

รายงานสรุปผลการประชุม SME War Room
“แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ SME กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
และการปรับตัวรองรับ Next Normal”

ครั้งที่ 1/2563

วันพฤหัสบดีที่ 24 ธันวาคม 2563 เวลา 09.00 – 12.00 ณ ห้องประชุม 1801

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. นายวีระพงศ์	มาลัย	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
2. นางสาววิมลกานต์	โกสุมาศ	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
3. นางอภิรดี	ชาวเอียร	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
4. นางลักขณา	ตั้งจิตนบ	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
5. นางสาววชิณี	วุฒิพงศ์	กรมการท่องเที่ยว
6. นางวชิรา	ไผ่เจริญมงคล	กรมส่งเสริมการเกษตร
7. นายวัชรุน	จ้อยจำลอง	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
8. นางสาวปรีดา	อ่อนประดิษฐ์	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
9. นางสาวมธุรส	ทับทิมทอง	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
10. นางสาวภัทรวดี	จรุงรักษ์	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
11. นางสาวกนกวรรณ	แก้วปกาศิต	กรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช
12. นางสาวศาลวรรณ	ใจซื่อ	กรมอุทยานแห่งชาติ สัตว์ป่า และพันธุ์พืช
13. นางสาวชลาลัย	อิทธิปาทานันท์	การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
14. นางนฤมล	แก้วมุกดากุล	ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้
15. นายดนตรีทวี	ไทรวิจิตร	สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ
16. นายจิรศักดิ์	สุยาคำ	ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
17. นายผลประยูร	พักขวัญยืน	ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
18. นายภิรมย์	โพธิ์เจริญ	ธนาคารออมสิน
19. นางปิยะธิดา	สุขสมบูรณ์	ธนาคารออมสิน
20. นายธนนทน์	พรายจันทร์	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
21. นายธนันธน์	อภิวันทนาพร	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
22. นางสาวสุทธิวรรณ	อมาตยกุล	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
23. นางสาวกนกวรรณ	ระเบียบนาวินุรักษ์	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
24. นางสาวจารุวรรณ	ชื่นชม	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
25. นางสาววราภรณ์	เทียนเงิน	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
26. ดร.ชาญชัย	สิริเกษมเลิศ	สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

27. นางสาวสุดา	ยังให้ผล	สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ
28. นางพรรณณี	อังศุสิงห์	สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ
29. นางสาวอุษาศิริ	สิริสุขะ	สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ
30. นางอนงค์	ไพจิตรประภาภรณ์	สถาบันอาหาร
31. นางสาวยุวภา	ใจบุญ	สถาบันอาหาร
32. นางสาววิกานดา	กาญจนะโพชย์	สถาบันอาหาร
33. นายเชิดศักดิ์	ดาวแก้ว	สมาคมธุรกิจการท่องเที่ยว
34. นายสุทธิพงษ์	เพื่อนพิภพ	สมาคมไทยบริการท่องเที่ยว
35. นายทาลูน	เท็ง	สมาคมการแสดงสินค้าไทย
36. นายกวิน	กิตติบุญญา	สมาคมการแสดงสินค้าไทย
37. ดร.อดิษฐ์	ชัยรัตน์นันท์	สมาคมธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ
38. นายพงศกร	ชูวิชา	สมาคมผู้ประกอบการนำเที่ยวไทย
39. นางสาวชนัญมนนทน์	เงินวิวัฒน์กุล	สมาคมผู้ประกอบการนำเที่ยวไทย
40. นางสาวจิรพร	อมรวิสิทธิ์กุล	สมาคมส่งเสริมธุรกิจท่องเที่ยวไทย
41. ดร.กฤติยา	วโรดม	สมาคมส่งเสริมธุรกิจท่องเที่ยวไทย
42. นางริดา	ศรีหล่มศักดิ์	สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
43. นางสาวชนิษฐา	โสภักดี	สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
44. ว่าที่ร้อยตรีเอนก	นุรักษ์	สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
45. นายธเนศ	วรศรีณย์	หอการค้าและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
46. นายวุฒิชัย	เจตนากุล	หอการค้าและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จัดงานประชุม SME War Room ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเวทีในการสะท้อนปัญหา อุปสรรค ความต้องการรับความช่วยเหลือ และโอกาสในการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการ และเป็นการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อร่วมหาแนวทางช่วยขับเคลื่อนการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME โดยครั้งนี้มุ่งเน้นผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากเป็นกลุ่มธุรกิจที่ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 กอรปกับในช่วงที่ผ่านมา สสว. ได้มีโอกาสประชุมหารือร่วมกับสมาคมที่เกี่ยวข้องกับด้านการท่องเที่ยว ได้แก่ สมาคมไทยบริการท่องเที่ยว (ATTA) สมาคมการแสดงสินค้า (ไทย) (TEA) นอกจากนี้ยังได้ประชุมร่วมกับสถาบันเครือข่ายของกระทรวงอุตสาหกรรม ได้แก่ สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ISMED) สถาบันสิ่งทอ สถาบันอาหาร สถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI) ซึ่งมีแนวทางการจัดทำโครงการเพื่อดึงดูดคนไทยที่มีอำนาจซื้อสูงให้ท่องเที่ยวในประเทศไทย และบริษัท ไมโครซอฟท์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มีแนวทางสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SME ใช้ Digital Technology ในการเพิ่มศักยภาพธุรกิจ

ภาพรวมสถานการณ์ SME กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

เมื่อพิจารณาถึงภาพรวมของธุรกิจ SME ไทย ประจำปี 2562 ในส่วนโครงสร้าง GDP ของ SME พบว่า ส่วนใหญ่อยู่ในภาคบริการ คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมาอยู่ในภาคอุตสาหกรรม คิดเป็นร้อยละ 33.2 ภาคการค้าปลีกค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 20.3 และภาคการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 1.1 เมื่อพิจารณาเป็นสาขาธุรกิจที่มีสัดส่วนมูลค่า GDP SME สูงสุด 3 อันดับแรก โดยเฉพาะในภาคบริการ พบว่า อันดับ 1 คือ ที่พักแรมและร้านอาหาร คิดเป็นร้อยละ 28.1 รองลงมาคือภาคการศึกษา ร้อยละ 17.7 และการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ร้อยละ 15.7

ในช่วงปี 2563 เป็นต้นมา การแพร่ระบาดของโรคโคโรนาไวรัส (COVID-19) ได้ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในทุกกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการ SME ซึ่งพบว่าธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจนมีรายได้ลดลงมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ ธุรกิจท่องเที่ยว ลดลงถึงร้อยละ 73 รองลงมา คือ ธุรกิจบันเทิง ลดลงร้อยละ 59 ธุรกิจรับจ้าง บริการ ลดลงร้อยละ 44 ธุรกิจการผลิต ลดลง ร้อยละ 42 และธุรกิจอาหาร ลดลงร้อยละ 41 สำหรับธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งนับว่ามีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทย เนื่องจากเศรษฐกิจโดยภาพรวมของประเทศพึ่งพาการท่องเที่ยวเกือบ ร้อยละ 20 แต่ที่ผ่านมาจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ลดลงกว่าร้อยละ 79.46 รายได้จากการท่องเที่ยวลดลง ร้อยละ 69.12 ที่สำคัญ ธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกิจการ ต้องหยุดชะงักเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการจำนวนมากไม่น้อยต้องปรับตัวโดยหันกลับมามุ่งกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักท่องเที่ยวไทยเป็นหลัก

โดยหวังโซลูชันของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทย มีตั้งแต่กิจการที่เกี่ยวกับการจัดทริปท่องเที่ยว ทั้งผ่านเว็บไซต์ รวมถึงบริษัทหรือตัวแทนด้านนำเที่ยว ผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยว อาทิ ที่พัก สถานที่ท่องเที่ยว ผู้ให้บริการด้านอาหาร โครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงบริการขนส่งสินค้า ขนส่งผู้โดยสารทั้งทางอากาศ ทางบก ทางเรือ เป็นต้น ซึ่งจากข้อมูลของ สสว. พบว่า ผู้ประกอบการ SME ในธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่ เกี่ยวข้องมีจำนวน 93,437 ราย ก่อให้เกิดการจ้างงาน 3,225,017 คน อย่างไรก็ตาม จำนวนดังกล่าวเป็น เพียงตัวเลขที่อยู่ในระบบฐานข้อมูลเท่านั้น โดยมีการคาดการณ์ว่าผู้ประกอบการที่แท้จริงซึ่งรวมถึง ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบ จะมีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 เท่าตัวของตัวเลขที่มีอยู่ในปัจจุบัน และผลกระทบ ที่เกิดขึ้นมากที่สุดคือเรื่องการจ้างงาน โดยเฉพาะธุรกิจที่เกี่ยวข้องที่ได้รับผลกระทบในเรื่องการจ้างงานมากที่สุด คือ กลุ่มร้านอาหารและภัตตาคาร ซึ่งได้รับผลกระทบไม่น้อยกว่า 2 ล้านราย

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ในช่วงระหว่างปี 2564-2565 ซึ่งอยู่ภายใต้แผนการ ส่งเสริม SME COVID-19 จะเป็นแนวทางหลักในการส่งเสริม SME ของประเทศ กำหนดวิสัยทัศน์ คือ “SME อุดรูด ผ่านพ้นจากวิกฤติ ปรับตัวพร้อมกลับสู่การแข่งขันภายใต้บริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ โดย กำหนดแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ ประกอบด้วย

- แนวทางที่ 1 อุดรูด ซึ่งเป็นการต่อบริบทสถานการณ์ ด้วยการบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19

- แนวทางที่ 2 อยู่เป็น ซึ่งเป็นการพัฒนาตัวเองให้พร้อมแข่งขันเมื่อฟื้นตัว ด้วยการสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ
- แนวทางที่ 3 อยู่ยาว โดยการสร้างบริการรัฐที่ครอบคลุม ด้วยการปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME

ในส่วนผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อน GDP SME ของประเทศ และได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากการแพร่ระบาดของ COVID 19 ที่ผ่านมารัฐบาลได้ออกมาตรการเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในกลุ่มนี้อย่างต่อเนื่อง และเป็นไปตามกระแสโลกไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อ Soft loan มาตรการภาษี มาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวผ่านโครงการเราเที่ยวด้วยกัน คนละครึ่ง ทำงานเที่ยวได้ รวมใจช่วยชาติ กำลั้งใจ ฯลฯ การลดเงินหลักประกันการประกอบธุรกิจนำเที่ยว เป็นต้น ซึ่งมาตรการต่างๆ ดังกล่าวนี จะช่วยให้ผู้ประกอบการอยู่รอดได้ แต่ในระยะต่อไปจะต้องส่งเสริมผู้ประกอบการให้อยู่เป็น คือ จะต้องมีการ Digital Transformation และส่งเสริมให้อยู่ยาวด้วย Next Normal ทั้งนี้ จากการที่ สสว. ได้มีโอกาสหารือกับกลุ่มสมาคมด้าน Tour Operator ได้แนวคิดที่ว่าในวันข้างหน้าสถานการณ์ด้านการท่องเที่ยวอาจจะเน้นเป็นการท่องเที่ยวในประเทศเป็นหลัก โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวไทยที่เคยไปเที่ยวต่างประเทศแล้ว หากจะจูงใจให้กลับมาท่องเที่ยวเมืองไทย ต้องมีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆ ในประเทศให้รองรับความต้องการได้เพียงพอ มีการขยายลงสู่ SME ในภูมิภาค ชุมชนและท้องถิ่น มีมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับมากยิ่งขึ้น รวมทั้งให้ความสำคัญกับชุมชนและสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการพัฒนาให้เกิดความยั่งยืน

อย่างไรก็ดีในส่วนของ สสว. แม้มีได้มีการกิจหลักในการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยตรง จะเป็นการพัฒนาผู้ประกอบการซึ่งอยู่ในกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องมาอย่างต่อเนื่อง ที่ผ่านมารัฐฯ ได้มีการพัฒนา Cluster ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวในหลายเครือข่าย ยังได้ร่วมกับพันธมิตร โดยเฉพาะกลุ่มสถาบันเครือข่ายของกระทรวงอุตสาหกรรม ในการพัฒนาผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องให้มีศักยภาพและสามารถแข่งขันได้

ข้อเสนอการพัฒนากิจกรรมด้านการท่องเที่ยวของกลุ่มสถาบันเครือข่ายกระทรวงอุตสาหกรรม

สำหรับแนวทางการพัฒนากิจกรรมที่มุ่งให้ความช่วยเหลือภาคธุรกิจท่องเที่ยว ตามที่กลุ่มสถาบันเครือข่ายของกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วย สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ISMED) สถาบันสิ่งทอ สถาบันอาหาร และสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ (MASCI) ได้ร่วมนำเสนอในครั้งนี้ โดย ดร.ธนันท์ อภิวันทนาพร ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจต่างประเทศและการตลาด ISMED ให้ข้อมูลว่า จะเป็นกิจกรรมที่มุ่งเจาะกลุ่มคนไทยที่เคยเดินทางไปท่องเที่ยวต่างประเทศ ซึ่งที่ผ่านมามีจำนวนประมาณ 10 ล้านคน ใช้เงินประมาณ 400,000 ล้านบาท ให้เดินทางท่องเที่ยวในประเทศไทย เพราะเชื่อว่าหากดำเนินการได้สำเร็จ สามารถดึงเม็ดเงินจากกลุ่มนี้อย่างน้อย 200,000 ล้านบาท จะทำให้เกิดค่าทวีคูณให้กับธุรกิจท่องเที่ยวในประเทศอีกหลายเท่าตัว

แนวคิดการจัดกิจกรรมจะมุ่งกลุ่มเป้าหมายเป็นคนที่กำลังซื้อสูง กลุ่มเซเลบริตี้ ที่มีฐานแฟนคลับเป็นจำนวนมาก ด้วยการจัดแพคเกจการท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย โดยจะมี

ผู้เชี่ยวชาญ ทำหน้าที่บริหารจัดการหรือออกแบบเส้นทางการท่องเที่ยว ที่มีการเชื่อมโยงผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น กลุ่มผู้ประกอบการเรือยอร์ช กลุ่มบริษัทนำเที่ยว Designer ด้านเสื้อผ้าแฟชั่น อาหาร ชุมชนท้องถิ่นที่น่าสนใจ ฯลฯ เพื่อร่วมกันจัดกิจกรรมท่องเที่ยวที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มเป้าหมาย เช่น จัดดินเนอร์บนเรือยอร์ช รับประทานอาหารที่ร้าน Fine Dining หรือ ร้าน Michelin Star จัดโปรแกรม Wellness Holiday หรือการท่องเที่ยวเชิง Wellness ที่มีทั้งเรื่อง Art and Craft หรือ Gastronomy เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมต่างๆ ดังกล่าว จะต้องมีความพิเศษทั้งความสดใหม่ไม่เหมือนใคร สร้างเซอร์ไพรส์ มีความปลอดภัย สิ่งอำนวยความสะดวกเพียงพอที่จะจูงใจและสร้างความน่าสนใจให้กับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งประสบการณ์ใหม่ที่กลุ่มเป้าหมายได้รับจะนำมาซึ่งการผลิตคอนเทนต์ด้วยตนเอง (User Generate Content) เผยแพร่ออกสื่อสังคมออนไลน์ กระจายไปในกลุ่มคนที่ติดตามกลุ่มเป้าหมายทำให้มีคนพูดถึงเป็นจำนวนมาก และเกิดกระแสการจองกิจกรรมท่องเที่ยวดังกล่าว ส่งผลต่อการสื่อสารการท่องเที่ยวที่จัดทำขึ้นนี้ไปสู่สังคมในวงกว้างทั้งในตลาดระดับกลางและล่างต่อไป

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SME

ในการประชุมหารือแนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ SME กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และการปรับตัวรองรับ Next Normal ในครั้งนี้ มีตัวแทนจากสมาคมต่างๆ ในกลุ่มธุรกิจดังกล่าว รวมทั้งหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เข้าร่วมการประชุมจำนวน 20 หน่วยงาน รวมจำนวน 42 คน ซึ่งได้ร่วมสะท้อนประเด็นปัญหา และความต้องการรับความช่วยเหลือจากภาครัฐ สามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านเงินทุนและการพัฒนาผู้ประกอบการ

- สนับสนุนเงินกู้ยืมระยะสั้นกับผู้ประกอบการ ด้วยเงื่อนไขพิเศษ เช่น ปลอดดอกเบี้ย หรือชำระดอกเบี้ยขั้นต่ำ เพื่อเป็นเงินทุนในการประกอบกิจการ ช่วยเหลือแรงงาน รวมถึงการพัฒนาในด้านต่างๆ เช่น การเพิ่ม Multi Skill หรือการจัดกิจกรรมเกี่ยวกับการแข่งขัน เช่น การแข่งขันเซฟไทยแลนด์ การประกวดไวน์ไทย ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดการพัฒนาสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ
- สนับสนุนงบประมาณให้ผู้ประกอบการ SME ในการร่วมออกงานแสดงสินค้า ซึ่งมีทั้งในรูปแบบ Physical Exhibition และ Virtual Exhibition ที่ผู้ประกอบการในกลุ่มผู้แสดงงานสินค้าเป็นผู้จัดขึ้น ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ประกอบการ SME ด้วยเช่นกัน
- สนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการและบุคลากร ให้มีความสามารถที่หลากหลายมากขึ้น (Multi Skill) สามารถสร้างอาชีพเสริมต่อยอดจากทักษะที่มี
- สนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการให้สามารถปรับตัวเองและมีความยืดหยุ่นในการดำเนินกิจการ เช่น การควบคุมต้นทุน เพราะงานวิจัยของประเทศออสเตรเลีย ระบุว่าธุรกิจ Travel Industry ในช่วง Next Normal ต่อจากนี้ภายใน 3 ปี จะมีรายได้ไม่เกินร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับก่อนเกิดวิกฤติ COVID ซึ่งหมายถึงว่าผู้ประกอบการจะมีรายได้ลดลง
- ส่งเสริมการนำนักออกแบบที่มีความรู้ความชำนาญ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เข้าช่วยพัฒนาผู้ประกอบการ ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ได้ตรงกับความต้องการของตลาด

- ส่งเสริมการพัฒนาผู้ประกอบการรอบพื้นที่ท่องเที่ยวชุมชน เช่น พัฒนาร้านอาหารเครื่องดื่มให้เป็นจุดเช็คอินของสถานที่ท่องเที่ยว มีบริการร้านถ่ายรูปและให้บริการเช่าชุดประจำถิ่นประกอบการถ่ายรูป เป็นต้น
- สนับสนุนการสร้าง Influencer ที่หลากหลายทั้งระดับใหญ่ ระดับ Micro และระดับผู้ประกอบการ เพื่อสร้างแรงจูงใจและความน่าสนใจในแต่ละพื้นที่ท่องเที่ยว ก่อให้เกิดความเข้มแข็งยั่งยืนขึ้น

การพัฒนากิจกรรมการท่องเที่ยว

- สนับสนุนการพัฒนา Supply Chain ต่างๆ ของการท่องเที่ยวให้ตอบโจทย์กลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพหรือนักท่องเที่ยวที่มีความรับผิดชอบต่อตัวเอง ต่อแหล่งท่องเที่ยวและโลก รวมถึงดูแลสิ่งแวดล้อม ให้เป็นไปตามแนวทางของ Happy Model หรือแนวทางของ Wellness Tourism ซึ่งจะมียุทธศาสตร์ประกอบคือ 1) กินดีต่อสุขภาพ (Eat Well) 2) อยู่ดี (Live Well) ด้วยการลดการสร้างมลภาวะ เดินทางท่องเที่ยวลดการสร้างคาร์บอน 3) การออกกำลังกาย (Fit Well) และ 4) การแบ่งปัน (Give Well) คือ การเรียนรู้วัฒนธรรม การแต่งตัว การใช้สินค้าเช่นเดียวกับคนในพื้นที่ เป็นต้น
- ส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยวตลอดปี และสนับสนุนให้เกิดกิจกรรมการท่องเที่ยวที่หลากหลายที่มีทั่วประเทศ รวมถึงการท่องเที่ยววัฒนธรรมชุมชน

การพัฒนาพื้นที่ท่องเที่ยว

- ต้องคำนึงถึงความต้องการของชุมชนเจ้าของแหล่งท่องเที่ยวเป็นตัวตั้ง โดยพิจารณาให้สอดคล้องทั้งในเรื่อง รายได้ ทรัพยากร สิ่งแวดล้อม สาธารณสุข การบำบัดของเสียต่างๆ ที่สำคัญต้องเป็นการยกระดับคุณภาพชีวิต หรือลดระดับความเหลื่อมล้ำ ให้ชุมชนสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเอง โดยต้องพัฒนาให้คนในพื้นที่ รวมถึงผู้ประกอบการมีความรู้ถึงความต้องการเป้าหมายรวมถึงแนวทางการพัฒนา และความเข้าใจในการรองรับนักท่องเที่ยว
- ควรใช้ทฤษฎีแม่ไก่ เชื่อมลูกไก่ เพื่อเชื่อมโยงและกระจายการท่องเที่ยวออกไปในพื้นที่โดยรอบของแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยม ควรมีการสำรวจและเชื่อมโยงการจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวเป็นกลุ่มจังหวัด
- ควรมีการสร้างต้นแบบในการพัฒนาพื้นที่ท่องเที่ยวของแต่ละภูมิภาค ที่มีความเหมาะสมและมีความพร้อมที่จะเดินต่อได้เอง เช่น การเชื่อมโยงการท่องเที่ยวกลุ่มจังหวัด โดยการบูรณาการทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาร่วมกันพัฒนา
- สนับสนุนการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้เต็มศักยภาพของพื้นที่ รวมถึงมีการโปรโมทสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ให้มีความต่อเนื่อง และมีเจ้าภาพที่ชัดเจนในการดูแลและพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ
- แผนการพัฒนาการท่องเที่ยว แหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ที่มีการพัฒนาขึ้นใหม่ ควรมีข้อมูลอย่างต่อเนื่อง โดยอาจจะอยู่ในเว็บไซต์ของกรมการท่องเที่ยว

การพัฒนาฐานข้อมูล / องค์ความรู้

- ควรมีการพัฒนาระบบฐานข้อมูลพื้นฐานและ Database ของธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมถึงแหล่งท่องเที่ยว Supply Chain ที่เชื่อมโยงกันทั้งระบบ เพื่อให้ผู้ประกอบการและผู้เกี่ยวข้องสามารถเข้าใช้ประโยชน์ได้สะดวก เช่น ข้อมูลแรงงานชั่วคราว แรงงาน Part Time ช่างประปา ช่างไฟฟ้า ข้อมูลแหล่งท่องเที่ยว ฯลฯ โดยพัฒนาให้อยู่บนระบบ สามารถแชร์การใช้ประโยชน์ และลดต้นทุนด้านบุคลากรให้กับผู้ประกอบการได้ ขณะเดียวกันกลุ่มผู้บริโภค ก็สามารถเข้าไปริวิว หรือให้คะแนน สถานที่หรือผู้ให้บริการต่างๆ
- ควรมีการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เชื่อมโยงระหว่างฐานข้อมูลที่สามารถเชื่อมโยงกับฐานข้อมูลชุมชน แหล่งท่องเที่ยวต่างๆ เพื่อตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้

สรุปความต้องการรับความช่วยเหลือของผู้ประกอบการ

จากการประมวลปัญหาอุปสรรค และความต้องการรับความช่วยเหลือของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง นายวีระพงศ์ มาลัย ผู้อำนวยการ สสว. ได้สรุปประเด็นปัญหาและแนวทางการแก้ไขสำหรับผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องและการปรับตัวรองรับ Next Normal ประกอบด้วย 4 เรื่อง ดังนี้

1. การปรับตัว โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งประสบความยากลำบาก แนวทางที่เป็นข้อเสนอของผู้ประกอบการ คือ ขอให้มีการพัฒนาระบบข้อมูลเพื่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งจะประกอบด้วย

- การพัฒนา Platform โดยการพัฒนาระบบข้อมูลเพื่อผู้ประกอบการท่องเที่ยวทั้ง Supply Chain เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงได้สะดวก ซึ่งการทำงานร่วมกันในระยะต่อไป คือต้องพิจารณาถึงข้อมูลที่เป็นความต้องการของผู้ประกอบการอย่างรอบด้าน
- องค์ความรู้ ที่ควรต้องมีการเชื่อมโยงและถ่ายทอดระหว่างกัน โดยเฉพาะองค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์และเป็นความต้องการของผู้ประกอบการในวงกว้าง และองค์ความรู้สำหรับการพัฒนาบุคลากรในธุรกิจ

2. ความพร้อมของสถานที่ท่องเที่ยว สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ และปัจจัยเอื้อในการประกอบการ เนื่องจาก สสว. มีภารกิจหลักในการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ดังนั้นแนวทางการแก้ปัญหาจะเน้นการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานสำหรับการประกอบการ และส่งเสริมให้สามารถประกอบการต่อเนื่องไปได้ เช่น โรงแรมในชุมชนขนาดเล็ก อาจจะสนับสนุนด้านการออกแบบ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ สร้างภูมิทัศน์ต่างๆ ของสถานที่ รวมทั้งสนับสนุนการบริหารจัดการเพื่อสร้างความพร้อมในการประกอบการ สิ่งแวดล้อมทางกายภาพและปัจจัยเอื้อ ผ่านการเชื่อมโยงซอฟต์แวร์ต่างๆ เพื่อสร้างความเป็นมืออาชีพ

3. การทำงานแบบบูรณาการครบวงจร โดยเลือกพื้นที่เพื่อพัฒนาเป็น Role Model หรือพื้นที่ต้นแบบ ซึ่งขับเคลื่อนการพัฒนาที่มาจากความต้องการของพื้นที่ ตามแนวคิดที่มีการระดมความเห็นตั้งแต่เจ้าของพื้นที่และผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน โดยบูรณาการความร่วมมือผ่านกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างอัตลักษณ์และจุดดึงดูดให้กับพื้นที่ เพื่อเป็นแบบอย่างให้กับพื้นที่อื่นๆ ต่อไป

4. รายได้ลด ตลาดขาย ขาดสภาพคล่อง ที่ผ่านมารัฐบาลได้ออกมาตรการทางการเงิน รวมถึง มาตรการต่างๆ เพื่อให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง ขณะที่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนมีหน่วยงานที่เป็นผู้รับผิดชอบโดยตรงอยู่แล้ว สิ่งที่ภาครัฐรวมถึง สสว. มีความพยายามมาตลอด คือ เชิญชวนผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ เพื่อสร้างโอกาสให้เข้าถึงความช่วยเหลืออย่างทั่วถึง แต่ตัวเลขผู้ประกอบการ SME ที่มีอยู่กว่า 3 ล้านรายทั่วประเทศ เป็นเพียงผู้ที่อยู่ในระบบเท่านั้น ยังมีผู้ที่อยู่นอกระบบเป็นจำนวนมาก ซึ่งประมาณการว่ามีจำนวนไม่น้อยกว่า 3 เท่าตัว ดังนั้น หากส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบได้มากยิ่งขึ้น จะส่งผลต่องบประมาณในการส่งเสริมของภาครัฐให้เพิ่มมากขึ้น เพราะฐานในการคิดงบประมาณภาครัฐจะอ้างอิงจากผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเป็นหลัก เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงความช่วยเหลือของภาครัฐได้ทั่วถึง สิ่งที่มีความสำคัญและเป็นกลไกของมาตรการที่ภาครัฐนำมาใช้อย่างต่อเนื่อง คือการเชิญชวนผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบ เพื่อรับการสนับสนุนจากมาตรการต่างๆ

ปัจจุบัน สสว. ได้จัดทำมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านระบบ Thaismegp.com เนื่องจากตลาดภาครัฐที่มีงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างจากภาคเอกชน มูลค่าไม่น้อยกว่า 1.3 ล้านล้านบาทต่อปี จึงนับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการ SME เพราะมีการกำหนดให้หน่วยงานภาครัฐต้องซื้อสินค้าจาก SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ต่อปี ดังนั้น SME ที่มีคุณสมบัติเป็นไปตามนิยามที่ สสว. กำหนด คือ ในภาคการผลิตมีรายได้ไม่เกิน 500 ล้านบาท ภาคการค้าและบริการ มีรายได้ไม่เกิน 300 ล้านบาท หากขึ้นทะเบียนรายชื่อบริษัทรวมทั้งรายการสินค้าและบริการในระบบ Thaismegp.com เรียบร้อยแล้ว จะได้รับสิทธิประโยชน์ คือ 1) หน่วยงานภาครัฐที่เป็นหน่วยจัดซื้อจะต้องคัดเลือก SME ภายในจังหวัดที่เป็นที่ตั้งของหน่วยจัดซื้อก่อน โดยเลือกไม่น้อยกว่า 3 ราย นำมาเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างผ่านวิธีการคัดเลือก 2) การให้แต้มต่อกับ SME กรณีที่เป็นการจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-Bidding) หาก SME เสนอราคาสูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่หรือผู้ที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนในระบบ thaismegp ไม่เกินร้อยละ 10 จะเป็นผู้ชนะราคาโดยอัตโนมัติ ซึ่งผู้ประกอบการ SME ทุกรายมีสิทธิขึ้นทะเบียนในระบบนี้โดยไม่มีกติกากำกับ มาตรการนี้นับเป็นโอกาสและเป็นช่องทางที่นายกรัฐมนตรี พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา ต้องการให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ SME ทั่วประเทศ ซึ่งขณะนี้ได้เปิดกว้างให้ผู้ประกอบการ SME สามารถขึ้นทะเบียนได้โดยสะดวกที่ thaismegp.com ลงทะเบียนก่อนมีสิทธิ์ก่อน
