

บทที่ 3

สถานการณ์และปัญหาอุปสรรคของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

3.1 สถานการณ์และปัญหาของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาพรวม

สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจและการเมืองโลกในยุคปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อกระบวนการทำธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการก้าวเข้าสู่ยุคของเทคโนโลยีด้านข่าวสาร และโทรคมนาคม (Information and Communication Technology : ICT) อิทธิพลของ ICT ทำให้โลกมีพลวัตสูงมาก การเปลี่ยนแปลงต่างๆเกิดขึ้นได้รวดเร็ว วงจรชีวิตของสินค้าและ บริการจะสั้น ซึ่งเป็นได้ทั้งโอกาสและวิกฤต ถ้าปรับตัวไม่ทันปล่อยให้โอกาสผ่านไป ก็อาจกลายเป็นวิกฤตได้ สภาพแวดล้อมภายนอกหลายประการจะมีผลกระทบต่อการค้าเข้าสู่การค้าในระดับนานาชาติของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย อาทิ ความล่าช้าในการดำเนินการขององค์การการค้าโลก (WTO) ทำให้ความร่วมมือในรูปแบบภูมิภาคนิยม เช่น NAFTA , AFTA , EU และความร่วมมือหรือข้อตกลงแบบทวิภาคีของประเทศต่างๆ มีบทบาทมากขึ้น ข้อตกลงทางการผลิต การค้า และการเมืองเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกันในระดับสูงซึ่งมีผลกระทบต่อการค้าระหว่างประเทศของไทย และนับวันจะเป็นประเด็นสำคัญมากขึ้น ระบบการค้าและการลงทุนเสรีถูกใช้ควบคุม และนำหน้าระบบการปกป้องทางการค้าซึ่งต้องการกลยุทธ์ทั้งในระดับประเทศต่อประเทศ กลุ่มประเทศ องค์กรและเวทีต่างๆ รวมถึงการสร้างความรู้ความเชี่ยวชาญด้านกฎระเบียบ และการเจรจาระหว่างประเทศ ปัญหาเรื่องการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีรูปแบบใหม่ๆมีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งภาครัฐและเอกชนต้องสร้างความพร้อมในระบบการหาข้อมูลในเชิงยุทธศาสตร์และมีแนวโน้มที่จะมีผู้มีบทบาทใหม่ในเศรษฐกิจโลกเพิ่มขึ้น เช่น บริษัทข้ามชาติ องค์กรเอกชน นอกจากนี้กระแสธรรมชาติได้ส่งผลกระทบต่อการค้าและการผลิตของไทยอย่างต่อเนื่องและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมการผลิตของไทยถูกกำหนดและกดดันด้วยข้อกำหนดต่างๆ ด้านคุณภาพ ต้นทุน การส่งมอบ และมาตรฐานระดับโลก สิ่งเหล่านี้ไม่ได้เป็นทางเลือกสำหรับผู้ผลิตสินค้าแต่เป็นเส้นทางที่ต้องเดินตามข้อบังคับของลูกค้า และถึงแม้ว่าจะดำเนินการได้ครบตามข้อกำหนดต่างๆ ก็ยังไม่เพียงพอสำหรับการแข่งขัน

ธุรกิจต่างๆ ในยุคเศรษฐกิจใหม่ มีแนวคิดและกระบวนการทัศน์ในการทำธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปอย่างเห็นได้ชัด โดย

- เกิดการแข่งขันที่ต้องใช้ความเร็ว (Speed-Based Competition) เข้าแทนที่การแข่งขันในเชิงขนาด (Scale-Based Competition)

- การผลิตที่อาศัยความรู้ ทักษะ และเทคโนโลยี แทนที่การผลิตโดยอาศัยสินทรัพย์ทางกายภาพเช่นในอดีต
- การเข้าถึงเครือข่าย การสร้างความเชื่อมโยง มีความสำคัญมากกว่าการเป็นเจ้าของ
- ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ และทรัพยากรทางปัญญา มีค่าและความสำคัญกว่าการเติบโตด้วยทุน(Capital)
- ให้ความสำคัญต่อผู้บริโภค (Consumption Base) มากกว่าการมุ่งผลิต (Production Base)

การปรับโครงสร้างการผลิตและการค้าในระดับสากลที่กำลังดำเนินอยู่อย่างกว้างขวางเกิดจากกลยุทธ์การมุ่งสร้างความชำนาญเฉพาะด้านของกิจการ การใช้กลยุทธ์ในการขยายการจัดซื้อจากภายนอก แทนการผลิตเองและการเติบโตของเครือข่ายธุรกิจการตลาดที่มุ่งการเข้าถึงรสนิยมของผู้บริโภคในเชิงปัจเจกชนมากขึ้น เป็นแรงผลักดันให้ธุรกิจทุกขนาดต้องปรับโครงสร้างของกิจการให้เหมาะสมมากขึ้น แนวโน้มของกิจการจะเล็กลงและเน้นเฉพาะธุรกิจที่ตนมีความเก่ง (Core Competency) ควบคู่ไปกับการเพิ่มพันธมิตร หรือการสร้างเครือข่ายธุรกิจกับหุ้นส่วนและพันธมิตรในต่างประเทศ ปัจจุบันเหล่านี้เป็นแนวโน้มที่เปิดโอกาสให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถก้าวสู่ตลาดต่างประเทศได้ โดยเฉพาะวิสาหกิจที่มีทรัพยากรสินทางปัญญาเป็นฐาน เช่น สินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะตลาด (Niche Product) สินค้าที่ใช้เทคโนโลยี ซึ่งสามารถก้าวเป็นผู้ผลิตที่มีความชำนาญเฉพาะทำการผลิตเพื่อจำหน่ายในเครือข่ายธุรกิจในระดับโลก ระดับความเป็นสากลของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะแตกต่างกันออกไป ตามสาขาของอุตสาหกรรมและกลุ่มกิจการ ในขณะที่ธุรกิจขนาดเล็กบางส่วนยังพอใจในการผลิตเพื่อขายในตลาดในประเทศ แต่จะมีธุรกิจอีกกลุ่มหนึ่ง โดยเฉพาะกลุ่มที่มีฐานความรู้และความชำนาญเฉพาะด้าน ได้มีโอกาสก้าวเข้าสู่เครือข่ายการค้าโลก ในทศวรรษ 1990 มีธุรกิจขนาดใหญ่ในระดับนานาชาติถึง 2,400 ราย ที่มีเครือข่ายการทำธุรกิจกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วโลก โดยส่วนใหญ่เป็นเครือข่ายในสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ บริการคอมพิวเตอร์และธุรกิจบริการต่างๆ ทั้งนี้เพื่อใช้ความชำนาญเฉพาะด้านของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นช่องทางในการเข้าถึงตลาดในระดับภูมิภาค และความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคมากขึ้น

นโยบายการจัดซื้อของบริษัทข้ามชาติเป็นอีกแรงหนึ่งที่ตั้งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เข้าสู่การค้าไร้พรมแดน โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ผลักดันให้ผู้ผลิตชิ้นส่วนทั่วโลกต้องก้าวเข้าสู่เครือข่ายการค้าระหว่างประเทศ ในขณะเดียวกันปัจจัยด้านเทคโนโลยีเป็นแรงขับเคลื่อนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถเข้าสู่การค้านานาชาติได้หลายรูปแบบ ทั้งนี้อาศัยการสื่อสารถึงกันที่ง่ายขึ้น เครื่องมือการสื่อสารแบบใหม่ เช่น อินเทอร์เน็ต

ช่วยลดต้นทุนในการติดต่อและสร้างเครือข่าย รวมถึงความสะดวกสบายในการเข้าถึงธุรกิจที่มีศักยภาพที่จะเป็นพันธมิตรอย่างไร้อุปสรรคทางภูมิศาสตร์อย่างสิ้นเชิง ในขณะที่เดียวกันก็เป็นเครื่องมือที่ทรงพลังในการเผยแพร่สินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะตลาด ทั้งทางผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีสู่ตลาดสากล และเป็นช่องทางให้เกิดความร่วมมือด้านการวิจัยและพัฒนาระหว่างกิจการที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ภูมิภาคต่างกัน ความซับซ้อนทางเทคโนโลยีที่เพิ่มขึ้นทำให้ธุรกิจต่างๆ ต้องการความร่วมมือระหว่างสาขาอุตสาหกรรมที่ต่างสาขากันมากขึ้น แม้แต่กิจการขนาดใหญ่ก็ไม่สามารถมีความเชี่ยวชาญได้ในทุกสาขา ความสำเร็จในนวัตกรรมต่างๆ ต้องการการเรียนรู้ร่วมกันผ่านเครือข่ายความร่วมมือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนาดเล็กที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะหรือเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีพื้นฐานด้านเทคโนโลยี ในขณะเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้สินค้าต่างๆ มีวงจรชีวิตสั้นลงเอื้อต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีขีดความสามารถในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นของตลาดเฉพาะ และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ตอบสนองการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วได้ดีกว่ากิจการขนาดใหญ่

3.2 ปัญหาอุปสรรคของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

3.2.1 การสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน

ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยที่ผ่านมามีข้อได้เปรียบทางด้านแรงงานและทรัพยากรมากกว่าความเข้มแข็งทางเทคโนโลยี ธุรกิจอุตสาหกรรมหลายประเภทเติบโตจากการนำเข้าโรงงานเครื่องจักรอุปกรณ์ ความรู้ในการผลิตและการจัดการจากต่างประเทศ รวมถึงการเติบโตครั้งใหญ่ของภาคอุตสาหกรรมที่เกิดจากการย้ายฐานการผลิตของญี่ปุ่นและประเทศอุตสาหกรรมใหม่เพื่อหาความได้เปรียบจากแรงงานราคาถูก ในขณะที่เดียวกันภาคอุตสาหกรรมไทยก็ยังไม่สามารถก้าวสู่การแข่งขันกับประเทศผู้นำในการผลิตสินค้ามูลค่าเพิ่มสูงได้ หากการเปรียบเทียบสถานะของอุตสาหกรรมไทยกับประเทศอื่น ในด้านระดับเทคโนโลยี การออกแบบ ต้นทุนในการผลิต และการสร้างความหลากหลายของสินค้าและบริการพบว่าอุตสาหกรรมหลายประเภทของไทยต้องเผชิญกับภาวะที่เรียกว่า แรงกดดันสองทาง(Nut-Crackers Effect) คือ ติดอยู่ตรงกลางระหว่าง ประเทศที่มีความได้เปรียบด้านต้นทุนราคาถูก เช่น จีน เวียดนาม และอินโดนีเซีย กับประเทศที่เป็นผู้นำในการสร้างความแตกต่างของมูลค่าเพิ่มสูง แรงงานมีทักษะ มีผลิตภาพสูง มีสินค้าที่มีคุณภาพดี เช่น ประเทศอิตาลี ญี่ปุ่น หรือไต้หวัน จากการทบทวนงานศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถสรุปจากสถานะภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเด็นขีดความสามารถในการแข่งขันด้านต่างๆ ที่สำคัญได้ดังนี้

1) ความสามารถเชิงเทคโนโลยี

1.1) ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินการ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพียงส่วนน้อยที่นำคอมพิวเตอร์มาช่วยในการออกแบบ (Computer Aided Design : CAD) ในการผลิต (Computer Aided Manufacturing : CAM) และช่วยในการวิเคราะห์ระบบ (Computer Aided Engineering : CAE) โดยอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ มีการนำ CAE เข้ามาใช้งานมากที่สุด แต่ยังคงมีสัดส่วนเพียง ร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับจำนวนทั้งหมดในอุตสาหกรรมดังกล่าว

1.2) ความสามารถในการดัดแปลงเทคโนโลยี วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่าครึ่งหนึ่งรายงานว่า รับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องจักรที่ออกใหม่และเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในอุตสาหกรรมของตน และแหล่งข้อมูลหลักที่ทำให้เกิดการนำเทคโนโลยีมาใช้ได้มาจากความสามารถในการออกแบบเทคโนโลยีเองภายในบริษัท ข้อมูลและคำแนะนำจากลูกค้า สิ่งพิมพ์/นิตยสาร ผู้ขายอุปกรณ์ ผู้ผลิตวัตถุดิบและส่วนประกอบ และงานนิทรรศการตามลำดับ

2) ความสามารถในการทำนวัตกรรม

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยส่วนใหญ่ ยังมีความสามารถในการดัดแปลงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดยิ่งขึ้น หรือการดัดแปลงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้ไม่มากนัก อย่างไรก็ตามวิสาหกิจบางส่วนมีความสามารถในการดัดแปลงผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการผลิตดีขึ้นหรือสูงขึ้นให้แตกต่างไปจากเดิม เช่นสามารถทำให้ผลิตภัณฑ์มีประโยชน์สูงขึ้น หรือใช้ประโยชน์ในหน้าที่ใหม่ซึ่งไม่มีอยู่ในผลิตภัณฑ์เดิม เป็นต้น แต่วิสาหกิจที่สำรวจทั้งหมดยังคงขาดความสามารถในการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่

3) ความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ทำการผลิตชิ้นส่วนตามการเขียนแบบของลูกค้าได้ทำสินค้าตัวอย่างได้ สามารถออกแบบได้จากภาพหรือแคตตาล็อก และสามารถเขียนแบบตามคุณลักษณะที่ลูกค้ากำหนดได้ตามลำดับ แต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ในขั้นที่สูงขึ้น เช่น การทำสินค้าต้นแบบ (Prototype Part) มีวิสาหกิจจำนวนต่ำกว่าครึ่งหนึ่งที่มีความสามารถทำได้ ในขณะเดียวกันการใช้บริการการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการผลิตจากภายนอกเพิ่มเติมเพื่อสร้างขีดความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยังมีน้อยและจำกัดอยู่ในวงจำกัด ขณะเดียวกันวิสาหกิจจำนวนมากไม่ได้มีหน่วยงานวิจัยและพัฒนา (R&D) เป็นของตนเอง จึงทำให้ขาดความสามารถในการพัฒนางานวิจัยเพื่อส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานที่ดีขึ้น

4) ความสามารถทางเทคโนโลยีสารสนเทศ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ในการทำธุรกิจ แต่ไม่ได้ใช้คอมพิวเตอร์เพื่อการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) และไม่ได้ใช้ในการและเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Data Interchange : EDI) และยังไม่มีการใช้ในอนาคตอันใกล้ ซึ่งในการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ทำธุรกิจ ส่วนใหญ่จะใช้โปรแกรมการควบคุมการจัดการทั่วไปเป็นหลัก เช่น โปรแกรมระบบบัญชีและการเงิน แต่ยังใช้โปรแกรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบจัดการด้านการผลิตและการขายผลิตภัณฑ์โดยตรงค่อนข้างน้อย อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วไปมีแผนที่จะใช้ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ และมีหลายรายที่มีแผนการใช้อินเทอร์เน็ตในการค้นหาข้อมูลทางธุรกิจ การหาตลาดใหม่ การหาผู้ขายและการลงโฆษณาสินค้า

5) ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมการตลาด

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่จะใช้วิธีการทำตลาดเองหรือมีบริษัทในเครือทำตลาดให้มีเพียงส่วนน้อยที่จ้างบริษัทที่ปรึกษาด้านการตลาดโดยตรง และส่วนใหญ่ยังขาดหน่วยงานการตลาดที่มีความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดเป็นอย่างดี ขาดการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดที่สำคัญเป็นลายลักษณ์อักษร และยังไม่มีการกำหนดแผนการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละตัวรวมทั้งยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับการสำรวจความพอใจของลูกค้าอย่างเป็นทางการ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากกว่าครึ่งหนึ่งทำการผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของผู้จ้างผลิตและมีความสามารถในการขายสินค้าสู่ผู้บริโภคปลายทางน้อย ส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้ผู้ค้าส่งหรือตัวแทนการค้ามากกว่า

6) ประสิทธิภาพการผลิต

ประสิทธิภาพการผลิตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีแนวโน้มลดต่ำลง ค่าผลิตภาพการผลิตรวม (Total Factor Productivity) และผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity) มีแนวโน้มลดลงจากการศึกษาของผู้เชี่ยวชาญประเทศญี่ปุ่น (JICA) ซึ่งชี้ให้เห็นว่าผลจากการที่มีประสิทธิภาพค่อนข้างต่ำดังกล่าวนี้ หลังจากเกิดวิกฤตการณ์เศรษฐกิจเมื่อปี 2540 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้รับผลกระทบที่ค่อนข้างรุนแรง โดยประมาณร้อยละ 79 มีการผลิตลดลง และยังพบว่าผลกระทบที่เกิดขึ้นดังกล่าว วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้รับผลกระทบที่รุนแรงกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่

7) ศักยภาพของแรงงานและทรัพยากรมนุษย์

ศักยภาพของแรงงานและทรัพยากรมนุษย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีข้อจำกัดอยู่มาก จนเป็นปัญหารากฐานสำคัญที่ส่งผลกระทบในระยะยาวต่อภาควิสาหกิจทั้งระบบ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมากได้แก่ การขาดช่างเทคนิคที่มีความสามารถ แรงงานไทยโดยเฉลี่ยมีการศึกษต่ำ ยังไม่มีการพัฒนาช่างเทคนิคที่ตรงกับความต้องการในการสร้างสินค้าประเภทใหม่ ปัญหาการขาดวิสัยทัศน์ของช่างเทคนิคที่จะทำหน้าที่ออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการ

ต้องการของตลาดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งปัญหาของการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ให้เกิดขึ้นโดยต่อเนื่อง

8) ความไม่พร้อมต่อการเปิดเสรีของตลาดสินค้า ตลาดทุน และตลาดเงิน

เนื่องจากมีข้ออ่อนด้อยในหลาย ๆ เรื่อง ทำให้ประสบกับปัญหาสำคัญ คือ การแข่งขันจากต่างประเทศ โดยภาคเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างรุนแรงในปัจจุบัน คือ ภาคการค้าปลีกที่ไม่สามารถแข่งขันกับธุรกิจข้ามชาติขนาดใหญ่ได้เนื่องจากวิสาหกิจขนาดใหญ่มิได้มีข้อได้เปรียบในเรื่องเงินทุนและการบริหารจัดการที่ดีกว่า

3.2.2 ความจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

1) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่สามารถระดมทุนผ่านตลาดทุนได้ เนื่องจากระบบการบริหารจัดการยังขาดความพร้อมที่ระดมทุนเพิ่มหรือชักนำให้เกิดการร่วมทุนได้ ประกอบกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมยังมีความประสงค์ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจเองโดยทั้งหมด

2) การกู้ยืมผ่านสถาบันการเงินมีปัญหาที่ไม่สามารถเข้าถึงได้เนื่องจากการขาดมาตรฐานด้านการจัดการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งยังไม่มีการจัดทำบัญชีธุรกิจที่ได้มาตรฐานทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสจำกัดในด้านสินเชื่อ ได้รับสินเชื่อไม่เพียงพอ รวมทั้งปัญหาที่ต้นทุนการกู้ยืมสูงมีค่าการวิเคราะห์ต้นทุนเทียบต่อยอดสินเชื่อที่สูงกว่าสินเชื่อขนาดใหญ่ และต้นทุนอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมที่สูงกว่าเนื่องจากมีอัตราเสี่ยงสูงกว่า นอกจากนี้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังมีปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ค่อนข้างมากภายหลังเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ด้านการเงินเมื่อกลางปี 2540 ซึ่งที่ผ่านมา ยังมิได้รับการจัดการแก้ไขให้ลุล่วงไปมากนัก

3.2.3 ข้อจำกัดด้านธรรมาภิบาล

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังมีข้อจำกัดด้านธรรมาภิบาลทั้งในเรื่องของความรับผิดชอบ ความโปร่งใส และความเสมอภาคจึงเป็นผลทำให้มีความอ่อนด้อยและเสียเปรียบวิสาหกิจขนาดใหญ่ การที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนไม่น้อยเป็นธุรกิจครอบครัวมีผลให้การตัดสินใจทั้งในระดับนโยบายและระดับปฏิบัติการ ดำเนินการโดยเจ้าของธุรกิจเพียงบุคคลเดียวหรือกลุ่มเดียว มีการใช้ข้อมูลที่เป็นระบบในการบริหารจัดการค่อนข้างจำกัด ขาดระบบงานที่ชัดเจน รวมทั้งยังขาดแนวคิดในการสร้างจิตสำนึกของบุคลากรในองค์กรที่จะนำแนวคิดด้านธรรมาภิบาลมาใช้

3.2.4 ระบบการบริหารจัดการของรัฐในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

การบริหารจัดการของภาครัฐในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ผ่านมา ยังขาดการจัดการที่เป็นระบบ แม้ว่าในแต่ละเรื่องจะมีหน่วยงานหลักรับผิดชอบ เช่น ภาครัฐการผลิตมีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานหลักรวมทั้งหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ภาครัฐค้ามีกระทรวงพาณิชย์ ส่วนภาครัฐบริการมีหน่วยงานหลายแห่งร่วมรับผิดชอบ อุปสรรคสำคัญ คือ ขาดการประสานงาน ยังไม่มีการกำหนดแผนส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งระบบ แผนปฏิบัติการที่ดำเนินการอยู่ขณะนี้เป็นการดำเนินงานที่เป็นอิสระของแต่ละหน่วยงาน ยังไม่มีการปรับแผนให้สอดคล้องกันทั้งในเรื่องเป้าหมายและขั้นตอนการปฏิบัติงาน ขาดการติดตามและประเมินผลที่เชื่อมโยงทั้งระบบด้วยกัน

3.3 สถานการณ์และปัญหาของกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม

3.3.1 กลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วไป (Local SME)

สภาพโดยรวมของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั่วไป

ในด้านการผลิตกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปยังมีรูปแบบการผลิตเป็นจำนวนมาก (Mass Production) เพื่อลดต้นทุนทางการผลิต นอกจากนั้นยังเป็นการผลิตแบบรับช่วงการผลิต ทำให้ส่งผลเชื่อมโยงไปถึงทางการตลาดที่ไม่สามารถรับรู้ความต้องการของตลาดที่แท้จริง ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากการผลิตแบบรับช่วงการผลิตนั้นเป็นการผลิตตามคำสั่งเป็นหลัก ดังนั้น กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปจึงขาดการพัฒนาทางด้านความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ไม่สามารถสร้างฐานความรู้ด้านรสนิยมที่แท้จริงของผู้บริโภคได้

ปัญหาของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไป

1) ปัญหาทางการเงิน เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการส่วนมากประสบอยู่ คือ ขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกันสินเชื่อ ขาดเงินทุนในการเริ่มกิจการใหม่และขยายธุรกิจ ทั้งนี้ปัญหาเหล่านี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการขาดบริหารจัดการที่ดี ขาดการจัดทำระบบบัญชีที่ดี ขาดความโปร่งใสในการทำงาน ทำให้สถาบันการเงินต่างๆ ขาดความเชื่อถือในการปล่อยสินเชื่อ เป็นเหตุให้วิสาหกิจต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูง จึงเป็นข้อจำกัดของการปรับปรุงกิจการหรือการเพิ่มประสิทธิภาพ การลงทุน รวมไปถึงการก่อให้เกิดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ที่ยังเป็นอุปสรรคสำคัญของการเข้าถึงเงินกู้ในระบบธนาคารในปัจจุบัน

2) **ปัญหาด้านตัวผู้ประกอบการ** ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ในการประกอบธุรกิจ ทั้งทางด้านการจัดการ การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบผลิตภัณฑ์และขาดวิสัยทัศน์ในการพัฒนาที่ดี ขาดคุณสมบัติของความเป็นผู้ประกอบการ เช่น ความกล้าเสี่ยง ภาวะดีหรือร้าย รักการเรียนรู้ ทะเยอทะยาน รักความท้าทาย ความเป็นผู้นำ การควบคุมตนเอง เป็นต้น

3) **ปัญหาด้านเทคโนโลยี** ขาดการพัฒนาเทคโนโลยีให้สูงขึ้น ส่วนใหญ่ยังใช้เทคโนโลยีดั้งเดิม ไม่ซับซ้อน เนื่องจากลงทุนต่ำ จึงทำให้การผลิตของวิสาหกิจมีประสิทธิภาพการผลิตต่ำ เสียเปรียบคู่แข่ง ทั้งนี้เพราะการใช้เครื่องจักรเก่า มีเทคโนโลยีที่ล้าสมัย ทำให้กระบวนการผลิตมีปัญหาและส่งผลกระทบต่อไปถึงความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาดลดลง

4) **ปัญหาในการเข้าถึงการบริการของรัฐ** กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น เป็นโรงงานห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียนโรงงาน ดังนั้นกิจการหรือโรงงานเหล่านี้ จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐ หรือแม้แต่กิจการที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้อง เกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพแวดล้อม และขาดข้อมูลทางด้านการเข้าถึงการบริการของรัฐ เช่น ไม่รู้แหล่งที่ตั้ง ขาดความรู้เรื่องกฎระเบียบราชการ รวมทั้งมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อระบบราชการ

5) **ปัญหาทางด้านการตลาด** กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปประสบปัญหาทางด้านการตลาดที่สำคัญ คือ ขาดความรู้ในการพัฒนาช่องทางการตลาด เนื่องจากวิสาหกิจทั่วไปใช้ช่องทางการตลาดแบบเดิมๆ ทำให้ยากต่อการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ปัจจุบันมีความซับซ้อนและหลากหลายยิ่งขึ้น ทำให้วิสาหกิจทั่วไปสูญเสียความได้เปรียบในการแข่งขัน อีกทั้งยังเป็นการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่น หรือตลาดภายในประเทศเป็นหลัก ทำให้ไม่ทันกับยุคสมัยการเปิดเสรีทางการค้า

6) **ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์** ประกอบด้วยปัญหาสำคัญ ดังนี้

- ปัญหาการขาดการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐาน ทำให้มาตรฐานของสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่เป็นที่ยอมรับของตลาด

- ปัญหาการขาดการพัฒนาในรูปแบบสินค้าใหม่ๆ ทำให้สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ ซึ่งความต้องการของผู้บริโภคนั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา

7) **ปัญหาด้านปัจจัยการผลิต** ประกอบด้วยปัญหาสำคัญ ดังนี้

- ปัญหาด้านวัตถุดิบ โดยกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปมีการใช้วัตถุดิบที่ไม่มีคุณภาพ ขาดการพัฒนาวัตถุดิบ รวมทั้งไม่รู้แหล่งของวัตถุดิบ มีผลทำให้สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่มีคุณภาพและมีต้นทุนในการผลิตที่สูง

- ปัญหาด้านแรงงาน วิชาหกิจมีการใช้แรงงานที่มีพื้นฐานการศึกษาน้อย มีการโยกย้ายสูง ทำให้การพัฒนาแรงงานไม่มีความต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าและประสิทธิภาพการผลิต

3.3.2 กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อม (Exporter)

1) สภาพการณ์ของผู้ส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อม

การแข่งขันด้านการส่งออกในปัจจุบันเริ่มเปลี่ยนรูปแบบจากการรับจ้างการผลิตไปสู่การผลิต เพื่อสนองความต้องการโดยตรงของผู้บริโภค ดังนั้นรูปแบบการผลิตแบบเก่าที่เน้นหนักในทางด้านการผลิต เป็นจำนวนมากเพื่อลดต้นทุนการผลิตจะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปสู่การผลิตที่มุ่งเน้นในการตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคโดยตรง

นอกจากนั้นสิ่งที่ผู้ประกอบการส่งออกกำลังเผชิญอยู่ในปัจจุบันก็คือ การรักษาระดับคุณภาพมาตรฐานในการผลิตให้ทุกชิ้นผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพมาตรฐานเท่าเทียมกัน เนื่องจากสินค้าไทยมีปัญหาอย่างมากในการรักษาระดับคุณภาพและมาตรฐาน ดังนั้นบ่อยครั้งจึงมักจะถูกยกเลิกใบสั่งสินค้า โดยเฉพาะหมวดอุตสาหกรรมอาหาร เช่น กุ้งแช่แข็ง ไก่แช่แข็ง และหมวดสินค้าหัตถกรรม เป็นต้น

2) ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออก

2.1) ขีดความสามารถของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อมยังขาดขีดความสามารถในการกำหนดวิสัยทัศน์ของการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะในสภาพแวดล้อมของการแข่งขันรูปแบบใหม่ ขาดความรู้และทักษะในการประกอบการ อาทิเช่น ความสามารถด้านทางภาษาที่ใช้ในการติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศ ความรู้ด้านข้อกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการทำการค้าต่างประเทศ ความสามารถในการบริหารการเงินสมัยใหม่ เป็นต้น

2.2) ขีดความสามารถทางเทคโนโลยี

ขีดความสามารถทางเทคโนโลยีนับเป็นปัญหาที่สำคัญที่ส่งผลถึงความสามารถในการพัฒนาสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าและการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของวิชาหกิจ ปัญหาที่สำคัญทางด้านเทคโนโลยีคือการขาดความสามารถในการเข้าถึงเทคโนโลยีของวิชาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอันเนื่องมาจากปัญหาทางด้านลิขสิทธิ์ รวมถึงการขาดการถ่ายทอดความรู้ทางด้านเทคโนโลยีจากเจ้าของเทคโนโลยีมาสู่องค์กรทำให้ไม่มีการพัฒนาทางด้านความรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ

2.3) ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ผู้ประกอบการส่งออกจำนวนมากที่มีคำสั่งซื้อจากลูกค้าในต่างประเทศแล้ว แต่ไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนสำหรับการผลิตได้ เนื่องจากสถาบันการเงินเพิ่มความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อให้แก่หน่วยธุรกิจมากขึ้น ปัญหาการเป็นลูกค้าที่มีหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) และความไม่เชื่อมั่นในสถานภาพของผู้ซื้อในต่างประเทศ ทำให้ผู้ส่งออกรายเล็กไม่ได้รับสินเชื่อตามความต้องการ

2.4) การไม่สามารถเข้าถึงบริการด้านต่างๆ จากภาครัฐและอุปสรรคที่เกิดจากกฎระเบียบของรัฐ

ผู้ประกอบการส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อมมักเข้าไม่ถึงบริการจากภาครัฐทั้งสาเหตุจากการขาดข้อมูลที่จะรับรู้ว่ามีบริการที่ใดและสามารถติดต่อเข้ารับบริการได้อย่างไร หรือปัญหาจากข้อจำกัดในการให้บริการ โดยเฉพาะบริการด้านกิจกรรมการตลาดในต่างประเทศที่เป็นผู้ส่งออกที่มีศักยภาพสูง ทำให้ผู้ส่งออกรายย่อมซึ่งมีความพร้อมน้อยไม่ได้รับโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรม

2.5) ปัญหาด้านขีดความสามารถด้านการตลาด

ผู้ส่งออกขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่เป็นผู้ส่งออกตามคำสั่งซื้อขาดความเข้าใจในความต้องการของผู้ใช้สินค้าโดยตรง ทำให้ขาดความสามารถที่จะพัฒนาแบบและคุณภาพของสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เอง ส่งผลให้มีข้อจำกัดที่จะขยายช่องทางเข้าสู่ตลาดใหม่หรือเชื่อมโยงธุรกิจเข้าสู่เครือข่ายการตลาดระดับนานาชาติ

3.3.3 กลุ่มผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur)

1) สถานภาพของผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur) และวิสาหกิจที่ใช้ฐานความรู้สมัยใหม่

ผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur) โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีทักษะ พรสวรรค์ และนวัตกรรมจะเป็นตัวจักรสำคัญในการเพิ่มความเข้มแข็งในระบบเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2544 ประเทศไทยมีผู้ประกอบการทั้งสิ้นทั้งที่จดทะเบียนและไม่จดทะเบียน ประมาณ 1.6 ล้านราย หรือประมาณ 1 : 40 ของจำนวนประชากรทั้งหมด ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับระบบเศรษฐกิจของประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งจะมีอัตราส่วนของผู้ประกอบการต่อประชากรประมาณ 1:20 จึงจำเป็นต้องเพิ่มของจำนวนผู้ประกอบการใหม่ในแต่ละปีให้สูงขึ้นกว่าเดิม โดยในปี 2544 มีจำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่มีการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจกับกรมทะเบียนการค้า กระทรวงพาณิชย์ 19,675 ราย เทียบกับ 16,549 ราย ในปี 2543 เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.9

ดังนั้นเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ในการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีทักษะ พรสวรรค์และนวัตกรรม รวมทั้งการปรับเปลี่ยนรูปแบบเศรษฐกิจจากเศรษฐกิจที่พึ่งพิงทรัพยากรทางกายภาพไปสู่เศรษฐกิจที่อาศัยความรู้ ทักษะและเทคโนโลยี แนวคิดด้านเศรษฐกิจบนฐานความรู้ใหม่ (New Economy) จึงได้รับความสนใจในการเป็นกลไกสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยที่แนวคิดเศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้ใหม่ คือ เศรษฐกิจของสังคมแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้ โดยมีเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology : ICT) รวมถึงเทคโนโลยีชีวภาพและพันธุวิศวกรรมศาสตร์เป็นแรงขับเคลื่อนก่อให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจใหม่ ในระบบเศรษฐกิจและสังคมอันเป็นผลต่อการดำรงอยู่ของประเทศต่าง ๆ ในโลกที่แตกต่างจากอดีตอย่างมากซึ่งจากแนวคิดอันนี้เองที่มีผลต่อเนื่องไปถึงการเกิดเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ที่เรียกว่าเศรษฐกิจแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้

ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีศักยภาพสูงในการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยอาศัยจุดแข็งและความเด่นของประเทศไทยในหลายด้าน เช่น

- โครงสร้างพื้นฐานด้านทางหลวงดีเยี่ยมอันดับที่ 14 ของโลก
- เป็นฐานการผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อันดับ 2 ของโลก
- เป็นผู้ส่งออกอุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์เป็นอันดับที่ 14 ของโลก
- ประเทศไทยส่งออกอุปกรณ์และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์เป็นอันดับที่ 12 ของโลก
- ประเทศไทยส่งออกอุปกรณ์สำนักงานและวัสดุสำนักงานเป็นอันดับที่ 15 ของโลก
- ประเทศไทยมีการสูญเสียกำลังสมองด้านวิทยาศาสตร์และวิศวกรรมต่ำเป็นอันดับที่ 17 ของโลก
- ประเทศไทยมีบรรยากาศที่เอื้อต่อการจัดตั้งบริษัทดี อันดับที่ 19 ของโลก
- ประเทศไทยมีอัตราการขยายตัวของการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เร็วเป็นอันดับที่ 15 ของโลก

ปัจจุบันสภาพแวดล้อมต่างๆ เอื้อให้ผู้ประกอบการ ICT ที่อยู่ในเศรษฐกิจบนฐานความรู้ใหม่ มีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้มากขึ้น กล่าวคือ ในปี 2542 ขนาดของกลุ่มอุตสาหกรรม ICT ในประเทศคิดเป็นมูลค่าประมาณ 30,000 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 1 ของ GDP คาดประมาณการมูลค่าของกลุ่มอุตสาหกรรม ICT ใน 5 ปีข้างหน้าเท่ากับ 90,000-100,000 ล้านบาท และสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงถึงร้อยละ 90 ในขณะที่มีการส่งออกไม่ถึงร้อยละ 5 อันเนื่องมาจากความต้องการภายในประเทศยังคงอยู่ในระดับสูง และอยู่ใกล้ฐานลูกค้า สามารถที่จะมีการเจริญเติบโตได้โดยไม่มีพรมแดน

2) ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการใหม่

2.1) ขาดประสบการณ์ในการประกอบกิจการ

มักประสบปัญหาการดำเนินงานธุรกิจจริงที่ไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจที่ตั้งไว้ หรือเกิดปัญหาการลงทุนสูงเกินไปจนประสบปัญหาด้านกระแสเงินสดและการบริหารการเงิน

2.2) ปัญหาการขาดแคลนเงินทุน

ผู้ประกอบการใหม่ส่วนใหญ่จะประสบปัญหาการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ เนื่องจากเพิ่งเริ่มกิจการยังไม่มีผลการประกอบการในอดีตที่จะสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่สถาบันการเงิน ทำให้สถาบันการเงินไม่กล้าเสี่ยงที่จะให้สินเชื่อหรือต้องการหลักประกันในอัตราสูง

2.3) ปัญหาทางด้านการตลาด

ผู้ประกอบการใหม่ประสบปัญหาด้านการเข้าถึงช่องทางและเครือข่ายการตลาดขาดกลยุทธ์และแผนการตลาดที่เหมาะสม รวมทั้งบางรายยังขาดความสามารถในการบริหารการตลาดด้วย ทำให้ต้องสูญเสียคำสั่งซื้อไปได้ง่าย

3.3.4 กลุ่มวิสาหกิจชุมชน (Community Enterprises)

1) จำนวนและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน

ประเทศไทยมีจำนวนครัวเรือนที่ประกอบอุตสาหกรรมในครัวเรือน ประมาณ 1,186,000 ครัวเรือน มีแหล่งที่ตั้งอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประมาณร้อยละ 45 อยู่ในภาคเหนือและภาคใต้ ร้อยละ 20 และ 22 ตามลำดับ และอยู่ในภาคกลางประมาณร้อยละ 12 อุตสาหกรรมในครัวเรือนส่วนใหญ่เป็นการประกอบอาชีพผลิตสิ่งทอ สิ่งถัก เครื่องแต่งกายและหนังสัตว์ ประมาณร้อยละ 38.1 นอกจากนี้จะเป็นการผลิตเคมีภัณฑ์ ยางและพลาสติก ไม้ และผลิตภัณฑ์จากไม้ อาหาร เครื่องดื่มและยาสูบ และการผลิตอื่น ๆ

2) ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

2.1) ปัญหาด้านขีดความสามารถของผู้ประกอบการ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจในรูปแบบเดิมๆ ที่เคยดำเนินมาในอดีตขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิควิชาการที่ทันสมัย และยังขาดความรู้และทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด

2.2) ข้อจำกัดด้านการบริหารจัดการ

ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ในการบริหารจัดการที่ดี ไม่สามารถคิดต้นทุนที่ถูกต้องหรือบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขาดกลยุทธ์และความรู้ในการตั้งราคาขายสินค้าที่สอดคล้องกับต้นทุนและสภาพการณ์ในตลาด ซึ่งส่งผลให้เกิดภาวะการขายโดยขาดทุนหรือการขายไม่ออก ขาดการจัดทำระบบบัญชีพื้นฐานที่ดีของธุรกิจชุมชน

2.3) ปัญหาทางด้านเทคโนโลยี

โดยทั่วไปวิสาหกิจชุมชนใช้เทคโนโลยีการผลิตแบบดั้งเดิม ไม่ซับซ้อนและเป็นเทคโนโลยีที่เกิดจากภูมิปัญญามีอยู่ในท้องถิ่นสืบเนื่องมายาวนาน มีข้อได้เปรียบ คือ มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ มีต้นทุนต่ำ แต่ขณะเดียวกันก็มีจุดอ่อนที่ส่งผลกระทบต่อเนื่องถึงประสิทธิภาพการผลิตและมาตรฐานในตัวผลิตภัณฑ์ รวมทั้งปัญหาที่ไม่สามารถผลิตได้ในจำนวนมากตามคำสั่งซื้อ ผู้ประกอบการชุมชนบางส่วนยังขาดความรู้ในการดูแลรักษาเครื่องมือ เครื่องจักร และวัตถุดิบ และขาดแนวคิดในการพัฒนายกระดับเทคโนโลยี

2.4) ปัญหาทางการเงิน

วิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ประสบอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ขาดแคลนเงินทุนในการลงทุนและการดำเนินการและขาดสินเชื่อเพื่อการบริหารงานในระยะเวลาที่ไ้เคร่งครัดแก่ลูกค้า ต้องใช้เงินทุนนอกระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง

2.5) ปัญหาทางการตลาด

เป็นปัญหาหลักของการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากส่วนใหญ่ทำการผลิตบนพื้นฐานปัจจัยการผลิตและความชำนาญที่ตนมีอยู่ ขาดความเข้าใจในกระแสความนิยม หรือพฤติกรรมของผู้ซื้อในตลาดทำให้แบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด การทำวิจัยและนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดมีน้อยมากในขณะเดียวกันก็มีข้อจำกัดด้านสถานที่จำหน่ายสินค้า

2.6) ปัญหาทางด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์อาหารประเภทพื้นบ้านและของที่ระลึก มีผลิตภัณฑ์บางส่วนที่มีรูปแบบซ้ำ ๆ กัน ไม่มีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และไม่สามารถตอบสนองต่อรสนิยมและความต้องการของตลาดได้ นอกจากนี้ยังมีปัญหาบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนนั้น ไม่ทันสมัยและไม่เป็นที่ดึงดูดใจของท้องตลาด