและกันหมายถึงระดับของการมีอิทธิพลต่อกันทางเศรษฐกิจของประเทศหนึ่งต่อเศรษฐกิจของประเทศอื่นและเขายังได้แบ่งการพึ่งพาซึ่งกันและกันออกเป็น 4 ประเภทดังนี้

1) การพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบโครงสร้างได้แก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไปมีลักษณะที่เปิดเข้าหากันมากดังนั้นเหตุการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศหนึ่งจะมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศอื่นด้วย

2) การพึ่งพาซึ่งกันและกันในวัตถุประสงค์ของนโยบายทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศต่างๆ ประเทศหนึ่งมีความวิตกกังวลต่อจุดมุ่งหมายในนโยบายของประเทศอื่นว่าจะมีผลกระทบต่อประเทศของตนอย่างไรก็ตามความวิตกกังวลนี้จะมีน้อยลงหากประเทศต่างๆมีวัตถุประสงค์เหมือนกันหรือประสบปัญหาที่มีข้อจำกัดเช่นเดียวกัน

3) การพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบกระทบภายนอกร่วมกันเป็นลักษณะที่ประเทศตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไปได้รับอิทธิพลจากภายนอกเหมือนกันการพึ่งพาซึ่งกันและกันในลักษณะนี้ต่างจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบโครงสร้างในแง่ที่ว่าประเทศทั้งสองได้รับผลกระทบจากอิทธิพลภายนอกด้วยกันไม่ใช่เป็นการกระทบซึ่งกันและกันระหว่างประเทศเพียงสองประเทศเท่านั้น

4) การพึ่งพาซึ่งกันและกันในนโยบายคือการพึ่งพาซึ่งกันและกันที่เป็นผลโดยตรงจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันแบบโครงสร้างและการพึ่งพาซึ่งกันและกันในวัตถุประสงค์ดังกล่าวมาแล้วทำให้การกำหนดนโยบายของแต่ละประเทศไม่ได้เป็นไปโดยอิสระ

จะเห็นได้ว่านิยามของ Cooper นั้นเน้นหนักในแง่เศรษฐกิจทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์การพึ่งพาซึ่งกันและกันทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ

<u>แนวคิดของ Robert O. Keohane and Joseph S. Nye</u>

Keohane and Nye (1989) ได้นิยามคำว่าการพึ่งพาซึ่งกันและกันในความสัมพันธ์ระหว่างประเทศว่าหมายถึงการพึ่งพาซึ่งกันและกันในการเมืองโลกโดยอ้างถึงสถานการณ์ลักษณะพิเศษที่เกิดจากผลที่มีต่อกันระหว่างประเทศต่างๆผลที่กล่าวถึงนี้เกิดจากการติดต่อระหว่างประเทศเช่นการเคลื่อนย้ายของเงินทุนสินค้าประชาชนและข่าวสารซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 อย่างไรก็ตามถ้าการติดต่อที่เพิ่มขึ้นไม่มีผลกระทบที่มีความสำคัญการติดต่อนั้นก็เป็นเพียงการติดต่อซึ่งกันและกันเท่านั้นดังนั้นผลกระทบในความหมายของการพึ่งพาซึ่งกันและกันจึงหมายถึงผลกระทบที่มีความสำคัญ

แนวคิดของอรศรีงามวิทยาพงศ์

อรศรี (2530) อ้างถึงใน พงษ์รัตน์ดา, 2548 ได้สรุปสาระสำคัญเกี่ยวกับการพึ่งพาซึ่งกันและกันไว้ดังนี้

1) สาเหตุที่ทำให้เกิดการพึ่งพากันแนวคิดนี้ได้วิเคราะห์ว่าสาเหตุของการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างประเทศนั้นมาจากความจำเป็นของสถานการณ์ทั้งภายในและภายนอกประเทศต่าง ๆ ที่ทำให้แต่ละประเทศแสวงหาและแลกเปลี่ยนความช่วยเหลือหรือพึ่งพิงซึ่งกันและกันซึ่งความจำเป็นดังกล่าวนี้อาจแบ่งได้ 3 ด้านคือความจำเป็นด้านเศรษฐกิจการเมืองและสังคม

1.1) ความจำเป็นด้านเศรษฐกิจการพัฒนาไปสู่ความทันสมัยด้านเศรษฐกิจเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างประเทศแบบพึ่งพากันการพัฒนาในรูปแบบดังกล่าวจะทำให้ประเทศต่างๆต้องพึ่งพากันเป็นอย่างมากเพื่อผลักดันให้เกิดความร่วมมือและช่วยเหลือกันในการพัฒนารูปแบบรูปแบบของการพัฒนาดังกล่าวได้ทำให้ประเทศด้อยพัฒนามีเป้าหมายในการพัฒนาเศรษฐกิจเหมือนกับประเทศที่พัฒนาแล้วทำให้เกิดความจำเป็นทางเศรษฐกิจที่จะพึ่งพากันและกันในการพัฒนา

ความจำเป็นทางเศรษฐกิจดังกล่าวจะผลักดันให้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศแบบพึ่งพากันเกิดขึ้นเพราะหากไม่พึ่งพากันแต่กลับเผชิญหน้ากันหรือมุ่งประโยชน์เพียงฝ่ายเดียวจะก่อให้เกิดผลเสียที่ทำลายผลประโยชน์ของกันและกันทั้งสองฝ่าย

1.2) ความจำเป็นทางด้านการเมืองประเทศมหาอำนาจในโลกเสรีโดยเฉพาะสหรัฐอเมริกามองเห็นว่าอุดมการณ์ของลัทธิคอมมิวนิสต์เป็นภัยคุกคามต่อสันติภาพและอธิปไตยของนานาประเทศทั้งเล็กและใหญ่สหรัฐอเมริกาในฐานะประเทศมหาอำนาจที่ยิ่งใหญ่ถือเป็นภาระหน้าที่ที่จะต้องปกป้องอุดมการณ์ทางการเมืองแบบเสรีประชาธิปไตยให้คงอยู่โดยดำเนินการต่อต้านและสกัดกั้นการแผ่ขยายอำนาจของค่ายคอมมิวนิสต์ที่เคยมีสหภาพโซเวียตเป็นผู้หนุนหลังอย่างไรก็ตามความสำเร็จในการปกป้องอุดมการณ์เสรีประชาธิปไตยดังกล่าวนี้มิอาจกระทำได้โดยสหรัฐอเมริกาแต่เพียงลำพังหากจะต้องพึ่งพาความร่วมมือจากประเทศมหาอำนาจอื่นๆในโลกเสรีและประเทศกำลังพัฒนาทั่วโลกด้วย

การสร้างเสริมความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจให้ประเทศด้อยพัฒนาจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้เป้าหมายการต่อต้านคอมมิวนิสต์ประสบผลสำเร็จได้รวมทั้งป้องกันมิให้ประเทศด้อยพัฒนาต้องตกอยู่ในอำนาจของสหภาพโซเวียตโดยไม่มีทางเลือกอื่นสหรัฐอเมริกา

เห็นว่าหากประเทศด้อยพัฒนาเข้าเป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มเศรษฐกิจที่ใหญ่กว่าจะทำให้ประเทศเหล่านี้สามารถต่อต้านแรงกดดันจากสหภาพโซเวียตได้และสามารถเจรจาต่อรองบนพื้นฐานที่เท่าเทียมกันซึ่งการร่วมมือเป็นส่วนหนึ่งในกลุ่มเศรษฐกิจดังกล่าวนั้นจะทำให้เกิดระบบใหม่ระหว่างประเทศซึ่งมีลักษณะของการพึ่งพาซึ่งกันและกัน

ความจำเป็นทางการเมืองอีกประการหนึ่งคือการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างประเทศมีอิทธิพลอย่างมากต่อเสถียรภาพการเมืองการปกครองทั้งในประเทศพัฒนาแล้วและด้อยพัฒนาสำหรับประเทศพัฒนาแล้วนั้นความสามารถของรัฐในการปรับปรุงความกินดีอยู่ดีของพลเมืองมีความสัมพันธ์อย่างแนบแน่นกับความสามารถในการเข้าถึงตลาดสินค้าต่างประเทศและความสามารถในการเข้าถึงทรัพยากรในการผลิตทางอุตสาหกรรมเทคโนโลยีพลังงานวัตถุดิบจากประเทศอื่นหากรัฐใดไม่สามารถดึงทรัพยากรจากที่อื่นๆให้ได้อย่างกว้างขวางเพียงพอแล้วย่อมจะส่งผลให้การยกระดับคุณภาพชีวิตของตนประสบกับอุปสรรคอย่างรุนแรง

การสร้างความสัมพันธ์แบบพึ่งพาอาศัยกันจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นประเทศด้อยพัฒนาก็มิได้แตกต่างออกไปจากนี้ความชอบธรรมในการปกครองและเสถียรภาพของรัฐบาลขึ้นอยู่กับความสามารถของรัฐในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญก้าวหน้าในการที่จะบรรลุเป้าหมายในลักษณะดังกล่าวได้นั้นจำเป็นต้องแสวงหาทรัพยากรและความก้าวหน้าจากภายนอกจึงจะประสบผลสำเร็จดังนั้นเสถียรภาพของรัฐบาลจึงเป็นสิ่งที่เกี่ยวพันกับความสามารถของรัฐบาลในการสร้างความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับประเทศที่พัฒนาแล้ว

1.3) ความจำเป็นทางด้านสังคมความก้าวหน้าในการสื่อสารและคมนาคมทำให้เกิดการติดต่อและไปมาหาสู่ข้ามประเทศกันระหว่างประชาชนประเทศต่างๆทำให้เกิดปัญหาสังคมระหว่างประเทศที่ไม่สามารถจัดการหรือแก้ไขได้โดยประเทศใดประเทศหนึ่งเพียงลำพังไม่ว่าจะเป็นประเทศที่มีอำนาจมากเพียงใดก็ตามเช่นปัญหายาเสพติดการควบคุมโรคระบาดอาชญากรรมและการก่อการร้ายเป็นต้นทำให้ประเทศต่างๆต้องพึ่งพากันในการวางแผนป้องกันและปราบปรามนอกจากนี้การที่ประเทศต่างๆใช้แม่น้ำทะเลภูเขาป่าฯลฯร่วมกันทำให้เกิดความจำเป็นจะต้องพึ่งพากันในการรักษากฎเกณฑ์เพื่ออนุรักษ์ทรัพยากรหรือเพื่อวางแผนในการป้องกันภาวะมลพิษร่วมกัน

2) ผลที่เกิดขึ้นจากการพึ่งพากันแนวคิดนี้ได้เสนอว่าความสัมพันธ์ระหว่างประเทศแบบพึ่งพาซึ่งกันและกันจะก่อให้เกิดผลสำคัญๆต่อไปนี้

2.1) ความสัมพันธ์แบบพึ่งพากันนี้จะทำให้เกิดการพึ่งพาที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆระหว่างประเทศต่างๆจนกระทั่งการพึ่งพากันที่มีความสลับซับซ้อนซึ่งมีลักษณะสำคัญคือเกิดเป็นระบบโลกที่มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจอย่างซับซ้อนและประเทศทั้งหลายมีช่องทางในการติดต่อสัมพันธ์กันหลายช่องทางระหว่างสังคมนโยบายต่างประเทศของประเทศทั้งหลายจะเปลี่ยนแปลงไปคือจะครอบคลุมปัญหาต่างๆที่ล้วนแต่มีความสำคัญจนจัดระดับของความสำคัญระหว่างประเด็นปัญหาต่าง ๆได้ยากนอกจากนี้แสนยานุภาพทางทหารจะมิใช่เครื่องมือในการดำเนินนโยบายต่างประเทศที่ได้ผลอีกต่อไปและจะมีบทบาทที่สำคัญน้อยลงด้วยกล่าวคือจะไม่ใช้กำลังทหารหรืออย่างดีที่สุดก็ใช้กำลังทหารให้น้อยที่สุด (สมพงศ์, 2542อ้างถึงใน พงษ์รัตน์ดา, 2548)

2.2) การพึ่งพากันในการพัฒนาไปสู่ความทันสมัยจะส่งผลต่อเนื่องให้เกิดความสัมพันธ์แบบพึ่งพากันมากยิ่งขึ้นเพราะทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาลยิ่งขยายมากขึ้นองค์การเอกชนคือบรรษัทข้ามชาติซึ่งมีกิจกรรมเครือข่ายอย่างกว้างขวางทั่วโลกจะทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ข้ามชาติเพราะมีกิจกรรมและนโยบายที่ดำเนินการกันในระดับโลกความสัมพันธ์ที่ข้ามชาติเพราะมีกิจกรรมและนโยบายที่ดำเนินการกันในระดับโลกความสัมพันธ์ที่ขยายขอบเขตมากขึ้นเช่นนี้จะทำให้ระบบความสัมพันธ์ที่เป็นระบบโลกมากขึ้นทุกทีพรมแดนหรือการถือเขตแดนแบ่งแยกประเทศจะลดความสำคัญลงเพราะแต่ละประเทศต่างมีผลประโยชน์ร่วมกันอยู่อย่างแน่นแฟ้นจนการอยู่รอดของโลกโดยรวมทั้งหมดมีความสำคัญกับทุกประเทศมากขึ้นทุกขณะสำหรับความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาลที่ขยายตัวจากความร่วมมือในการพัฒนามีทั้งแบบทวิภาคีพหุภาคีซึ่งมีตั้งแต่ระดับโลกคือองค์การสหประชาชาติองค์การชำนาญพิเศษและความร่วมมือกันในระดับภูมิภาคหรือระหว่างกลุ่มภูมิภาค

2.3) ระดับของการพึ่งพาที่เพิ่มมากขึ้นนี้มีผลต่อการลดความสามารถของรัฐบาลอย่างมากในการปกครองตนเองของประเทศอย่างไรก็ตามแนวความคิดพึ่งพากันเห็นว่าการยอมลดหรือจำกัดอำนาจอธิปไตยบางส่วนของประเทศเพื่อปฏิบัติตามกฎข้อบังคับในข้อตกลงระหว่างประเทศ

ทั้งที่มีกับองค์การระหว่างประเทศและที่มีกับบรรษัทข้ามชาตินั้นเป็นประโยชน์แก่ประเทศมากกว่าผลเสียเพราะจะทำให้ประเทศได้รับผลประโยชน์บางอย่างซึ่งมิอาจกระทำได้โดยลำพังดังนั้นการแลกอธิปไตยบางส่วนกับความมั่งคั่งสมบูรณ์ทางด้านเศรษฐกิจนั้นจึงเป็นสิ่งที่คุ้มค่าและไม่เสียหายตัวอย่างชัดเจนที่สุดคือการแลกเปลี่ยนอำนาจอธิปไตยทางเศรษฐกิจของประชาคมยุโรปเพื่อความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจที่รวดเร็วมากกว่า

2.4) การพึ่งพาโดยองค์การระหว่างประเทศและบรรษัทข้ามชาติและการกำจัดอธิปไตย เพื่อการพึ่งพากันจะทำให้รัฐบาลลดบทบาทความสำคัญลงจากเดิมที่เคยถือว่าเป็นตัวแสดงที่มีบทบาทมากที่สุดและเป็นหน่วยสำคัญในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศตามแนวคิดสัจนิยม (Realism) การวิเคราะห์ใหม่จะมีลักษณะระหว่างประเทศโดยให้ความสำคัญกับตัวแสดงที่ไม่ใช่รัฐเช่นบรรษัทข้ามชาติองค์การระหว่างประเทศมากขึ้นนอกจากปัจจัยอำนาจผลประโยชน์ของชาติซึ่งเป็นตัวแปรที่สำคัญในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศก็ถูกกระทบให้เปลี่ยนแปลงความสำคัญไปจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างประเทศนี้เพราะผลประโยชน์ของชาติความหมายที่สลับซับซ้อนมากขึ้นจากการที่ประเทศต่างๆต้องพึ่งพากันและมีผลประโยชน์ร่วมกันยิ่งไปกว่านั้นคือความสามารถของอำนาจจะถูกกระทบกระเทือนโดยองค์การระหว่างประเทศหรือตัวแสดงระหว่างประเทศอื่นๆที่มีอำนาจเพิ่มมากขึ้นจากระบบความสัมพันธ์แบบนานาชาติหรือระบบโลกนี้

3) ลักษณะของการพึ่งพาอาศัยมีการถกเถียงกันมากในการศึกษาช่วงหลังของความคิดนี้ว่าลักษณะของการพึ่งพาอาศัยกันนั้นมีลักษณะความเสมอภาคในความสัมพันธ์หรือไม่จากการศึกษามาเป็นลำดับพบว่าแนวความคิดการพึ่งพาอาศัยกันในระยะต้นคือตั้งแต่สงครามโลกครั้งที่ 2 มาจนก่อนทศวรรษของค.ศ. 1970 เล็กน้อยแนวคิดส่วนใหญ่วิเคราะห์ว่าลักษณะของการพึ่งพามีความเสมอภาคหรือเท่าเทียมกันทั้งนี้มาจากการวิเคราะห์ว่าสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้ทำลายระบบจักรวรรดินิยมในสมัยคริสต์ศตวรรษที่ 19 และระบบจักรวรรดินิยมที่ยังคงเหลืออยู่ส่วนใหญ่ได้สูญสลายไปหมดสิ้นก่อนค.ศ. 1955 ดังนั้นระบบความสัมพันธ์แบบอาณานิคมที่ประเทศหนึ่งมีอำนาจกดขี่ขูดรีดและเอาเปรียบอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งไม่มีอำนาจอธิปไตยของตนเองนั้นได้หมดสิ้นไปด้วยการประกาศเอกราชและการได้มาซึ่งอำนาจอธิปไตยของประเทศอาณานิคมทำให้ระบบความสัมพันธ์ระหว่างประเทศมหาอำนาจกับประเทศด้อยพัฒนาในช่วงสงครามโลกครั้งที่ 2 นั้นมิใช่เป็นแบบเดียวกับสมัยอาณานิคมหากอยู่ในฐานะของประเทศที่มีอำนาจอธิปไตยโดย

เท่าเทียมกันการตัดสินใจใดๆมาจากการเลือกโดยสมัครใจเพราะเห็นว่าจะได้รับประโยชน์มากกว่า ในทางกลับกันหากเห็นว่ารูปแบบความสัมพันธ์นั้นให้ประโยชน์ไม่เป็นที่พอใจก็สามารถจะยกเลิกได้เนื่องจากมีอำนาจอธิปไตยเป็นของตนเองดังนั้นระบบความสัมพันธ์ระหว่างประเทศแบบพึ่งพาอาศัยกันจึงมีลักษณะของความเท่าเทียมกันโดยพิจารณาจากหลักของอำนาจอธิปไตย อย่างไรก็ตามแนวคิดการพึ่งพาอาศัยกันในช่วงหลังเริ่มวิเคราะห์ว่าลักษณะของการพึ่งพาอาศัยกันไม่จำเป็นว่าจะต้องพึ่งพิงซึ่งกันและกันอย่างได้ดุลเสมอไปการที่แต่ละประเทศมีปัจจัยอิทธิพลไม่เท่าเทียมกันทำให้ตัวแสดงฝ่ายหนึ่งสามารถจัดการใดกับอีกฝ่ายหนึ่งได้นอกจากนี้ตัวแสดงที่พึ่งพาน้อยกว่าจะสามารถมีอำนาจในการต่อรองเรื่องต่างๆมากกว่าดังนั้นถือว่าลักษณะการพึ่งพาซึ่งกันและกันขึ้นอยู่กับสภาวการณ์ในขณะนั้นเป็นสำคัญ

โดยเกณฑ์ทั่วไปการพึ่งพาซึ่งกันและกันในทางการเมืองระหว่างประเทศหมายถึงตัวแสดงทั้งหลายมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์หรือติดต่อกันในลักษณะที่ว่าเมื่อมีสิ่งใดเกิดขึ้นแก่ตัวแสดงตัวใดในโอกาสหนึ่งโอกาสใดในสถานที่หนึ่งสถานที่ใดก็จะส่งผลกระทบต่อตัวแสดงอื่นๆทั้งหมดดังนั้นไม่ว่าจะในระบบความสัมพันธ์แบบใดยิ่งมีตัวแสดงมากเท่าใดและโอกาสหลาย ๆ โอกาสมากเท่าใดการพึ่งพาอาศัยยิ่งมีมากขึ้นเท่านั้นและจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วเมื่อสังคมกลายเป็นสังคมอุตสาหกรรมที่มีการทำให้ทันสมัยยิ่งกว่านั้นเมื่อกระบวนการดังกล่าวเริ่มขึ้นวิถีทางที่จะเข้าสู่ตลาดอย่างปกติประจำวันก็เป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้บรรลุผลสำเร็จและธำรงรักษาความเจริญทางเศรษฐกิจไว้

2.1.5 ทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (International Integration Theory)

(ที่มา: http://archive.wunjun.com/ramst14/32/151.html, 4 เมษายน 2557)

เป็นทฤษฎีที่สนับสนุนให้ประเทศต่างๆมีการรวมกลุ่มกันเพื่อสร้างความร่วมมือในทางเศรษฐกิจ ปัจจุบันเป็นทฤษฎีที่ได้รับการยอมรับมากขึ้น ดังจะเห็นจากทั่วโลกได้เกิดการรวมกลุ่มในรูปแบบต่าง ๆ มากมาย

ทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศมีนักวิชาการนำเสนอหลายคนแต่ที่มีชื่อเสียงคือทฤษฎีการบูรณาการทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคของ *BelaBalassa (เบลา บาลาสซา)* เนื่องจากเป็นทฤษฎีที่ใช้ในการอธิบายการบูรณาการของยุโรป ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดในโลก

บาลาสซ่าเสนอว่าขั้นตอนของการบูรณาการทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาคมี 5 ขั้นตอน ได้แก่

1) ความร่วมมือจัดตั้งเขตการค้าเสรี (Free Trade Area / Agreement: FTA) หมายถึง การร่วมมือกันของประเทศสมาชิกในภูมิภาคเพื่อขจัดอุปสรรคทางการค้า ยกเลิกภาษีทางการค้าระหว่างกัน มีการเคลื่อนย้ายสินค้าโดยเสรีระหว่างประเทศสมาชิก โดยประเทศสมาชิกยังจัดเก็บภาษีศุลกากรกับประเทศนอกกลุ่มได้ตามนโยบายของตนเอง
เวลานี้การรวมตัวของประเทศในกลุ่มอาเซียนยังอยู่ในขั้นตอนนี้คือการจัดเป็นเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

2) สหภาพศุลกากร (Custom Union) หมายถึง ประเทศสมาชิกนอกจากจะยกเลิกภาษีทางการค้าลดอุปสรรคระหว่างกันแล้วยังใช้ระบบภาษีศุลกากรกับประเทศนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน หรือมี Common Custom Policy

3) ตลาดร่วม (Common Market) หมายถึง การขยายความร่วมมือด้านการค้าถึงขนาดที่เปิดโอกาสให้ทุน แรงงาน การประกอบการเคลื่อนไหวอย่างเสรีภายในกลุ่ม เช่นแรงงานในเยอรมันไปทำงานในฝรั่งเศส ในอังกฤษ และประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปอื่นๆ ได้อย่างเสรี

4) สหภาพทางเศรษฐกิจ (Economic Union) เป็นการรวมตัวกันตั้งแต่ขั้นตอนที่ 1+ 2 + 3 รวมกับการกำหนดนโยบายสังคม เศรษฐกิจ การเงิน การคลังร่วมกัน

5) สหภาพการเมือง (Political Union) ถือเป็นจุดสุดท้ายของการบูรณาการทางเศรษฐกิจ หมายถึง การใช้นโยบายการเมืองและความมั่นคงอันเดียวกัน เช่นเดียวกับ United States of America ขั้นตอนนี้ยังคงเป็นไปได้ยากเพราะรัฐต่าง ๆ ยังอยากสงวนอำนาจอธิปไตยในการกำหนดนโยบายการเมืองและความมั่นคงของตนเองอยู่
(ทฤษฎีนี้เหมาะสำหรับไปใช้อธิบายความร่วมมือในทางเศรษฐกิจแบบกลุ่มประเทศ เช่น ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจของอาเซียน อียู หรือกลุ่มเศรษฐกิจอื่น ๆ ของโลก)
แนวคิดทั้ง 3 มีส่วนสัมพันธ์กัน คือ แนวคิดเสรีนิยมใหม่ก่อให้เกิดการบูรณาการระหว่างประเทศ เพราะเสรีนิยมเน้นการสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศ และกระแสโลกาภิวัตน์ทำให้แนวคิดแบบนี้กระจายไปทั้งโลก จะพบว่าปัจจุบันทั่วโลกต่างรวมกลุ่มกันทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคมากขึ้น
ประเทศไทยของเราได้รับผลกระทบจากแนวคิดเสรีนิยมมายาวนาน เนื่องจากเราเปิดรับโลกภายนอกมาตั้งแต่ยุคอยุธยา รวมทั้งการทำสนธิสัญญาเบาริ่งในสมัยรัชกาลที่ 4 ก็ส่งผลให้

ประเทศไทยเอาตัวเองไปผูกติดกับโลกาภิวัตน์อย่างเต็มที่มากขึ้น ผลกระทบที่สำคัญของโลกาภิวัตน์และแนวคิดเสรีนิยมที่มีต่อประเทศไทยคือ

1) ผลกระทบทางเศรษฐกิจ ทำให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศที่ต้องพึ่งพาตลาดภายนอก แนวคิดเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนทำให้ไทยสามารถส่งออกสินค้าไปต่างประเทศได้มากขึ้น รวมทั้งสามารถดึงการลงทุนจากต่างชาติเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น สภาพเช่นนี้ทำให้เศรษฐกิจไทยขึ้นอยู่กับการส่งออกและการลงทุนจากต่างชาติ ทำให้ความมั่นคงทางเศรษฐกิจของเราขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจโลก ดังนั้นถ้าเศรษฐกิจสหรัฐ ญี่ปุ่น อียู ตกต่ำส่งผลกระทบต่อเราด้วย

2) ผลกระทบทางสังคมและวัฒนธรรม โลกาภิวัฒน์ทำให้วัฒนธรรมของสังคมไทยเปลี่ยนไป

3) ผลกระทบทางการเมือง แนวคิดเสรีนิยมมีผลทำให้รัฐบาลมีบทบาทน้อยลงในการกำหนดความเป็นไปของสังคม โดยเอกชนและประชาชนเข้ามามีบทบาทในการกำหนดนโยบายมากขึ้น

2.1.6ความหมายของการสัมมนาทางธุรกิจ จุดมุ่งหมาย และประโยชน์

(ที่มา: http://liverpool-kai.blogspot.com/2007/07/blog-post_20.html, 10 มีนาคม 2557)

สัมมนา หมายถึง การประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และความคิดเห็น เพื่อหาข้อสรุปในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ผลของการสัมมนาถือว่า เป็นเพียงข้อเสนอแนะผู้ที่เกี่ยวข้องจะนำไปปฏิบัติตามหรือไม่ก็ได้โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อ

1) อบรม ฝึกฝน ชี้แจง แนะนำ สั่งสอน ปลูกฝังทัศนคติและให้คำปรึกษา ในเรื่องที่เกี่ยวข้อ'

2) พิจารณา สำรวจ ตรวจสอบปัญหาหรือประเด็นต่างๆ ที่หยิบยกขึ้นมา เพื่อทำความเข้าใจในเรื่องที่ต้องการรู้

3) เสนอแนะน่ารู้ น่าสนใจ ที่ทันสมัยและเหมาะสมกับสถานการณ์

4) แสวงหาข้อตกลง ด้วยวิธีการอภิปราย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นอย่างเสรี ซักถาม ถกเถียง ปรึกษาหารือ ภายใต้หัวข้อที่กำหนด

5) ให้ได้ข้อสรุปผลของการนำเสนอหัวข้อ หรือการวิจัย

ประโยชน์ของการจัดสัมมนา

1) ผู้จัดสัมมนาหรือผู้เรียนสามารถจัดสัมมนาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2) ผู้เข้าร่วมสัมมนา ได้รับความรู้ แนวคิดจากการสัมมนา สามารถนำไปปรับใช้ในการทำงานและชีวิตส่วนตัวได้

3) ผลจากการที่ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้รับความรู้และความสามารถมากขึ้นจากการสัมมนาช่วยทำให้ระบบและวิธีการทำงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

4) การจัดสัมมนาจะช่วยแบ่งเบาภาระการปฏิบัติงานของผู้บังคับบัญชา เพราะผู้ได้บังคับบัญชาได้รับการสัมมนา ทำให้เข้าใจถึงวิธีการปฏิบัติงานตลอดจนปัญหาต่างๆ และวิธีการแก้ไขปรับปรุงและพัฒนางานให้ได้ผลดี

5) เป็นการพัฒนาผู้ปฏิบัติงานให้พร้อมอยู่เสมอ ที่จะก้าวไปรับตำแหน่งที่สูงกว่าเดิม หรืองานที่จำเป็นต้องอาศัยความรู้ทางด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ ซึ่งผู้ปฏิบัติงานจะไม่รู้สึกลำบากในการปรับตัว เพราะได้รับความรู้ใหม่ ๆ ตลอดเวลา

6) เป็นการส่งเสริมความก้าวหน้าของผู้ปฏิบัติงาน เพราะโดยปกติแล้วการพิจารณาเลื่อนตำแหน่ง ผู้ที่ได้รับการสัมมนาย่อมมีโอกาสได้รับการพิจารณาก่อน

7) เกิดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ เป็นผลให้เกิดแรงบันดาลใจมุ่งกระทำกิจกรรมอันดีงามให้สังคม

8) สามารถสร้างความเข้าใจอันดีงามต่อเพื่อนร่วมงาน มีมนุษย์สัมพันธ์ เกิดความร่วมมือร่วมใจในการทำงาน สามารทำงานเป็นทีมได้เป็นอย่างดี

9) เกิดความกระตือรือร้น กล้าคิด กล้าทำ กล้าตัดสินใจ มีความรับผิดชอบ รู้จักยอมรับความคิดเห็นของผู้อื่น รู้จักใช้ดุลยพินิจวิเคราะห์ปัญหา สามารถแก้ปัญหาในการทำงานและเกิดภาวะผู้นำ

2.2 บทความที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 สถานการณ์ SMEs พ.ค.สัญญาณดี ธุรกิจส่งออก-ตั้งกิจการใหม่ขยายตัว

(ที่มา: http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9560000084698, 6 เมษายน 2557)

สสว.เผยสถานการณ์ SMEs เดือน พ.ค.มีการส่งออก 156,453.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.60 ขณะที่ 5 เดือนแรกของปีมียอดส่งออก 747,735.73 ล้านบาท ตลาดใหญ่ยังคงอยู่ที่จีน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ส่วนเอเชียตลาดหลักคืออินโดนีเซีย และมาเลเซีย กลุ่มบริการนันทนาการ ก่อสร้างทั่วไป และอสังหาริมทรัพย์ครองแชมป์

นายชาวันย์ สวัสดิ์-ชูโต รองผู้อำนวยการ รักษาการแทนผู้อำนวยการ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เปิดเผยถึงสถานการณ์ SMEs ในเดือนพฤษภาคม 2556 โดยในส่วนสถานการณ์การค้าระหว่างประเทศของ SMEs พบว่าขาดดุลการค้าคิดเป็นมูลค่า 40,838.62 ล้านบาท และเมื่อพิจารณาช่วง 5 เดือนแรกของปี (มกราคม-พฤษภาคม) ขาดดุลการค้าคิดเป็นมูลค่า 312,517.99 ล้านบาท

สำหรับการส่งออกของ SMEs ในเดือนพฤษภาคมมีมูลค่า 156,453.42 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดือนเมษายนที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 11.60 ส่วนในช่วง 5 เดือนแรก (มกราคม-พฤษภาคม) มีมูลค่ารวม 747,735.73 ล้านบาท หดตัวลงจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาร้อยละ 9.61 ทั้งนี้ การส่งออกของ SMEs คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.98 ต่อการส่งออกรวมของประเทศ สินค้าที่มีการส่งออกมากที่สุด ได้แก่ พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก อัญมณีและเครื่องประดับ ยางและของที่ทำด้วยยาง เครื่องจักร คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และน้ำตาลและขนมที่ทำจากน้ำตาล ส่วนตลาดที่มีการส่งออกสูงสุด 5 อันดับแรก ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา อินโดนีเซีย และมาเลเซีย ตามลำดับ

ส่วนการนำเข้าของ SMEs ในเดือนพฤษภาคมมีมูลค่า 197,292.04 ล้านบาท ขยายตัวเพิ่มขึ้นจากเดือนเมษายนที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 3.94 ขณะที่ช่วง 5 เดือนแรกของปี (มกราคม-พฤษภาคม) มีมูลค่ารวม 1,060,253.71 ล้านบาท หดตัวลงเล็กน้อยจากช่วงเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 0.57 ทั้งนี้ มูลค่าการนำเข้าของ SMEs คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.90 ของมูลค่าการนำเข้ารวมทั้งประเทศ สินค้าที่นำเข้ามากที่สุดคือ อัญมณีและเครื่องประดับ รองลงมาคือเครื่องจักร คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ อุปกรณ์ไฟฟ้าและส่วนประกอบ เหล็กและเหล็กกล้า พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก ตามลำดับ

ส่วนตลาดที่มีการนำเข้าสินค้ามากที่สุดคือ จีน รองลงมาคือ ญี่ปุ่น สวิตเซอร์แลนด์ สหรัฐอเมริกา และเกาหลีใต้ ตามลำดับ

สำหรับการจัดตั้งและยกเลิกกิจการของ SMEs ในเดือนพฤษภาคม 2556 พบว่ามีกิจการที่จดทะเบียนจัดตั้งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6,175 ราย เพิ่มขึ้นจากเดือนเมษายนที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 29.16 ขณะที่ช่วง 5 เดือนแรกของปี (มกราคม-พฤษภาคม) มีกิจการที่จัดตั้งใหม่รวมทั้งสิ้น 30,629 ราย เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 21.49 ประเภทกิจการที่มีการจัดตั้งสูงสุด 5 ลำดับแรก ได้แก่ บริการนันทนาการ ก่อสร้างอาคารทั่วไป อสังหาริมทรัพย์ ขายส่งเครื่องจักร และขายส่งสินค้าทางเภสัชกรรม

ส่วนการยกเลิกกิจการในเดือนพฤษภาคมมีจำนวนทั้งสิ้น 827 ราย เพิ่มขึ้นจากเดือนเมษายนที่ผ่านมาคิดเป็นร้อยละ 18.65 ขณะที่ช่วง 5 เดือนแรกของปี (มกราคม-พฤษภาคม) มีกิจการที่ยกเลิกรวมทั้งสิ้น 4,221 ราย หดตัวลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นร้อยละ 6.86 ประเภทกิจการที่มีการยกเลิกมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ ก่อสร้างอาคารทั่วไป บริการนันทนาการ อสังหาริมทรัพย์ ภัตตาคาร ร้านขายอาหาร และขายส่งเครื่องใช้ไฟฟ้าในครัวเรือน

2.2.2 กสิกรไทยผนึกพันธมิตรจัดงาน Mega Business Matching ตั้งเป้ามูลค่าซื้อขายกว่า 2,000 ล้านบาท

(ที่มา: http://www.sme.go.th/th/index.php/news1/230-mega-business-matching, 6 เมษายน 2557)

กสิกรไทยและโพสต์ พับลิชชิง จับมือพันธมิตรช่วยเอสเอ็มอีที่ได้รับผลกระทบจากการเมือง ได้เพิ่มโอกาสสร้างยอดขายและเปิดตลาดใหม่ เตรียมจัดงาน Post Today - K SME Expo 2014 ตอน Mega Business Matching ภายในงานพบกิจกรรมจับคู่ธุรกิจกับพันธมิตรชั้นนำ ตั้งเป้ามีผู้เข้าร่วมจับคู่ธุรกิจ 200 ราย มูลค่าการซื้อขายกว่า 2,000 ล้านบาท

นายพัชร สมะลาภา รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่า ปัญหาหลักของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทยคือการมีข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดใหม่ที่มีศักยภาพประกอบกับสถานการณ์การเมืองในปัจจุบันที่ส่งผลกระทบต่อการทำธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ธนาคารได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวและพร้อมเคียงข้างผู้ประกอบการเอสเอ็มอีในทุกสถานการณ์ จึงร่วมกับโพสต์ พับลิชชิง จัดงาน Post Today - K SME Expo ซึ่งได้ร่วมกันจัดเป็นปีที่ 4 และได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการเป็นจำนวนมาก สำหรับการจัดงานในปีนี้ มีขึ้นในวันพุธที่ 23 เมษายน ตั้งแต่เวลา 8.30 – 19.00 น. ณ ห้องบางกอก คอนเวนชัน เซ็นเตอร์ ฮอลล์ ชั้น 5 เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว ภายใต้ชื่อตอน Mega Business Matching โอกาส...คู่ค้า...ตลาดใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อ

เพิ่มโอกาสทางการตลาด และการสร้างยอดขายให้กับธุรกิจ เอสเอ็มอีโดยช่วยให้เอสเอ็มอีได้มีโอกาสในการพบคู่ค้าชั้นนำระดับประเทศ ที่พร้อมให้การสนับสนุนผู้ประกอบการให้สามารถขยับขยายธุรกิจก้าวไกลทั้งในและต่างประเทศ

ภายในงานPost Today - K SME Expo 2014 ประกอบด้วยกิจกรรม 3 ส่วนหลัก ได้แก่ *กิจกรรมจับคู่ธุรกิจ* เพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าผ่านพันธมิตรที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายขนาดใหญ่ 7 ช่องทาง ประกอบด้วย CP ALL, Ensogo, Loxley, Makro, Tesco Lotus, The mall และ TV Direct ที่จะช่วยขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศให้แก่เอสเอ็มอี นอกจากนี้ยังมี *การให้องค์ความรู้* ด้วยหัวข้อสัมมนาที่น่าสนใจเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับประกอบการหรือผู้ที่เตรียมตัวเป็นเจ้าของกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก

ส่วนสุดท้ายคือ *การให้คำปรึกษา* สำหรับเอสเอ็มอีที่สนใจจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายขนาดใหญ่แต่ยังไม่พร้อมก็สามารถขอคำปรึกษาจากช่องทางการจัดจำหน่ายขนาดใหญ่ทั้ง 7 ช่องทางที่มาร่วมงาน และสามารถขอคำปรึกษาในการบริหารจัดการธุรกิจจากสสว.และหอการค้าไทยซึ่งเป็น 2 หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทยมาโดยตลอด ทั้งนี้ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมจับคู่ธุรกิจสามารถลงทะเบียนผ่านwww.ksmematching.com ตั้งแต่วันนี้ ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2557 หรือลงทะเบียนเพื่อร่วมเข้าฟังสัมมนา ได้ที่ 02-616-4404 หรือ 02-616-4447

นายพัชร กล่าวในตอนท้ายว่า งาน Post Today - K SME Expo 2014เป็นมหกรรมการจับคู่ธุรกิจเพื่อเอสเอ็มอีไทยครั้งยิ่งใหญ่แห่งปี คาดมีเอสเอ็มอี เข้าร่วมงานกว่า 200 ราย และสร้างมูลค่าการซื้อขายกว่า 2,000 ล้านบาท จึงเป็นโอกาสที่ดีของผู้ประกอบการที่ได้รู้จักคู่ค้าหรือพันธมิตรในการทำธุรกิจเพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นโอกาสให้เอสเอ็มอีไทยสามารถเติบโต ต่อยอดธุรกิจให้เป็นที่รู้จักทั้งในและต่างประเทศ

2.3 เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง

2.3.1 ระบบฐานข้อมูล (Database System)

(ที่มา: http://www.sirikitdam.egat.com/web_mis/103_116/01.html, 6 เมษายน 2557)

ระบบฐานข้อมูล หมายถึง กลุ่มของข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กัน และถูกนำมาจัดเก็บในที่เดียวกัน โดยข้อมูลอาจเก็บไว้ในแฟ้มข้อมูลเดียวกันหรือแยกเก็บไว้หลายๆ แฟ้มข้อมูล แต่ต้องมีการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล เพื่อประสิทธิภาพในการจัดการข้อมูล ในการจัดเก็บข้อมูลในฐานข้อมูลมีข้อดีกว่าการจัดเก็บข้อมูลในระบบแฟ้มข้อมูล คือ มีการใช้ข้อมูลร่วมกัน ช่วยลดความซ้ำซ้อนของข้อมูลข้อมูลมีความถูกต้องมากขึ้นเพิ่มความปลอดภัยให้กับข้อมูลมีความเป็นอิสระของข้อมูล

การประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ ข้อมูลนับเป็นส่วนที่สำคัญยิ่งของการ ประมวลผล เพราะถ้าปราศจากข้อมูล การประมวลผลก็ไม่อาจทำได้ ข้อมูลที่ใช้ในการประมวลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์จะเป็นข้อมูลที่จัดเก็บเป็นแฟ้มข้อมูล (File) โดยแบ่งออกเป็นเรื่องตามชื่อแฟ้มข้อมูลนั้น เช่น แฟ้มข้อมูลเรื่องลูกค้า แฟ้มข้อมูลเรื่องสินค้า แฟ้มข้อมูลเรื่องการขาย แฟ้มข้อมูลเรื่องเช็คธนาคาร ในการแบ่งเช่นนี้ แต่ละแฟ้มข้อมูลก็จะประกอบด้วยข้อมูลในเรื่องเดียวกัน เช่น เมื่อหยิบแฟ้มข้อมูลลูกค้า จะมีรายละเอียดของลูกค้าทุกคน โดยทั่วไปกิจการจะมีการจัดข้อมูลให้ง่ายต่อการใช้ (File organization) โดยจัดเป็นโครงสร้างของแฟ้มข้อมูลที่ถูกจัดเก็บบนอุปกรณ์เก็บข้อมูลของเครื่องคอมพิวเตอร์ เช่น การจัดเก็บข้อมูลแบบเรียงลำดับตัวอักษรชื่อ เมื่อมีความต้องการรายละเอียดของลูกค้าคนใด ก็จะนำแฟ้มข้อมูลลูกค้าออกมาเปิด และดึงเอารายละเอียดของลูกค้านั้นออกมา ซึ่งรายละเอียดของลูกค้าแต่ละคนอาจประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับ ชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ เป็นต้น

บทที่ 3 แผนงานการปฏิบัติงานและขั้นตอนการดำเนินงาน

3.1 แผนงานการฝึกงาน

ตารางที่ 3.1แผนงานการฝึกงาน ตั้งแต่วันจันทร์ที่ 17 มีนาคมถึงวันศุกร์ที่ 30 พฤษภาคม 2557

หัวข้องาน	มีนาคม				เมษายน				พฤษภาคม			
1. ช่วยประชาสัมพันธ์งานของโครงการฯกับกลุ่มลูกค้า												
2. ประสานงาน Business Trip เช่น ทำรายชื่อและติดตามการจ่ายเงินของลูกค้า												
3. จด สรุป และจัดเตรียมข้อมูลสำหรับการประชุมต่างๆ												
4. จัดทำเอกสารต่างๆ เช่น ร่างแบบประเมินความพึงพอใจของลูกค้าที่เข้าร่วม Business Matching Trip												
5. แปลเอกสารและบทความของโครงการฯ (แปลจากญี่ปุ่นเป็นไทย)												
6. ร่างแบบฟอร์มเอกสาร และอีเมล์สำหรับติดต่อกับลูกค้า												

ตารางที่ 3.2แผนงานการจัดทำรายงาน

หัวข้องาน	มีนาคม				เมษายน				พฤษภาคม			
ศึกษาลักษณะการทำงานทั่วไปของโครงการฯ												
กำหนดหัวข้อรายงานที่สนใจ												
รวบรวมข้อมูล และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อรายงาน												
จัดทำรายงาน												
อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบรูปเล่มรายงาน และแก้ไข												
จัดทำPowerPoint ทำเสนอรายงาน												
ส่งร่างรายงานให้แก่บริษัท												
นำเสนอและส่งรายงานฉบับสมบูรณ์												

3.2 รายละเอียดงานที่นักศึกษาปฏิบัติในการฝึกงาน

จากตำแหน่งงานที่ได้รับมอบหมาย คือ นักศึกษาฝึกงานฝ่ายโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ซึ่งเป็นโครงการพิเศษที่มีเป้าหมายหลักเป็นศูนย์กลางในการติดต่อระหว่างผู้ประกอบการทั้งไทยและญี่ปุ่น ในการลงทุนหรือการหาคู่เจรจาความร่วมมือทางธุรกิจที่เหมาะสมและเชื่อถือได้ เพื่อที่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่าง ทั้ง 2 ประเทศ โดยมีการให้บริการหลายอย่างด้วยกัน เช่น Business Trip / Business Matching การจัดสัมมนา ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น และบริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) ลักษณะงานโดยทั่วไปของโครงการพิเศษนี้จึงเกี่ยวข้องกับการประชาสัมพันธ์ ติดต่อประสานงานกับลูกค้า SMEs ชาวไทยและญี่ปุ่น จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้ทักษะทางด้านภาษาญี่ปุ่นและภาษาอังกฤษ รวมทั้งมารยาททางธุรกิจในการติดต่อกับลูกค้าชาวญี่ปุ่นด้วย

รายละเอียดงานที่ได้รับมอบหมายในการปฏิบัติในการฝึกงานเช่น ดูแลงานฐานข้อมูลลูกค้าของโครงการฯ ช่วยประชาสัมพันธ์งานของโครงการฯกับกลุ่มลูกค้าประสานงาน Business Trip จัดทำรายชื่อและติดตามการจ่ายเงินของลูกค้าจด สรุป และจัดเตรียมข้อมูลสำหรับการประชุมต่างๆจัดทำเอกสารร่างแบบประเมินความพึงพอใจของลูกค้าที่เข้าร่วม Business Matching Tripแปลเอกสารและบทความของโครงการฯ (แปลจากญี่ปุ่นเป็นไทย และอังกฤษเป็นไทย)ร่างแบบฟอร์มเอกสาร และอีเมล์สำหรับติดต่อกับลูกค้า ซึ่งงานที่ได้รับมองหมายนี้เป็นส่วนหนึ่งในขั้นตอนการดำเนินงานในการให้บริการของโครงการฯ นอกจากนี้ยังมีโอกาสได้ต้อนรับผู้ติดต่อทั้งชาวญี่ปุ่นและชาวไทย ทำให้ได้เห็นถึงวัฒนธรรมการติดต่อทางธุรกิจของทั้งสองประเทศ

จากการที่ได้ศึกษางานในโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ทำให้ได้เรียนรู้ และเห็นถึงขั้นตอนกระบวนการในการให้บริการแก่ลูกค้า การประสานงานทางธุรกิจทั้งภายในและต่างประเทศ ตั้งแต่ขั้นตอนการเตรียมการไปจนถึงการประเมินผล ซึ่งโครงการฯเป็นโครงการที่เพิ่งมีการก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2556 และยังมีการให้บริการทางธุรกิจหลายกิจกรรม จึงมีความสนใจในการจัดทำรายงานฉบับนี้ขึ้น

3.3 ขั้นตอนการดำเนินงานที่นักศึกษาปฏิบัติงาน

3.3.1 ศึกษาลักษณะงานทั่วไปของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

รูปแบบการให้บริการโดยทั่วไปของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) ในปัจจุบันจะมีการแบ่งงานออกเป็น 4 งานหลัก ๆ ได้แก่

1) Business Trip / Business Matching

เป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่าง Supplier ผู้ผลิต และผู้ขายในไทยและต่างประเทศ เพื่อขยายและสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ สำหรับนักลงทุนชาวญี่ปุ่น ในการทำธุรกิจกับประเทศไทยและประเทศในกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมถึงสนับสนุนนักลงทุนชาวไทย ผู้สนใจการทำธุรกิจกับประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

2) การจัดสัมมนา / Workshop ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น

เป็นการจัดงานสัมมนา หรือ Workshop รูปแบบใหม่ด้วยวิธีการถ่ายทอดความรู้แบบ How to ที่เน้นการนำไปปฏิบัติได้จริง พร้อมให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ เช่น Connection Management, Strategic Partner และPerformance Coaching for Entrepreneur เป็นต้น

3) บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination)

เป็นการช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถทำธุรกิจได้อย่างราบรื่นด้วยเครือข่ายที่มีประสิทธิภาพ โดยมีเครือข่ายของ Tokyo Higashi Shinkin Bank ประเทศญี่ปุ่น และทีมงานที่มีความพร้อมให้บริการที่หลากหลายตามระดับความต้องการ เช่น บริการแนะนำ ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ บริการด้านการสำรวจตลาด บริการประสานงาน นัดหมายเยี่ยมชม และบริการช่วยเหลือในการเปิดตลาด เป็นต้น

4) บริการล่ามและแปลเอกสาร

เป็นการบริการที่รวมอยู่ในงานบริการทั้ง 3 กิจกรรมข้างต้น โดยอาจมีการให้บริการแยกเป็นงานพิเศษตามแต่ความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้ไม่เกิดความผิดพลาดทุกการติดต่อสื่อสารในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ รวมถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในแต่ละกิจกรรมจะถูกแปลเป็นภาษาอังกฤษและภาษาญี่ปุ่น โดยผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์

ซึ่งในการจัดทำรายงานฉบับนี้ จะทำการยกเอางานที่โครงการฯรับผิดชอบจริงในช่วงเดือนมีนาคม ถึงพฤษภาคม พ.ศ. 2557 มาเป็นกรณีศึกษาในการฝึกปฏิบัติงาน

3.3.2 ศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องในการติดต่อกับบริษัทของลูกค้าในแต่ละกิจกรรม

3.3.2.1 การจัด Business Trip / Business Matching

จะเป็นการยกเอากรณีของโครงการก้าวแรกสู่ต่างประเทศ “สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโอกาสทางธุรกิจ” วันที่ 21-25 เมษายน พ.ศ. 2557ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่นของกลุ่มอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเครื่องสำอาง โดยมีเอกสารที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

• ใบร่างโครงการก้าวแรกสู่ต่างประเทศ “สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโอกาสทางธุรกิจ” ซึ่งประกอบด้วยวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ประโยชน์และความสำคัญ วัน เวลา สถานที่ กำหนดการโดยคร่าว และงบประมาณในการดำเนินงาน

• เอกสารขอความร่วมมือ สำหรับส่งไปขอความร่วมมือจาก Tokyo Higashi Shinkin Bank ซึ่งเป็นPartnerของโครงการJ-SMEs เพื่อติดต่อทางด้านสถานที่ดูงานประเทศญี่ปุ่น

• เอกสารประชาสัมพันธ์โครงการ เป็นเอกสารที่ใช้สำหรับประชาสัมพันธ์ผ่านทางการส่งโทรสาร และ E-mail ไปถึงบริษัทSMEsในประเทศไทย และสมาชิกของส.ส.ท. ในกลุ่มอุตสาหกรรมยา เคมีภัณฑ์ และเครื่องสำอาง ซึ่งเอกสารประสัมพันธ์นี้จะประกอบไปด้วย

- หน้าปก โดยระบุ ชื่อโครงการ วันและสถานที่ในการศึกษาดูงาน องค์กรที่ให้ความร่วมมือ อันได้แก่ โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และTokyo Higashi Shinkin Bank รวมไปถึงระบุรายละเอียดจุดเด่นของโครงการ และที่อยู่ รายละเอียดติดต่อกลับ
- ตัวอย่างสถานที่ศึกษาดูงาน ซึ่งโครงการนี้ได้มีการพาไปเยี่ยมชม บริษัท Matsuyama Yushi ผู้ผลิตสินค้าด้านความงาม และผลิตภัณฑ์บำรุงผิว National Institute of Health Sciences (NIHS) หน่วยงานของภาครัฐที่ศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยา เครื่องมือทางการแพทย์ อาหาร และเคมีภัณฑ์ และมหาวิทยาลัยโตเกียว ที่มีการทำวิจัยที่เกี่ยวข้องทางด้าน Health Care และมีห้องแลบทำการทดลองด้วยเครื่องมือที่ทันสมัย

- รายละเอียดกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ญี่ปุ่น และภาพตัวอย่าง โดยโครงการนี้ได้นำเสนอในส่วนของ Lapin กลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ หรือผู้สืบทอดธุรกิจของบริษัทที่เป็นคู่ค้ากับ Tokyo Higashi Shinkin Bank
- กำหนดการและตารางการเดินทางโดยคร่าว ตั้งแต่วันที่ 21 - 25 เมษายน พ.ศ. 2557 เป็นระยะเวลา 5 วัน 4 คืน โดยกำหนดการนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

• ใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรมเป็นเอกสารที่จะแนบควบคู่ไปกับเอกสารประชาสัมพันธ์โครงการสำหรับผู้ที่สนใจ และต้องการตอบรับเข้าร่วมโครงการทาง E-mail

• ใบเสนอราคา เป็นเอกสารที่ออกให้แก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าลงนามยอมรับค่าใช้จ่าย

• ใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย เป็นเอกสารแจ้งยอดเงินรวมค่าใช้จ่ายในการไปศึกษาดูงาน

• ใบเสร็จรับเงิน หลังจากที่ลูกค้าได้โอนเงินตามยอดในใบแจ้งยอดเงินแล้ว จะออกใบเสร็จรับเงินแก่ลูกค้า เพื่อเป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน

• สัญญาว่าจ้างล่าม กรณีการไป Business Trip ในครั้งนี้มีการว่าจ้างล่ามจากภายนอกซึ่งเป็นคนภายนอกองค์กรที่มีความเชี่ยวชาญพิเศษ จึงจำเป็นต้องมีสัญญาว่าจ้างไว้เพื่อเป็นหลักฐานยืนยัน

• ใบติดต่องานเพื่อพิจารณา (ล่าม) เนื่องจากการไป Business Trip ครั้งนี้ได้มีการว่าจ้างล่ามจากภายนอกองค์กร และมีความเชี่ยวชาญพิเศษด้านการเป็นล่ามสื่อสารทางธุรกิจดังนั้นจึงต้องมีการเรียนเพื่อพิจารณาอนุมัติค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างที่สูงกว่าราคาปกติของส.ส.ท.จากท่านผู้อำนวยการ

• เอกสารกรมธรรม์ประกันภัยการเดินทางเพื่อธุรกิจ ของบริษัท อลิอันซ์ ซี.พี. ประกันภัย จำกัด

• เอกสารแสดงผลประกอบการและใบติดต่องานเพื่อพิจารณา (โครงการ) เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลประกอบการของโครงการฯในการจัด Business Trip โดยแจงรายละเอียดทั้งต้นทุน รายได้ และผลกำไร เพื่อเสนอแก่ผู้อำนวยการลงนามอนุมัติโครงการอย่างเป็นทางการ

• แบบประเมินความพึงพอใจ เป็นเอกสารที่จะแจกให้แก่ลูกค้าเมื่อสิ้นสุดการศึกษาดูงาน เพื่อเก็บเป็นข้อมูล ทั้งผลตอบรับในโครงการรวมทั้งข้อเสนอแนะทั้งข้อดีและข้อเสีย

3.3.2.2 การจัดสัมมนา / Workshopให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น

เป็นการยกกรณีการสัมมนาพิเศษ “เตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น: ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยา เครื่องสำอาง และอาหาร” เมื่อวันพุธที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2557 เวลา 14.30 - 16.00 น. ณ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย - ญี่ปุ่น สุขุมวิท 29 ห้อง 303 การสัมมนาพิเศษครั้งนี้จะมีการให้ความรู้กับบริษัท SMEs ไทย พร้อมทั้งมีการประชาสัมพันธ์โครงการ Business Trip ที่ประเทศญี่ปุ่นในเดือนเมษายนด้วย ซึ่งการสัมมนาพิเศษในครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นโดยมีเอกสารที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

- ใบร่างการสัมมนาพิเศษ “เตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น: ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยา เครื่องสำอาง และอาหาร”
- ใบติดต่องานเพื่อพิจารณา เพื่อเรียนให้ท่านผู้อำนวยการทราบและให้การอนุมัติ
- เอกสารประชาสัมพันธ์การสัมมนา เป็นเอกสารที่ใช้สำหรับประชาสัมพันธ์ผ่านทางการส่งโทรสาร และ E-mail ไปถึงบริษัท SMEs ในประเทศไทย และสมาชิกของ ส.ส.ท. ในกลุ่มอุตสาหกรรมยา เครื่องสำอาง และอาหาร
- แบบตอบรับการเข้าร่วมสัมมนา เป็นเอกสารที่จะแนบควบคู่ไปกับเอกสารประชาสัมพันธ์การสัมมนา สำหรับผู้ที่สนใจ และต้องการตอบรับการสัมมนาทาง E-mail
- รายชื่อผู้เข้าร่วมสัมมนา เป็นเอกสารสำหรับให้ผู้ที่มาเข้าร่วมการสัมมนาได้ลงนามไว้ก่อนเข้าฟังการบรรยาย
- เอกสารแนะนำโครงการฯ J-SMEs เป็นแผ่นพับที่ใช้สำหรับแนะนำหน้าที่ และการให้บริการหลักของโครงการฯ
- กำหนดการสัมมนา เป็นเอกสารที่จะแจกให้แก่ผู้เข้าร่วมในวันที่มีการสัมมนาจริง โดยระบุรายละเอียดวัน เวลา สถานที่ และแจ้งกำหนดการเบื้องต้นในการสัมมนาพิเศษครั้งนี้
- JSMI Guide เป็นเอกสารแนะนำอุตสาหกรรมยาของญี่ปุ่น (เอกสารเป็นภาษาอังกฤษ)
- Outbound Business Matching Trip Program (Japan) in Health care Industry เป็นเอกสารเพื่อการประชาสัมพันธ์โครงการ Business Trip ที่ประเทศญี่ปุ่นในเดือนเมษายน โดยมีการแจ้งกำหนดการเดินทางโดยละเอียด

• รายชื่อผู้ประกอบการจากญี่ปุ่นที่เข้าร่วม เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และสร้างความน่าสนใจให้โครงการBusiness Trip

• ใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม ซึ่งเป็นเอกสารของโครงการ Business Trip ที่แนบมาเพื่อการประชาสัมพันธ์เพิ่มเติมด้วย

• ใบเบิกเงินสดย่อยเป็นเอกสารใช้เบิกเงินสดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน ที่ได้ชำระไปก่อนล่วงหน้ากับทางฝ่ายบัญชีของส.ส.ท.

3.3.2.3 บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination)

ในกรณีของงานบริการประสานงานทางธุรกิจนี้จะขอยกกรณีของ บริษัทอุตสาหกรรมกระดาษแห่งหนึ่งในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งไม่สามารถเปิดเผยชื่อบริษัทได้ โดยบริษัทแห่งนี้ได้มีการติดต่อผ่านทางบริษัทวากุที่มีสาขาอยู่ทั้งในประเทศไทยและประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็น Partner กับทางโครงการ J-SMEs มีความประสงค์ที่จะขอความช่วยเหลือในการติดต่อกับบริษัทกระดาษในประเทศไทย เพื่อหาบริษัทที่สนใจร่วมมือขยายธุรกิจออกไปในอนาคต โดยมีเอกสารที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

• เอกสารขอความร่วมมือ เป็นเอกสารจากทางบริษัทวากุซึ่งเป็น Partner ของโครงการ J-SMEs ที่ส่งมาเพื่อแจ้งรายละเอียดประเภทธุรกิจ ความประสงค์ที่จะประสานงานทางธุรกิจระหว่างบริษัท SMEs ญี่ปุ่น และบริษัท SMEs ไทย

• เอกสารรายชื่อบริษัทอุตสาหกรรมกระดาษในประเทศไทย

• เอกสารแบบฟอร์มรายละเอียดบริษัท

• ใบเสนอราคา เป็นเอกสารที่ออกให้แก่ทางวากุเพื่อให้ทางวากุลงนามยอมรับค่าใช้จ่าย

•ใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย เป็นเอกสารแจ้งยอดเงินค่าใช้จ่ายในการประสานงานด้านการติดต่อหาบริษัทที่สนใจร่วมธุรกิจกับบริษัทญี่ปุ่น

• ใบเสร็จรับเงิน เพื่อเป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงินให้ทางวากุ

3.3.2.4 บริการล่ามและแปลเอกสาร

ในส่วนของงานบริการล่ามและแปลเอกสารจะขอยกกรณีของงานของศูนย์ท่องเที่ยงเชียงใหม่ที่ต้องการให้แปลเอกสารเกี่ยวกับวัดเจดีย์หลวงเป็น 5 ภาษา ได้แก่ ไทย อังกฤษ ญี่ปุ่นจีน และเยอรมัน แต่เนื่องจากทางศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่ได้มีต้นฉบับข้อมูลเป็นภาษาไทยอยู่แล้ว ทางโครงการฯจึงรับหน้าที่แปลทั้งสิ้น 4 ภาษา พร้อมทั้งบันทึกเสียงบรรยายด้วยโดยมีเอกสารที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานดังต่อไปนี้

• ใบเสนอราคา เป็นเอกสารที่ออกให้แก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าลงนามยอมรับค่าใช้จ่าย

• ใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย เป็นเอกสารแจ้งยอดเงินค่าใช้จ่ายในการแปลเอกสารและบันทึกเสียง

• ใบเสร็จรับเงิน หลังจากที่ลูกค้าได้โอนเงินตามยอดในใบแจ้งยอดเงินแล้ว จะออกใบเสร็จรับเงินแก่ลูกค้า เพื่อเป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน

• สัญญาว่าจ้าง เป็นเอกสารที่ทางศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่เป็นผู้จัดทำ โดยระบุราคาว่าจ้าง ระยะเวลาในการส่งงาน และรายละเอียดงานอื่น ๆ และทางโครงการJ-SMEsจะต้องจัดทำเพื่อว่าจ้างบุคคลจากภายนอกในการแปลเอกสาร และบันทึกเสียงด้วยอีกทอดหนึ่ง

• ใบเบิกเงินสดย่อยเป็นเอกสารที่ใช้สำหรับเบิกเงินค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินการ ได้แก่ ค่าว่าจ้างแปลเอกสาร (ภาษาญี่ปุ่นจีน เยอรมัน) ค่าห้องบันทึกเสียง ค่าว่าจ้างผู้ให้เสียงบรรยาย

3.3.3 ศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรม

3.3.3.1 การจัด Business Trip / Business Matching

1) วางแผนการเดินทาง กำหนดเลือกจัด Business Trip ด้านอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเครื่องสำอาง โดยเลือกจากกระแสการสอบถามข้อมูล จำนวน SMEsในไทย และความน่าจะเป็นของจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ แล้วจึงจัดทำใบร่างโครงการก้าวแรกสู่ต่างประเทศ “สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อโอกาสทางธุรกิจ”

2) จัดทำเอกสารขอความร่วมมือไปทาง Tokyo Higashi Shinkin Bank ในด้านการติดต่อสถานที่ศึกษาดูงานที่ประเทศญี่ปุ่น

3) ร่างเอกสารประชาสัมพันธ์ และใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม สำหรับแจ้งรายละเอียดของโครงการฯให้ผู้ประกอบการSMEsทราบโดยคร่าว

4) ส่งเอกสารประชาสัมพันธ์ไปยังบริษัท SMEs ในประเทศไทย และสมาชิกของส.ส.ท. ประเภทอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเครื่องสำอาง โดยส่งทางโทรสาร ทาง E-mail และทาง Social Network

5) รอการตอบรับจากผู้ประกอบการ โดยการส่งรายละเอียดตามใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม ซึ่งในขั้นตอนนี้มักจะต้องมีการตอบคำถามรายละเอียดอื่น ๆ เกี่ยวกับการเดินทางไปศึกษาดูงาน แก่ผู้ที่สนใจเข้าร่วมโครงการประกอบด้วย

6) เมื่อได้รับใบสมัครจากผู้ประกอบการแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการ ออกใบเสนอราคาไปยังบริษัทของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าลงนามยอมรับ

7) เมื่อลูกค้าลงนามในใบเสนอราคาแล้ว และส่งกลับมาทาง J-SMEs ทางฝ่ายบัญชีจะออกใบแจ้งยอดค่าใช้จ่ายให้บริษัทลูกค้า เพื่อรอการชำระเงิน

8) หลังจากที่ลูกค้าได้ทำการชำระเงินครบถ้วนแล้ว ทางฝ่ายบัญชีจะออกใบเสร็จรับเงินส่งให้บริษัทลูกค้าเก็บไว้เป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน

9) ในระหว่างขั้นตอนที่ 5-8 ทาง J-SMEs จะต้องมีการเตรียมการสำหรับการไปBusiness Trip ก่อนการเดินทาง อย่างน้อย 1 เดือน โดยมีการเตรียมการจองรายการดังต่อไปนี้

- ตั๋วเครื่องบินไป-กลับ กรุงเทพฯ (สุวรรณภูมิ) – โตเกียว (นาริตะ) สายการบินการบินไทย
- โรงแรมที่พัก 5 วัน 4 คืน
- อาหารและเครื่องดื่ม
- รถยนต์โดยสารสำหรับเดินทางในประเทศญี่ปุ่น
- สถานที่ท่องเที่ยวอื่น ๆ ที่น่าสนใจในประเทศญี่ปุ่น
- จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจ

10) ในระหว่างขั้นตอนที่ 5-8 ทาง J-SMEs จะต้องมีการสรรหาบุคลากรที่มีความเหมาะสมสำหรับรับหน้าที่ในการเป็นล่ามสื่อสารระหว่างการศึกษาดูงาน พร้อมทั้งร่างสัญญาว่าจ้างล่าม

11) เมื่อสิ้นสุดขั้นตอนที่ 10 ขั้นตอนต่อไปคือ การร่างใบติดต่องานเพื่อพิจารณา ส่งให้แก่ผู้อำนวยการเพื่อพิจารณาอนุมัติการว่าจ้างล่ามจากภายนอกองค์กร รวมทั้งอนุมัติงบประมาณในส่วนของค่าตอบแทนล่ามด้วยและหลังจากได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วจึงจะทำสัญญาจ้างอย่างเป็นทางการ

12) เมื่อสิ้นสุดขั้นตอนที่ 8 ทาง J-SMEs จะส่งตั๋วเครื่องบินและกำหนดการเดินทางโดยละเอียดไปให้ลูกค้าที่ได้ทำการชำระเงินเรียบร้อยแล้ว ซึ่งในขั้นตอนนี้จะต้องมีการแจ้งยอดจำนวนผู้เข้าร่วมทั้งหมด แจ้งยอดรายได้ และค่าใช้จ่าย เพื่อจัดทำเอกสารแสดงผลประกอบการและใบติดต่องานเพื่อพิจารณา (โครงการ) พร้อมทั้งเตรียมการสัมมนาพิเศษสำหรับผู้เข้าร่วม Business Trip เมื่อวันศุกร์ที่ 11 เมษายน พ.ศ. 2557 ณ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย-ญี่ปุ่น สุขุมวิท 29 ห้อง 303 มีการให้ข้อมูลรายละเอียดการเดินทาง รวมทั้งการเตรียมความพร้อมก่อนไปศึกษาดูงานที่ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งรายละเอียดในการสัมมนามีดังต่อไปนี้

- ทบทวนตารางการเดินทาง กำหนดการไป-กลับ และเลขที่เที่ยวบิน
- แจ้งการเตรียมPowerPointในการนำเสนอสินค้าของบริษัท และการนำเสนอสินค้า
- แจ้งการเตรียมตัวผลิตภัณฑ์ของลูกค้าเพื่อประกอบการนำเสนอ
- เลือกตัวแทนผู้ประกอบการชาวไทยกล่าวทักทายผู้ประกอบการญี่ปุ่น

13) ก่อนการเดินทางจริงอย่างน้อย 2 วัน ทาง J-SMEs จะต้องทำการทบทวนกำหนดการการเดินทาง และทบทวนสิ่งจำเป็นที่ต้องเตรียมให้พร้อมก่อนเดินทางจริงอีก 1 ครั้งเป็นอย่างน้อย ซึ่งรายการสิ่งจำเป็นที่จะต้องเตรียมสำหรับการเดินทางได้แก่

- กรมธรรม์ประกันภัยการเดินทางเพื่อธุรกิจ
- ตั๋วเครื่องบิน
- รายชื่อผู้เข้าร่วม, ผลิตภัณฑ์
- กำหนดการการเดินทาง
- สัญญาฉุกเฉิน (ส.ส.ท., Tokyo Higashi Shinkin Bank, คณะผู้ทำงาน, โรงแรม)
- ป้ายต้อนรับชื่อสนามบิน
- ใบตรวจคนเข้าเมืองสำหรับผู้เข้าร่วมทั้งหมด

14) ออกเดินทางจริงวันที่ 21-25 เมษายน พ.ศ. 2557ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น ดำเนินการตามแผนกำหนดการที่ได้วางไว้ล่วงหน้าแล้ว

15) แจกและรวบรวมแบบประเมินความพึงพอใจให้แก่ผู้เข้าร่วม ได้ประเมินการศึกษาดูงาน พร้อมทั้งเสนอข้อเสนอแนะต่าง ๆ ทาง J-SMEs จะเก็บข้อมูลในส่วนนี้นำไปปรับปรุงแก้ไขในโอกาสต่อไป

16) เขียนรายงานผลการศึกษาดูงาน ส่งถึง Project Manager Executive โครงการ J-SMEs เพื่อรายงานแก่ท่านผู้อำนวยการสมาคมต่อไป

3.3.3.2 การจัดสัมมนา / Workshopให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น

1) วางแผนระบุหัวข้อการสัมมนาให้สอดคล้องกับโครงการ Business Trip ที่กำลังดำเนินการอยู่ในขณะนั้น และกำหนดเนื้อหาในการบรรยาย

2) จัดทำใบร่างการสัมมนา “เตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น: ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยา เครื่องสำอาง และอาหาร”และใบติดต่องานเพื่อพิจารณา ส่งถึงผู้อำนวยการเพื่อขออนุมัติอย่างเป็นทางการ

3) ร่างเอกสารประชาสัมพันธ์ สำหรับแจ้งรายละเอียดของงานสัมมนาและกำหนดการให้ผู้ประกอบการSMEsและสมาชิกของ ส.ส.ท.

4) ส่งเอกสารประชาสัมพันธ์ไปยังบริษัท SMEs ในประเทศไทย และสมาชิกของส.ส.ท. ที่ประกอบธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมยา เครื่องสำอาง และอาหารเพื่อสุขภาพ ทั้งทางโทรสาร ทาง E-mail และทาง Social Network

5) รอการตอบรับจากผู้ประกอบการ โดยการส่งรายละเอียดตามแบบตอบรับการเข้าร่วมสัมมนาและรวบรวมจัดทำรายชื่อผู้ตอบรับการเข้าร่วม

6) ในระหว่างรอการตอบรับจากผู้ประกอบการจะต้องมีการติดต่อขอยืมสถานที่ในการจัดสัมมนา (ห้องประชุม ส.ส.ท.) เตรียม PowerPoint ประกอบการบรรยายเอกสารประกอบการบรรยาย และเอกสารประชาสัมพันธ์Business Trip ซึ่งประกอบด้วย

- เอกสารแนะนำโครงการ J-SMEs
- กำหนดการสัมมนา
- JSMI Guide
- Outbound Business Matching Trip Program (Japan) in Health care Industry
- รายชื่อผู้ประกอบการจากญี่ปุ่นที่เข้าร่วม
- ใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม Business Trip

โดยการสัมมนาพิเศษครั้งนี้จะมีการแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 ส่วนคือ ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยาเครื่องสำอาง และอาหารเพื่อสุขภาพในการเตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น โดย วิทยากรคุณ Hiroyuki Ishige Project Coordinator Tokyo Higashi Shinkin Bank และการประชาสัมพันธ์ Business Trip เดือนเมษายน โดยคุณประจักษ์ เฉิดโฉม Project Manager Executive โครงการ J-SMEs

7) สรุปจำนวนผู้เข้าร่วมสัมมนาพร้อมทั้งจัดทำรายชื่อผู้เข้าร่วม เพื่อจัดเตรียมสถานที่ และเครื่องดื่มให้เพียงพอกับจำนวนคน ซึ่งในการสัมมนาครั้งนี้มีผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น 50 รายชื่อ มากกว่าจำนวนผู้เข้าร่วมที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า

8) ก่อนวันสัมมนาจริง 1 วัน ต้องมีการเตรียมที่นั่ง เครื่องดื่ม รายชื่อผู้เข้าร่วม และเอกสารประกอบการบรรยาย สำหรับผู้เข้าร่วม 50 คน สำหรับวิทยากร 2 คน สำหรับล่าม 2 คน และสำหรับเจ้าหน้าที่ 2 คนทั้งนี้ได้มีการเตรียมความพร้อม เพื่อรองรับผู้เข้าร่วมที่ไม่ได้ทำการยืนยันล่วงหน้าทั้งสิ้น 5 ที่นั่ง

9) วันสัมมนาจริง ดำเนินงานสัมมนาตามแผนกำหนดการที่วางไว้

10) จัดทำใบเบิกเงินสดย่อย สำหรับเบิกค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้แก่ ค่าเครื่องดื่ม และค่าเอกสารประกอบการบรรยายส่งให้ฝ่ายบัญชีส.ส.ท.ดำเนินการ

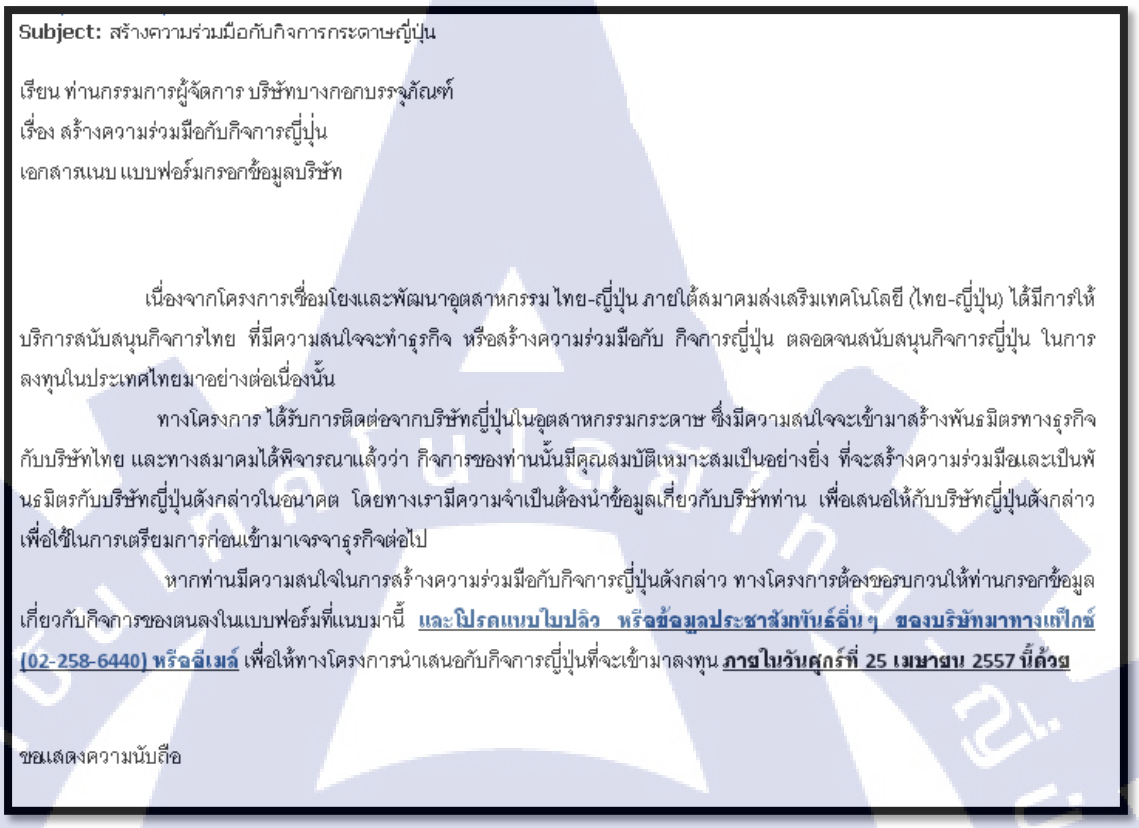
11) เขียนรายงานผลการสัมมนา ระบุจำนวนผู้เข้าร่วม พร้อมแนบรูปถ่าย ส่งถึง Project Manager Executive โครงการ J-SMEs เพื่อรายงานแก่ท่านผู้อำนวยการสมาคมต่อไป

3.3.3.3 บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination)

1) ตอบรับเอกสารขอความร่วมมือจากบริษัทวากุ ในการช่วยเหลือด้านข้อมูล และการประสานงานหาบริษัทในอุตสาหกรรมกระดาษในไทยที่มีความสนใจติดต่อธุรกิจกับบริษัทญี่ปุ่น พร้อมตกลงราคาการให้บริการ

2) ค้นฐานข้อมูลเพื่อหารายชื่อบริษัทในอุตสาหกรรมกระดาษที่เคยติดต่อธุรกิจกับทางส.ส.ท ในส่วนของงานสิ่งพิมพ์

3) ติดต่อบริษัทในอุตสาหกรรมกระดาษที่ค้นจากฐานข้อมูล โดยการส่ง E-mail และทางโทรศัพท์ เพื่อหาบริษัทไทยที่สนใจจะร่วมธุรกิจกับบริษัทญี่ปุ่น โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



Subject: สร้างความร่วมมือกับกิจการกระดาษญี่ปุ่น

เรียน ท่านกรรมการผู้จัดการ บริษัทบางกอกบรรจุภัณฑ์
เรื่อง สร้างความร่วมมือกับกิจการญี่ปุ่น
เอกสารแนบ แบบฟอร์มกรอกข้อมูลบริษัท

เนื่องจากโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น ภายใต้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ได้มีการให้บริการสนับสนุนกิจการไทย ที่มีความสนใจจะทำธุรกิจ หรือสร้างความร่วมมือกับ กิจการญี่ปุ่น ตลอดจนสนับสนุนกิจการญี่ปุ่น ในการลงทุนในประเทศไทยมาอย่างต่อเนื่องนั้น

ทางโครงการ ได้รับการติดต่อจากบริษัทญี่ปุ่นในอุตสาหกรรมกระดาษ ซึ่งมีความสนใจจะเข้ามาสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทไทย และทางสมาคมได้พิจารณาแล้วว่า กิจการของท่านนั้นมีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นอย่างยิ่ง ที่จะสร้างความร่วมมือและเป็นพันธมิตรกับบริษัทญี่ปุ่นดังกล่าวในอนาคต โดยทางเรามีความจำเป็นต้องนำข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทท่าน เพื่อเสนอให้กับบริษัทญี่ปุ่นดังกล่าวเพื่อใช้ในการเตรียมการก่อนเข้ามาเจรจาธุรกิจต่อไป

หากท่านมีความสนใจในการสร้างความร่วมมือกับกิจการญี่ปุ่นดังกล่าว ทางโครงการต้องขอรบกวนให้ท่านกรอกข้อมูลเกี่ยวกับกิจการของตนลงในแบบฟอร์มที่แนบมานี้ และโปรดแนบใบปลิว หรือข้อมูลประชาสัมพันธ์อื่นๆ ของบริษัทมาทางแฟ็กซ์ (02-258-6440) หรืออีเมล์ เพื่อให้ทางโครงการนำเสนอกับกิจการญี่ปุ่นที่จะเข้ามาลงทุน ภายในวันศุกร์ที่ 25 เมษายน 2557 นี้ด้วย

ขอแสดงความนับถือ

ภาพที่ 3.1 E-mail ติดต่อสร้างความร่วมมือกับกิจการญี่ปุ่น

4) รอการตอบรับจากทางบริษัทไทยที่สนใจติดต่อธุรกิจกับบริษัทญี่ปุ่น ส่งรายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทกลับมาให้ทางโครงการ J-SMEs

5) โครงการ J-SMEsจะรวบรวมรายชื่อและรายละเอียดข้อมูลบริษัทซึ่งเป็นสมาชิกของส.ส.ท. ที่สนใจติดต่อธุรกิจ จำนวน 3 บริษัท นำเสนอแก่บริษัทวากุ พร้อมออกใบเสนอราคา ตามอัตราที่ตกลงกันไว้ และให้ทางวากุลงนามยอมรับ

6) ทางฝ่ายบัญชีจะออกใบแจ้งยอดค่าใช้จ่ายให้ทางวากุชำระเงินตามจำนวน

7) เมื่อบริษัทวากุชำระเงินตามจำนวนเรียบร้อยแล้ว ทางฝ่ายบัญชีจะออกใบเสร็จรับเงินให้ทางวากุเป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน

ข้อมูลที่ทาง J-SMEs นำเสนอแก่ทางวากุ จะส่งต่อไปยังบริษัทกระดาษทางประเทศญี่ปุ่นเพื่อพิจารณาคัดเลือกและตัดสินใจเลือกบริษัทที่น่าสนใจร่วมลงทุนต่อไป ซึ่งหน้าที่ของทาง J-SMEs จะสิ้นสุดลงในส่วนนี้ หากทางบริษัทกระดาษของญี่ปุ่นมีความต้องการใช้บริการในการจัดประชุม นัดพบ หรือประสานงานทางธุรกิจด้านอื่น ๆ ทาง J-SMEs ก็สามารถให้บริการแปลเอกสาร และล่ามสื่อสารเพิ่มเติมได้ตามอัตราของส.ส.ท.

3.3.3.4 บริการล่ามและแปลเอกสาร

1) ตอบรับการว่าจ้างแปลเอกสารและบันทึกเสียง โดยมีการติดต่อกับทางศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่ผ่านทาง E-mail

2) เมื่อทำการตกลงรายละเอียดงานและค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างได้แล้วทางศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่จะส่งเอกสารสัญญาว่าจ้างมายังโครงการ J-SMEs เพื่อลงนามยอมรับ

3) ต่อรองราคากับทางศูนย์ฯ จนได้ข้อสรุปออกใบเสนอราคาตามราคามาตรฐานของส.ส.ท. เพื่อให้ลูกค้าลงนามยอมรับ

4) เมื่อลูกค้าลงนามในใบเสนอราคาแล้ว และส่งกลับมาทาง J-SMEs ทางฝ่ายบัญชีจะออกใบแจ้งยอดค่าใช้จ่ายให้บริษัทลูกค้า เพื่อรอการชำระเงิน

5) หลังจากที่ลูกค้าได้ทำการชำระเงินครบถ้วนแล้ว ทางฝ่ายบัญชีจะออกใบเสร็จรับเงินส่งให้ลูกค้าเก็บไว้เป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน

6) หลังจากนั้นทางโครงการ J-SMEs จะแปลเอกสารในส่วนที่เป็นภาษาอังกฤษ ในส่วนที่เป็นภาษาญี่ปุ่นเยอรมัน และจีน จะเป็นการจ้างนักแปลจากภายนอกองค์กร ซึ่งทางโครงการฯจะเป็นผู้ว่าจ้างอีกทอดหนึ่ง โดยต้องมีการลงนามในใบเสนอราคา ฝ่ายบัญชีชำระเงินตามใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย และเก็บใบเสร็จรับเงินไว้เป็นหลักฐานยืนยันการชำระเงิน รวมทั้งจัดทำเอกสารสัญญาว่าจ้างอีกทอดหนึ่งด้วย

7) เมื่อมีการแปลเอกสารออกเป็น 4 ภาษาเรียบร้อยแล้วขั้นตอนต่อไปคือการบันทึกเสียงการบรรยาย โดยใช้บทความจากเอกสารที่แปล ทางโครงการฯจะต้องสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อให้เสียงบรรยาย ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกองค์กรโดยหาผ่านทางอินเตอร์เน็ต

มีการเริ่มติดต่อในขั้นตอนแรกผ่านทาง E-mail ตกลงเรื่องรายละเอียดงานและค่าใช้จ่ายเพื่อจัดทำสัญญาว่าจ้าง

8) เมื่อตกลงรายละเอียดเรียบร้อยแล้ว จะจัดทำสัญญาว่าจ้างอย่างเป็นทางการ โดยมีผู้ให้เสียงบรรยายในส่วนภาษาอังกฤษเป็นคนสัญชาติอเมริกันในประเทศไทยที่มีผลงานการให้เสียงโฆษณา ภาษาญี่ปุ่นเป็นคุณ Sino Sakai Project Coordinator Tokyo Higashi Shinkin Bank ภาษาจีนเป็นคนจีนในประเทศไทย และภาษาเยอรมันเป็นคนไทยที่เคยอาศัยอยู่ในเยอรมันพร้อมทั้งกำหนดวันบันทึกเสียง

9) ก่อนการบันทึกเสียงจริงจะต้องมีการจองห้องบันทึกเสียงล่วงหน้า 3-5 วัน ซึ่งสถานที่เป็นห้องบันทึกเสียง Gut Studio บริเวณลาดพร้าว และจะใช้เวลาในการบันทึกเสียงประมาณ 2-3 ชั่วโมงต่อหนึ่งภาษา โดยระหว่างการบันทึกเสียงจะต้องมีตัวแทนจากโครงการ J-SMEs อยู่ควบคุมการบันทึกเสียงด้วย

10) ภายหลังจากทำการบันทึกเสียงบรรยายเป็นที่เรียบร้อย ทางห้องบันทึกเสียงจะออกใบแจ้งยอดค่าใช้จ่ายให้กับทางโครงการฯ เพื่อส่งต่อให้ฝ่ายบัญชีของส.ส.ท.เป็นผู้ชำระเงิน และทางโครงการ J-SMEs จะต้องจัดทำใบเบิกเงินสดย่อย เพื่อเบิกเงินสดในส่วนที่เป็นค่าใช้จ่ายว่าจ้างผู้ให้เสียงบรรยาย

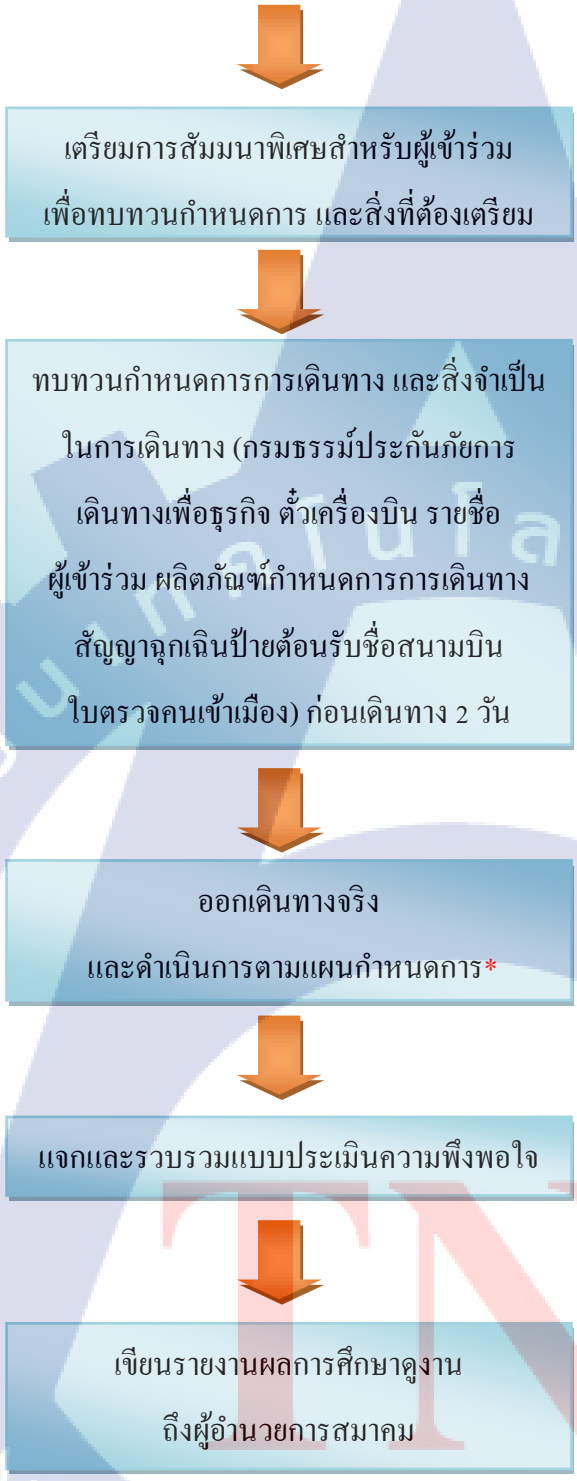
11) รวบรวมเอกสารที่ทำการแปล และไฟล์เสียง รวมถึงแผ่นซีดีบันทึกเสียง ทั้ง 4 ภาษา เรียบร้อยแล้วจัดส่งให้กับทางศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่ตามเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์และสรุปผลต่าง ๆ

4.1 ขั้นตอนและผลการดำเนินงาน

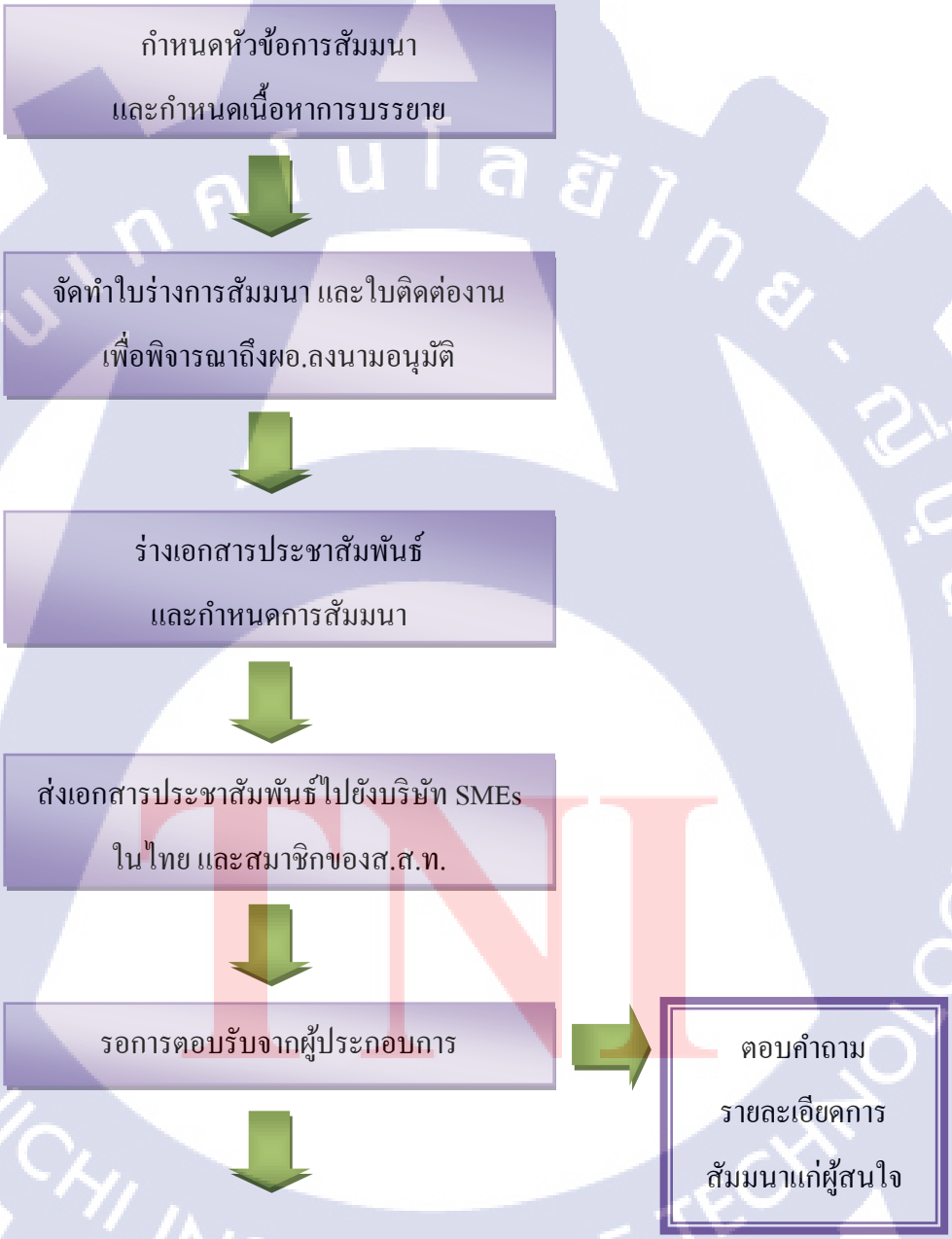
4.1.1 กรณีโครงการBusiness Trip ก้าวแรกสู่ต่างประเทศ “สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโอกาสทางธุรกิจ” วันที่ 21 - 25 เมษายน พ.ศ. 2557 ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่นของกลุ่มอุตสาหกรรม เคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเครื่องสำอาง

รอการตอบรับจากผู้ประกอบการ
ตอบคำถาม
รายละเอียด
โครงการแก่ผู้สนใจ
ยืนยันการสมัครจากใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม
-จองตั๋วเครื่องบิน
ไป-กลับ กรุงเทพฯ -
โตเกียว
-จองโรงแรมที่พัก
-จองร้านอาหาร
-จองรถยนต์
-เตรียมสถานที่
ท่องเที่ยวในญี่ปุ่น
-จัดทำแบบประเมิน
ความพึงพอใจ
ออกใบเสนอราคา และให้ลูกค้าลงนามยอมรับ
ออกใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย
และให้ลูกค้าชำระเงินตามจำนวน
ออกใบเสร็จรับเงิน และส่งถึงบริษัทลูกค้า
สรรหาล่ามสื่อสาร
และร่างสัญญา
ส่งตั๋วเครื่องบิน และกำหนดการเดินทาง
โดยละเอียด ถึงบริษัทลูกค้า
ร่างใบติดต่องานเพื่อ
พิจารณา(ล่าม)ถึง
ผอ.ลงนามอนุมัติ
จัดทำเอกสารแสดงผลประกอบการ และ
ใบติดต่องานเพื่อพิจารณา (โครงการ) ถึงผอ.
ทำสัญญาว่าจ้าง
อย่างเป็นทางการ



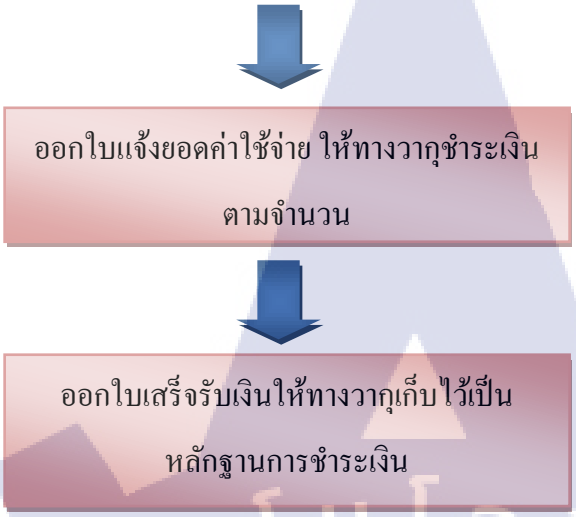
*กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยเนื่องจากสภาพอากาศไม่เป็นใจสภาพการจราจร หรือเหตุปัจจัยอื่นๆ ตามสมควร

4.1.2 กรณีการสัมมนาพิเศษ “เตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น: ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยา เครื่องสำอาง และอาหาร” เมื่อวันพุธที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2557 เวลา 14.30 - 16.00 น. ณ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย - ญี่ปุ่น สุขุมวิท 29 ห้อง 303 การสัมมนาพิเศษครั้งนี้จะมีการให้ความรู้กับบริษัทSMEsไทย พร้อมทั้งมีการประชาสัมพันธ์โครงการ Business Trip ที่ประเทศญี่ปุ่นในเดือนเมษายนด้วย ซึ่งการสัมมนาพิเศษในครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น



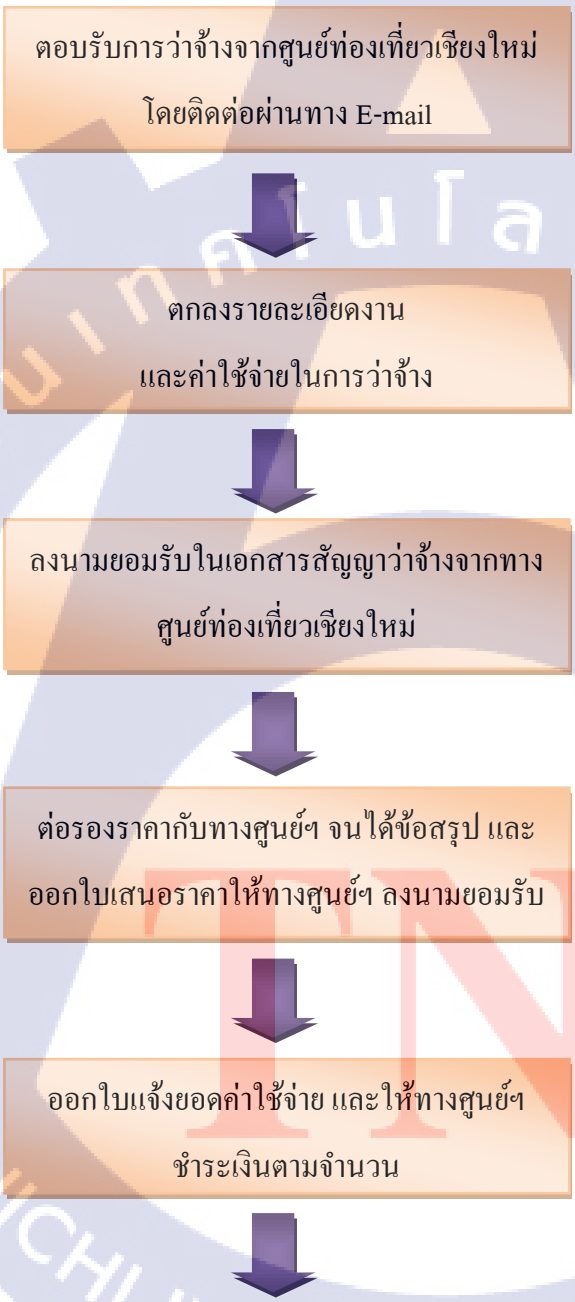
**กำหนดการมีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยเนื่องจากความล่าช้าในการดำเนินงาน

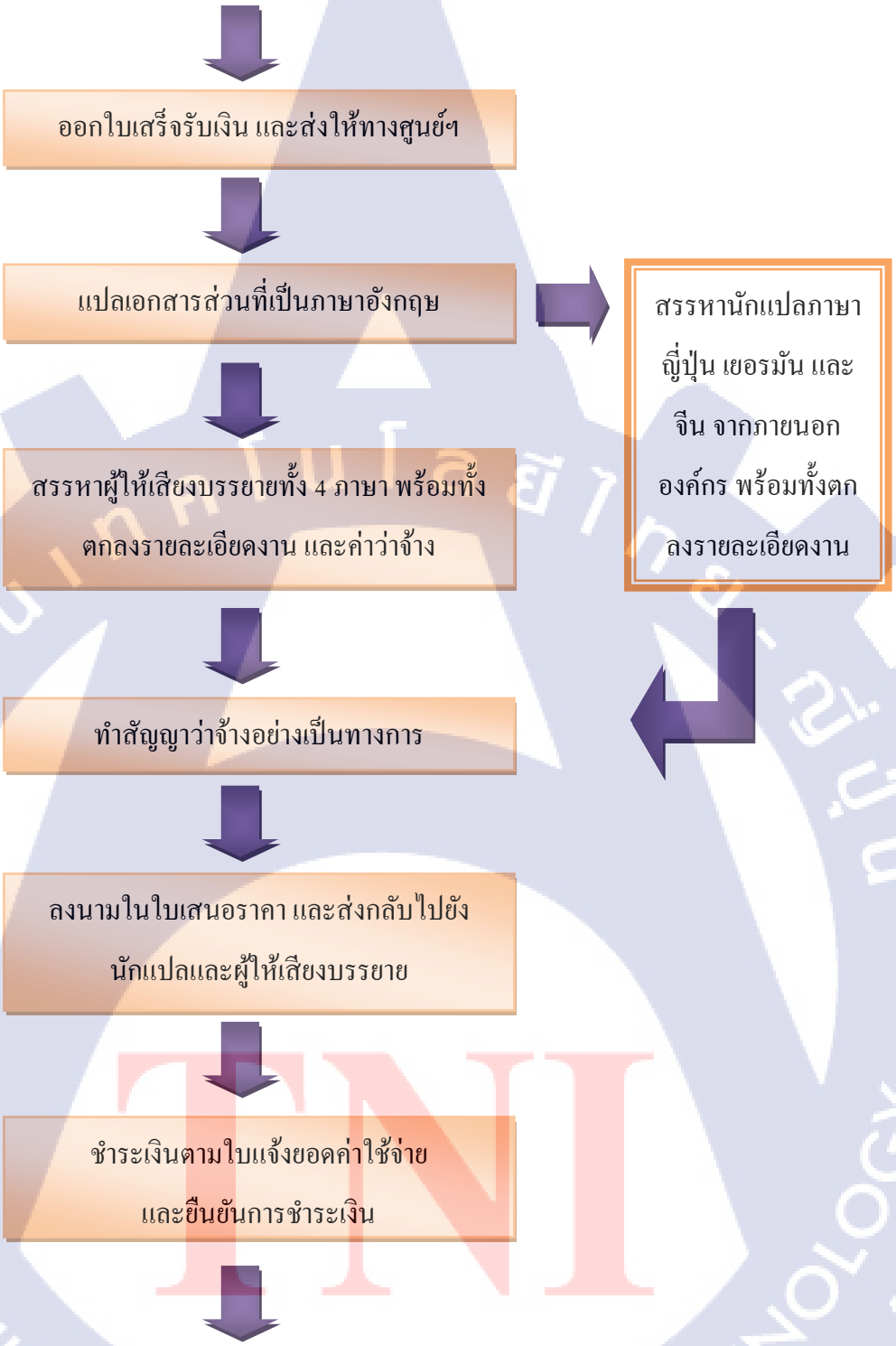
4.1.3 กรณีการประสานงานทางธุรกิจ บริษัทอุตสาหกรรมกระดาษแห่งหนึ่งในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งไม่สามารถเปิดเผยชื่อบริษัทได้ โดยบริษัทแห่งนี้ได้มีการติดต่อผ่านทางบริษัทวากุที่มีสาขาอยู่ทั้งในประเทศไทยและประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็น Partner กับทางโครงการ J-SMEs มีความประสงค์ที่จะขอความช่วยเหลือในการติดต่อกับบริษัทกระดาษในประเทศไทย เพื่อหาบริษัทที่สนใจร่วมมือขยายธุรกิจในอนาคต

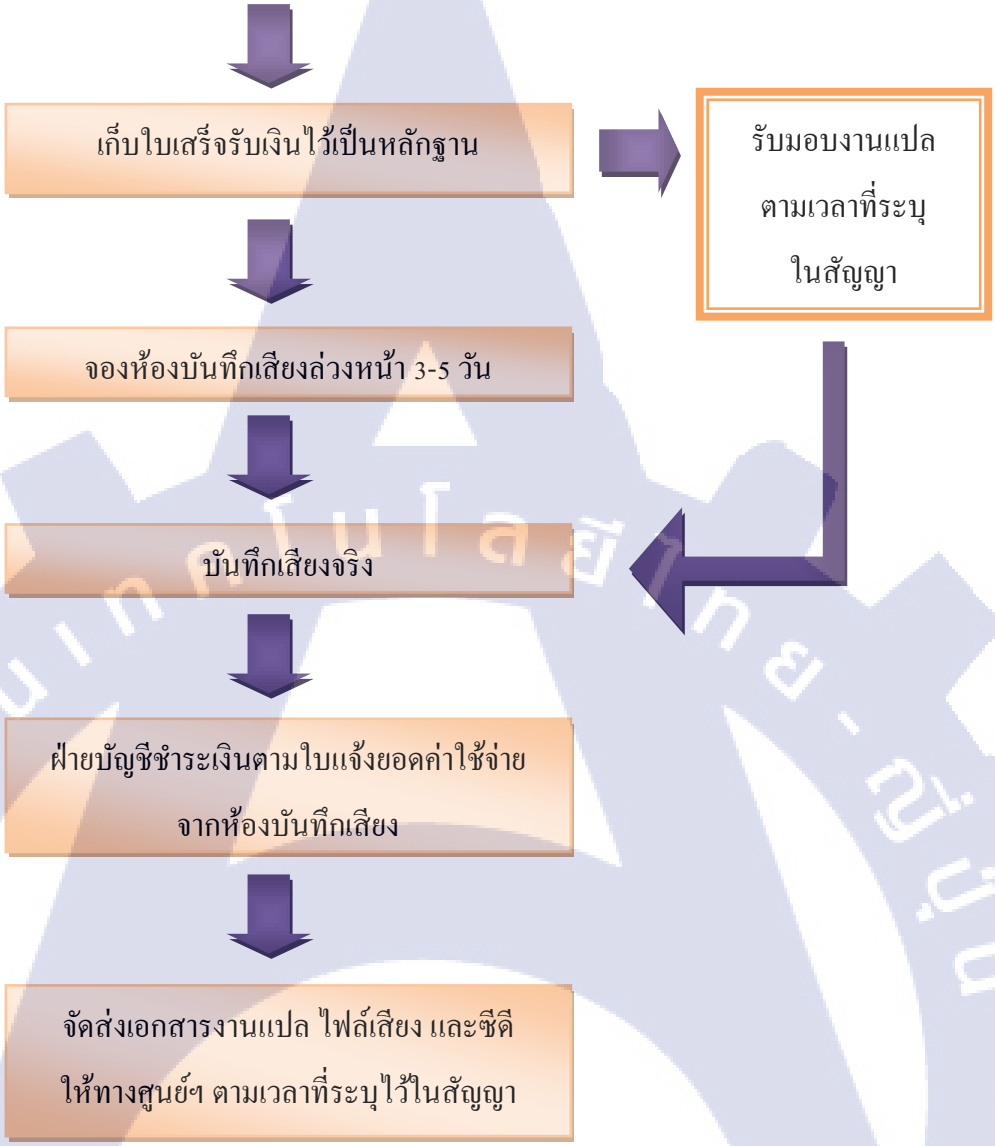


***ข้อมูลที่ทาง J-SMEs นำเสนอแก่ทางวากุ จะส่งต่อไปยังบริษัทกระดาษทางประเทศญี่ปุ่นเพื่อพิจารณาคัดเลือกและตัดสินใจเลือกบริษัทที่น่าสนใจร่วมลงทุนต่อไปทางบริษัทญี่ปุ่นอาจเรียกใช้บริการจากJ-SMEsในการประสานงานขั้นต่อไปหรือไม่ก็ได้

4.1.4 กรณีงานบริการล่ามและแปลเอกสาร ของศูนย์ท่องเที่ยงเชียงใหม่ ที่ต้องการให้แปลเอกสารเกี่ยวกับวัดเจดีย์หลวงเป็น 5 ภาษา ได้แก่ ไทย อังกฤษ ญี่ปุ่น จีน และเยอรมัน แต่เนื่องจากทางศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่ได้มีต้นฉบับข้อมูลเป็นภาษาไทยอยู่แล้ว ทางโครงการฯจึงรับหน้าที่แปลทั้งสิ้น 4 ภาษา พร้อมทั้งบันทึกเสียงบรรยายด้วย



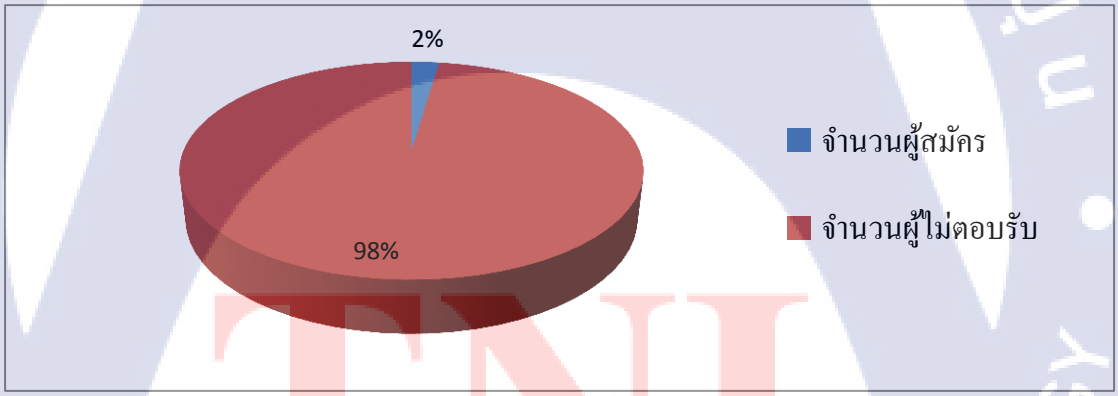

ออกใบเสร็จรับเงิน และส่งให้ทางศูนย์ฯ
แปลเอกสารส่วนที่เป็นภาษาอังกฤษ
สรรหานักแปลภาษาญี่ปุ่น เยอรมัน และจีน จากภายนอกองค์กร พร้อมทั้งตกลงรายละเอียดงาน
สรรหาผู้ให้เสียงบรรยายทั้ง 4 ภาษา พร้อมทั้งตกลงรายละเอียดงาน และค่าว่าจ้าง
ทำสัญญาว่าจ้างอย่างเป็นทางการ
ลงนามในใบเสนอราคา และส่งกลับไปยังนักแปลและผู้ให้เสียงบรรยาย
ชำระเงินตามใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย และยืนยันการชำระเงิน


เก็บใบเสร็จรับเงินไว้เป็นหลักฐาน
รับมอบงานแปล ตามเวลาที่ระบุ ในสัญญา
จองห้องบันทึกเสียงล่วงหน้า 3-5 วัน
บันทึกเสียงจริง
ฝ่ายบัญชีชำระเงินตามใบแจ้งยอดค่าใช้จ่าย จากห้องบันทึกเสียง
จัดส่งเอกสารงานแปล ไฟล์เสียง และซีดี ให้ทางศูนย์ฯ ตามเวลาที่ระบุไว้ในสัญญา

4.2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

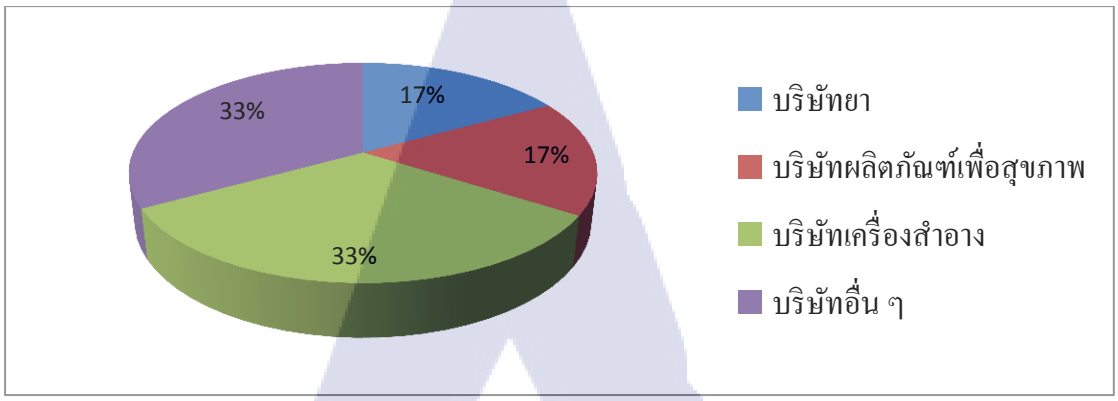
จากการศึกษาขั้นตอน และกระบวนการในการดำเนินงานให้บริการของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)ในแต่ละกิจกรรมอย่างละเอียดแล้วสามารถวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละกิจกรรมได้ ดังนี้

4.2.1 กิจกรรม Business Trip / Business Matching ในเรื่องของการประชาสัมพันธ์โครงการไปยังสมาชิกส.ส.ท. และบริษัท SMEs ในไทย ผ่านทางโทรสาร E-mail และการจัดสัมมนาพิเศษ รวมทั้งสิ้น 261 บริษัท ซึ่งมีผู้ส่งใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 6 บริษัท (10 คน) คิดเป็นร้อยละ 2.3 ของจำนวนบริษัทที่ประชาสัมพันธ์ออกไป จากข้อมูลนี้อาจวิเคราะห์ได้ว่า เนื่องจาก Business Trip ได้ถูกจัดขึ้นเป็นครั้งแรกในฐานะโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs) อาจทำให้ผู้ประกอบการบางรายยังไม่ไว้วางใจในการใช้บริการ อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูงในการร่วมกิจกรรม



ภาพที่ 4.1สัดส่วนของจำนวนบริษัทที่สมัครและจำนวนบริษัทที่ไม่ตอบรับBusiness Trip จากการประชาสัมพันธ์ทั้งหมด

ในจำนวนบริษัทที่สมัครเข้าร่วมกิจกรรมนั้นสามารถจำแนกประเภทของกิจการได้เป็น บริษัทเคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา 1 บริษัท บริษัทผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ 1 บริษัท บริษัทเครื่องสำอาง 2 บริษัท และบริษัทอื่น ๆ อีก 2 บริษัท

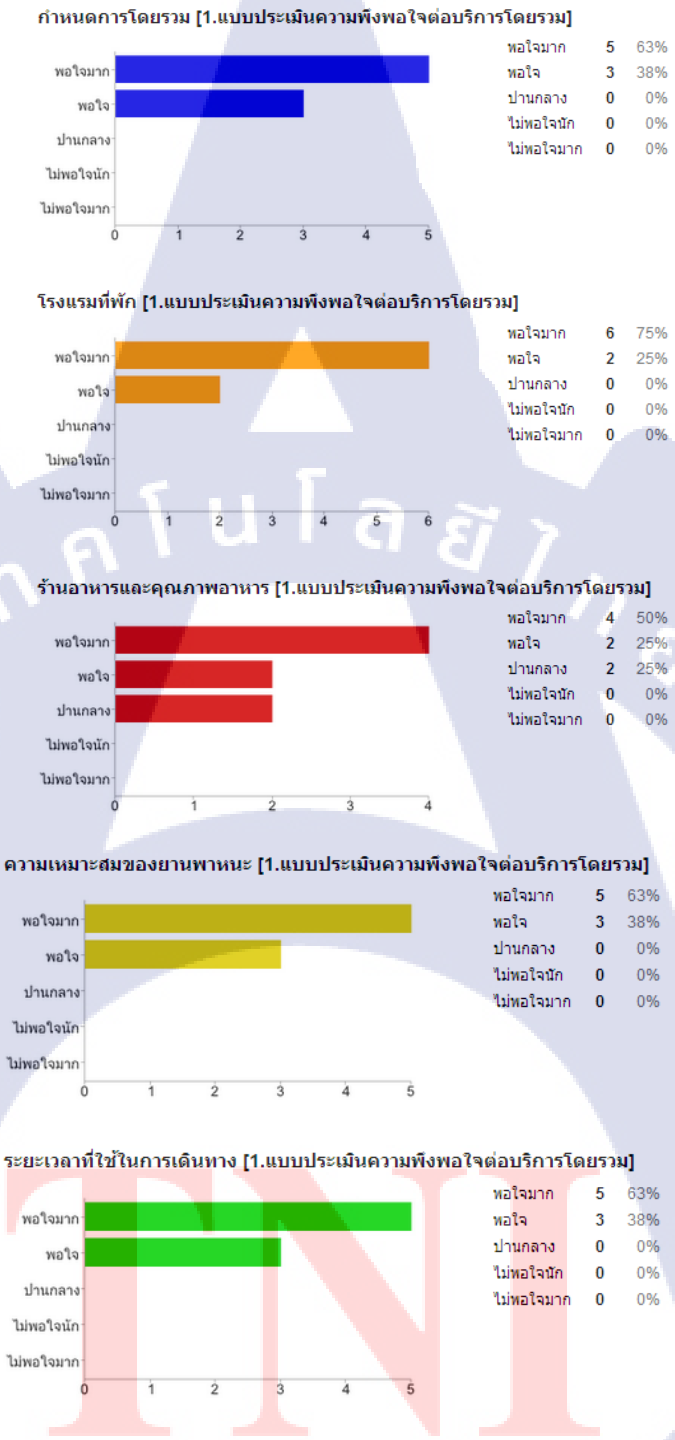


ภาพที่ 4.2สัดส่วนประเภทกิจการของบริษัทที่สมัครเข้าร่วมกิจกรรมBusiness Trip

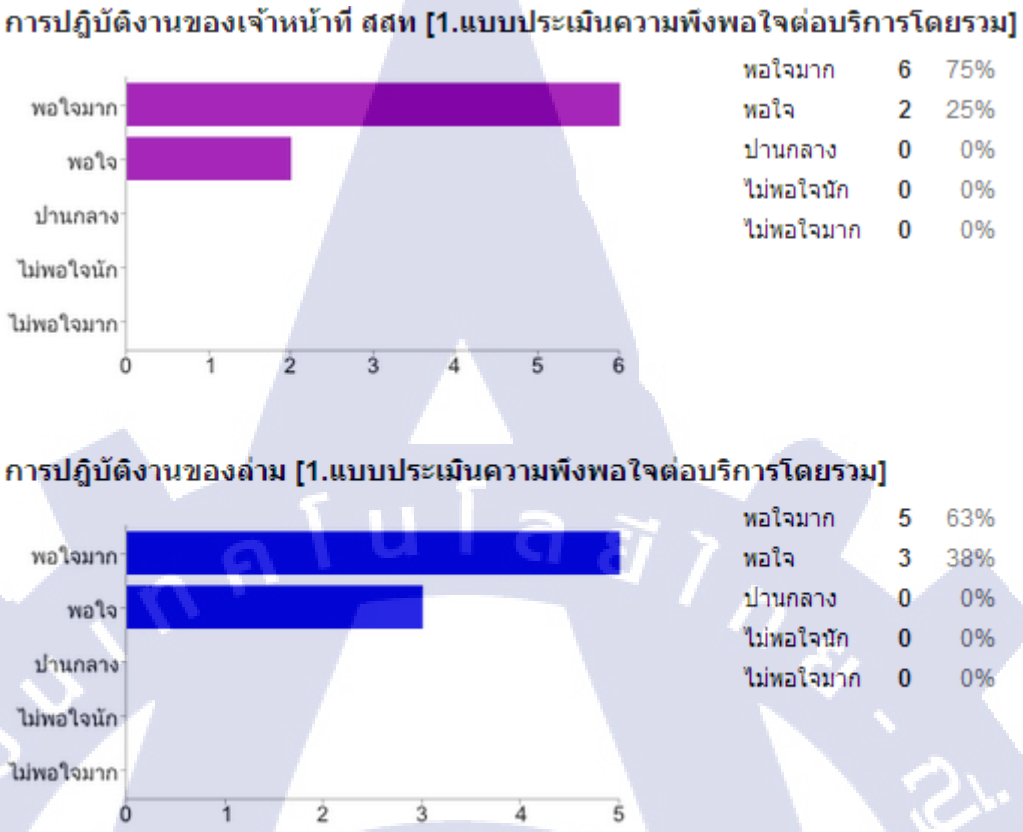
ถึงแม้ว่ากลุ่มเป้าหมายหลักของการจัด Business Trip ในครั้งนี้จะมุ่งเน้นไปที่อุตสาหกรรมด้านยา อาหารและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเครื่องสำอาง แต่ก็มีบริษัทที่ไม่ได้อยู่ในอุตสาหกรรมดังกล่าวแต่มีความสนใจเข้าร่วมกิจกรรมนี้ถึงสองบริษัทด้วยกัน คือ บริษัทจำหน่ายหลังคาเหล็กรีดลอนและประตูเหล็กม้วน ทางบริษัทมีจุดมุ่งหมายในการเข้าร่วมกิจกรรมนี้ก็เพื่อต้องการหาสินค้าแปลกใหม่เพื่อนำเข้ามาจำหน่ายยังประเทศไทยและดูลู่ทางในการจัดจำหน่าย และอีกหนึ่งบริษัทคือบริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้านความปลอดภัย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อที่ต้องการขยายธุรกิจเข้าไปสู่ตลาดทางด้านยาและคลินิก (เครื่องมือและเครื่องจักร) และต้องการขยายธุรกิจเข้าไปสู่ตลาดทางด้านสุขภาพและเครื่องสำอาง (อาหารเสริมและผลิตภัณฑ์ Anti-Aging)

ดังนั้นเมื่อพิจารณาในส่วนของผู้ตอบรับเข้าร่วมกิจกรรมแล้ว มองเห็นว่าการประชาสัมพันธ์เฉพาะแต่ในส่วนของบริษัทกลุ่มเป้าหมายเพียงอย่างเดียวนั้นอาจทำให้เสียโอกาสในการรับสมัครเนื่องจากยังมีบริษัทอื่น ๆ ที่อาจไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายแต่มีความสนใจในตัวโครงการอยู่ เพราะฉะนั้นการประชาสัมพันธ์จะต้องทำให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น

ภายหลังจากการดำเนินกิจกรรมศึกษาดูงานที่กรุงโตเกียวประเทศญี่ปุ่นเมื่อวันที่ 21 - 25 เมษายน พ.ศ. 2557 ได้มีการทำแบบประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น 10 คนจาก 6 บริษัท ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้



ภาพที่ 4.3 สัดส่วนผลการประเมินความพึงพอใจต่อบริการโดยรวม (1)

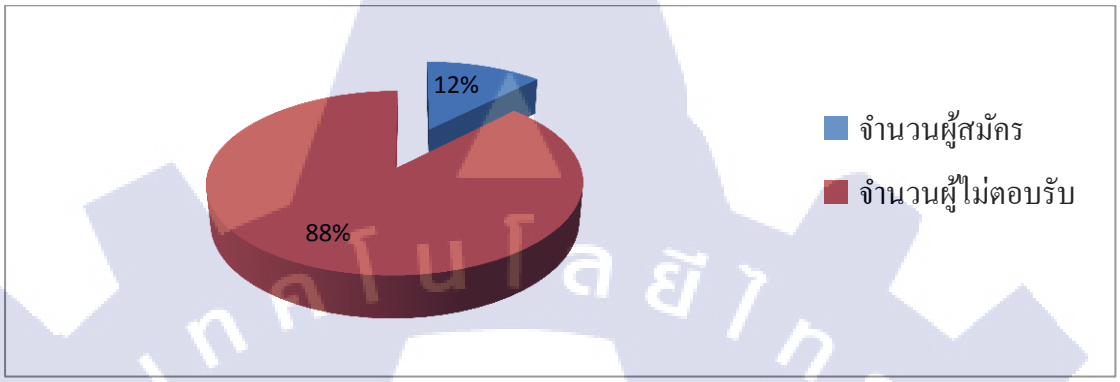


ภาพที่ 4.4 สัดส่วนผลการประเมินความพึงพอใจต่อบริการโดยรวม (2)

ผลการประเมินความพึงพอใจต่อบริการโดยรวมของผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้ง 8 คน (จากผู้ร่วมกิจกรรม 10 คน) ออกมาอยู่ในระดับพอใจถึงพอใจมาก นั่นแสดงให้เห็นถึงความพร้อมในการให้บริการของโครงการ J-SMEs ตั้งแต่ขั้นตอนของการวางแผนเตรียมการไปจนถึงการดำเนินงานตลอดการทำกิจกรรม

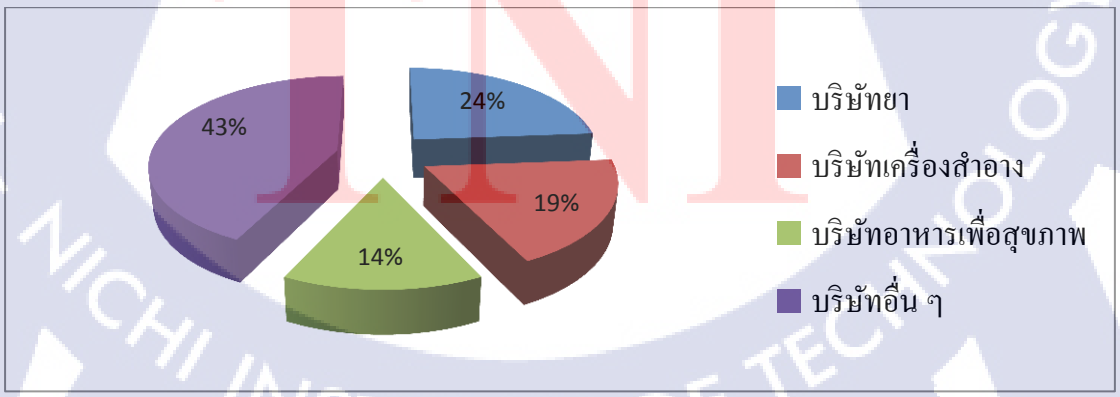
4.2.2 กิจกรรมการจัดสัมมนา ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น การสัมมนาพิเศษ “เตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น: ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยา เครื่องสำอาง และอาหาร” ในการประชาสัมพันธ์โครงการนี้ได้มุ่งเน้นไปที่บริษัทยา เครื่องสำอาง และอาหารเพื่อสุขภาพ เพราะหัวข้อในการบรรยายในครั้งนี้มีความตั้งใจที่จะประชาสัมพันธ์โครงการ Business Trip อีกช่องทางหนึ่งด้วย โดยกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมทั้งสิ้น 30 รายชื่อ แต่เนื่องจากหัวข้อการบรรยายเป็นที่

น่าสนใจ อีกทั้งผู้เข้าร่วม ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น จึงทำให้มีผู้เข้าร่วมฟังบรรยายในครั้งนี้มากถึง 50 รายชื่อ จาก 21 บริษัท ซึ่งทาง J-SMEs ได้ทำการประชาสัมพันธ์โครงการออกไปทั้งสิ้น 170 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 12.35 ของจำนวนบริษัททั้งหมดที่ประชาสัมพันธ์ออกไป



ภาพที่ 4.5 สัดส่วนของจำนวนบริษัทที่สมัครและจำนวนบริษัทที่ไม่ตอบรับการสัมมนาจากการประชาสัมพันธ์ทั้งหมด

จากจำนวนบริษัทที่เข้าร่วมการสัมมนาพิเศษในครั้งนี้ สามารถแบ่งประเภทของกิจการได้เป็นอุตสาหกรรมยา 5 บริษัท บริษัทเครื่องสำอาง 4 บริษัท บริษัทด้านอาหารเพื่อสุขภาพ 3 บริษัท และบริษัทอื่น ๆ เช่น บริษัทผลิตสื่อโฆษณา บริษัทจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ และบริษัทนำเข้า ส่งออกสินค้าทั่วไป เป็นต้น อีก 9 บริษัท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนได้ ดังนี้



ภาพที่ 4.6สัดส่วนประเภทกิจการของบริษัทที่สมัครเข้าร่วมกิจกรรมการสัมมนา

4.2.3 กิจกรรมบริการประสานงานทางธุรกิจงานของบริษัทอุตสาหกรรมกระดาษแห่งหนึ่งในประเทศญี่ปุ่นที่มีความต้องการติดต่อกับบริษัทกระดาษในประเทศไทย เพื่อหาบริษัทที่สนใจร่วมมือขยายธุรกิจออกไปในอนาคต จากขั้นตอนการดำเนินงานจะเห็นได้ว่าทางบริษัทญี่ปุ่นวางใจที่จะเลือกใช้บริการของทางโครงการ J-SMEs ในการเริ่มติดต่อธุรกิจในขั้นตอนแรก ซึ่งถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดขั้นตอนหนึ่ง อันเป็นเป้าหมายหลักของโครงการ J-SMEs ที่จะเป็นศูนย์กลางการส่งเสริมและสนับสนุนการลงทุนจากญี่ปุ่น สรรหาและเชื่อมโยงบริษัทที่จะร่วมทุนระหว่างไทยกับญี่ปุ่น และให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการประสานงานทางธุรกิจ ด้วยศักยภาพ และเครือข่ายของสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น ทำให้ทางบริษัทญี่ปุ่นวางใจและเลือกใช้บริการ

4.2.4 กิจกรรมบริการล่ามและแปลเอกสาร งานของศูนย์ท่องเที่ยงเชียงใหม่ ที่ต้องการให้แปลเอกสารเกี่ยวกับวัดเจดีย์หลวงเป็น 5 ภาษา จะเห็นได้จากขั้นตอนการดำเนินงานมีความซับซ้อนตรงที่ทางJ-SMEsไม่ได้มีบทบาทเป็นเพียงผู้ถูกว่าจ้างเท่านั้น แต่ทาง J-SMEs ยังต้องเป็นผู้ว่าจ้างบุคลากรภายนอกองค์กรอีกต่อหนึ่งด้วย เนื่องจากงานของศูนย์ท่องเที่ยวเชียงใหม่มีงานแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนของงานแปลเอกสาร และส่วนของงานบันทึกเสียง ซึ่งทั้งสองงานนั้นจำเป็นที่จะต้องใช้บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านภาษาทั้ง 4 ภาษา ซึ่งสาเหตุที่ทำให้ต้องว่าจ้างบุคลากรภายนอก เนื่องจากต้องการความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน และทาง J-SMEs มีจำนวนบุคลากรไม่เพียงพอ อีกทั้งบุคลากรที่มีอยู่นั้นมีความเชี่ยวชาญเฉพาะบางภาษาเท่านั้น ยังไม่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ทั้งหมด แต่เพราะทาง J-SMEs มีเครือข่ายที่กว้างขวางจึงสามารถที่จะสรรหาบุคลากรที่มีความเหมาะสมมารับผิดชอบงานในส่วนนี้ได้

บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการดำเนินงาน

จากการศึกษาและสังเกตขั้นตอนการดำเนินงานการให้บริการในกิจกรรมหลักทั้ง 4 กิจกรรม ได้แก่ Business Trip / Business Matching การจัดสัมมนา ให้ความรู้กับ SMEs ทั้งไทยและญี่ปุ่น บริการประสานงานทางธุรกิจ (Business Coordination) และบริการล่ามและแปลเอกสาร ของโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย - ญี่ปุ่น (J-SMEs) ภายใต้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น (ส.ส.ท.) โดยการศึกษาขั้นตอนการดำเนินงานนี้พบว่ามีการนำทฤษฎีการพึ่งพา (Dependency Theory) ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence Theory) และทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (International Integration Theory) นำเข้ามาใช้ในการดำเนินงานด้วย นอกจากนี้ยังมีการศึกษาความหมายและความสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เพื่อให้เข้าใจถึงลักษณะการให้บริการในแต่ละกิจกรรมอย่างชัดเจน

จากการปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายในบางขั้นตอนของการดำเนินงานให้บริการ พบว่ามีปัญหาระหว่างดำเนินงาน ดังต่อไปนี้

1) การประชาสัมพันธ์Business Trip

การประชาสัมพันธ์จะทำผ่านทาง Social Network อย่าง Face book ของโครงการ J-SMEs ทาง E-mail และทางโทรสารสำหรับบริษัท SMEs ที่ไม่ใช่สมาชิกของส.ส.ท. โดยมีแหล่งข้อมูลมาจากหนังสือ “ชี้ช่องรวย 2555” หนังสือทำเนียบธุรกิจ SMEs ไทย ที่มีข้อมูลครบถ้วนมากที่สุด แต่สถานประกอบการบางแห่งก็ไม่สามารถติดต่อได้ อีกทั้งเครื่องส่งเอกสารมีเพียง 1 เครื่องเท่านั้น ต้องใช้เวลานานในการส่งเอกสารแต่ละบริษัท ทำให้โอกาสในการประชาสัมพันธ์ลดน้อยลงไป

2) การให้ข้อมูลรายละเอียดแก่ผู้ที่สนใจเข้าร่วมBusiness Trip

ในขั้นตอนของการรอการตอบรับจากบริษัทที่ประชาสัมพันธ์ออกไปนั้น จะมีผู้ที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมติดต่อสอบถามรายละเอียดกิจกรรมเข้ามา ซึ่งผู้ที่ไม่ได้รับผิดชอบโดยตรงในกิจกรรมนี้ก็จะไม่สามารถให้รายละเอียดกับผู้ที่สนใจเข้าร่วมได้ ทำให้เสียโอกาสในการรับสมัครผู้เข้าร่วมไป

3) การโทรศัพท์ติดต่อบริษัทกระดาษในประเทศไทย

การติดต่อเพื่อหาบริษัทกระดาษที่เหมาะสมและสนใจร่วมธุรกิจกับบริษัทญี่ปุ่นนั้น จะทำผ่านทาง E-mail และทางโทรศัพท์ ซึ่งรายชื่อบริษัทล้วนเป็นสมาชิกของส.ส.ท.ทั้งสิ้น แต่บางบริษัทไม่สามารถติดต่อได้ และบางบริษัทปฏิเสธการร่วมมือ

5.2 แนวทางการแก้ไขปัญหา

1) การประชาสัมพันธ์Business Trip

จากการที่สถานประกอบการบางแห่งไม่สามารถติดต่อได้ อาจเนื่องมาจากข้อมูลในหนังสือไม่ทันสมัย จึงได้เพิ่มช่องทางในการหาข้อมูล SMEs ไทย ผ่านทางอินเตอร์เน็ต บนเว็บไซต์ที่เชื่อถือได้ เช่น http://www.smesreport.com/ และhttp://ftiweb.off.fti.or.thที่มีข้อมูลเป็นปัจจุบันมากกว่า

ส่วนปัญหาการใช้เวลานานในการส่งเอกสารแต่ละบริษัททางโทรสาร ไม่สามารถแก้ไขโดยการเพิ่มเครื่องส่งเอกสารได้ จึงได้ทำการสรุปเอกสารประชาสัมพันธ์ให้กระชับมากขึ้น เพื่อลดจำนวนเอกสารที่ต้องส่งให้น้อยลง

2) การให้ข้อมูลรายละเอียดแก่ผู้ที่สนใจเข้าร่วมBusiness Trip

แนวทางในการแก้ไขปัญหาการให้รายละเอียดแก่ผู้ที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรม อาจทำได้โดยการจัดทำเอกสารรายละเอียดเพิ่มเติม เช่น เรื่องการเดินทาง ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วม และรายละเอียดปลีกย่อยอื่น ๆ ที่ไม่ได้แจ้งในเอกสารประชาสัมพันธ์ สำหรับผู้ที่ไม่ได้รับผิดชอบในส่วนกิจกรรมนี้โดยตรง ได้ศึกษาและเข้าใจได้โดยง่าย

3) การโทรศัพท์ติดต่อบริษัทกระดาษในประเทศไทย

ปัญหาเรื่องของบางบริษัทไม่สามารถติดต่อได้นั้น เป็นปัญหาที่มาจากฐานข้อมูลของส.ส.ท. ไม่เป็นปัจจุบัน ซึ่งอาจแก้ไขได้โดยการกำหนดระยะเวลาเพื่อตรวจสอบ และสำรวจข้อมูลสม่ำเสมอ

ในส่วนของปัญหาที่บางบริษัทปฏิเสธการร่วมมือ อาจมีสาเหตุมาจากรายละเอียดที่ทางบริษัทกระดาษญี่ปุ่นให้มาไม่ชัดเจน และไม่เพียงพอ ดังนั้น ทางโครงการ J-SMEs ควรขอรายละเอียดจากทางญี่ปุ่นให้ได้มากที่สุด ทั้งชื่อบริษัท รายละเอียดบริษัท และลักษณะการร่วมมือทางธุรกิจ

5.3 ข้อเสนอแนะจากการฝึกงาน

จากการปฏิบัติงานที่โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย - ญี่ปุ่น (J-SMEs) รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 11 สัปดาห์ ได้เรียนรู้งานและมีส่วนช่วยในการดำเนินงานการให้บริการหลักของโครงการฯทั้งด้านการเงิน จัดทำใบเสนอราคา ใบเบิกเงินสดย่อย ด้านทรัพยากรมนุษย์ งานสัมมนา ด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์กิจกรรมของโครงการฯ และด้านธุรกิจระหว่างประเทศ การประสานงานแปลเอกสารภาษาอังกฤษ และภาษาญี่ปุ่น เป็นภาษาไทย ดังนั้น จึงมีความจำเป็นอย่างมากในการพัฒนาทักษะทางด้านภาษาทั้งภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น และภาษาไทย เพราะในทุกกิจกรรมการให้บริการหลักของโครงการฯล้วนแต่มีการเชื่อมโยง SMEs ระหว่างประเทศไทยและญี่ปุ่นทั้งสิ้น ทั้งการแปลเอกสารที่เกี่ยวข้อง และการติดต่อสื่อสาร นอกจากนี้โครงการ J-SMEs ยังมีพนักงานคนญี่ปุ่นของ Tokyo Higashi Shinkin Bank ที่เป็นเครือข่ายสำคัญของโครงการฯ ร่วมทำงานด้วย ดังนั้น การเตรียมความพร้อมทางด้านภาษาจึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุดอย่างหนึ่งในการปฏิบัติงาน ซึ่งทางสถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น อันมีเป้าหมายหลักในการผลิตบุคลากรให้มีความพร้อมเข้าสู่องค์กรญี่ปุ่นโดยเฉพาะ จึงควรที่จะกำหนดวิชาบังคับนอกจากวิชาภาษาญี่ปุ่นแล้ว ยังควรมีวิชาบังคับอื่น ๆ ที่มีความจำเป็นในการเรียนรู้ก่อนออกไปปฏิบัติงานจริง เช่น วิชาภาษาอังกฤษที่เข้มข้นมากขึ้น วิชาวัฒนธรรมองค์กร เรียนรู้มารยาทในการติดต่อธุรกิจกับคนญี่ปุ่น และมีการฝึกปฏิบัติการเขียนจดหมายธุรกิจ การเขียน E-mail ธุรกิจ รวมไปถึงการแปลและการเรียบเรียงประโยคจากภาษาต่างประเทศ เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

1. ความหมายของ SMEs. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: http://www.novabizz.com/Business/ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.htm. (วันที่ค้นข้อมูล 10 มีนาคม 2557).

2. ความสำคัญของ SMEs ต่อระบบเศรษฐกิจของไทย. เข้าถึงได้จาก: http://www.sme.go.th/SiteCollectionDocuments/วิจัยSMEs/การศึกษาการย้ายฐานธุรกิจของบริษัทสัญชาติญี่ปุ่นมายังประเทศไทย/3-บทที่%202_ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.pdf. (วันที่ค้นข้อมูล 10 มีนาคม 2557).

3. พงษ์รัตน์ดา บุตรโต. (2548). ทฤษฎีการพึ่งพา (Dependency Theory). วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาพัฒนาสังคม ภาควิชาโครงการสหวิทยาการระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

4. พงษ์รัตน์ดา บุตรโต. (2548). ทฤษฎีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน (Interdependence Theory) วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาพัฒนาสังคม ภาควิชาโครงการสหวิทยาการระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

5. ทฤษฎีบูรณาการทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (International Integration Theory). เข้าถึงได้จาก: http://archive.wunjun.com/ramst14/32/151.html. (วันที่ค้นข้อมูล 4 เมษายน 2557).

6. Kai. ความหมายของการสัมมนาทางธุรกิจ จุดมุ่งหมาย และประโยชน์. เข้าถึงได้จาก: http://liverpool-kai.blogspot.com/2007/07/blog-post_20.html. (วันที่ค้นข้อมูล 10 มีนาคม 2557).

7. ASTVผู้จัดการออนไลน์. สถานการณ์ SMEs พ.ค.สัญญาณดี ธุรกิจส่งออก-ตั้งกิจการใหม่ขยายตัว. เข้าถึงได้จาก: http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9560000084698. (วันที่ค้นข้อมูล 6 เมษายน 2557).

8. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.). กสิกรไทยผนึกพันธมิตรจัดงาน Mega Business Matching ตั้งเป้ามูลค่าซื้อขายกว่า 2,000 ล้านบาท. เข้าถึงได้จาก: http://www.sme.go.th/th/index.php/news1/230-mega-business-matching. (วันที่ค้นข้อมูล 6 เมษายน 2557).

9. ระบบฐานข้อมูล.เข้าถึงได้จาก: http://www.sirikitdam.egat.com/web_mis/103_116/01.html. (วันที่ค้นข้อมูล 6 เมษายน 2557).

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(Business Trip: เอกสารประชาสัมพันธ์)

Thailand-Japan (J-SMEs) Investment Promotion Project

www.jsmethai.com/www.jsmethai.net

ก้าวแรกสู่ต่างประเทศ

"สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อโอกาสทางธุรกิจ"

วันที่ 21-25 เมษายน พ.ศ. 2557 (ระยะเวลา 5 วัน 4 คืน)

ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น

โดย โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

ภายใต้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ร่วมมือกับ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

และTokyo Higashi Shinkin Bank ประเทศญี่ปุ่น

ISMED

ひがしん

ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างนักธุรกิจไทยและญี่ปุ่นเพื่อเตรียมรองรับ AEC

อุตสาหกรรมเป้าหมายของกิจกรรม :

เคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เครื่องสำอาง

Highlight 1

พบปะหักทายผู้ประกอบการ SME ชาวญี่ปุ่น ร่วมงานสังสรรค์พร้อมพูดคุยเพื่อกระชับ

ความสัมพันธ์นำไปสู่โอกาสการทำธุรกิจร่วมกันในอนาคต

Highlight 2

ศึกษาดูงาน เรียนรู้เทคโนโลยีในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องจากสถาบันวิจัย

และมหาวิทยาลัยญี่ปุ่น

Highlight 3

ศึกษาดูงาน ณ โรงงานของธุรกิจ SME ญี่ปุ่นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

ด่วนรับจำนวนจำกัด เพียงแค่ 15 ท่านเท่านั้น!!

สมัครและชำระเงินได้ภายในวันที่ 31 มีนาคม 2557

โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

5-7 ซ.สุขุมวิท29 ถ.สุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทร. 0-2258-0320-5 ต่อ 1400-1402 โทรสาร. 0-2258-6437 E-mail jsme@tpa.or.th

เว็บไซต์ www.ismethai.com/

ตัวอย่างสถานที่ศึกษาดูงาน

บริษัท Matsuyama Yushi

ผู้ผลิตสินค้าด้านความสวยงาม ไม่ว่าจะเป็น สบู่, ครีมอาบน้ำ, แชมพู

รวมไปถึงผลิตภัณฑ์บำรุงผิว (Skin care)

National Institute of Health Sciences (NIHS)

หน่วยงานของภาครัฐที่ศึกษาและวิจัยทางด้านประสิทธิภาพ, ความปลอดภัย และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่

เกี่ยวข้องกับยา, เครื่องมือทางการแพทย์, อาหาร และเคมีภัณฑ์

東京大学
THE UNIVERSITY OF TOKYO

มหาวิทยาลัยโตเกียว

มหาวิทยาลัยชื่อดังอันดับหนึ่งของประเทศญี่ปุ่น มีการทำวิจัยที่เกี่ยวข้องทางด้าน Health care มากมาย

และมีห้องแลบสำหรับทำการทดลองพร้อมด้วยเครื่องมือที่ทันสมัย

โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)
5-7 ซ.สุขุมวิท29 ถ.สุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทร. 0-2258-0320-5 ต่อ 1400-1402 โทรสาร. 0-2258-6437 E-mail jsme@tpa.or.th

กำหนดการและตารางการเดินทาง

เวลา	กำหนดการ(โดยคร่าว)
21 เมษายน 2557	กรุงเทพฯ-สนามบินนาริตะ – เยี่ยมชมตลาดสินค้า
	เดินทางจากกรุงเทพฯ(ช่วงเช้า) ถึงสนามบินนาริตะ -เยี่ยมชมตลาดสินค้าทางด้าน Health care
22 เมษายน 2557	Technical Visit (2 แห่ง)
	- ศึกษาดูงาน ณ Research Center ที่ทำงานวิจัยทางด้าน Health care โดยเฉพาะ - ศึกษาดูงาน ณ โรงงานของธุรกิจ SME ญี่ปุ่นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
23 เมษายน 2557	Shizuoka - Technical Visit
	- เดินทางสู่จังหวัดชิซุโอกะ - ศึกษาดูงาน ณ โรงงานของธุรกิจ SME ญี่ปุ่นในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
24 เมษายน 2557	Technical Visit – งานพบปะผู้ประกอบการ SME ญี่ปุ่น
	- ศึกษาดูงาน ณ มหาวิทยาลัย ทางด้านงานวิจัยและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับทางด้าน Health care - พบปะหักทายผู้ประกอบการ SME ชาวญี่ปุ่น ร่วมงานสังสรรค์พร้อมพูดคุยเพื่อกระชับความสัมพันธ์นำไปสู่โอกาสการทำธุรกิจร่วมกันในอนาคต
25 เมษายน 2557	เดินทางกลับกรุงเทพฯ
	ออกเดินทางกลับกรุงเทพฯ เดินทางถึงสนามบินสุวรรณภูมิ กรุงเทพมหานคร ด้วยความสวัสดิภาพ

กำหนดการและสถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

หมายเหตุ : โรงแรมที่พักตลอดทั้งการเดินทางเป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว, บริการอาหารเช้า ณ โรงแรมที่เข้าพัก (ยกเว้นวันแรกที่เดินทางมาถึง), บริการอาหารกลางวันและค่ำทุกวัน ณ ร้านอาหารระดับภัตตาคาร

โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)
5-7 ซ.สุขุมวิท29 ถ.สุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทร. 0-2258-0320-5 ต่อ 1400-1402 โทรสาร. 0-2258-6437 E-mail jsme@tpa.or.th
เว็บไซต์ www.jsmethai.com/

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(Business Trip: ใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม)

ใบสมัครเข้าร่วมกิจกรรม

ก้าวแรกสู่ต่างประเทศ "สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อโอกาสทางธุรกิจ"

วันที่ 21-25 เมษายน พ.ศ. 2557 ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น

กลุ่มอุตสาหกรรม : เคมีภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยา ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เครื่องสำอาง

กรุณากรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและบรรจง เพื่อประโยชน์ของท่าน

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) ท่านที่ 1 .....

ท่านที่ 2 .....

ชื่อ-นามสกุล (ภาษาอังกฤษ : ตามพาสปอร์ต) ท่านที่ 1.....

ท่านที่ 2.....

เลขที่หนังสือเดินทาง *(หนังสือเดินทางต้องมีอายุไม่ต่ำกว่า 6 เดือน)*

ท่านที่ 1 .....วันหมดอายุ.....ท่านที่ 2 .....วันหมดอายุ.....

ชื่อบริษัท(ภาษาไทย).....

ชื่อบริษัท(ภาษาอังกฤษ).....

ที่อยู่.....

โทรศัพท์.....โทรสาร.....โทรศัพท์มือถือ .....

E-mail.....Website.....

อัตราค่าเข้าร่วมกิจกรรม

	ราคาทั่วไป	พักห้องเดี่ยวเพิ่มท่านละ	ตั๋วเครื่องบินชั้น Business เพิ่มท่านละ
อัตราต่อ 1 ท่าน	70,000	10,000	กรุณากรอกจำนวนและรอเจ้าหน้าที่ติดต่อกลับ
จำนวนสมัคร(ท่าน)			
รวมค่าสมัคร.....ท่าน			

(ราคายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%, หน่วย: บาท)

หมายเหตุ

1. อัตราค่าเข้าร่วมกิจกรรมนี้ รวม : ค่าตั๋วเครื่องบินชั้นประหยัด ไป-กลับ, ค่าภาษีสนามบิน, ค่าที่พัก, ค่าอาหาร, ค่ารถในการเดินทาง, ค่ากิจกรรมต่างๆ ที่ระบุในโปรแกรม, ค่าล่ามส่วนกลาง, ค่าธรรมเนียมวีซ่ากรณียื่นแบบปกติ และค่าบริหารจัดการต่างๆ
2. อัตราค่าเข้าร่วมกิจกรรมนี้ ไม่รวม : ค่าใช้จ่ายส่วนตัวอื่นใดที่ไม่ได้ระบุในรายการ, ค่าดำเนินการทำหนังสือเดินทาง (Passport), ค่าธรรมเนียมวีซ่ากรณียื่นแบบเร่งด่วน, และค่าธรรมเนียมน้ำหนักของกระเป๋าเดินทางที่เกินกว่าสายการบินกำหนด (20 กก./ท่าน)

ลงชื่อผู้สมัคร(ผู้ติดต่อ).....

วันที่.....

กรอกใบสมัครให้ครบถ้วน ถูกต้อง และส่งกลับมาทาง E-mail: jsme@tpa.or.th หรือ Fax : 02-258-6437

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ติดต่อ คุณพัชร E-mail: patchara@tpa.or.th หรือ โทร 02-258-0320-5 ต่อ 1400

โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น (J-SMEs)

5-7 ซ.สุขุมวิท29 ถ.สุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทร. 0-2258-0320-5 ต่อ 1400-1404 โทรสาร. 0-2258-6437 เว็บไซต์ www.jsmethai.com/

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(การสัมมนาพิเศษ: เอกสารประชาสัมพันธ์)

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(การสัมมนาพิเศษ: แบบตอบรับสัมมนา)

แบบตอบรับการเข้าร่วมสัมมนาพิเศษ

"เตรียมตัวทำธุรกิจกับญี่ปุ่น: ข้อควรรู้เบื้องต้นสำหรับยา เครื่องสำอาง และอาหาร"

วันพุธที่ 26 มีนาคม พ.ศ. 2557 เวลา 14.30 – 16.00 น.

ณ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี ไทย- ญี่ปุ่น สุขุมวิท 29 ห้อง 303

(ไม่เสียค่าใช้จ่าย)

ชื่อบริษัท..... ประเภทกิจการ.....

ชื่อ-สกุล (นาย/นาง/นางสาว) .....

ตำแหน่ง..... โทรศัพท์ .....

โทรสาร ..... มือถือ .....

E-mail .....

รายละเอียดผู้ติดตาม (ถ้ามี)

1. ชื่อ-สกุล (นาย/นาง/นางสาว) .....

ตำแหน่ง..... โทรศัพท์ .....

มือถือ ..... E-mail .....

2. ชื่อ-สกุล (นาย/นาง/นางสาว) .....

ตำแหน่ง..... โทรศัพท์ .....

มือถือ ..... E-mail .....

หมายเหตุ : กรุณากรอกแบบฟอร์ม และตอบกลับ ***ภายในวันที่ 24 มีนาคม 2557***

ทาง E-mail : jsme@tpa.or.th **หรือ** Fax : 0-2258-6437

ผู้ประสานงาน : คุณพัชร เอื้อสถาพรชัย (บีม) โทร. 0-2258-0320 ต่อ 1400

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(บริการประสานงานทางธุรกิจ: E-mailขอความร่วมมือ)

เรียน ท่านกรรมการผู้จัดการ

เรื่อง สร้างความร่วมมือกับกิจการญี่ปุ่น

เอกสารแนบ แบบฟอร์มกรอกข้อมูลบริษัท

เนื่องจากโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม ไทย-ญี่ปุ่น ภายใต้สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ได้มีการให้บริการสนับสนุนกิจการไทย ที่มีความสนใจจะทำธุรกิจ หรือสร้างความร่วมมือกับ กิจการญี่ปุ่น ตลอดจนสนับสนุนกิจการญี่ปุ่น ในการลงทุนในประเทศไทยมาอย่างต่อเนื่องนั้น

ทางโครงการ ได้รับการติดต่อจากบริษัทญี่ปุ่นในอุตสาหกรรมกระดาษ ซึ่งมีความสนใจจะเข้ามาสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทไทย และทางสมาคมได้พิจารณาแล้วว่า กิจการของท่านนั้นมีคุณสมบัติเหมาะสมเป็นอย่างยิ่งที่จะสร้างความร่วมมือและเป็นพันธมิตรกับบริษัทญี่ปุ่นดังกล่าวในอนาคต โดยทางเรามีความจำเป็นต้องนำข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทท่าน เพื่อเสนอให้กับบริษัทญี่ปุ่นดังกล่าว เพื่อใช้ในการเตรียมการก่อนเข้ามาเจรจาธุรกิจต่อไป

หากท่านมีความสนใจในการสร้างความร่วมมือกับกิจการญี่ปุ่นดังกล่าว ทางโครงการต้องขอรบกวนให้ท่านกรอกข้อมูลเกี่ยวกับกิจการของตนลงในแบบฟอร์มที่แนบมานี้ เพื่อให้ทางโครงการนำเสนอกับกิจการญี่ปุ่นที่จะเข้ามาลงทุน ภายในวันศุกร์ที่ 25 เมษายน 2557 นี้ด้วย

ด้วยความเคารพอย่างสูง

(ดร. ประจักษ์ เฉิดโฉม)

ผู้จัดการฝ่ายอาวุโส พัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี

สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(บริการประสานงานทางธุรกิจ: เอกสารแบบฟอร์มรายละเอียดบริษัท)

<u>กรุณากรอกข้อมูลกิจการของท่าน</u>

รายละเอียดบริษัท

ชื่อบริษัท (ภาษาไทย) : **ชื่อบริษัท (ภาษาอังกฤษ) :**
เว็บไซต์ :
ที่อยู่ :
เบอร์โทรศัพท์ : โทรสาร :
ชื่อผู้ติดต่อ (แผนก) : ..... (ตำแหน่ง) : ..... (ชื่อ นามสกุล) : ..... โทรศัพท์ : ..... โทรสาร: ..... E-mail: ..... ภาษา: .....
ลิทธิบัตร, มาตรฐาน, รางวัลที่ได้รับ : 1. 2. 3.
ประเภทของธุรกิจ :
ความเชี่ยวชาญ:
เทคโนโลยี, ผลิตภัณฑ์ หรือบริการหลักของบริษัท

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(สัญญาว่าจ้าง)

ORIGINAL DOCUMENT

No. ...../.....

Contract for Voice Recording

This contract was made at ..... on .....(date) ..... by ..... hereinafter referred to as "The Hirer" and

Name..... Passport Number.....

Address .....

hereinafter referred to as "The Contractor".

Both parties hereby agree to enter into the Contract as of the following details

Item 1 Terms

The Hirer agrees to hire the Contractor to do a translation, proof-reading and voice-recording for narration in French, with the content regarding Wat Chedi Luang Temple

Item 2 Service fee and payment

The Hirer agrees to pay and the Contractor agrees to receive the fee of:

1)

2)

These fees will be paid after the service indicated in item 1 has been completely rendered by the Contractor. The service fee under this Contract shall include VAT, other taxes and all other miscellaneous fees incurred during the process.

Item 3 Deadline

The Contractor agrees to start rendering service as of ....., and must complete and hand in the finished work within the same day.

Hirer	Contractor
(Sign).....	(Sign).....
(Prajak Chertchom, Ph. D.)	( )
Senior Manager,	
Business and Technology Development	

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(ใบติดต่องานเพื่อพิจารณา)

Memo เพื่อพิจารณา ปรับปรุงเมื่อ 5 ก.ค.47

ใบติดต่องาน / MEMO ใบส่งโทรสาร / FAX

สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย - ญี่ปุ่น) TECHNOLOGY PROMOTION ASSOCIATION (THAILAND - JAPAN)
2-7 ซอยสุขุมวิท 25 ถนนสุขุมวิท พระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทร 0-2258-0320-5 ต่อ 1400-1404 โทรสาร 0-2253-6440
2-7 Sukhumvit Road Soi 25 Klongtoey Nua Vatana Bangkok 10110 Tel. 0-2258-0320-5 ext. 1401 -1404 Fax. 0-2253-6440

เรียน/To : ผู้อำนวยการสมาคมฯ | จาก/From : คุณ.ประชากิจ์ | วันที่/Date : 4/11/56 | โทรสาร/Fax : 0-2253-6440

☐ เพื่อลงนาม / For your signature ☐ เพื่อขอความเห็น / For your opinion ☑ เพื่อพิจารณา / For your consideration
☐ เพื่อทราบ / For your information ☐ โปรดดำเนินการ / Please take action

เรื่อง / MESSAGE การจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างธนาคาร Tokyo Higashi Shinkin Bank และ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)

เนื่องจากสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ได้ร่วมมือกับ Tokyo Higashi Shinkin Bank เพื่อเสริมสร้างพัฒนาศักยภาพการค้าขายและการลงทุนกับประเทศญี่ปุ่น โดยทาง Tokyo Higashi Shinkin Bank จะทำการส่งเจ้าหน้าที่มาประจำที่สำนักงานโครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรม (ไทย-ญี่ปุ่น) ที่สาขาสุขุมวิท ของสมาคมฯ เพื่อปฏิบัติงานร่วมกันในด้านข้อมูลเศรษฐกิจในท้องที่ และดำเนินโครงการเพื่อพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในประเทศไทย จึงได้จัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ โดยมีการระบุถึงวัตถุประสงค์ ขอบเขต หน้าที่ของเจ้าหน้าที่ธนาคารที่มาประจำในสมาคมฯ ลักษณะความร่วมมือ การจ่ายค่าตอบแทน และข้อตกลงอื่น ๆ ซึ่งมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง

โดนจากการศึกษางานนี้ เมื่อดูรองข้อตกลง พบว่ายังมีจุดที่ไม่ชัดเจนอยู่หนึ่งจุด ได้แก่ ข้อ 9 ที่เกี่ยวกับ Job-Related Expenses ของเจ้าหน้าที่ธนาคาร ซึ่งตามข้อตกลงนี้ทางสมาคมฯ จะต้องเป็นฝ่ายออกค่าใช้จ่าย แต่ไม่ได้มีการระบุว่า Job-Related Expenses นั้น หมายถึงค่าใช้จ่ายใดบ้าง

ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความถูกต้องชัดเจนใน การดำเนินงานร่วมกันระหว่าง Tokyo Higashi Shinkin Bank และ สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) จึงเรียนมาเพื่อให้พิจารณาถึงรายละเอียดขอบเขต วัตถุประสงค์ การดำเนินงานร่วมกันตามเอกสารสัญญาที่แนบมาด้วย

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

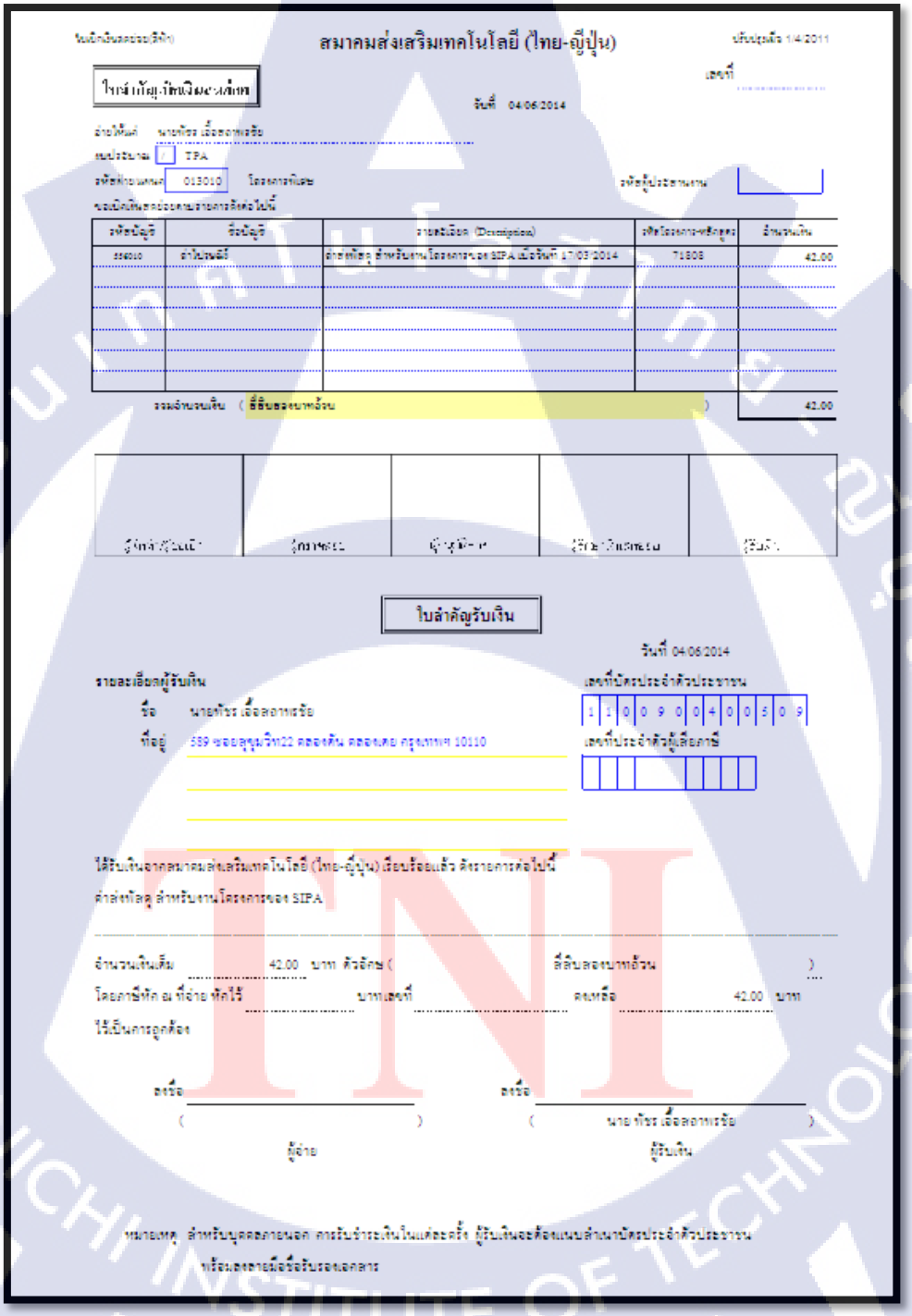
(คุณ. ประชากิจ์ เจิดโฉม)
ผู้จัดการฝ่ายฉากุโร พัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยี

☐ อนุมัติ ☐ ไม่อนุมัติ

(รศ. ดำรงค์ ทวีแสงสกุลไทย)
ผู้อำนวยการสมาคม
สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี(ไทย-ญี่ปุ่น)

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(ใบเบิกเงินสดย่อย)



ใบเบิกเงินสดย่อย(ภายใน)

สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)

ปรับปรุงล่าสุด 1/4/2011

ใบสำคัญรับเงินสดย่อย

เลขที่

วันที่ 04/06/2014

จ่ายให้แก่ นายทัรร เอื้ออาทรชัย

แผนประมาณ [ ] TPA

รหัสหน่วยงาน 013010 โครงการทั่วไป

รหัสผู้ประสานงาน

ขอเบิกเงินสดย่อยตามรายการดังต่อไปนี้

รหัสบัญชี	ชื่อบัญชี	รายละเอียด (Description)	รหัสโครงการ/หน่วยงาน	จำนวนเงิน
xxxxx	ค่าใบพลิตี้	ค่าอาหาร สำหรับงานโครงการของ SIPA เมื่อวันที่ 17/05/2014	71808	42.00
รวมจำนวนเงิน (สี่สิบสองบาทถ้วน)				42.00

ใบสำคัญรับเงิน

วันที่ 04/06/2014

รายละเอียดผู้รับเงิน

ชื่อ นายทัรร เอื้ออาทรชัย

ที่อยู่ 589 ซอยสุขุมวิท22 คลองตัน คลองเตย กรุงเทพฯ 10110

เลขที่บัตรประจำตัวประชาชน 1 1 0 0 9 0 0 4 0 0 5 0 9

เลขที่ประจำตัวผู้เสียภาษี

ได้รับเงินจากสมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) เรียบร้อยแล้ว ดังรายการต่อไปนี้

ค่าอาหาร สำหรับงานโครงการของ SIPA

จำนวนเงินเต็ม 42.00 บาท ตัวอักษร (สี่สิบสองบาทถ้วน)

โดยภาษีหัก ณ ที่จ่าย หักไว้ บาท เลขที่ คงเหลือ 42.00 บาท

ไว้เป็นการถูกต้อง

ลงชื่อ ลงชื่อ

( ) (นาย ทัรร เอื้ออาทรชัย)

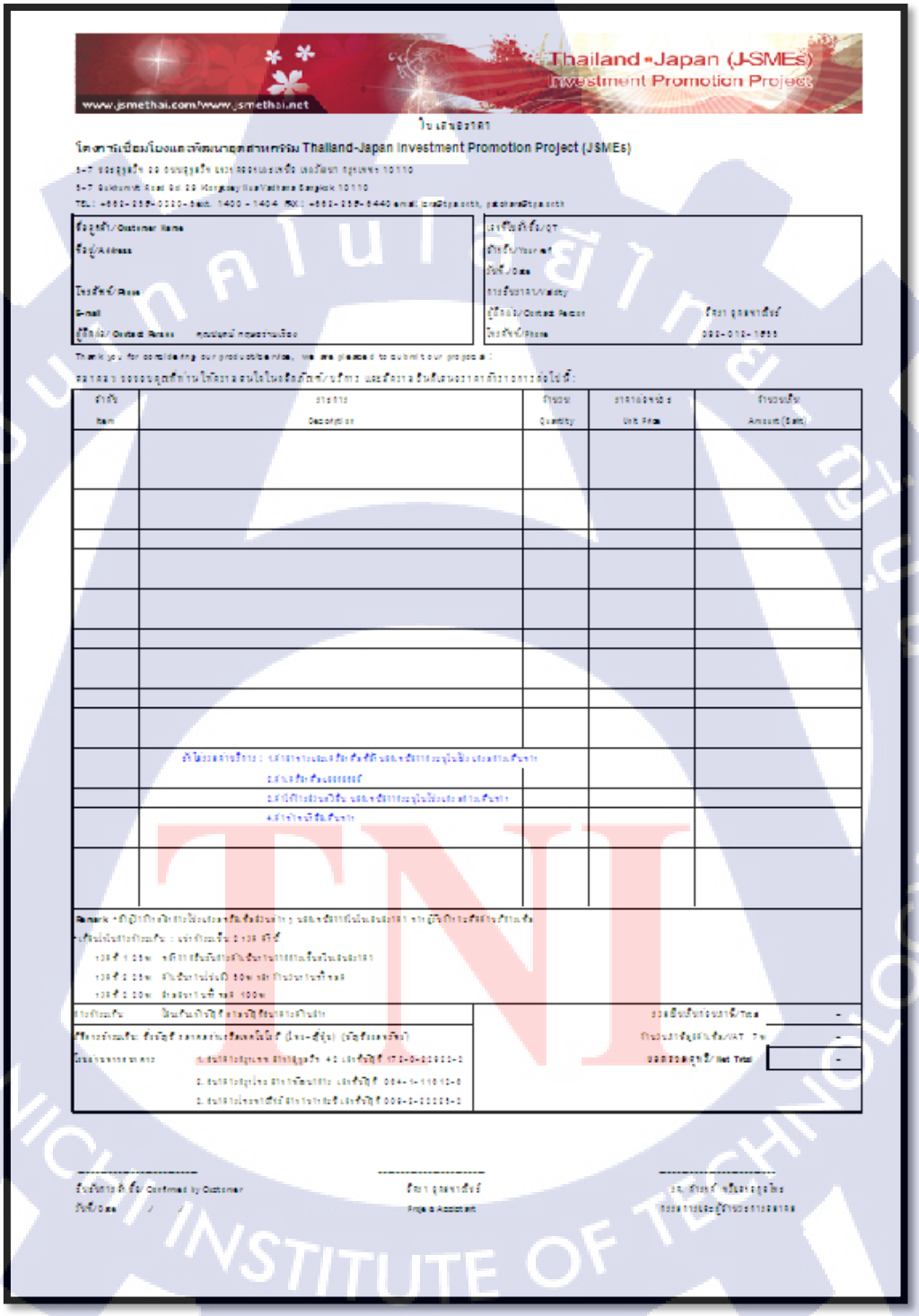
ผู้จ่าย ผู้รับเงิน

หมายเหตุ สำหรับบุคคลภายนอก การรับชำระเงินในแต่ละครั้ง ผู้รับเงินจะต้องแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน

หรือลงลายมือชื่อรับรองเอกสาร

ตัวอย่างเอกสารที่เกี่ยวข้อง

(ใบเสนอราคา)



www.jsmethai.com/www.jsmethai.net

Thailand-Japan (JSMEs)
Investment Promotion Project

ใบเสนอราคา

โครงการเชื่อมโยงและพัฒนาอุตสาหกรรมไทย Thailand-Japan Investment Promotion Project (JSMEs)

ชื่อลูกค้า/Customer Name

ที่อยู่/Address

โทรศัพท์/Phone

E-mail

ผู้ติดต่อ/Contact Person

เรา/ในนาม/To/QT

ถึง/เรียน/Your ref

วันที่/Date

การชำระเงิน/Validity

ผู้ติดต่อ/Contact Person ปิยะ อุดมอาชีพ

โทรศัพท์/Phone 083-012-1555

Thank you for considering our product/service, we are pleased to submit our projects :

ขอขอบคุณที่ท่านให้โอกาสบริษัทฯ/ร้านฯ และมีความยินดีเสนอราคาสินค้าและบริการดังต่อไปนี้ :

ลำดับ Item	รายการ Description	จำนวน Quantity	ราคาต่อหน่วย Unit Price	จำนวนเงิน Amount (Baht)

Remark : • ผู้ถือบัตรสามารถใช้บริการได้ทุกวัน ยกเว้นวันหยุดนักขัตฤกษ์ ยกเว้นวันหยุดพิเศษที่ทางบริษัทฯ

• เปิดให้บริการตั้งแต่ : เวลาทำการ 9:30 ถึง 20:00 น.

120 ชั่วโมง : ราคาบัตรละ 1,500 บาท

120 ชั่วโมง : ราคาบัตรละ 2,500 บาท

120 ชั่วโมง : ราคาบัตรละ 3,500 บาท

ยอดเงินก่อนภาษี/Total -

ภาษีมูลค่าเพิ่ม/VAT 7% -

จำนวนเงินสุทธิ/Net Total -

ชื่อบัญชี : บริษัท ไทย-ญี่ปุ่น (ประเทศไทย) จำกัด 42 เลขที่บัญชี 172-0-00000-1

2. ธนาคารกรุงเทพ สาขาวัดมหาธาตุ เลขที่บัญชี 004-1-11012-8

3. ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาราชดำเนิน เลขที่บัญชี 006-1-22225-2

ยืนยันการสั่งซื้อ/Confirmed by Customer

วันที่/Date / /

ปิยะ อุดมอาชีพ

Project Assistant

ผู้จัดการฝ่ายขาย/ผู้มีอำนาจลงนาม

ภาคผนวก ข

ภาพจากโครงการก้าวแรกสู่ต่างประเทศ

“สำรวจตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ เพื่อโอกาสทางธุรกิจ”

วันที่ 21-25 เมษายน พ.ศ. 2557 ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น

Japan Self-Medication Industry (JSMI)

THAILAND-JAPAN BUSINESS ALLIANCE TRIP
IN HEALTH CARE INDUSTRY
日タイヘルスケアスタディートリップ
21-25 April 2014

ภาคผนวก ค

แบบฟอร์มรายงานการปฏิบัติงานประจำสัปดาห์

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล นางสาวปาลิดา จรุงล้ำเลิศ

วัน เดือน ปีเกิด 3 มิถุนายน พ.ศ. 2535

ประวัติการศึกษา

ระดับประถมศึกษา ประถมศึกษาตอนปลาย พ.ศ. 2547
โรงเรียนเซนต์โยเซฟ ทิพวัล (จังหวัดสมุทรปราการ)

ระดับมัธยมศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย พ.ศ. 2553
โรงเรียนราชวินิต บางแก้ว (จังหวัดสมุทรปราการ)

ระดับอุดมศึกษา กำลังศึกษาในระดับปริญญาตรี
คณะบริหารธุรกิจ สาขาบริหารธุรกิจ (ญี่ปุ่น) แขนงทรัพยากรมนุษย์
สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

ประวัติการฝึกอบรม การอบรมเชิงปฏิบัติการ การบริหารงานสโมสรนักศึกษา
ประจำปีการศึกษา 2555 สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น

ผลงานที่ได้รับตีพิมพ์ - ไม่มี -

ประสบการณ์ทางวิชาการ - Received an honorable mention in Japanese speech contest 2013
- Participation in TNI BA Talent 2013
- Received an honorable mention in Japanese Presentation contest 2014
สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น