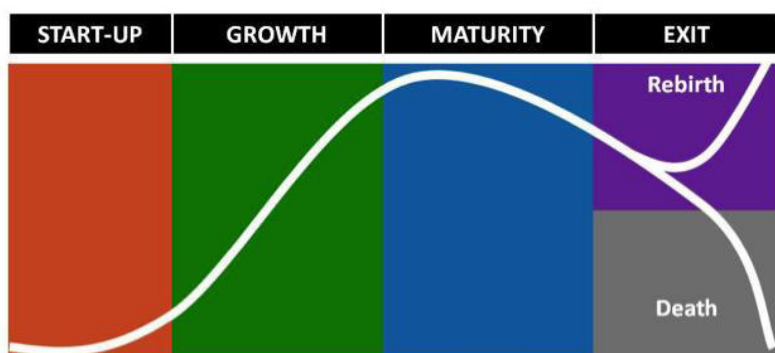


รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)

โครงการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง
SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจภายใต้งานจัดทำ
แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อมประจำปี

กันยายน 2559



มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม



มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม

รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)

โครงการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME
ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการ
ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี



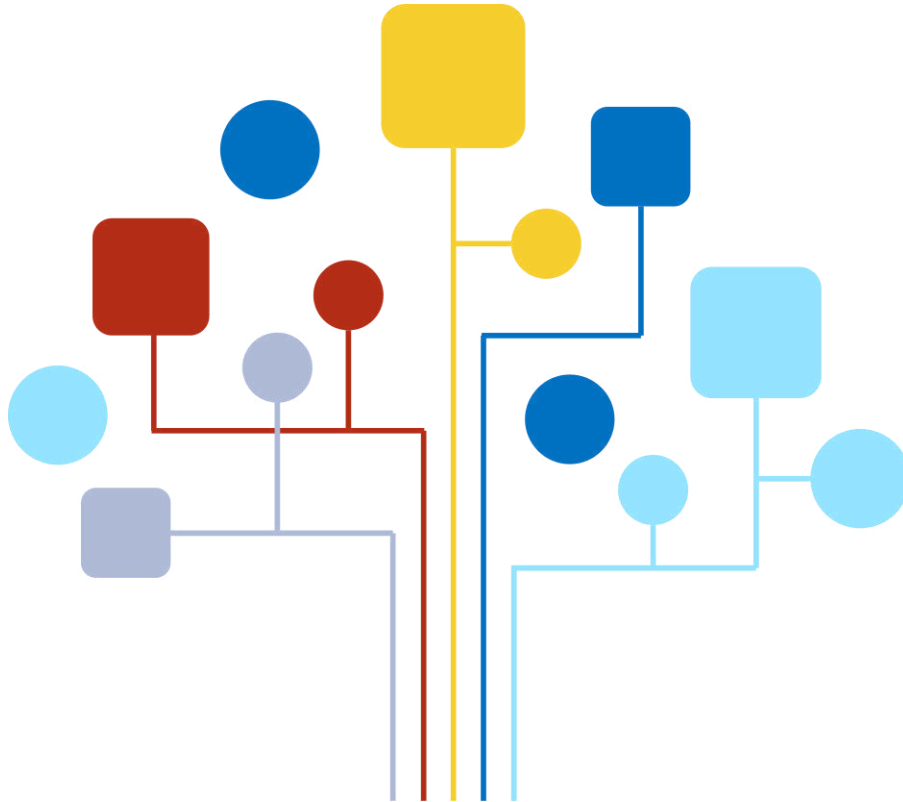
เสนอ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โดย

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

กันยายน 2559



สารบัญ

	หน้า
1 บทนำ	
1. หลักการและเหตุผล	1-1
2. วัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน	1-3
3. ขอบเขตการดำเนินงาน	1-3
4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ	1-4
5. บุคลากรและการบริหารโครงการ	1-4
2 วรรณกรรมปริทัศน์	
1. กระบวนการจัดทำแผนปฏิบัติการ	2-2
2. แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจธุรกิจ	2-6
3. ทิศทางของแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้ประชาคมอาเซียน	2-15
4. งานการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ	2-17
5. บทสรุป	2-20

3	วิธีดำเนินการศึกษาวิจัย	
1.	ขั้นตอนการดำเนินงาน	3-1
2.	หลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อสำรวจข้อมูล	3-10
3.	ออกแบบและจัดทำแบบสอบถาม	3-16
4.	หลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเชิญเข้าร่วมประชุมระดมความคิดเห็น	3-16
5.	แผนการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงาน	3-18
4	ผลการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ประกอบการ SME	
1.	ภาพรวมการสำรวจข้อมูล	4-2
2.	การประมวลผลและบทวิเคราะห์เกี่ยวกับผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเจริญเติบโตทางธุรกิจ	4-4
3.	บทสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle)	4-30
5	การทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560-2564)	
1.	การวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)	5-2
2.	การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญในรอบระยะเวลา 6 เดือน (ตุลาคม 2558-มีนาคม 2559 และเมษายน 2559-กันยายน 2559) ในภาพรวม	5-36

บรรณานุกรม

ภาคผนวก ก แบบสอบถามสำหรับสัมภาษณ์

ภาคผนวก ข ผลการทดสอบคุณภาพของเครื่องมือแบบสอบถาม

ภาคผนวก ค รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็นแนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ

ภาคผนวก ง เอกสารประกอบการประชุมระดมความคิดเห็น

ภาคผนวก จ ผลการทดสอบทางสถิติการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Statistical Inference)

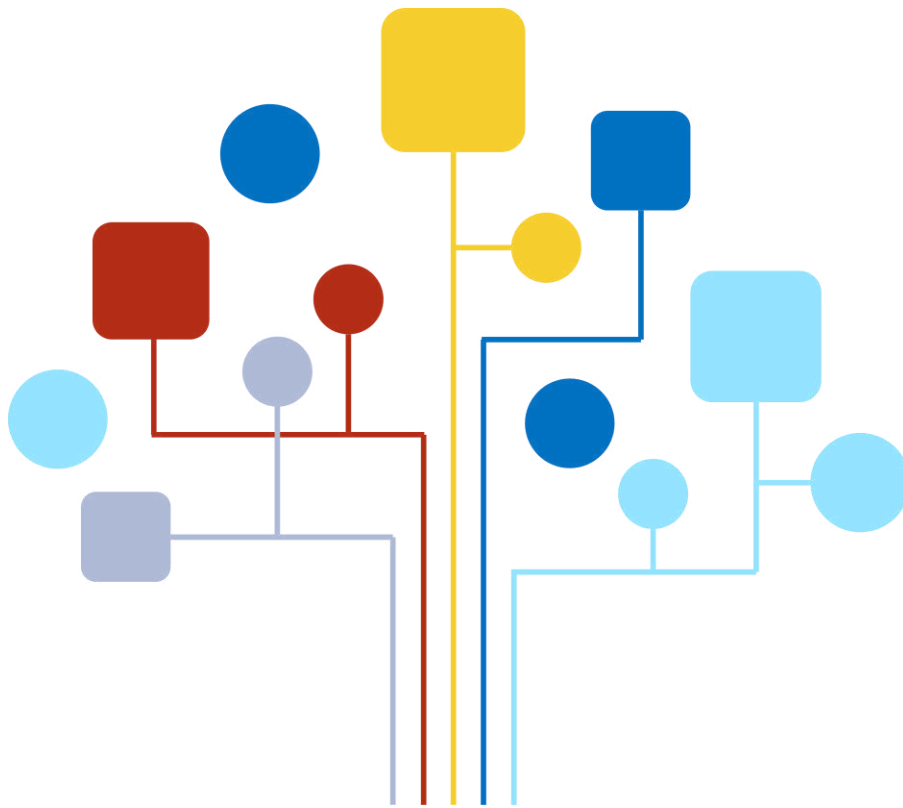
ภาคผนวก ฉ ผลการทดสอบทางสถิติการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ภาคผนวก ช สรุปผลจำนวนผู้ประกอบการ SME ในการวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

ภาคผนวก ซ ผลการวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการ SME จากผลการสำรวจ

ภาคผนวก ฌ ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME จากผลการสำรวจ

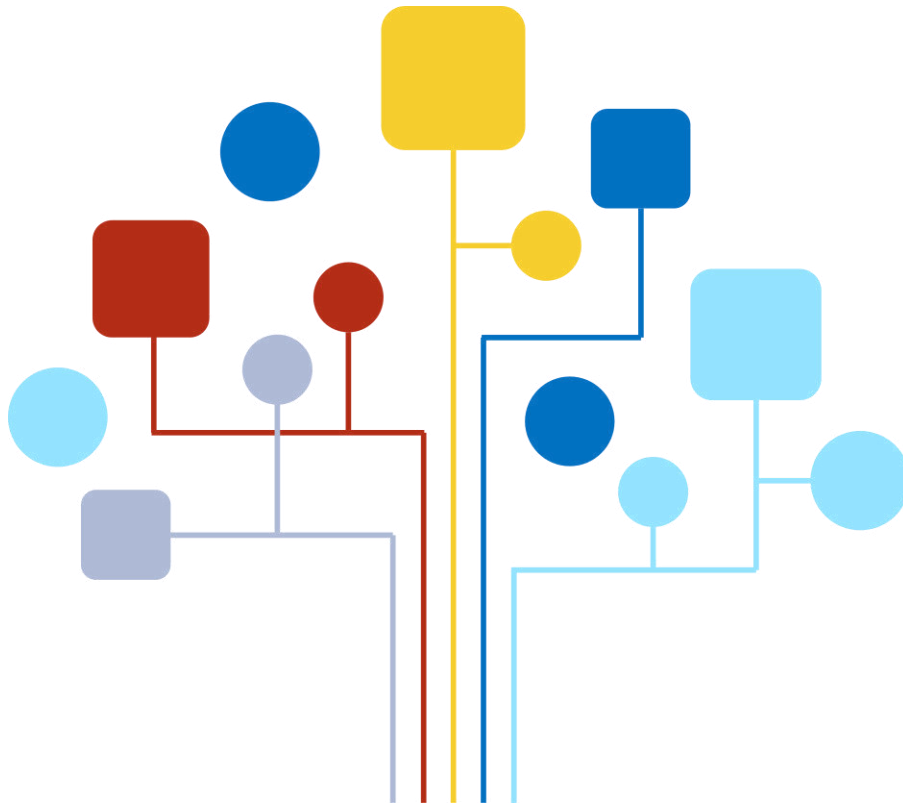
ภาคผนวก ญ ผลการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดันของกลุ่มผู้ประกอบการ SME จากผลการสำรวจ



สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1-1	บุคลากรและตำแหน่งหน้าที่ในโครงการ	1-4
2-1	แสดงค่าแรงขั้นต่ำ (บาท) ต่อเดือน และอัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) ของแต่ละประเทศในกลุ่มอาเซียน	2-15
2-2	ผลการศึกษางานศึกษาที่เกี่ยวข้อง	2-19
3-1	จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ SME พ.ศ. 2556 แบ่งตามภูมิภาค	3-11
3-2	ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME จำแนกตามระยะการเติบโตทางธุรกิจจากฐานข้อมูลคัดกรองบางส่วน ของ สสว.	3-12
3-3	จำนวนตัวอย่างของลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ	3-13
3-4	จำนวนตัวอย่างในแต่ละภูมิภาค	3-14
3-5	จำนวนข้อมูลคัดกรองของ สสว. จำแนกตามประเภทกลุ่มผู้ประกอบการ SME และภูมิภาคแยกรายจังหวัด	3-15
3-6	ตารางคุมกำหนดการทำงาน (Gantt Chart) ช่วงเดือนที่ 1 - 5	3-18
3-7	ตารางคุมกำหนดการทำงาน (Gantt Chart) ช่วงเดือนที่ 6 - 10	3-25

ตารางที่		หน้า
4-1	ภาพรวมการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิ	4-2
4-2	ผลการสำรวจกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ เปรียบเทียบ เป้าหมายกับผลการดำเนินการ	4-3
4-3	จำนวนตัวอย่างในแต่ละภูมิภาค เปรียบเทียบเป้าหมายกับผลการดำเนินการ	4-3
4-4	สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) แบ่งตามคุณลักษณะที่น่าสนใจ	4-30
4-5	ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME 5 กลุ่ม	4-36
5-1	ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง	5-3
5-2	ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20	5-7
5-3	ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุน จากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี	5-11
5-4	ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่	5-18
5-5	ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis) กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคล ใหม่	5-27



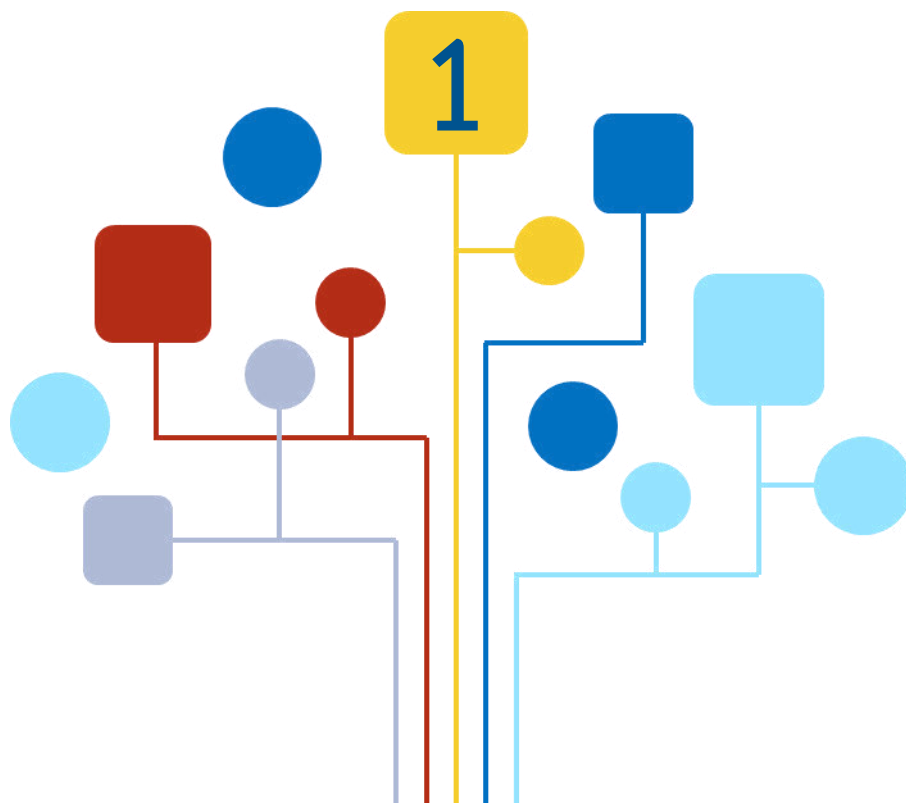
สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่		หน้า
1-1	โครงสร้างการบริหารโครงการ	1-6
2-1	ความสัมพันธ์ระหว่างคำถามและกระบวนการจัดทำแผนยุทธศาสตร์	2-2
2-2	แนวทางและองค์ประกอบในการจัดทำยุทธศาสตร์	2-3
2-3	แบบจำลองการประเมินความเป็นนวัตกรรม	2-10
2-4	วงจรคลังสินค้า (Inventory Cycle)	2-12
2-5	เป้าหมายเชิงกลยุทธ์และผลลัพธ์ที่ต้องการ (เป้าประสงค์)	2-16
2-6	การแบ่งวัฏจักรธุรกิจ (Business Life Cycle) ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ	2-22
3-1	กรอบแนวทางการวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้เครื่องมือ SWOT และ TOWS Matrix	3-7
3-2	แนวทางการวิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ. 2560-2564)	3-8
3-3	วิธีการศึกษาวิจัย	3-9
3-4	กำหนดการจัดประชุมกลุ่มย่อย การสัมภาษณ์เชิงลึก และการทดสอบแบบสอบถาม	3-17

แผนภาพที่		หน้า
4-1	ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม HG	4-9
4-2	ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม HM	4-13
4-3	ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม LO	4-19
4-4	ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม EXPORT	4-25
4-5	ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม START	4-29
4-6	ประเด็นการตัดสินใจทางธุรกิจที่สำคัญของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม	4-32
4-7	สถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ	4-33
4-8	สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระบุระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม (กลุ่ม HG)	4-34
5-1	ผลการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทยกับค่าคาดการณ์	5-37
5-2	ผลการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับ ค่าคาดการณ์	5-38
5-3	ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของประเทศไทยและอัตราการเติบโต	5-39
5-4	การคาดการณ์สัดส่วนประชากรผู้สูงอายุ	5-40
5-5	สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวม	5-40
5-6	ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและอัตราการเติบโต	5-42

บทที่ 1

บทนำ



บทนำ

1. หลักการและเหตุผล

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นเครื่องมือที่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้กำหนดขึ้นเพื่อใช้เป็นกรอบนโยบายและแผนแม่บทให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และเป็นแนวทางในการแปลงนโยบายไปสู่การปฏิบัติ (Implementation) ด้วยการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Action Plan) ร่วมกับสวนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชนต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการบูรณาการด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ร่วมกันอย่างเป็นรูปธรรมระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ของประเทศอย่างมีทิศทางและเป็นเอกภาพ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่หลักในการเสนอแนะนโยบายและแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ฉบับที่ 1 ที่ได้ประกาศใช้ในช่วงปี พ.ศ. 2545 – 2549 ซึ่งปัจจุบันอยู่ในช่วงของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555 - 2559) และอยู่ระหว่างการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 - 2564) รวมทั้ง ประสานและจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปีกับสวนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้อง

ในระยะเวลาที่ผ่านมาถึงแม้ว่าสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะได้จัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อขึ้นนำทิศทางการส่งเสริม SME ของประเทศ อีกทั้งยังได้กำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ และมาตรการต่าง ๆ ไว้ในแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปีแต่การผลักดันให้เกิดผลในทางปฏิบัติยังไม่สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีข้อจำกัดหลายประการทั้งจากปัจจัยภายในของ SME เอง และปัจจัยภายนอก เช่น สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ ที่ทำให้นโยบายและมาตรการในการส่งเสริม SME ที่กำหนดไว้ในแผนยังไม่เกิดประสิทธิผลตามเป้าหมาย

ทั้งนี้ เพื่อให้การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปีมีความเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์แวดล้อม หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงจำเป็นต้องมีข้อมูลสภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ในการกำหนดแผน/มาตรการ/โครงการที่เหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีความต้องการความช่วยเหลือและการส่งเสริมที่แตกต่างกัน

จากปัญหาและข้อจำกัดในบริบทการดำเนินงานด้านการส่งเสริม SME ที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงเห็นควรดำเนินการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ซึ่งประกอบด้วย **ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ¹** (Start-Up) **ขั้นเติบโต (Growth & Maturity)²** และ**ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn Around)³** ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับสภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ในการจัดทำแผน/มาตรการ/โครงการที่เหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีความต้องการความช่วยเหลือและการส่งเสริมที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ เพื่อให้การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี มีความเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์แวดล้อม และเกิดประสิทธิผลตามเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นกิจกรรมภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี โดยแบ่ง SME กลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มย่อยไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม ตัวอย่างเช่น 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High growth) 2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี 4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ 5) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ และ 6) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ เป็นต้น

ในการดำเนินงานเพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ และเป้าหมายดังกล่าวข้างต้น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้มอบหมายให้มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (มูลนิธิ สวค.) เป็นที่ปรึกษาภายใต้โครงการการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี

¹ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ (Start-Up) หมายถึง ธุรกิจที่มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจไม่เกิน 3 ปี

²ขั้นเติบโต (Growth & Maturity) หมายถึง ธุรกิจที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง/มีการขยายสาขา/มีการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ/มีแผนการพัฒนาการผลิตหรือมีการคิดค้นนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง/ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้

³ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn Around) หมายถึง ธุรกิจที่ประสบปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ เช่น ยอดขายลดลงติดต่อกัน/ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ /ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติต่าง ๆ

2. วัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน

2.1 เพื่อศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) และใช้ประโยชน์ในการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี และการจัดทำแผนส่งเสริม SME ในลักษณะบูรณาการ

2.2 เพื่อศึกษาจุดอ่อน จุดแข็ง ข้อจำกัด และโอกาส รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ตามความเหมาะสม

2.3 เพื่อทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) (แล้วแต่กรณีว่าการดำเนินงานของที่ปรึกษาฯ อยู่ในช่วงใดของแผนฯ) ให้สอดคล้องกับนโยบายและสถานการณ์

2.4 เพื่อให้ทราบสถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม

3. ขอบเขตการดำเนินงาน

3.1 ศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle)

3.1.1 สํารวจและวิเคราะห์ข้อมูลผู้ประกอบการ SME ไม่น้อยกว่า 1,500 ตัวอย่าง เพื่อรวบรวมข้อมูลด้านจุดอ่อน จุดแข็ง ข้อจำกัด และโอกาส รวมทั้ง ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มย่อย ไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม ตัวอย่างเช่น

1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) คือ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี

2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

5) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ และ

6) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ

โดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวข้างต้น ต้องมีความครอบคลุมระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ได้แก่ ชั้นเริ่มต้นธุรกิจ (Start-up) ชั้นเติบโต (Growth & Maturity) และชั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn around) ทั้งนี้ สสว. จะเป็นผู้สนับสนุนข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ SME ที่จะใช้ในการสำรวจข้างต้น เช่น ชื่อสถานประกอบการ ที่ตั้ง หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลขโทรสาร e-mail เป็นต้น

3.1.2 ออกแบบและจัดทำแบบสอบถามที่จะใช้ในการสำรวจข้อมูลให้เหมาะสมกับแต่ละกลุ่มตัวอย่าง รวมทั้ง กำหนดรูปแบบการจัดเก็บข้อมูล เช่น การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ การทำแบบสอบถามออนไลน์ การสัมภาษณ์ตัวต่อตัว เป็นต้น

3.2 วิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560 - 2564) (แล้วแต่กรณีว่าการดำเนินงานของที่ปรึกษาฯ อยู่ในช่วงใดของแผนฯ) เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ เช่น แนวทาง/มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME แนวทางผลักดันให้เกิดผลในทางปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

3.3 จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ พร้อมทั้งสรุปผลการประชุมดังกล่าว ไม่น้อยกว่า 5 ครั้ง และมีจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 30 ราย/ครั้ง

3.4 คาดการณ์ (Forecast) สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม

4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ทั้งภาครัฐและเอกชน สามารถนำผลการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ รวมทั้ง ข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกิดจากการดำเนินโครงการไปใช้ในการสนับสนุน ส่งเสริม และพัฒนา SME ทั้งในเชิงนโยบายและการปฏิบัติให้สอดคล้องกับสภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ

5. บุคลากรและการบริหารโครงการ

ในการดำเนินการตามวิธีการดำเนินการศึกษาเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์การศึกษาดังกล่าวข้างต้น ที่ปรึกษาฯ ได้มีการกำหนดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพื่อดำเนินโครงการ รวมทั้งหน้าที่ในโครงการของบุคลากร โดยมีโครงสร้างการบริหารโครงการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1-1 บุคลากรและตำแหน่งหน้าที่ในโครงการ

	ชื่อ	ตำแหน่งหน้าที่
1	ดร. รพีสุภา หวังเจริญรุ่ง	ผู้อำนวยการโครงการ
2	นายดาวิศ ญนุช	นักวิจัย
3	นางสาวธัญรัตน์ รัตน์วงศ์เวช	นักวิจัย
4	นางสาวสุธาสิณี เขียงขวา	นักวิจัย
5	นางสาวผาณิต ชัยรุ่งโรจน์ปัญญา	ผู้ช่วยนักวิจัย
6	นายศุภชัย อังควนิทวิทย์	ผู้ช่วยนักวิจัย
7	นายต้องการ จิตเลิศขจร	ผู้ช่วยนักวิจัย
8	นายศักรินทร์ อภิชาติอารัง	ผู้ช่วยนักวิจัย
9	นางพิรุณทิพย์ อารีประชาภิรมย์	เจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการ/เลขานุการโครงการ
10	นายปองคุณ น้อยเนตร	เจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการ/เลขานุการโครงการ

สำหรับการบริหารโครงการให้สามารถบรรลุผลสำเร็จได้ประกอบไปด้วยความร่วมมือระหว่างสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งเป็นหน่วยงานเจ้าของโครงการ (Project Owner) และมูลนิธิ สวค. ซึ่งเป็นที่ปรึกษาฯ และผู้ดำเนินการโครงการ โดยแนวทางการบริหารโครงการสามารถจำแนกผู้ที่มีส่วนรับผิดชอบและมีส่วนร่วมในการดำเนินการได้เป็น 5 องค์ประกอบ ดังนี้ (พิจารณาแผนภาพที่ 1-1)

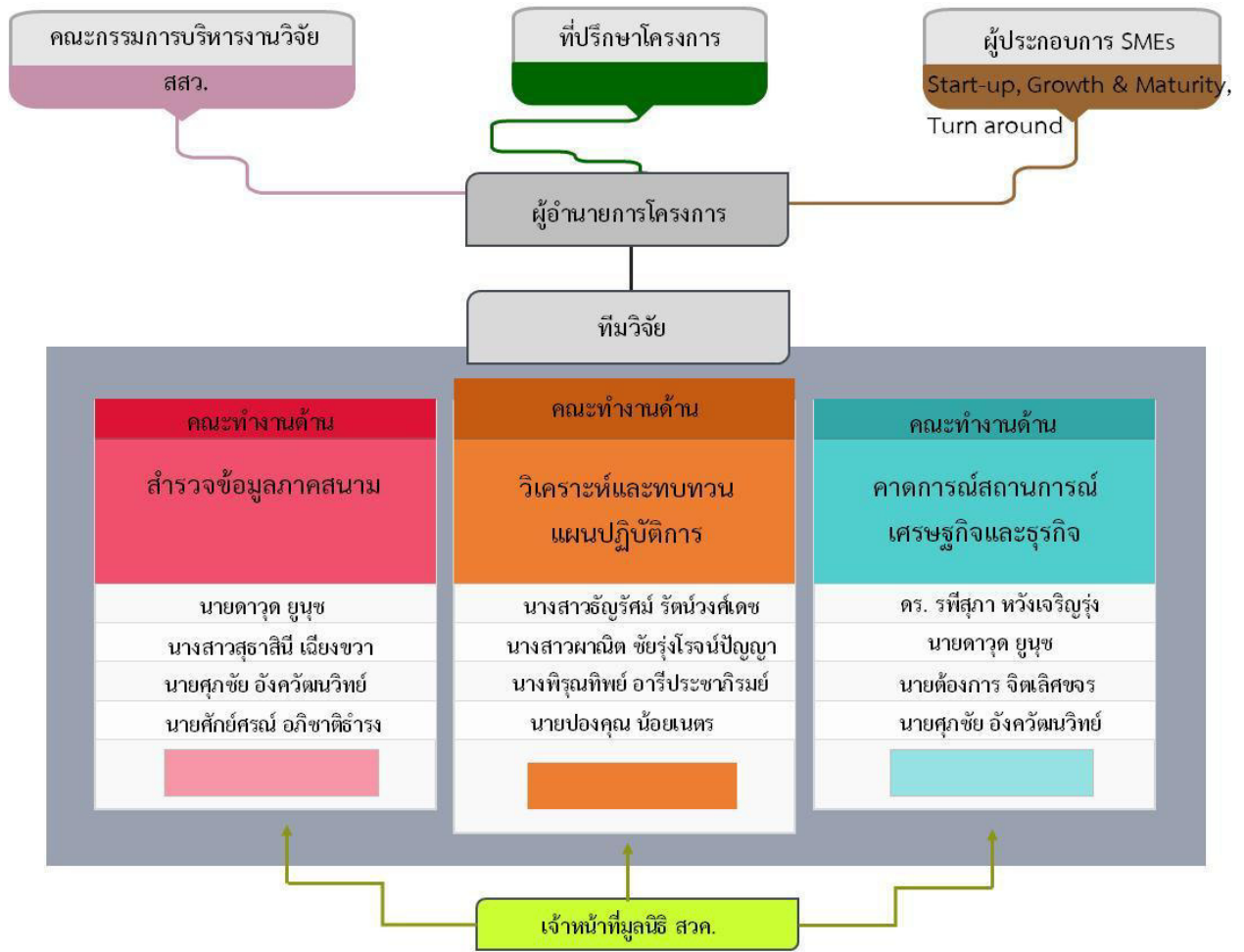
✓ คณะกรรมการบริหารงานวิจัย ได้แก่ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) โดยทำหน้าที่เป็นผู้กำกับ ติดตามการปฏิบัติงาน ให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนร่วมสังเกตและเข้าร่วมการปฏิบัติการในแต่ละกิจกรรมตามความเหมาะสม

✓ ที่ปรึกษาโครงการและผู้อำนวยการโครงการ ทำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาสำหรับการกำหนดกรอบแนวทางในการดำเนินโครงการ โดยอาศัยประสบการณ์ในการเป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านการกำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ แผนงานในระดับองค์กร

✓ ทีมวิจัย เป็นคณะทำงานที่ออกแบบการดำเนินโครงการและศึกษาวิจัยเพื่อผลิตผลงานตามที่กำหนดไว้ รับฟังข้อเสนอแนะจากที่ปรึกษาและผู้อำนวยการโครงการ โดยปฏิบัติงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ สวค. และทีมงานสนับสนุนของมูลนิธิ สวค. ซึ่งแบ่งคณะทำงานออกเป็น 3 คณะทำงานย่อย ได้แก่ 1) คณะทำงานด้านสำรวจข้อมูลภาคสนาม 2) คณะทำงานด้านวิเคราะห์และทบทวนแผนปฏิบัติการ และ 3) คณะทำงานด้านคาดการณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม การศึกษาวิจัยของคณะทำงานแม้จะมีการแบ่งงานตามความถนัดและความเชี่ยวชาญของแต่ละบุคคลเพื่อให้ได้ใช้ความรู้ความสามารถได้เต็มศักยภาพที่มีแล้ว ในการปฏิบัติงานจริงย่อมมีการปรึกษาหารือ แลกเปลี่ยนข้อมูล มุมมอง และความคิดเห็นระหว่างกันเพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่สมบูรณ์ ดังนั้น ในการปฏิบัติงานของคณะทำงานจึงมีความเชื่อมโยงสอดคล้องกันโดยธรรมชาติของการปฏิบัติงานเป็นที่อยู่แล้ว

แผนภาพที่ 1-1 โครงสร้างการบริหารโครงการ

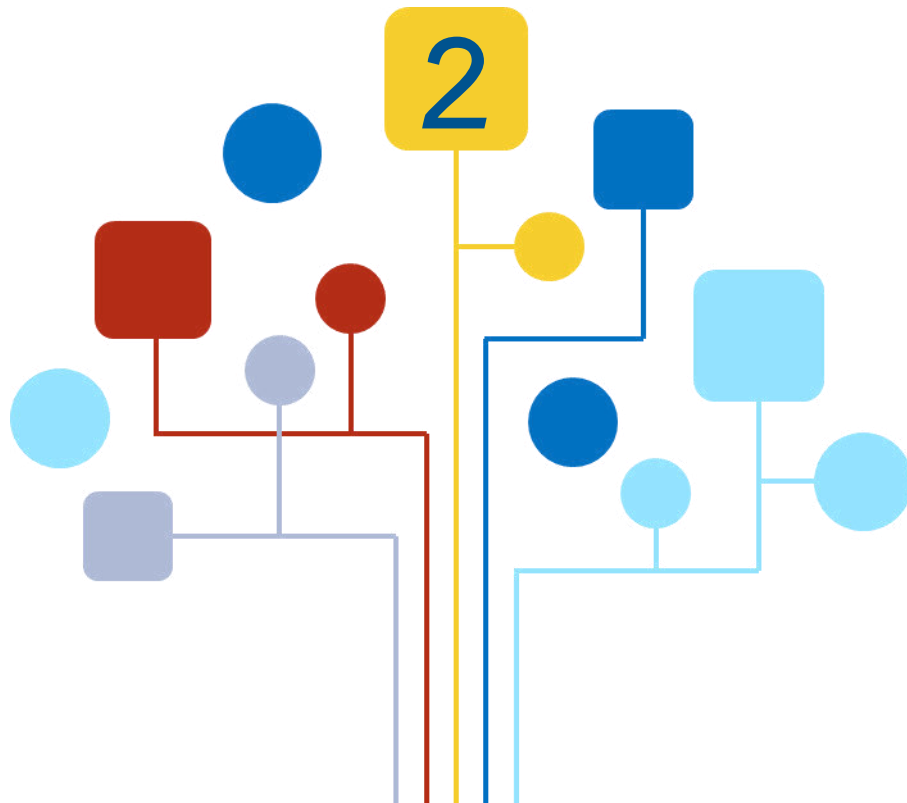


✓ ผู้ประกอบการ SME ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจและประสบการณ์ความเชี่ยวชาญจากการดำเนินธุรกิจ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ สภาพปัญหาและอุปสรรค ความต้องการมาตรการส่งเสริมในด้านต่าง ๆ จากภาครัฐ เป็นต้น เพื่อให้สามารถรวบรวมข้อมูลที่สอดคล้อง ตรงตามความต้องการ และครบถ้วนเพียงพอที่จะนำไปใช้ในการทบทวน (ร่าง) แผนปฏิบัติการส่งเสริม หรือ แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME

✓ ทีมงานสนับสนุนของมูลนิธิ สสว. เป็นผู้ประสานงานไปยังผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในองค์กรประกอบต่าง ๆ จัดทำตารางเวลาในการเข้าสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อให้สามารถจัดสรรเวลาให้เกิดประสิทธิภาพ ตลอดจนจัดทำและตรวจสอบความสมบูรณ์ของเล่มรายงานการศึกษา

บทที่ 2

วรรณกรรมปริทัศน์



วรรณกรรมปริทัศน์

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นการทบทวนงานการศึกษาเพื่อใช้เป็นกรอบในการดำเนินงานซึ่งประกอบด้วยเนื้อหา 4 ส่วน ได้แก่ 1) กระบวนการจัดทำแผนปฏิบัติการซึ่งจะช่วยให้ทราบองค์ประกอบในการนำมาใช้ ทบทวน (ร่าง) แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME 2) แนวคิดเกี่ยวกับวัฏจักรธุรกิจซึ่งจะช่วยให้ทราบถึง สภาพแวดล้อมของธุรกิจที่แตกต่างและแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมสอดคล้องกับสภาพที่แตกต่าง ดังกล่าว 3) ทิศทางของแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้ประชาคมอาเซียนซึ่งช่วยให้สามารถจัดทำ โครงการที่ส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ให้สอดคล้องกับศักยภาพในระดับภูมิภาค และ 4) งานการศึกษา เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจซึ่งช่วยให้สามารถจัดทำข้อเสนอที่สอดคล้องกับปัจจัยดังกล่าว ได้อย่างเหมาะสม

1. กระบวนการจัดทำแผนปฏิบัติการ

1.1 การจัดทำแผนปฏิบัติการ

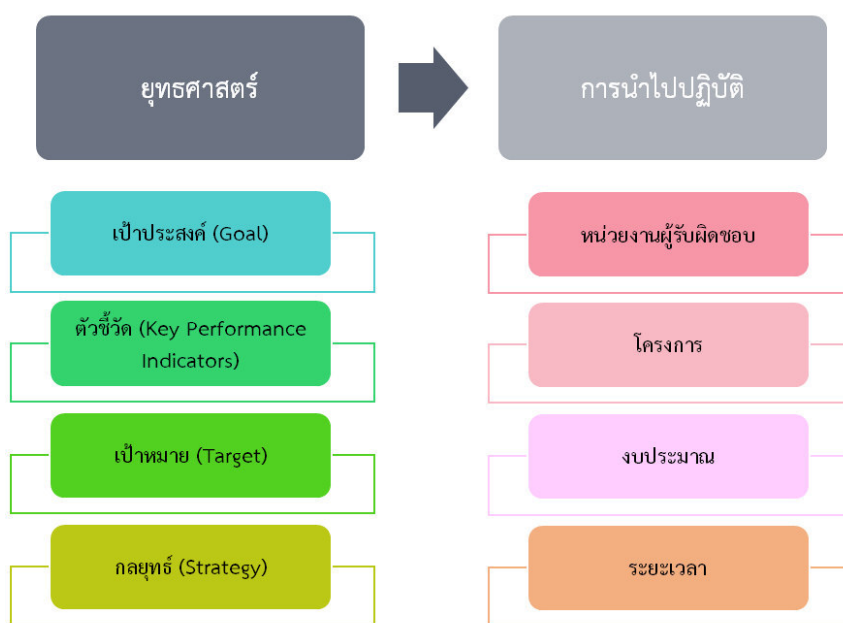
สำหรับการจัดทำแผนปฏิบัติการเป็นกระบวนการสืบเนื่องจากการจัดทำแผน โดยเป็นขั้นตอนของการแปลงแผนไปสู่การปฏิบัติ ดังนั้น ในเบื้องต้นควรทำความเข้าใจกับสารตั้งต้นซึ่งในที่นี้หมายถึงแผน (แผนยุทธศาสตร์) ว่ามีที่มาอย่างไร เพื่อกำหนดแนวทางการนำไปปฏิบัติได้สอดคล้องตรงกัน สำหรับแผนถือเป็นผลผลิตภายใต้กระบวนการจัดทำแผน โดยทั่วไปแผน คือ การกำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุตามพันธกิจขององค์กร โดยแนวทางดังกล่าวสามารถดำเนินการให้ประสบความสำเร็จได้จากกระบวนการที่เกิดขึ้นเพื่อตอบคำถามในประเด็นสำคัญดังนี้ 1) องค์กรของเราต้องการไปสู่จุดใดในอนาคต (Where do we want to be?) 2) องค์กรของเราจะไปสู่จุดนั้นได้อย่างไร (How do we get there?) และ 3) องค์กรของเราต้องดำเนินการอะไรบ้างเพื่อไปถึงจุดนั้น (What do we have to do to get there?) ซึ่งวิธีการดำเนินงานเพื่อตอบคำถามดังกล่าวมีอย่างน้อย 3 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่หนึ่ง คือ การกำหนดกรอบแนวคิดและการจัดทำทิศทางของแผนยุทธศาสตร์ (Conceptual Framework and Strategic Direction Setting) ขั้นตอนที่สอง คือ การวิเคราะห์เชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Analysis) และขั้นตอนที่สาม คือ การกำหนดยุทธศาสตร์ (Strategic Formulation) ซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์ระหว่างคำถามและวิธีการดำเนินการได้ดังแผนภาพที่ 2-1

แผนภาพที่ 2-1 ความสัมพันธ์ระหว่างคำถามและกระบวนการจัดทำแผนยุทธศาสตร์



แนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการกำหนดยุทธศาสตร์ที่หน่วยงานภาครัฐนำไปใช้อย่างกว้างขวาง ได้แก่ แนวทางของสำนักงาน ก.พ.ร. ซึ่งมีความเชื่อมโยงกับแนวคิดการบริหารจัดการงบประมาณภาครัฐ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยกำหนดวิธีการแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่หนึ่ง คือ การกำหนดองค์ประกอบของยุทธศาสตร์ ได้แก่ เป้าประสงค์ ตัวชี้วัด เป้าหมาย และกลยุทธ์ และส่วนที่สอง คือ การนำไปปฏิบัติ โดยกำหนดให้มืองค์ประกอบที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้ ดังนี้ 1) หน่วยงานผู้รับผิดชอบ 2) โครงการ 3) งบประมาณ และ 4) ระยะเวลา พิจารณาแผนภาพที่ 2-2

แผนภาพที่ 2-2 แนวทางและองค์ประกอบในการจัดทำยุทธศาสตร์



ณรงค์วิทย์ (2548)¹ ให้นิยามของแผนปฏิบัติการ คือ เครื่องค้ำประกันว่าเป้าหมายในการทำงานในแต่ละปีมีโอกาสบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนดไว้ เนื่องจากเป้าหมายที่ตั้งไว้นั้นมีความเป็นไปได้ที่จะประสบความสำเร็จเพราะมีแผนงานรองรับที่ชัดเจน แผนปฏิบัติการเป็นผลของการแปลงความคิดในการจะทำการสิ่งต่าง ๆ โดยผ่านกระบวนการกลั่นกรองแล้วว่ามีความเป็นไปได้และสอดคล้องกับเป้าหมายในการทำงานที่กำหนดไว้

วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนปฏิบัติการมีความแตกต่างกันหลากหลายแล้วแต่มุมมองของผู้ต้องการจัดทำ อย่างไรก็ตาม วัตถุประสงค์โดยทั่วไป ได้แก่ 1) เพื่อให้มั่นใจว่ามีแนวทางในการสร้างความสำเร็จให้กับเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้ 2) เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในการทำงานไว้ล่วงหน้า 3) เพื่อลดความขัดแย้งในการทำงานที่ต้องเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน 4) เพื่อใช้ในการมอบหมายงานให้กับผู้ปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเพราะทุกคนจะทราบว่าใครจะต้องทำอะไร เมื่อใดอย่างไร

¹เทคนิคการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี (Annual Action Plan) อย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับขั้นตอนการจัดทำแผนปฏิบัติการที่สำคัญมีอย่างน้อย 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การวิเคราะห์ความจำเป็นของการจัดทำแผนปฏิบัติการ 2) การจัดลำดับความสำคัญของแผนปฏิบัติการ และ 3) การดำเนินการจัดทำแผนปฏิบัติการ รายละเอียดโดยสังเขปมีดังนี้

✓ **การวิเคราะห์ความจำเป็นของการจัดทำแผนปฏิบัติการ** โดยความจำเป็นในการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปีของแต่ละหน่วยงานมาจากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้

(1) **แผนปฏิบัติการเชิงกลยุทธ์ประจำปีขององค์กร** โดยทั่วไปแล้วเมื่อองค์กรกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์มักจะมีการจัดทำแผนงาน/โครงการรองรับอยู่แล้ว และแผนงานเหล่านี้ก็จะถูกส่งไปเป็นแผนปฏิบัติการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น แผนการออกสินค้าใหม่มักจะเป็นแผนปฏิบัติการของฝ่ายการตลาดและฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ แผนการจัดทำระบบติดตามการจัดส่งสินค้าโดยใช้ไอทีมักจะเป็นแผนปฏิบัติการขององค์กรที่รับผิดชอบโดยหน่วยงานไอที เป็นต้น

(2) **เป้าหมายเชิงกลยุทธ์ขององค์กร** โดยแผนปฏิบัติการบางอย่างไม่ได้มาจากแผนขององค์กร แต่เกิดจากเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ขององค์กร เช่น แผนปฏิบัติการของฝ่ายทรัพยากรบุคคล เรื่องการพัฒนาทักษะด้านภาษาและวัฒนธรรมที่แตกต่างกันอาจจะเกิดจากเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ขององค์กรเรื่องการขยายตลาดหรือเปิดสาขาในต่างประเทศ

(3) **เป้าหมายประจำปีของหน่วยงานอื่น** แหล่งที่มาที่สำคัญอีกแหล่งหนึ่งของความจำเป็นในการจัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี คือ การขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ในการทำงานของปีนั้น ๆ ได้ เช่น ฝ่ายขายต้องการให้ฝ่ายไอทีสนับสนุนเรื่องการจัดทำระบบฐานข้อมูลของลูกค้า ดังนั้น แผนปฏิบัติการด้านการจัดทำระบบฐานข้อมูลของลูกค้าของฝ่ายขายจึงกลายมาเป็นที่มาของแผนปฏิบัติการประจำปีของฝ่ายไอที

(4) **เป้าหมายของหน่วยงานตัวเอง** โดยส่วนใหญ่จะคุ้นเคยกับที่มาในแหล่งนี้ คือ จัดทำแผนปฏิบัติการขึ้นมารองรับเป้าหมายการทำงานประจำปีของหน่วยงานตัวเองที่ได้รับมาหรือกำหนดขึ้นมา

✓ **การจัดลำดับความสำคัญของแผนปฏิบัติการ** เนื่องจากในบางปีอาจมีแผนปฏิบัติการที่ต้องทำจำนวนมาก ดังนั้น ทางที่ดีควรจะมีการวิเคราะห์เพื่อจัดลำดับความสำคัญของแผนเสียก่อน ถ้ามีข้อจำกัดเรื่องเวลา เราจะได้ทราบว่าควรจะทำแผนใดก่อนหลังและจะช่วยเป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานในการปรับเพิ่ม/ลดงบประมาณของแต่ละแผนงานได้อีกด้วย

✓ **การดำเนินการจัดทำแผนปฏิบัติการ** ในการจัดทำแผนปฏิบัติการควรจะทำตามหัวข้อดังต่อไปนี้

(1) **ข้อมูลทั่วไปของแผนปฏิบัติการ** ได้แก่ ชื่อแผนงาน ผู้รับผิดชอบแผนงาน วัตถุประสงค์หลักของแผนงาน และระยะเวลาในการดำเนินการโดยรวม

(2) **รายละเอียดของแผนปฏิบัติการ** ได้แก่ ขั้นตอนหลักของการจัดทำแผนปฏิบัติการ กิจกรรมหลักในแต่ละขั้นตอน วันเดือนปีที่จะดำเนินการ (อาจจะกำหนดวันใดวันหนึ่งหรือเป็นช่วงเวลา) หน่วยงาน/บุคคลที่เกี่ยวข้องทรัพยากรที่ต้องการ เช่น งบประมาณ คน เครื่องมือ อุปกรณ์ จุดวิกฤตที่สำคัญหรือข้อควรระวัง (ถ้าผิดพลาดจะเกิดผลกระทบต่อแผนปฏิบัติการโดยรวม) หรือปัญหา/อุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้น และแนวทางในการป้องกันแก้ไข (แผนรองรับ)

(3) **วิเคราะห์โอกาสความสำเร็จของแผนปฏิบัติการ** เนื่องจากในการนำเสนอแผนปฏิบัติการส่วนใหญ่มักจะมุ่งเน้นการจัดทำแผน การสร้างความมั่นใจว่าจะทำให้ได้ตามแผนได้อย่างไร แต่ยังขาดส่วนที่จะสร้างความมั่นใจให้ผู้บริหารได้เห็น ว่า ถ้าแผนปฏิบัติการนี้ประสบความสำเร็จจะส่งผลกระทบต่อเป้าหมายมาก

น้อยเพียงใด ดังนั้น ในส่วนนี้จึงเป็นส่วนที่ผู้จัดทำแผนต้องสรุปในภาพรวมให้เห็นอย่างชัดเจนว่าถ้าทำตามแผนปฏิบัติการตามที่กำหนดไว้แล้ว จะเกิดอะไรขึ้นบ้าง จะช่วยให้เป้าหมายที่กำหนดไว้บรรลุผลสำเร็จหรือไม่ มากน้อยเพียงใด เพราะอะไร

1.2 องค์ประกอบในการจัดทำแผนปฏิบัติการที่ดี

1) **ชื่อแผนปฏิบัติ** เนื่องจากแต่ละปีมีแผนงาน/โครงการเป็นจำนวนมาก ดังนั้น เราควรจะต้องตั้งชื่อแผนปฏิบัติการให้ชัดเจนและที่สำคัญควรจะต้องตั้งชื่อโดยอาศัยแนวคิดทางการตลาดเข้ามาด้วยเพราะจะช่วยให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องสามารถจดจำแผนปฏิบัตินั้นได้ดียิ่งขึ้นเป็นการสร้างแบรนด์เนมของแผนปฏิบัตินั้น ๆ

2) **ขั้นตอนหลัก** ในแผนปฏิบัติการควรจะต้องกำหนดขั้นตอน/กระบวนการหลัก ๆ ไว้ให้ชัดเจน โดยเริ่มจากกระบวนการแรกจนถึงกระบวนการสุดท้ายก่อน เช่น ขั้นตอนแรกจัดฝึกอบรมให้ความรู้ ขั้นตอนที่สองประชุมเชิงปฏิบัติการ ขั้นตอนที่สามารถให้เก็บรวบรวมข้อมูล ขั้นตอนทีสี่...ห้า... ฯลฯ

3) **กิจกรรม** เมื่อเราได้ขั้นตอนหรือกระบวนการหลักแล้วให้กำหนดกิจกรรมย่อย ๆ ของแต่ละขั้นตอนว่ามีอะไรบ้าง เช่น ขั้นตอนการฝึกอบรม จะมีกิจกรรมย่อย ๆ ต่าง ๆ อาจจะเป็นการกำหนดหลักสูตรฝึกอบรม การติดต่อวิทยากร แจกกำหนดการฝึกอบรมให้หน่วยงานต่าง ๆ รับทราบ ฯลฯ

4) **วิธีการหรือแนวทางในการปฏิบัติ** เพื่อป้องกันปัญหาในการนำกิจกรรมไปปฏิบัติควรระบุแนวทางในการปฏิบัติตามกิจกรรมนั้น ๆ ด้วย เช่น ประชาสัมพันธ์โดยใช้การตีประกาศ การใช้อีเมลล์ เสียงตามสายและมีการติดตามผลทุกสัปดาห์ ฯลฯ

5) **กำหนดวันเวลาสถานที่** ให้ระบุว่ากิจกรรมแต่ละข้อนั้นจะทำเมื่อใด ถ้าระบุวันเวลาและสถานที่ได้จะดีมาก ทั้งนี้ เพื่อจะสามารถดูภาพรวมของแผนปฏิบัติการได้ว่ามีกิจกรรมใดบ้างที่สามารถทำไปพร้อมกันได้ กิจกรรมใดบ้างที่ต้องรอให้กิจกรรมอื่นเสร็จก่อนจึงจะดำเนินการได้

6) **ความเสี่ยงของขั้นตอนหรือกิจกรรม** เพื่อให้แผนปฏิบัติเป็นแผนที่คำนึงถึงการปฏิบัติจริง ๆ จึงควรมีส่วนที่เราเรียกว่า การวิเคราะห์ความเสี่ยงหรือปัญหาอุปสรรคของขั้นตอนหรือกิจกรรมนั้น ๆ ด้วยว่ามีอะไรบ้าง เช่น ความเสี่ยงของกิจกรรมการจัดฝึกอบรม คือ หน่วยงานต่าง ๆ มีภารกิจค่อนข้างมากไม่สามารถส่งคนเข้ามารับการฝึกอบรมพร้อมกันได้ครั้งละหลายคน

7) **แผนปฏิบัติการรองรับ/แผนปฏิบัติการสำรอง** ให้นำเอาความเสี่ยงหรือปัญหาอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นมาวิเคราะห์หาทางป้องกันแก้ไขล่วงหน้าให้เป็นเบา เพื่อป้องกันหรือลดผลที่จะเข้ามากระทบต่อแผนปฏิบัติการโดยรวม เช่น อาจจะต้องแบ่งการฝึกอบรมออกเป็นกลุ่มย่อย ๆ หรืออาจจะเริ่มกำหนดการฝึกอบรมให้เร็วขึ้นและทยอยฝึกอบรมทั้งปี

8) **งบประมาณ** ควรจะมีการวิเคราะห์และกำหนดงบประมาณจากทุกกิจกรรม ทั้งนี้ เพื่อให้แผนปฏิบัติการมีความใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น เพราะถ้าเราประมาณการงบประมาณน้อยเกินไป โอกาสที่งบประมาณโดยรวมจะผิดพลาดก็ย่อมมีน้อยลง

9) **ผู้รับผิดชอบ** ควรจะมีการกำหนดตำแหน่งหรือชื่อบุคคลผู้รับผิดชอบแผนปฏิบัติหลัก (Action Plan Leader/Owner) ไว้หนึ่งคนและในแต่ละกิจกรรมควรจะต้องกำหนดผู้รับผิดชอบให้ชัดเจนเช่นเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อจะได้พิจารณาได้ว่าใครรับผิดชอบมากน้อยเกินไป คนที่รับผิดชอบมีความเหมาะสมกับกิจกรรมนั้นหรือไม่

2. แนวคิดเกี่ยวกับวัฏจักรธุรกิจ

สถานภาพ โครงสร้าง และสถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการ SME ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละรายมีภาวะผันผวนตามวัฏจักรเศรษฐกิจแตกต่างกัน ซึ่งสามารถสะท้อนระยะการเจริญเติบโตของธุรกิจที่แตกต่างกันได้อีกทางหนึ่ง ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถวิเคราะห์สถานภาพ โครงสร้าง และสถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างครบถ้วน ที่ปรึกษา ได้ทบทวนงานการศึกษา แนวคิด ทฤษฎี ที่พยายามอธิบายสภาวะ ปัจจัย และผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากวัฏจักรเศรษฐกิจ ตลอดจนการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวของผู้ประกอบการเพื่อให้ธุรกิจยังคงสามารถอยู่รอดต่อไปได้ โดยที่ปรึกษา จะนำข้อมูลที่รวบรวมได้ไปใช้ในการจำแนกระยะการเจริญเติบโตของธุรกิจ สภาพปัญหา ความต้องการ และมาตรการสนับสนุนที่แตกต่างกันในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในลำดับถัดไป ในที่นี้ได้รวบรวมและสรุปไว้เฉพาะที่มีความสอดคล้องกับบริบทของสังคมไทย ดังนี้

2.1 ทฤษฎีปัจจัยภายนอก (Exogenous Theories)

ทฤษฎีปัจจัยภายนอก เป็นทฤษฎีที่อธิบายว่า วัฏจักรธุรกิจเกิดจากพฤติกรรมของปัจจัยภายนอก แต่การชี้วัดว่าปัจจัยตัวใดเป็นปัจจัยภายในหรือปัจจัยภายนอกค่อนข้างทำได้ยาก เนื่องจากไม่มีกฎเกณฑ์ตายตัว ทั้งนี้ ตัวแปรบางตัวอาจเป็นได้ทั้งตัวแปรภายในและตัวแปรภายนอก เช่น การใช้จ่ายของรัฐบาล ถ้าการใช้จ่ายของรัฐบาลเกิดจากเหตุผลทางการเมือง การใช้จ่ายของรัฐบาลเป็นปัจจัยภายนอก แต่ถ้าการใช้จ่ายของรัฐบาลมีสาเหตุจากรายได้ประชาชาติของประเทศ การใช้จ่ายของรัฐบาลถือเป็นปัจจัยภายใน

ตัวอย่างทฤษฎีที่สอดคล้องกับทฤษฎีปัจจัยภายนอก

✓ *การเปลี่ยนแปลงผลผลิตทางการเกษตร (Change in Agricultural Yields)* การเปลี่ยนแปลงผลผลิตทางการเกษตรมีผลกระทบต่อวัฏจักรธุรกิจเพียงเล็กน้อย กล่าวคือ เมื่อผลผลิตทางการเกษตรมีจำนวนมาก ราคาสินค้าเกษตรจะตกต่ำ ต้นทุนการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตผลทางการเกษตรเป็นวัตถุดิบจะลดลง ถ้าราคาสินค้าอุตสาหกรรมนั้นไม่ลดลงตาม กำไรของธุรกิจก็จะสูงขึ้น กำไรที่เพิ่มขึ้นจะกระตุ้นให้มีการลงทุนในปัจจัยทุน แต่ถ้าราคาสินค้าอุตสาหกรรมนั้นลดลง ทำให้อุปสงค์ต่อสินค้านั้นเพิ่มขึ้นมาก อุตสาหกรรมจะมีรายรับสูงขึ้นและขยายตัว ในทางตรงข้ามเมื่อผลผลิตทางการเกษตรมีจำนวนน้อย ราคาสินค้าเกษตรจะสูง ต้นทุนการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตผลทางการเกษตรเป็นวัตถุดิบจะสูงขึ้น ถ้าราคาสินค้าอุตสาหกรรมนั้นไม่สูงขึ้น การลงทุนในปัจจัยทุนจะชะลอตัวลง แต่ถ้าราคาสินค้าอุตสาหกรรมนั้นสูงขึ้น อุปสงค์ต่อสินค้านั้นจะลดลง ทำให้อุตสาหกรรมนั้นมีรายรับลดลงและหดตัว

อย่างไรก็ตาม จากการที่ผลผลิตทางการเกษตรไม่ได้ขยายตัวหรือหดตัวพร้อมกันหรือไปในทิศทางเดียวกันทั้งภาคเกษตรกรรม ดังนั้น เมื่อกรณีที่มีสินค้าเกษตรชนิดหนึ่งราคาตกต่ำลง ก็จะถูกชดเชยด้วยราคาสินค้าเกษตรชนิดอื่น ๆ ที่มีราคาสูงขึ้น กอปรกับการขยายตัวของภาคเกษตรกรรมที่น้อยกว่าภาคอุตสาหกรรมในปัจจุบัน การเปลี่ยนแปลงผลผลิตทางการเกษตรจึงไม่สามารถใช้อธิบายวัฏจักรธุรกิจได้อย่างครอบคลุม

✓ *การเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากร (Change in Population)* วัฏจักรธุรกิจเกิดขึ้นได้จากการเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากร โดยเฉพาะในช่วงที่เกิดการเปลี่ยนแปลงจำนวนประชากรเป็นจำนวนมาก เช่น ภาวะสงคราม ซึ่งทำให้จำนวนแรงงานและอัตราการเกิดลดลงอย่างมาก การเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากรจะส่งผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทานมวลรวม อันจะนำไปสู่การขยายตัวและหดตัวของภาวะเศรษฐกิจ

2.2 ทฤษฎีการบริโภคต่ำเกินไป (Under Consumption Theories)

ทฤษฎีการบริโภคต่ำเกินไป สามารถใช้อธิบายเรื่องวัฏจักรเศรษฐกิจได้เพียงบางส่วนเนื่องจากเนื้อหาของทฤษฎีมุ่งเน้นอธิบายการวกลงของวัฏจักรสู่ระยะเศรษฐกิจตกต่ำเท่านั้น ซึ่งนิยามของคำว่า “การบริโภคต่ำเกินไป” ได้ถูกอธิบายไว้หลายรูปแบบ ในความหมายแรกของการบริโภคต่ำเกินไป หมายถึง ระบบเศรษฐกิจที่มีเงินทุนไม่เพียงพอต่อการบริโภคสินค้าที่ผลิตขึ้นมา ในความหมายถัดไป หมายถึง สถานการณ์ที่สัดส่วนของเงินออมต่อรายได้สูงกว่าสัดส่วนของรายจ่ายเพื่อการบริโภคต่อรายได้ ในส่วนของ John A. Hobson นักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษ ได้อธิบายว่า การบริโภคต่ำเกินไปเป็นสาเหตุที่ทำให้เศรษฐกิจตกต่ำ (Depression) และทำให้เศรษฐกิจขาดเสถียรภาพ

แม้ว่าประสิทธิภาพการผลิต (Productivity) ได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่สูง เนื่องจากระบบทุนนิยมในปัจจุบันได้เป็นแรงผลักดันให้ผู้ผลิตทำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ในการผลิต ทำให้มีสินค้าชนิดใหม่เกิดขึ้นมากมาย แต่ผู้บริโภคบางรายมีอำนาจซื้อไม่เพียงพอหรือไม่เต็มใจที่จะซื้อสินค้า ถ้าการผลิตและรายได้เพิ่มขึ้นเร็วกว่าการบริโภค แสดงถึงการออมกำลังขยายตัว หากจำนวนเงินออมถูกใช้นำไปลงทุนผลิตสินค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นอีกสินค้านี้ก็จะล้นตลาด เกิดภาวะเศรษฐกิจถดถอยในที่สุด

ทฤษฎีการบริโภคต่ำเกินไป ได้อธิบายว่า ภาวะเศรษฐกิจถดถอยจะถูกกำจัดด้วยการกระจายความมั่งคั่งและรายได้ (Redistribution of Wealth and Income) นักเศรษฐศาสตร์ส่วนใหญ่เชื่อว่าการออมโดยเฉลี่ยของกลุ่มผู้มั่งคั่งได้สูงมากกว่ากลุ่มผู้มั่งคั่งได้ต่ำ ดังนั้น ต้องมีการกระจายรายได้ใหม่ในลักษณะที่ทำให้อัตราการออมมีความเท่าเทียมกับอัตราการผลิต

โครงร่างของวัฏจักรของการบริโภคที่ต่ำเกินไป (Outline of the Under Consumption Cycle)
การขยายตัวทางเศรษฐกิจของวัฏจักรธุรกิจตามทฤษฎีการบริโภคต่ำเกินไป ในระยะที่รายได้ประชาชาติสูง รายได้ที่เป็นค่าจ้างจะเพิ่มขึ้นช้ากว่ารายได้ที่เป็นกำไรหรือรายได้ในลักษณะอื่น สัดส่วนการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคสินค้าและบริการต่อรายได้ของผู้ที่มีรายได้เป็นค่าจ้างจะสูงกว่าผู้ที่มีรายได้เป็นกำไร ดังนั้น อัตราการออมจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงขึ้น โดยอัตราการออมจะเพิ่มขึ้นจนถึงระดับที่มากกว่าอุปสงค์ต่อการลงทุน นำไปสู่การถดถอยทางเศรษฐกิจ หรือเกิดจุดที่เรียกว่า “จุดวกลงบนล่าง (Upper Turning Point)” ในทางกลับกัน ในระยะที่รายได้ประชาชาติต่ำ รายได้ในรูปกำไรจะลดลงเร็วกว่าการลดลงของรายได้ที่อยู่ในรูปค่าจ้าง เนื่องจากอัตราส่วนการออมต่อรายได้ของผู้ที่มีรายได้สูงจะมากกว่าอัตราส่วนการออมต่อรายได้ของผู้ที่มีรายได้ต่ำ ดังนั้น การออมจะลดลงเร็วกว่าการลดลงของการบริโภคและรายได้ ทำให้การลงทุนลดลงอย่างรวดเร็ว เศรษฐกิจตกต่ำลงอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งเกิดการเสื่อมค่า (Depreciation) ของปัจจัยทุน การตกต่ำของเศรษฐกิจจะหยุดลงเมื่อการบริโภคคงที่ และมีการโอนรายได้จากกลุ่มผู้ที่มีการบริโภคน้อยซึ่งมีรายได้ในรูปกำไรไปสู่กลุ่มผู้ที่มีการบริโภคสูงที่มีรายได้ในรูปค่าจ้าง ทิศทางของเศรษฐกิจก็จะถึง “จุดวกลงบนขึ้นด้านบน (Lower Turning Point)” ทำให้เกิดการลงทุน เศรษฐกิจจึงเริ่มขยายตัว (Expansion) อีกครั้ง

2.3 ทฤษฎีการลงทุนมากเกินไป (The Overinvestment Theory)

นักทฤษฎีบางกลุ่มได้สังเกตเห็นถึงความสำคัญของการลงทุนว่าเป็นสาเหตุเบื้องต้นในการเกิดวัฏจักรธุรกิจ ซึ่งทฤษฎีการลงทุนมากเกินไป สามารถแบ่งได้ 2 รูปแบบ

✓ *ทฤษฎีการลงทุนมากเกินไปโดยไม่ได้มีสาเหตุหลักจากด้านการเงิน (The Non-monetary Overinvestment Theory)* ทฤษฎีนี้อธิบายว่า การใช้จ่ายเพื่อการลงทุนเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการใช้จ่ายรวมในระบบเศรษฐกิจ ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงของการลงทุนจะเป็นเหตุให้เกิดปฏิกิริยาตอบสนองของตัวแปรอื่น ๆ ในระบบเศรษฐกิจ เป็นสาเหตุให้เกิดวัฏจักรธุรกิจ โดย Tugan-Baranowsky ได้อธิบายถึงปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดวัฏจักร คือ การเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยทุนผันแปรเป็นทุนคงที่ (Fixed Capital) และทุนที่แท้จริง (Real Capital) ในช่วงเศรษฐกิจขยายตัว และการเปลี่ยนแปลงจากทุนคงที่เป็นทุนผันแปรเสรีในช่วงเศรษฐกิจถดถอย

ทฤษฎีการลงทุนมากเกินไปโดยไม่ได้มีสาเหตุหลักจากด้านการเงินได้อธิบายว่าภายหลังที่เศรษฐกิจตกต่ำ โอกาสที่จะทำกำไรจากกิจกรรมทางธุรกิจจะเพิ่มขึ้น การฟื้นตัวของการลงทุนจะทำให้รายได้และอำนาจซื้อเพิ่มขึ้น นำไปสู่การเพิ่มในอุปสงค์ต่อสินค้าทุนและสินค้าเพื่อการบริโภค เมื่ออุปสงค์ต่อสินค้าเพื่อการบริโภคเพิ่มขึ้น จะกระตุ้นให้เกิดการลงทุนเพิ่มขึ้น ในส่วนการเพิ่มของกำไรจากการขยายตัวของธุรกิจและการเพิ่มขึ้นของระดับราคาสินค้าโดยหลักจิตวิทยา จะกระตุ้นให้เศรษฐกิจขยายตัว

นักทฤษฎีได้แบ่งสินค้าออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ สินค้าสำหรับผู้บริโภคไม่คงทน สินค้าสำหรับผู้บริโภคคงทน และคงทน สินค้าทุนคงทน และวัสดุที่ใช้ผลิตสินค้าคงทน โดยช่วงหนึ่งจะเกิดความไม่สมดุลในสินค้า 4 ประเภท ในช่วงเศรษฐกิจขยายตัว การขาดแคลน (Shortage) และการมีมากเกินไป (Abundance) จะเกิดขึ้นพร้อม ๆ กันถ้ามีการจัดสรรทรัพยากรจำนวนมากเพื่อผลิตสินค้าคงทน จะทำให้ทรัพยากรไม่เพียงพอต่อการผลิตสินค้าสำหรับผู้บริโภค ความไม่สมดุลนี้จะเกิดในช่วงก่อตั้งธุรกิจหรือโรงงาน และช่วงที่เร่งทำการผลิตสินค้า ทำให้การพยากรณ์อุปสงค์ทำได้ยาก นอกจากนี้ ในช่วงเศรษฐกิจขยายตัว คนส่วนใหญ่จะมีรายได้เพิ่มขึ้น คนจึงอยากใช้จ่าย นำไปสู่การเกิดอุปสงค์ต่อสินค้าส่วนเกิน ราคาสินค้าจึงเพิ่มขึ้น จนกระทั่งอุปทานของสินค้าเพิ่มขึ้นสมดุลกับอุปสงค์ ราคาสินค้าจึงจะคงที่ การขยายตัวจะดำเนินต่อไปจนกระทั่งเกิดการขาดแคลนเงินทุน ธุรกิจจึงมีกำไรที่ลดลง เศรษฐกิจจึงเริ่มหดตัว คนเริ่มรู้สึกว่าร่ำรวยซื้อลดลง รายได้ไม่เพียงพอที่จะซื้อสินค้า ณ ราคาที่คาดการณ์ ราคาสินค้าจึงเริ่มลดลง และเศรษฐกิจจะเริ่มชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง

ในช่วงเศรษฐกิจชะลอตัวนั้น เงื่อนไขที่จะนำสู่การรอกกลับของวัฏจักรธุรกิจ (Lower Turning Point) คือ ปัจจัยทุนจะเสื่อมสภาพ ไม่มีการซ่อมแซม ทำให้สินค้าคงคลังหมดไป ต้นทุนการสร้างอุปกรณ์ทุนต่ำลง ค่าจ้างลดลง ราคาของวัตถุดิบจะลดลง และอัตราดอกเบี้ยลดลง การหดตัวจะดำเนินไปจนกระทั่งมีการกระตุ้นการลงทุนด้วยนวัตกรรม ที่จะทำให้เศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัวอีกครั้ง

✓ *ทฤษฎีการลงทุนมากเกินไปที่เกี่ยวกับการเงินโดยตรง (The Monetary Overinvestment Theory)* F.A. Hayek นักเศรษฐศาสตร์ชาวออสเตรีย ได้อธิบายว่า เงินเป็นปัจจัยสำคัญที่นำมาสู่การเปลี่ยนแปลงของวัฏจักรธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องการออมและอัตราดอกเบี้ย โดยทฤษฎีนี้ให้ความสำคัญกับการออมที่ถูกบังคับ (Forced Saving) ว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อการขยายตัวของวัฏจักร ในส่วนของอัตราดอกเบี้ยธรรมชาติ คือ อัตราดอกเบี้ยที่อุปสงค์ต่อเงินทุนที่ให้ออม (การลงทุน) เท่ากับอุปทานของเงินทุนที่ให้ออม (เงินออม) อัตราดอกเบี้ยธรรมชาติจะมีค่าแตกต่างจากอัตราดอกเบี้ยท้องตลาด ณ เวลาหนึ่ง ถ้าอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงินต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยธรรมชาติ อุปสงค์ต่อสินเชื้อจะเพิ่มขึ้น และจะมากกว่า

อุปทานของสินเชื่อ นำไปสู่ภาวะเงินเฟ้อ ในทางกลับกัน ถ้าอัตราดอกเบี้ยห้องตลาดสูงกว่าอัตราดอกเบี้ย
ธรรมชาติ อุปสงค์ต่อสินเชื่อจะลดลง เกิดปริมาณเงินออมส่วนเกิน นำไปสู่ภาวะเงินฝืด เกิดเป็นวัฏจักร
ในแต่ละช่วงเวลา

2.4 ทฤษฎีนวัตกรรม (Innovation Theory)

แนวความคิดเรื่องนวัตกรรมมีวิวัฒนาการมาตั้งแต่ช่วงทศวรรษที่ 1950 นักวิจัยส่วนใหญ่มีความเห็นว่า
นวัตกรรมเป็นการพัฒนาอย่างหนึ่งที่ยกออกมาจากการค้นคว้าและวิจัย โดยในปัจจุบัน นวัตกรรมได้ถูกมอง
เป็นกระบวนการแก้ไขปัญหาขององค์กร หรือกระบวนการที่สร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับผู้มีบทบาท
สำคัญอื่น ๆ ทั้งในรูปแบบเป็นทางการและไม่เป็นทางการ ผ่านเครือข่ายความร่วมมือเชิงพาณิชย์
หรือกระบวนการเรียนรู้หลายรูปแบบ นวัตกรรมไม่ได้หมายถึงการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เท่านั้น
แต่ยังหมายถึงการปรับเปลี่ยนวิธีคิดเก่า ๆ เพื่อหาข้อสรุป หรือหาหนทางแก้ไขอย่างสร้างสรรค์ มากกว่าจะเป็น
เรื่องของเทคโนโลยีเพียงอย่างเดียว การจัดการนวัตกรรมจึงเป็นเรื่องที่องค์กรหรือบริษัทต้องประยุกต์ใช้ความรู้
ในการปรับปรุงธุรกิจในการปรับตัวภายใน และสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นนอกบริษัท ทฤษฎีนวัตกรรม
สามารถใช้ได้กับองค์กรที่แสวงหากำไรและไม่แสวงหากำไร รวมถึงนวัตกรรมเชิงสังคมและเศรษฐกิจ และใช้ได้
ครอบคลุมกระบวนการทั้งการบริการ การผลิต การบริหารจัดการ การตลาด การปรับปรุงองค์กร และเงื่อนไข
การทำงานใหม่

หากโยงเรื่องนวัตกรรมเข้าสู่เศรษฐกิจ นวัตกรรมหรือการคิดค้นใหม่ ๆ บางอย่างนั้นอาจถูกต่อต้าน
หรือไม่ได้รับการยอมรับในระยะแรก อย่างไรก็ตาม ในระยะยาวนวัตกรรมนั้นจะได้รับการยอมรับ เกิดการ
ถ่ายทอด หรือลอกเลียนแบบอย่างกว้างขวาง ก่อให้เกิดการลงทุน การผลิต และการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้น แต่
เมื่อมาถึงจุดหนึ่งที่นวัตกรรมล้าสมัย การผลิตและการลงทุนจะเริ่มลดลง เศรษฐกิจจึงซบเซาลง จนกว่าจะมี
นวัตกรรมใหม่เกิดขึ้น เป็นไปตามวัฏจักรของธุรกิจ

หลักการของทฤษฎีนวัตกรรม โดยนวัตกรรมประกอบด้วยเงื่อนไข 3 ประการ ได้แก่ 1) ความใหม่
(Novelty) 2) ความคิดสร้างสรรค์ที่ถูกพัฒนา (Inventive Steps) และ 3) การแก้ไขปัญหาเฉพาะเรื่อง
(Solution to a Specific Problem) หากประกอบด้วยเงื่อนไขแค่ 2 ประการแรก จะเรียกว่า นวัตกรรม
สัมพัทธ์ (Relative Innovation) ยังไม่ใช่นวัตกรรมแบบสมบูรณ์ เป็นเพียงแค่การประดิษฐ์ (Invention) ไม่ใช่
การแก้ไขปัญหาที่เกิด หากเป็นนวัตกรรมเชิงเศรษฐกิจ นวัตกรรมนั้นต้องเป็นไปเพื่อตอบสนองผลประโยชน์
เชิงพาณิชย์เป็นหลัก

แผนภาพที่ 2-3 แบบจำลองการประเมินความเป็นนวัตกรรม



สมการนวัตกรรมมีรูปแบบดังนี้

$$I = \frac{aN + bD + cS}{10 \sum_{i=x}^z (e_i)}$$

โดยที่

I = ค่าความเป็นนวัตกรรม

a = ระดับคะแนนของการพัฒนาเพิ่มเติม

b = ระดับคะแนนของการต่อยอดจากความคิดเดิม

c = ระดับคะแนนของการมีนัยสำคัญ

N = ค่าความใหม่

D = ค่าความคิดสร้างสรรค์

S = ค่าการแก้ไขปัญหาเฉพาะเรื่อง

e_x = ค่าความเสี่ยงเชิงสังคม

e_y = ค่าความเสี่ยงเชิงเศรษฐกิจ

e_z = ค่าความเสี่ยงต่อสิ่งแวดล้อม

โดยค่าความเป็นนวัตกรรม (I) จะมีค่าระหว่าง 0.01-10 หากมีค่า 0.01 แสดงว่ามีค่าความเป็นนวัตกรรมน้อยที่สุด และหากมีค่า 10 มีค่าความเป็นนวัตกรรมมากที่สุด

2.5 แนวคิดการบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management) และทฤษฎีวงจรคลังสินค้า (Inventory Cycle Theory)

สินค้าคงคลัง หรือ สินค้าคงเหลือ (Inventory) หมายถึง วัสดุหรือสินค้าต่าง ๆ ที่เก็บไว้สำหรับใช้ประโยชน์ในการดำเนินงาน ซึ่งอาจเป็นการดำเนินงานในส่วนการผลิต การขาย หรือส่วนอื่น ๆ โดยสินค้าคงคลังสามารถแบ่งได้ 4 ประเภท ได้แก่

- 1) วัตถุดิบ (Raw Material) คือ สิ่งของหรือชิ้นส่วนที่ซื้อมาใช้ในการผลิต
- 2) งานระหว่างทำ (Work-in-Process) คือ ชิ้นงานที่อยู่ในขั้นตอนการผลิตหรือรอคอยที่จะผลิตในขั้นตอนต่อไป
- 3) วัสดุซ่อมบำรุง (Maintenance/Repair/Operating Supplies) คือ ชิ้นส่วนหรืออะไหล่เครื่องจักรที่สำรองไว้เปลี่ยนเมื่อชิ้นส่วนเดิมเสียหายหรือหมดอายุการใช้งาน
- 4) สินค้าสำเร็จรูป (Finished Good) คือ ปัจจัยการผลิตที่ผ่านทุกกระบวนการผลิตครบถ้วน

การบริหารสินค้าคงคลัง หมายถึง การเก็บทรัพยากรไว้ใช้ในัจจุบันหรืออนาคต เพื่อให้การดำเนินงานดำเนินไปอย่างราบรื่น ผ่านการวางแผนกำหนดปริมาณสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม หรืออีกความหมายหนึ่ง เป็นการจัดการรายการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับรายการคลังสินค้า ตั้งแต่รวบรวม จัดบันทึกสินค้าเข้า-ออก การควบคุมให้มีสินค้าคงเหลือในปริมาณที่เหมาะสม มีระเบียบ เพื่อให้สินค้าที่มีอยู่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

ประโยชน์ของสินค้าคงคลัง

- 1) เป็นการตอบสนองความต้องการลูกค้าที่คาดการณ์ไว้ทั้งนอกและในฤดูกาล
- 2) เป็นการรักษาการผลิตให้มีอัตราคงที่และสม่ำเสมอ เพื่อรักษาระดับการจ้างงานและการใช้เครื่องจักรให้สม่ำเสมอ
- 3) เป็นการป้องกันการขาดแคลนสินค้าสำหรับผลิตหรือจำหน่าย และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันเวลาหากมีคำสั่งซื้อเพิ่มอย่างกะทันหัน
- 4) ทำให้กระบวนการผลิตสามารถดำเนินต่อได้อย่างราบรื่น ไม่มีการหยุดชะงัก

ทฤษฎีวงจรคลังสินค้า วงจรคลังสินค้าประกอบด้วย 5 ขั้นตอน ได้แก่การเพิ่ม (Adding) การสั่งซื้อ (Ordering) การได้รับ (Receiving) การเก็บรักษา (Maintenance) และ การขาย (Selling) กรณีมีสินค้าคงคลังมากเกินไป จะทำให้ธุรกิจมีต้นทุนจัดเก็บสินค้าที่สูง สินค้าอาจเสื่อมสภาพ หมดอายุ หรือสูญหาย นอกจากนี้ ยังเกิดค่าเสียโอกาสในการนำเงินที่จมอยู่กับสินค้าคงคลังนี้ไปใช้ประโยชน์ในด้านอื่น ๆ ในทางกลับกัน ถ้าธุรกิจมีสินค้าคงคลังน้อยเกินไป ก็อาจประสบการขาดแคลนสินค้าหรือวัตถุดิบ ทำให้สูญเสียโอกาสในการขายสินค้าแก่ลูกค้า เป็นการเปิดช่องให้แก่คู่แข่ง และอาจทำให้สูญเสียลูกค้าในที่สุด ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการในการจัดการสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ไม่มากหรือน้อยจนเกินไป เพราะการลงทุนในสินค้าคงคลังต้องใช้เงินจำนวนมาก อาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของธุรกิจได้

แผนภาพที่ 2-4 วงจรคลังสินค้า (Inventory Cycle)



ความสัมพันธ์ของสินค้าคงคลังกับวัฏจักรธุรกิจ

การลงทุนในสินค้าคงคลังมีลักษณะเป็นวัฏจักรและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยจะขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าที่ผลิตและยอดขายเป็นสำคัญ จากผลการศึกษาและวิจัยส่วนใหญ่ พบว่า สินค้าคงคลังจัดเป็นปัจจัยหนึ่งของดัชนีในการชี้วัดภาวะเศรษฐกิจ ถ้าสินค้าคงคลังเหลือจำนวนน้อย จะนำไปสู่การผลิตสินค้าเพิ่มเติม ทำให้มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม เมื่อผลิตสินค้าในจำนวนที่มากขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้มีสินค้าคงคลังสะสมมากเกินไป ผู้ประกอบการจึงต้องลดการผลิต การผลิตสินค้าคงคลังจึงมีลักษณะเป็นวงจรหรือวัฏจักร (Cycle) ที่มีความสัมพันธ์กับวัฏจักรธุรกิจ

2.6 นโยบายการเงิน (Monetary Policy) และทฤษฎีปริมาณเงิน (Monetary Theory)

นโยบายการเงินถือเป็นนโยบายที่สำคัญในการดูแลเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศหรืออาจกล่าวได้ว่าเป็นนโยบายที่ใช้ในการบริหารเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยมีเป้าหมายสูงสุด คือ การสนับสนุนให้เศรษฐกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาวอย่างมีประสิทธิภาพ

ความหมายของนโยบายการเงิน นโยบายการเงิน หมายถึง เครื่องมือทางการเงินที่ธนาคารกลางพัฒนาขึ้นเพื่อใช้ในการควบคุมดูแลปริมาณเงินและทิศทางของอัตราดอกเบี้ยให้บรรลุเป้าหมายการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการดำเนินนโยบายการเงินสามารถแบ่งออกได้ 2 ลักษณะ คือ นโยบายการเงินแบบเข้มงวด (Restrictive Monetary Policy) ซึ่งจะมีการใช้เครื่องมือต่าง ๆ ทางการเงินเพื่อทำให้ปริมาณเงินลดน้อยลง มักใช้กับระบบเศรษฐกิจที่เกิดปัญหาสภาพการเงินเฟ้อ เพราะประชาชนมักมีการใช้จ่ายเกินตัว ทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนอีกลักษณะหนึ่ง คือ นโยบายการเงินแบบผ่อนคลาย (Easy Monetary Policy) เป็นลักษณะของนโยบายการเงินที่ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจให้มีการฟื้นตัวโดยใช้เครื่องมือต่าง ๆ ทางการเงิน ทำให้ปริมาณเงินมีจำนวนมากขึ้น มักใช้ในภาวะเศรษฐกิจซบเซา โดยการตัดสินใจเกี่ยวกับการเลือกใช้นโยบายการเงินในลักษณะต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของภาวะเศรษฐกิจและการเงินของประเทศในขณะนั้นเป็นสำคัญ

เป้าหมายของนโยบายการเงิน การดำเนินนโยบายการเงินมีเป้าหมายหลัก 6 ประการ ได้แก่

- 1) การรักษาเสถียรภาพของระดับราคาสินค้า การที่จะรักษาเสถียรภาพของระดับราคาสินค้าไว้ได้นั้น ระบบเศรษฐกิจต้องมีปริมาณเงินขยายตัวในอัตราที่เหมาะสมและเพียงพอในการรองรับการขยายตัวของผลผลิตในระยะยาว ซึ่งระดับราคาสินค้าต้องไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจนก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ หรือไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงโดยลดลงอย่างต่อเนื่องจนก่อให้เกิดภาวะเงินฝืด
- 2) การจ้างงานเต็มที่ การจ้างงานเต็มที่เป็จุดมุ่งหมายที่สำคัญอย่างหนึ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ การว่างงานในระดับสูงเป็นระยะเวลาานจะก่อให้เกิดผลเสียในทางเศรษฐกิจและทางสังคม โดยเฉพาะปัญหาความอดอยากและปัญหาอาชญากรรม
- 3) การรักษาความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ การใช้นโยบายการเงินเพื่อรักษาความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ก่อให้เกิดการขยายตัวของศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการของประเทศอย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยประเทศต้องมีความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการเพื่อสนองความต้องการของประชาชนได้ตลอด เพื่อให้ประชาชนภายในประเทศนั้น ๆ มีสินค้าและบริการใช้อย่างเพียงพอ
- 4) ความสมดุลในดุลการชำระเงิน การขาดดุลหรือการเกินดุลการชำระเงินอย่างรุนแรง มีผลกระทบต่อเงินสำรองระหว่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลทำให้ค่าเงินของประเทศขาดเสถียรภาพ โดยนโยบายการเงินจะมีบทบาทในการรักษาค่าภายนอกของเงินของประเทศ และช่วยทำให้ระดับอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศไม่แตกต่างไปจากระดับอัตราดอกเบี้ยของต่างประเทศมากเกินไป เพื่อเป็นการป้องกันการไหลเข้าของเงินทุนจากต่างประเทศและการไหลออกของเงินทุนภายในประเทศ
- 5) การรักษาเสถียรภาพของอัตราดอกเบี้ย ระดับอัตราดอกเบี้ยต้องไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงผันผวนมากจนเกินไปจนก่อให้เกิดผลกระทบต่อปริมาณเงินภายในประเทศ ซึ่งระดับอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมเป็นระดับอัตราดอกเบี้ยที่ไม่สูงหรือต่ำจนเกินไปจนเป็นสาเหตุให้เกิดภาวะเงินเฟ้อหรือภาวะเงินฝืดที่รุนแรง
- 6) การรักษาเสถียรภาพของตลาดการเงิน เนื่องจากการขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ยทำให้เกิดความไม่แน่นอนสำหรับสถาบันการเงิน ถ้าอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมากจะทำให้เกิดปัญหาแก่สถาบันการเงินในตลาดการเงิน เนื่องจากจะทำให้การระดมเงินทุนของสถาบันการเงินมีต้นทุนที่สูงเกินไป

เครื่องมือการควบคุมปริมาณเงินโดยทั่วไป ประกอบด้วย 1) การซื้อขายหลักทรัพย์ (Open Market Operation) เพื่อควบคุมปริมาณเงินสดสำรองของธนาคารพาณิชย์ 2) อัตรารับซื้อช่วงลด (Rediscount Rate) หมายถึง ดอกเบี้ยเงินกู้ที่ธนาคารกลางคิดเอา กับธนาคารพาณิชย์เมื่อธนาคารพาณิชย์นำเอกสารทางการเงินที่ธนาคารพาณิชย์รับซื้อลดไว้ (Discounting) ไปขายลดต่อให้กับธนาคารพาณิชย์อีกทอดหนึ่ง 3) อัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน (Bank Rate) คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ธนาคารกลางคิดเอา กับธนาคารพาณิชย์ โดยปกติเป็นการกู้ยืมโดยมีหลักทรัพย์รัฐบาลค้ำประกัน และ 4) อัตราเงินสดสำรองตามกฎหมาย (Legal Reserve Requirement) ธนาคารกลางสามารถใช้วิธีเพิ่มหรือลดอัตราเงินสดสำรองตามกฎหมายเป็นเครื่องมือทางการเงินอย่างหนึ่งในการควบคุมปริมาณเงินและสินเชื่อ

ความสัมพันธ์ของทฤษฎีปริมาณเงินกับวัฏจักรธุรกิจ ถ้าธนาคารแห่งประเทศไทยหรือธนาคารกลางเห็นว่าในระบบเศรษฐกิจมีปริมาณเงินที่มากเกินไป ธนาคารกลางก็จะดำเนินนโยบายหรือมาตรการต่าง ๆ เพื่อลดปริมาณเงินลง ทำให้เศรษฐกิจเกิดการชะลอตัว (Slump) ลง ในทางกลับกัน ถ้าธนาคารกลางเห็นว่าปริมาณเงินในระบบเศรษฐกิจมีน้อยเกินไป ก็จะพยายามอัดฉีดเงินเข้าระบบ ทำให้เศรษฐกิจฟื้นตัวและขยายตัว (Boom) เกิดเป็นวัฏจักรที่เปลี่ยนแปลงในแต่ละช่วงเวลา นอกจากนี้ การขยายตัวหรือหดตัวของปริมาณเงินยังสามารถบ่งบอกถึงภาวะเศรษฐกิจในเวลานั้น ๆ ได้ เห็นได้จากการที่หน่วยงานต่าง ๆ เช่น

กระทรวงพาณิชย์ ได้ใช้การเพิ่มหรือลดของปริมาณเงินทั้งความหมายอย่างแคบและกว้างในการจัดทำดัชนีชี้นำ
วัฏจักรธุรกิจในระยะสั้นและยาว

ในช่วงที่เศรษฐกิจขยายตัว มีปริมาณเงินในระบบมาก ประชาชนจะหันมาใช้จ่ายใช้สอยกันมากขึ้น
ธุรกิจจึงมีรายรับมากในช่วงนี้ ในทางกลับกัน ในช่วงที่เศรษฐกิจหดตัว มีปริมาณเงินในระบบน้อย ประชาชน
จึงไม่ยอมใช้จ่าย ธุรกิจจึงมีรายรับที่ลดลง ธนาคารกลางจึงต้องใช้นโยบายการเงินในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น
ดังนั้น ทฤษฎีปริมาณเงินและวัฏจักรธุรกิจจึงมีความสัมพันธ์กันอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

2.7 ทฤษฎีด้านจิตวิทยาของวัฏจักรธุรกิจ (Psychological Theories of the Business Cycle)

Arthur C. Pigon นักเศรษฐศาสตร์ด้านจิตวิทยา เชื่อว่าปัจจัยที่เป็นสาเหตุของการเปลี่ยนแปลง
ทางเศรษฐกิจ คือ 1) การเปลี่ยนแปลงของผลผลิตทางการเกษตร 2) การเปลี่ยนแปลงของอัตราการลงทุน
3) การค้นพบทรัพยากรใหม่ ๆ 4) การโต้ตอบทางอุตสาหกรรม และ 5) การเปลี่ยนแปลงของรสนิยมผู้บริโภค
โดย 3 ปัจจัยแรกจะมีผลต่อการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของอุปทานแรงงาน เห็นได้จากตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลง
ผลผลิตทางการเกษตรซึ่งเป็นตัวกระตุ้นหรือขัดขวางกิจกรรมทางธุรกิจ เพราะการเพิ่มขึ้นของผลผลิต
จะส่งเสริมการขยายตัวของธุรกิจ ในขณะที่การลดลงของผลผลิตจะนำไปสู่การหดตัวของเศรษฐกิจ
ถ้ามีการเพิ่มขึ้นของผลผลิตสินค้าเกษตรและอุปสงค์ของสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้น อุปสงค์ต่อสินค้าโดยรวม
ก็จะเพิ่มขึ้น เกษตรกรจึงมีเงินในการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น ทำให้ธุรกิจขายสินค้าได้เพิ่มขึ้นและมีการผลิตสินค้า
เกษตรเพิ่มขึ้น ในทางกลับกัน หากผลผลิตทางการเกษตรลดลงก็จะส่งผลในทางตรงข้าม การเปลี่ยนแปลง
ดังกล่าวนำไปสู่การผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ

สำหรับ 2 ปัจจัยที่เหลือ คือ การโต้ตอบทางอุตสาหกรรม และการเปลี่ยนแปลงของรสนิยมผู้บริโภค
ไม่ได้ถูกพิจารณาว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจ เนื่องจากปัจจัยทั้งสองเป็นปัจจัย
ภายนอก แม้ว่า การโต้ตอบทางอุตสาหกรรมจะสามารถนำไปสู่การถดถอยทางเศรษฐกิจได้ก็ตาม

อย่างไรก็ตาม เมื่อปัจจัยเหล่านี้เปลี่ยนแปลง จะก่อให้เกิดผลได้ 2 รูปแบบ คือ ผลโดยตรง (Direct
Effect) ของการเปลี่ยนแปลง และผลทางอ้อม (Indirect Effect) ของการเปลี่ยนแปลงซึ่งเกิดจากปฏิกริยา
ตอบสนองของนักธุรกิจ แต่การตอบสนองเหล่านั้นอาจไม่สอดคล้องกับความจริงเสมอไป เนื่องจากนักธุรกิจ
อาจประเมินสถานการณ์คลาดเคลื่อนจาก 2 สาเหตุ คือ 1) ความผิดพลาดที่เกิดจากความสามารถในการ
พยากรณ์ของนักธุรกิจ (the Capacity of Business Forecasters) และ 2) ความผิดพลาดที่เกิดจาก
ความสามารถในการเข้าถึงข้อมูล (the Accessibility of Information) ในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน
การพยากรณ์และการผลิตมีความสัมพันธ์กันอย่างมาก การพยากรณ์ที่คลาดเคลื่อนอาจมีสาเหตุจาก
ความไม่สมบูรณ์ของข้อมูล ผู้ผลิตอาจมีการประมาณการที่สูงเกินไป (Overestimate) เกี่ยวกับปริมาณและ
ราคาสินค้าที่ต้องการขายในช่วงที่เศรษฐกิจขยายตัว และจะประมาณการต่ำเกินไป (Underestimate)
เกี่ยวกับปริมาณและราคาสินค้าที่ต้องการขายในช่วงเศรษฐกิจถดถอย ในขณะที่เมื่อมองในแง่ นักธุรกิจหรือ
ผู้ประกอบการผู้ประกอบการมักประมาณการต่ำเกินไปในด้านต้นทุนการผลิตในช่วงเศรษฐกิจขยายตัว และ
ประมาณการสูงเกินไปในด้านต้นทุนการผลิตในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ นอกจากนี้ การไร้พรหมแดนของตลาด
ในโลกปัจจุบันทำให้การประเมินอุปสงค์และอุปทานที่ถูกต้องเป็นไปได้ยาก

ถึงแม้ว่าทฤษฎีเชิงจิตวิทยาได้เน้นความสำคัญของปัจจัยเชิงจิตวิทยาเป็นหลัก แต่ปัจจัยเหล่านี้สามารถ
ใช้อธิบายวัฏจักรเศรษฐกิจได้ เช่น ในด้านการลงทุนและการสร้างสินเชื่อของธนาคาร ทฤษฎีเชิงจิตวิทยา

ได้อธิบายถึงการมองในแง่ดี (Error of Optimism) ที่สามารถนำไปสู่การมองในแง่ร้าย (Error of Pessimism) แล้ววกกลับสู่การมองในแง่ดีอีกครั้ง กล่าวคือ ขณะที่ธนาคารกำลังขยายสินเชื่อ ปริมาณเงินหมุนเวียนได้เพิ่มขึ้น อำนาจซื้อของคนจึงเพิ่มขึ้น ทำให้อุปสงค์ต่อสินค้าโดยรวมเพิ่มขึ้นตาม นำไปสู่การขาดแคลนสินค้า ราคาสินค้าจึงสูงขึ้น นักธุรกิจมองว่าเศรษฐกิจกำลังขยายตัว ซึ่งเป็นการมองในแง่ดี แต่เมื่อผลผลิตเริ่มออกสู่ตลาด การขยายตัวกลับเริ่มชะลอลง เมื่อนักธุรกิจรู้ว่ามุมมองผิดพลาด จึงลดการผลิตลง ธุรกิจจึงเริ่มถดถอย ในกรณีนี้การผิดพลาดของการมองในแง่ดีนำไปสู่การผิดพลาดของการมองในแง่ร้าย เมื่อความผิดพลาดของการมองในแง่ร้ายขยายตัว การใช้จ่ายจึงลดลงอย่างต่อเนื่อง เกิดอุปทานของสินค้าเพื่อการบริโภคที่มากเกินไป กอปรกับผู้ผลิตมีการประมาณค่าต่ำเกินไปเกี่ยวกับอุปสงค์ต่อสินค้าของตน การผลิตจึงลดลงเรื่อย ๆ จนกระทั่งเศรษฐกิจถดถอยอย่างรุนแรง ความผิดพลาดจากการมองในแง่ร้ายจึงเริ่มบรรเทาลง เศรษฐกิจจึงเริ่มฟื้นตัวใหม่ นำไปสู่ความผิดพลาดของการมองในแง่ดีอย่างเป็นวัฏจักรอีกครั้ง

อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีทางจิตวิทยาไม่สามารถอธิบายวัฏจักรทางเศรษฐกิจได้ทั้งหมด โดยสามารถอธิบายได้เฉพาะการขยายตัวและหดตัวทางเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ตัวแปรทางจิตวิทยาไม่ใช่ตัวแปรหลักในการกำหนดวัฏจักรเศรษฐกิจหรือธุรกิจ

3. ทิศทางของแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้ประชาคมอาเซียน

ในส่วนนี้เป็นเพียงการนำเสนอประเด็นที่ส่งผลต่อการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ของไทยเมื่อเข้าสู่ประชาคมอาเซียน โดยมีประเด็นที่พิจารณา 2 ประเด็นหลัก ได้แก่ ประเด็นที่หนึ่ง คือ ความสามารถในการแข่งขัน และประเด็นที่สอง คือ ความร่วมมือภายใต้กรอบข้อตกลง สำหรับ**ประเด็นที่หนึ่ง** เมื่อประเทศไทยเป็นส่วนหนึ่งในประชาคมอาเซียน ทำให้การนำเข้า-ส่งออกสินค้าเป็นไปด้วยความสะดวกขึ้น แต่ด้วยต้นทุนที่แตกต่างกันทำให้ราคาสินค้าซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันในแต่ละประเทศมีราคาแตกต่างกัน การเข้ามาทำตลาดของสินค้าและบริการที่มีราคาต่ำกว่าสินค้าในประเทศ อาจส่งผลต่อธุรกิจ SME หรือผู้ประกอบการกลุ่มอื่น ๆ นอกจากนี้ ในด้านการลงทุนทั้งทางตรง (Direct Investment) และทางอ้อม (Indirect investment) ต้นทุนในด้านค่าแรง (Labour cost) และอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate) มีบทบาทสำคัญอย่างมากในการตัดสินใจเลือกประเทศที่จะลงทุน หรือฐานการผลิตสินค้า การเปรียบเทียบ อัตราค่าแรงขั้นต่ำ และอัตราดอกเบี้ยของแต่ละประเทศ จึงเป็นการบ่งชี้ให้เห็นถึงแนวโน้มผลกระทบจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ (พิจารณาตารางที่ 2-1)

ตารางที่ 2-1 แสดงค่าแรงขั้นต่ำ (บาท) ต่อเดือน และอัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ) ของแต่ละประเทศในกลุ่มอาเซียน

Country	THA	BRN	CAM	IND	LAO	MMR	MYS	PHL	SGP	VNM
Wages (Bath/month)	9,000	55,000	2,100	5,000	2,500	1,700	9,000	9,000	28,600	2,900
Interest rate	1.5	5.5	1.42	7.5	4.5	10.0	3.25	4.0	0.72	6.5

หมายเหตุ 1. Wage = ค่าแรงขั้นต่ำ Interest rate = อัตราดอกเบี้ยนโยบาย

2. THA = ไทย BRN = บรูไน ดารุสซาลาม CAM = กัมพูชา IND = อินเดีย LAO = สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว MMR = เมียนมาร์ MYS = มาเลเซีย PHL = ฟิลิปปินส์ SGP = สิงคโปร์ VNM = เวียดนาม

ที่มา: (ค่าแรง) http://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=13990103161

(อัตราดอกเบี้ย) <http://www.tradingeconomics.com/>

จากตารางที่ 2-1 แสดงให้เห็นว่า (1) ประเทศเพื่อนบ้านที่มีพรมแดนติดกับประเทศไทย อาทิ เวียดนาม ลาว เมียนมาร์ และกัมพูชา ล้วนแล้วแต่มีค่าแรงถูกกว่าไทย จึงมีความเป็นไปได้ที่นักลงทุนส่วนใหญ่ จะย้ายฐานการผลิตไปตั้งยังประเทศดังกล่าว เพื่อเป็นการลดต้นทุน และ (2) ในขณะที่ประเทศที่มีค่าแรงสูง เช่น สิงคโปร์ หรือ บรูไนดารุสซาลามต่างก็เป็นแหล่งดึงดูดแรงงานที่มีฝีมือจากประเทศไทยไปทำงานในประเทศ ดังกล่าว จากทั้ง 2 กรณีตัวอย่างข้างต้น ประเทศไทยมีความจำเป็นอย่างมาก ที่จะต้องพัฒนาแรงงานที่มีฝีมือ ให้มีปริมาณและคุณภาพเพิ่มขึ้น เพิ่มปริมาณผู้ประกอบการ SME ให้มากขึ้นเพื่อสร้างงาน อันจะรองรับ แรงงานที่อาจจะประสบปัญหาว่างงานอันเนื่องมาจากการย้ายฐานกำลังการผลิตจากประเทศไทยไปประเทศ เพื่อนบ้าน นอกจากนั้น เมื่อพิจารณาอัตราดอกเบี้ยซึ่งสะท้อนถึงเม็ดเงินที่ได้รับเพิ่มขึ้นจากการลงทุน ประเทศไทยยังมีอัตราต้นทุนดอกเบี้ยสูงกว่าในหลายประเทศ เช่น พม่า เวียดนาม และลาว ความน่าจะเป็นที่ประเทศไทยจะไม่ใช้ประเทศเป้าหมายในการลงทุนก็เด่นชัดขึ้น ดังนั้น การจะขับเคลื่อนประเทศโดยอาศัยการลงทุน จากต่างประเทศอาจจะประสบผลสัมฤทธิ์ไม่มากนักเมื่อเทียบกับในอดีต อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมการแข่งขันในภูมิภาคอาจจะต้องพิจารณาถึงทรัพยากรอย่างอื่น เช่น ประสิทธิภาพ หรือต้นทุน วัตถุดิบเป็นปัจจัยร่วม ซึ่งข้อมูลในขณะทำรายงานชิ้นนี้ยังไม่เอื้อต่อการวิเคราะห์ดังกล่าว

ในส่วนของ**ประเด็นที่สอง** สำหรับการส่งเสริม SME ในระดับเขตประชาคมอาเซียน พบว่า ในระดับ ประชาคมอาเซียนการส่งเสริมไม่เพียงครอบคลุมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแต่ยังครอบคลุมขนาดย่อย อีกด้วย (Micro Small and Medium Enterprises, MSME) โดยมีวิสัยทัศน์ของการส่งเสริมคือ *“การทำให้ MSME มีนวัตกรรมและศักยภาพในการแข่งขันระดับโลก (Globally Competitive and Innovatives MSME)”* เพื่อให้วิสัยทัศน์ที่ตั้งไว้ลุล่วง ทางประชาคมอาเซียนมีเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ดังแสดงในแผนภาพที่ 2-5

แผนภาพที่ 2-5 เป้าหมายเชิงกลยุทธ์และผลลัพธ์ที่ต้องการ (เป้าประสงค์)



ที่มา: ASEAN Strategic action plan for SME development 2016 – 2025

จากแผนภาพที่ 2-5 เป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่อาเซียนกำลังดำเนินการอยู่ประกอบไปด้วยเป้าประสงค์ (Desired Outcomes) 5 ประการ ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยในการส่งเสริม MSME ในภูมิภาคอาเซียน ทั้งทั้งด้านการจัดหาเงินทุน เสริมสร้างผู้ประกอบการ การเข้าถึงตลาด สภาพแวดล้อมทางนโยบาย และกฎหมาย รวมทั้งด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม ประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศในประชาคมอาเซียน จึงได้รับมอบหมายให้ดำเนินบทบาทในการเป็นผู้นำการริเริ่ม หรือร่วมมือกับประเทศอื่น ๆ ในกลุ่มประชาคม เพื่อการส่งเสริม MSME ตามแผนปฏิบัติการในระดับเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ภายในระยะเวลาที่ตกลงกันได้ โดยเป้าประสงค์ คือ (1) การส่งเสริมผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม และ (2) เพิ่มการเข้าถึงตลาด และการค้าระหว่างประเทศ

การเป็นผู้ริเริ่ม หรือแกนกลางในการปฏิบัติงานส่งเสริมทั้ง 2 เป้าประสงค์นั้น เป็นสิ่งที่เป็ประโยชน์กับประเทศไทยอย่างมาก เพราะเป็น 2 มิติเดียวกันกับปัญหาที่ประเทศไทยเผชิญอยู่ นั่นคือ การพัฒนาด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรม เพื่อเปลี่ยนรูปแบบการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ และการเพิ่มปริมาณผู้ประกอบการ MSME ส่งออก โดยเป้าประสงค์แรกประเทศไทยจะดำเนินการร่วมกับประเทศเวียดนาม ในขณะที่เป้าประสงค์ที่สองประเทศไทยจะร่วมมือกับประเทศสิงคโปร์

4. งานการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

การทบทวนวรรณกรรมงานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อใช้ในการกำหนดสมมติฐานความสัมพันธ์ในเชิงที่เป็นเหตุเป็นผลของตัวแปร พบว่า งานศึกษาของ Chittithaworn, Islam, Keawchana และ Yusuf (2011) ที่ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ในประเทศไทย (Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SME) in Thailand) งานศึกษาของ Jasra, Khan, Hunjra, Rehman และ Azam (2011) ที่ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ในประเทศปากีสถาน (Determinants of Business Success of Small and Medium Enterprises) และงานศึกษาของ Chowdhury, Alam และ Arif (2013) ที่ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ในประเทศบังกลาเทศ (Success Factors of Enterprises of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Bangladesh) พบว่า งานการศึกษาดังกล่าว ทำการศึกษาโดยการเก็บแบบสอบถามจากผู้ประกอบการ SME ภายในพื้นที่เป้าหมายของแต่ละงานศึกษา โดยกำหนดให้รูปแบบของแบบจำลองเป็นแบบจำลองเชิงซ้อน (Multiple Equation Model)

โดยมีตัวแปรตามของแบบจำลองเป็นการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME ซึ่งมีลักษณะมาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) ที่มีการให้คะแนนคำตอบแบบ 5 ระดับ ได้แก่

- 5 (เห็นด้วยมากที่สุดว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
- 4 (เห็นด้วยมากกว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
- 3 (เห็นด้วยปานกลางว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
- 2 (เห็นด้วยน้อยกว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ) และ
- 1 (เห็นด้วยน้อยที่สุดว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)

โดยรายละเอียดของตัวแปรต้นซึ่งมีลักษณะมาตรวัดแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) ที่มีการให้คะแนน
คำตอบแบบ 5 ระดับ ได้แก่

- 5 (เห็นด้วยมากที่สุดว่ามีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
 - 4 (เห็นด้วยมากกว่ามีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
 - 3 (เห็นด้วยปานกลางว่ามีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
 - 2 (เห็นด้วยน้อยกว่ามีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ) และ
 - 1 (เห็นด้วยน้อยที่สุดว่ามีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ)
- ผลการศึกษาปรากฏตามตารางที่ 2-2 ดังนี้

ตารางที่ 2-2 ผลการศึกษางานศึกษาที่เกี่ยวข้อง

ชื่อเรื่อง	ตัวแปรตาม	ตัวแปรต้น	R-Square	แบบจำลอง
Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand (2011)	การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	<ul style="list-style-type: none"> - ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME (+)** - การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ (-) <ul style="list-style-type: none"> - ผลผลิตภัณฑ์ (-) - ลักษณะของผู้บริโภคและตลาด (+)*** - รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ (+)** <ul style="list-style-type: none"> - แหล่งเงินทุน (-)** - กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (-) - สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร (+)*** 	0.53	แบบจำลองเชิงซ้อน (Multiple Equation Model)
Determinations of Business Success of Small and Medium Enterprises (2011)	การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	<ul style="list-style-type: none"> - แหล่งเงินทุน (+)*** - กลยุทธ์ทางการตลาด (+)*** - ระดับเทคโนโลยี (+)*** - การสนับสนุนของภาครัฐ (+)*** - การเข้าถึงแหล่งข้อมูล (+)** - การวางแผนทางธุรกิจ (+)*** - ทักษะของผู้ประกอบการ (+)*** 	0.45	แบบจำลองเชิงซ้อน (Multiple Equation Model)
Success Factors of Entrepreneurs of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Bangladesh (2013)	การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	<ul style="list-style-type: none"> - การตลาด (+)** - ระดับเทคโนโลยี (+) - การเข้าถึงแหล่งทุน (+)*** - โครงสร้างพื้นฐาน (+)** - การสนับสนุนของภาครัฐ (-) - การเมือง (+)*** - การเข้าถึงแหล่งข้อมูล (-) 	0.40 (Adjusted R-Square)	แบบจำลองเชิงซ้อน (Multiple Equation Model)

หมายเหตุ: 1)** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และ *** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99

2) (+) หมายถึง ตัวแปรต้นมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับตัวแปรตามในแบบจำลอง และ (-) หมายถึง ตัวแปรต้นมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับตัวแปรตามในแบบจำลอง

นอกจากนั้น ยังมีงานศึกษาของ Bowale และ Ilesanmi (2014) ที่ทำการศึกษายกยัยที่มีผลต่อความสามารถในการเพิ่มระดับการจ้างงานของผู้ประกอบการ SME ในประเทศไนจีเรีย (Determinants of Factors Influencing Capacity of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Employment Creation in Lagos State, Nigeria) โดยใช้แบบจำลองโพรบิท (Probit Model) ซึ่งมีลักษณะตัวแปรตามของแบบจำลองเป็นตัวแปรแบบไม่ต่อเนื่อง (Discrete Variable) ที่มีค่าเท่ากับ 0 หรือ 1 เท่านั้น โดยจะมีค่าเท่ากับ 1 เมื่อผู้ประกอบการ SME มีความน่าจะเป็นในการทำผลกำไรอยู่ในระดับที่สูง และมีค่าเท่ากับ 0 ในกรณีอื่น ๆ ทั้งนี้ ในงานศึกษาดังกล่าวนี้สะท้อนความสามารถในการเพิ่มระดับการจ้างงานของผู้ประกอบการ SME จากความสามารถในการทำผลกำไรของผู้ประกอบการ SME ในส่วนของตัวแปรต้นที่มีผลต่อความสามารถในการเพิ่มระดับการจ้างงานของผู้ประกอบการ SME คือ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ระดับการศึกษา และแหล่งที่มาของวัตถุดิบ (เป็นวัตถุดิบในประเทศหรือนำเข้ามาจากต่างประเทศ)

สุดท้ายงานศึกษาของ Margaretha และ Supartika (2016) ที่ทำการศึกษายกยัยที่มีผลต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ SME ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศอินโดนีเซีย (Factors Affecting Profitability of Small Medium Enterprises (SMEs) Firm Listed in Indonesia Stock Exchange) โดยใช้แบบจำลองเชิงซ้อน (Multiple Equation Model) ที่ตัวแปรต้นและตัวแปรตามของแบบจำลองมีลักษณะมาตราวัดแบบระดับอัตราส่วน (Ratio Scale) โดยตัวแปรตามของแบบจำลองคือ ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (Return on Assets: ROA) ของธุรกิจ SME ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ SME โดยมีตัวแปรต้นที่มีผลต่อผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ของผู้ประกอบการ SME คือ ขนาดของธุรกิจ SME อัตราการเจริญเติบโตของยอดขายของธุรกิจ SME ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ของผู้ประกอบการ SME ในระยะเวลาก่อนหน้า ระดับการผลิตของธุรกิจ SME และการมีเครือข่ายธุรกิจของผู้ประกอบการ SME

5. บทสรุป

การทบทวนวรรณกรรมซึ่งประกอบด้วย 1) กระบวนการจัดทำแผนปฏิบัติการ 2) แนวคิดเกี่ยวกับวัฏจักรธุรกิจ 3) ทิศทางของแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้ประชาคมอาเซียน และ 4) งานการศึกษาเกี่ยวกับยกยัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ สามารถสรุปประเด็นที่จะนำไปใช้เป็นกรอบแนวคิดในการศึกษาและกำหนดวิธีการศึกษาวิจัยในบทถัดไปได้ดังนี้

ประเด็นที่หนึ่ง คือ การตอบสนองต่อวัฏจักรธุรกิจของผู้ประกอบการเกิดจากความสามารถในการพยากรณ์และการเข้าถึงข้อมูล เนื่องจากยกยัยที่เป็นตัวกระตุ้นวัฏจักรธุรกิจมีความหลากหลายและผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ (1) การเปลี่ยนแปลงของจำนวนประชากร ซึ่งปัจจุบันเกิดขึ้นทั้งในมิติของอุปทานแรงงานที่ลดลงจากการเป็นผู้สูงอายุ ส่งผลให้ตลาดแรงงานมีการแข่งขันมาอย่างขึ้น และมีมิติของอุปสงค์ต่อสินค้าของผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้น อันจะนำไปสู่การขยายตัวและหดตัวของภาวะเศรษฐกิจซึ่งขึ้นอยู่กับช่วงของวัฏจักรธุรกิจ ณ ขณะนั้น (2) การบริโภคที่ดำเนินไปในสภาวะที่รายได้ประชาชาติต่ำ ผู้บริโภคจะลดการบริโภคและการออมไปพร้อมกัน แต่จะลดการออมมากกว่าเพื่อให้มีเงินหมุนเวียนในการดำรงชีวิตหรือการประกอบธุรกิจ ส่งผลให้มีการชะลอการลงทุน การจ้างงานลดลง และทำให้เศรษฐกิจตกต่ำอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งเมื่อการบริโภคคงที่ และมีการโอนรายได้จากกลุ่มผู้ที่มีการบริโภคน้อยซึ่งมีรายได้ในรูปกำไรไปสู่กลุ่ม

ผู้ที่มีการบริโภคสูงที่มีรายได้ในรูปค่าจ้าง ทิศทางของเศรษฐกิจก็จะถึง “จุดวกกลับขึ้นด้านบน (Lower Turning Point)” ทำให้เกิดการลงทุน เศรษฐกิจจึงเริ่มขยายตัว (Expansion) อีกครั้ง ทั้งนี้ จากกรณีตัวอย่าง ปัจจัยที่กระตุ้นวัฏจักรธุรกิจดังกล่าว ทั้งการเปลี่ยนแปลงของประชากรและสภาวะการบริโภคต่ำเกินไปของสังคมนั้น ผู้ประกอบการจะต้องตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าวไม่ว่าจะเป็นทางตรง คือ การปรับเปลี่ยนปัจจัยการผลิต หรือ ทางอ้อม คือ การปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจ ซึ่งจำเป็นต้องใช้ความสามารถในการคาดการณ์ภาวะเศรษฐกิจและเข้าถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ในการประเมินและกำหนดแผนกลยุทธ์ อย่างไรก็ตาม ประเด็นการคาดการณ์และการเข้าถึงข้อมูลเป็นปัญหาสำคัญของผู้ประกอบการ SME ที่ยังไม่มีส่วนงานวิจัยในองค์กรที่จะดำเนินการดังกล่าว

ประเด็นที่สอง คือ นวัตกรรมถือเป็นทางออกหนึ่งของการเปลี่ยนผ่านจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำไปสู่การฟื้นตัวของธุรกิจ เนื่องจากคุณลักษณะสำคัญของนวัตกรรมประกอบด้วย 1) ความใหม่ (Novelty) 2) ความคิดสร้างสรรค์ที่ถูกพัฒนา (Inventive Steps) และ 3) การแก้ไขปัญหาเฉพาะเรื่อง (Solution to a Specific Problem) ซึ่งจะถูกผลักดันทั้งจากความต้องการในการดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดของผู้ประกอบการ และการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของภาครัฐ ดังนั้น ระยะเวลาของการนำนวัตกรรมมาใช้ส่วนใหญ่จะเป็นช่วงภาวะเศรษฐกิจถดถอย โดยในระยะยาวนวัตกรรมนั้นจะได้รับการยอมรับ เกิดการถ่ายทอด หรือ ลอกเลียนแบบอย่างกว้างขวาง ก่อให้เกิดการลงทุน การผลิต และการจ้างงานที่เพิ่มมากขึ้น แต่เมื่อมาถึงจุดหนึ่งที่นวัตกรรมล้าสมัย การผลิตและการลงทุนจะเริ่มลดลง เศรษฐกิจจึงซบเซาลง จนกว่าจะมีนวัตกรรมใหม่เกิดขึ้น เป็นไปตามวัฏจักรของธุรกิจ ดังนั้น การพัฒนาเพื่อสะสมหรือผลิตนวัตกรรมอยู่ตลอดเวลา จึงถือเป็นหลักประกันเมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจถดถอยซึ่งสามารถนำมาใช้ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและดำรงธุรกิจของผู้ประกอบการได้ นอกจากนี้ ยังเป็นการดำเนินการที่สอดคล้องกับการส่งเสริม SME ในระดับเขตประชาคมอาเซียน ซึ่งมีวิสัยทัศน์ของการส่งเสริม คือ “การทำให้ MSME มีนวัตกรรมและศักยภาพในการแข่งขันระดับโลก (Globally Competitive and Innovatives MSME)” โดยมีแนวทางการดำเนินการใน 2 แนวทาง ได้แก่ (1) การพัฒนาด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรม เพื่อเปลี่ยนรูปแบบการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ และ (2) การเพิ่มปริมาณผู้ประกอบการ MSME ส่งออก โดยเป้าประสงค์แรกประเทศไทยจะดำเนินการร่วมกับประเทศเวียดนาม ในขณะที่เป้าประสงค์ที่สองประเทศไทยจะร่วมมือกับประเทศสิงคโปร์

ประเด็นที่สาม คือ การระบุตัวแปรของแบบจำลองทางเศรษฐมิติ หรือสมการทางคณิตศาสตร์ ที่อธิบายถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นและตัวแปรตามเพื่อทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ โดยอ้างอิงแนวคิดวัฏจักรธุรกิจ (Business Life Cycle) และการทบทวนวรรณกรรมงานศึกษาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) แนวคิดวัฏจักรธุรกิจ (Business Life Cycle) และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

จากการทบทวนแนวคิดและทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง วัฏจักรธุรกิจ (Business Life Cycle) สามารถแบ่งออกเป็น 3 ระยะ ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ ดังนี้

● ระยะที่ 1: ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ (Start-up Stage)

เป็นระยะที่ผู้ประกอบการได้เริ่มก่อตั้งธุรกิจและอยู่ในระยะทดสอบแผนธุรกิจของตน ทำให้มีรายได้ยังไม่แน่นอนในช่วงนี้ ผู้ประกอบการจึงควรมีการวางแผนงบประมาณอย่างระมัดระวัง

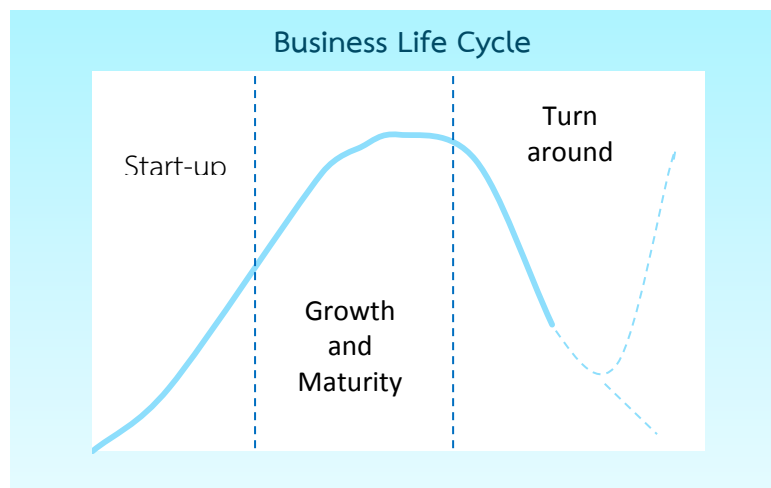
- ระยะที่ 2: ขั้นเติบโต (Growth and Maturity Stage)

เป็นระยะที่ยอดขายและลูกค้าของธุรกิจเริ่มเพิ่มขึ้นและเริ่มมีการแข่งขันกับธุรกิจของผู้ประกอบการอื่น ๆ ธุรกิจจึงเริ่มมีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นให้สอดคล้องกับจำนวนการผลิต บ่อยครั้งที่เจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการต้องทบทวนแผนธุรกิจและการเงินของตนจนกระทั่งระยะเวลาหนึ่ง ธุรกิจเริ่มอยู่ตัว มีการเติบโตคงที่ ทำให้ผู้ประกอบการต้องหาหนทางใหม่ในการปรับปรุงธุรกิจ และสร้างทางเลือกใหม่ ๆ ในการชักจูงลูกค้า

- ระยะที่ 3: ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn around Stage)

ในระยะนี้ผู้ประกอบการอาจประสบกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เช่น ยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง หรือไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถลดต้นทุนในการทำธุรกิจได้ ผู้ประกอบการจึงต้องหาหนทางแก้ไขปัญหากหากต้องการประกอบธุรกิจต่อไป แต่ถ้าแก้ไขไม่ได้ก็อาจตัดสินใจเลิกทำธุรกิจหรือขายธุรกิจให้แก่ผู้อื่น

แผนภาพที่ 2-6 การแบ่งวัฏจักรธุรกิจ (Business Life Cycle) ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ



สำหรับทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดวัฏจักรธุรกิจมีหลายทฤษฎี โดยแต่ละทฤษฎีจะสามารถอธิบายได้ถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดวัฏจักรธุรกิจ การอธิบายปรากฏการณ์ของวัฏจักรธุรกิจโดยทั่วไปต้องอาศัยการสังเคราะห์หลายทฤษฎีเข้าด้วยกันซึ่งแต่ละทฤษฎีจะเกี่ยวข้องกับตัวแปร 3 ตัว ได้แก่

- 1) ช่วงเวลา (Time Lag) การเกิดปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจจะมีเรื่องของเวลามาเกี่ยวข้อง โดยระยะเวลาจะเป็นปัจจัยสำคัญที่แสดงถึงความรุนแรงของวัฏจักรธุรกิจ

- 2) ความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันระหว่างธุรกิจ (Independency among the Firms) วัฏจักรธุรกิจจะไม่เกิดขึ้นถ้าหน่วยธุรกิจแต่ละหน่วยสามารถพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งในความเป็นจริงหน่วยธุรกิจต่างต้องพึ่งพากันและกัน ถ้าธุรกิจหนึ่งมีการหดตัวหรือขยายตัว ธุรกิจอื่นที่พึ่งพิงกันก็จะหดตัวหรือขยายตัวเช่นเดียวกัน

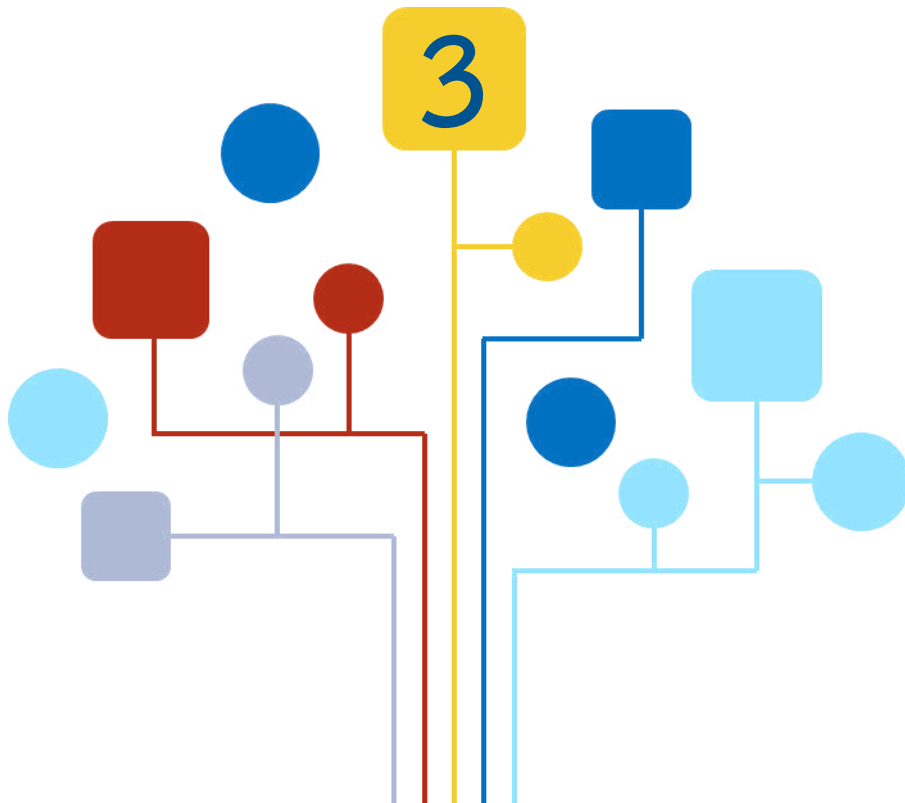
- 3) ความไม่แน่นอน (Uncertainty) เป็นปัจจัยสำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดวัฏจักรธุรกิจ ถ้าอนาคตเป็นเรื่องของความไม่แน่นอน กล่าวคือทุกหน่วยธุรกิจอยู่ในดุลยภาพ วัฏจักรธุรกิจก็จะไม่สามารถเกิดขึ้นได้

จากแนวคิดวัฏจักรธุรกิจ (Business Life Cycle) และการทบทวนวรรณกรรมงานศึกษาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องการระบุตัวแปรของแบบจำลองทางเศรษฐมิติในการศึกษาครั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ จะใช้ตัวแปรที่มี

ลักษณะมาตรวัดแบบลิเคิร์ต เนื่องจากตัวแปรลักษณะดังกล่าวสามารถเก็บข้อมูลได้สะดวกและรวดเร็วจากผู้ประกอบการ SME ที่เป็นประชากรที่มีขนาดใหญ่ของการศึกษาครั้งนี้ นอกจากนี้ การเก็บข้อมูลลักษณะนี้จากแบบสอบถามมีโอกาสที่จะได้รับคำตอบที่ตรงไปตรงมามากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับตัวแปรที่มีลักษณะมาตรวัดแบบระดับอัตราส่วน (Ratio Scale) โดยมีตัวแปรตามของแบบจำลองคือการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME ซึ่งมีลักษณะมาตรวัดแบบลิเคิร์ต ที่มีการให้คะแนนคำตอบแบบ 5 ระดับ และตัวแปรต้นของแบบจำลองที่ยึดตามงานศึกษาของ Chittithaworn, Islam, Keawchana และ Yusuf (2011) ได้แก่ ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ ลักษณะของผู้บริโภคและตลาด รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ แหล่งเงินทุน กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร ซึ่งตัวแปรต้นทั้งหมดมีลักษณะมาตรวัดแบบลิเคิร์ต ที่มีการให้คะแนนคำตอบแบบ 5 ระดับ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการศึกษาวิจัย



วิธีดำเนินการศึกษาวิจัย

เนื้อหาในบทนี้เป็นการพิจารณาวิธีดำเนินการศึกษาวิจัยของทั้งโครงการ โดยแบ่งเป็นหัวข้อ ดังนี้ 1) ขั้นตอนการดำเนินงาน 2) หลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อสำรวจข้อมูล 3) หลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเชิญเข้าร่วมประชุมระดมความคิดเห็น และ 4) แผนการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงาน เพื่อแสดงให้เห็นถึงแนวทางการดำเนินงานอย่างมีระบบและสามารถบริหารจัดการโครงการให้แล้วเสร็จตามกำหนดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1. ขั้นตอนการดำเนินงาน

เมื่อพิจารณาข้อมูลอ้างอิงต่าง ๆ เพื่อกำหนดแนวทางการศึกษาเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้นั้น ที่ปรึกษาฯ ได้กำหนดวิธีการศึกษาวิจัย (Research Methodology) ในรูปแบบของการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ซึ่งเป็นการวิจัยที่เก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งที่รวบรวมไว้แล้ว และข้อมูลปฐมภูมิจากกลุ่มตัวอย่างที่มีความเป็นตัวแทนที่ดี (Representativeness) ของประชากร โดยสามารถนำมาใช้อ้างอิงคำตอบหรือผลการสำรวจอย่างมีเหตุผล (Generalization) ทั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ ได้กำหนดวิธีการดำเนินงานซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 5 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาวิเคราะห์กลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ ที่ปรึกษา มีแนวคิดในการรวบรวมข้อมูลทั้งที่เป็นข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิในภาพรวม ดังนี้

✓ ข้อมูลทุติยภูมิ: เป็นการรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร แบบรายงาน และงานศึกษาที่เกี่ยวข้องกับสถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ และประเด็นอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ทั้งจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เช่น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า ธนาคารแห่งประเทศไทย เป็นต้น และการศึกษาในประเด็นที่มีความคล้ายคลึงและเกี่ยวข้องกับประเด็นการศึกษาจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ทั้งที่เป็นสถาบันการศึกษาในและต่างประเทศ

✓ ข้อมูลปฐมภูมิ: ที่ปรึกษา จะทำการออกแบบและจัดทำแบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์เชิงลึกที่จะใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิทั้งในลักษณะของการสำรวจ (Field Surveys) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) (ทั้งโดยการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว (Face to Face Interview) และการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ (Phone Interview) โดยขึ้นอยู่กับลักษณะ และแนวทางที่เหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างที่มีความหลากหลาย ภายใต้ขอบเขตการดำเนินงานโครงการฯ ได้กำหนดให้แบ่ง SME กลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มย่อยไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม ในการศึกษานี้ที่ปรึกษาฯ จะแบ่งกลุ่มตัวอย่างในเบื้องต้นออกเป็น 6 กลุ่มย่อย ตามลักษณะของผู้ประกอบการ ดังนี้

1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) คือกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี

2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

5) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ และ

6) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ

ทั้งนี้ ในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างดังกล่าวข้างต้น ที่ปรึกษาฯ จะคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ครอบคลุมระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ได้แก่ ขึ้นเริ่มต้นธุรกิจ (Start-Up) ขึ้นเติบโต (Growth & Maturity) และขึ้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn Around) อย่างไรก็ตาม จากการพิจารณาข้อมูลในฐานข้อมูลที่ได้รับสำนักงาน สสว. พบว่า มีข้อจำกัดในส่วนของข้อมูลของกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ กล่าวคือ ไม่มีสถานที่ติดต่อที่เป็นปัจจุบันซึ่งอาจทำให้ไม่สามารถติดต่อเพื่อขอความอนุเคราะห์ในการรวบรวมข้อมูลได้ ซึ่งนำมาสู่ความจำเป็นในการรวบรวมข้อมูลในส่วนนี้เพิ่มเติมเพื่อให้ได้กลุ่มตัวแทนที่เพียงพอในการรวบรวมข้อมูล

1.2 การทบทวนงานการศึกษา

ในการรวบรวมประเด็นเพื่อสำรวจข้อมูลภาคสนามและนำมาใช้อ้างอิงจำเป็นต้องทบทวนงานการศึกษาที่เกี่ยวข้อง ซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1) แนวคิดทฤษฎีที่ใช้กำหนดระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) เพื่อกำหนดคุณลักษณะที่แตกต่างกันของกลุ่มผู้ประกอบการ SME 2) งานการศึกษา

เกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ซึ่งจะช่วยให้สามารถระบุรายละเอียดของปัจจัยที่แตกต่างหรือเหมือนกันในแต่ละกลุ่มได้อย่างถูกต้อง ตลอดจนสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางการคาดการณ์ (Forecast) สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญได้ และ 3) (ร่าง) แผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2560-2564 เพื่อศึกษาประเด็นยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ เป้าประสงค์ และแนวทางการดำเนินการซึ่งจะช่วยให้สามารถนำประเด็นสำคัญไปใช้สำหรับรวบรวมข้อมูลภาคสนามได้อีกทางหนึ่ง

1.3 การกำหนดกลุ่มตัวอย่างและเครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้กำหนดให้รวบรวมข้อมูลโดยใช้การสำรวจ 3 วิธี ได้แก่ 1) แบบสอบถาม 2) สัมภาษณ์ และ 3) สัมมนาระดมความคิดเห็น โดยมีขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

1.3.1 การกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อสำรวจข้อมูล ไม่น้อยกว่า 1,500 ตัวอย่าง มีกลุ่มย่อยไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม โดยครอบคลุมระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) โดยการแบ่งเป็น 4 ชั้นภูมิ ได้แก่ 1) ลักษณะของผู้ประกอบการ SME 2) ระยะการเติบโตทางธุรกิจ 3) ภูมิภาค และ 4) จังหวัด

1.3.2 การกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อสัมภาษณ์แบบเชิงลึก (In-depth Interview) โดยมีความครอบคลุมการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว (Face to Face Interview) และการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ (Phone Interview) อย่างละ 15 ตัวอย่าง (รวมเป็น 30 ตัวอย่าง) เพื่อทำการเก็บข้อมูลปฐมภูมิเชิงลึกจากผู้ประกอบการ SME เกี่ยวกับ จุดอ่อน จุดแข็ง ข้อจำกัด และโอกาส รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ

1.3.3 การออกแบบและจัดทำแบบสอบถามการสำรวจข้อมูลให้เหมาะสมกับแต่ละกลุ่มตัวอย่าง และกำหนดรูปแบบการจัดเก็บข้อมูล

1.3.4 การกำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเชิญเข้าร่วมประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม SME ร่วมกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ไม่น้อยกว่า 5 ครั้ง และมีจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 30 ราย/ครั้ง

1.3.5 การทดสอบความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม โดยแบ่งการทดสอบออกเป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนที่หนึ่ง คือ การทดสอบความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม (Validity test) เพื่อพิจารณาความสามารถของแบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูลที่สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์การศึกษาได้ โดยผู้เชี่ยวชาญอย่างน้อย 3 ราย และขั้นตอนที่สอง คือ การทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability test) เพื่อพิจารณาแนวโน้มของกลุ่มตัวอย่างที่ตอบแบบสอบถามมีความคงเส้นคงวาสามารถนำผลที่ได้จากแบบสอบถามไปใช้อ้างอิงได้อย่างน่าเชื่อถือหรือไม่ โดยกลุ่มตัวอย่างทดลอง 15-30 ราย

1.4 การสำรวจข้อมูล

ขั้นตอนการกระจายเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลแต่ละประเภทไปยังกลุ่มเป้าหมาย แบ่งเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) การกระจายแบบสอบถาม จำนวน 1,500 ชุด ไปยังกลุ่มเป้าหมายตามชั้นภูมิต่าง ๆ และสัดส่วนที่กำหนด 2) การสัมภาษณ์โดยตรง (Face-to-face) จำนวน 15 ครั้ง 3) สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ (Telephone)

จำนวน 15 ครั้ง และ 4) จัดประชุมเพื่อระดมความคิดเห็น ไม่น้อยกว่า 5 ครั้ง โดยจัดประชุมระดมความคิดเห็นที่ส่วนกลาง (กรุงเทพฯ) และมีจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 30 ราย/ครั้ง

1.5 การวิเคราะห์ สังเคราะห์ ประมวลผล และจัดทำข้อเสนอ

โดยแบ่งตามประเด็นสำคัญดังนี้

1.5.1 การวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) โดยครอบคลุมประเด็นที่สำคัญ อาทิ โครงสร้างของ SME ของกลุ่มตัวอย่าง เป็นต้น ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจภาคสนาม และการประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับนโยบายหรือมาตรการของรัฐในการสนับสนุน SME ในปัจจุบัน และผลการดำเนินการที่ผ่านมาของแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 11 โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญ อาทิ สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME เพื่อเป็นข้อมูลวิเคราะห์ในการจัดทำแผน/มาตรการ/โครงการที่เหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีความต้องการความช่วยเหลือและการส่งเสริมที่แตกต่างกัน

1.5.2 การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจเพื่อแสดงให้เห็นถึงสถานภาพของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ สำหรับแนวทางการศึกษาแบ่งเป็น 2 ส่วนย่อย ได้แก่ ส่วนที่หนึ่งเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน (Internal Situation) และส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก (External Situation) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ

✓ ส่วนที่หนึ่งเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน (Internal Situation) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจเพื่อพิจารณาถึงจุดแข็ง (Strength) หมายถึง องค์กรประกอบที่มีความได้เปรียบเหนือกว่ากลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มอื่น ๆ ซึ่งสามารถนำจุดแข็งดังกล่าวมาพัฒนาสร้างความแข็งแกร่งให้กับกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจได้มากขึ้นและจุดอ่อน (Weakness) หมายถึง องค์กรประกอบที่มีความเสียเปรียบหรือด้อยกว่ากลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มอื่น ๆ ซึ่งทำให้กลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ ไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ซึ่งจำเป็นต้องเร่งปรับปรุงให้กลุ่มผู้ประกอบการ SME สามารถเดินหน้าต่อไปได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

สำหรับการวิเคราะห์สถานการณ์ภายในนั้น ที่ปรึกษาฯ ได้ประยุกต์ใช้กรอบแนวคิดของแมคคินซี (McKinsey 7 s Framework)¹ ซึ่งได้รับการยอมรับและนำไปใช้อย่างแพร่หลายในการวิเคราะห์สถานการณ์ขององค์กร ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกันของ 7 องค์กรประกอบ ได้แก่ 1) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy) 2) โครงสร้างขององค์กร (Structure) 3) ระบบการทำงาน (System) 4) บุคลากร (Staff) 5) ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (Skill) 6) รูปแบบการบริหารจัดการ (Style) และ 7) วัฒนธรรมองค์กร (Shared values) โดยพิจารณาในประเด็นของจุดแข็งและจุดอ่อนที่เด่นชัดในแต่ละองค์ประกอบ เพื่อสะท้อนสถานการณ์ภายในเชิงภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ

✓ ส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก (External Situation) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อพิจารณาถึงโอกาส (Opportunity) หมายถึง

¹ Tom Peters (2011). A Brief History of the 7-S ("McKinsey 7-S") Model. สืบค้นจาก <http://www.tompeters.com>

องค์ประกอบที่มีส่วนช่วยเสริมศักยภาพการดำเนินธุรกิจให้สามารถบรรลุเป้าหมายได้ตามที่ตั้งไว้หรือมากกว่าที่ตั้งเป้าไว้และอุปสรรค (Threat) หมายถึง องค์ประกอบที่เป็นภัยคุกคามหรือสร้างปัญหาให้กับกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจซึ่งจำเป็นต้องหาแนวทางเตรียมรับมือกับสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตต่อไป

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกจะทำให้กลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจทราบถึงโอกาสและอุปสรรคทางการดำเนินงานขององค์กรที่ได้รับผลกระทบมาจากสถานการณ์ภายนอกขององค์กร ทั้งนี้ ในการศึกษาครั้งนี้จะประยุกต์ใช้กรอบแนวคิด C-PEST Analysis ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ผลกระทบจากปัจจัยที่สำคัญ 5 ปัจจัย ได้แก่ 1) C : Customer, Competitors คือ ลูกค้าหรือผู้รับบริการ, คู่แข่ง 2) P : Politics, Policies คือ สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และ กฎหมายที่เกี่ยวข้องอีกด้วย 3) E : Environment, Economics คือ สภาพแวดล้อม หรือ สภาพเศรษฐกิจ 4) S: Society คือ สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชนเป็นอย่างไร และ 5) T : Technology คือ เทคโนโลยีรวมถึงระบบสารสนเทศที่เกิดขึ้นอีกด้วย โดยพิจารณาครอบคลุมประเด็นโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ

1.5.3 การวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ในการดำเนินการส่วนนี้ ที่ปรึกษาฯ ได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วนย่อย ได้แก่ ส่วนที่หนึ่ง คือ การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Statistical Inference) อาทิ การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่มีปัจจัยแตกต่างกัน และ ส่วนที่สอง คือ การวิเคราะห์ข้อมูลชั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ ดังนี้

✓ ส่วนที่หนึ่งการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Statistical Inference) ได้แก่ การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่มีปัจจัยแตกต่างกัน

■ การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) เป็นวิธีการทดสอบเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม โดยตัวแปรต้นมีลักษณะเป็นตัวแปรเชิงคุณภาพ (Qualitative Variable) ที่จำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม

■ การวิเคราะห์ความแปรปรวน (ANOVA) เป็นวิธีการทดสอบเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตามโดยที่ตัวแปรต้นมีลักษณะเป็นตัวแปรเชิงคุณภาพ (Qualitative Variable) ที่จำแนกออกเป็นตั้งแต่ 3 กลุ่มขึ้นไป ส่วนตัวแปรตามมีลักษณะเป็นตัวแปรเชิงปริมาณ (Quantitative Variable)

✓ ส่วนที่สองการวิเคราะห์ข้อมูลชั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจเมื่อปัจจัยต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงไป

ในการศึกษาคั้งนี้ ที่ปรึกษา กำหนดให้แบบจำลองทางเศรษฐมิติเป็นแบบจำลองเชิงเส้นตรง (Linear Function) โดยค่าสัมประสิทธิ์ที่คำนวณได้จะนำมาใช้อธิบายผลกระทบของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ โดยในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจคั้งนี้ ที่ปรึกษา จะใช้แบบจำลองเชิงซ้อน (Multiple Equation Model) เนื่องจาก ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจมีมากกว่า 1 ตัวแปรตามรายละเอียดที่ปรากฏในขั้นตอนที่ 1 และมีตัวอย่างของรูปแบบของแบบจำลองคั้งนี้

$$Y_i = F[X_{1i}, X_{2i}, X_{3i}, X_{4i}, X_{5i}, X_{6i}, X_{7i}, X_{8i}] \text{ โดยที่ } i = 1, \dots, n$$

โดยที่	Y_i	คือ การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{1i}	คือ ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{2i}	คือ การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{3i}	คือ ผลผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{4i}	คือ ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของผลผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{5i}	คือ รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{6i}	คือ แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{7i}	คือ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	X_{8i}	คือ สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME รายที่ i
	n	คือ จำนวนกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการ SME

1.5.4 การสังเคราะห์ตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ (Strategic Positioning) ในปัจจุบันของกลุ่มผู้ประกอบการ SME เพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมในแต่ละตำแหน่งสำหรับการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการระบุสถานการณ์ หรือ ตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ TOWS Matrix จากสถานการณ์ต่าง ๆ คั้งนี้ สถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็ง-โอกาส: S-O) สถานการณ์ที่ 2 (จุดอ่อน-โอกาส: W-O) สถานการณ์ที่ 3 (จุดแข็ง-อุปสรรค: S-T) และสถานการณ์ที่ 4 (จุดอ่อน-อุปสรรค: W-T)

การสังเคราะห์ตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ในปัจจุบันของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจเพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมในแต่ละตำแหน่งสำหรับการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ สำหรับเครื่องมือที่ใช้ในการระบุสถานการณ์ หรือ ตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ ได้แก่ TOWS Matrix คั้งนี้

✓ สถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็ง-โอกาส: S-O) พิจารณาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดแข็งและโอกาสมาพิจารณาร่วมกัน โดยเป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนา เนื่องจากมีประเด็นในการนำไปใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย คั้งนั้น กลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Maxi-Maxi or Aggressive Strategies) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้และฉกฉวยโอกาสต่าง ๆ ที่เปิดมาหาประโยชน์อย่างเต็มที่

✓ สถานการณ์ที่ 2 (จุดอ่อน-โอกาส: W-O) พิจารณาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดอ่อนและโอกาสมาพิจารณาร่วมกัน โดยเป็นสถานการณ์ที่องค์กรมีโอกาสเป็นข้อได้เปรียบด้าน

การแข่งขันอยู่หลายประการ แต่ติดขัดอยู่ตรงที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่หลายอย่างเช่นกัน ดังนั้น ทางออก คือ กลยุทธ์การปรับเปลี่ยน (Mini-Maxi or Turnaround-oriented Strategy) เพื่อจัดหรือแก้ไข จุดอ่อนภายในต่าง ๆ ให้พร้อมที่จะฉกฉวยโอกาสต่าง ๆ ที่เปิดให้

✓ สถานการณ์ที่ 3 (จุดแข็ง-อุปสรรค: S-T) พิจารณาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดแข็งและอุปสรรคมาพิจารณาร่วมกัน สถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการ ดังนั้น ผู้ประกอบการสามารถปรับตัวไปพร้อมกับสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไป โดยเลือกใช้กลยุทธ์การแตกตัวหรือขยายขอบข่ายกิจการ (Maxi-Mini or Diversification Strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่น ๆ แทน

✓ สถานการณ์ที่ 4 (จุดอ่อน-อุปสรรค:W-T) พิจารณาจากการนำข้อมูลการประเมินสภาพแวดล้อมที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคมาพิจารณาร่วมกัน ซึ่งสถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เนื่องจากกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอกและมีปัญหาจุดอ่อนภายในหลายประการ ดังนั้น ทางเลือกที่ดีที่สุด คือ กลยุทธ์การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Mini-Mini or Defensive Strategies) เพื่อพยายามลดหรือหลีกเลี่ยงอุปสรรคต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหากกลยุทธ์ที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

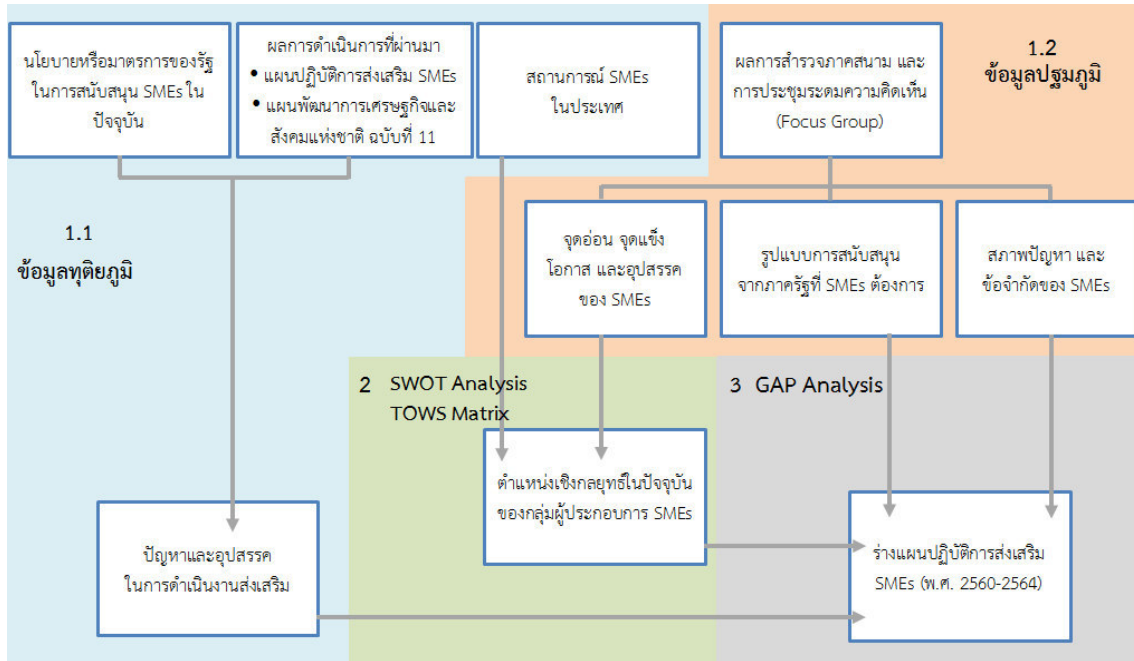
แผนภาพที่ 3-1 กรอบแนวทางการวิเคราะห์สถานการณ์ โดยใช้เครื่องมือ SWOT และ TOWS Matrix



ที่มา : <http://joydebcc.weebly.com/swot.html>

1.5.5 การวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (GAP Analysis) เป็นการพิจารณาประเด็นตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ในปัจจุบันของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจที่ได้จากการวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ในหัวข้อข้างต้น เทียบเคียงกับสิ่งที่ระบุไว้ในร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ. 2560 - 2564) เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งในการทำข้อเสนอแนะในการจัดทำข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ และแนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ

แผนภาพที่ 3-2 แนวทางการวิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME
(พ.ศ.2560-2564)



1.5.6 การจัดทำข้อเสนอแนะในการส่งเสริมกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ ในระดับกรอบแผนปฏิบัติการจะมีความครอบคลุม แนวทาง/มาตรการ/โครงการการส่งเสริม SME แนวทาง ผลักดันให้เกิดผลในทางปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการตลาด อาทิ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เป็นต้น ด้านการบริหารจัดการ อาทิ การใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในการบริหารจัดการด้านต่าง ๆ เป็นต้น ด้านการเงิน อาทิ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน เป็นต้น และอื่น ๆ อาทิ มาตรการการส่งเสริมของรัฐ เป็นต้น โดยในแต่ละข้อเสนอแนะจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่หนึ่ง คือ แนวทาง/มาตรการ/โครงการ เพื่อดำเนินการสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ และส่วนที่สอง คือ แนวทางการขับเคลื่อนเพื่อให้เกิดผลในทางปฏิบัติ

1.5.7 คาดการณ์ (Forecast) สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญในรอบระยะเวลา 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559)

เมื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจที่ปรึกษาฯ จะคาดการณ์ปัจจัยดังกล่าวในรอบระยะเวลา 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ทั้งนี้ จากหัวข้อ 1.5.3 จะเห็นได้ว่าตัวแปรต้นของแบบจำลอง เป็นตัวแปรที่มีลักษณะมาตรการรวัดแบบลิเคิร์ท ที่มีการให้คะแนนคำตอบแบบ 5 ระดับ การนำข้อมูลในลักษณะดังกล่าวนี้ที่ได้จากการเก็บแบบสอบถามมาทำการคาดการณ์โดยตรงจะไม่ได้สะท้อนถึงสถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ที่เป็นไปได้ในอนาคต ดังนั้นเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว ที่ปรึกษาฯ จะใช้ตัวแปรแทน (Proxy Variables) ที่เหมาะสมแทนตัวแปรต้นของแบบจำลองเพื่อใช้ในการคาดการณ์ครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม มีความเป็นไปได้ว่า ที่ปรึกษาฯ ไม่สามารถหาตัวแปรแทนที่เหมาะสมแทนตัวแปรต้นบางตัวของแบบจำลองได้ ดังนั้น ในการศึกษาครั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ จึงแบ่งกลุ่มตัวแปรต้นของแบบจำลองออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 กลุ่มของตัวแปรต้นที่สามารถหาตัวแปรแทนที่เหมาะสมแทนได้ และกลุ่มที่ 2 กลุ่มของตัวแปรต้น

ที่ไม่สามารถหาตัวแปรแทนที่เหมาะสมแทนได้ โดยรายละเอียดในการคาดการณ์ตัวแปรทั้ง 2 กลุ่ม มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มที่ 1: กลุ่มของตัวแปรต้นที่สามารถหาตัวแปรแทนที่เหมาะสมแทนได้ ในการคาดการณ์ตัวแปร กลุ่มดังกล่าวนี้ ที่ปรึกษา จะทำการคาดการณ์ในรอบระยะเวลา 6 เดือน (ตุลาคม 2558-มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559-กันยายน 2559) ด้วยโปรแกรม Crystal Ball ซึ่งวิธีการทำงานของโปรแกรมดังกล่าวนี้ จะทำให้ตัวแปรต้นในแบบจำลองมีลักษณะที่เป็น Stochastic ทั้งหมด และใช้เครื่องมือ CB Predictor ของโปรแกรม Crystal Ball เป็นเครื่องมือช่วยในการพยากรณ์ค่าประมาณในอนาคตของตัวแปรต้น โดยเครื่องมือ CB Predictor จะทำการหารูปแบบที่เหมาะสมของอนุกรมเวลาซึ่งเป็นรูปแบบที่แทนข้อมูลในอดีตได้ดีที่สุดมาเป็นตัวพยากรณ์ โดยค่าพยากรณ์ตัวแปรต้นที่ได้จาก CB Predictor จะมีคุณสมบัติเป็น Stochastic Value และมีการแจกแจงความน่าจะเป็นที่ไม่เหมือนกันขึ้นอยู่กับข้อมูลในอดีตของตัวแปรนั้น ๆ

กลุ่มที่ 2: กลุ่มของตัวแปรต้นที่ไม่สามารถหาตัวแปรแทนที่เหมาะสมแทนได้ ในการคาดการณ์ ตัวแปรในกลุ่มดังกล่าวนี้ ที่ปรึกษา จะทำการระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับโอกาสที่เป็นได้ในอนาคตในช่วง เดือนตุลาคม 2558 ถึงเดือนมีนาคม 2559 และในช่วงเดือนเมษายน 2559 ถึงเดือนกันยายน 2559 ของ ตัวแปรในกลุ่มดังกล่าวนี้ ผ่านการจัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus Group) เพื่อนำมาใช้ในการคาดการณ์ ปัจจัยดังกล่าวในรอบระยะเวลา 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และเมษายน 2559 - กันยายน 2559)

ทั้งนี้สามารถสรุปขั้นตอนการดำเนินงานตามวิธีการศึกษาวิจัยได้ตามแผนภาพที่ 3-3

แผนภาพที่ 3-3 วิธีการศึกษาวิจัย



2. หลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อสำรวจข้อมูล

สำหรับหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อสำรวจข้อมูล ไม่น้อยกว่า 1,500 ตัวอย่าง โดยมีกลุ่มย่อยไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม และครอบคลุมระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ที่ปรึกษาฯ กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

2.1 การกำหนดคุณลักษณะตัวอย่าง (Sample Characteristics Determination)

เพื่อให้สามารถสะท้อนประเด็นในการวิจัยได้อย่างครบถ้วน ที่ปรึกษาฯ ได้กำหนดให้กลุ่มตัวอย่าง ต้องมีอย่างน้อย 2 คุณลักษณะ ได้แก่ ความแตกต่างระหว่างภูมิภาค และระยะการเติบโตทางธุรกิจ โดยมีหลักการและเหตุผลในการกำหนดคุณลักษณะดังกล่าว ดังนี้

✓ ความแตกต่างระหว่างภูมิภาค เนื่องจากในแต่ละภูมิกษณานั้นมีวิถีชีวิตและการดำรงอยู่ร่วมกัน เป็นสังคม วัฒนธรรมและประเพณี สภาพแวดล้อมทางสังคมและภูมิศาสตร์ ตลอดจนสาธารณูปโภคที่ได้รับ การสนับสนุนจากภาครัฐแตกต่างกันล้วนส่งผลต่อการประกอบธุรกิจที่แตกต่างกัน ดังนั้น กลุ่มตัวอย่าง จำเป็นต้องสะท้อนคุณลักษณะความแตกต่างของแต่ละภูมิภาคจึงจะทำให้สามารถรวบรวมสารสนเทศ ได้ครบถ้วน ทั้งนี้ หากพิจารณาจากข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในประเด็นเรื่องความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึง แหล่งเงินทุนหรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จากภาครัฐ การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีการกระจายรายภาค จะช่วยให้สามารถติดตามผลการดำเนินงานมาตรการต่าง ๆ ของภาครัฐได้

✓ ระยะการเติบโตทางธุรกิจ เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้เป็นการสำรวจผู้ประกอบการที่มีการ ดำเนินธุรกิจและความต้องการที่แตกต่างกันตามขั้นของการเติบโตทางธุรกิจ ดังนั้น แต่ละหน่วยของ ประชากรควรมีตัวแทนประชากรผู้ประกอบการในแต่ละขั้นของการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อให้สามารถรวบรวม ประเด็นที่สะท้อนคุณลักษณะสำคัญ อาทิ ปัญหา/อุปสรรค จุดแข็ง/จุดอ่อน ความต้องการการสนับสนุนและ ช่วยเหลือ ทั้งนี้ คุณลักษณะที่แตกต่างดังกล่าวจะช่วยให้สามารถนำข้อมูลไปใช้ในเชิงการจัดชุดนโยบาย ที่มีความเหมาะสมสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลอย่างแท้จริง

2.2 การกำหนดกลุ่มตัวอย่าง (Sampling Technique Determination)

ในการศึกษานี้ใช้การเลือกตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-stage Cluster Sampling) ซึ่งเป็นการเลือกตัวอย่างเพื่อให้ได้กลุ่มตัวอย่างที่มีความเป็นตัวแทนที่ดี (Representativeness) ของประชากร โดยแบ่งเป็น 4 ชั้นภูมิ ได้แก่ ลักษณะของผู้ประกอบการ SME ระยะการเติบโตทางธุรกิจ ภูมิภาค และจังหวัด โดยมีวิธีการเลือกตัวอย่างในแต่ละชั้นภูมิ ดังนี้

ชั้นภูมิที่ 1: ลักษณะของผู้ประกอบการ SME ที่ปรึกษาฯ จะแบ่งกลุ่มตัวอย่าง 1,500 ตัวอย่างออกเป็น 6 กลุ่ม ในลักษณะต่าง ๆ ได้แก่

1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) คือ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้เพิ่มขึ้นสูงไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี

2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

- 4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่
- 5) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่
- 6) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ

ชั้นภูมิที่ 2: ระยะการเติบโตทางธุรกิจ จากชั้นภูมิที่ 1 ที่ปรึกษา จะทำการแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นอีก 3 กลุ่ม ตามจำนวนชั้น 3 ชั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ ได้แก่ ชั้นเริ่มต้นธุรกิจ ชั้นเติบโต และชั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ ตามนิยามของระยะการเติบโตทางธุรกิจในแต่ละชั้นที่ระบุไว้ในบทที่ 1 (หน้าที่ 1-2) มาแบ่ง ตามชั้นภูมิที่ 1

ชั้นภูมิที่ 3: ภูมิภาค ในการศึกษาครั้งนี้ ที่ปรึกษา จะแบ่งประเทศไทยออกเป็น 5 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้และภาคตะวันออก ภาคเหนือ และกรุงเทพมหานคร โดยกำหนดให้ภูมิภาคต่าง ๆ ประกอบด้วยจังหวัด ดังนี้

✓ **ภาคกลาง** ประกอบด้วย ชัยนาท นครนายก นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี พระนครศรีอยุธยา ลพบุรีสมุทรปราการ สมุทรสงคราม สมุทรสาคร สิงห์บุรี สุพรรณบุรี สระบุรี อ่างทอง ฉะเชิงเทรา ปราจีนบุรี สระแก้ว กาญจนบุรี ประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี และราชบุรี

✓ **ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ** ประกอบด้วย กาฬสินธุ์ ขอนแก่น ชัยภูมิ นครพนม นครราชสีมา บึงกาฬบุรีรัมย์ มหาสารคาม มุกดาหาร ยโสธร ร้อยเอ็ด เลย สกลนคร สุรินทร์ ศรีสะเกษ หนองคาย หนองบัวลำภูอุดรธานี อุบลราชธานี และอำนาจเจริญ

✓ **ภาคใต้และภาคตะวันออก** ประกอบด้วย จันทบุรี ชลบุรี ตราด ระยอง กระบี่ ชุมพร ตรัง นครศรีธรรมราช นราธิวาส ปัตตานี พังงา พัทลุง ภูเก็ต ระนอง สตูล สงขลา สุราษฎร์ธานี และยะลา

✓ **ภาคเหนือ** ประกอบด้วย เชียงราย เชียงใหม่ น่าน พะเยา แพร่ แม่ฮ่องสอน ลำปาง ลำพูน อุตรดิตถ์กำแพงเพชร นครสวรรค์ พิจิตร พิษณุโลก เพชรบูรณ์ สุโขทัย อุทัยธานี และตาก

✓ **กรุงเทพมหานคร** ประกอบด้วย กรุงเทพมหานคร และไม่ระบุจังหวัด

ทั้งนี้ จากชั้นภูมิที่ 2 จะแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็นอีก 5 กลุ่ม ตามสัดส่วนของจำนวนผู้ประกอบการ SME ในแต่ละภูมิภาค โดยในการศึกษาครั้งนี้ ได้ทำการรวมผู้ประกอบการ SME ที่อยู่ในภูมิภาคภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือเข้าด้วยกัน เพื่อให้สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่อยู่ในแต่ละภูมิภาคมีความใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 3-1 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ SME พ.ศ. 2556 แบ่งตามภูมิภาค

ภูมิภาค	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ภาคกลาง	556,674	20.14
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	679,856	24.60
ภาคใต้และภาคตะวันออก	509,345	18.43
ภาคเหนือ	463,367	16.76
กรุงเทพมหานคร	554,755	20.07
ทั่วประเทศ	2,763,997	100

ที่มา: รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2557

หมายเหตุ: สังเคราะห์ข้อมูลโดยมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

ชั้นภูมิที่ 4: จังหวัด ในการศึกษารั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ จะแบ่งผู้ประกอบการ SME แยกรายจังหวัด ในแต่ละภูมิภาค ตามกลุ่มจังหวัดในชั้นภูมิที่ 3 โดยจัดเรียงลำดับจังหวัดที่มีจำนวนผู้ประกอบการ SME มากที่สุดไปน้อยที่สุดในแต่ละภูมิภาค เพื่อพิจารณาความเหมาะสมในการคัดเลือกจังหวัด โดยในแต่ละภูมิภาค ไม่เกิน 3 จังหวัด

ภายใต้หลักเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างข้างต้น ที่ปรึกษาฯ ได้กำหนดวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยต้องการให้ข้อมูลในการสำรวจมีความน่าเชื่อถือมากที่สุด จึงได้ใช้รูปแบบการกระจายแบบสอบถาม โดยการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัวเป็นหลัก ประกอบกับการจัดส่งแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการ เพื่อให้ผลการตอบรับมีมากขึ้นและได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือมาใช้ในการวิเคราะห์ตามกรอบระยะเวลาที่กำหนด

1. การกำหนดกรอบจังหวัดที่ใช้เป็นฐานในการกำหนดกลุ่มตัวอย่าง โดยคัดเลือกจังหวัดในแต่ละภูมิภาคที่สามารถดำเนินการสัมภาษณ์ตัวต่อตัวได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวนรวม 16 จังหวัด เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากรในการสำรวจสูงสุด ดังนี้

- ✓ ภาคกลาง จำนวน 5 จังหวัด ประกอบด้วย นนทบุรี พระนครศรีอยุธยา สุพรรณบุรี กาญจนบุรี และราชบุรี
- ✓ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 3 จังหวัด ประกอบด้วย นครราชสีมา บุรีรัมย์ และอุดรธานี
- ✓ ภาคใต้และภาคตะวันออก จำนวน 4 จังหวัด ประกอบด้วย ชลบุรี ตรัง พัทลุง และสงขลา
- ✓ ภาคเหนือ จำนวน 3 จังหวัด ประกอบด้วย เชียงใหม่ ลำปาง และพิษณุโลก
- ✓ กรุงเทพมหานคร

2. กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างตามชั้นภูมิ ที่ปรึกษาฯ ได้รับอนุเคราะห์ข้อมูลผู้ประกอบการในแต่ละกลุ่มตามชั้นภูมิที่ 1 ของจังหวัดต่าง ๆ ทั้ง 16 จังหวัดข้างต้น โดยข้อมูลที่ได้รับอนุเคราะห์จาก สสว. จำนวน 25,966 ราย ดังตารางที่ 3-2

ตารางที่ 3-2 ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME จำแนกตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ
จากฐานข้อมูลคัดกรองบางส่วนของ สสว.

ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME	ระยะการเติบโตทางธุรกิจ		
	ขั้นเริ่มต้น ธุรกิจ	ขั้นเติบโต	ขั้นการ ปรับเปลี่ยนธุรกิจ
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง	0	4,065	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20	0 (6)*	848	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี	0	0	5,005
กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่	0	4,769	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่	4,833	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ	2,085	0	4,355

หมายเหตุ: * มีจำนวนข้อมูลที่ได้รับมาจำนวน 6 บริษัท ซึ่งถือว่ามีส่วนใกล้เคียง 0

ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้รับเมื่อจำแนกตามลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME และระยะการเติบโตทางธุรกิจ จะเห็นได้ว่าลักษณะประเภทของกลุ่มธุรกิจ ใน 5 กลุ่ม มีระยะการเติบโตทางธุรกิจในระยะเดียวกันในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง มีระยะการเติบโตอยู่ในช่วง ขึ้นเติบโต จำนวน 4,065 ราย
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 มีระยะการเติบโตอยู่ในช่วง ขึ้นเติบโต จำนวน 848 ราย
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มีระยะการเติบโตอยู่ในช่วง ขึ้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ จำนวน 5,005 ราย
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ มีระยะการเติบโตอยู่ในช่วง ขึ้นเติบโต จำนวน 4,769 ราย
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ มีระยะการเติบโตอยู่ในช่วง ขึ้นเริ่มต้นธุรกิจ จำนวน 4,833 ราย
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ มีระยะการเติบโตอยู่ในช่วง ขึ้นเริ่มต้นธุรกิจ จำนวน 2,085 ราย และขึ้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ จำนวน 4,355 ราย

เนื่องจากข้อมูลที่ได้รับเป็นข้อมูลเพียงส่วนหนึ่งของข้อมูลผู้ประกอบการ SME ทั้งหมด ดังนั้นจึงไม่สามารถใช้ข้อมูลดังกล่าวเป็นจำนวนประชากรในการนำเสนอได้ เพื่อให้สามารถรวบรวมข้อมูลสำหรับใช้ในการวิเคราะห์ที่ได้ตามหลักสถิติ ที่ปรึกษาฯ จึงกำหนดวิธีการคัดเลือกโดยให้สุ่มตัวอย่างจากฐานข้อมูลคัดกรองของ สสว. ในแต่ละกลุ่มจำนวนเท่ากัน คือ กลุ่มละ 300 ราย ซึ่งจะทำให้สามารถนำผลการศึกษาที่ได้มาเปรียบเทียบเคียงกันได้ระหว่างกลุ่มภายใต้จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เท่ากัน นอกจากนี้ ในการศึกษาคั้งนี้ที่ปรึกษาฯ จะทำการเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการเป็นจำนวน 10-30 ตัวอย่างเท่านั้น เนื่องจากข้อจำกัดในการติดต่อไปยังผู้ประกอบการ SME แต่ละรายที่ไม่มีสถานที่ตั้งและไม่มีเบอร์โทรศัพท์ที่เป็นปัจจุบัน พิจารณาตารางที่ 3-3

ตารางที่ 3-3 จำนวนตัวอย่างของลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ

ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME	ระยะการเติบโตทางธุรกิจ			รวมทั้งหมด
	ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ	ขั้นเติบโต	ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ	
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง	0	300	0	300
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20	0	300	0	300
กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี	0	0	300	300
กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่	0	300	0	300
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่	300	0	0	300
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ**	15	0	15	30
รวมทั้งหมด	315	900	315	1,530

หมายเหตุ: ** ขึ้นอยู่กับจำนวนที่ที่ปรึกษาฯ สามารถเก็บได้

ทั้งนี้ โครงสร้างกลุ่มตัวอย่างตามลักษณะธุรกิจของผู้ประกอบการ SME และระยะการเติบโตทางธุรกิจ เป็นไปตามตารางที่ 3-2 โดยมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 1,500 – 1,530 ราย ต่อจากนั้น จึงกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาจากความแตกต่างในแต่ละภูมิภาค ซึ่งในขั้นนี้ที่ปรึกษาฯ พิจารณากำหนดสัดส่วนของแต่ละภูมิภาคตามตารางที่ 3-1 และ 3-3 ดังตารางที่ 3-4

ตารางที่ 3-4 จำนวนตัวอย่างในแต่ละภูมิภาค

ภูมิภาค	จำนวนตัวอย่างในแต่ละลักษณะ ของผู้ประกอบการ SME	จำนวนตัวอย่างทั้งหมด (ราย)
ภาคกลาง	60	300
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	75	375
ภาคใต้และภาคตะวันออก	55	275
ภาคเหนือ	50	250
กรุงเทพมหานคร	60	300
รวมทั้งหมด	300	1,500

หมายเหตุ: ไม่รวมจำนวนกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ ประมาณ 15-30 ราย ขึ้นอยู่กับจำนวนที่ที่ปรึกษาฯ สามารถเก็บได้ ซึ่งไม่สามารถระบุได้อย่างชัดเจนว่าจะจัดเก็บได้จากภูมิภาคใด

3. กำหนดกลุ่มตัวอย่างรายจังหวัด โดยพิจารณาจากสัดส่วนในตารางที่ 3-4 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาตารางที่ 3-5 จะเห็นได้ว่า จำนวนข้อมูลคัดกรองของ สสว. เมื่อแยกรายจังหวัดแล้วในบางกลุ่มผู้ประกอบการ อาทิ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ส่งผลให้ไม่สามารถสุ่มตัวอย่างให้เพียงพอกับจำนวน 300 รายได้ หากพิจารณาคุณลักษณะของความแตกต่างด้านภูมิภาคพร้อมด้วย ดังนั้น ที่ปรึกษาฯ จะดำเนินการแก้ไขโดยการขอข้อมูลคัดกรองจาก สสว. เพิ่มเติมในกลุ่มดังกล่าว หากไม่มีข้อมูลเพียงพอที่ปรึกษาฯ จะพิจารณาจากประเภทลักษณะของผู้ประกอบการก่อนแล้วจึงพิจารณาความแตกต่างของภูมิภาค เพื่อให้ได้ข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,500 ราย ตามกำหนด

ตารางที่ 3-5 จำนวนข้อมูลคัดกรองของ สสว. จำแนกตามประเภทกลุ่มผู้ประกอบการ SME และ ภูมิภาค แยกรายจังหวัด

ภูมิภาค	จังหวัด	HG		HM		LO		EXPORT		START		STOP		รวม
		เมือง	อื่น ๆ	เมือง	อื่น ๆ	เมือง	อื่น ๆ	เมือง	อื่น ๆ	เมือง	อื่น ๆ	เมือง	อื่น ๆ	
กลาง	ราชบุรี	15	23	1	0	80	157	3	27	15	31	21	68	441
	กาญจนบุรี	14	15	1	1	73	109	5	19	13	21	19	35	325
	สุพรรณบุรี	6	26	0	0	58	80	2	34	16	15	10	19	266
	อยุธยา	10	58	0	16	75	345	11	68	20	72	17	97	789
	นนทบุรี	122	229	6	21	112	202	217	309	137	327	166	458	2,306
ตะวันออก เฉียงเหนือ	บุรีรัมย์	7	13	0	0	32	47	16	5	13	18	13	33	197
	นครราชสีมา	67	38	6	2	324	222	16	26	70	64	64	59	958
	อุดรธานี	21	7	0	0	154	21	4	1	56	13	60	29	366
ใต้และ ตะวันออก	สงขลา	12	71	0	6	82	632	33	53	12	93	16	111	1,121
	พัทลุง	2	5	0	0	38	23	2	1	11	4	7	7	100
	ตรัง	13	4	0	0	90	50	2	7	9	14	16	8	213
	ชลบุรี	114	277	9	27	59	268	56	439	77	595	111	482	2,514
เหนือ	เชียงใหม่	67	75	4	4	126	76	86	66	136	115	188	212	1,155
	ลำปาง	15	11	0	0	148	60	22	7	24	14	37	48	386
	พิษณุโลก	18	3	0	0	159	36	1	0	40	9	121	61	448
กรุงเทพฯ	กทม.	2,642	-	744	-	1,067	-	3,229	-	2,779	-	3,847	-	14,308
รวม		3,145	855	771	77	2,677	2,328	3,705	1,062	3,428	1,405	4,713	1,727	25,893

หมายเหตุ HG หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth)
HM หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20
LO หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี
EXPORT หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่
START หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่
STOP หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการ

3. ออกแบบและจัดทำแบบสอบถาม

สำหรับ (ร่าง) แบบสอบถาม ได้กำหนดโครงสร้างของแบบสอบถาม เป็น 6 ส่วน คือ

- ✓ ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 3 ข้อ
- ✓ ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ จำนวน 17 ข้อ
- ✓ ส่วนที่ 3 ข้อมูลลักษณะธุรกิจและการตัดสินใจจำแนกกลุ่ม จำนวน 3-8 ข้อ
- ✓ ส่วนที่ 4 การศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME จำนวน 18 ข้อ
- ✓ ส่วนที่ 5 การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME จำนวน 9 ข้อ
- ✓ ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

โดยรายละเอียดของข้อคำถามปรากฏในภาคผนวก

4. หลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อเชิญเข้าร่วมประชุมระดมความคิดเห็น

สำหรับการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) เพื่อระดมความคิดเห็นนั้น กำหนดให้มีการจัดทั้งสิ้น จำนวนอย่างน้อย 5 ครั้ง และแต่ละครั้งมีจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเฉลี่ยอย่างน้อย 30 ราย/ครั้ง ที่ปรึกษาฯ พิจารณาหลักเกณฑ์และวิธีการในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง เพื่อเข้าร่วมประชุมดังนี้

1. กำหนดให้ผู้เข้าร่วมประชุมในแต่ละกลุ่มมีลักษณะเดียวกัน เพื่อให้การระดมความคิดเห็น อยู่บนฐานแนวคิด ประสบการณ์ และสภาพการดำเนินธุรกิจที่ไม่แตกต่างกันมากนัก
2. กำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME อาทิ กระทรวงอุตสาหกรรม หอการค้าไทย สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย กระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงการคลัง เข้าร่วมประชุมจำนวน 5 ครั้ง โดยในแต่ละครั้งขึ้นอยู่กับความสะดวกของผู้เข้าร่วมประชุมเป็นหลัก
3. ที่ปรึกษาฯ คัดเลือกตัวแทนผู้เข้าร่วมประชุมในแต่ละกลุ่มจากฐานข้อมูลคัดกรองของ สสว. โดยมีให้เป็นรายเดียวกับที่ดำเนินการกระจายแบบสอบถาม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น ทั้งในส่วนกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่น ๆ โดยมีกำหนดการ ดังนี้

ครั้งที่ 1 วันที่ 3 มี.ค.59	กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่
ครั้งที่ 2 วันที่ 16 มี.ค. 59	กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่
ครั้งที่ 3 วันที่ 22 มี.ค. 59	กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth)
ครั้งที่ 4 วันที่ 29 มี.ค. 59	กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20
ครั้งที่ 5 วันที่ 3-พ.ค.-59	กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี พิจารณาแผนภาพที่ 3-4

แผนภาพที่ 3-4 กำหนดการจัดประชุมกลุ่มย่อย การสัมภาษณ์เชิงลึก และ
การทดสอบแบบสอบถาม

กุมภาพันธ์						
อาทิตย์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29					

เมษายน						
อาทิตย์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

มีนาคม						
อาทิตย์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

พฤษภาคม						
อาทิตย์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

- หมายเหตุ: 1. สีเขียว หมายถึง ช่วงเวลาในการทดสอบแบบสอบถาม
สีฟ้า หมายถึง ช่วงเวลาในการจัดประชุมกลุ่มย่อย
สีเหลือง หมายถึง ช่วงเวลาในการสัมภาษณ์เชิงลึก
สีแดง หมายถึง วันหยุดราชการ
2. กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม

5. แผนการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงาน

ตารางที่ 3-6 ตารางกำหนดการทำงาน (Gantt Chart) ช่วงเดือนที่ 1 - 5

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																				ผู้รับผิดชอบ
		1				2				3				4				5				
		ธ.ค.		ม.ค.		ม.ค.		ก.พ.		ก.พ.		มี.ค.		มี.ค.		เม.ย.		เม.ย.		พ.ค.		
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	
1. จัดทำแผนการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงาน และ ข้อเสนอทางด้านเทคนิคเพิ่มเติมอย่างละเอียด พร้อมกำหนด ระยะเวลาและผู้รับผิดชอบในแต่ละขั้นตอน	2.9																					ดาวูด #230
2. กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง เพื่อสำรวจข้อมูล ไม่น้อยกว่า 1,500 ตัวอย่าง มีกลุ่มย่อย ไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม โดยครอบคลุมระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business life cycle)	5.7																					ศุภชัย #238
3. กำหนดหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง เพื่อเชิญเข้าร่วมประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม SME ร่วมกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ไม่น้อย กว่า 5 ครั้ง และมีจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 30 ราย/ครั้ง	8.6																					ผานิต #211
4. จัดทำแนวทางการวิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติ การหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564) (แล้วแต่กรณีว่าการดำเนินงานอยู่ในช่วงใดของแผนฯ)	11.4																					สุธาสินี #234

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																		ผู้รับผิดชอบ		
		1		2		3		4		5												
		ธ.ค.	ม.ค.	ม.ค.	ก.พ.	ก.พ.	มี.ค.	มี.ค.	เม.ย.	เม.ย.	พ.ค.											
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2					
เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบ แผนปฏิบัติการ																						
5. จัดทำแนวทางการคาดการณ์ (Forecast) สถานการณ์ ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญ ระยะ 6 เดือน (ต.ค. 58-มี.ค.59 และ เม.ย. 59-ก.ย.59) ในภาพรวม รวมทั้งทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	14.3																					ศุภชัย #238
6. ออกแบบและจัดทำแบบสอบถามการสำรวจข้อมูล ให้เหมาะสมกับแต่ละกลุ่มตัวอย่าง และกำหนดรูปแบบ การจัดเก็บข้อมูล	17.1																					ดาวูด #230
7. รายงานขั้นต้น (Inception Report)	20.0																					รพีสุภา #202
8. ปรับปรุงแก้ไขรายงานขั้นต้นและ (ร่าง) แบบสอบถาม พร้อมนำส่งตามมติที่ประชุมของคณะกรรมการตรวจรับ	22.9																					ดาวูด #230
9. ทดสอบความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม (Validity test) เพื่อพิจารณาความสามารถของแบบสอบถามในการรวบรวม ข้อมูลที่สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์การศึกษา ได้ โดยผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ราย	25.7																					ศักรินทร์ #236

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																		ผู้รับผิดชอบ	
		1		2		3		4		5											
		ธ.ค.	ม.ค.	ม.ค.	ก.พ.	ก.พ.	มี.ค.	มี.ค.	เม.ย.	เม.ย.	พ.ค.										
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2				
10. ทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม (Reliability test) โดยกลุ่มตัวอย่างทดลอง 15 - 30 ราย	28.6																				ศุภชัย #238 และ ศักดิ์ศรี #236
11. จัดอบรมกับเจ้าหน้าที่สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างภาคสนาม	31.4																				ดาวูด#230
12. กระจายแบบสอบถาม จำนวน 1,500 ชุด ไปยังกลุ่มเป้าหมายตามชั้นภูมิต่าง ๆ และสัดส่วนที่กำหนด	34.3																				ดาวูด #230
13. ติดต่อประสานงานกับบริษัทต่าง ๆ เพื่อ 1) ขอสัมภาษณ์เชิงลึก 2) ขอสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ และ 3) การประชุมกลุ่มย่อยเพื่อระดมความคิดเห็น	37.1																				จิตรวดี #248 และ พิรุณทิพย์ #131
14. จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริมที่เหมาะสมกับ SME <u>กลุ่มที่ 1 ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่</u> วันที่ 3 มี.ค. 2559 เวลา 13.00 - 16.00 น. ณ ห้องประชุมใหญ่ มูลนิธิ สวค. และสรุปผลการประชุม โดยมีผู้เข้าร่วมประชุมประมาณ 30 ราย	40.0																				ปองคุณ #235 และ พิรุณทิพย์ #131
15. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อตัว (Face to Face Interview) กับผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 3 ราย ตามขั้นของระยะการเติบโตทาง	42.9																				ศุภชัย #238

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																		ผู้รับผิดชอบ		
		1		2		3		4		5												
		ธ.ค.		ม.ค.		ม.ค.		ก.พ.		ก.พ.		มี.ค.		มี.ค.		เม.ย.		เม.ย.			พ.ค.	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		1	2
ธุรกิจ ในกรุงเทพฯ (ช่วงวันที่ 24 - 26 ก.พ. 2559)																						
16. จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/ มาตรการส่งเสริมที่เหมาะสมกับ SME กลุ่มที่ 2 ได้แก่ กลุ่ม ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ วันที่ 16 มี.ค. 2559 เวลา 13.00 - 16.00 น. ณ ห้องประชุมใหญ่ มูลนิธิ สวค. และสรุปผลการประชุม โดยมีผู้เข้าร่วมประชุมประมาณ 30 ราย	45.7																					ปองคุณ #235 และ พิรุณทิพย์ #131
17. ตรวจสอบ ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของ ผู้ประกอบการ SME จำนวนไม่น้อยกว่า 500 ตัวอย่าง	48.6																					ศักดิ์ศรี #236
18. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อ ตัว (Face to Face Interview) กับผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 3 ราย ตามขั้นของระยะการเติบโตทาง ธุรกิจ ในจังหวัดตรัง (ช่วงวันที่ 9 - 11 มี.ค. 2559)	51.4																					ปองคุณ #235

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																ผู้รับผิดชอบ				
		1		2		3		4		5												
		ธ.ค.		ม.ค.		ม.ค.		ก.พ.		ก.พ.		มี.ค.		มี.ค.		เม.ย.			เม.ย.		พ.ค.	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2		3	4	1	2
19. จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริมที่เหมาะสมกับ SME กลุ่มที่ 3 ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) วันที่ 22 มี.ค. 2559 เวลา 13.00 - 16.00 น. ณ ห้องประชุมใหญ่ มูลนิธิ สวค. และสรุปผลการประชุม โดยมีผู้เข้าร่วมประชุม ประมาณ 30 ราย	54.3																					ปองคุณ #235 และ ภาנית #211
20. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อตัว (Face to Face Interview) กับผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 3 ราย ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา (ช่วงวันที่ 23 - 25 มี.ค. 2559)	57.1																					ต้องการ #235
21. จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริมที่เหมาะสมกับ SME กลุ่มที่ 4 ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 วันที่ 29 มี.ค. 2559 เวลา 13.00 - 16.00 น. ณ ห้องประชุมใหญ่ มูลนิธิ สวค. และสรุปผลการประชุม โดยมีผู้เข้าร่วมประชุม ประมาณ 30 ราย	60.0																					ปองคุณ #235 และ ภาנית #211
22. วิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564) (แล้วแต่กรณีว่าการ	62.9																					ชญ์รัศม์ #212

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																ผู้รับผิดชอบ				
		1		2		3		4		5												
		ธ.ค.		ม.ค.		ม.ค.		ก.พ.		ก.พ.		มี.ค.		มี.ค.		เม.ย.			เม.ย.		พ.ค.	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2		3	4	1	2
ดำเนินงานอยู่ในช่วงใดของแผนฯ) เบื้องต้น																						
23. รายงานความก้าวหน้า (Progress Report)	65.7																					รพีสุภา #202
24. ตรวจสอบ ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการ SME จำนวนไม่น้อยกว่า 1,000 ตัวอย่าง (รวมการจัดเก็บในงวดที่ 2)	68.6																					ศักดิ์ศรี #236
25. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อตัว (Face to Face Interview) กับผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 3 ราย ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ ในจังหวัดลำปาง (ช่วงวันที่ 27 - 29 เม.ย. 2559)	71.4																					ศักดิ์ศรี #236
26. จัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริมที่เหมาะสมกับ SME กลุ่มที่ 5 ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ เป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี วันที่ 3 พ.ค. 2559 เวลา 13.00 - 16.00 น. ณ ห้องประชุมใหญ่ มูลนิธิ สวค. และสรุปผลการประชุม โดยมีผู้เข้าร่วมประชุมประมาณ 30 ราย	74.3																					ต้องการ #235

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละของ งาน	เดือน																		ผู้รับผิดชอบ		
		1		2		3		4		5												
		ธ.ค.		ม.ค.		ม.ค.		ก.พ.		ก.พ.		มี.ค.		มี.ค.		เม.ย.		เม.ย.			พ.ค.	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		1	2
27. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) แบบตัวต่อตัว (Face to Face Interview) กับผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 3 ราย ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ ในจังหวัดบุรีรัมย์ (ช่วงวันที่ 11 - 13 พ.ค. 2559)	77.1																					ศุภชัย #238

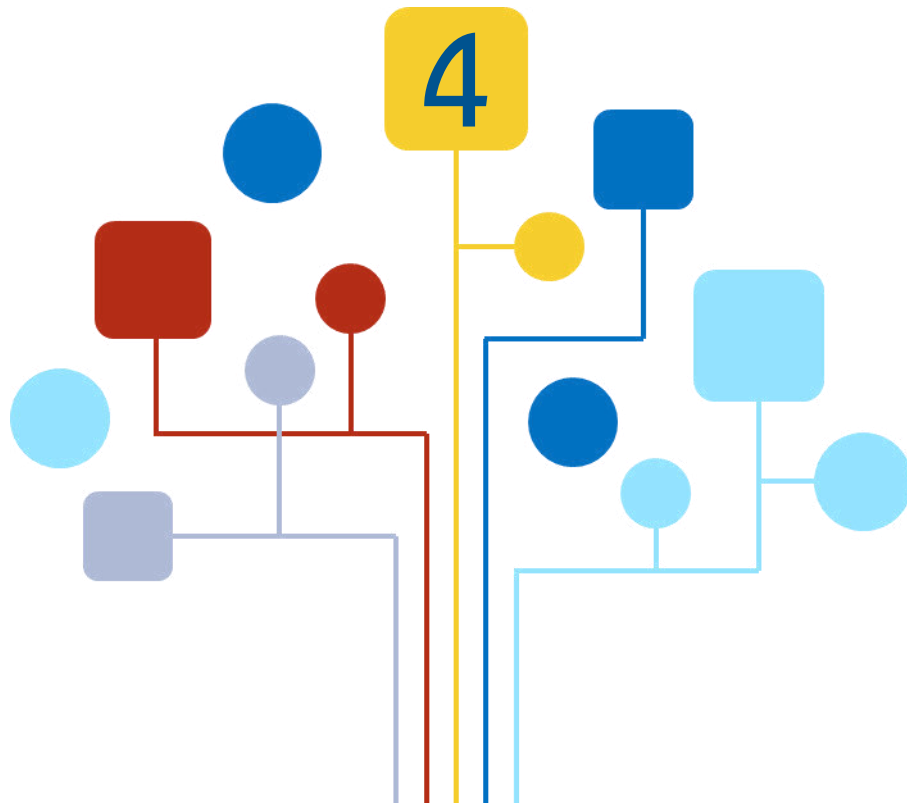
ตารางที่ 3-7 ตารางกำหนดการทำงาน (Gantt Chart) ช่วงเดือนที่ 6 - 10

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละ ของงาน	เดือน																ผู้รับผิดชอบ		
		6		7		8		9		10										
		พ.ค.		มิ.ย.		มิ.ย.		ก.ค.		ก.ค.		ส.ค.		ส.ค.		ก.ย.			ก.ย.	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2		3	4
28. จัดทำร่างการวิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564) (แล้วแต่กรณีว่าการดำเนินงานอยู่ในช่วงใดของแผนฯ) พร้อมข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ	80.0																			ดาวูด #230 ฉัษฎร์รัมย์ #212 และ สุธาสิณี #234
29. คาดการณ์ (Forecast) สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญ ในภาพรวม ในรอบ 6 เดือนแรก (ต.ค. 58-มี.ค.59)	82.9																			ศุภชัย #238
30. ร่างรายงานฉบับสมบูรณ์ (Draft Final Report)	85.7																			รพีสุภา #202
31. ตรวจสอบ ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ประกอบการ SME จำนวนไม่น้อยกว่า 1,500 ตัวอย่าง (รวมการจัดเก็บในงวดที่ 2 และ 3)	88.6																			ศัภัยศรณ์ #236
32. สรุปผลการจัดประชุมระดมความคิดเห็น (Focus group) แนวทาง/มาตรการส่งเสริมที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจโดยเป็นผลการประชุมในแต่ละครั้งและภาพรวม	91.4																			ต้องการ #235
33. วิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564) (แล้วแต่กรณีว่าการดำเนินงานอยู่ในช่วงใดของแผนฯ) พร้อมข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ	94.3																			ฉัษฎร์รัมย์ #212 และ สุธาสิณี

รายละเอียดกิจกรรม	ร้อยละ ของงาน	เดือน																ผู้รับผิดชอบ		
		6				7				8				9					10	
		พ.ค.		มิ.ย.		มิ.ย.		ก.ค.		ก.ค.		ส.ค.		ส.ค.		ก.ย.			ก.ย.	
		3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2		3	4
																			#234	
34. คาดการณ์ (Forecast) สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญ ในภาพรวม ระยะ 6 เดือน (ต.ค. 58-มี.ค.59 และ เม.ย. 59-ก.ย. 59)	97.1																		ศุภชัย #238	
35. รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)	100.0																		รพีสุภา #202	

บทที่ 4

ผลการสำรวจ และวิเคราะห์
ข้อมูลของผู้ประกอบการ SME



ผลการสำรวจ และวิเคราะห์ข้อมูล ของผู้ประกอบการ SME

เนื้อหาในบทนี้เป็นการวิเคราะห์และประมวลผลเพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการอ้างอิงการวิเคราะห์ส่วนต่างของแผนและจัดทำข้อเสนอเพื่อทบทวนแผนในบทถัดไปสำรวจข้อมูลปฐมภูมิ แบ่งเป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1) ภาพรวมการสำรวจข้อมูลการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม 2) การประมวลผลและบทวิเคราะห์เกี่ยวกับผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเจริญเติบโตทางธุรกิจ และ 3) บทสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) เพื่อใช้เป็นแนวทางในวิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ. 2560-2564) ให้สอดคล้องกับระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ตามความเหมาะสมต่อไป รายละเอียดเป็นดังนี้

1. ภาพรวมการสำรวจข้อมูล

ที่ปรึกษาฯ ได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิเสร็จสิ้นแล้ว โดยการดำเนินการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิในแต่ละวิธีการสามารถรวบรวมข้อมูลได้ตามเป้าหมายและกำหนดการที่ได้วางไว้ (พิจารณาตารางที่ 4-1)

ตารางที่ 4-1 ภาพรวมการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิ

แหล่งข้อมูล	เป้าหมาย	ดำเนินการแล้ว
1. การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม	1,500 ชุด	1,501 ชุด
2. การสัมภาษณ์เชิงลึก		
2.1 การสัมภาษณ์ ณ สถานประกอบการ	15 ราย	15 ราย
2.2 การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์	15 ราย	15 ราย
3. การประชุมระดมความคิดเห็น	5 ครั้ง	5 ครั้ง

อย่างไรก็ตาม พบว่า การดำเนินการมีประเด็นปัญหาบางประการที่สามารถถอดบทเรียนในการดำเนินการในครั้งต่อไปได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการบางรายที่ถูกระบุว่าธุรกิจอยู่ในกลุ่ม S หรือ M ในชุดข้อมูลที่ได้จากทาง สสว. แต่ไม่เห็นด้วยว่าเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่มดังกล่าว โดยแย้งว่าเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่ม L จึงปฏิเสธการให้ข้อมูล ทั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ ได้ชี้แจงโดยใช้การอ้างอิงเกี่ยวกับนิยามของขนาด SME แต่ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่าสินทรัพย์ถาวรมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งไม่สอดคล้องกับข้อมูลในการจำแนกกลุ่ม SME ในขั้นต้น

2. ผู้ประกอบการบางรายไม่ให้ความสำคัญกับการเข้าร่วมโครงการฯ เนื่องจากไม่เคยเข้าร่วมโครงการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ กับหน่วยงานภาครัฐมาก่อน ซึ่งที่ปรึกษาฯ ได้ชี้แจงให้เห็นถึงความสำคัญของการเป็นตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการในการให้ข้อมูลโดยตรงสำหรับใช้ในการทบทวนมาตรการในการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ในอนาคต

ในส่วนของการสำรวจข้อมูลโดยการกระจายแบบสอบถาม ซึ่งที่ปรึกษาฯ ได้ดำเนินการติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในบทที่ 3 ซึ่งผลการสำรวจข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559 ได้ดำเนินการแล้วเสร็จ จำนวน 1,501 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100.07 (พิจารณาตารางที่ 4-2) โดยกลุ่มตัวอย่างขั้นเริ่มต้นธุรกิจสามารถรวบรวมข้อมูลได้จำนวน 277 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 92.33 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ เนื่องจากการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ทำให้ข้อมูลของกิจการยังไม่เป็นที่แพร่หลาย เข้าถึงข้อมูลได้ยาก การติดต่อประสานงานเพื่อเข้าสำรวจข้อมูลจึงค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่สามารถรวบรวมได้มีขนาดใหญ่เพียงพอในการประมวลผลและสรุปผลการศึกษาจึงมิได้สำรวจเพิ่มเติมในการศึกษาครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เป็นไปตามขอบเขตของเนื้อหาที่ปรึกษาฯ จึงได้กระจายแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างขั้นเติบโต และกลุ่มตัวอย่างขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ เพื่อให้ยอดที่ได้รวมเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในบทที่ 3

ตารางที่ 4-2 ผลการสำรวจกลุ่มผู้ประกอบการ SME
ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ เปรียบเทียบเป้าหมายกับผลการดำเนินการ

ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME	ระยะการเติบโตทางธุรกิจ					
	ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ		ขั้นเติบโต		ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ	
	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (HG)	0	0	318	300	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (HM)	0	0	301	300	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (LO)	0	0	0	0	306	300
กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (EXPORT)	0	0	299	300	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (START)	277	300	0	0	0	0
รวม	277	300	918	900	306	300

หมายเหตุ: ในการสำรวจข้อมูลโดยการกระจายแบบสอบถาม ที่ปรึกษา สามารถเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการได้เพียง 1 ตัวอย่างเท่านั้น ทำให้ข้อมูลไม่เพียงพอและมีนัยสำคัญน้อยต่อการวิเคราะห์ข้อมูล

ตารางที่ 4-3 จำนวนตัวอย่างในแต่ละภูมิภาค เปรียบเทียบเป้าหมายกับผลการดำเนินการ

ภูมิภาค	HG		HM		LO		EXPORT		START		รวม	
	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย
กลาง	60	60	15	60	89	60	55	60	91	60	310	300
ตะวันออกเฉียงเหนือ	71	75	0	75	57	75	24	75	33	75	185	375
ใต้และตะวันออก	45	55	10	55	75	55	50	55	65	55	245	275
เหนือ	42	50	0	50	55	50	40	50	68	50	205	250
กทม	100	60	276	60	30	60	130	60	20	60	556	300
ทั่วประเทศ	318	300	301	300	306	300	299	300	277	300	1,501	1,500

2. การประมวลผลและบทวิเคราะห์เกี่ยวกับผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเจริญเติบโตทางธุรกิจ

สำหรับการวิเคราะห์และประมวลผลในส่วนนี้เป็นนำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จาก 1) การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม 2) การสัมภาษณ์เชิงลึก ทั้งจากการเข้าพบ ณ สถานประกอบการ และการสนทนาทางโทรศัพท์ และ 3) การประชุมระดมความคิดเห็น โดยจำแนกตามกลุ่มผู้ประกอบการ SME จำนวน 5 กลุ่ม ได้แก่

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (HG)
- 2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (HM)
- 3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (LO)
- 4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (EXPORT) และ
- 5) กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (START)

ทั้งนี้ องค์กรประกอบของเนื้อหาประกอบด้วย 1) สถานภาพและโครงสร้างของ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) 2) สถานการณ์ สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME และ 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

2.1 การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี)

2.1.1 สถานภาพและโครงสร้างของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี)

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริงจากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 318 ราย ซึ่งกรุงเทพฯ มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 100 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.45 รองลงมา ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 71 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 22.33 และน้อยที่สุด ได้แก่ ภาคเหนือ จำนวน 42 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 13.21 ผลการสำรวจแบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ **ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ** คิดเป็นร้อยละ 50.63 ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในภาคกลาง ภาคใต้และภาคตะวันออก และภาคเหนือ มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน โดยเป็นธุรกิจบริการเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และกรุงเทพฯ มีรูปแบบธุรกิจที่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจค่อนข้างน้อยอย่างชัดเจน ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 5.63 ในส่วนของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และธุรกิจการผลิต คิดเป็นร้อยละ 4.00 ในส่วนของกรุงเทพฯ

2. ผู้ประกอบการ **ส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น** ในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 76.96 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมา ได้แก่ สถาบันการเงิน (ร้อยละ 17.46 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) โดยเงินกู้ยืมระบบเป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้น้อยที่สุด (ร้อยละ 0.25 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด)

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ร้อยละ 83.02 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยภาคกลางมีผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐน้อยที่สุด (ร้อยละ 6.67 ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง) ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูงอาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (ร้อยละ 54.40 ของกลุ่มตัวอย่าง) ยกเว้นภาคเหนือที่มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 19.05 ที่ไม่ทราบข้อมูล แต่มีผู้ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐร้อยละ 85.71 สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการในภาคเหนือมิได้ให้ความสนใจกับโครงการหรือการสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก

4. การพัฒนาผู้ประกอบการเป็นโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด (ร้อยละ 35.19 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม (ร้อยละ 31.48 ของกลุ่มตัวอย่าง)

5. ภาพรวมของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีการดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้าหรือไม่มีตราสินค้ามีจำนวนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาลักษณะของการดำเนินธุรกิจจะพบความแตกต่างที่สำคัญ ได้แก่ การเริ่มต้นธุรกิจด้วยตนเองของผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยไม่มีตราสินค้า (ร้อยละ 64 ของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ) ในขณะที่การเริ่มต้นธุรกิจด้วยตนเองของผู้ประกอบการในภาคเหนือและภาคกลางส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้า (ร้อยละ 63.33 - ร้อยละ 66.67 ของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละภาคตามลำดับ)

6. สื่อสังคมออนไลน์เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุด (ร้อยละ 60.63 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาได้แก่ เว็บไซต์ (ร้อยละ 43.04 ของกลุ่มตัวอย่าง) และสื่อสิ่งพิมพ์ (ร้อยละ 12.06 ของกลุ่มตัวอย่าง)

7. แนวทางในการสร้างรายได้ที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญที่สุด ได้แก่ การศึกษาความต้องการของตลาดและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ (ร้อยละ 54.40 ของกลุ่มตัวอย่าง)

8. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (ร้อยละ 99.06 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีมาทำระบบบัญชีให้เป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด (ร้อยละ 55.03 ของกลุ่มตัวอย่าง)

9. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองโดยการเพิ่มผลิตภาพปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ได้แก่ การพัฒนาฝีมือแรงงาน (ร้อยละ 64.15 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยส่วนใหญ่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 89.94 ของกลุ่มตัวอย่าง) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาของธุรกิจ พบว่า ส่วนใหญ่ยังไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 77.36 ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการยังคงมุ่งเน้นความสามารถในการแข่งขันในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ดังนั้น หากไม่มีการผลักดันการสร้างความตระหนักเกี่ยวกับการทำวิจัยและพัฒนาเพื่อรักษาศักยภาพในการแข่งขันแล้ว ในอนาคตผู้ประกอบการในกลุ่มอาจก้าวเข้าสู่ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจเร็วขึ้น

10. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (ร้อยละ 85.85 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยธุรกิจค้าส่งเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่ไม่ได้เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (ร้อยละ 88.68 ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าส่ง)

11. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบในการดำเนินธุรกิจ (ร้อยละ 76.42 ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย อีกด้วย

2.1.2 สถานการณ์ สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่มี อัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี)

2.1.2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

ผลการสำรวจพบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงมี**จุดแข็ง**ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) กำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจ 2) ลำดับขั้นตอนการทำงาน (work flow) และจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่ายให้เกิดความชัดเจน เช่น ระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ และมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น ควบคุมคุณภาพการผลิต (QC) และ 3) ผู้บริหารและบุคลากรได้รับการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การประชุม การสัมมนา การฝึกอบรม ในขณะที่ยังคงมี**จุดอ่อน**ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้ 1) แผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง 2) บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และขาดความรู้ ความเข้าใจในงาน ตลอดจนการบริหารงานด้านบุคลากรของธุรกิจยังขาดประสิทธิภาพ ทำให้ไม่สามารถรักษามูลค่าธุรกิจไว้กับธุรกิจได้ และ 3) ยังไม่ตระหนักถึงความสำคัญของความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน และยังคงขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/ นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ

สำหรับ**โอกาส**ที่ส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต และลูกค้าต้องการสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากขึ้น เช่น สินค้าเพื่อสุขภาพ 2) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว และโครงสร้างพื้นฐานมีการขยายตัวครอบคลุมมากขึ้น เช่น ระบบขนส่ง อินเทอร์เน็ต เป็นต้น และ 3) เทคโนโลยีและสารสนเทศทำให้การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็น**อุปสรรค**ต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่สำคัญ ได้แก่ 1) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว 2) จำนวนคู่แข่งในตลาดที่เพิ่มขึ้น และ 3) สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง และนโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการ

2.1.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

ปัญหาที่สำคัญที่สุดซึ่งกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงประสบ คือ ด้านการตลาด เช่น การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย ราคาสินค้าไม่เป็นที่รู้จัก และราคาไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับผู้บริโภค โดยต้องแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดที่สอดคล้องกับความต้องการ เช่น การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ มีหลักสูตรอบรมให้ตรงความต้องการของผู้ประกอบการ และส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น ในขณะที่ปัญหาที่น่าสนใจอีกประการหนึ่ง คือ ด้านการบริหารจัดการ เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ สินค้าที่สั่งนำเข้าจากต่างประเทศไม่ค่อยได้มาตรฐาน หรือคุณลักษณะที่ตรงตามสัญญา จึงต้องดำเนินการ ตรวจสอบคุณภาพสินค้าอีกครั้ง ทำให้ต้นทุนในการบริหารจัดการเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งต้องการให้เกิดการสนับสนุนเพื่อจัดการปัญหาดังกล่าว เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ สนับสนุนด้านเสริมสร้างสุขภาพที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนาสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน เป็นต้น และเสริมสร้างความรู้ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจผ่านเว็บไซต์และคู่มือการประกอบธุรกิจ

นอกจากผลการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ที่ปรึกษาฯ ได้ระดมความคิดเห็นจากผู้ประกอบการโดยการจัดประชุมกลุ่มย่อย โดยมีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถผลักดันสินค้าตนเองให้ผ่านมาตรฐาน หรือการรับรองคุณภาพได้ เนื่องจากขาดความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านดังกล่าว

○ ผู้ประกอบการไม่สามารถผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าได้ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เนื่องจาก การดำเนินการของภาครัฐที่มีขั้นตอนค่อนข้างมากและใช้ระยะเวลาในการดำเนินการนาน เช่น กระบวนการรับรองการใช้เครื่องหมายการค้า

✓ ด้านการตลาด

○ ช่องทางการทำตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตมีบทบาทอย่างมากในการดำเนินธุรกิจกับต่างประเทศ ซึ่งจำเป็นต้องใช้ระดับสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูง (มีความเร็วและความเสถียรสูง) แต่ผู้ประกอบการเห็นว่าต้นทุนการใช้บริการอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูงมีราคาสูงเกินไป

✓ ด้านการเงิน

○ เอกสารและขั้นตอนในการดำเนินการนำเข้าสินค้าที่ต้องอาศัยความรอบคอบและความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนพิธีการต่าง ๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากความผิดพลาดในกรณีที่ไม่สามารถดำเนินการได้ทันตามเวลา ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายตัดสินใจจัดจ้างตัวแทนเพื่อมาดำเนินการดังกล่าว ซึ่งถือเป็นการเพิ่มภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการค่อนข้างมาก

○ การดำเนินการอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมของกลไกประชารัฐยังไม่สัมฤทธิ์ผลมากนัก โดยเฉพาะในส่วนของการมาตรการทางการเงินเพื่อ SME ซึ่งได้มีการกำหนดนโยบาย แนวทาง และมาตรการที่ชัดเจนแล้ว หากแต่ยังไม่มีมาตรการร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างเช่น การขอสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำตามนโยบายที่ได้มีการประกาศใช้ แต่เมื่อผู้ประกอบการไปยื่นเรื่องขออนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน พบว่า สถาบันการเงินที่มีได้สังกัดภาครัฐมิได้นำนโยบายดังกล่าวมาปฏิบัติอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมและเร่งด่วนตามนโยบายที่ได้มีการประกาศใช้โดยภาครัฐ ทั้งนี้ มีเพียงสถาบันการเงินของรัฐที่มีความรู้ความเข้าใจ และมีการดำเนินการตอบสนองต่อนโยบายดังกล่าวได้ทันทั่วทั้ง

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ผู้ประกอบการยังคงผลิตสินค้าในรูปแบบที่ตนเองมีความเชี่ยวชาญ โดยมีได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของตลาดและรูปแบบความต้องการของตลาดมากนัก ส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการ และการตลาดสมัยใหม่ ซึ่งเกิดจากวิสัยทัศน์หรือกระบวนทัศน์ของผู้ประกอบการที่มิได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและ/หรือการสร้างนวัตกรรมธุรกิจ

○ การเข้าถึงและการประชาสัมพันธ์ฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการยังไม่ครอบคลุม เนื่องจากช่องทางสำคัญในการเข้าถึงฐานข้อมูลที่สามารถส่งผ่านไปยังผู้ประกอบการได้จำนวนมาก คือ เว็บไซต์ของหน่วยงานต่าง ๆ ที่ได้จัดทำฐานข้อมูล ซึ่งยังไม่ได้รับการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากนัก ส่งผลให้ฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์จำนวนมากไม่สามารถไปถึงยังกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความต้องการใช้ข้อมูลดังกล่าวได้ อาทิ สิทธิที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน การเปิดอบรมพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ

ด้านต่าง ๆ ข้อมูลการประกอบธุรกิจที่มีการรวบรวมไว้ของหน่วยงานราชการ กิจกรรมจับคู่ธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการกับนักลงทุน

○ การติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐผ่านทางโทรศัพท์จำเป็นต้องรอสายเป็นเวลานาน รวมทั้งเจ้าหน้าที่ผู้รับเรื่องไม่สามารถให้ข้อมูลที่ต้องการได้ทันที นอกจากนี้ ในการดำเนินการติดต่อกับทางหน่วยงานราชการ กระบวนการบางอย่างยังต้องพึ่งพาระบบเอกสารที่มีข้อปฏิบัติค่อนข้างยุ่งยาก เกิดการสิ้นเปลืองเวลา

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ การให้บริการที่ปรึกษาเพื่อช่วยวินิจฉัยกิจการ ให้ความรู้โดยตรงจุด ทั้งในด้านการขยายกิจการ การลดต้นทุน การจัดการทางการเงิน และการตลาดสมัยใหม่ ซึ่งจะช่วยเหลือผลักดันให้ผู้ประกอบการสามารถขยายตลาดสำหรับการแข่งขันได้ทั้งตลาดในและต่างประเทศได้

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ การปรับแนวทางการปฏิบัติงานของหน่วยงานภาครัฐให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ตลอดจนการปรับตัวของบุคลากรภาครัฐให้สามารถปฏิบัติงานได้หลากหลายและมีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น เช่น มีการนำระบบการยื่นเอกสารผ่านทางอินเทอร์เน็ตมาปรับใช้ เพื่อให้การดำเนินการต่าง ๆ เป็นไปอย่างคล่องตัวมากขึ้น

○ ภาครัฐควรจัดอบรม สัมมนา และเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจ ในแนวทางการส่งเสริมหรือนโยบายที่ภาครัฐได้ประกาศ เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำแนวทางหรือนโยบายไปดำเนินการต่อได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

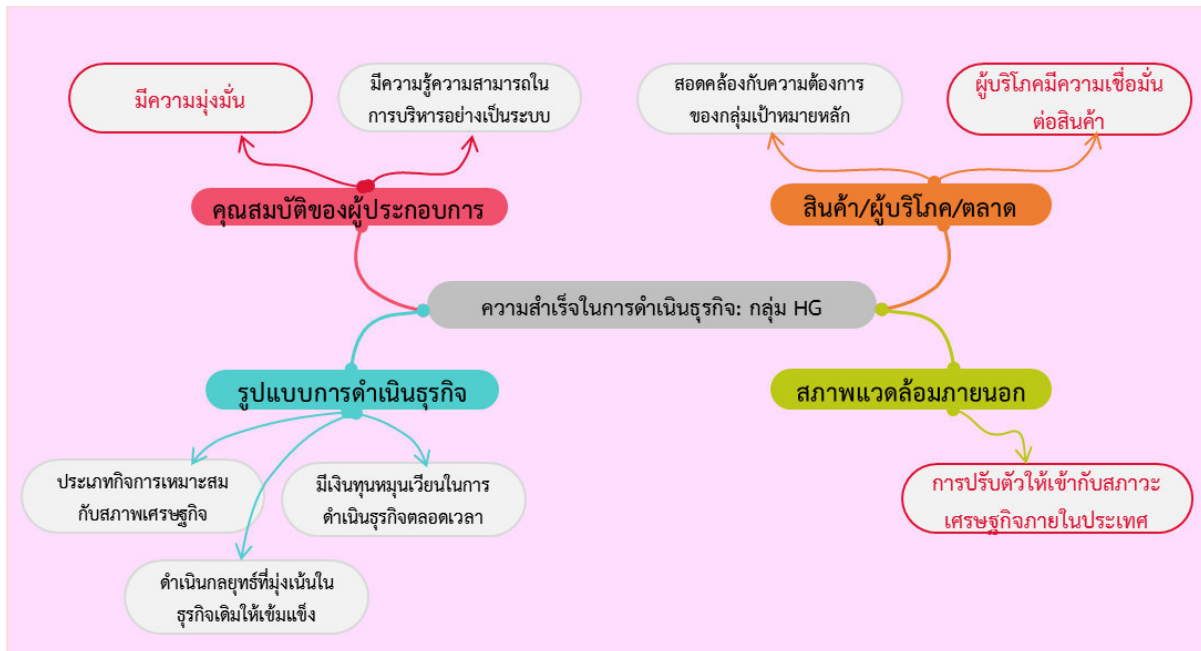
2.1.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี)

ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีอัตราการเติบโตสูง ได้แก่ การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง และการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ กล่าวคือ กิจการที่มีการวางแผนและวางระบบบริหารความเสี่ยงของธุรกิจ ตลอดจนการควบคุมภายในมีส่วนสำคัญในการป้องกันและลดผลกระทบจากความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ถือเป็นมาตรการสร้างภูมิคุ้มกันที่มีประสิทธิภาพสำหรับกิจการที่กำลังมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ข้อจำกัดทางด้านกฎระเบียบหรือกฎหมายในการทำธุรกิจก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจ เนื่องจากหากมีข้อจำกัดในการนำเข้าวัตถุดิบหรือขั้นตอนการติดต่อราชการมีความยุ่งยากมากทำให้กิจการเสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในส่วนของการลงทุนและการขยายตลาด

ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 3 ปัจจัยหลัก ได้แก่ คุณสมบัติของผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้บริโภค และสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ ต้องมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการควรจะมีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบร่วมด้วยจึงจะมีคุณสมบัติเพียงพอ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด ธุรกิจต้องสามารถทำให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นต่อสินค้าให้ได้เป็นสำคัญ โดยเป็นสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยเฉพาะ

การปรับตัวให้เข้ากับสถานะเศรษฐกิจภายในประเทศถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้
อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจ
ในประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนิน
ธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business)
มากกว่าธุรกิจใหม่ มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 4-1 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม HG



2.2 การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

2.2.1 สถานภาพและโครงสร้างของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริง
จากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 301 ราย ซึ่งกรุงเทพฯ มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ
276 ราย คิดเป็นร้อยละ 91.69 รองลงมา ได้แก่ ภาคกลาง จำนวน 15 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 4.98 และ
น้อยที่สุด ได้แก่ ภาคใต้และภาคตะวันออก จำนวน 10 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 3.32 ผลการสำรวจ
แบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็น
ร้อยละ 78.41 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมาได้แก่ ธุรกิจการผลิต และธุรกิจค้าส่ง
2. ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ เงินส่วนตัวหรือ
เงินของผู้ถือหุ้น (ร้อยละ 49.52 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) และสถาบันการเงิน (ร้อยละ 47.46 ของ
แหล่งเงินทุนทั้งหมด) ซึ่งรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 97 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ร้อยละ 68.77 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยไม่มีผู้ประกอบการในภาคกลางเคยเข้าร่วมโครงการหรือเคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในภาคกลางที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐจะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวไม่ทราบข้อมูลคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง

4. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด ได้แก่ การตลาดและการลงทุน และมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี (ร้อยละ 36.17 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ การพัฒนาผู้ประกอบการ ทั้งนี้ การส่งเสริมด้านการเงิน เป็นประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมน้อยที่สุด

5. ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง (ร้อยละ 75.42 ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ หากพิจารณาเป็นรายภาคจะพบว่า ผู้ประกอบการในภาคกลางส่วนใหญ่มีการดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้า (ร้อยละ 60 ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง) ในทางกลับกันผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ และผู้ประกอบการในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง

6. เว็บไซต์เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุด (ร้อยละ 75.42 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ สื่อสังคมออนไลน์ (ร้อยละ 41.20 ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ สื่อสิ่งพิมพ์และอีเมลเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ที่ได้รับความนิยมเช่นกัน

7. การกระจายงานที่ไม่ใช่กิจการหลักให้ผู้อื่น (Outsources) เป็นผู้ดำเนินการ ถือเป็นแนวทางในการบริหารต้นทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญที่สุด (ร้อยละ 48.17 ของกลุ่มตัวอย่าง)

8. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 96.35 ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน (ร้อยละ 91.03 ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่มีการวิจัยและพัฒนา (ร้อยละ 51.50 ของกลุ่มตัวอย่าง) ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้เน้นการรับเทคโนโลยีสารสนเทศจากภายนอก

9. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (ร้อยละ 69.44 ของกลุ่มตัวอย่าง)

10. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (ร้อยละ 99.67 ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ร้อยละ 77.41 ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (ร้อยละ 77.08 ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

2.2.2 สถานการณ์ สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

2.2.2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 มีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้ 1) มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่ายและมีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน 2) มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับ

ความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ และ 3) มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน ขณะที่จุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) วัฒนธรรมองค์กรที่ไม่มีการให้รางวัลและบทลงโทษที่เหมาะสม ส่งผลต่อพฤติกรรมและขวัญกำลังใจในการปฏิบัติงาน 2) การจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ และ 3) ขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ

โอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ 1) กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต 2) สภาพเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว และ 3) สภาพสังคมและวัฒนธรรมที่เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ที่สำคัญ ได้แก่ 1) กฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีมากขึ้น และมีความซับซ้อนมากขึ้น ประกอบกับนโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการ 2) คู่แข่งทางการค้าเพิ่มขึ้น และ 3) ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน และสภาพเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว

2.2.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญที่สุด คือ ปัญหาด้านการตลาด เช่น การเข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย ซึ่งต้องการการสนับสนุนในด้านการตลาดที่ตอบสนองต่อปัญหาดังกล่าว เช่น การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น ในขณะที่ปัญหาที่สำคัญรองลงมา ได้แก่ ปัญหาด้านการบริหาร เช่น ไม่มีแผนการพัฒนาบุคลากรรายบุคคล ไม่มีแผนรองรับเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิด และขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ ทั้งนี้ รูปแบบการสนับสนุนที่จะช่วยบรรเทาปัญหาดังกล่าว คือ การสร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่าค่าใช้จ่ายจริง และชี้ให้เห็นความสำคัญและจัดอบรมเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง

นอกจากผลการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ที่ปรึกษาฯ ได้ระดมความคิดเห็นจากผู้ประกอบการโดยการจัดประชุมกลุ่มย่อย โดยมีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/ บริการ

○ ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถขยายตลาดได้ เนื่องจากขาดทั้งกระบวนการผลิตและผลผลิตที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนการรับประกันคุณภาพสินค้าจากภายในประเทศและมาตรฐานสินค้าของประเทศที่เป็นตลาดส่งออกของไทย ส่งผลให้ไม่สามารถขยายตลาดได้

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ผู้ประกอบการยังขาดเทคโนโลยีและการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร (Management Information System: MIS) ที่มีส่วนช่วยให้ลดความผิดพลาดหรือป้องกันความเสี่ยงจากการตัดสินใจทางธุรกิจมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น (การวางแผน การควบคุม การติดตาม และการปรับปรุงแก้ไข) เช่น ปริมาณสินค้าผลิตภายใต้ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

○ การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ที่มีลักษณะต่อเนื่องหรือยังคงดำเนินการอยู่ไม่ครอบคลุม ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจ หรือ ต้องการความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง ไม่ทราบข้อเท็จจริงและทำให้เสียโอกาสในการเข้ารับการสนับสนุนจากโครงการภาครัฐ เช่น โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) ร้อยละ 4 ต่อปี เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งในช่วงแรกยังไม่เต็มวงเงินที่รัฐบาลให้การสนับสนุน หากแต่การกระจายตัวของวงเงินไปตามธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ทำให้ผู้ประกอบการไม่ทราบว่ายังสามารถขอรับการพิจารณาสินเชื่อในโครงการดังกล่าวได้หรือไม่หรือหมดอายุโครงการแล้วหรือไม่

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการตลาด

○ ภาครัฐควรวางตำแหน่งในการสนับสนุนด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการให้ชัดเจน ตัวอย่างเช่น การสร้างภาพลักษณ์ของประเทศให้เกิดการรับรู้และความต้องการต่อสินค้าและบริการของไทย โดยการนำเสนอเอกลักษณ์ของสินค้าและบริการของไทย ซึ่งต้องมีการวางแผนการทำตลาดในภาพกว้างดังกล่าวอย่างเป็นระบบเพื่อให้สินค้าและบริการในตลาดส่งออกได้รับประโยชน์ร่วมกัน ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าให้เป็นที่รู้จักพร้อมกับการพัฒนาคุณภาพให้ได้มาตรฐานระดับสากล ทั้งนี้ ผลจากการวางตำแหน่งทางการตลาดของภาครัฐที่ จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถต่อยอดสินค้าและบริการจากความเข้มแข็งด้านการตลาดได้

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ภาครัฐควรปรับปรุงระบบการศึกษาให้เป็นระบบทวิภาคีมากขึ้น โดยระบบดังกล่าวเป็นความร่วมมือในการจัดการศึกษาระหว่างสถานศึกษากับภาคเอกชน ตลอดจนสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งช่วยให้การจัดการศึกษาตรงกับความต้องการของภาคเอกชน และทำให้บัณฑิตที่จบการศึกษามีงานทำตามความต้องการของตนเอง โดยมีความรู้ความสามารถที่สอดคล้องกับความต้องการของภาคเอกชน

2.2.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 ได้แก่ จำนวนพนักงาน การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ กล่าวคือ กิจกรรมที่ผลการดำเนินการค่อนข้างสูงจำเป็นต้องมีจำนวนพนักงานที่มากเพียงพอเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ยิ่งไปกว่านั้นการเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้กิจการมีผลการดำเนินธุรกิจและมีความสามารถในการแข่งขันในระดับที่สูง ทั้งนี้ การที่กิจการจะก้าวเข้าสู่ระยะขั้นเติบโตซึ่งเป็นระยะการเติบโตทางธุรกิจของกิจการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 จำเป็นต้องนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งเพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 3 ปัจจัยหลัก (พิจารณาแผนภาพที่ 4-2) ได้แก่ คุณสมบัติของผู้ประกอบการ รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และ

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้คือ ต้องมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่าผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความสามารถในการปรับตัวธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจภายในประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด ธุรกิจจำเป็นต้องทำให้สินค้าได้รับรองมาตรฐานให้ได้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่มีความแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่าการดำเนินการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจที่ใช้เครื่องจักร/เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่ มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 4-2 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม HM



2.3 การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

2.3.1 สถานภาพและโครงสร้างของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริงจากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 306 ราย ซึ่งภาคกลาง มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.08 รองลงมา ได้แก่ ภาคใต้และภาคตะวันออก จำนวน 75 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 24.51 และน้อยที่สุด ได้แก่ กรุงเทพฯ จำนวน 30 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 9.80 ผลการสำรวจแบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็นร้อยละ 53.59 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมาได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจการผลิต (ร้อยละ 18.30 ของกลุ่มตัวอย่าง)
2. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 78.28 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน (ร้อยละ 17.64 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) โดยเงินกู้ยืมในระบบเป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้น้อยที่สุด (ร้อยละ 0.33 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด)
3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ร้อยละ 92.16 ของกลุ่มตัวอย่าง) อาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (ร้อยละ 72.22 ของกลุ่มตัวอย่าง)
4. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด ได้แก่ การพัฒนาผู้ประกอบการ (ร้อยละ 33.33 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ มาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี
5. สาเหตุหลักที่ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ประสบกับปัญหาขาดทุนอย่างต่อเนื่อง คือ การสูญเสียกลุ่มลูกค้าหลัก (ร้อยละ 54.25 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนแรงงานสูงขึ้น ตามลำดับ ทั้งนี้ ตัวอย่างของสาเหตุอื่น ๆ ที่ทำให้ธุรกิจประสบภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง เช่น การเข้ามาของธุรกิจขนาดใหญ่ ปัญหาเศรษฐกิจและการเมือง เป็นต้น
6. แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนิยมใช้ คือ การเพิ่มรายได้ คิดเป็นร้อยละ 52.61 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ การลดรายจ่าย
7. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (ร้อยละ 98.04 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีเป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด
8. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 85.29 ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน (ร้อยละ 54.90 ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่มีการวิจัยและพัฒนา (ร้อยละ 86.60 ของกลุ่มตัวอย่าง)
9. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (ร้อยละ 82.03 ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (ร้อยละ 11.44 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา ได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ร้อยละ 6.20 ของกลุ่มตัวอย่าง)
10. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบในการดำเนินธุรกิจ (ร้อยละ 89.54 ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ร้อยละ 91.18 ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (ร้อยละ 92.81 ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

2.3.2 สถานการณ์ สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

2.3.2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มี**จุดแข็ง**ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจที่ชัดเจน โดยแผนจะต้องสามารถปฏิบัติได้จริง และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า 2) มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และการตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง และ 3) มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่น ระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น และมีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน ขณะที่**จุดอ่อน**ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ ได้แก่ 1) บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจ ในงาน กิจกรรมต้องพึ่งพิงแรงงานต่างด้าวจำนวนมาก ในขณะที่ขั้นตอนการดำเนินการกับทางภาครัฐมีจำนวนมาก และใช้เวลานาน ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง 2) ไม่มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน และมีการกำหนดกลยุทธ์ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และ 3) บุคลากรไม่สามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้ และบุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน

สำหรับประเด็น**โอกาส**ที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) ความนิยมบริโภคสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักเติบโต นอกจากนี้ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะ ทำให้กิจการได้เปรียบคู่แข่งที่ขาดทักษะในการผลิตสินค้าดังกล่าว ทำให้กิจการสามารถแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจนทำให้ง่ายต่อการทำการตลาด 2) สถานะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว และโครงสร้างพื้นฐานมีการขยายตัวครอบคลุมมากขึ้น เช่น ระบบขนส่ง อินเทอร์เน็ต เป็นต้น และ 3) การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็น**อุปสรรค**สำคัญ ได้แก่ 1) สถานะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว 2) คู่แข่งเพิ่มขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักซบเซา แนวโน้มของลูกค้าที่นิยมสินค้าราคาถูกคุณภาพต่ำ ทำให้กิจการถูกแย่งส่วนแบ่งการตลาดเนื่องด้วยกิจการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงนำไปสู่ราคาที่สูงกว่าสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ และ 3) สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง และการเปิดเสรีทางการค้าและข้อตกลงการค้าเสรี ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น

2.3.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

ผลการสำรวจข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด เช่น การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย และราคายังไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับผู้บริโภค รองลงมา ได้แก่ ด้านการบริหารจัดการ เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะด้านทรัพยากรบุคคล ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถบริหารจัดการปัญหาดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ ดังนี้ 1) การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และการส่งเสริมการตลาดทดลองตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้า

ที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น และความช่วยเหลือด้านการทำการตลาดในต่างประเทศ และ
2) การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับหน่วยงานของรัฐที่ค้าประกันสินเชื่อให้กับ SME ขยายวงเงินสินเชื่อ
ดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น และการให้
คำปรึกษาและสร้างระบบพี่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและ
ถูกต้องมากขึ้น

นอกจากผลการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ที่ปรึกษาฯ ได้ระดมความคิดเห็นจากผู้ประกอบการโดยการจัดประชุมกลุ่มย่อย โดยมีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ ธุรกิจใหม่หรือธุรกิจที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่หรือธุรกิจที่สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น
ต้องการให้ “โลโก้” หรือ “เครื่องหมายการค้า” ได้รับการคุ้มครองตาม พ.ร.บ. เครื่องหมายการค้าเพื่อไม่ให้
ผู้อื่นลอกเลียนแบบหรือนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้ นอกจากนี้ ยังช่วยให้สามารถสร้างแบรนด์ได้อย่าง
มั่นใจและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม กระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้ามีขั้นตอน
ที่จำเป็นหลายขั้นตอนและใช้เวลาในการพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบค่อนข้างนาน ส่งผลให้ผู้ประกอบการ
บางรายไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ทันกับสถานะของตลาดสินค้าและบริการที่มีการปรับตัวอย่างรวดเร็ว

○ ปัจจุบันภาครัฐได้จัดมาตรการและโครงการต่าง ๆ หลากหลาย เพื่อสนับสนุนการสร้างสรรค์
นวัตกรรมในภาคธุรกิจเอกชน และการนำผลงานวิจัยในประเทศไปก่อให้เกิดประโยชน์เชิงพาณิชย์ค่อนข้าง
หลากหลาย หากแต่การผลักดันผลงานวิจัยที่ภาครัฐให้การสนับสนุนงบประมาณเพื่อให้สามารถนำไปต่อยอด
ในเชิงพาณิชย์ได้นั้นยังไม่แพร่หลายมากนัก ดังนั้น ภาครัฐควรเผยแพร่ผลงานวิจัยทั้งที่เป็นประโยชน์กับ
ผู้ประกอบการที่เป็น Mass Production และ Niche Market

○ การนำเข้าแรงงานต่างด้าวมาทำงานในกิจการต่าง ๆ ที่มีปัญหาขาดแคลนแรงงาน มีส่วน
สำคัญในการแก้ปัญหาขาดแคลนแรงงานให้แก่กิจการที่มีการดำเนินการที่ดีและลดต้นทุนค่าแรงโดย
เปรียบเทียบ อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินการของภาครัฐสำหรับแรงงานต่างด้าวสัญชาติใหม่มีนโยบายที่จะ
นำเข้าเฉพาะแรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือที่มีคุณภาพดี เพื่อไม่ให้มาแย่งงานคนไทย ในขณะที่แรงงานต่างด้าวที่มี
การยื่นจดทะเบียนไว้ มีการพิสูจน์สัญชาติแรงงานต่างด้าวและผู้ติดตามล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ ส่งผลกระทบต่อ
กระบวนการผลิตของผู้ประกอบการ

✓ ด้านการตลาด

○ SME ต้นน้ำที่ได้รับผลกระทบจากสินค้าเกษตรจากประเทศเพื่อนบ้านที่มีราคาต้นทุนถูกกว่า
และ SME กลางน้ำที่ได้รับผลกระทบจากสินค้าอุปโภคบริโภคจากประเทศจีนที่อาจเกิดจากการทุ่มตลาด
นอกจากจะทำให้ราคาสินค้าในประเทศลดลงแล้วยังส่งผลให้ SME ในประเทศสูญเสียกลุ่มผู้บริโภคให้กับสินค้า
ต่างประเทศที่สามารถขยายตลาดในประเทศไทยได้ เนื่องจากมีต้นทุนและการสนับสนุนต้นทุนถูกกว่าสินค้า
และบริการในประเทศ

○ ตลาดออนไลน์ถือเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคาม โดยมีบทบาทมากทั้งในการประกอบธุรกิจ
และการขายสินค้า เนื่องจากเป็นการลดต้นทุนและสามารถกระจายสินค้าได้อย่างเป็นวงกว้าง ในส่วนของการ
สร้างโอกาสทางธุรกิจซึ่งผู้ประกอบการสามารถแสวงหาประโยชน์จากการนำเข้าวัตถุดิบที่สำคัญได้โดยไม่ต้อง
เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปติดต่อระหว่างประเทศ ขณะเดียวกับผู้ประกอบการอาจเสียฐานลูกค้าให้กับ

ผู้ประกอบการต่างประเทศได้เช่นเดียวกัน โดยเฉพาะในปัจจุบันที่ตลาดสินค้าออนไลน์ขยายตัวมากขึ้นในประเทศไทย

✓ ด้านการเงิน

○ แม้มิได้ดำเนินนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญกับปัญหาด้านทุนค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้นจากภาวะขาดแคลนแรงงานทั้งระดับไร้ฝีมือและมีฝีมือ ส่งผลให้ผู้ประกอบการหันไปใช้เครื่องจักร หรือแรงงานต่างด้าวทดแทน หากแต่การดำเนินนโยบายดังกล่าวก่อนสถานการณ์ขาดแคลนแรงงานจะเข้าขั้นวิกฤตทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.4¹ และบางรายประสบภาวะขาดทุนสะสมต่อเนื่องเป็นเวลานาน นอกจากนี้ ยังมีต้นทุนที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานเพิ่มขึ้นหลายรายการ อาทิ การตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์บางประเภทซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากจำเป็นต้องส่งผลิตภัณฑ์ไปตรวจสอบยังต่างประเทศ

○ มาตรการสนับสนุนเงินทุนให้กับ SMEs เพื่อเสริมสภาพคล่องมักประสบปัญหา/อุปสรรคในขั้นตอนการยื่นขอสินเชื่อ/แหล่งเงินทุนทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงินของรัฐ และธนาคารพาณิชย์ที่เข้าร่วมโครงการ ส่วนใหญ่มักใช้ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัตินาน หรือเอกสารประกอบการขอสินเชื่อมีจำนวนมาก ส่งผลให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง เนื่องจากผู้ประกอบการต้องการเงินทุนในการดำเนินงานหรือปรับกิจการตามความเหมาะสมของสภาพเศรษฐกิจ

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ความไม่สงบทางการเมือง (Geopolitical Uncertainty) ทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศถือเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและภาคธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ และส่งผลให้นักลงทุนชะลอการลงทุนภายในประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการ SME เสียโอกาสจากแหล่งทุนหรือการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ในกระบวนการผลิต

○ ผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่สามารถเข้าถึงศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร หรือ SME One Stop Service: OSS ในขณะที่บางรายยังไม่ทราบเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งและประโยชน์ที่จะได้รับจากการใช้บริการศูนย์ OSS ทั้งนี้ OSS ถือเป็นช่องทางในการติดต่อ เชื่อมโยง ส่งต่องานบริการภาครัฐและภาคเอกชนให้แก่ผู้ประกอบการ ครอบคลุมทั้งการให้ข้อมูลความรู้ คำปรึกษาแนะนำในการดำเนินธุรกิจ การอบรม/สัมมนา รวมถึงการขึ้นทะเบียน SME และเป็นช่องทางในการรับและดำเนินการด้านเอกสารของผู้ประกอบการ SMEs กับหน่วยงานภาครัฐ

○ ปัญหาด้านแรงงานที่สำคัญของ SME ที่สำคัญคือ การขาดแคลนแรงงานคุณภาพ หมายถึงแรงงานที่มีการพัฒนาทักษะฝีมือและความสามารถทางด้านภาษา และมีคุณสมบัติพิเศษในแง่ของ ความซื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบ อุทิศเวลาในการทำงาน ชยันและกระตือรือร้นในการทำงาน ซึ่งมีสาเหตุสำคัญ ดังนี้ 1) ปัญหาการเข้าออกสูง กล่าวคือ แรงงานที่ทำงานในธุรกิจขนาดย่อม เมื่อทำงานจนมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้นก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอและการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง และ 2) ปัญหาการเข้าออกสูงมากและเร็วขึ้น กล่าวคือ ปัจจุบันแรงงานในตลาดแรงงาน กว่าร้อยละ 70 เป็นแรงงานกลุ่ม Gen Y (มีอายุไม่เกิน 35 ปี) ซึ่งมีคุณลักษณะพื้นฐานที่สำคัญ คือ มีความคล่องตัวในการใช้เทคโนโลยี จึงมักใช้ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตประกอบการตัดสินใจในหลาย ๆ ด้าน กอปรกับการเป็นคนช่างเลือก ไม่ยึดติดกับองค์กร และพร้อมที่จะหาโอกาสในหน้าที่การงานใหม่ ๆ เสมอ จึงทำให้เลิกงานและเปลี่ยนที่ทำงานบ่อยอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่สามารถ

¹ โครงการจัดทำตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของ SMEs

หาแรงงานที่มีคุณภาพและอยู่กับองค์กรได้อย่างยาวนาน และกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพสินค้าตามมา

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ ควรมีการตั้งหน่วยงานสำหรับการกำหนดมาตรฐาน และจัดทำแนวทางการตรวจสอบขึ้นในประเทศไทย มีการจัดระบบการรับรองให้เป็นที่ยอมรับและสอดคล้องตามมาตรฐานสากล ตลอดจนพัฒนาบุคลากรของภาครัฐให้มีความรู้ความสามารถในกระบวนการตรวจสอบรับรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อประหยัดงบประมาณและเวลาให้กับผู้ประกอบการ

✓ ด้านการตลาด

○ ป้องกันและควบคุมการเข้ามาดำเนินธุรกิจโดยคนต่างด้าวที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการ SME ในธุรกิจที่ยังไม่มีความพร้อมในการแข่งขันมากมักเสียส่วนแบ่งตลาดอย่างมีนัยสำคัญให้กับธุรกิจของคนต่างด้าว โดยภาครัฐควรกำหนดมาตรการ และกฎหมายต่าง ๆ เพื่อกำกับดูแลหรือให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ SME เพื่อสร้างความเข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้กับธุรกิจของคนต่างด้าว ตัวอย่างเช่น การเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจค้าปลีกที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศโดยนักลงทุนต่างชาติ นำเข้ามาเพื่อให้ธุรกิจค้าปลีกไทยทันสมัย ทันเหตุการณ์เพื่อสนองประโยชน์ของทุกฝ่ายทั้งผู้ค้าปลีก ซัพพลายเออร์ และโรงงานผู้ผลิตด้วยระบบการจัดการ อีซีอาร์ (ECR : Efficient Consumer Response) ซึ่งเป็นกระบวนการบริหารจัดการและการทดแทนสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และระบบศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center : DC) ที่เอื้อประโยชน์ต่อการขนส่งและทำหน้าที่เสมือนผู้ค้าส่งทำให้โครงสร้างของธุรกิจค้าปลีกเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นได้ชัด โดยร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีจำนวนลดลงและถูกแทนที่ด้วยร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ดังนั้น นอกจากผู้ประกอบการจะต้องให้ความสนใจและให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการเข้ามาของคนต่างด้าวแล้ว ภาครัฐควรเป็นหัวเรือสำคัญในการเตรียมความพร้อมและเสนอแนะแนวทางการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อความอยู่รอดและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

✓ ด้านการเงิน

○ ปัจจุบันนวัตกรรมนับเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์และนโยบายหลักของรัฐบาล ในการผลักดันการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งทุกสาขาธุรกิจจำเป็นต้องมีการพัฒนาและปรับตัวให้เข้ากับ ความเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้น อีกทั้งภาครัฐยังมีการสนับสนุนโครงการวิจัยจำนวนมากที่ดำเนินการสำเร็จ เรียบร้อยแล้ว จึงควรต่อยอดและขยายผลการดำเนินการดังกล่าว โดยการประชาสัมพันธ์ ถ่ายทอดองค์ความรู้ ให้เกิดความเข้าใจง่าย และเห็นประโยชน์ในการนำมาปรับใช้ในการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตลอดจนส่งเสริมด้านเงินทุนวิจัยและโครงสร้างพื้นฐานการวิจัยเพื่อพัฒนาต่อยอดและนำมาใช้ในเชิงพาณิชย์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันยกระดับมาตรฐานคุณภาพของสินค้าและบริการให้เป็นสากล และเป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้นของประเทศคู่ค้าและผู้บริโภคทั้งตลาดในและต่างประเทศ

○ ควรมีการกำหนดมาตรฐานฝีมือแรงงานแห่งชาติ (ความรู้ ทักษะฝีมือ และความสามารถ ที่สำคัญ) และอัตราค่าจ้างตามมาตรฐานฝีมือที่แตกต่างกัน ซึ่งอาจจะมีการทดสอบแรงงานว่าสมควรได้รับค่าแรงในอัตราใด โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความยินยอมจ่ายค่าแรงให้ตามความสามารถของแรงงาน ซึ่งจะช่วยลดปัญหาต้นทุนแรงงานหรือได้แรงงานที่มีคุณภาพเหมาะสมกับต้นทุนแรงงานที่เกิดขึ้น (ในส่วนนี้ มีกระทรวงแรงงานดำเนินการอยู่แต่มีเพียง 22 สาขาอาชีพ ซึ่งยังไม่ครอบคลุม)

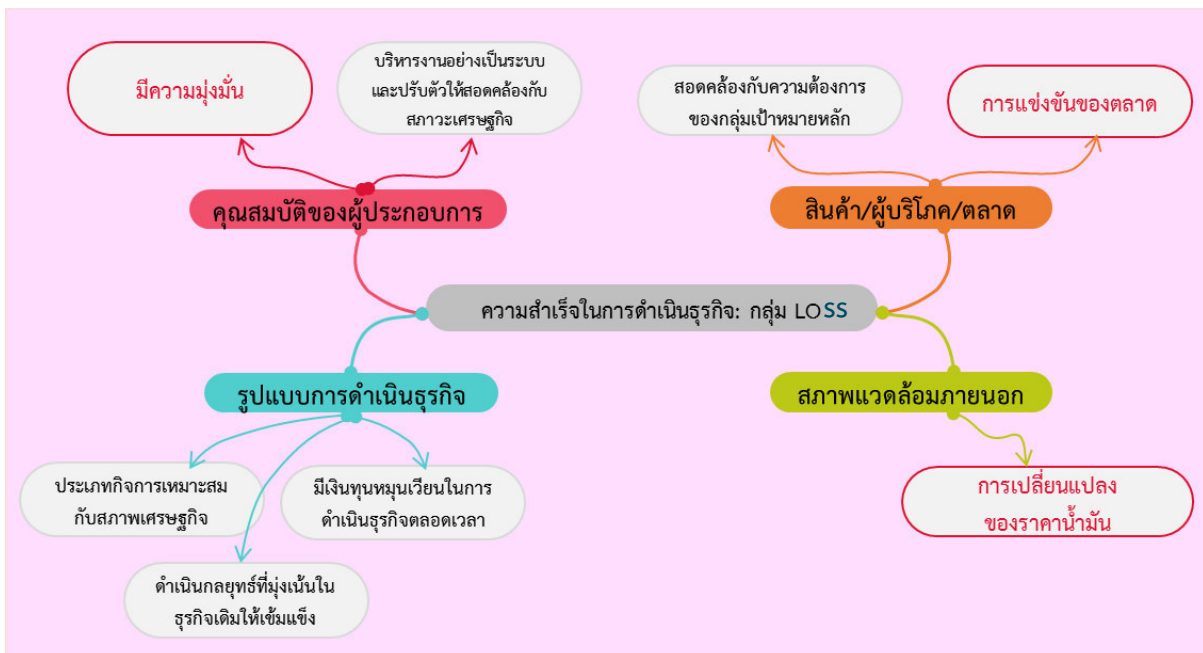
✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

- ต้องการให้ภาครัฐจัดทำการศึกษาสัมพันธภาพ และเผยแพร่ข่าวสาร โดยคำนึงถึงช่องทางการรับรู้ของผู้ประกอบการ และควรมีการประเมินผลว่าผู้ประกอบการได้รับข่าวสารหรือไม่
- ลดขั้นตอนและกระบวนการต่าง ๆ ในการตรวจสอบแรงงานต่างด้าว หรือมีการแบ่งช่วงเวลาที่จะให้ผู้ประกอบการสามารถนำแรงงานต่างด้าวไปขึ้นทะเบียน และดำเนินการอื่น ๆ ตามที่กฎหมายแรงงานกำหนด

2.3.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี คือ จำนวนพนักงาน เพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น กล่าวคือ กิจกรรมที่ประสบภาวะขาดทุนติดต่อกันอย่างต่อเนื่อง มักเป็นกิจการที่มีปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยเฉพาะการบริหารทรัพยากรบุคคล ที่สามารถสะท้อนได้จากอัตราการลาออกจากรางาน (turnover) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ

แผนภาพที่ 4-3 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม LO



การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 3 ปัจจัยหลัก ได้แก่ คุณลักษณะของสินค้า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ ยิ่งไปกว่านั้น สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรมีความมุ่งมั่นใน

การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบและปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจได้ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด ธุรกิจต้องผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันภายในตลาด นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเป็นสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมากที่สุด

2.4 การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

2.4.1 สถานภาพและโครงสร้างของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริงจากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 299 ราย ซึ่งกรุงเทพฯ มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 130 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.48 รองลงมา ได้แก่ ภาคกลาง จำนวน 55 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.39 และน้อยที่สุด ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 24 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 8.03 ผลการสำรวจแบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจการผลิต คิดเป็นร้อยละ 40.13 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง และ ธุรกิจค้าปลีก ตามลำดับ
2. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 74.58 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน
3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ร้อยละ 79.60 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยภาคกลางมีผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐน้อยที่สุด (ร้อยละ 1.82 ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง) ในขณะที่ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐมากที่สุด (ร้อยละ 34.62 ของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ) ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ มีสัดส่วนค่อนข้างสูง อาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (ร้อยละ 51.84 ของกลุ่มตัวอย่าง)
4. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด คือ การตลาดและการลงทุน (ร้อยละ 32.79 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การพัฒนาผู้ประกอบการ
5. สาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจทำตลาดส่งออกมากที่สุด คือ การเห็นโอกาสทางธุรกิจ (ร้อยละ 60.87 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การขยายกลุ่มลูกค้า (ร้อยละ 31.77 ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ ตัวอย่างของสาเหตุอื่น ๆ ที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจทำตลาดส่งออก เช่น การได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ เป็นต้น
6. ประเด็นปัญหา/อุปสรรคในการส่งออกที่ผู้ประกอบการพบเจอมากที่สุด คือ เอกสารและขั้นตอนการส่งออกที่มีความยุ่งยาก/ซับซ้อน (ร้อยละ 48.49 ของกลุ่มตัวอย่าง) ในลำดับถัดมา คือ ต้นทุนการขนส่ง และมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (ร้อยละ 33.11 และ ร้อยละ 32.44 ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ) ทั้งนี้ ตัวอย่างของปัญหา/อุปสรรคอื่น ๆ ในการส่งออกที่ผู้ประกอบการพบเจอ เช่น ปัญหาด้านภาษา ปัญหาด้านระยะทาง
7. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (ร้อยละ 98.33 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีมาทำ

ระบบบัญชีให้ เป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไม่ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยงมากนัก ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาในการบริหารจัดการได้

8. เมื่อพิจารณาการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ พบว่า **ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมดพึ่งพาเทคโนโลยีสารสนเทศในการประกอบธุรกิจ** (ร้อยละ 96.32 ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนาของธุรกิจ พบว่า **ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน** (ร้อยละ 76.92 ของกลุ่มตัวอย่าง) **และไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ** (ร้อยละ 54.18 ของกลุ่มตัวอย่าง) ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้เน้นการรับเทคโนโลยีสารสนเทศจากภายนอก โดยให้ความสนใจไม่มากกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเอง ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือการวิจัยและพัฒนา ซึ่งเป็นไปได้ว่าการพึ่งเริ่มทำการส่งออกของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ ทำให้ยังไม่มีความสามารถเพียงพอทั้งทางด้านของเงินทุนและความรู้ ที่จะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจโดยพัฒนาศักยภาพผลิตจากภายในองค์กร

9. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้**ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน** (ร้อยละ 81.94 ของกลุ่มตัวอย่าง)

10. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้**ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบในการดำเนินธุรกิจ** (ร้อยละ 61.87 ของกลุ่มตัวอย่าง)

2.4.2 สถานการณ์ สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

2.4.2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่มี**จุดแข็ง**ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจ 2) มีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน มีการประสานงานกันภายในองค์กรมีประสิทธิภาพ และมีระบบการจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น ควบคุมคุณภาพการผลิต (QC) เป็นต้น และ 3) มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และการตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการจัดโครงสร้างองค์กรที่เน้นการกระจายอำนาจ เจ้าหน้าที่สามารถตัดสินใจเองได้ไม่ต้องรอผู้บริหาร หรือเจ้าของ ในส่วนของ**จุดอ่อน**ในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน บุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจในงาน และบุคลากรมีคุณสมบัติไม่ตรงกับงานที่รับผิดชอบ ผู้ประกอบการไม่สามารถแบ่งแยกแรงงานที่มีฝีมือ กับแรงงานที่ไม่มีฝีมือได้ เนื่องจากไม่มีหลักฐานในการบ่งบอกว่าผู้สมัครงานคนไหนเป็นแรงงานมีฝีมือ ซึ่งอาจจะเป็นเพราะตัวผู้สมัครเองขาดโอกาสในการเข้ารับการทดสอบ หรือภาครัฐไม่มีการออกหลักฐานดังกล่าวได้ 2) การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง และไม่สามารถมอบหมายงานให้ผู้อื่นปฏิบัติหน้าที่แทนได้ และ 3) มีลำดับขั้นตอนการทำงานไม่ชัดเจน มีการจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ และไม่มีรูปแบบการประสานงานระหว่างฝ่าย อีกทั้งยังขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ และบุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน

ผลการรวบรวมข้อมูล พบว่า ประเด็น**โอกาส**ที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ 1) ลูกค้าต้องการสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากขึ้น และการกระจายงานที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กรให้หน่วยงานอื่น (outsourc) ดำเนินการมากขึ้น 2) ช่องทางในการลงทุน จัดหาเงินทุนของภาคธุรกิจที่มีมากขึ้น

และสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว และ 3) เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคสำคัญ ได้แก่ 1) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว 2) คู่แข่งเพิ่มขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักซบเซา และ 3) การเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรี ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง และกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีมากขึ้น และมีความซับซ้อนมากขึ้น

2.4.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

ผลการสำรวจ พบว่า ปัญหาในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญที่สุดของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ คือ ปัญหาด้านการตลาด เช่น เข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย และข้อมูลในการทำตลาดต่างประเทศไม่เพียงพอ รองลงมา ได้แก่ ปัญหาด้านการบริหารจัดการ เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ พร้อมทั้ง เสนอให้มีการแก้ปัญหาด้านการตลาดโดยการให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และการส่งเสริมการตลาดโดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น ในขณะที่แนวทางการแก้ปัญหาด้านการบริหารจัดการ เสนอแนะเกี่ยวกับการให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ การสนับสนุนด้านเสริมสร้างสภาวะที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนาสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน เป็นต้น และการสร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่าค่าใช้จ่ายจริง

นอกจากผลการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ที่ปรึกษาฯ ได้ระดมความคิดเห็นจากผู้ประกอบการโดยการจัดประชุมกลุ่มย่อย โดยมีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/ บริการ

○ ความล่าช้าในการรับรองด้านมาตรฐานหรือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังคงเป็นอุปสรรคในการเติบโตของ SME เมื่อผู้ประกอบการมีความต้องการในการประกอบธุรกิจที่จำเป็นต้องได้รับการรับรองในการผลิตสินค้า หรือการให้บริการ กระบวนการดำเนินการออกไปรับรองที่ล่าช้าอาจทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาสในการแข่งขันทางการตลาดไป เช่น การเริ่มทำตลาดที่ล่าช้า มีความเสี่ยงที่แนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงไป และภาระต้นทุนที่ต้องแบกรับระหว่างรอการรับรอง รวมถึงการขอการคุ้มครองสิทธิทรัพย์สินทางปัญญาที่ต้องล่าช้าออกไป อาจจะทำให้เกิดสินค้าลอกเลียนแบบ ซึ่งสร้างความเสียหายอย่างมากแก่ผู้ประกอบการ

✓ ด้านการตลาด

○ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐขาดความต่อเนื่องและไม่มีการติดตามผล ส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนที่จบภายในหนึ่งครั้ง เช่น การนำผู้ประกอบการ SME ไปออกแสดงสินค้าที่ต่างประเทศ แต่ไม่ได้ติดตามผลว่าผู้ประกอบการได้ลูกค้าจำนวนเท่าใด และลูกค้าที่ได้มีการทำสัญญาสำเร็จหรือไม่ เป็นต้น

✓ ด้านการเงิน

○ ผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินอย่างเหมาะสม เนื่องจากนิยามหรือคำจำกัดความในการแบ่งขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ค่อนข้างกว้าง ยกตัวอย่างเช่น วิสาหกิจขนาดย่อมในธุรกิจค้าปลีก ที่ครอบคลุมกิจการที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 15 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวร

(ไม่รวมที่ดิน) ไม่เกิน 30 ล้านบาท ทั้งนี้ เมื่อมีการสนับสนุนวงเงินช่วยเหลือให้แก่วิสาหกิจขนาดย่อมในกิจการดังกล่าว การส่งเสริมก็จะครอบคลุมผู้ประกอบการทั้งหมดที่ตรงกับนิยามข้างต้น ทั้งผู้ประกอบการขนาดเล็ก (เช่น มีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 2 ล้านบาท) และผู้ประกอบการที่มีสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างสูง (20-25 ล้านบาท) ทำให้การช่วยเหลืออาจไม่ตรงกับกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการการสนับสนุนอย่างแท้จริง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนค่อนข้างจำกัด

○ การช่วยเหลือจากภาครัฐเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการส่งออก หลายโครงการยังไม่ได้จัดสรรวงเงินในส่วน of SME ไว้เป็นกรณีเฉพาะ ทำให้งบประมาณของโครงการที่มีอยู่อย่างจำกัด อาจจะถูกใช้ไปกับกิจการขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพมากพอที่จะแบกรับค่าใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง ในขณะที่กิจการขนาดเล็กที่ทราบข้อมูลในภายหลังอาจจะไม่ได้รับการช่วยเหลือ เนื่องจากงบประมาณส่วนใหญ่ถูกจัดสรรให้กับกิจการขนาดใหญ่ที่รับทราบข้อมูลก่อน

○ ผู้ประกอบการบางส่วน โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็ก ยังขาดหลักทรัพย์ในการค้าประกัน ทำให้กระบวนการขอรับสินเชื่อเป็นไปด้วยความยากลำบาก

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ กระบวนการจัดทำรายงานนำเสนอภาครัฐมีความซ้ำซ้อน เช่น การจัดทำบัญชีของ SME เนื่องด้วยกรมสรรพากรมีข้อกำหนดและมาตรฐานในการจัดทำบัญชีในบางประการที่แตกต่างจากมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องจัดทำบัญชี 2 เล่มเพื่อให้ตรงตามข้อกำหนดของทั้ง 2 หน่วยงาน โดยผู้ประกอบการมองว่างานในส่วนนี้เป็นความซ้ำซ้อน

○ ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่ทราบถึงการมีอยู่ของศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (SME One-Stop Service Center)

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ การพัฒนาผู้ประกอบการ SME ให้ทราบถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับการรับรองมาตรฐานและการประกันคุณภาพสินค้าและบริการ ในระยะก่อนหรือเพิ่งเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อกำหนดมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ต้น ซึ่งจะช่วยให้สามารถดำเนินการได้สะดวกกว่าการนำข้อกำหนดต่าง ๆ มาปรับใช้ในภายหลัง

○ ผู้ประกอบการเห็นว่าควรมีการนำงานวิจัยที่มีอยู่จำนวนมากมาต่อยอดในระดับอุตสาหกรรม โดยอาจจัดให้ผู้วิจัยมาร่วมมือกับผู้ประกอบการนำงานวิจัยมาต่อยอดในเชิงพาณิชย์

✓ ด้านการตลาด

○ ผู้ประกอบการต้องการการสนับสนุนเกี่ยวกับข้อมูลด้านการตลาด ข้อกำหนดหรือข้อบังคับในเรื่องการค้า การลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย

○ ผู้ประกอบการคาดหวังให้ภาครัฐจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า หรือแสดงสินค้าของประเทศไทยในต่างประเทศ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่อาจจะไม่มีงบประมาณในการนำสินค้าไปจัดแสดงที่ต่างประเทศ

✓ ด้านการเงิน

○ ผู้ประกอบการคาดหวังให้มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการขอรับรองคุณภาพและมาตรฐาน เนื่องจากเป็นต้นทุนที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ และมีเงินทุนน้อย อาจแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนดังกล่าวได้ไม่มากนัก

○ ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าใช้จ่ายในส่วนของการจัดส่งสินค้าตัวอย่าง เนื่องจากสินค้าหลายประเภทจำเป็นต้องส่งสินค้าตัวอย่างไปให้ลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งค่าจัดส่งสินค้าตัวอย่างดังกล่าวเป็นภาระสำหรับผู้ประกอบการ SME เป็นอย่างมาก เพราะยังไม่ทราบแน่ชัดว่าลูกค้าในต่างประเทศจะตกลงทำสัญญาซื้อสินค้าดังกล่าวหรือไม่ แต่ในทางกลับกันค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าตัวอย่างเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นอย่างแน่นอนกับผู้ประกอบการ

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมควรเร่งดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรู้จักศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจรอย่างทั่วถึง และพัฒนาศูนย์ดังกล่าวให้มีบริการที่ครบวงจรสามารถตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้อย่างครบถ้วน โดยรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ จากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการ

2.4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

เมื่อพิจารณาปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ส่งออกใหม่ ได้แก่ จำนวนพนักงาน การมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน และการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ กล่าวคือ กิจการส่งออกใหม่เป็นกิจการที่เพิ่มเริ่มทำตลาดในต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องใช้เวลาในการดำเนินธุรกิจอีกระยะเวลาหนึ่งเพื่อให้มีประสบการณ์หรือมีความเข้าใจลักษณะตลาดของประเทศดังกล่าวอย่างลึกซึ้ง ทั้งนี้ การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนย่อมทำให้ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีโอกาสที่จะทำการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และได้รับข้อมูลใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในประเทศเป้าหมายหลัก รวมทั้งการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบย่อมเป็นประสบการณ์ที่ดีสำหรับการดำเนินธุรกิจในตลาดใหม่ ๆ ในต่างประเทศด้วย ยิ่งไปกว่านั้น กิจการส่งออกใหม่มีปัจจัยภายนอกจากต่างประเทศเป็นจำนวนมากที่ควบคุมได้ยากซึ่งมีส่วนเป็นอย่างมากต่อผลการดำเนินธุรกิจของกิจการ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายหรือกฎระเบียบจากประเทศคู่ค้า การเกิดสงคราม เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบในกลุ่มนี้จึงจำเป็นต้องมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ เพื่อลดหรือตัดผลจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม จำนวนพนักงานที่เพียงพอเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญที่จะทำให้ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จสำหรับผู้ประกอบการในกลุ่มนี้นั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานอย่างน้อย 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่ คุณสมบัติของผู้ประกอบการ การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ ต้องมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบควรจะมีความรู้ความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบและปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจได้ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด สินค้าจำเป็นต้องสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศที่อาจจะยังต้องการประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติม นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน เป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จำเป็นต้องให้ความสำคัญมากที่สุด อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับ

สภาพเศรษฐกิจของประเทศ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 4-4 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
ในกลุ่ม EXPORT



2.5 การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

2.5.1 สถานภาพและโครงสร้างของกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริงจากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 277 ราย ซึ่งภาคกลางมีจำนวนผู้ประกอบการมากที่สุดเท่ากับ 91 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.85 รองลงมา ได้แก่ ภาคเหนือ มีจำนวน 68 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.55 และภาคใต้และภาคตะวันออก มีจำนวน 65 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.47 ทั้งนี้ กรุงเทพฯ มีจำนวนผู้ประกอบการน้อยที่สุดเพียง 20 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 7.22 ผลการสำรวจแบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็นร้อยละ 50.54 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจการผลิต และน้อยที่สุด ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง
2. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 86.37 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน
3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ร้อยละ 96.75 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยผู้ประกอบการทุกภูมิภาคมีสัดส่วนของผู้ที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐเกินร้อยละ 90 ทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐเลย ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคย

เข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูง อาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (ร้อยละ 69.68 ของกลุ่มตัวอย่าง)

4. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด คือ การพัฒนาผู้ประกอบการ (ร้อยละ 33.33 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การส่งเสริมด้านการเงิน และการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม

5. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลทำให้ธุรกิจได้รับความน่าเชื่อถือจากลูกค้ามากขึ้น (ร้อยละ 70.40 ของกลุ่มตัวอย่าง) ในลำดับถัดมาทำให้ธุรกิจสามารถจัดหาแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น และก่อให้เกิดการบริหารงานที่เป็นระบบมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังก่อให้เกิดผลดีต่อการนำเข้าสู่สินค้า เป็นต้น

6. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อธุรกิจ (ร้อยละ 55.96 ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม มีผู้ประกอบการบางส่วนเห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลทำให้ธุรกิจเกิดภาระในการจัดทำบัญชีและงบการเงินทำให้ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นหรือมีกำไรที่ลดลง และทำให้อำนาจในการบริหารมีจำกัด

7. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (ร้อยละ 96.39 ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีมาทำระบบบัญชีให้ เป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด สำหรับประเด็นระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง พบว่า สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงและมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงค่อนข้างใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 49.82 และ ร้อยละ 50.18 ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ)

8. ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมด พึ่งพาเทคโนโลยีสารสนเทศในการประกอบธุรกิจ (ร้อยละ 93.14 ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนาของธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน และไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ ซึ่งเป็นไปได้ว่าการที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้อยู่ในขั้นเริ่มต้นทำธุรกิจ ทำให้ยังไม่มีความสามารถเพียงพอทั้งทางด้านของเงินทุนและความรู้ ที่จะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจโดยพัฒนาศักยภาพผลิตจากภายในองค์กร

9. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (ร้อยละ 84.48 ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (ร้อยละ 10.47 ของกลุ่มตัวอย่าง) ลำดับถัดมา ได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยที่ไม่มีผู้ประกอบการรายใดเป็นสมาชิกของสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทยเลย

10. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (ร้อยละ 90.61 ของกลุ่มตัวอย่าง)

2.5.2 สถานการณ์ สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

2.5.2.1 การวิเคราะห์สถานการณ์

ผลการรวบรวมข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่มีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจที่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ 1) มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน เน้นการทำธุรกิจและการตลาดที่แตกต่างจาก ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ เช่น การทำ Digital Marketing และ

มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง 2) มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และ 3) มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่นระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น และมีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน โดยมีจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง และการตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง 2) บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจในงาน และ 3) แผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง และไม่มีมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ โอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ที่สำคัญ ได้แก่ 1) ความนิยมบริโภคสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักเติบโต สินค้าที่ผลิตได้รับความสนใจจากต่างประเทศ 2) ช่องทางในการลงทุน จัดหาเงินทุนของภาคธุรกิจที่มีมากขึ้น และสถานะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว และ 3) เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น ในขณะที่ยุทธศาสตร์ต่อการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ 1) สถานะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว 2) คู่แข่งเพิ่มขึ้น และ 3) เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น

2.5.2.2 การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญสุด 2 ด้าน ได้แก่ 1) ปัญหาด้านการตลาด เช่น เข้าไม่ถึงช่องทางจัดจำหน่าย ราคาสินค้าไม่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และขาดการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ และ 2) ปัญหาด้านการบริหารจัดการ เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้และการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ โดยรูปแบบการสนับสนุนที่กลุ่มผู้ประกอบการต้องการเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว คือ 1) การให้ความรู้หรือทักษะสำหรับการจัดจำหน่ายในช่องทางใหม่ ๆ และส่งเสริมการตลาดทดลองตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ และ 2) การอบรมให้ความรู้ความเข้าใจถึงประโยชน์จากการจัดทำรายงานทางการเงิน และการให้คำปรึกษารวมทั้งสร้างระบบพี่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น

นอกจากผลการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแล้ว ที่ปรึกษาฯ ได้ระดมความคิดเห็นจากผู้ประกอบการโดยการจัดประชุมกลุ่มย่อย โดยมีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ ธุรกิจที่จัดตั้งส่วนใหญ่จำเป็นต้องสร้างแบรนด์จากการขอรับรองหรือการประกันคุณภาพ แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าหน่วยงานที่ให้การรับรองต่าง ๆ ดำเนินการล่าช้า และต้องใช้ต้นทุนที่สูงมากเพื่อให้ได้การรับรอง ซึ่งส่งผลกระทบต่อแนวคิดในการประกอบธุรกิจที่อาจจะล่าช้า เพราะต้องการรับรองหรือการรับประกันดังกล่าว รวมทั้งจำนวนศูนย์ทดสอบในประเทศยังมีจำนวนจำกัด โดยเฉพาะห้องทดสอบที่ต้องใช้ความรู้ ความชำนาญ เทคนิคขั้นสูงในการทดสอบ และเป็นที่ยอมรับในต่างประเทศ

○ ขาดแคลนแรงงานทั้งที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในสายงาน

✓ **ด้านการเงิน**

○ เงื่อนไขการขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินไม่เอื้อต่อการดำเนินการของกลุ่มธุรกิจจดทะเบียนใหม่ เช่น ต้องมีผลประกอบการ ในระยะเวลา 3 ปี แต่กิจการที่เพิ่งจดทะเบียนอาจจะดำเนินกิจการไม่ถึง 2 ปี จึงทำให้ไม่สามารถขอสินเชื่อได้

○ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่ บางครั้งจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลความลับในการดำเนินธุรกิจต่อแหล่งที่ให้เงินลงทุน ถ้าหากผู้ประกอบการไม่ได้จดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา จะทำให้สูญเสียต่อการถูกขโมย หรือลอกเลียนแบบ

○ การขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุนและธุรกิจเนื่องจากกลุ่ม start up มักเป็นกลุ่มผู้มีความคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ แต่ขาดทักษะในเชิงการบริหารจัดการ

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ เว็บไซต์ของ สสว. มี user interface ที่ทำให้ผู้ใช้บริการเข้าถึงข้อมูลได้ยาก เนื้อหาภายในเว็บไซต์ยังไม่เป็นปัจจุบันเท่าที่ควร เช่น โครงการที่ประชาสัมพันธ์ในเว็บไซต์ส่วนใหญ่เป็นโครงการที่ดำเนินกิจกรรมไปแล้วทั้งสิ้น

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ **ด้านการผลิต/ บริการ**

○ ผู้ประกอบการต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐให้มีการจัดตั้ง พัฒนา และกระจายห้องทดสอบที่ได้รับรองมาตรฐาน เพื่อให้การดำเนินการตรวจสอบและขอการรับรองของผู้ประกอบการสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น

✓ **ด้านการตลาด**

○ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดเตรียมข้อมูลทางด้านการตลาดเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ โดยเฉพาะข้อมูลในตลาดต่างประเทศ และการสนับสนุนด้านการส่งออก

✓ **ด้านการเงิน**

○ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรศึกษาแนวทางการส่งเสริมเงินทุน จากแหล่งเงินทุนในรูปแบบใหม่ที่ไม่ต้องดำเนินการผ่านสถาบันการเงิน เช่น Crowd funding เป็นต้น นอกจากนี้ สถาบันการเงินควรจะให้ความช่วยเหลือกิจการที่มีแนวคิดดีแต่ขาดเงินลงทุนเพื่อส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ โดยการผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการที่เป็นอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการใหม่

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ ควรปรับปรุงเนื้อหาภายในเว็บไซต์ของ สสว. ให้มีความทันสมัยมากขึ้น เช่น การรวมรวมการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ที่เป็นปัจจุบัน และเพิ่มเติมเนื้อหาเกี่ยวกับข้อมูลทางด้านการตลาด เช่น ความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น

○ ควรประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบถึงความสำคัญของการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา และควรให้ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการจดทะเบียนในรูปแบบต่าง ๆ ของกรมทรัพย์สินทางปัญญารวมถึงการรวบรวมกรณีตัวอย่างเพื่อให้ผู้ประกอบการอื่นใช้ศึกษาเป็นแนวทางในการดำเนินการ

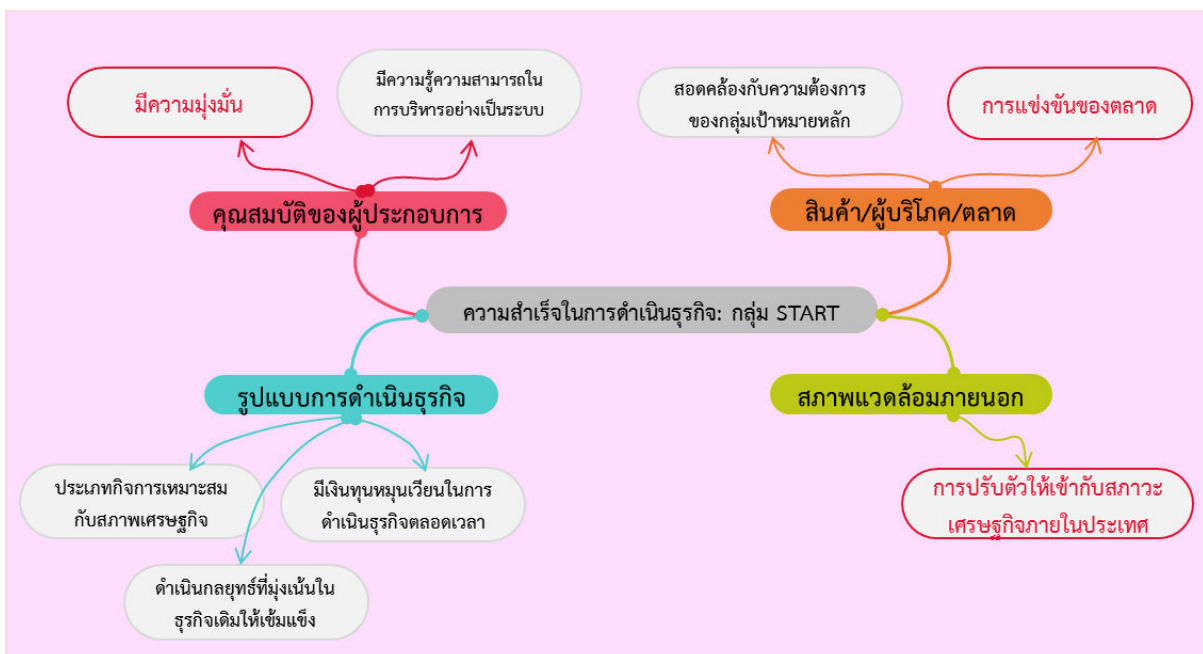
○ ภาครัฐควรมีการติดตามผลการดำเนินงานของโครงการที่จัดตั้งขึ้น เพื่อเป็นการสะท้อนว่าโครงการใดบ้าง ที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่แล้วประสบผลสำเร็จ ซึ่งจะได้นำข้อมูลไปพัฒนา ปรับปรุงแนวทางการส่งเสริมให้ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ

2.5.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ คือ การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบเพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น กล่าวคือ กิจกรรมที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจมีความเป็นไปได้สูงที่ยังคงขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายหรือกฎระเบียบที่มีความซับซ้อนและมีเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม การประสบปัญหาจากเรื่องดังกล่าวย่อมเป็นประสบการณ์ที่ดีสำหรับผู้ประกอบที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ

สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่ การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้บริโภค รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ สภาพการแข่งขันของตลาดที่ผู้ประกอบการ SME ดำเนินธุรกิจอยู่นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการ SME จำเป็นต้องผลิตสินค้าหรือให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก ในด้านคุณสมบัติของผู้ประกอบการ จำเป็นต้องมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จและมีความรู้ความสามารถในด้านการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบร่วมด้วย นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยเฉพาะการปรับตัวให้เข้ากับสถานะเศรษฐกิจภายในประเทศถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ 4-5 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
ในกลุ่ม START



3. บทสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle)

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นการสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) เพื่อใช้ในการจัดทำข้อเสนอสำหรับการทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ. 2560-2564) ให้สอดคล้องกับระยะการเติบโตทางธุรกิจตามความเหมาะสมในบทถัดไป โดยมีประเด็นที่สำคัญดังนี้

ประเด็นที่หนึ่ง สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) มีความคล้ายคลึงกันในหลายลักษณะ พิจารณาตารางที่ 4-4 ซึ่งเป็นการรวบรวมข้อคิดเห็นที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกแสดงความคิดเห็นในประเด็นดังกล่าว จะเห็นได้ว่าภายใต้คุณลักษณะที่น่าสนใจ 10 ลักษณะ มีอย่างน้อย 5 ลักษณะที่ผู้ประกอบการในแต่ละระยะการเจริญเติบโตทางธุรกิจมีการดำเนินการเหมือนกัน ได้แก่

- ✓ ไม่เคยการเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ เนื่องจากไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการภาครัฐนั้น ๆ
- ✓ ให้ความสำคัญกับการนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการสูงมาก
- ✓ ยังไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ
- ✓ ไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนใด ๆ
- ✓ ไม่มีปัญหา/ อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ มีคุณลักษณะที่น่าสนใจบางประการที่มีความแตกต่างกัน เช่น กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (New Export) ส่วนใหญ่มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจในลักษณะของธุรกิจการผลิต ในขณะที่กลุ่มอื่นส่วนใหญ่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจบริการ

ตารางที่ 4-4 สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) แบ่งตามคุณลักษณะที่น่าสนใจ

คุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts)	High Growth	High Margin	Loss	New Export	Start up
1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ	ธุรกิจบริการ	ธุรกิจบริการ	ธุรกิจบริการ	ธุรกิจการผลิต	ธุรกิจบริการ
2. แหล่งเงินทุน	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น	1. เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น 2. สถาบันการเงิน	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น
3. การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล
4. การสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมหรือเคยได้รับ	การพัฒนาผู้ประกอบการ	การตลาดและการลงทุน และมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี	การพัฒนาผู้ประกอบการ	การตลาดและการลงทุน และมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี	การพัฒนาผู้ประกอบการ
5. แนวทางการเสริมศักยภาพการ	มีการพัฒนา	ไม่มีการพัฒนา	ไม่มีการพัฒนา	ไม่มีการพัฒนา	ไม่มีการพัฒนา

คุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts)	High Growth	High Margin	Loss	New Export	Start up
ผลผลิตของธุรกิจ	ฝีมือแรงงาน	ฝีมือแรงงาน	ฝีมือแรงงาน	ฝีมือแรงงาน	ฝีมือแรงงาน
6. การนำระบบบัญชีมาใช้ในการ บริหารจัดการ	ให้ความสำคัญ สูงมาก	ให้ความสำคัญสูง มาก	ให้ความสำคัญ สูงมาก	ให้ความสำคัญสูง มาก	ให้ความสำคัญ สูงมาก
7. การใช้ระบบบริหารจัดการ ความเสี่ยง	มี	มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
8. การวิจัยและพัฒนาในการ ประกอบธุรกิจ	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
9. เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
10. ปัญหา/ อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

หมายเหตุ: ข้อมูลที่นำเสนอในตารางเป็นค่าของข้อมูลกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการ ดังนั้น “ไม่มี” จึงหมายถึง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังไม่มี การดำเนินการในเรื่องดังกล่าว มิได้หมายความว่า ไม่มีผู้ประกอบการรายใด ดำเนินการในเรื่องดังกล่าว

ประเด็นที่สอง การบริหารจัดการแหล่งเงินทุนที่มีประสิทธิภาพสามารถสร้างส่วนต่างกำไร ให้แก่ผู้ประกอบการได้ จากตารางที่ 4-4 จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (High Margin) ส่วนใหญ่มีการบริหารแหล่งเงินทุน โดยการสร้างสมดุลระหว่างเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ในขณะที่กลุ่มอื่นใช้เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการใช้วิธีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินซึ่งประโยชน์สำคัญสองประการ ได้แก่ 1) สามารถขยายเงินทุนหมุนเวียนได้เพิ่มขึ้น และ 2) สามารถสร้างความแตกต่างในส่วนของผลกำไรที่ทำให้เพิ่มสูงขึ้นได้ เนื่องจากเงินกู้จากสถาบันทางการเงินช่วยลดเงินทุนของผู้ประกอบการที่ลงไปจมอยู่กับธุรกิจ ซึ่งการมีสัดส่วนหนี้ที่เหมาะสมจะทำให้ใช้เงินส่วนตัวของผู้ประกอบการลดลง ดังนั้น เมื่อการดำเนินงานมีกำไร แม้จะเสียดอกเบี้ยเงินกู้บางส่วนแล้ว เมื่อเทียบกับส่วนที่ผู้ประกอบการลงทุนไปทำให้ได้รับอัตราผลตอบแทนรวมที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างวินัยทางการเงินของตัวเองผู้ประกอบการเองด้วยเช่นกัน จึงจะทำให้การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ องค์กรประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่แตกต่างจากกลุ่มอื่น ได้แก่ มีการใช้ระบบบริหารจัดการความเสี่ยงภายในองค์กรทั้งในด้านการเงิน วัตถุดิบ การผลิต สินค้า/บริการ สินค้าคงคลัง และบุคลากร ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ และยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้ โดยมีการกำหนดประเด็นในการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ 1) ยอดขายแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2) กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน และ 3) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ประเด็นที่สาม แนวทางการเสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจโดยการผลิตภาพปัจจัยการผลิตที่สำคัญเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตสูง จากตารางที่ 4-4 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) โดยมีการพัฒนาฝีมือแรงงานในหลากหลายรูปแบบ อาทิ หลักสูตรเครื่องมือและเทคนิคการปรับปรุงงานและเพิ่มผลผลิต (Productivity tools & Techniques) เช่น การผลิตโดยมีความสูญเสียน้อย (Waste Free Production) หลักสูตรการบริหารคุณภาพ (Quality Management) เช่น การตรวจติดตามคุณภาพภายในระบบบริหารคุณภาพ ISO9000 : 20000 ซึ่งมีทั้งจัดจ้างวิทยากรมาฝึกอบรมให้บุคลากรภายใน (Inhouse Training) และส่งบุคลากรเข้ารับการฝึกอบรม

(Public Training) นอกจากนี้ องค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่แตกต่างจากกลุ่มอื่น ได้แก่ มีการใช้ระบบบริหารจัดการความเสี่ยงภายในองค์กรลักษณะเดียวกันกับกลุ่ม High Margin

ประเด็นที่สี่ การตัดสินใจทางธุรกิจที่สำคัญยังคงยึดลูกค้าเป็นเป้าหมายหลักในการตัดสินใจ พิจารณาแผนภาพที่ 4-6 ที่ปรึกษา รวบรวมความเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในทางธุรกิจในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

- ✓ การสร้างรายได้ที่ผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ การศึกษาความต้องการของตลาดและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ
- ✓ แนวทางในการบริหารต้นทุนที่ผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (High Margin) ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ การกระจายงานที่ไม่ใช่กิจการหลักให้ผู้อื่น (Outsources) เป็นผู้ดำเนินการ

แผนภาพที่ 4-6 ประเด็นการตัดสินใจทางธุรกิจที่สำคัญของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม



- ✓ สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (LO) ได้แก่ การสูญเสียกลุ่มลูกค้าหลัก
- ✓ สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (New Export) ตัดสินใจทำตลาดส่งออก ได้แก่ การเห็นโอกาสทางธุรกิจ
- ✓ สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (Start up) ตัดสินใจจดทะเบียนนิติบุคคล ได้แก่ ทำให้ธุรกิจได้รับความน่าเชื่อถือจากลูกค้ามากขึ้น

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการตัดสินใจโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นหลัก (Customer Orientation) โดยมีได้ให้ความสำคัญกับการมุ่งเน้นด้านคู่แข่ง (Competitor Orientation) หรือด้านการประสานงานในองค์กร (Interfunctional Coordination) มากนัก

ประเด็นที่ห้า มุมต่อสถานการณ์ด้านโอกาสของผู้ประกอบการสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในขณะที่จุดอ่อนของผู้ประกอบการมีความแตกต่างกันตามระยะการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ผลการสำรวจสถานการณ์ของผู้ประกอบการทั้งภายในและภายนอก มีลักษณะดังนี้

- ✓ จุดแข็งของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เช่น กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับ

ความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ เน้นการทำธุรกิจและการตลาดที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ๆ เช่น การทำ Digital Marketing และมีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

✓ จุดอ่อนของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ บุคลากร เช่น ผู้ประกอบการส่งออกใหม่ และกลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ มีบุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ความเข้าใจในงาน ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มีปัญหาบุคลากรมีคุณสมบัติไม่ตรงกับงานที่รับผิดชอบ ผู้ประกอบการไม่สามารถแบ่งแยกแรงงานที่มีฝีมือ กับแรงงานที่ไม่มีฝีมือได้ เนื่องจากไม่มีหลักฐานในการบ่งบอกว่าผู้สมัครงานคนไหนเป็นแรงงานมีฝีมือซึ่งอาจจะเป็นเพราะตัวผู้สมัครเองขาดโอกาสในการเข้ารับการทดสอบ หรือภาครัฐไม่มีการออกหลักฐานดังกล่าวได้

แผนภาพที่ 4-7 สถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ



✓ โอกาสของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ ลูกค้าหรือผู้รับบริการ ซึ่งปัจจัยสำคัญ คือ กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต และลูกค้าต้องการสินค้าสินค้าเพื่อสุขภาพมากขึ้น นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะ ทำให้กิจการได้เปรียบคู่แข่งที่ขาดทักษะในการผลิตสินค้าดังกล่าว ทำให้กิจการสามารถแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจนทำให้ง่ายต่อการทำการตลาด

✓ อุปสรรคของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ โดยสภาพเศรษฐกิจหดตัวส่งผลสำคัญต่อการบริโภคและการลงทุนมากที่สุด

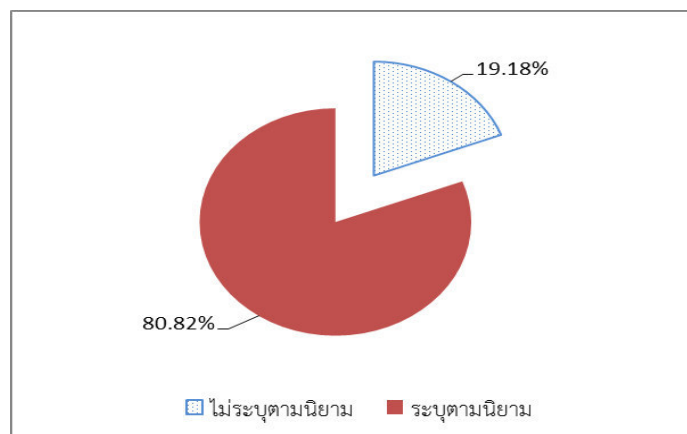
หากพิจารณาในภาพรวม พบว่า ผู้ประกอบการมีมุมมองต่อสถานการณ์ในด้านโอกาสในการดำเนินธุรกิจไปในทิศทางเดียวกันและให้ความสำคัญในประเด็นหลักเหมือนกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบการมองว่า โอกาสที่สำคัญที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) ลูกค้า 2) สภาพเศรษฐกิจ และ 3) สภาพสังคมและวัฒนธรรมของประชาชน ในขณะที่มุมมองด้านจุดแข็งและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกันแต่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยต่าง ๆ แตกต่างกัน อาทิ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มองว่าจุดแข็งที่สำคัญที่สุดของตนเอง ได้แก่ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 มองว่า

จุดแข็งที่สำคัญที่สุดของตนเอง ได้แก่ ระบบการทำงาน แต่ทั้งสองปัจจัยต่างเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดใน 3 ลำดับแรกของผู้ประกอบการทั้งสองกลุ่ม

ความแตกต่างของมุมมองด้านจุดอ่อนของผู้ประกอบการสะท้อนให้เห็นถึงความแตกต่างของการดำเนินธุรกิจตามระยะการเจริญเติบโตได้อย่างชัดเจน กล่าวคือ กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ มองว่าโครงสร้างองค์กรที่ซับซ้อนอาจทำให้การตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจล่าช้าและไม่สอดคล้องกับสถานภาพของธุรกิจเริ่มต้นใหม่ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่มองว่าบุคลากรที่ขาดทักษะในการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออกจะส่งผลให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายในการทำตลาดส่งออกได้

ประเด็นที่หก ความเข้าใจเกี่ยวกับสถานภาพและโครงสร้างการดำเนินธุรกิจตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) อาจส่งผลให้การสนับสนุนของภาครัฐไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ พิจารณาแผนภาพที่ 4-8 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 80.82 ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นเติบโต) โดยมีผู้ประกอบการประมาณร้อยละ 20 ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีได้ระบุว่าธุรกิจของตนเองอยู่ในขั้นดังกล่าว ทั้งนี้เกิดจากผู้ประกอบการมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานซึ่งรายได้ อาจมีแนวโน้มลดลงหากแต่ยังคงมากกว่าร้อยละ 20 ทำให้ผู้ประกอบการมีมุมมองของระยะการเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ ในขณะที่บางรายค่านิ่งช่วงเวลาของการประกอบธุรกิจซึ่งมีมุมมองว่ายังเป็นช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจึงมีมุมมองต่อระยะการเจริญเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นเริ่มต้นธุรกิจ ดังนั้น การจัดชุดนโยบายตามระยะการเติบโตทางธุรกิจอาจไม่สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการบางราย หากแต่มีความเหมาะสมกับระยะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

แผนภาพที่ 4-8 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระบุระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม (กลุ่ม HG)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

ประเด็นที่เจ็ด จำนวนพนักงานและการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ พิจารณาตารางที่ 4-5 พบว่า จำนวนพนักงาน และการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการมากที่สุด 3 กลุ่ม โดยจำนวนพนักงาน ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ ดังนี้

✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่า ร้อยละ 20 (กลุ่ม HM)

- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (กลุ่ม LO)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT)

จากผลดังกล่าว หากภาครัฐออกนโยบายหรือมาตรการเกี่ยวกับแรงงานที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการ SME โดยเฉพาะกับธุรกิจที่ใช้แรงงานเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ (Labor Intensive Industry) ทั้งนี้ ภาครัฐควรเริ่มตั้งแต่การเตรียมความพร้อมให้แรงงานมีทักษะที่เพียงพอสำหรับการปฏิบัติงาน เช่น การสนับสนุนให้มีการฝึกปฏิบัติงานจริงตั้งแต่วัยเรียน อันจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถเสาะหาแรงงานที่มีทักษะตรงกับความต้องการของธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ภาครัฐสามารถแก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงาน โดยการผ่อนปรนกฎระเบียบการกีดกันแรงงานต่างด้าว เพื่อเปิดโอกาสให้คนกลุ่มดังกล่าวเข้ามาปฏิบัติงานในอุตสาหกรรมที่ขาดแคลนแรงงานได้ง่ายยิ่งขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ภาครัฐควรจัดสรรแนวทางสำหรับการเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ของแรงงานในตลาด เช่น การจัดอบรมความรู้หรือทักษะเฉพาะด้านให้แก่แรงงานแต่ละภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งทำการปรับค่าจ้างแรงงานให้มีความเหมาะสมในแต่ละอุตสาหกรรม ทั้งนี้ การที่แรงงานมีจำนวนเพิ่มขึ้นและมีผลิตภาพมากขึ้นนั้น จะทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น

ในขณะที่การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ ดังนี้

- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง รายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี (กลุ่ม HG)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (กลุ่ม START)

จากการรวบรวมข้อมูล มีผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบหลายประเด็น อาทิเช่น กระบวนการขั้นตอนของภาครัฐที่มีความยุ่งยากและใช้เวลานาน แม้หลายหน่วยงานได้มีความพยายามลดขั้นตอนการปฏิบัติงานตามหลักการ Ease of Doing Business แต่ยังคงพบเรื่องร้องเรียนในเรื่องดังกล่าวจากผู้ประกอบการ รวมไปถึงปัญหาการกีดกันด้านค่าแรงขั้นต่ำและการเก็บภาษีที่ในอัตราที่สูงเกินไป ซึ่งเป็นปัญหาที่กระทบโดยตรงต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ปัญหาเหล่านี้เป็นสิ่งที่ทางภาครัฐไม่ควรละเลย ควรมีการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของนโยบายที่หรือมาตรการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

ตารางที่ 4-5 ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME 5 กลุ่ม

ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	กลุ่ม HG	กลุ่ม HM	กลุ่ม LO	กลุ่ม EXPORT	กลุ่ม START
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ					
จำนวนพนักงาน		✓	✓	✓	
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง	✓			✓	
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ		✓			
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน				✓	
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ	✓			✓	✓
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ		✓			

หมายเหตุ 1) กลุ่ม HG หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี

2) กลุ่ม HM หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

3) กลุ่ม LO หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

4) กลุ่ม EXPORT หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

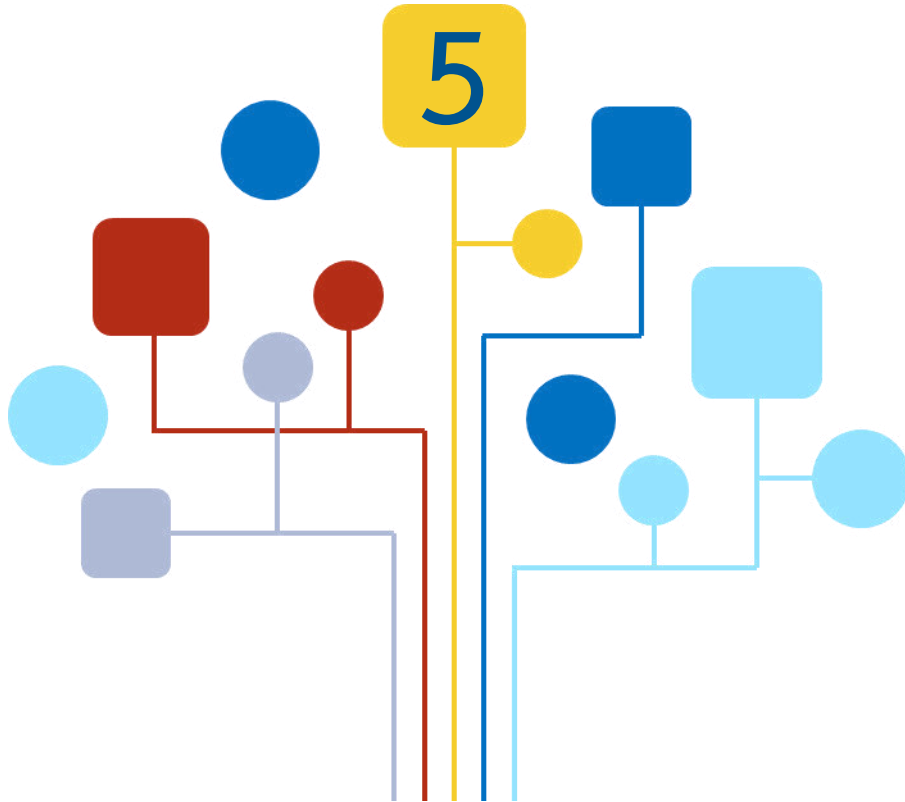
5) กลุ่ม START หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

6) ✓ หมายถึง ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

ทั้งนี้ หากพิจารณาปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการน้อยที่สุด จากตารางที่ 4-5 พบว่า **การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ** และ **การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ** เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (กลุ่ม HM) เพียงกลุ่มเดียว เช่นเดียวกับ **การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน** ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT) เพียงกลุ่มเดียวเช่นกัน จากผลดังกล่าว ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (4 กลุ่ม) มองว่า การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ และการเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน ไม่ได้มีส่วนช่วยให้ตนประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

บทที่ 5

การทวบทวนร่างแผนปฏิบัติการ
หรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME
ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560-2564)



การทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือ แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564)

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นการทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) ให้สอดคล้องกับนโยบายและสถานการณ์ของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ตามความเหมาะสม โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่หนึ่งเป็นการวิเคราะห์ช่องว่างของแผนกับผลการสำรวจข้อมูลการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการ พร้อมทั้งจัดทำข้อเสนอในการทบทวนแผน และส่วนที่สองเป็นการคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ที่สำคัญ ในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม รายละเอียดมีดังนี้

1. การวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)

ที่ปรึกษาฯ ได้วิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างผลการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินการของผู้ประกอบการจำแนกตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) โดยแบ่งเป็น 5 กลุ่ม เทียบกับร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) เพื่อพิจารณาช่องว่างที่ยังไม่ได้ตอบสนองต่อสถานภาพ โครงสร้าง ปัญหา และรูปแบบความต้องการของผู้ประกอบการ แล้วจึงจัดทำข้อเสนอเพื่อทบทวนร่างแผนดังกล่าวให้สามารถตอบสนองต่อผู้ประกอบการได้ครอบคลุมและมีประสิทธิผลมากขึ้น

ตารางที่ 5-1 ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (HG)

Gap Analysis: HG	
ผลสำรวจ	แผน SME
1. คุณลักษณะของ SME	
ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ (ประมาณร้อยละ 50 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) ย2 ก3 ป3.1 ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม ย2 ก3 ป3.2 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 83 ของกลุ่มตัวอย่าง) ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูลดังกล่าว	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ
ผู้ประกอบการประมาณร้อยละ 60 ของกลุ่มตัวอย่าง ใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ	ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น - พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน
ธุรกิจส่วนใหญ่ขาดการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ	ย1 ก1 ป4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน - เพื่อให้ SME สืบค้นข้อมูล ขอความช่วยเหลือ หรือนำไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME - สร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของ SME รวมถึงจัดอบรมความรู้แก่ SME โดยตรง ย 1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ

Gap Analysis: HG	
ผลสำรวจ	แผน SME
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 86 ของกลุ่มตัวอย่าง) ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์การเอกชน	ย2 ก2 ป1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME - พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชน - เพิ่มสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์การเอกชน
2. สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ผู้ประกอบการไม่สามารถผลักดันสินค้าของตนให้ผ่านมาตรฐานหรือการรับรองคุณภาพได้ เนื่องจากขาดความรู้ความเชี่ยวชาญ	ย3 ก1 ป1.4 ยกระดับการพัฒนามาตรฐานให้ SME มีประสิทธิภาพ - จัดทำระบบเผยแพร่ข้อมูลเรื่องมาตรฐานต่าง ๆ - จัดให้มีที่ปรึกษาแนะนำเชิงลึก เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ และระบบธุรกิจให้ได้การรับรองมาตรฐาน - สนับสนุนให้ SME ได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน
ผู้ประกอบการผลิตแต่สินค้าที่ตนมีความเชี่ยวชาญมิได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของตลาดและเทคโนโลยี	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) - เสริมสร้างความรู้แก่ SME ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการธุรกิจ - วิเคราะห์และประเมินศักยภาพของธุรกิจในด้านต่าง ๆ โดยจัดที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษาและแนะนำการปรับปรุงกระบวนการผลิตและการทำธุรกิจ
ด้านการตลาด	
สินค้าและบริการเข้าไม่ถึงช่องทางจัดจำหน่ายที่มีอยู่หลากหลาย	ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ - จัดทำ SME Catalog ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น - พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน

Gap Analysis: HG	
ผลสำรวจ	แผน SME
ผู้บริโภคไม่ยอมรับในราคาของสินค้านวัตกรรม ทั้งที่เป็นนวัตกรรมจากเทคโนโลยีสมัยใหม่และ นวัตกรรมชาวบ้าน	ย1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ - สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้านวัตกรรมของ SME ให้รับรู้ในวงกว้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการจัดกิจกรรม/งานแสดงและจำหน่ายสินค้านวัตกรรม หรือการจัด Online Exhibition
ด้านการบริหารจัดการและอื่น ๆ	
กระบวนการดำเนินงานของภาครัฐมีขั้นตอนที่ ยุ่งยากและใช้เวลานาน	ย3 ก1 ป2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม - พัฒนาระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System) เพื่อใช้ติดตาม SME ที่เข้ารับบริการของภาครัฐ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการลดความซ้ำซ้อนของการให้บริการ การส่ง ต่อบริการภาครัฐ โดยเฉพาะการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่จะช่วยให้เกิดการปรับปรุงขั้นตอนและระยะเวลา ในการปฏิบัติงาน
ผู้ประกอบการอยากให้องค์การและบุคลากรของ ภาครัฐมีปรับแนวทางการปฏิบัติงานให้สอดคล้อง กับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น เพิ่มระบบ ยื่นเอกสารทางอินเทอร์เน็ต	ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะ หน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้เวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป
การบูรณาการนโยบายร่วมกันระหว่างภาครัฐและ เอกชนยังไม่ทั่วถึง เช่น นโยบายสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ สำหรับ SME มีสถาบันการเงินบางแห่งเท่านั้นที่ นำไปปฏิบัติ หรือในกรณีที่หน่วยงานต่าง ๆ ที่ เกี่ยวข้องไม่เข้าใจ ทำให้ไม่สามารถนำนโยบายมา ปฏิบัติได้หรือไม่มีการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน ทำให้นโยบายดังกล่าวไม่มีประสิทธิภาพ	มีการกำหนดกระบวนการแปลงแผนงานและแนวทางภายใต้แผนการส่งเสริม SME ไปสู่การปฏิบัติ โดยจัดทำ “แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME” ซึ่งมีขั้นตอนสำคัญ ได้แก่ การจัดทำแผนปฏิบัติการร่วมกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ และการสร้างความเชื่อมโยงการดำเนินงานระหว่างโครงการ (Platform) ให้เกิดการส่งต่อ SME ที่รับบริการแล้วจาก โครงการหนึ่งให้ไปรับความช่วยเหลือในส่วนที่จะเติมเต็มศักยภาพได้จากอีกโครงการหนึ่ง

Gap Analysis: HG	
ผลสำรวจ	แผน SME
การประชาสัมพันธ์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการไม่ครอบคลุม หรือยังมีประสิทธิภาพไม่เพียงพอ	<p>ย3 ก1 ป1.1 ยกกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ</p> <p>ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ</p>
3. รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ	
ด้านการผลิต/บริการ และด้านการเงิน	
ผู้ประกอบการอยากให้บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญมาช่วยเหลือและให้คำปรึกษาในด้านต่าง ๆ อาทิ เช่น การขยายกิจการ การลดต้นทุน การจัดการทางการเงิน และการตลาด เป็นต้น	<p>ย1 ก2 ป3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน</p> <p>ย3 ก1 ป1.3 พัฒนาระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวินิจฉัย</p> <p>- เพื่อให้ระบบดังกล่าวมีมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือ และช่วยเหลือ SME ได้อย่างทั่วถึงในทุกด้าน</p>
ด้านการตลาด	
จัดอบรมความรู้ด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการ	ย3 ก1 ป1.3 พัฒนาระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวินิจฉัย เพื่อการให้ความช่วยเหลือ SME ในด้านการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 5-2 ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (HM)

Gap Analysis: HM	
ผลสำรวจ	แผน SME
1. คุณลักษณะของ SME	
ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ (ประมาณร้อยละ 78 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) ย2 ก3 ป3.1 ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม ย2 ก3 ป3.2 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน
ผู้ประกอบการใช้การกู้ยืมจากสถาบันการเงินในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับเงินทุนส่วนตัวสำหรับการประกอบธุรกิจ	ย1 ก2 ป1.2 รับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้ง่ายยิ่งขึ้น ย1 ก2 ป1.3 สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย ย1 ก2 ป2 ทำให้แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทยิ่งขึ้น
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 69 ของกลุ่มตัวอย่าง) ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ
ผู้ประกอบการมักใช้เว็บไซต์ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ	ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น - พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน
ธุรกิจส่วนใหญ่ขาดการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME

Gap Analysis: HM	
ผลสำรวจ	แผน SME
ธุรกิจส่วนใหญ่ขาดการวิจัยและพัฒนา	<p>ย1 ก1 ป4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - เพื่อให้ SME สืบค้นข้อมูล ขอความช่วยเหลือ หรือนำไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ <p>ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของ SME รวมถึงจัดอบรมความรู้แก่ SME โดยตรง <p>ย 1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ</p>
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 69 ของกลุ่มตัวอย่าง) ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์การเอกชน	<p>ย2 ก2 ป1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชน - เพิ่มสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์การเอกชน
2. สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถผลักดันสินค้าของตนให้ผ่านมาตรฐานหรือการรับรองคุณภาพทั้งในและต่างประเทศได้	<p>ย3 ก1 ป1.4 ยกระดับการพัฒนามาตรฐานให้ SME มีประสิทธิภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำระบบเผยแพร่ข้อมูลเรื่องมาตรฐานต่าง ๆ - จัดให้มีที่ปรึกษาแนะนำเชิงลึก เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ และระบบธุรกิจให้ได้การรับรองมาตรฐาน - สนับสนุนให้ SME ได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน
ด้านการตลาด	
สินค้าและบริการเข้าไม่ถึงช่องทางจัดจำหน่ายที่มีอยู่หลากหลาย	<p>ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำ SME Catalog <p>ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน

Gap Analysis: HM	
ผลสำรวจ	แผน SME
ด้านการบริหารจัดการและอื่น ๆ	
ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร (Management Information System: MIS)	ย3 ก1 ป1.3 พัฒนาระบบการให้บริการด้านพีแอลเอ็ม ที่ปรึกษา และนักวินิจฉัย - เพื่อให้ระบบดังกล่าวมีมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือ และช่วยเหลือ SME ได้อย่างทั่วถึงในทุกด้าน
การประชาสัมพันธ์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการไม่ครอบคลุม หรือยังมีประสิทธิภาพไม่เพียงพอ	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ - พัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจ ซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น ความรู้ในการเริ่มดำเนินธุรกิจ บริการและกิจกรรมของภาครัฐ รวมไปถึงกฎหมายต่าง ๆ
3. รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ	
ด้านการตลาด	
จัดหาช่องทางจำหน่ายสินค้าแก่ธุรกิจเพิ่มเติม เช่น งานแสดงสินค้าต่าง ๆ	ย1 ก3 ป1 SME มีช่องทางจำหน่ายในประเทศมากขึ้น เช่น สนับสนุนการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ สนับสนุนช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ย1 ก3 ป2 SME มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ โดยจะช่วยเหลือให้ SME ได้มีการเจรจาจับคู่ค้าจากต่างประเทศ และช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในด้านต่าง ๆ
ภาครัฐควรวางตำแหน่งในการสนับสนุนด้านการตลาดให้ชัดเจน เช่น นำเสนอเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของสินค้าไทย เพื่อให้ผู้ประกอบการในประเทศสามารถต่อยอดโดยการนำเสนอสินค้าไปสู่ระดับสากลได้โดยง่าย	ย1 ก3 ป2.1 ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ ย1 ก3 ป2.2 สนับสนุน SME ที่มีศักยภาพในการขยายตลาดต่างประเทศ - เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดต่างประเทศให้กับ SME

Gap Analysis: HM	
ผลสำรวจ	แผน SME
ด้านการบริหารจัดการและอื่น ๆ	
ภาครัฐควรมีการปรับปรุงระบบการศึกษาให้มีความเป็นระบบทวิภาคี กล่าวคือ สถานศึกษาภาคเอกชน และหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ต้องมีการร่วมมือกันในการผลิตแรงงานให้ตรงกับความต้องการของตลาด	ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME - สร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและผู้ประกอบการ (Academic – SME Linkage) เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้เชิงวิชาการสู่การปฏิบัติจริงในเชิงธุรกิจ โดยสร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาในสถาบันการศึกษาได้ทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ตามความต้องการของ SME มากขึ้น ส่งผลให้มีประสบการณ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน

ตารางที่ 5-3 ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)
กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

Gap Analysis: LO	
ผลสำรวจ	แผน SME
1. คุณลักษณะของ SME	
ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ (ประมาณร้อยละ 54 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) ย2 ก3 ป3.1 ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม ย2 ก3 ป3.2 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ประมาณร้อยละ 92 ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งสาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูงอาจเกิดจาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (ประมาณร้อยละ 72 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ
สาเหตุหลักที่ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ประสบกับปัญหาขาดทุนอย่างต่อเนื่อง คือ การสูญเสียกลุ่มลูกค้าหลัก (ประมาณร้อยละ 54 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น (ประมาณร้อยละ 35 ของกลุ่มตัวอย่าง) ต้นทุนแรงงานสูงขึ้น (ประมาณร้อยละ 28 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) - ยกระดับการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อให้ SME สามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มผลผลิต เช่น การปรับปรุงระบบการจัดหาวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ

Gap Analysis: LO	
แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนิยมใช้ คือ การเพิ่มรายได้ คิดเป็นประมาณร้อยละ 53 ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ การลดรายจ่าย คิดเป็นประมาณร้อยละ 37 ของกลุ่มตัวอย่าง	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น การลดต้นทุนการผลิต - ยกระดับการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อให้ SME สามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มผลผลิต เช่น การปรับปรุงระบบการจัดหาวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังดำเนินธุรกิจโดยไม่ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยง (ประมาณร้อยละ 52 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก2 ป3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (ประมาณร้อยละ 85 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.2 เสริมสร้างขีดความสามารถการใช้ ICT ของ SME - พัฒนาบุคลากรของ SME ให้มีความเชี่ยวชาญในการใช้ ICT
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดการวิจัยและพัฒนา	ย1 ก1 ป4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน - เพื่อให้ SME สืบค้นข้อมูล ขอความช่วยเหลือ หรือนำไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME - สร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของ SME รวมถึงจัดอบรมความรู้แก่ SME โดยตรง ย 1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ
กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ (ประมาณร้อยละ 82) ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน	ย2 ก2 ป1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME - พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชน - เพิ่มสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน

Gap Analysis: LO	
2. สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ต้องการการคุ้มครองสินค้าและเครื่องหมายการค้าตามกฎหมาย เพื่อไม่ให้ผู้อื่นลอกเลียนแบบหรือนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้	<p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <p>- ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่าง ๆ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME สอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจ</p>
การยื่นจดทะเบียนแรงงานต่างด้าว การพิสูจน์สัญชาติแรงงานต่างด้าวล่าช้า กระทบต่อกระบวนการผลิตของผู้ประกอบการ	<p>ย3 ก1 ป2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม</p> <p>- พัฒนาระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System) เพื่อใช้ติดตาม SME ที่เข้ารับบริการของภาครัฐ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการลดความซ้ำซ้อนของการให้บริการ การส่งต่อบริการภาครัฐ โดยเฉพาะการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่จะช่วยให้เกิดการปรับปรุงขั้นตอนและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน</p> <p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <p>- ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป</p>
ด้านการตลาด	
SME ในประเทศสูญเสียกลุ่มผู้บริโภคให้กับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศที่กำลังขยายตลาดในประเทศไทย เช่น สินค้าอุปโภคบริโภคจากประเทศจีน	<p>ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ</p> <p>- เพื่อให้สินค้าเกิดการยอมรับจากผู้บริโภค</p> <p>ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</p> <p>ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น</p> <p>- พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME</p> <p>- ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน</p> <p>ย1 ก3 ป3.1 อำนวยความสะดวกแก่ SME ที่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศ</p>

Gap Analysis: LO	
เข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย	ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ - จัดทำ SME Catalog ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น - พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน
ด้านการเงิน	
ผู้ประกอบการมีปัญหาด้านต้นทุนค่าแรงที่เพิ่มขึ้นจากภาวะขาดแคลนแรงงานทั้งระดับไร้ฝีมือและมีฝีมือ	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) ในด้านลดต้นทุนการผลิต
มีปัญหาด้านต้นทุนที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานเพิ่มขึ้น เช่น การตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์บางประเภทซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง	ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการให้บริการ เช่น ค่าใช้จ่ายที่สูงเกินไป
มาตรการสนับสนุนเงินทุนให้กับ SME ในขั้นตอนการยื่นขอสินเชื่อ/แหล่งเงินทุนทั้งจากหน่วยงานที่เข้าร่วมโครงการ ใช้ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัตินาน หรือเอกสารประกอบการขอสินเชื่อมีจำนวนมาก	ย1 ก2 ป1.2 รับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้ง่ายยิ่งขึ้น ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป
ด้านการบริหารจัดการและอื่น ๆ	
ความไม่สงบทางการเมืองเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ และส่งผลให้นักลงทุนชะลอการลงทุนภายในประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการ	ย1 ก2 ป2 แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น

Gap Analysis: LO	
SME เสียโอกาสจากแหล่งทุนหรือการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ในกระบวนการผลิต	
ผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่สามารถเข้าถึงศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร หรือ SME One Stop Service : OSS	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ
ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานคุณภาพที่มีทักษะฝีมือและความสามารถ และมีความรับผิดชอบต่องาน	<p>ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME</p> <p>ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและผู้ประกอบการ (Academic – SME Linkage) เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้เชิงวิชาการสู่การปฏิบัติจริงในเชิงธุรกิจ โดยสร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาในสถาบันการศึกษาได้ทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ตามความต้องการของ SME มากขึ้น ส่งผลให้มีประสบการณ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน
3. รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ควรมีการตั้งหน่วยงานสำหรับการกำหนดมาตรฐาน และจัดให้มีระบบการรับรองมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับและสอดคล้องตามมาตรฐานสากล	<p>ย3 ก1 ป1.4 ยกระดับการพัฒนามาตรฐานให้ SME มีประสิทธิภาพ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำระบบเผยแพร่ข้อมูลเรื่องมาตรฐานต่าง ๆ - จัดให้มีที่ปรึกษาแนะนำเชิงลึก เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ และระบบธุรกิจให้ได้การรับรองมาตรฐาน - สนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนแก่ SME สำหรับการรับรองมาตรฐาน <p>ย3 ก1 ป1.5 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการพัฒนา SME</p>

Gap Analysis: LO	
ด้านการตลาด	
ป้องกันและควบคุมการเข้ามาดำเนินธุรกิจโดยคนต่างด้าว ในธุรกิจที่ผู้ประกอบการ SME ยังไม่มีความพร้อมในการแข่งขัน	ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME - ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่าง ๆ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME สอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันและรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต
รูปแบบการสนับสนุนที่ต้องการ คือ การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และการส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น และต้องการความช่วยเหลือด้านการทำการตลาดในต่างประเทศ	ย1 ก3 ป1 SME มีช่องทางจำหน่ายในประเทศมากขึ้น เช่น สนับสนุนการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ สนับสนุนช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ ย1 ก3 ป2 SME มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ โดยจะช่วยเหลือให้ SME ได้มีการเจรจากับคู่ค้าจากต่างประเทศ และช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในด้านต่าง ๆ ย1 ก3 ป3 SME ลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ
ด้านการเงิน	
การส่งเสริมด้านเงินทุนวิจัยและโครงสร้างพื้นฐาน การวิจัยเพื่อพัฒนา ต่อยอด และนำมาใช้ในเชิงพาณิชย์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการ	ย1 ก1 ป4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน - เพื่อให้ SME สืบค้นข้อมูล ขอความช่วยเหลือ หรือนำไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME - สร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของ SME รวมถึงจัดอบรมความรู้แก่ SME โดยตรง
ควรมีการกำหนดมาตรฐานฝีมือแรงงานแห่งชาติ และอัตราค่าจ้างตามมาตรฐานฝีมือที่แตกต่างกัน ซึ่งจะช่วยลดปัญหาต้นทุนแรงงานหรือได้แรงงานที่มีคุณภาพเหมาะสมกับต้นทุนแรงงานที่เกิดขึ้น	ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME - ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่าง ๆ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME สอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันและรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

Gap Analysis: LO	
รูปแบบการสนับสนุนที่ต้องการ คือ การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับหน่วยงานของรัฐที่ค้าประกันสินเชื่อให้กับ SME ขยายวงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น และการให้คำปรึกษาและสร้างระบบพี่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น	<p>ย1 ก2 ป1 SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>ย1 ก2 ป3 พัฒนาปัจจัยสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน</p> <p>ย1 ก2 ป3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน</p> <p>ย1 ก2 ป3.2 ส่งเสริมให้ SME มีความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน (Financial Literacy) ในการประกอบธุรกิจ</p>
ด้านการบริหารจัดการและอื่น ๆ	
ต้องการให้ภาครัฐจัดทำการประชาสัมพันธ์ และเผยแพร่ข่าวสาร โดยคำนึงถึงช่องทางการรับรู้ของผู้ประกอบการ และควรมีการประเมินผลว่าผู้ประกอบการได้รับข่าวสารหรือไม่	<p>ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ</p> <p>- พัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ</p> <p>ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจ ซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น ความรู้ในการเริ่มดำเนินธุรกิจ บริการและกิจกรรมของภาครัฐ รวมไปถึงกฎหมายต่าง ๆ</p>

ตารางที่ 5-4 ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)
กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
1. คุณลักษณะของ SME	
ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจการผลิต (ประมาณร้อยละ 40 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) ย2 ก3 ป3.1 ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม ย2 ก3 ป3.2 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ประมาณร้อยละ 80 ของกลุ่มตัวอย่าง) สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูงอาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (ประมาณร้อยละ 52 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
สาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจทำตลาดส่งออกมากที่สุด คือ การเห็นโอกาสทางธุรกิจ (ประมาณร้อยละ 61 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การขยายกลุ่มลูกค้า (ประมาณร้อยละ 32 ของกลุ่มตัวอย่าง)	<p>ย1 ก3 ป2.1 ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาระบบสารสนเทศเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ <p>ย1 ก3 ป2.2 สนับสนุน SME ที่มีศักยภาพในการขยายตลาดต่างประเทศ</p> <p>ย1 ก3 ป2.3 สร้างและพัฒนาผู้ส่งออกรายใหม่</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างและพัฒนาผู้ส่งออกรายใหม่ - ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ผู้ส่งออกรายใหม่ <p>ย1 ก3 ป3.1 อำนวยความสะดวกแก่ SME ที่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งศูนย์ให้บริการและความช่วยเหลือเพื่อสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศแก่ SME - จัดตั้งนิคม SME ในต่างประเทศ
ประเด็นปัญหา/อุปสรรคในการส่งออกที่ผู้ประกอบการพบเจอมากที่สุด คือ เอกสารและขั้นตอนการส่งออกที่มีความยุ่งยาก/ซับซ้อน (ประมาณร้อยละ 48 ของกลุ่มตัวอย่าง) ในลำดับถัดมา คือ ต้นทุนการขนส่ง และมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (ประมาณร้อยละ 33 และร้อยละ 32 ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ)	<p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดการพัฒนาฝีมือแรงงาน	<p>ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME</p>

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ	<p>ย1 ก1 ป4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - เพื่อให้ SME สืบค้นข้อมูล ขอความช่วยเหลือ หรือนำไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ <p>ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของ SME รวมถึงจัดอบรมความรู้แก่ SME โดยตรง <p>ย 1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ</p>
กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์การเอกชน (ประมาณร้อยละ 82 ของกลุ่มตัวอย่าง)	<p>ย2 ก2 ป1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชน - เพิ่มสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์การเอกชน
ผู้ประกอบการไม่ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยงมากนัก (มีการใช้ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงประมาณร้อยละ 27 ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาในการบริหารจัดการได้	<p>ย1 ก2 ป3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน</p>

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
2. สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ความล่าช้าในการรับรองด้านมาตรฐานหรือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาสในการแข่งขันทางการตลาดไป	<p>ย3 ก1 ป2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System) เพื่อใช้ติดตาม SME ที่เข้ารับบริการของภาครัฐ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการลดความซ้ำซ้อนของการให้บริการ การส่งต่อบริการภาครัฐ โดยเฉพาะการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่จะช่วยให้เกิดการปรับปรุงขั้นตอนและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน <p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป
ด้านการตลาด	
การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐขาดความต่อเนื่องและไม่มีการติดตามผล ส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนที่จบภายในหนึ่งครั้ง เช่น การนำผู้ประกอบการ SME ไปออกแสดงสินค้าที่ต่างประเทศ แต่ไม่ได้ติดตามผลว่าผู้ประกอบการได้ลูกค้าจำนวนเท่าใด และลูกค้าที่ได้มีการทำสัญญาสำเร็จหรือไม่	<p>ย3 ก1 ป2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System) เพื่อใช้ติดตาม SME ที่เข้ารับบริการของภาครัฐ ซึ่งจะเป็ประโยชน์ในการลดความซ้ำซ้อนของการให้บริการ การส่งต่อบริการภาครัฐ โดยเฉพาะการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่จะช่วยให้เกิดการปรับปรุงขั้นตอนและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เช่น เข้าไม่ถึงช่องทาง การจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย และข้อมูลในการทำตลาดต่างประเทศไม่เพียงพอ	<p>ย1 ก3 ป1 SME มีช่องทางการจำหน่ายในประเทศมากขึ้น</p> <p>ย1 ก3 ป2.1 ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ</p> <p>- พัฒนาระบบสารสนเทศเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ</p> <p>ย1 ก3 ป3 SME ลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ</p>
ด้านการเงิน	
ผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินที่เหมาะสม เนื่องจากนิยามหรือคำจำกัดความในการแบ่งขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ค่อนข้างกว้าง ทำให้การช่วยเหลืออาจไม่ตรงกับกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการการสนับสนุนอย่างแท้จริง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนค่อนข้างจำกัด	<p>ย2 ก3 ป1.1 สนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น</p> <p>ย3 ก2 ป1.2 กำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับ SME ในรูปแบบต่าง ๆ</p> <p>- ให้สิทธิประโยชน์กับ SME สาขาเป้าหมายที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจและภาพรวมของการพัฒนาประเทศ</p>
การช่วยเหลือจากภาครัฐ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการส่งออก หลายโครงการยังไม่ได้จัดสรรวงเงินในส่วนของ SME ไว้เป็นกรณีเฉพาะ ทำให้งบประมาณของโครงการที่มีอยู่อย่างจำกัด อาจจะถูกใช้ไปกับกิจการขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพมากพอที่จะแบกรับค่าใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง	<p>ย1 ก2 ป1.2 รับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้ง่ายยิ่งขึ้น</p> <p>ย1 ก2 ป1.3 สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย</p> <p>ย1 ก2 ป2 ทำให้แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทยิ่งขึ้น</p> <p>ย2 ก3 ป1.1 สนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น</p> <p>ย3 ก2 ป1.2 กำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับ SME ในรูปแบบต่าง ๆ</p>

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ยังขาดหลักทรัพย์ในการค้าประกัน ทำให้กระบวนการขอรับสินเชื่อเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก	<p>ย1 ก2 ป1.2 รับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้ง่ายยิ่งขึ้น</p> <p>ย1 ก2 ป1.3 สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย</p> <p>ย1 ก2 ป2 ทำให้แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทยิ่งขึ้น</p> <p>ย2 ก3 ป1.1 สนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น</p> <p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p>
ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ	
กระบวนการจัดทำรายงานนำส่งภาครัฐมีความซ้ำซ้อน เช่น การจัดทำบัญชีของ SME เนื่องด้วยกรมสรรพากรมีข้อกำหนดและมาตรฐานในการจัดทำบัญชีในบางประการที่แตกต่างจากมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องจัดทำบัญชี 2 เล่ม เพื่อให้ตรงตามข้อกำหนดของทั้ง 2 หน่วยงาน	<p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <p>- ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป</p>
ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่ทราบถึงการมีอยู่ของศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (SME One-Stop Service Center)	<p>ย3 ก1 ป1.1 ยกกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ</p> <p>โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ</p>
ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ	<p>ย1 ก1 ป1.1 ยกกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME</p>

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
3. รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ	
ด้านการผลิต/บริการ	
การพัฒนาผู้ประกอบการ SME ให้ทราบถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับการรับรองมาตรฐานและการประกันคุณภาพสินค้าและบริการ ในระยะก่อนหรือเพิ่งเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อกำหนดมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ต้น	<p>ย3 ก1 ป1.1 ยกย่องการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ</p> <p>ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ</p>
ควรมีการนำงานวิจัยที่มีอยู่จำนวนมากมาต่อยอดในระดับอุตสาหกรรม โดยอาจจัดให้ผู้วิจัยมาร่วมมือกับผู้ประกอบการนำงานวิจัยมาต่อยอดในเชิงพาณิชย์	ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME
ด้านการตลาด	
ต้องการการสนับสนุนเกี่ยวกับข้อมูลด้านการตลาด ข้อกำหนดหรือข้อบังคับในเรื่องการค้า การลงทุน ในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย	<p>ย1 ก3 ป2.1 ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาระบบสารสนเทศเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ
คาดหวังให้ภาครัฐจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า หรือแสดงสินค้าของประเทศไทยในต่างประเทศ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่อาจจะไม่มีงบประมาณในการนำสินค้าไปจัดแสดงที่ต่างประเทศ	<p>ย1 ก3 ป3.1 อำนวยความสะดวกแก่ SME ที่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งศูนย์ให้บริการและความช่วยเหลือเพื่อสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศแก่ SME - จัดตั้งนิคม SME ในต่างประเทศ

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
<p>การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และการส่งเสริมการตลาดตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น</p>	<p>ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำ SME Catalog <p>ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน
ด้านการเงิน	
<p>คาดหวังให้มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการขอรับรองคุณภาพและมาตรฐาน เนื่องจากเป็นต้นทุนที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ และมีเงินทุนน้อย ซึ่งอาจจะไม่สามารถแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนดังกล่าวได้</p>	<p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป
<p>ต้องการความช่วยเหลือเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าใช้จ่ายในส่วนของการจัดส่งสินค้าตัวอย่าง เนื่องจากสินค้าหลายประเภทจำเป็นต้องส่งสินค้าตัวอย่างไปให้ลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งค่าจัดส่งสินค้าตัวอย่างดังกล่าวเป็นภาระสำหรับผู้ประกอบการ SME เป็นอย่างมาก</p>	<p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป

Gap Analysis: EXPORT	
ผลสำรวจ	แผน SME
ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ	
<p>ควรเร่งดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการ รู้จักศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจรอย่างทั่วถึง และ พัฒนาศูนย์ดังกล่าวให้มีบริการที่ครบวงจร สามารถ ตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้อย่างครบถ้วน</p>	<p>ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และ รับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ</p> <p>ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้ หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ</p>
<p>การให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ การสนับสนุนด้าน เสริมสร้างสุขภาวะที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนา สภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน เป็นต้น และการสร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้าน การพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่า ค่าใช้จ่ายจริง</p>	<p>ย1 ก1 ป1.2 เสริมสร้างขีดความสามารถการใช้ ICT ของ SME</p>

ตารางที่ 5-5 ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการดำเนินงาน (Gap Analysis)
กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
1. คุณลักษณะของ SME	
รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ (ประมาณร้อยละ 51 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) ย2 ก3 ป3.1 ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม ย2 ก3 ป3.2 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (ประมาณร้อยละ 97 ของกลุ่มตัวอย่าง)	ย3 ก1 ป1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ
สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงและมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงค่อนข้างใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 49.82 และ ร้อยละ 50.18 ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ)	ย1 ก2 ป3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน
ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมด (ประมาณร้อยละ 93 ของกลุ่มตัวอย่าง) พึ่งพาเทคโนโลยีสารสนเทศในการประกอบธุรกิจ	ย1 ก1 ป1.2 เสริมสร้างขีดความสามารถการใช้ ICT ของ SME - จัดกิจกรรมจับคู่เพื่อเชื่อมโยง SME กับผู้ให้บริการ ICT - พัฒนาศักยภาพของ SME ให้มีความเชี่ยวชาญในการใช้ ICT
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ	<p>ย1 ก1 ป4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน</p> <ul style="list-style-type: none"> - เพื่อให้ SME สืบค้นข้อมูล ขอความช่วยเหลือ หรือนำไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ <p>ย1 ก1 ป2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ให้ตรงกับความต้องการของ SME รวมถึงจัดอบรมความรู้แก่ SME โดยตรง <p>ย 1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ</p>
กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์การเอกชน (ประมาณร้อยละ 84 ของกลุ่มตัวอย่าง)	<p>ย2 ก2 ป1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชน - เพิ่มสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์การเอกชน
2. สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าหน่วยงานที่ให้การรับรองต่าง ๆ ดำเนินการล่าช้า และต้องใช้ต้นทุนที่สูงมากเพื่อให้ได้การรับรอง ซึ่งส่งผลกระทบต่อแนวคิดในการประกอบธุรกิจที่อาจจะล่าสมัย	<p>ย3 ก1 ป2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System) เพื่อใช้ติดตาม SME ที่เข้ารับบริการของภาครัฐ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการลดความซ้ำซ้อนของการให้บริการ การส่งต่อบริการภาครัฐ โดยเฉพาะการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการที่จะช่วยให้เกิดการปรับปรุงขั้นตอนและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน <p>ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME</p> <ul style="list-style-type: none"> - ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่าง ๆ โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐที่มีขั้นตอนมาก ใช้ระยะเวลานาน หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป
จำนวนศูนย์ทดสอบในประเทศยังมีจำนวนจำกัด โดยเฉพาะห้องทดสอบที่ต้องใช้ความรู้ ความ	ย3 ก1 ป1.5 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการพัฒนา SME เช่น ศูนย์ทดสอบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
ชำนาญ เทคนิคขั้นสูงในการทดสอบ และเป็นที่ยอมรับในต่างประเทศ	
ขาดแคลนแรงงานทั้งที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในสายงาน	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME
ด้านการตลาด	
เข้าไม่ถึงช่องทางจัดจำหน่าย ราคาสินค้าไม่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และขาดการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ	<p>ย1 ก1 ป3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้ซื้อ</p> <ul style="list-style-type: none"> - สร้างช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้านวัตกรรมของ SME ให้รับรู้ในวงกว้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการจัดกิจกรรม/งานแสดงและจำหน่ายสินค้านวัตกรรม การจัด Online Exhibition <p>ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดทำ SME Catalog <p>ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน
ด้านการเงิน	
เงื่อนไขการขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินไม่เอื้อต่อการดำเนินการของกลุ่มธุรกิจจดทะเบียนใหม่ เช่น ต้องมีผลประกอบการในระยะเวลา 3 ปี	ย1 ก2 ป1 SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
การเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่ บางครั้งจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลความลับในการดำเนินธุรกิจต่อแหล่งที่ให้เงินลงทุน ถ้าหากผู้ประกอบการไม่ได้จดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา จะทำให้สูญเสียต่อการถูกขโมย หรือ ลอกเลียนแบบ	ย1 ก1 ป4.1 พัฒนาระบบการจดสิทธิบัตรให้สามารถสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME - ปรับปรุงระบบการจดสิทธิบัตรให้สามารถสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME
การขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุนและธุรกิจเนื่องจากกลุ่ม Start-Up มักเป็นกลุ่มผู้มีความคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ แต่ขาดทักษะในเชิงการบริหารจัดการ	ย1 ก4 ป1 สร้างแรงบันดาลใจและความเป็นผู้ประกอบการให้คนรุ่นใหม่ ย1 ก4 ป2 พัฒนาองค์ความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่
ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ	
เว็บไซต์ของ สสว. มี User Interface ที่ทำให้ผู้เข้าใช้บริการเข้าถึงข้อมูลได้ยาก เนื้อหาภายในเว็บไซต์ยังไม่เป็นปัจจุบันเท่าที่ควร	ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ
ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้และการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ	ย1 ก1 ป1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading) เช่น จัดอบรมการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานให้แก่ SME ย1 ก4 ป2 พัฒนาองค์ความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
3. รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ	
ด้านการผลิต/บริการ	
ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐให้มีการจัดตั้งพัฒนา และกระจายห้องทดสอบที่ได้รับรองมาตรฐาน เพื่อให้การดำเนินการตรวจสอบและขอการรับรองของผู้ประกอบการสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น	ย3 ก1 ป1.5 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการพัฒนา SME เช่น ศูนย์ทดสอบผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
ด้านการตลาด	
ควรจัดเตรียมข้อมูลทางด้านการตลาดเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ โดยเฉพาะข้อมูลในตลาดต่างประเทศ และการสนับสนุนด้านการส่งออก	ย1 ก3 ป2.1 ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ - พัฒนาระบบสารสนเทศเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ
การให้ความรู้หรือทักษะสำหรับการจัดจำหน่ายในช่องทางใหม่ ๆ และส่งเสริมการตลาดโดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ	ย1 ก3 ป1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ - จัดทำ SME Catalog ย1 ก3 ป1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น - พัฒนาตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME - ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
ด้านการเงิน	
หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรศึกษาแนวทางการส่งเสริมเงินทุน จากแหล่งเงินทุนในรูปแบบใหม่ที่ไม่ต้องดำเนินการผ่านสถาบันการเงิน เช่น Crowdfunding เป็นต้น	ย1 ก2 ป2 แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น ย1 ก2 ป2.2 สนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่
สถาบันการเงินควรให้ความช่วยเหลือกิจการที่มีแนวคิดดีแต่ขาดเงินลงทุนเพื่อส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ โดยการผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการที่เป็นอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการใหม่	ย2 ก3 ป1.1 สนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น ย3 ก2 ป1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่าง ๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME
การอบรมให้ความรู้ความเข้าใจถึงประโยชน์จากการจัดทำรายงานทางการเงิน และการให้คำปรึกษารวมทั้งสร้างระบบพี่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น	ย1 ก2 ป3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน
ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ	
ควรปรับปรุงเนื้อหาภายในเว็บไซต์ของ สสว. ให้มีความทันสมัยมากขึ้น เช่น การรวมรวมการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ที่เป็นปัจจุบัน และเพิ่มเติมเนื้อหาเกี่ยวกับข้อมูลทางการตลาด เช่น ความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น	ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจ ซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมของภาครัฐ

Gap Analysis: START	
ผลสำรวจ	แผน SME
<p>ควรประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบถึงความสำคัญของการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา และควรให้ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการจดทะเบียนในรูปแบบต่าง ๆ ของกรมทรัพย์สินทางปัญญา</p>	<p>ย3 ก1 ป1.1 ยกกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ โดยการพัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) เพื่อให้บริการคำปรึกษาในทุกด้าน รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลโครงการที่ให้ความช่วยเหลือ และรับเรื่องร้องเรียนต่าง ๆ</p> <p>ย3 ก1 ป1.2 จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจซึ่งรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อ SME ไว้หลากหลาย เช่น บริการและกิจกรรมต่าง ๆ ของภาครัฐ</p> <p>ย1 ก1 ป4.1 พัฒนาระบบการจดสิทธิบัตรให้สามารถสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME</p>
<p>ภาครัฐควรมีการติดตามผลการดำเนินงานของโครงการที่จัดตั้งขึ้น เพื่อเป็นการสะท้อนว่าโครงการใดบ้างที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่แล้วประสบผลสำเร็จ ซึ่งจะได้นำข้อมูลไปพัฒนา ปรับปรุงแนวทางการส่งเสริมให้ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ</p>	<p>ย3 ก1 ป2.1 สร้างระบบติดตามและประเมินศักยภาพ SME</p> <p>- ระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System)</p>

หมายเหตุ: ย คือ ยุทธศาสตร์ในร่างแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 - 2564)

ก คือ กลุ่มธุรกิจในร่างแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 - 2564)

ป คือ เป้าประสงค์ในร่างแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 - 2564)

ข้อเสนอแนะ

ผู้ประกอบการกลุ่ม HG

ปัญหาเด่น: ผู้บริโภคไม่ยอมรับในราคาของสินค้านวัตกรรม ทั้งที่เป็นนวัตกรรมจากเทคโนโลยีสมัยใหม่ และนวัตกรรมชาวบ้าน

ข้อเสนอแนะ

- (1) เปิดช่องทางในการสร้างความตระหนักถึงคุณค่าในตัวสินค้านวัตกรรมให้แก่ผู้บริโภคผ่านการจัดงานประชาสัมพันธ์ สร้างความรู้ความเข้าใจ รวมทั้งการแจกคู่มือส่วนลดหรือรับสิทธิ์ทดลองใช้สินค้านวัตกรรมให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้านวัตกรรมที่มีคุณภาพ
- (2) ให้พื้นที่โฆษณาสินค้านวัตกรรมที่ได้รับการคัดเลือกผ่านเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของหน่วยงานภาครัฐ

ผู้ประกอบการกลุ่ม HM

มาตรการเด่นที่ต้องการ: ภาครัฐควรวางตำแหน่งในการสนับสนุนด้านการตลาดให้ชัดเจน เช่น นำเสนอเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของสินค้าไทย เพื่อให้ผู้ประกอบการในประเทศสามารถต่อยอดโดยการนำเสนอสินค้าไปสู่ระดับสากลได้ง่าย

ข้อเสนอแนะ

- (1) กำหนดบทบาทในการสนับสนุนทั้งในเชิงกำหนดทิศทางและรูปแบบที่พึงประสงค์ของสินค้าและบริการเป้าหมาย เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปต่อยอด การสนับสนุนมีความครอบคลุมเกี่ยวกับ
 - การสำรวจตลาด
 - การกำหนดเป้าหมายทางการตลาดและสถานะทางการตลาดของสินค้าและผลิตภัณฑ์เป้าหมาย
 - การสนับสนุนการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการ รวมทั้งการกำหนดแผนที่นำทาง (Roadmap) ในการดำเนินการเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- (2) กำหนดงบประมาณเพื่อดำเนินการส่งเสริมทางการตลาดในภาพรวมของสินค้าที่พึงประสงค์เหล่านั้น เพื่อสนับสนุนการทำงานของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการกลุ่ม LO

มาตรการเด่นที่ต้องการ: ต้องการการคุ้มครองสินค้าและเครื่องหมายการค้าตามกฎหมาย เพื่อไม่ให้ผู้อื่นลอกเลียนแบบหรือนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้

ข้อเสนอแนะ

ปรับวิธีการพิจารณาการละเมิดลิขสิทธิ์ของสินค้าบางประเภทให้สามารถคุ้มครองสินค้าต่อการถูกลอกเลียนแบบหรือถูกนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ โดยต้องมีการติดตามและประเมินผลข้อร้องเรียนจากผู้ประกอบการว่าสินค้าที่ถูกลอกเลียนแบบส่วนมากเป็นสินค้าประเภทใด แล้วจึงปรับวิธีการพิจารณาในประเด็นดังกล่าว

ผู้ประกอบการกลุ่ม EXPORT

ปัญหาเด่น: การช่วยเหลือจากภาครัฐเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการส่งออก หลายโครงการยังไม่ได้จัดสรรวงเงินในส่วน of SME ไว้เป็นกรณีเฉพาะ ทำให้งบประมาณของโครงการที่มีอยู่อย่างจำกัดอาจจะถูกใช้ไปกับกิจการขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพมากพอที่จะแบกรับค่าใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง

ข้อเสนอแนะ

- (1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องกำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดกรองผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อให้ได้ผู้ประกอบการที่มีลักษณะตรงตามวัตถุประสงค์ของมาตรการอย่างแท้จริง รวมทั้งมาตรการในการตรวจสอบเพื่อยืนยันความเหมาะสมของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- (2) ควรมีการตรวจสอบและประเมินผลสัมฤทธิ์ที่ผู้ประกอบการได้จากการเข้าร่วมโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินความจำเป็นของความต่อเนื่องในการสนับสนุนผู้ประกอบการ
อนึ่ง การสนับสนุนผู้ประกอบการควรมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และมีศักยภาพในการประกอบการอย่างยั่งยืน

ผู้ประกอบการกลุ่ม START

ปัญหาเด่น: เงื่อนไขการขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินไม่สอดคล้องต่อการดำเนินการของกลุ่มธุรกิจจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่บางราย เช่น ต้องมีผลประกอบการในระยะเวลา 3 ปี

ข้อเสนอแนะ

- (1) ศึกษาลักษณะของผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ เพื่อกำหนดทางเลือกเพิ่มเติมในการเป็นหลักประกันเพื่อขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เช่น การใช้สินทรัพย์เป็นหลักประกัน (Securitization)
- (2) ส่งเสริมให้มีการจดทะเบียนหลักประกันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาตามพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 เพื่อใช้เป็นทางเลือกในการขอรับสินเชื่อของผู้ประกอบการ โดยมีแนวทางดังนี้
 - ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการ SME เข้าใจถึงกระบวนการจดทะเบียนหลักประกันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญา และจัดทำคู่มือเพื่อสร้างความรู้ในการจดทะเบียนหลักประกันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญา
 - สร้างความเชื่อมั่นให้กับสถาบันการเงินว่าทรัพย์สินทางปัญญาเป็นหลักประกันที่มีมูลค่าและได้รับการรับรองจากภาครัฐในการใช้เป็นหลักประกัน

นอกจากนี้ จากการที่ผู้ประกอบการหลายกลุ่มเจอปัญหาาร่วมกัน คือ (1) ไม่สามารถผลักดันสินค้าของตนให้ผ่านมาตรฐานหรือการรับรองคุณภาพได้ จากร่างแผนพัฒนา SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560 - 2564) ได้มีการกำหนดแนวทางการดำเนินงาน "สนับสนุนให้ SME ได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน" อาจมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถยกระดับสินค้าและบริการของตนให้ได้มาตรฐาน แต่กระบวนการในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการบางชนิดมีหลายขั้นตอนซึ่งต้องทำความเข้าใจและอาจใช้เวลานาน ดังนั้น จึงเสนอให้ สสว. ใช้ความร่วมมือกับ 18 หน่วยงานภาครัฐตามแผนงานบูรณาการด้านการส่งเสริม SME โดยการกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงานเพื่อลดระยะเวลาในกระบวนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ ซึ่งจะช่วยให้สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจของเอกชนสะดวกขึ้น (Ease of Doing Business) และ (2) ผู้ประกอบการมักเจอกับความเสี่ยงที่ไม่คาดคิดจากการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น จึงเสนอให้ สสว. มีบทบาทในการสร้างความตระหนักให้แก่ SME ในการเตรียมความพร้อมและการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ อาทิ การประสานหน่วยงานภาครัฐให้ทำความเข้าใจกับต่างประเทศหรือกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและยืนยันสภาพแวดล้อมที่ยังเหมาะสมกับการลงทุน โดยให้ SME จัดทำแผนการบริหารความพร้อมต่อสภาวะวิกฤต (Business Continuity Plan: BCP) เป็นต้น

2. การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่างๆ ที่สำคัญ ในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม

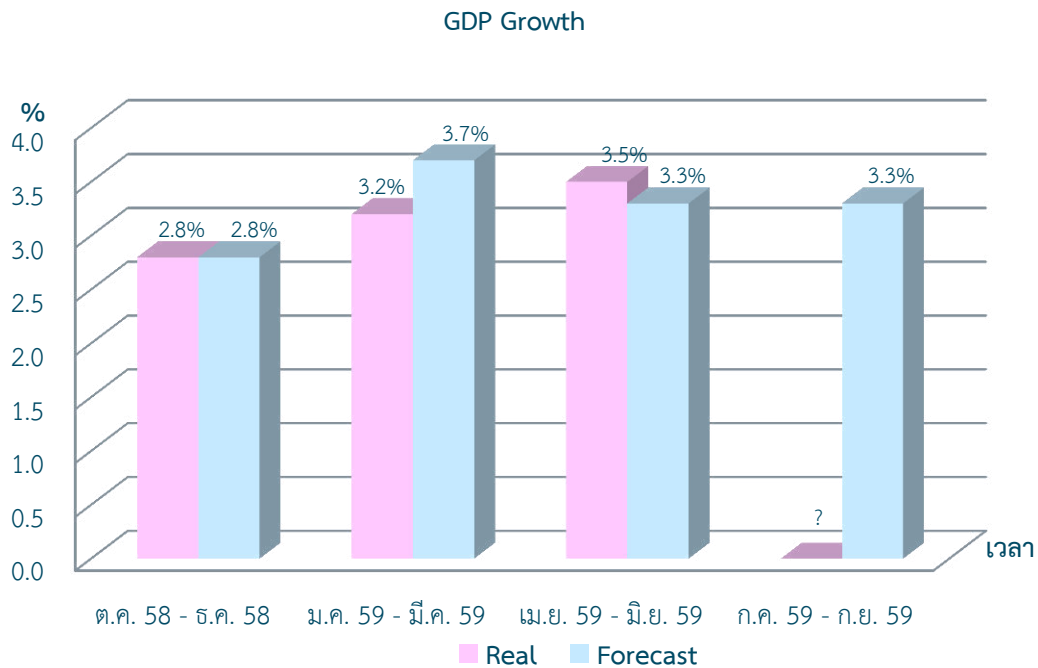
ที่ปรึกษาฯ ได้แบ่งการคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME เป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1) การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วง ต.ค. 58 – มี.ค. 59 และเม.ย. 59 – ก.ย. 59 และ 2) การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วงปี 2560 – 2564 โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วง ต.ค. 58 – มี.ค. 59 และ เม.ย. 59 – ก.ย. 59

(1) ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 4/2558 (เดือนตุลาคม 2558 – ธันวาคม 2558) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.8 เท่ากับที่คาดการณ์ไว้ แต่ต่ำกว่าไตรมาสก่อนหน้าซึ่งมีการอัตราการเติบโตร้อยละ 2.9 เนื่องจากผลกระทบจากปัญหาภัยแล้งและการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้การผลิตภาคการเกษตร การส่งออกสินค้าและบริการ รวมทั้งการนำเข้าสินค้าและบริการลดลงร้อยละ 3.4 3.5 และ 1.4 ตามลำดับ

(2) ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 1/2559 (เดือนมกราคม 2559 – มีนาคม 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.2 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 3.7) เนื่องจากผลกระทบจากปัญหาภัยแล้งรวมทั้งการบริโภคภาคเอกชนและการส่งออกสินค้าของไทยที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (ไตรมาสที่ 4/2558) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศมีอัตราการขยายตัวที่มากกว่า เนื่องจากรัฐบาลมีการใช้จ่ายสำหรับการลงทุนมากขึ้น นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวต่างชาติ ได้แก่ จีน เกาหลีใต้ และมาเลเซีย ยังให้ความนิยมในการมาท่องเที่ยวที่ประเทศไทย ก่อให้เกิดรายได้สำหรับภาคการท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น

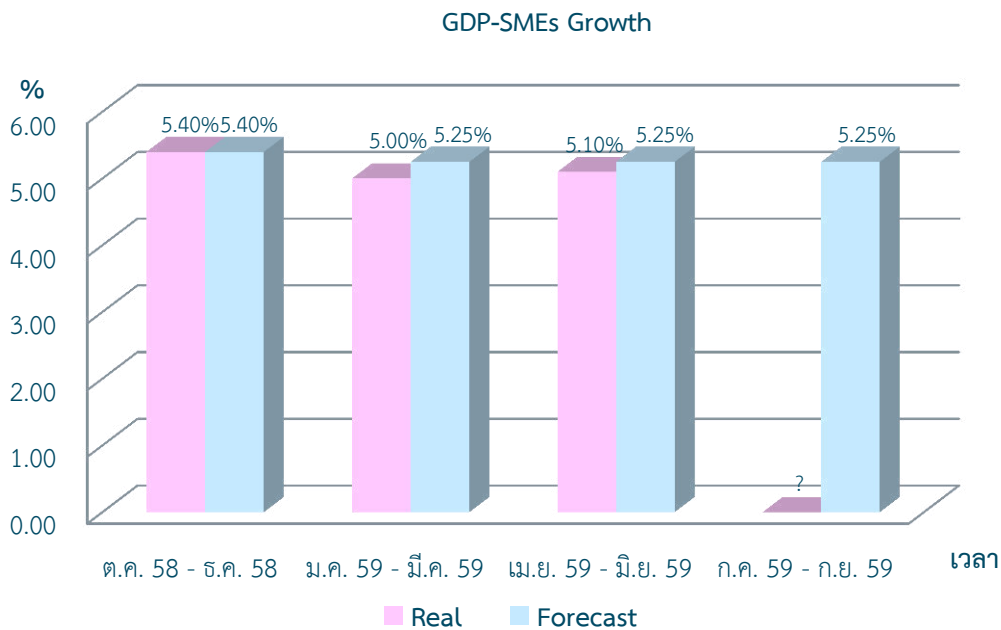
แผนภาพที่ 5-1 ผลการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทยกับค่าคาดการณ์



(3) ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 2/2559 (เดือนเมษายน 2559 – มิถุนายน 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.5 ซึ่งสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 3.3) และสูงกว่าไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากปัญหาภัยแล้งเริ่มผ่อนคลายลง ส่งผลให้การผลิตภาคการเกษตรปรับตัวดีขึ้น สำหรับการผลิตนอกภาคเกษตร มีการขยายตัวร้อยละ 3.7 ตามการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม นอกจากนี้ อุปสงค์ภายในประเทศปรับตัวดีขึ้น ตามการขยายตัวของการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน และรัฐบาลมีการใช้จ่ายสำหรับการลงทุนมากขึ้น ในขณะที่ภาคการท่องเที่ยวยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

(4) สำหรับผลการคาดการณ์ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2559 (เดือนกรกฎาคม 2559 - เดือนตุลาคม 2559) คาดว่ามีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.3 โดยเศรษฐกิจอาจได้รับผลกระทบจากการลงประชามติร่างรัฐธรรมนูญ และการถอนตัวจากสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักร แต่อาจเป็นเพียงผลกระทบในระยะสั้น

แผนภาพที่ 5-2 ผลการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อมกับค่าคาดการณ์



(1) ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 4/2558 (เดือนตุลาคม 2558 – ธันวาคม 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.4 เท่ากับที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากมาตรการส่งเสริม SME และการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ ได้ส่งผลให้ภาคบริการและการค้าปรับตัวดีขึ้น เช่น มาตรการลดหย่อนภาษีที่ประชาชนนำค่าใช้จ่ายซื้อสินค้าและบริการในช่วง 7 วันสุดท้ายของปี 2558 มาหักลดหย่อนภาษีได้ไม่เกิน 15,000 บาท ทำให้ภาคการค้าในสาขาค้าส่ง/ค้าปลีกขยายตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตาม การผลิตภาคเกษตรยังคงหดตัวร้อยละ 3.4 จากผลกระทบของภัยแล้ง

(2) ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 1/2559 (เดือนมกราคม 2559 – มีนาคม 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 5.25) และต่ำกว่าไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากภาคการเกษตรยังคงหดตัวตามปริมาณผลผลิตพืชผลสำคัญที่ลดลงจากผลกระทบของภัยแล้ง นอกจากนี้ การนำเข้าสินค้าและบริการยังลดลงร้อยละ 7.1 ซึ่งปัจจัยหลักมาจากการนำเข้าน้ำมันดิบ วัสดุก่อสร้าง และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ลดลง ทั้งนี้ การเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของธุรกิจขนาดย่อมไตรมาสที่ 1/2559 มาจากการขยายตัวของภาคบริการเป็นสำคัญ โดยเฉพาะธุรกิจการท่องเที่ยว ซึ่งสาขาธุรกิจที่มีการขยายตัวสูง ได้แก่ ธุรกิจท่องเที่ยว-โรงแรมและภัตตาคาร ธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์

(3) ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไตรมาสที่ 2/2559 (เดือนเมษายน 2559 – มิถุนายน 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.1 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 5.25) แต่สูงกว่าไตรมาสก่อน เป็นผลมาจากภาคบริการที่มีการขยายตัวได้ดี และภาคเกษตรมีการปรับตัวที่ดีขึ้น เนื่องจากภาวะภัยแล้งเริ่มผ่อนคลายนอกจากนี้ รายได้จากสาขาประมงมีการขยายตัวถึงร้อยละ 13.2 เนื่องจากผลผลิตกุ้งมีความต้องการจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น

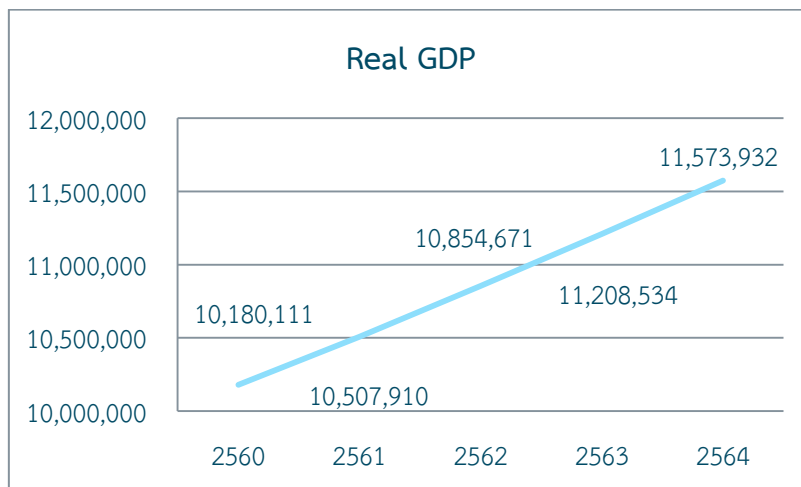
(4) สำหรับผลการคาดการณ์ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 4/2559 (เดือนกรกฎาคม 2559 - เดือนตุลาคม 2559) คาดว่ามีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.25 โดยสาเหตุหลักมาจากมาตรการส่งเสริม SME การกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ และการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว

2.2 การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วงปี 2560 – 2564

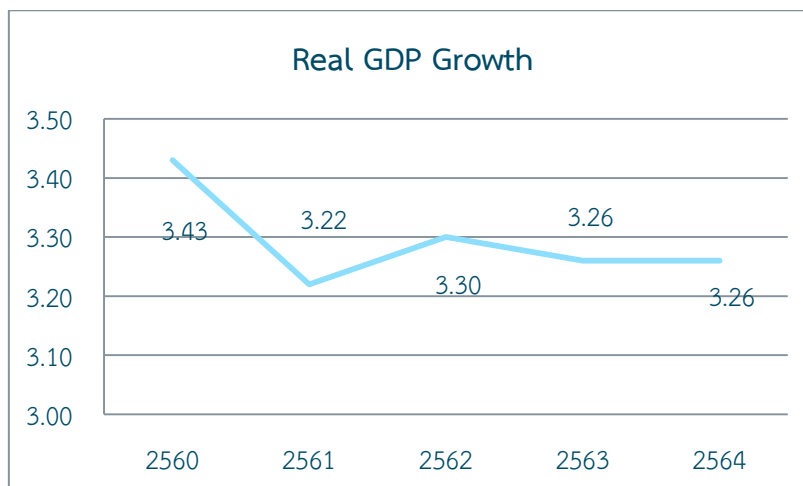
✓ ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของประเทศไทย (Real GDP) และอัตราการเติบโต (Real GDP Growth)

แผนภาพที่ 5-3 ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของประเทศไทยและอัตราการเติบโต

หน่วย: ล้านบาท



หน่วย: เปอร์เซ็นต์

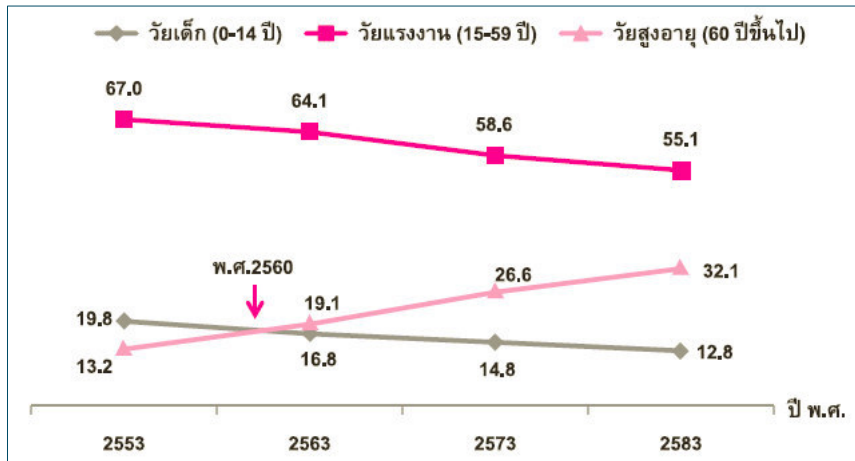


จากผลการคาดการณ์ ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปี 2560 - 2564 แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง เนื่องจากปัจจุบันเศรษฐกิจไทยกำลังเข้าสู่บริบทใหม่ที่เรียกว่า “Thailand’s New Normal” จากในอดีตผลิตภัณฑ์มวลรวมเคยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5 แต่ในช่วงทศวรรษ

ถัดไปอาจโตเฉลี่ยได้เพียงร้อยละ 3 เท่านั้น สำหรับสาเหตุที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเกิดจากสาเหตุหลายด้าน อาทิเช่น

(1) การที่สังคมไทยกำลังกลายเป็นสังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ทำให้กำลังแรงงานขยายตัวในอัตราที่ลดลง ธุรกิจต่าง ๆ จึงประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน นอกจากนี้ อัตราค่าจ้างมีการเติบโตเร็วกว่าผลผลิตในการผลิต (Productivity) จึงทำให้ธุรกิจมีต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยจึงลดลงเมื่อเทียบกับคู่แข่งทั้งในและนอกภูมิภาค

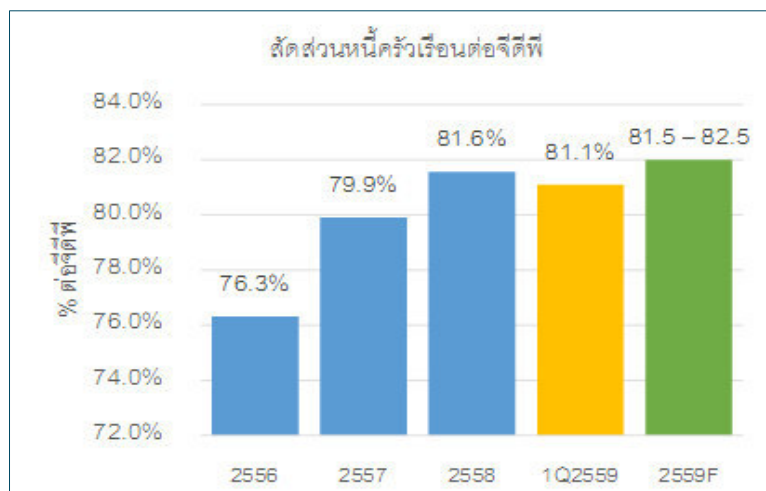
แผนภาพที่ 5-4 การคาดการณ์สัดส่วนประชากรผู้สูงอายุ



- ที่มา: 1) สำนักงานสถิติแห่งชาติ
2) สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

(2) ปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงกว่าร้อยละ 80 ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวม ทำให้ประชาชนไม่สามารถใช้จ่ายได้อย่างเต็มกำลัง ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวม

แผนภาพที่ 5-5 สัดส่วนหนี้ครัวเรือนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวม



- ที่มา: 1) ธนาคารแห่งประเทศไทย
2) สำนักงานสถิติแห่งชาติ
3) ศูนย์วิจัยกสิกร

(3) ปัญหาของธุรกิจแต่ละภาคส่วน เช่น การสูญเสียส่วนแบ่งของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ให้แก่เวียดนาม การแข่งขันด้านการส่งออกในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี เนื่องจากจีนที่เคยนำเข้าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้หันมาเพิ่มกำลังการผลิตจนไม่ต้องนำเข้าสินค้า และกลายเป็นคู่แข่งในการส่งออกกับไทย และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีอุปทานส่วนเกิน (Excess Supply) เป็นต้น

นอกจากนี้ จากการที่ภาวะเศรษฐกิจโลกยังมีความผันผวนเนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ อาทิเช่น การออกจากสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักร (Brexit) การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย (Federal Funds Rate) ของธนาคารกลางสหรัฐอเมริกา และความผันผวนของราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก เป็นสิ่งที่ส่งผลกระทบต่อภาคการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทยทางอ้อม เนื่องจากประเทศไทยมีรายได้จากการส่งออกสินค้าเป็นหลัก (ประมาณร้อยละ 60 – ร้อยละ 70 ของผลิตภัณฑ์มวลรวม) ดังนั้น หากประเทศคู่ค้าหลัก เช่น จีน ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกามีภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว สิ่งดังกล่าวถือเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตเศรษฐกิจของประเทศไทยอย่างไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้

✓ **ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Real GDP-SMEs) และอัตราการเติบโต (Real GDP-SMEs Growth)**

ผลการคาดการณ์ พบว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของ SME มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปี 2560 - 2564 แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงเล็กน้อย โดยในระยะสั้น พบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ SME ได้แก่

- (1) กำลังซื้อของผู้บริโภคยังไม่ฟื้นตัว ทำให้ผู้บริโภคไม่ยอมใช้จ่ายใช้สอย
- (2) เศรษฐกิจไทยมีอัตราการเติบโตที่ลดลงเมื่อเทียบกับในอดีต
- (3) การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต กอปรกับต้นทุนวัตถุดิบที่มีแนวโน้มสูงขึ้น
- (4) การแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งจากภายในและภายนอกภูมิภาค

ทั้งนี้ ประเภทธุรกิจ SME ที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากสาเหตุข้างต้นมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกโบราณ หรือร้านโชห่วย และธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตรที่ขาดการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจเหล่านี้ส่วนใหญ่ไม่มีการทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย และการลดต้นทุนในการทำธุรกิจของธุรกิจดังกล่าวทำได้ยาก เนื่องจากขาดการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ หากไม่มีการแก้ไข อาจทำให้ปัญหาดังกล่าวกลายเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ในระยะยาวได้

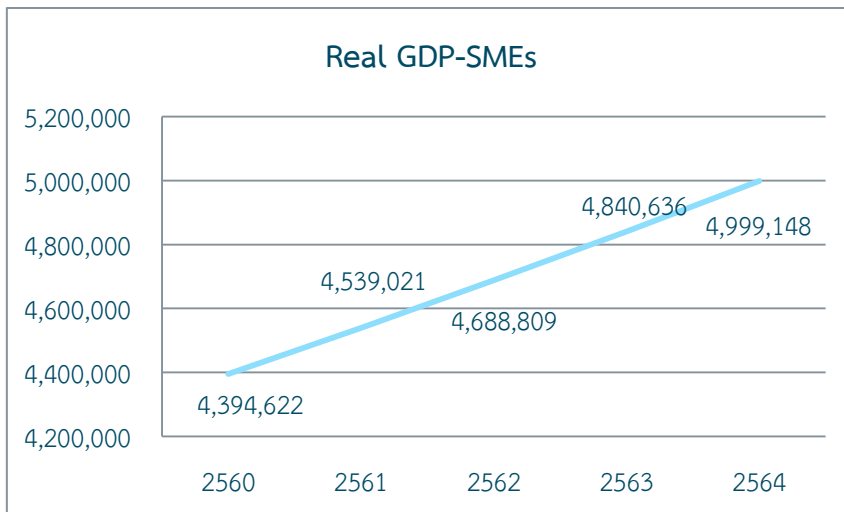
อย่างไรก็ตาม หากมองในแง่โอกาสสำหรับการประกอบธุรกิจ SME ในอนาคต พบว่า แนวโน้มที่ถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการ SME มีดังนี้

- (1) ภาวะความเป็นเมือง (Urbanization) ที่เพิ่มขึ้น

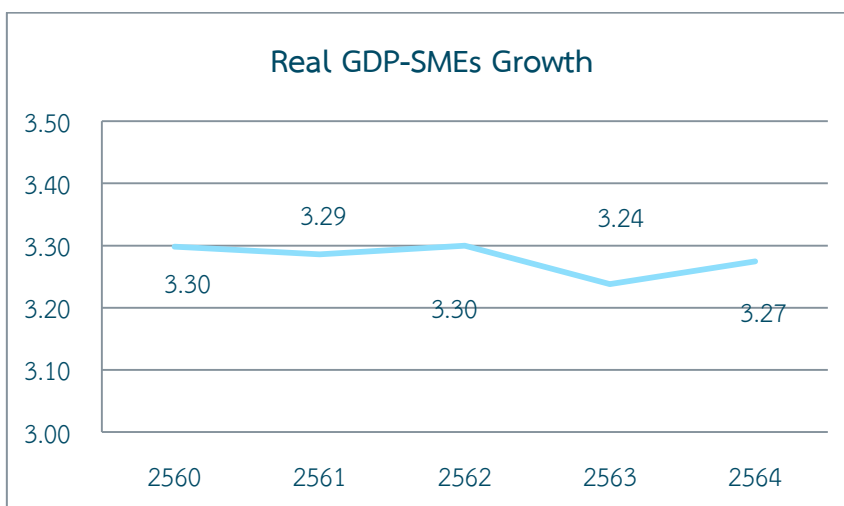
ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รวมถึงนโยบายของรัฐบาลในปัจจุบัน ได้มุ่งเน้นการเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นประเด็นสำคัญ นำไปสู่การขยายตัวของความเป็นเมืองทั้งเมืองหลักและท้องถิ่น ทำให้เมืองเหล่านั้นกลายเป็นศูนย์กลางด้านเศรษฐกิจ การค้า และการท่องเที่ยว ดังนั้น หากผู้ประกอบการในพื้นที่เหล่านั้นสามารถหากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม จะทำให้ธุรกิจ SME ของตนประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว

แผนภาพที่ 5-6 ผลผลิตทั้งหมดรวมที่แท้จริงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและอัตราการเติบโต

หน่วย: ล้านบาท



หน่วย: เปอร์เซ็นต์



(2) เศรษฐกิจสีเขียว (Greening Economy)

จากการที่โลกประสบกับภาวะโลกร้อนและภัยธรรมชาติต่าง ๆ ทำให้หลายฝ่ายได้ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจโดยอาศัยแนวคิดความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เห็นได้จากการออกข้อบังคับหรือกฎหมายต่าง ๆ ในประเด็นดังกล่าวที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หากผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับแนวคิดดังกล่าวได้ จะก่อให้เกิดผลกระทบเชิงบวกต่อธุรกิจ กล่าวคือ เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อธุรกิจ และช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจได้

(3) การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society)

แม้การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอาจทำให้ธุรกิจ SME พบกับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน อย่างไรก็ตาม หากมองเรื่องดังกล่าวเป็นโอกาส โดยผู้ประกอบการอาจหันมาประกอบธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการ

ของผู้สูงอายุที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น อาทิเช่น ธุรกิจเพื่อสุขภาพ หรือบริการสนับสนุนการสำหรับผู้สูงอายุ อาจทำให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการประสบความสำเร็จได้

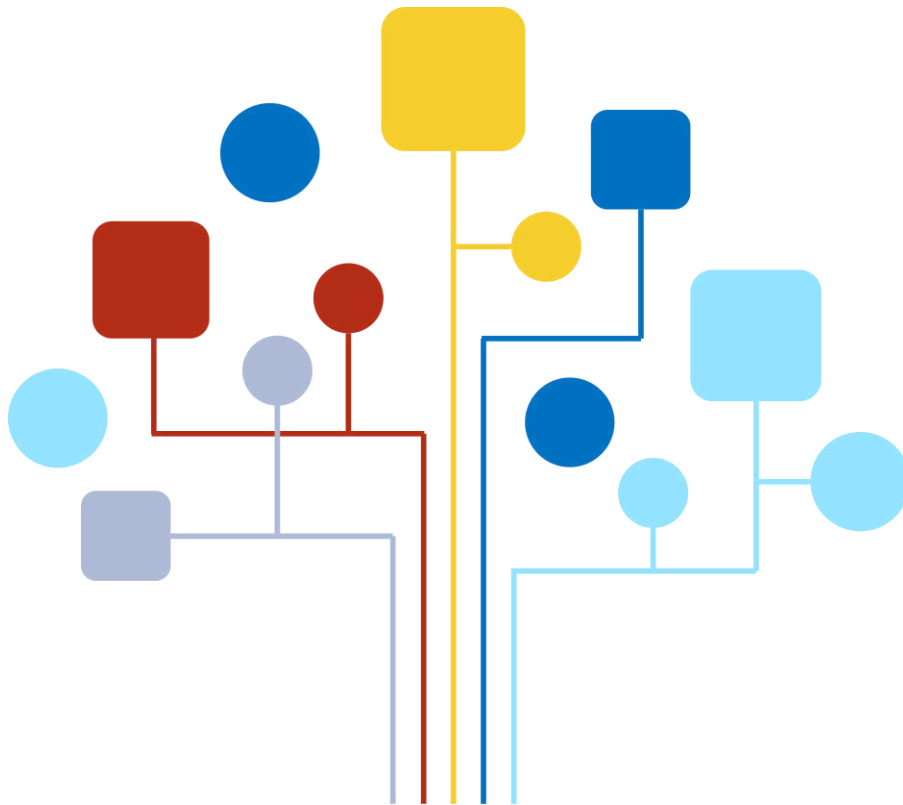
(4) ระบบขนส่งความเร็วสูงและโลจิสติกส์ (Hi-Speed & Coverage Logistics)

รัฐบาลไทยมีนโยบายในการขยายโครงข่ายการขนส่งในภาพรวม โดยเน้นการสร้างระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพและต้นทุนต่ำ ครอบคลุมธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ หากผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงโอกาสดังกล่าว โดยใช้ประโยชน์จากระบบขนส่งที่ทันสมัย จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถขนส่งหรือกระจายสินค้าได้ด้วยต้นทุนที่ลดลง

(5) วิถีชีวิตยุคดิจิทัล (Digital Lifestyle)

ในปัจจุบัน เทคโนโลยีมีการแพร่หลายอย่างรวดเร็ว คนส่วนใหญ่ใช้การสื่อสารผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต สื่อสังคมออนไลน์จึงเป็นช่องทางสำคัญในการประกอบธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น หากผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้และปรับตัวได้ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีจะทำให้ผู้ประกอบการการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม



บรรณานุกรม

ภาษาไทย

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). *นโยบายการเงิน*. จาก

<https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/MonetPolicyKnowledge/Pages/default.aspx>

นิติพงษ์ ส่งศรีโรจน์. (2558). *บทที่ 12 วัฏจักรธุรกิจ*. จาก

http://www.nitiphong.com/paper_pdf/teaching/Macroeconomics_thai/6in1/ch12.pdf

ปรีดา ยังสุขสถาพร. (2552). *ทฤษฎีพื้นฐานของนวัตกรรม*. จาก

http://202.183.190.2/FTPiWebAdmin/knw_pworld/image_content/78/p87-94.pdf

มหาวิทยาลัยรามคำแหง. (ม.ป.ป.). *วัฏจักรธุรกิจและการพยากรณ์ทางเศรษฐกิจ (Business Cycles and*

Economic Forecastings). จาก [http://e-book.ram.edu/e-](http://e-book.ram.edu/e-book/inside/html/dlbook.asp?code=EC413)

[book/inside/html/dlbook.asp?code=EC413](http://e-book.ram.edu/e-book/inside/html/dlbook.asp?code=EC413)

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2552). *ความรู้ในการการบริหารสินค้าคงคลัง*

(Inventory Management). จาก

http://logisticscorner.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1192:-

[inventory-management-&catid=42:inventory-management&Itemid=86](http://logisticscorner.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1192:-inventory-management-&catid=42:inventory-management&Itemid=86)

ภาษาอังกฤษ

- ChuthamasChittithaworn, Md. Aminul Islam, ThiyadaKeawchana and DayangHaslizaMuhd Yusuf (2011).Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand. Asia Social Science, Vol. 7, No. 5, May 2011.
- Farah Margaretha and Nina Supartika (2016).Factors Affecting Profitability of Small Medium Enterprises (SMEs) Firm Listed in Indonesia Stock Exchange.Journal of Economics, Business and Management. Vol. 4, No. 2, February 2016.
- JavedMahmoodJasra, Dr. Muhammad Asif Khan, Ahmed Imran Hunira, Rana Aziz Ur Rehman and Dr. Rauf-I-Azam (2011).Determinants of Business Success of Small and Medium Enterprises.International Journal of Business and Social Science. Vol. 2, No. 2, November 2011.
- Kayode E. Bowale and Afred O. Ilesanmi (2014).Determinants of Factors Influencing Capacity of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Employment Creation in Lagos State, Nigeria.International Journal of Financial Research.Vol. 5, No. 2, 2014.
- Mohammed S. Chowdhury, ZahurulAlam and Md. IfttekharArif (2013).Success Factors of Entrepreneurs of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from Bangladesh.Business and Economic Research, Vol. 3, No.2, 2013.
- State Farm.(n.d.).Business Life Cycle.Fromhttps://static1.st8fm.com/en_US/content_pages/1/pdf/us/business-life-cycle-flyer.pdf
- TransAct POS. (2010). The Inventory Cycle.From<http://www.transactpos.com/Portals/0/files/News/TransActPOS%20-%20The%20Inventory%20Cycle.pdf?ver=2014-06-25-001954-747>

ภาคผนวก

แบบสอบถามสำหรับสัมภาษณ์
“สถานภาพ ปัญหา/อุปสรรค และความต้องการสนับสนุนของ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ”

วัน/เวลาที่ตอบแบบสอบถาม.....

รหัสชุด - - - -
ภาค จังหวัด อำเภอ ตำบล เลขที่แบบสอบถาม

สสว. 



คณะผู้สำรวจขอความกรุณาให้ท่านตอบ
แบบสอบถามตามความเป็นจริงเพื่อ
ผลประโยชน์ในการจัดทำการศึกษาครั้งนี้
แบบสอบถามนี้ใช้เวลาสัมภาษณ์โดยเฉลี่ย
ประมาณ 30-45 นาที

ข้อมูลที่ได้รับจากการตอบแบบสอบถาม
**ถือเป็นความลับและจะไม่ถูก
นำไปอ้างอิงเป็นรายบุคคล ไม่ว่า
กรณีใด ๆ**

โดยจะนำเสนอผลการตอบแบบสอบถาม
ในภาพรวมเท่านั้น

มูลนิธิสถาบันวิจัยวิจยนโยบาย
เศรษฐกิจและการคลัง (มูลนิธิ สวค.)
สายเศรษฐกิจสังคมและการคลัง
โทร. 0-2357-3490 ต่อ 235-239
สงวนลิขสิทธิ์ ©

คำชี้แจง

1. มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (มูลนิธิ สวค.) ได้รับมอบหมายให้เป็นที่ปรึกษาโครงการศึกษาวิเคราะห์ สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ ภายใต้ งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี ให้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อใช้ในการจัดทำแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี ให้สอดคล้องกับนโยบายและสถานการณ์

2. มูลนิธิ สวค. ใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตอบ แบบสอบถามฉบับนี้เพื่อให้ทราบถึงสถานภาพและโครงสร้างกลุ่ม ผู้ประกอบการ SME รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของ ผู้ประกอบการ SME เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ของ ผู้ประกอบการ SME ในปัจจุบัน

3. เนื้อหาแบบสอบถามแบ่งเป็น 6 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 3 ข้อ
- ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ จำนวน 17 ข้อ
- ส่วนที่ 3 ข้อมูลลักษณะธุรกิจและการตัดสินใจจำแนกกลุ่ม จำนวน 3-8 ข้อ
- ส่วนที่ 4 การศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง กลุ่มผู้ประกอบการ SME จำนวน 18 ข้อ
- ส่วนที่ 5 การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของ ผู้ประกอบการ SME จำนวน 9 ข้อ
- ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (มูลนิธิ สวค.)
ขอขอบพระคุณในความร่วมมือของท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง โปรดเติมข้อความในช่องว่าง และทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

- ชื่อ-นามสกุล
- ท่านเป็นเจ้าของธุรกิจนี้หรือไม่
 ใช่
 ไม่ใช่ (โปรดระบุ ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายผลิต ผู้จัดการฝ่ายการเงิน ผู้จัดการฝ่ายการตลาด)
- โทรศัพท์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ

- ชื่อกิจการ และโทรศัพท์
 - รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
 - ลักษณะการดำเนินการหลัก (เลือกได้เพียงข้อเดียว)
 ธุรกิจผลิตสินค้า ธุรกิจค้าส่ง ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจบริการ
 - กลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้อยละ ดังนี้
 ในประเทศ% (ระบุสินค้า)
 ต่างประเทศ% (ระบุสินค้า ประเทศที่ส่งออก)
 - ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ปี
 - ปีที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล พ.ศ.
 - ท่านจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเมื่อเริ่มดำเนินธุรกิจใช่หรือไม่ ใช่ ไม่ใช่
เพราะเหตุใด.....
 - ท่านคิดว่าสถานะทางธุรกิจของท่านอยู่ในขั้นใด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)
 ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ คือ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 3 ปี
 ขั้นเติบโต คือ ธุรกิจมีการขยายตัว เนื่องจาก
 ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีการขยายสาขา มีการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ
 มีการวิจัย พัฒนา และคิดค้นนวัตกรรม ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
 - ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ คือ ธุรกิจประสบปัญหา เนื่องจาก
 ยอดขายลดลงติดต่อกัน ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติต่าง ๆ
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)
- จำนวนพนักงานทั้งหมด คน แบ่งเป็น แรงงานไทย.....คน แรงงานต่างด้าว.....คน
- ธุรกิจของท่านใช้เงินทุนจากแหล่งใด คิดเป็นสัดส่วนเท่าใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
 เงินส่วนตัว/ ผู้ถือหุ้น คิดเป็นสัดส่วน % ครอบครัว/ ญาติ คิดเป็นสัดส่วน %
 ธนาคาร/ สถาบันการเงิน คิดเป็นสัดส่วน % เงินกู้ยืมระบบ คิดเป็นสัดส่วน %
 อื่น ๆ (โปรดระบุ) คิดเป็นสัดส่วน
- ในอนาคต ท่านจะมีการขยายธุรกิจหรือไม่
 ขยายธุรกิจ ไม่ขยายธุรกิจ ยังไม่แน่ใจ
เพราะเหตุใด.....

8. ธุรกิจของท่านมีการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการหรือไม่ (เลือกได้เพียงข้อเดียว)
- ไม่มีการทำบัญชี พัฒนาระบบบัญชีของตนเอง
- ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี จ้างบริษัท/ ผู้รับทำบัญชี (outsorce)
9. ธุรกิจของท่าน มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงหรือไม่ ถ้ามีคือด้านใด
- ไม่มี เพราะเหตุใด(ข้ามไปทำข้อ 10)
- ด้านการเงิน ด้านวัตถุดิบ ด้านการผลิต ด้านสินค้า/ บริการ
- ด้านสินค้าคงคลัง ด้านบุคลากร อื่น ๆ
10. ธุรกิจของท่าน มีการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานหรือไม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ไม่มีการพัฒนาทักษะ การผลิต การตลาด การเงินการบัญชี
- คอมพิวเตอร์ เทคโนโลยี การบริการลูกค้า การบริหารจัดการ
- อื่น ๆ (โปรดระบุ)
11. ธุรกิจของท่าน มีการวิจัยและพัฒนาในด้านใดด้านหนึ่งหรือไม่
- มี ไม่มี เพราะเหตุใด(ข้ามไปทำข้อ 12)
- 11.1 ท่านดำเนินการเองหรือไม่ ใช่ ไม่ใช่
- 11.2 ค่าใช้จ่ายรวมด้านการวิจัยและพัฒนา คิดเป็นสัดส่วน % ของค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด
- 11.3 ท่านทำการวิจัยและพัฒนาในด้าน (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
- การผลิต การตลาด การเงิน การบริหารจัดการ
- อื่น ๆ (โปรดระบุ)
12. ท่านทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการหรือมาตรการสนับสนุนจากทางภาครัฐหรือไม่
- ทราบ ไม่ทราบ (ข้ามไปทำข้อ 12.2)
- 12.1 ท่านทราบข้อมูลดังกล่าวจากช่องทางใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
- วิทยู โทรทัศน์ อีเมล เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์
- สื่อสิ่งพิมพ์ องค์กรเอกชน เช่น สภาอุตสาหกรรม อื่น ๆ โปรดระบุ
- หน่วยงานภาครัฐในท้องที่ หอการค้า สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย เป็นต้น
- 12.2 ท่านคิดว่าช่องทางใดทำให้รับทราบข้อมูลดังกล่าวได้ครบถ้วนและรวดเร็วมากที่สุด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)
- วิทยู โทรทัศน์ อีเมล เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์
- สื่อสิ่งพิมพ์ องค์กรเอกชน เช่น สภาอุตสาหกรรม อื่น ๆ โปรดระบุ
- หน่วยงานภาครัฐในท้องที่ หอการค้า สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย เป็นต้น
13. ท่านเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากทางภาครัฐหรือไม่
- เคย ไม่เคย เพราะเหตุใด(ข้ามไปทำข้อ 14)
- 13.1 ท่านเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากทางภาครัฐในด้านใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
- การส่งเสริมด้านการเงิน การพัฒนาผู้ประกอบการ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม การตลาดและการลงทุน มาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี
- 13.2 รายชื่อโครงการที่ท่านเคยเข้าร่วมหรือได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐ

รายชื่อโครงการ	ประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการ/ มาตรการต่อธุรกิจ				
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1.					
2.					
3.					

14. ปัจจุบันท่านเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนหรือไม่
- ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรใด หอการค้าไทย หอการค้าจังหวัด
- สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย อื่น ๆ
15. กฎหมาย กฎ ระเบียบ เป็นปัญหา/ อุปสรรคกับการดำเนินธุรกิจหรือไม่
- ไม่เป็นปัญหา/ อุปสรรค
- เป็นปัญหา/ อุปสรรค โปรดอธิบาย
-
16. ประเด็นเกี่ยวกับการดำเนินการด้านภาษี
- 16.1 ท่านประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) หรือไม่
- ไม่ประสบปัญหา ใช้ระยะเวลานาน ใช้เอกสารประกอบจำนวนมาก
- ขั้นตอนการขอคืนมีหลายขั้นตอน อื่น ๆ โปรดระบุ
- 16.2 ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- ไม่ประสบปัญหา ไม่ได้ดำเนินการตามกำหนด ทำให้เสียค่าปรับ มีผลต่อสภาพคล่องทางธุรกิจ
- เพิ่มขั้นตอนทางธุรกิจ อื่น ๆ โปรดระบุ
17. ปัจจุบันท่านมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจหรือไม่
- ใช้
- ใช้ในการบริหารจัดการองค์กร
- ใช้ในการตลาด/ การประชาสัมพันธ์
- อื่น ๆ โปรดระบุ
- ไม่ใช้

ส่วนที่ 3 ข้อมูลลักษณะธุรกิจและการตัดสินใจจำแนกกลุ่ม

A. กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี)

- ท่านดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

<input type="checkbox"/> เป็นธุรกิจที่เริ่มด้วยตนเอง/ครอบครัว	<input type="checkbox"/> เป็นธุรกิจแฟรนไชส์
<input type="checkbox"/> เป็นบริษัทแม่ที่มีบริษัทลูก	<input type="checkbox"/> เป็นบริษัทลูก
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)	
- ธุรกิจของท่านใช้ปัจจัยการผลิตใดในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ แรงงาน เครื่องจักร/ เทคโนโลยี สัดส่วนพอกัน
- ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจของท่านมีการจ้างแรงงาน เพิ่มขึ้น ลดลง จำนวน
- ท่านประชาสัมพันธ์สินค้า/ บริการ ผ่านช่องทางใด

<input type="checkbox"/> สื่อสิ่งพิมพ์	<input type="checkbox"/> วิทยุ	<input type="checkbox"/> โทรทัศน์	<input type="checkbox"/> อีเมลล์	<input type="checkbox"/> เว็บไซต์	<input type="checkbox"/> สื่อสังคมออนไลน์
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)					
- ท่านมีตราสินค้าเป็นของตนเองหรือไม่ มี ไม่มี
- กลุ่มลูกค้าหลักของท่านคือใคร (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

<input type="checkbox"/> ผู้บริโภคในประเทศ	<input type="checkbox"/> ผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าส่ง
<input type="checkbox"/> ผู้บริโภคต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> ผู้ผลิตสินค้ารายย่อย	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าปลีก
<input type="checkbox"/> ภาครัฐ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ		
- ต้นทุน/ ค่าใช้จ่ายคิดเป็นร้อยละเท่าใดของรายได้ %
- ธุรกิจของท่านมีแนวคิดการสร้างรายได้อย่างไร (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ผลิตสินค้าและบริการที่โดดเด่นเฉพาะตัว	<input type="checkbox"/> ขยายสาขา
<input type="checkbox"/> ศึกษาความต้องการของตลาดและผู้บริโภคอยู่เสมอ	<input type="checkbox"/> จับมือกับพันธมิตรเพื่อบุกตลาดใหม่ โดยเฉพาะพันธมิตรที่ใหญ่กว่า
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)	

B. กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

- ท่านดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

<input type="checkbox"/> เป็นธุรกิจที่เริ่มด้วยตนเอง/ครอบครัว	<input type="checkbox"/> เป็นธุรกิจแฟรนไชส์
<input type="checkbox"/> เป็นบริษัทแม่ที่มีบริษัทลูก	<input type="checkbox"/> เป็นบริษัทลูก
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)	
- กลุ่มลูกค้าของท่านคือใคร (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

<input type="checkbox"/> ผู้บริโภคในประเทศ	<input type="checkbox"/> ผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าส่ง
<input type="checkbox"/> ผู้บริโภคต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> ผู้ผลิตสินค้ารายย่อย	<input type="checkbox"/> ผู้ค้าปลีก
<input type="checkbox"/> ภาครัฐ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ		
- ท่านประชาสัมพันธ์สินค้า/ บริการ ผ่านช่องทางใด

<input type="checkbox"/> สื่อสิ่งพิมพ์	<input type="checkbox"/> วิทยุ	<input type="checkbox"/> โทรทัศน์	<input type="checkbox"/> อีเมลล์	<input type="checkbox"/> เว็บไซต์	<input type="checkbox"/> สื่อสังคมออนไลน์
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)					
- ท่านมีตราสินค้าเป็นของตนเองหรือไม่ มี ไม่มี
- ธุรกิจของท่านมีแนวคิดการบริหารต้นทุนอย่างไร (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ผลิตสินค้าจำนวนมาก เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วย	<input type="checkbox"/> การบริหารสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพ
<input type="checkbox"/> กระจายงานที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักให้ผู้อื่นดำเนินการ (outsourcing)	<input type="checkbox"/> ลดการเกิดของเสียให้น้อยที่สุด (zero waste)
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)	

C. กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

- สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจของท่านประสบภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - เพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ
 - ต้นทุนแรงงานสูงขึ้น
 - ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยน
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
 - สูญเสียกลุ่มลูกค้าหลัก
 - ต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น
 - ประสบภัยทางธรรมชาติ
- เมื่อธุรกิจประสบปัญหา ท่านได้รับความช่วยเหลือจากแหล่งใดหรือไม่ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - ไม่ได้รับการช่วยเหลือจากแหล่งใด
 - บริษัทแม่
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
 - มาตรการสนับสนุนภาครัฐ
 - บริษัทลูก
- ท่านคิดจะยกเลิกกิจการหรือไม่ (เลือกได้เพียงข้อเดียว) คิดยกเลิกกิจการ (ข้ามไปส่วนที่ 4) ไม่คิดยกเลิกกิจการ
- ท่านมีแนวทางอย่างไรในการแก้ไขปัญหาที่ประสบอยู่
 - ลดรายจ่าย เช่น ลดขนาดธุรกิจ
 - หาพันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มเติม
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
 - เพิ่มรายได้ เช่น หาตลาดลูกค้าใหม่ พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
 - ขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ

D. กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

- ท่านทำตลาดส่งออกต่างประเทศเมื่อใด ตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ดำเนินธุรกิจมาแล้วระยะหนึ่ง
- ท่านใช้ระยะเวลาในการเตรียมการเพื่อทำตลาดส่งออก ปี
- ท่านตัดสินใจทำตลาดส่งออกด้วยสาเหตุใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - เห็นโอกาสทางธุรกิจ
 - ขยายกลุ่มลูกค้าไปยังต่างประเทศ
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
 - ขยายกิจการเนื่อง
 - มีพันธมิตรทางธุรกิจในประเทศ
- ท่านมีการกระจายตลาดการส่งออกอย่างไร
 - ส่งออกไปยังตลาดหลักตลาดเดียว มากกว่า 90%
 - มีตลาดสำคัญ 2-3 ตลาด
 - มีตลาดสำคัญมากกว่า 3 ตลาด
- ท่านมีวิธีการกระจายสินค้าเพื่อการส่งออกอย่างไร (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - มีตัวแทนจำหน่ายไปยังต่างประเทศ (Broker/ Trader)
 - ขายผ่าน e-Commerce
 - อื่น ๆ โปรดระบุ
 - มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศที่ส่งออก
- ท่านคิดว่าปัญหา/ อุปสรรคสำคัญในการส่งออกสำหรับธุรกิจของท่านคือด้านใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - ความยุ่งยากทางด้านเอกสารและขั้นตอนในการส่งออก
 - ต้นทุนการขนส่ง
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)
 - เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ
 - ขาดความรู้เชิงลึกในตลาดเป้าหมาย
 - ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน
- ในการเริ่มต้นส่งออก ธุรกิจของท่านต้องการความช่วยเหลืออะไรจากภาครัฐมากที่สุด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)
 - ข้อมูล ข่าวสารเชิงลึกในแต่ละตลาด (สถิติการค้า กฎระเบียบ มาตรฐาน)
 - ความรู้เกี่ยวกับพิธีการศุลกากร
 - อื่น ๆ (โปรดระบุ)

E. กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

1. ท่านประสบปัญหา/ อุปสรรคในขั้นตอนการจดทะเบียนนิติบุคคลหรือไม่ ในด้านใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ไม่ประสบปัญหา/ อุปสรรค | <input type="checkbox"/> การพิจารณารูปแบบนิติบุคคลที่เหมาะสม |
| <input type="checkbox"/> ความเข้าใจในการระบุวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ | <input type="checkbox"/> ความยุ่งยากทางด้านเอกสาร |
| <input type="checkbox"/> ระยะเวลาการดำเนินการ | <input type="checkbox"/> การจัดหา/ ชำระทุนจดทะเบียน |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |

2. การจดทะเบียนนิติบุคคลส่งผลดีต่อธุรกิจของท่านในด้านใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น ติดต่อธุรกิจสะดวกขึ้น | <input type="checkbox"/> การตัดสินใจ การระดมความคิดในการบริหารงาน เป็นระบบมากขึ้น |
| <input type="checkbox"/> จัดหาแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น | <input type="checkbox"/> สามารถเข้ารับการส่งเสริมจากภาครัฐได้ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |

3. ผลเสียที่เกิดขึ้นหลังจากที่จดทะเบียนนิติบุคคลที่เกิดกับธุรกิจของท่านคือข้อใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่มีผลเสีย | <input type="checkbox"/> ต้องจัดทำบัญชีและงบการเงิน |
| <input type="checkbox"/> มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น/ กำไรลดลง | <input type="checkbox"/> อำนาจในการบริหารมีจำกัด |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | |

F. กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนเลิกกิจการ

1. ก่อนตัดสินใจจดทะเบียนเลิกกิจการ ท่านดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลา ปี

2. ท่านจดทะเบียนเลิกกิจการด้วยสาเหตุใด

- เลิกโดยผลของกฎหมาย (กรณีข้อบังคับกำหนดเหตุเลิกไว้และเมื่อมีเหตุอันเกิดขึ้น/ ตั้งบริษัทโดยกำหนดระยะเวลาไว้และเมื่อสิ้นสุดระยะเวลานั้น/ ตั้งบริษัทเพื่อทำกิจการอย่างหนึ่งอย่างใดและเมื่อทำกิจการนั้นเสร็จแล้ว/ บริษัทล้มละลาย)
- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> เลิกโดยคำสั่งศาล | <input type="checkbox"/> เลิกโดยความประสงค์ของผู้ถือหุ้น | <input type="checkbox"/> เลิกโดยเหตุผลทางธุรกิจ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | |

3. ปัจจุบัน ท่านดำเนินธุรกิจอื่นใด หรือไม่

- ไม่ได้ดำเนินธุรกิจใด เพราะเหตุใด (ข้ามไปส่วนที่ 4)
- ดำเนินธุรกิจประเภทเดิม (ทำข้อ 4) ดำเนินธุรกิจใหม่ที่แตกต่างจากธุรกิจเดิม (ทำข้อ 5)

4. ท่านพัฒนารูปแบบการดำเนินธุรกิจในด้านใดเป็นสำคัญ (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- | | | | |
|--|----------------------------------|----------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> การผลิต | <input type="checkbox"/> การตลาด | <input type="checkbox"/> การเงิน | <input type="checkbox"/> การบริหารจัดการ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | |

5. ท่านดำเนินธุรกิจใหม่ที่แตกต่างจากธุรกิจเดิม เพราะเหตุใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | | | |
|--|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> เห็นโอกาสทางธุรกิจ | <input type="checkbox"/> มีความถนัดมากกว่า | <input type="checkbox"/> มีพันธมิตรทางธุรกิจ | <input type="checkbox"/> ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ |
| <input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ) | | | |

ส่วนที่ 4 การศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME

1. การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน

1.1 ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็น **จุดแข็งที่สุด** ของธุรกิจของท่าน (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ
 โครงสร้างขององค์กร
 ระบบการทำงาน
 บุคลากร
 รูปแบบการบริหารจัดการ
 วัฒนธรรมองค์กร
 ทักษะ ความรู้ ความสามารถ

1.2 จากข้อ 1.1 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็น **จุดแข็งที่สุด** ของท่าน

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ	โครงสร้างขององค์กร	ระบบการทำงาน
<input type="checkbox"/> มีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจ <input type="checkbox"/> มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน <input type="checkbox"/> แผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานสามารถนำไปใช้ได้จริง <input type="checkbox"/> มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน <input type="checkbox"/> มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน <input type="checkbox"/> การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง <input type="checkbox"/> การตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง <input type="checkbox"/> มีการมอบหมายงานให้ผู้อื่นปฏิบัติหน้าที่แทนได้ <input type="checkbox"/> มีการประสานงานระหว่างพนักงาน/ฝ่ายอย่างราบรื่น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่น ระบบบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น <input type="checkbox"/> มีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน <input type="checkbox"/> มีรูปแบบการประสานงานระหว่างฝ่าย <input type="checkbox"/> มีการติดตามประเมินผลงานเป็นประจำ <input type="checkbox"/> มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น การควบคุมคุณภาพการผลิต (QC) เป็นต้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ
บุคลากร	รูปแบบการบริหารจัดการ	วัฒนธรรมองค์กร
<input type="checkbox"/> มีเพียงพอกับปริมาณงาน <input type="checkbox"/> มีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ <input type="checkbox"/> มีความรู้ความเข้าใจในงาน และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ <input type="checkbox"/> มีความขยัน ตั้งใจ ทุ่มเท ในการทำงานอย่างเต็มความสามารถ <input type="checkbox"/> ค่าตอบแทนของบุคลากรอยู่ในระดับที่แข่งขันได้กับตลาด <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> เน้นการมีส่วนร่วมของบุคลากร <input type="checkbox"/> เน้นผลสำเร็จในการดำเนินงาน <input type="checkbox"/> เน้นความรวดเร็วในการดำเนินงาน <input type="checkbox"/> เน้นการบริหารต้นทุน <input type="checkbox"/> เน้นความรับผิดชอบต่อสังคม <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> มีความจริงใจต่อลูกค้าในการดำเนินธุรกิจ <input type="checkbox"/> เปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น <input type="checkbox"/> ทุกคนมีส่วนร่วมทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ <input type="checkbox"/> สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรและความผูกพันกับองค์กร <input type="checkbox"/> ให้รางวัลและมีบทลงโทษอย่างเหมาะสม <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ
ทักษะ ความรู้ ความสามารถ		
<input type="checkbox"/> บุคลากรสามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้นอกเหนือจากงานที่รับผิดชอบ <input type="checkbox"/> ผู้บริหารและบุคลากรได้รับการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การประชุม สัมมนา เป็นต้น <input type="checkbox"/> บุคลากรมีความคิดริเริ่ม สามารถแสวงหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน <input type="checkbox"/> มีการพัฒนาหรือรับเทคโนโลยี/ นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ <input type="checkbox"/> สร้างพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ		

1.3 ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็นจุดอ่อนที่สุดของธุรกิจของท่าน (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ
 โครงสร้างขององค์กร
 ระบบการทำงาน
 บุคลากร
 รูปแบบการบริหารจัดการ
 วัฒนธรรมองค์กร
 ทักษะ ความรู้ ความสามารถ

1.4 จากข้อ 1.3 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็นจุดอ่อนที่สุดของท่าน

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ	โครงสร้างขององค์กร	ระบบการทำงาน
<input type="checkbox"/> ไม่มีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจ <input type="checkbox"/> ไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน <input type="checkbox"/> แผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง <input type="checkbox"/> การกำหนดกลยุทธ์ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า <input type="checkbox"/> ไม่มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> ผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานไม่ชัดเจน <input type="checkbox"/> การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง <input type="checkbox"/> การตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง <input type="checkbox"/> ไม่สามารถมอบหมายงานให้ผู้อื่นปฏิบัติหน้าที่แทนได้ <input type="checkbox"/> ประสบปัญหาการประสานงานระหว่างพนักงาน/ฝ่าย เป็นประจำ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> ระบบการทำงานบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ <input type="checkbox"/> ลำดับขั้นตอนการทำงานไม่ชัดเจน <input type="checkbox"/> ไม่มีรูปแบบการประสานงานระหว่างฝ่าย <input type="checkbox"/> การติดตามประเมินผลงานไม่เป็นระบบ <input type="checkbox"/> ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น การควบคุมคุณภาพการผลิต (QC) เป็นต้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ
บุคลากร	รูปแบบการบริหารจัดการ	วัฒนธรรมองค์กร
<input type="checkbox"/> ไม่เพียงพอกับปริมาณงาน <input type="checkbox"/> มีคุณสมบัติไม่ตรงกับงานที่รับผิดชอบ <input type="checkbox"/> ขาดความรู้ความเข้าใจในงาน <input type="checkbox"/> ไม่มีความขยัน ตั้งใจ ทุ่มเท ในการทำงาน <input type="checkbox"/> ค่าตอบแทนไม่สามารถดึงดูดและรักษาบุคลากรได้ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> ไม่มีรูปแบบการบริหารจัดการที่ชัดเจน <input type="checkbox"/> ขาดการมีส่วนร่วมของบุคลากร <input type="checkbox"/> ขาดความยืดหยุ่นในการทำงาน <input type="checkbox"/> ขาดความรอบคอบในการบริหารต้นทุน <input type="checkbox"/> ขาดความรับผิดชอบต่อสังคม <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> ความเอาใจใส่ต่อลูกค้ายังไม่เพียงพอ <input type="checkbox"/> ไม่เปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น <input type="checkbox"/> ขาดการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากร และความผูกพันกับองค์กร <input type="checkbox"/> ไม่มีการให้รางวัลและบทลงโทษที่เหมาะสม <input type="checkbox"/> บุคลากรขาดความเชื่อมั่นในสินค้า/บริการของธุรกิจ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ
ทักษะ ความรู้ ความสามารถ <input type="checkbox"/> บุคลากรไม่สามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้ <input type="checkbox"/> ผู้บริหารและบุคลากรขาดการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง <input type="checkbox"/> บุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน <input type="checkbox"/> ขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/ นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ <input type="checkbox"/> ขาดการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ		

2 การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก

2.1 ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็นโอกาสดีที่สุดในธุรกิจของท่าน (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ลูกค้าหรือผู้รับบริการ, คู่แข่ง | <input type="checkbox"/> สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ |
| <input type="checkbox"/> สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชน | <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ |
| <input type="checkbox"/> สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง | |

2.2 จากข้อ 2.1 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็นโอกาสดีสุดของท่าน

ลูกค้าหรือผู้รับบริการ, คู่แข่ง	สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ	สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชน
<input type="checkbox"/> กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต <input type="checkbox"/> ความนิยมบริโภคสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น <input type="checkbox"/> การกระจายงานที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กรให้หน่วยงานอื่น (outsource) ดำเนินการมากขึ้น <input type="checkbox"/> ลูกค้าต้องการสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากขึ้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> สภาพเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว <input type="checkbox"/> ช่องทางการลงทุน จัดหาเงินทุนของภาคธุรกิจที่มีมากขึ้น <input type="checkbox"/> โครงสร้างพื้นฐานมีการขยายตัวครอบคลุมมากขึ้น เช่น ระบบขนส่ง อินเทอร์เน็ต เป็นต้น <input type="checkbox"/> การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> ผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น <input type="checkbox"/> เขตเมืองขยายตัวมากขึ้น <input type="checkbox"/> ครอบครัวมีขนาดเล็กลง <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ
เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ	สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	
<input type="checkbox"/> การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น <input type="checkbox"/> การวิจัยและพัฒนาด้านเทคโนโลยีช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ <input type="checkbox"/> สามารถดำเนินธุรกิจผ่านระบบออนไลน์ได้อย่างปลอดภัยมากขึ้น <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีสมัยใหม่ก่อให้เกิดสินค้า/บริการเกี่ยวเนื่องที่หลากหลายมากขึ้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME สอดคล้องกับความต้องการมากขึ้น <input type="checkbox"/> การเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรีช่วยให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น <input type="checkbox"/> สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศมีเสถียรภาพมากขึ้น <input type="checkbox"/> กฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีการผ่อนปรนและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	

2.3 ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดของธุรกิจของท่าน (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ลูกค้าหรือผู้รับบริการ, คู่แข่ง | <input type="checkbox"/> สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ |
| <input type="checkbox"/> สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชน | <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ |
| <input type="checkbox"/> สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง | |

2.4 จากข้อ 2.3 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็นอุปสรรคที่สำคัญที่สุดของท่าน

ลูกค้าหรือผู้รับบริการ, คู่แข่ง	สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ	สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชน
<input type="checkbox"/> กลุ่มลูกค้าหลักของเขา <input type="checkbox"/> คู่แข่งเพิ่มขึ้น <input type="checkbox"/> ความนิยมบริโภคสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น <input type="checkbox"/> ลูกค้าต้องการสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากขึ้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> สภาพเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว <input type="checkbox"/> ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน <input type="checkbox"/> โครงสร้างพื้นฐาน เช่น ระบบขนส่ง อินเทอร์เน็ต เป็นต้น ขยายตัวล่าช้ากว่าที่กำหนด <input type="checkbox"/> การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> ผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น <input type="checkbox"/> เขตเมืองขยายตัวมากขึ้น <input type="checkbox"/> ครอบครัวมีขนาดเล็กลง <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ
เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ	สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	
<input type="checkbox"/> ถูกกลั่นแกล้งด้วยข้อมูลอันเป็นเท็จผ่านระบบอินเทอร์เน็ต <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีสมัยใหม่มีต้นทุนสูง ทำให้เข้าถึงได้ยาก <input type="checkbox"/> อาชญากรรมอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น <input type="checkbox"/> เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	<input type="checkbox"/> นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการ <input type="checkbox"/> การเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรี ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น <input type="checkbox"/> สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง <input type="checkbox"/> กฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีมากขึ้น และมีความซับซ้อนมากขึ้น <input type="checkbox"/> อื่น ๆ โปรดระบุ	

3 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME

3.1 ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในด้านใดมากที่สุด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- การผลิต การตลาด การเงิน การบริหารจัดการ
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

3.2 ท่านคิดว่าด้านการผลิตประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อหน่วยสูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่	<input type="checkbox"/> ค่าแรงขั้นต่ำ
<input type="checkbox"/> เทคโนโลยีการผลิตไม่ทันสมัย เช่น เครื่องจักรเก่า	<input type="checkbox"/> ขาดการวิจัยและการพัฒนาในการผลิตสินค้า
<input type="checkbox"/> ขาดมาตรฐานรับรองคุณภาพ	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	
.....	
.....	
.....	

3.3 ท่านคิดว่าด้านการตลาดประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ลักษณะสินค้า/ รูปแบบบรรจุภัณฑ์ไม่ดึงดูดผู้บริโภค	<input type="checkbox"/> ราคาไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับผู้บริโภค
<input type="checkbox"/> เข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย	<input type="checkbox"/> ตราสินค้าไม่เป็นที่รู้จัก
<input type="checkbox"/> ข้อมูลในการทำตลาดต่างประเทศไม่เพียงพอ	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	
.....	
.....	
.....	

3.4 ท่านคิดว่าด้านการเงินประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> หลักทรัพย์ค้ำประกันไม่เพียงพอกับวงเงินขอสินเชื่อ	<input type="checkbox"/> ไม่มีหลักฐานทางการเงินประกอบการขอสินเชื่อ
<input type="checkbox"/> ขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุน	<input type="checkbox"/> ขาดเงินสดหมุนเวียนภายในธุรกิจ
<input type="checkbox"/> ภาระจากการกู้ยืมระบบ	<input type="checkbox"/> ตัดเครดิตบูโร
<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)	
โปรดอธิบาย	
.....	
.....	
.....	

3.5 ท่านคิดว่าด้านการบริหารจัดการประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ขาดความรู้/ การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ	<input type="checkbox"/> ไม่มีการจัดเก็บข้อมูลทางธุรกิจ
<input type="checkbox"/> ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ	<input type="checkbox"/> อัตราการเข้าออกของพนักงาน (turnover) อยู่ในระดับสูง
<input type="checkbox"/> ไม่มีแผนรองรับเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิด	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	
.....	
.....	
.....	

4 รูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

4.1 ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนในด้านใดมากที่สุด (เลือกได้เพียงข้อเดียว)

- การผลิต การตลาด การเงิน การบริหารจัดการ
 อื่น ๆ (โปรดระบุ)

4.2 ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านการผลิตเรื่องใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> พัฒนาระบบตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์	<input type="checkbox"/> ฝึกอบรมพัฒนาทักษะในด้านต่าง ๆ ของบุคลากร
<input type="checkbox"/> ให้คำปรึกษาแก่ SME โดยผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับธุรกิจ	<input type="checkbox"/> สร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและ SME ในการพัฒนากำลังแรงงานให้มีทักษะสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ
<input type="checkbox"/> สนับสนุนบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ เช่น ศูนย์ทดลองสินค้า ศูนย์ทดสอบสินค้า เป็นต้น	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	

4.3 ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐในการตลาดเรื่องใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> ส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น	<input type="checkbox"/> จัดทำคู่มือส่งเสริมการตลาดในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการมอบให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
<input type="checkbox"/> ให้ความรู้/ ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ	<input type="checkbox"/> ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อภาครัฐ
<input type="checkbox"/> จัดทำฐานข้อมูลออนไลน์เกี่ยวกับตลาดในต่างประเทศ	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	

4.4 ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐในการเงินเรื่องใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับหน่วยงานของรัฐที่ค้าประกันสินเชื่อให้กับ SME	<input type="checkbox"/> ให้ความรู้และสร้างความเข้าใจถึงประโยชน์จากการทำรายงานทางการเงิน
<input type="checkbox"/> ให้คำปรึกษาและสร้างระบบที่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น	<input type="checkbox"/> ส่งเสริมกระบวนการระดมทุนสาธารณะเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกให้กับ SME
<input type="checkbox"/> ขยายวงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	

4.5 ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐในการบริหารจัดการเรื่องใด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> เสริมสร้างความรู้ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจผ่านเว็บไซต์และคู่มือการประกอบธุรกิจ	<input type="checkbox"/> ให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ
<input type="checkbox"/> สร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่าค่าใช้จ่ายจริง	<input type="checkbox"/> ให้การสนับสนุนด้านเสริมสร้างสุขภาวะที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนาสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน เป็นต้น
<input type="checkbox"/> ชี้ให้เห็นความสำคัญและจัดอบรมเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง	<input type="checkbox"/> อื่น ๆ (โปรดระบุ)
โปรดอธิบาย	

ส่วนที่ 5 การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME

1. การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME

การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	ระดับความสำเร็จ				
	น้อยที่สุด (1)	น้อย (2)	ปานกลาง (3)	มาก (4)	มากที่สุด (5)
1.1 ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จระดับใดเมื่อเทียบกับเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ					
1.2 ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จระดับใดเมื่อเทียบกับคู่แข่งสำคัญ					

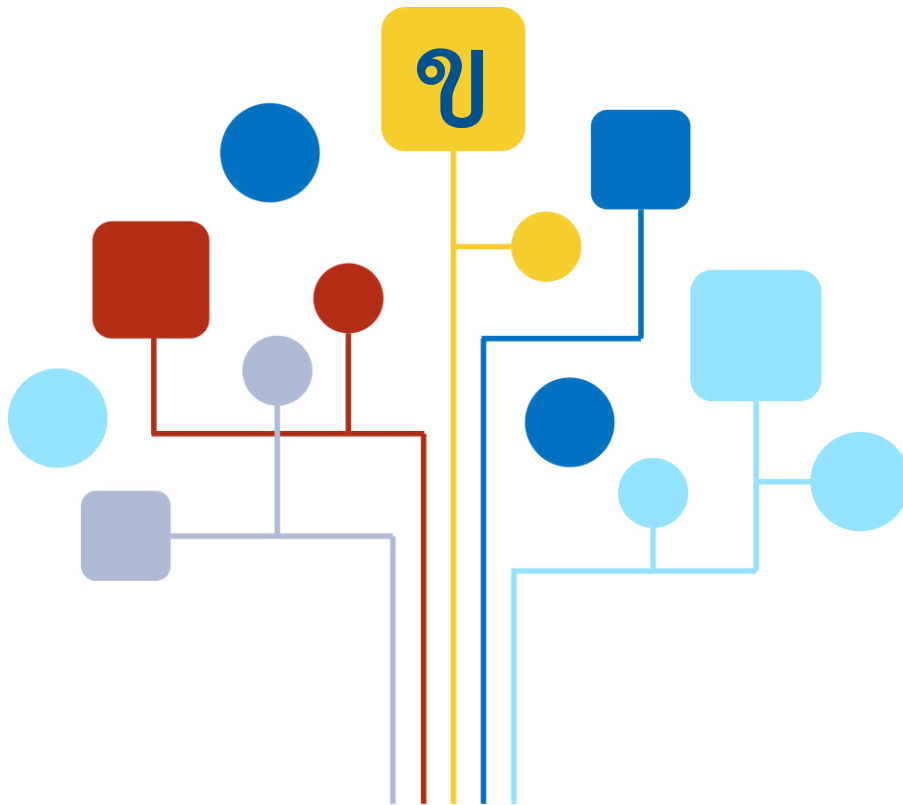
2 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ				
	น้อยที่สุด (1)	น้อย (2)	ปานกลาง (3)	มาก (4)	มากที่สุด (5)
2.1 ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME					
1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ					
2) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน					
3) มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ					
4) มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต					
5) มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน					
2.2 การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME					
1) ความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบ					
2) ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ					
3) ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME					
4) ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น					
5) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ					
2.3 คุณลักษณะของสินค้า					
1) สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก					
2) ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ					
3) สินค้าได้รับรองมาตรฐาน					
4) บรรจุภัณฑ์ของสินค้าโดดเด่น					
5) มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง					

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ				
	น้อยที่สุด (1)	น้อย (2)	ปานกลาง (3)	มาก (4)	มากที่สุด (5)
2.4 ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า					
1) กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/ มีกำลังซื้อ					
2) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า					
3) ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย					
4) การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด					
5) สถานะการแข่งขันของตลาด					
2.5 รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME					
1) ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ คำส่ง คำปลีก เป็นต้น					
2) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น					
3) ธุรกิจใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ					
4) ธุรกิจใช้เครื่องจักร/ เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ					
5) การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐ และรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ					
2.6 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME					
1) มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ					
2) มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จาก ส่วนของเจ้าของ จากการก่อหนี้ เป็นต้น					
3) จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ					
4) ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ					
5) ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน					
2.7 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME					
1) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวพันธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น					
2) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง					
3) กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน ปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น					
4) กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การจัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น					
5) กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ					
2.8 สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME					
1) นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นต้น					
2) การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในรูปแบบของเงินและรูปแบบอื่น ๆ					

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามสำหรับสัมภาษณ์



ผลการทดสอบคุณภาพของ เครื่องมือแบบสอบถาม

1. ผลการทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโดยผู้เชี่ยวชาญ

คณะผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ผ่านการพิจารณาร่วมกับคณะทำงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ไปให้ผู้เชี่ยวชาญด้านแผนยุทธศาสตร์ มาตรการ และกลยุทธ์ ได้แก่ ดร.ชัยรัตน์ โตศิลา อาจารย์ประจำคณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร ผู้เชี่ยวชาญด้านแบบจำลองเศรษฐกิจ ได้แก่ ดร.ณัฐพงษ์ พัฒนพงษ์ อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัยภาคสนาม ได้แก่ นายพลากร สัตย์ชื่อ อาจารย์ประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ร่วมกันตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) ของข้อคำถามว่าครอบคลุมและตรงตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาหรือไม่ โดยอาศัยดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับจุดประสงค์ (Index of Item-Objective Congruence: IOC) ซึ่งผู้เชี่ยวชาญจะต้องพิจารณาให้คะแนน

ข้อคำถามแต่ละข้อคำถาม หากผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการศึกษา จะให้ค่าคะแนนเป็น +1 ในข้อคำถามข้อนั้น ๆ แต่หากผู้ผู้เชี่ยวชาญมีความเห็นว่าข้อคำถามไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการศึกษา จะให้ค่าคะแนนเป็น -1 ในข้อคำถามข้อนั้น ๆ และให้ค่าคะแนนเป็น 0 ในข้อคำถามข้อนั้น ๆ หากผู้ผู้เชี่ยวชาญมีความไม่แน่ใจว่าข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการศึกษาหรือไม่ หลังจากนั้นคณะผู้วิจัยจะรวบรวมผลคะแนนจากผู้เชี่ยวชาญมาหาค่าดัชนีความสอดคล้อง โดยมีสูตรในการคำนวณ (Rovinelli and Hambleton, 1997: 49-60) ดังนี้

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

โดยที่ IOC คือ ค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์

$\sum R$ คือ ผลรวมของคะแนนจากผู้เชี่ยวชาญทั้งหมด

N คือ จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

ผลการทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาด้วยดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับจุดประสงค์ จะมีค่าอยู่ระหว่าง 1.00 ถึง - 1.00 ซึ่งสามารถแปลผลค่าดัชนีความสอดคล้องได้ว่า หากข้อคำถามใดมีค่าดัชนีความสอดคล้องตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป แสดงว่าข้อคำถามนั้นมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการศึกษา และให้คัดเลือกข้อคำถามนั้นไว้ใช้ต่อไป แต่หากข้อคำถามใดมีค่าดัชนีความสอดคล้องต่ำกว่า 0.50 แสดงว่าข้อคำถามนั้นไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการศึกษา ให้นำข้อคำถามนั้นไปปรับแก้ไขหรือตัดข้อคำถามดังกล่าวออกจากแบบสอบถาม ซึ่งผลการทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาโดยผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่าน แยกรายละเอียดตามข้อคำถามในแบบสอบถามได้รับคะแนนดังนี้

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม			
1	ชื่อ-นามสกุล	1	สอดคล้อง
2	ท่านเป็นเจ้าของธุรกิจนี้หรือไม่	1	สอดคล้อง
3	โทรศัพท์	1	สอดคล้อง
ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ			
1	ชื่อกิจการ และโทรศัพท์	1	สอดคล้อง
2 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ			
2.1	ลักษณะการดำเนินการ หลัก	1	สอดคล้อง
2.2	กลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้อยละ (ในประเทศ ต่างประเทศ)	0.67	สอดคล้อง
3.1	ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	1	สอดคล้อง
3.2	ปีที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล	1	สอดคล้อง
3.3	ท่านจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเมื่อเริ่มดำเนินธุรกิจใช่หรือไม่ เพราะเหตุใด	0.67	สอดคล้อง
4	ท่านคิดว่าสถานะทางธุรกิจของท่านอยู่ในขั้นใด	1	สอดคล้อง

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
5	จำนวนพนักงานทั้งหมดกี่คน แบ่งเป็นแรงงานไทยและแรงงานต่างด้าวกี่คน	1	สอดคล้อง
6	ธุรกิจของท่านใช้เงินทุนจากแหล่งใด คิดเป็นสัดส่วนเท่าใด	1	สอดคล้อง
7	ในอนาคต ท่านจะมีการขยายธุรกิจหรือไม่ เพราะเหตุใด	1	สอดคล้อง
8	ธุรกิจของท่านมีการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการหรือไม่	1	สอดคล้อง
9	ธุรกิจของท่าน มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงหรือไม่ ถ้ามีคือด้านใด	1	สอดคล้อง
10	ธุรกิจของท่าน มีการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานหรือไม่	1	สอดคล้อง
11	ธุรกิจของท่าน มีการวิจัยและพัฒนาในด้านใดด้านหนึ่งหรือไม่	1	สอดคล้อง
11.1	ท่านดำเนินการเองหรือไม่	1	สอดคล้อง
11.2	ค่าใช้จ่ายรวมด้านการวิจัยและพัฒนา คิดเป็นสัดส่วนกี่ % ของค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด	1	สอดคล้อง
11.3	ท่านทำการวิจัยและพัฒนาในด้านใด	1	สอดคล้อง
12	ท่านทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการหรือมาตรการสนับสนุนจากทางภาครัฐหรือไม่	1	สอดคล้อง
12.1	ท่านทราบข้อมูลดังกล่าวจากช่องทางใด	1	สอดคล้อง
12.2	ท่านคิดว่าช่องทางใดทำให้รับทราบข้อมูลดังกล่าวได้ ครบถ้วนและรวดเร็วมากที่สุด	1	สอดคล้อง
13	ท่านเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากทางภาครัฐหรือไม่	1	สอดคล้อง
13.1	ท่านเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากทางภาครัฐในด้านใด	1	สอดคล้อง
13.2	รายชื่อโครงการที่ท่านเคยเข้าร่วมหรือได้รับการสนับสนุนจากทางภาครัฐ	1	สอดคล้อง
14	ปัจจุบันท่านเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนหรือไม่	1	สอดคล้อง
15	กฎหมาย กฎ ระเบียบ เป็นปัญหา/ อุปสรรคกับการดำเนินธุรกิจหรือไม่	1	สอดคล้อง
16 ประเด็นเกี่ยวกับการดำเนินการด้านภาษี			
16.1	ท่านประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) หรือไม่	1	สอดคล้อง
16.2	ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่	1	สอดคล้อง
17	ปัจจุบันท่านมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจหรือไม่	1	สอดคล้อง
ส่วนที่ 3 ข้อมูลลักษณะธุรกิจและการตัดสินใจจำแนกกลุ่ม			
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง			

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
(มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี)			
1	ท่านดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด	1	สอดคล้อง
2	ธุรกิจของท่านใช้ปัจจัยการผลิตใดในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	0.67	สอดคล้อง
3	ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจของท่านมีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นหรือลดลง	1	สอดคล้อง
4	ท่านประชาสัมพันธ์สินค้า/ บริการ ผ่านช่องทางใด	0.67	สอดคล้อง
5	ท่านมีตราสินค้าเป็นของตนเองหรือไม่	1	สอดคล้อง
6	กลุ่มลูกค้าหลักของท่านคือใคร	1	สอดคล้อง
7	ต้นทุน/ ค่าใช้จ่ายคิดเป็นร้อยละเท่าใดของรายได้	1	สอดคล้อง
8	ธุรกิจของท่านมีแนวคิดการสร้างรายได้อย่างไร	1	สอดคล้อง
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20			
1	ท่านดำเนินธุรกิจในรูปแบบใด	1	สอดคล้อง
2	กลุ่มลูกค้าของท่านคือใคร	1	สอดคล้อง
3	ท่านประชาสัมพันธ์สินค้า/ บริการ ผ่านช่องทางใด	0.67	สอดคล้อง
4	ท่านมีตราสินค้าเป็นของตนเองหรือไม่	1	สอดคล้อง
5	ธุรกิจของท่านมีแนวคิดการบริหารต้นทุนอย่างไร	1	สอดคล้อง
กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี			
1	สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจของท่านประสบภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
2	เมื่อธุรกิจประสบปัญหา ท่านได้รับความช่วยเหลือจากแหล่งใดหรือไม่	1	สอดคล้อง
3	ท่านคิดจะยกเลิกกิจการหรือไม่	1	สอดคล้อง
4	ท่านมีแนวทางอย่างไรในการแก้ไขปัญหาที่ประสบอยู่	1	สอดคล้อง
กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่			
1	ท่านทำตลาดส่งออกต่างประเทศเมื่อใด	1	สอดคล้อง
2	ท่านใช้ระยะเวลาในการเตรียมการเพื่อทำตลาดส่งออกกี่ปี	1	สอดคล้อง
3	ท่านตัดสินใจทำตลาดส่งออกด้วยสาเหตุใด	1	สอดคล้อง
4	ท่านมีการกระจายตลาดการส่งออกอย่างไร	0.67	สอดคล้อง
5	ท่านมีวิธีการกระจายสินค้าเพื่อการส่งออกอย่างไร	0.67	สอดคล้อง
6	ท่านคิดว่าปัญหา/ อุปสรรคสำคัญในการส่งออกสำหรับธุรกิจของท่านคือด้านใด	1	สอดคล้อง
7	ในการเริ่มต้นส่งออก ธุรกิจของท่านต้องการความช่วยเหลืออะไรจากภาครัฐมากที่สุด	1	สอดคล้อง
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่			

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
1	ท่านประสบปัญหา/ อุปสรรคในขั้นตอนการจดทะเบียนนิติบุคคลหรือไม่ ในด้านใด	1	สอดคล้อง
2	การจดทะเบียนนิติบุคคลส่งผลดีต่อธุรกิจของท่านในด้านใดบ้าง	1	สอดคล้อง
3	ผลเสียที่เกิดขึ้นหลังจากที่จดทะเบียนนิติบุคคลที่เกิดกับธุรกิจของท่านคือข้อใด	1	สอดคล้อง
กลุ่มผู้ประกอบการยกเลิกกิจการ			
1	ก่อนตัดสินใจดยกเลิกกิจการ ท่านดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลา กี่ปี	0.67	สอดคล้อง
2	ท่านดยกเลิกกิจการด้วยสาเหตุใด	1	สอดคล้อง
3	ปัจจุบัน ท่านดำเนินธุรกิจอื่นใด หรือไม่	0.67	สอดคล้อง
4	ท่านพัฒนารูปแบบการดำเนินธุรกิจในด้านใดเป็นสำคัญ	1	สอดคล้อง
5	ท่านดำเนินธุรกิจใหม่ที่แตกต่างจากธุรกิจเดิม เพราะเหตุใด	0.67	สอดคล้อง
ส่วนที่ 4 การศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME			
1 การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน			
1.1	ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็น จุดแข็งที่สุด ของธุรกิจของท่าน	1	สอดคล้อง
1.2	จากข้อ 1.1 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็น จุดแข็งที่สุด ของท่าน	1	สอดคล้อง
1.3	ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็น จุดอ่อนที่สุด ของธุรกิจของท่าน	1	สอดคล้อง
1.4	จากข้อ 1.3 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็น จุดอ่อนที่สุด ของท่าน	1	สอดคล้อง
2 การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก			
2.1	ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็น โอกาสดีที่สุด ของธุรกิจของท่าน	1	สอดคล้อง
2.2	จากข้อ 2.1 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็น โอกาสดีที่สุด ของท่าน	1	สอดคล้อง
2.3	ท่านคิดว่า ปัจจัยใดเป็น อุปสรรคที่สำคัญที่สุด ของธุรกิจของท่าน	1	สอดคล้อง
2.4	จากข้อ 2.3 เหตุผลสนับสนุนปัจจัยที่เป็น อุปสรรคที่สำคัญที่สุด ของท่าน	1	สอดคล้อง
3 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME			
3.1	ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจในด้าน ใดมากที่สุด	1	สอดคล้อง
3.2	ท่านคิดว่า ด้านการผลิต ประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง	1	สอดคล้อง
3.3	ท่านคิดว่า ด้านการตลาด ประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง	1	สอดคล้อง
3.4	ท่านคิดว่า ด้านการเงิน ประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง	1	สอดคล้อง
3.5	ท่านคิดว่า ด้านการบริหารจัดการ ประสบปัญหาในเรื่องใดบ้าง	1	สอดคล้อง
4 รูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการ			
4.1	ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนในด้านใด มากที่สุด	1	สอดคล้อง
4.2	ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐใน ด้านการผลิต	1	สอดคล้อง

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
	เรื่องใด		
4.3	ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐใน <u>ด้านการตลาด</u> เรื่องใด	1	สอดคล้อง
4.4	ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐใน <u>ด้านการเงิน</u> เรื่อง ใด	1	สอดคล้อง
4.5	ท่านต้องการรูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐใน <u>ด้านการบริหาร</u> <u>จัดการ</u> เรื่องใด	1	สอดคล้อง
ส่วนที่ 5 การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME			
1 การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME			
1.1	ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จระดับใดเมื่อเทียบกับ <u>เป้าหมายหรือแผนธุรกิจ</u>	1	สอดคล้อง
1.2	ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จระดับใดเมื่อเทียบกับ <u>คู่แข่งสำคัญ</u>	1	สอดคล้อง
2 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME			
2.1 ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME			
1)	มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	1	สอดคล้อง
2)	มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	1	สอดคล้อง
3)	มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ	1	สอดคล้อง
4)	มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบัน และอนาคต	1	สอดคล้อง
5)	มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	0.67	สอดคล้อง
2.2 การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME			
1)	ความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงาน อย่างเป็นระบบ	1	สอดคล้อง
2)	ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับ สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	1	สอดคล้อง
3)	ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	1	สอดคล้อง
4)	ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตาม เกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น	0.67	สอดคล้อง
5)	ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	1	สอดคล้อง
2.3 คุณลักษณะของสินค้า			
1)	สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก	1	สอดคล้อง
2)	ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ	1	สอดคล้อง
3)	สินค้าได้รับรองมาตรฐาน	1	สอดคล้อง

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
4)	บรรจุกุณธ์ของสินค้าโดดเด่น	1	สอดคล้อง
5)	มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง	1	สอดคล้อง
2.4 ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า			
1)	กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/ มีกำลังซื้อ	1	สอดคล้อง
2)	ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า	1	สอดคล้อง
3)	ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย	1	สอดคล้อง
4)	การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด	1	สอดคล้อง
5)	สภาวะการแข่งขันของตลาด	1	สอดคล้อง
2.5 รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME			
1)	ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ ค้า ส่ง ค้าปลีก เป็นต้น	0.67	สอดคล้อง
2)	ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคน เดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น	1	สอดคล้อง
3)	ธุรกิจใช้ แรงงาน ในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	0.67	สอดคล้อง
4)	ธุรกิจใช้ เครื่องจักร/ เทคโนโลยี ในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	0.67	สอดคล้อง
5)	การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐ และรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ	1	สอดคล้อง
2.6 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME			
1)	มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	1	สอดคล้อง
2)	มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จากส่วน ของเจ้าของ จากการก่อหนี้ เป็นต้น	1	สอดคล้อง
3)	จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ	1	สอดคล้อง
4)	ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ	1	สอดคล้อง
5)	ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน	1	สอดคล้อง
2.7 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME			
1)	กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกื้อหนุน ธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น	0.67	สอดคล้อง
2)	กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง	0.67	สอดคล้อง
3)	กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน ปรับ โครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น	0.67	สอดคล้อง
4)	กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การ จัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น	1	สอดคล้อง
5)	กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ	1	สอดคล้อง
2.8 สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME			
1)	นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300	1	สอดคล้อง

ลำดับ	คำถาม	ดัชนีความ สอดคล้อง	ระดับความ เที่ยงตรง
	บาทต่อวัน เป็นต้น		
2)	การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในรูปแบบ ของเงินและรูปแบบอื่น ๆ	1	สอดคล้อง
3)	ความยุ่งยากเกี่ยวกับกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐ	1	สอดคล้อง
4)	การเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนิน ธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	1	สอดคล้อง
5)	เสถียรภาพของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ	1	สอดคล้อง
6)	สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ	1	สอดคล้อง
7)	สภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญของประเทศไทย	1	สอดคล้อง
8)	การเข้าเป็นสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)	1	สอดคล้อง
9)	การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศไทยกับ ประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญ	1	สอดคล้อง
10)	การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน	1	สอดคล้อง

จากตารางทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาด้านบน พบว่า ทุกข้อคำถามมีค่าดัชนีความสอดคล้อง
มากกว่า 0.5 ทุกข้อคำถาม แสดงว่า ทุกข้อคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้
คณะผู้วิจัยจึงคงทุกคำถามในแบบสอบถามไว้ และจะนำแบบสอบถามชุดนี้ไปใช้เก็บข้อมูลภาคสนามในพื้นที่
เป้าหมายต่อไป

2. ผลการทดสอบความเชื่อมั่นโดยกลุ่มทดลองตัวอย่าง

สำหรับการทดสอบความเชื่อมั่นเป็นการทดสอบคุณสมบัติของเครื่องมือ (แบบสอบถาม)
ว่าสามารถนำไปใช้วัดสิ่งที่ต้องการโดยการวัดไม่ว่าจะวัดกี่ครั้งหรือวัดในสภาพการณ์ที่แตกต่างกันจะได้รับผล
การวัดคงเดิม หรืออาจกล่าวได้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามสามารถให้คำตอบที่มีลักษณะคงเส้นคงวาในประเด็น
ที่ต้องการวัดซึ่งจะทำให้ข้อมูลที่ได้รับมีความน่าเชื่อถือและสามารถนำไปใช้ประมวลผลเพื่ออ้างอิงต่อไปได้

ทั้งนี้ การทดสอบความเชื่อมั่นของเครื่องมือสามารถทำได้หลายรูปแบบ คณะผู้วิจัยพิจารณา
การทดสอบความเชื่อมั่นโดยวิธีการตรวจสอบความสอดคล้องภายใน (Internal Consistency Method) ซึ่ง
เป็นวิธีการประมาณค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือวิจัยที่ใช้การทดสอบเพียงครั้งเดียว เครื่องมือวิจัยชุดเดียว
และผู้ให้ข้อมูลกลุ่มเดียวแล้วนำผลไปวิเคราะห์ความเป็นเอกพันธ์เนื้อหา (Homogeneity) ของเครื่องมือ
ว่าสามารถวัดเนื้อหาสาระเดียวกันเพียงใด โดยถ้าวัดเนื้อหาสาระเดียวกันเมื่อทำการวัดซ้ำจะได้ผลการวัด
ที่สอดคล้องกัน

เทคนิคในการวัดความเชื่อมั่นใช้วิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Method)
ซึ่งเป็นการแบ่งเครื่องมือวิจัยออกเป็น k ส่วน และเมื่อคำนวณความแปรปรวนของคะแนนแต่ละส่วนและ
ความแปรปรวนของคะแนนรวมสามารถนำไปใช้ประมาณค่าความเชื่อมั่นแบบความสอดคล้องภายในที่เรียกว่า

“สัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha Coefficient)” (Cronbach, 1951) โดยมีสูตรคำนวณ ดังนี้

$$\alpha = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sigma_x^2} \right]$$

โดยที่ α คือ สัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค
 σ_i^2 คือ ความแปรปรวนของข้อที่หรือองค์ประกอบที่ i
 σ_x^2 คือ ความแปรปรวนของคะแนนรวม
 k คือ จำนวนข้อสอบ/องค์ประกอบของทั้งฉบับ

สำหรับเกณฑ์การประเมินความเชื่อมั่นโดยส่วนใหญ่แล้วหากค่าความเชื่อมั่นที่ได้มีค่ามากกว่าร้อยละ 70 ถือได้ว่าแบบสอบถามมีความสามารถในการให้ข้อมูลที่มีลักษณะคงเส้นคงวา ทั้งนี้ ในการหาสัมประสิทธิ์แอลฟาจะให้ค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือวิจัยได้ดี ก็ต่อเมื่อเครื่องมือวิจัยชุดนั้นได้วัดคุณลักษณะเพียงคุณลักษณะเดียวเท่านั้น และจำนวนข้อหรือองค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบในแบบสอบถามมีความเท่าเทียมกันจึงจะทำให้ได้ค่าความเชื่อมั่นที่ใกล้เคียงกับความเชื่อมั่นที่แท้จริง

ในส่วนของกลุ่มตัวอย่างทดลองคณะผู้วิจัยกำหนดให้ใช้ผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่ต่าง ๆ ซึ่งมีได้เป็นกลุ่มตัวอย่างเป้าหมายในการสำรวจข้อมูลแต่มีคุณลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ SME เช่นเดียวกับกลุ่มเป้าหมายจำนวน 15 ราย ทั้งนี้ จากแบบสอบถามจะเห็นได้ว่าส่วนที่ 5 ของแบบสอบถาม (การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME) เป็นส่วนที่สามารถทดสอบความเชื่อมั่นโดยกลุ่มทดลองตัวอย่างด้วยเทคนิคในการวัดความเชื่อมั่นใช้วิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค ซึ่งมีผลทดสอบดังตารางที่ ข-1 ดังนี้

ตารางที่ ข-1 ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยกลุ่มทดลองตัวอย่าง

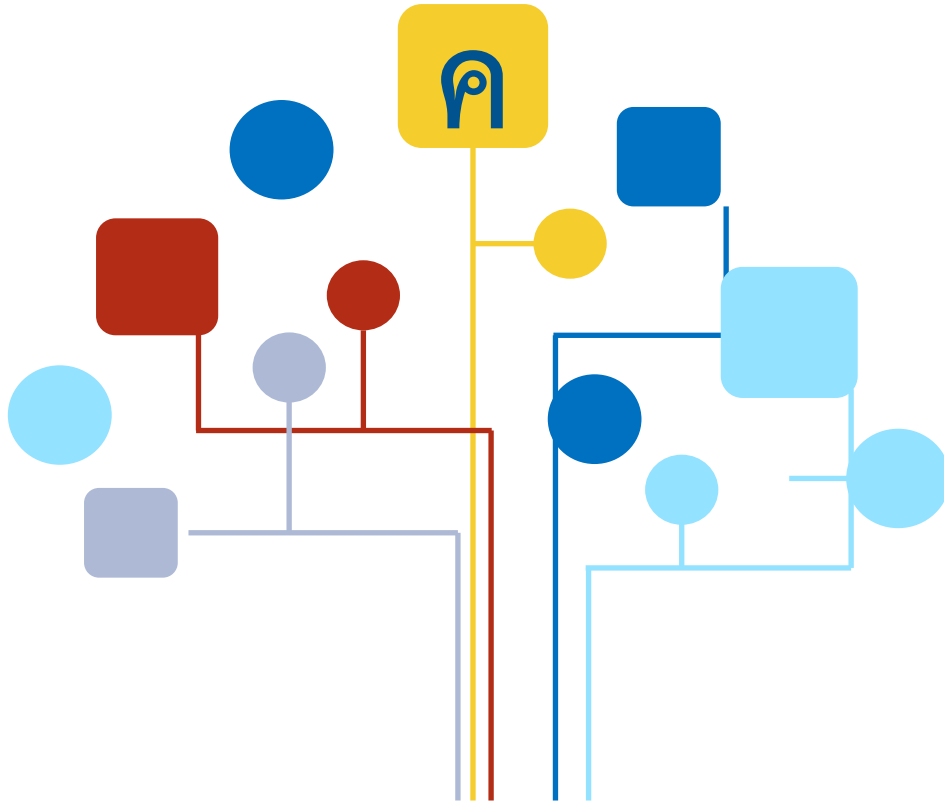
แบบสอบถามส่วนที่ 5	ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (α)	ประเมินความเชื่อมั่น
1. การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	0.8523	คงเส้นคงวา
2. ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME	0.7359	คงเส้นคงวา
3. การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME	0.7095	คงเส้นคงวา
4. คุณลักษณะของสินค้า	0.7978	คงเส้นคงวา
5. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า	0.7001	คงเส้นคงวา
6. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.7152	คงเส้นคงวา
7. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME	0.7964	คงเส้นคงวา
8. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.7048	คงเส้นคงวา
9. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME	0.7230	คงเส้นคงวา

จากตารางที่ ข-1 ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยกลุ่มทดลองตัวอย่าง แสดงให้เห็นว่า ส่วนที่ 5 ของแบบสอบถามมีความสามารถในการให้ข้อมูลที่มีลักษณะคงเส้นคงวา เนื่องจากค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาคมีค่ามากกว่าร้อยละ 70 ทุกส่วนของแบบสอบถามส่วนที่ 5

ดังนั้น จากผลการทดสอบคุณภาพของเครื่องมือแบบสอบถามทั้ง 2 การทดสอบ พบว่า แบบสอบถามสามารถนำไปใช้โดยจะให้ข้อมูลที่สามารถนำไปใช้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยได้ (ผลการทดสอบความเที่ยงตรง) ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างสามารถให้ข้อมูลที่เชื่อถือได้จากประเด็นข้อความในแบบสอบถาม (ผลการทดสอบความเชื่อมั่น) ซึ่งจะทำให้ที่ปรึกษาฯ สามารถรวบรวมข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์และอ้างอิงได้อย่างน่าเชื่อถือต่อไป

ภาคผนวก ค

รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดับ
ความคิดเห็นแนวทาง/มาตรการ
ส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME
ตามศักยภาพของธุรกิจ



รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็น แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสม กับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ

ที่ปรึกษาฯ ได้ดำเนินการจัดประชุมระดมความคิดเห็นแนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ โดยคัดเลือกตัวแทนผู้เข้าร่วมประชุมในแต่ละกลุ่มจากฐานข้อมูลคัดกรองของ สสว. โดยมีให้เป็นรายเดียวกับที่ดำเนินการกระจายแบบสอบถาม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น โดยมีกำหนดการ ดังนี้

ครั้งที่ 1 วันที่ 3 มี.ค. 59 และวันที่ 8 มิ.ย. 59 กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่
ครั้งที่ 2 วันที่ 16 มี.ค. 59 และวันที่ 8 มิ.ย. 59 กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

ครั้งที่ 3 วันที่ 22 มี.ค. 59 และวันที่ 21 มิ.ย. 59 กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth)

ครั้งที่ 4 วันที่ 29 มี.ค. 59 และวันที่ 21 มิ.ย. 59 กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

ครั้งที่ 5 วันที่ 3 พ.ค. 59 กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

1. กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็น
“แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ”
วันที่ 3 มีนาคม 2559 และวันที่ 8 มิถุนายน 2559 เวลา 09:00 – 12:00 น.
ณ ห้องประชุมใหญ่ ชั้น 34 มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. คุณ กานต์พิชชา ศรีกมลสิทธิ์ | บริษัท เอ็นแอลไอเอ็นจีเนียร์ จำกัด |
| 2. คุณ ศิริทิพย์ กลมสะอาด | บริษัท เอ็นแอลไอเอ็นจีเนียร์ จำกัด |
| 3. คุณ จิตติมา ศิริโสภภาพงษ์ | บริษัท ชีทเท็มเมท จำกัด |
| 4. คุณ เนาวรัตน์ วิริยะเวสม์กุล | บริษัท บีเอ็น พรีต จำกัด |
| 5. คุณ พิศมัย กองไชย | บริษัท บารามิ แลบบอราทอรีส์ จำกัด |
| 6. คุณ ไพบุลย์ ภูทอง | บริษัท เกทเวย์ เฮลท์แคร์ จำกัด |
| 7. คุณ ยุพดี จรรยาสวัสดิ์ | บริษัท วาย.เอ็น.ซี. (ไทยแลนด์) จำกัด |
| 8. คุณ วิชุดาพรรณณ์ รมบุญทวี | ศูนย์ช่างใหญ่และบริการ |
| 9. คุณ ศันสนีย์ ธนาบุรณะสิริ | ศูนย์ช่างใหญ่และบริการ |
| 10. คุณ อนุเชษฐ์ ปรีโย | บริษัท แกรนด์ โพรวิชั่น จำกัด |
| 11. คุณ ณัฐพล วิเศษวงษา | บริษัท โกลด์ เลเธอร์ จำกัด |
| 12. คุณ กุลนภา วิเศษวงษา | บริษัท โกลด์ เลเธอร์ จำกัด |
| 13. คุณ ภิราภรณ์ สวนดี | บริษัท แบลล์อินเตอร์แอกทีฟ จำกัด |
| 14. คุณ อานันท์ ประเสริฐรุ่งเรือง | บริษัท แอร์พอเทิลส์ จำกัด |
| 15. คุณ ชลิตา เนติมากุล | บริษัท A.S.K จำกัด |
| 16. คุณ ณัฐกมล ปัญจโรจนากุล | บริษัท PSR จำกัด |
| 17. คุณ ธนสาร พัทวิพงศ์ | บริษัท ประชุมเอ็นจีเนียร์ จำกัด |
| 18. คุณ ชวัลรัตน์ ตริกาญจนวงศ์ | บริษัท S Snap จำกัด |
| 19. คุณ ชุณหพงศ์ พุทธิโกษา | บริษัท scbs จำกัด |
| 20. คุณ สหิธา กู้จนพัฒน์ | ห้างหุ้นส่วนจำกัด เคอร์เทค |
| 21. คุณ สุทธิพงษ์ กิตติศรีไสว | บริษัท บี บี เค อินเตอร์ไพรส์ (1991) จำกัด |
| 22. คุณ ปรินทร์ โกมลกิตติสกุล | ร้าน ป. อะไหล่ยนต์ |
| 23. คุณ ธงพล อุดลศิริพงษ์ | บริษัท อาณาจักรสติกภัณฑ์ จำกัด |
| 24. คุณ สมบัติ ชมดอกไม้ | บริษัท ล้านสมบัติ จำกัด |
| 25. คุณ สุนทรี เกรียงสันติกุล | บริษัท ล้านสมบัติ จำกัด |
| 26. คุณ จีรารัตน์ ทิมประเทือง | บ้านอิมรัก |
| 27. คุณ จิรวุฒิ ทิมประเทือง | บ้านอิมรัก |
| 28. คุณ ใจรายุ ทางวงษ์ | เซอร์เวย์ฟอ์บิสซิเนส |
| 29. คุณ สุรัญญา นีวอนรัมย์ | เซอร์เวย์ฟอ์บิสซิเนส |
| 30. คุณ ฐานสิทธิ์ ปาลคัมภีร์ | บริษัท เดนโซ่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด |

31. คุณ วัลลภา หวังเจริญรุ่ง	บริษัท Envix Asia จำกัด
32. คุณ สราวุธ จันทเขต	บริษัท Envix Asia จำกัด
33. คุณ พัฒนา อึ้งพานิช	สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
34. คุณ มหัทธนะ พงษ์ธีขจรชัย	สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมแห่งชาติ
35. คุณ นันทรัตน์ มหาสวัสดิ์	สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมแห่งชาติ
36. คุณ อาศิร จิระวิทยาบุญ	สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมแห่งชาติ
37. คุณ วรงค์ ยมาภัย (แทน)	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
38. คุณ ธนัท สรรักษ์สิน	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
39. คุณ อัญชิษฐ์ สิทธิกุล	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
40. คุณ นิธิวดี สมบูรณ์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
41. คุณ พลารินทร์ แยมจินดา	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
42. คุณ วัฒนระวัฒน์ โอภาสวัฒนา	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
43. คุณ ธัญธรณ์ จิระโชคพัฒน์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
44. คุณ วรินทร์ หงสกุล	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
45. คุณ เบญจมาศ ทินโนรส	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
46. คุณ สมยศ พิกุลเงิน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
47. คุณ กัญจน์อมล เกสอิมิผล	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
48. คุณ รพีสุภา หวังเจริญรุ่ง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
49. คุณ ดาวิด ยูนุช	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
50. คุณ ศุภชัย อังควัฒนวิทย์	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
51. คุณ ต້องการ จิตเลิศขจร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
52. คุณ ศักย์ศรณ์ อภิชาติธำรง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
53. คุณ ปองคุณ น้อยเนตร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
54. คุณ สุทธิ สืบศิริวิริยะกุล	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

2. กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็น
“แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ”
วันที่ 16 มีนาคม 2559 และวันที่ 8 มิถุนายน 2559 เวลา 09:00 – 12:00 น.
ณ ห้องประชุมใหญ่ ชั้น 34 มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. คุณ กุลภัศร์สรณ์ สীরอด | บริษัท แดน-ไทย อีควิปเมนท์ จำกัด |
| 2. คุณ ศิริลักษณ์ ศรีปรัชญากุล | บริษัท แดน-ไทย อีควิปเมนท์ จำกัด |
| 3. คุณ เตชา จันทร์เกษมสัจย์ | บริษัท แดน-ไทย แชนดิ่ง ซิสเต็ม จำกัด |
| 4. คุณ เกศินี โยธาฤทธิ | บจก. ซินโค สเตนเลส (ประเทศไทย) จำกัด |
| 5. คุณ ฐิติรัตน์ โชคอาภรณ์ชัย | บริษัท บีเอเอสวี อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด |
| 6. คุณ วีรภัทร โชคอาภรณ์ชัย | บริษัท บีเอเอสวี อินเตอร์กรุ๊ป จำกัด |
| 7. คุณ ฐิติวัฒน์ มุนินทร์วงศ์ | ห้างหุ้นส่วนจำกัด ยูซีพีแอล |
| 8. คุณ ธนากร หมวกทองกลาง | บ.ทีเอ็ม คาร์เรนเทิล จำกัด |
| 9. คุณ สุทัศน์ ด่านสมบูรณ์ | บ.ซิมเทคโนโลยี จก. (มหาชน) |
| 10. คุณ สุวรรณมา วงศ์สนั่นท์ | บจ.โทอะเมค เทรดดิง (ไทยแลนด์) จำกัด |
| 11. คุณ สุวรรณมา เทียมรณชล | ห้างหุ้นส่วนจำกัด ทรัพย์สามอ |
| 12. คุณ อรุณช หากวี | บริษัท สยามเทค แอนด์ ซัพพลาย จำกัด |
| 13. คุณ กฤษณลักษณ์ มังคละคีรี | บริษัท Daddythumb จำกัด |
| 14. คุณ ขวัญชัย อติพันธ์ | บริษัท Daddythumb จำกัด |
| 15. คุณ ฐิติพงศ์ อัสวเลิศสมจิต | บริษัท Daddythumb จำกัด |
| 16. คุณ อัครนันท์ ชันตรีจิตรานนท์ | บริษัท Daddythumb จำกัด |
| 17. คุณ รัชวุฒิ พิทยาพันธ์ | บริษัท ฟิกซิ จำกัด |
| 18. คุณ อมฤต ฟรานเซน | บริษัท แอพแมน จำกัด |
| 19. คุณ ณฤภัค ประยูรวงศ์ | บริษัท เอ็นพีพี ฟู้ดส์ จำกัด |
| 20. คุณ ปองภพ อึ้งภากรณ์ | บริษัท มอร์ สตูดิโอ จำกัด |
| 21. คุณ นฤชา ศิริวัฒน์ | บริษัท จีเนียส เอ็นเนอร์จี จำกัด |
| 22. คุณ ภารดี เลิศวิริยวรางกุล | บริษัท จีเนียส เอ็นเนอร์จี จำกัด |
| 23. คุณ อิศราภรณ์ สิงห์เนี่ยว | บริษัท จีเนียส เอ็นเนอร์จี จำกัด |
| 24. คุณ ปาริน นาคเสน | บริษัท วันดี โซลูชั่น จำกัด |
| 25. คุณ ภิม เพชรเกต | บริษัท พี ยู ยู เอ็น อินเทลลิเจนท์ จำกัด |
| 26. คุณ เศรษฐี อนันต์ภูมิไตรภพ | บริษัท กรีนพลัสเฮลท์แคร์ จำกัด |
| 27. คุณ เมธวดี เรียววิไลสุข | บริษัท BTO WORLD จำกัด |
| 28. คุณ ชาญยุทธ ศรีเมือง | บริษัท BTO WORLD จำกัด |
| 29. คุณ เมธ อภิชาติอารง | บริษัท ช.วานิชย์ จำกัด |
| 30. คุณ ตั้งปณิธาน ทองประยูร | บริษัท TTR จำกัด |

31. คุณ ปวีศา เรืองพานิช	บริษัท TTR จำกัด
32. คุณ วงศกร เหมพันธ์	บริษัท ทรีพีทรียู รีเสิร์ช จำกัด
33. คุณ ทักษพล เวียงแก้ว	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
34. คุณ ธีญธรณ์ จิโรชควรพัฒน์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
35. คุณ สุปรีย์ เถระพัฒน์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
36. คุณ รพีสุภา หวังเจริญรุ่ง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
37. คุณ ดาเวต ยูนูซ	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
38. คุณ ศุภชัย อังควัฒนวิทย์	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
39. คุณ ต້องการ จิตเลิศขจร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
40. คุณ ศักย์ศรณ์ อภิชาติธำรง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
41. คุณ ปองคุณ น้อยเนตร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
42. คุณ สุทธิ สืบศิริวิริยะกุล	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

3. กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth)

รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็น
“แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ”
วันที่ 22 มีนาคม 2559 และวันที่ 21 มิถุนายน 2559 เวลา 09:00 – 12:00 น.
ณ ห้องประชุมใหญ่ ชั้น 34 มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. คุณ จิณัฐวดี ประชาภิจักร | ห้างหุ้นส่วนจำกัด รวมกิจเจริญ |
| 2. คุณ ฐิติพร ทรัพย์สถิตย์ | บริษัท อินโนเวทีฟ เอ็กซ์ตรีมิสต์ จำกัด |
| 3. คุณ อธิ อึ้งอารีย์วิทยา | บริษัท อินโนเวทีฟ เอ็กซ์ตรีมิสต์ จำกัด |
| 4. คุณ นิสานากู จันทระประภาพ | บริษัท เลนนาเมส จำกัด |
| 5. คุณ ภัทรพรรณ ชัยสวัสดิ์ | บริษัท สแควร์ 44 (ประเทศไทย) จำกัด |
| 6. คุณ วรพล จันปัญญา | บริษัท สแควร์ 44 (ประเทศไทย) จำกัด |
| 7. คุณ มณี ปุณเสรีพิพัฒน์ | บริษัท เจ เน็ตโพลี จำกัด |
| 8. คุณ รัชนิวรรณ จันทรสุข | บริษัท ครีเอเจอร์แลบ เน็ตเวิร์กโซลูชั่น จำกัด |
| 9. คุณ ศุภชัย ฉายธนะบุญมี | บริษัท เบิร์ต-เทค จำกัด |
| 10. คุณ สุบิน ลีวศักดิ์ไพบูลย์ | บริษัท ซีเอส มอร์แกน |
| 11. คุณ กิ่งกาญจนา เจตีย์ | บริษัท เกียร์ คอนสตรัคชั่นแอนด์แมชชีนเนอรี จำกัด |
| 12. คุณ ทศนา สุวรรณกมล | บริษัท ที แอนด์ เอไอเดียพลัส จำกัด |
| 13. คุณ ธวัฒน์ แซ่จิว | บริษัท เอ็มพีพี เลเซอร์ อินดัสทรีส์ จำกัด |
| 14. คุณ ประยูร เลิศกังวณสินชัย | บริษัท ในเครือสมาคมเครื่องหนังไทย |
| 15. คุณ วีระ เริศเรื่องปัญญาวุฒิ | บริษัท ในเครือสมาคมเครื่องหนังไทย |
| 16. คุณ พลภัฏฐ์ เลียวกิจศิริ | บริษัท ไทยเทคโนโลยีสยาม จำกัด |
| 17. คุณ เขียวชัย ฉัตรมงคลกุล | หอการค้าไทย |
| 18. คุณ ชลพรรณ ธีรพรวรวิภาส | หอการค้าไทย |
| 19. คุณ ธิดามาศ แก้วบุญ | กรมศุลกากร |
| 20. คุณ ฐิติมาสุข จรัสเกษม | กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ |
| 21. คุณ อรรชรยา วิชัยลักษณ์ | กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ |
| 22. คุณ วัฒนพงศ์ ภูมิถาวร | กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ |
| 23. คุณ พัฒนา อึ้งพานิช | สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน |
| 24. คุณ ฐิตาภา สมิตินนท์ | สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ |
| 25. คุณ เฉลิมพล ตูจินดา | เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ประเทศไทย (ซอฟต์แวร์พาร์ค) |
| 26. คุณ วิยดา ธิโสภา | สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา |
| 27. คุณ ธนันธน์ อภิวันทนาพร | สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |
| 28. คุณ กนกฤต เอี้ยงทอง | สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |
| 29. คุณ รุ่งระวี วีระเวสส์ | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย |
| 30. คุณ เอกรัตน์ พึ่งพร | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย |

31. คุณ ธนัท สรรักษ์สิน	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
32. คุณ วรกานต์ ชอบพัฒนา	ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
33. คุณ พลารินทร์ แยมจินดา	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
34. คุณ อภิรดี ชาวเธียร	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
35. คุณ วัฒนะวัฒน์ โอภาสวัฒนา	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
36. คุณ ธัญธรณ์ จิระโชคพัฒน์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
37. คุณ วรินทร์ หงสกุล	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
38. คุณ สุปรีย์ เถระพัฒน์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
39. คุณ เบญจมาศ ทินโนรส	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
40. คุณ สมยศ พิกุลเงิน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
41. คุณ กัญจน์อมล เกลือมีผล	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
42. คุณ นิธิวดี สมบูรณ์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
43. คุณ รพีสุภา หวังเจริญรุ่ง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
44. คุณ ดาเวต ยูนุช	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
45. คุณ ศุภชัย อังควัฒนวิทย์	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
46. คุณ ต້องการ จิตเลิศขจร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
47. คุณ ศักย์ศรณ์ อภิชาติธำรง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
48. คุณ ปองคุณ น้อยเนตร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
49. คุณ สุทธิ สืบศิริวิริยะกุล	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

4. กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็น
“แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ”
วันที่ 29 มีนาคม 2559 วันที่ 21 มิถุนายน 2559 เวลา 09:00 – 12:00 น.
ณ ห้องประชุมใหญ่ ชั้น 34 มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. คุณ พิชัย ศรีเสาวภาค | บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด |
| 2. คุณ วีระนงค์ ฉำทรัพย์ | บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด |
| 3. คุณ ภาววรรณ ดุลยโกเมศ | บริษัท นารายณ์ ซูเปอร์แบค จำกัด |
| 4. คุณ รุ่งโรจน์ ยอดรัก | บริษัท นารายณ์ ซูเปอร์แบค จำกัด |
| 5. คุณ สุทธิณี ดุลยโกเมศ | บริษัท นารายณ์ ซูเปอร์แบค จำกัด |
| 6. คุณ ภูซงค์ โอสุวรรณ | บริษัท พันธวิชิ จำกัด |
| 7. คุณ สารชุกร กฤตติกากุล | บริษัท แอสตราโก เมดิเคิล เน็ตเวิร์คส์ จำกัด |
| 8. คุณ เอนก อัครเลิศศักดิ์ | บริษัท อินทรอนิคส์ จำกัด |
| 9. คุณ โรม ยศพรเลิศล้ำ | บริษัท พริน ฟอร์ เฟิร์ส จำกัด |
| 10. คุณ อนัญญา ไทรเกตุ | บริษัท ที.เน็ต. จำกัด |
| 11. คุณ วินิจ ฤทธิ์ฉิม | บริษัท ออโธพีเซีย จำกัด |
| 12. คุณ ลักษณ์มี ปัตตะมะ | ผู้ช่วยผู้บริหาร บริษัท nipa จำกัด |
| 13. คุณ วัชรินทร์ เนตรเจริญ | ผู้ช่วยผู้บริหาร บริษัท nipa จำกัด |
| 14. คุณ เขียวชัย ฉัตรมงคลกุล | หอการค้าไทย |
| 15. คุณ ชลพรรณ ธีรพรวรภาสร์ | หอการค้าไทย |
| 16. คุณ ฐิตาภา สมิตินนท์ | สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ |
| 17. คุณ กนกวรรณ จิตต์พงษ์ | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา |
| 18. คุณ ทิพย์วรรณ ปริญาศิริ | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา |
| 19. คุณ ผณินันท์ อาคม (แทน) | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา |
| 20. คุณ อารยะ โรจนวณิชชากร | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา |
| 21. คุณ ภาณี วาฑะวัชร | สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |
| 22. คุณ ธนัท สรรักษ์สิน | ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย |
| 23. คุณ อัญชิษฐ์ สิทธิกุล | ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย |
| 24. คุณ ณัฐพงษ์ พัฒนพงษ์ | คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ |
| 25. คุณ กัญจน์อมล เกลือมีผล | สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |
| 26. คุณ วัฒนะวัฒน์ โอภาสวัฒนา | สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |
| 27. คุณ ทักษพล เวียงแก้ว | สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |
| 28. คุณ ธัญยธรรม จิระโชคพัฒน์ | สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม |

29. คุณ วรินทร์ หงสกุล	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
30. คุณ สมยศ พิกุลเงิน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
31. คุณ รพีสุภา หวังเจริญรุ่ง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
32. คุณ ดาวุด ยูนูซ	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
33. คุณ ศุภชัย อังควัฒนวิทย์	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
34. คุณ ศักย์ศรณ์ อภิชาติธำรง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
35. คุณ ปองคุณ น้อยเนตร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
36. คุณ สุทธิ สืบศิริวิริยะกุล	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
37. คุณ พณิชา เพ็ญประเสริฐสิทธิ์	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
38. คุณ ประภากร บุญเสริมสุข	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

5. กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมระดมความคิดเห็น

“แนวทาง/มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ”

วันที่ 3 พฤษภาคม 2559 เวลา 09:00 – 12:00 น.

ณ ห้องประชุมใหญ่ ชั้น 34 มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

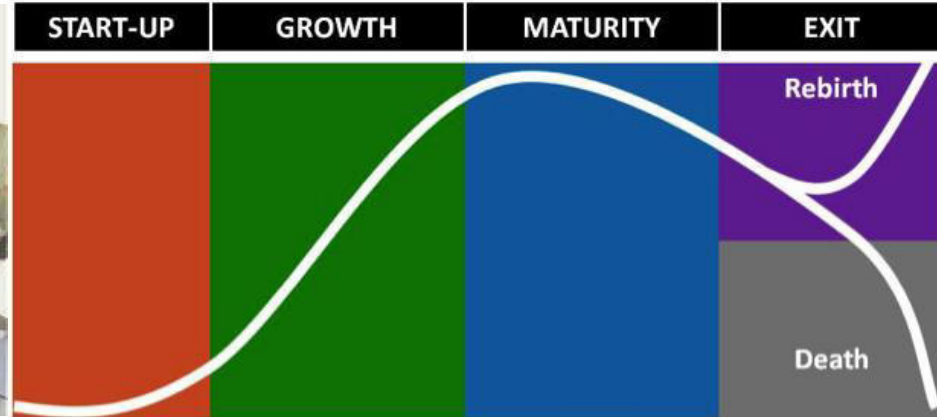
รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------------|--|
| 1. คุณ กัญญา ธรรมนาม | ร้านกัญญา |
| 2. คุณ กัลยาณี ปฎิมาพรเทพ | บริษัท มิลเลนเนียม เวนเจอร์ สมุย จำกัด |
| 3. คุณ จรินทร์พย์ ภิญโญชีพ | บริษัท สำราญทรัพย์ จำกัด |
| 4. คุณ จิรารัตน์ ภิญโญชีพ | บริษัท สำราญทรัพย์ จำกัด |
| 5. คุณ แจ่มนภา แจ่มจิตต์ | บริษัท เซียร์ร่า อินเตอร์เนชั่นแนล เมดิคอล เทรนนิง
โซลูชั่น จำกัด |
| 6. คุณ ณะสา โชคอำนวย | บริษัท แก้วกาญจน์ จำกัด |
| 7. คุณ ณัฐภัทร เตชะอธิก | บริษัท เดอะบอสตัน คอลชัลติง กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด |
| 8. คุณ ณัฐวงศ์ เจริญศิริธรรม | บริษัท พีเอ็น สมาร์ท โปรดักท์ จำกัด |
| 9. คุณ ดุสิต สาระคาม | บริษัท ทอสิที เทคโนโลยี คอม ซิสเต็มส์ (99) จำกัด |
| 10. คุณ ธนพงษ์ คุณเศรษฐ | บริษัท แอคโนวาร์ จำกัด |
| 11. คุณ บุรินทร์ เด่นแพทย์ขรรกุล | บริษัท แกรนด์แล็บ จำกัด |
| 12. คุณ ปภัทรนันท์ ปานพลอยวรวิ | Papasnount Hand Made Products |
| 13. คุณ เพ็ญพักตร์ เพิ่มพัฒนากุล | บริษัท มาเจสติค โปรดักท์ จำกัด |
| 14. คุณ พัชรพร พนมเขต | บริษัท โคอะ-ฉะ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด |
| 15. คุณ ศรัญญา ทองศิริ | บริษัท โคอะ-ฉะ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด |
| 16. คุณ ยุทธพงษ์ วงศ์สุวรรณ | บริษัท เซียร์ร่า อินเตอร์เนชั่นแนล เมดิคอล เทรนนิง
โซลูชั่น จำกัด |
| 17. คุณ รังสรรค์ สายสุทธิ | บริษัท รังสรรค์เซอร์วิสเซ็นเตอร์ จำกัด |
| 18. คุณ วิชาญ เฉลิมโวโรจน์ | บริษัท แม็กซีไมซ์ โซลูชั่น จำกัด |
| 19. คุณ หัตถชัย สันติเจริญเลิศ | บริษัท บี เอ็น ซุปพีเรีย มาร์เก็ตติ้ง จำกัด |
| 20. คุณ วิไลลักษณ์ พลแสน | นวดไทย – ไม้เท้า |
| 21. คุณ ศรีวิชัย ภูทอง | บริษัท เอสที เพอร์ทิลิตี้ จำกัด |
| 22. คุณ สมหญิง แสนใจงาม | บริษัท แสนใจงาม แทรเวล |
| 23. คุณ สมบูรณ์ คลังเจริญรัตน์ | บริษัท พรธีรา จำกัด |
| 24. คุณ สุวรรณา ฉางทองคำ | บริษัท ยูทาเกะ แมททีเรียล จำกัด |
| 25. คุณ อรรถพล พิสิทธิ์ | บริษัท บีพีคาลลิเบรชั่น จำกัด |
| 26. คุณ อรอนงค์ ใจสว่าง | บริษัท ไทยเจริญ จำกัด |
| 27. คุณ อังศุธร ศรีทองกุล | โรงแรมศรีทองกุลริเวอร์ไซด์ |
| 28. คุณ กนกวรรณ แสงหัว | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา |
| 29. คุณ ชญาณ์พิมพ์ เหลืองดิลก | สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา |

30. คุณ เมษยา ปานทอง	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
31. คุณ ลักชิกา คำศรี	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
32. คุณ ไตรโรจน์ นวลอินทร์	กรมทรัพย์สินทางปัญญา
33. คุณ ภรณ์ สุทธิวานิช	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
34. คุณ ภาณี วาทะวัชร	สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
35. คุณ ศักดา เสถียรภาพพร	กรมการสภาวะวัฒนธรรม เขตสัมพันธวงศ์ ฝ่ายวิชาการ
36. คุณ สุภีร์ คงจินดา	กรมศุลกากร
37. คุณ อรรถจน์ อิ่มศูนย์	สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
38. คุณ เฉลิมพล ตูจินดา	เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์
39. คุณ วัฒนพงศ์ ภูมิถาวร	กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ
40. คุณ วทันยา สุทธิเลิศ	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
41. คุณ มติชน มาตรชัยสิงห์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
42. คุณ วัณณะวัฒน์ โอภาสวัฒนา	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
43. คุณ ลลนา เถกิงรัมย์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
44. คุณ ทักษพล เวียงแก้ว	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
45. คุณ ธัญธรณ์ จิระโชควัฒน์	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
46. คุณ วรินทร์ หงสกุล	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
47. คุณ สมยศ พิกุลเงิน	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
48. คุณ รพีสุภา หวังเจริญรุ่ง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
49. คุณ ดาเวต ยูนุช	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
50. คุณ ศุภชัย อังควมวิทย์	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
51. คุณ ศักดิ์ศรี อภิชาติธำรง	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
52. คุณ ปองคุณ น้อยเนตร	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
53. คุณ สุทธิ สืบศิริวิริยะกุล	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

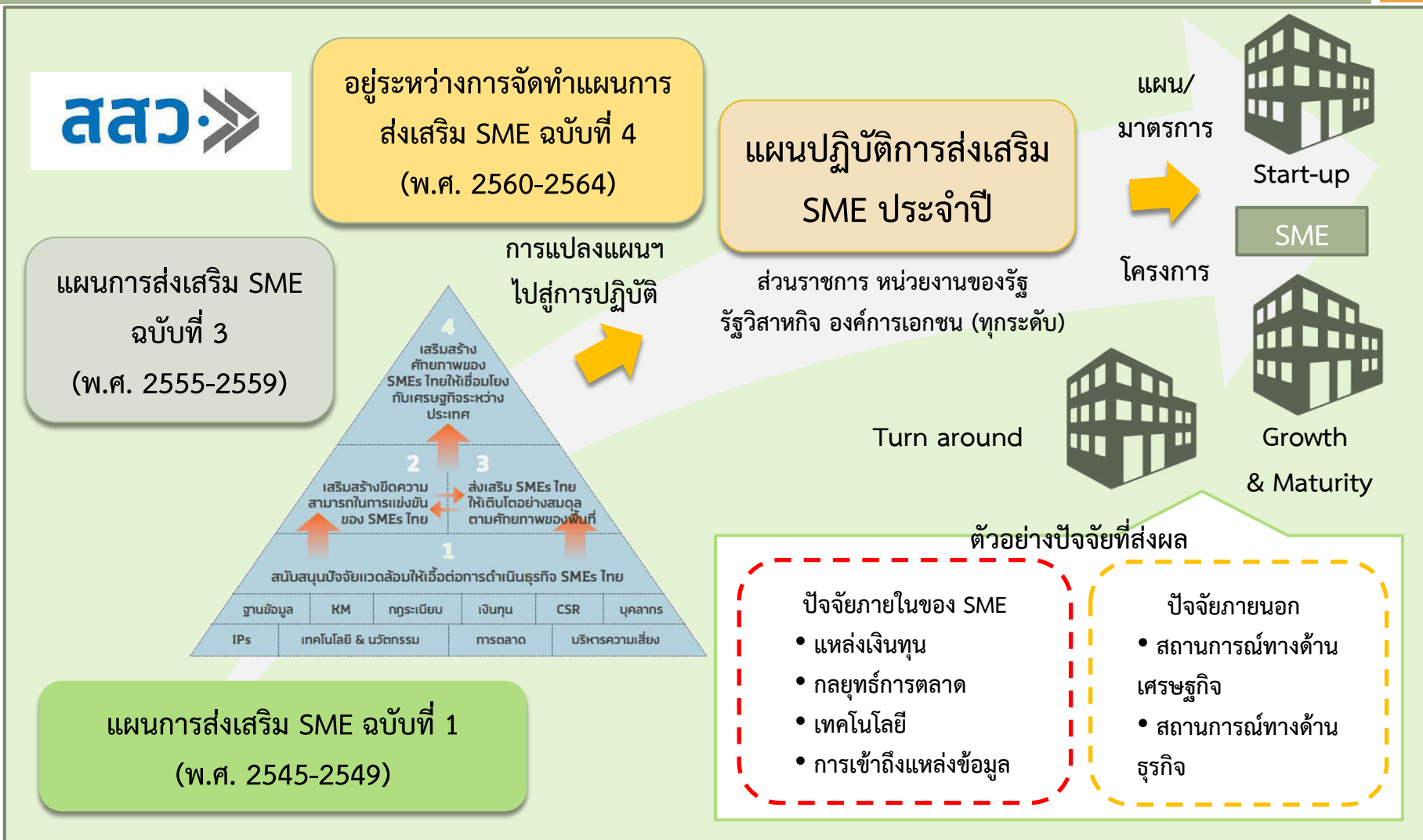
ภาคผนวก ง

เอกสารประกอบการประชุม
ระดมความคิดเห็น



โครงการการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพ
และโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ
ภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี

หลักการและเหตุผล



วัตถุประสงค์ของการดำเนินโครงการ

1

- เพื่อศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ
- ใช้ประโยชน์ในการจัดทำแผนปฏิบัติการแผนส่งเสริม ในลักษณะบูรณาการ

2

- เพื่อศึกษาจุดอ่อนจุดแข็ง ข้อจำกัด และโอกาส
- ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ

3

- เพื่อทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560-2564)

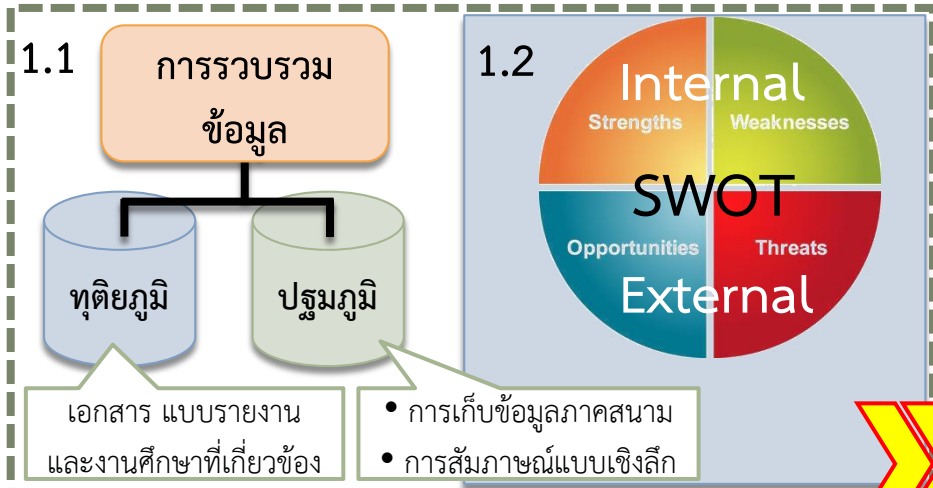
4

- เพื่อให้ทราบสถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่างๆ ที่สำคัญในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558-มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559-กันยายน 2559) ในภาพรวม

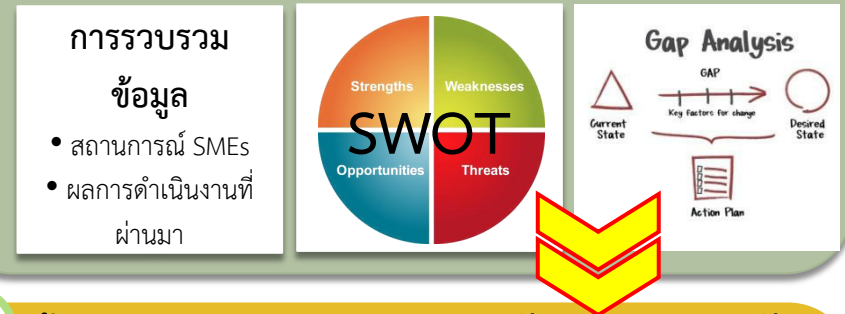


กรอบแนวทางการศึกษาและวิธีการดำเนินงาน

1 การศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการ SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ



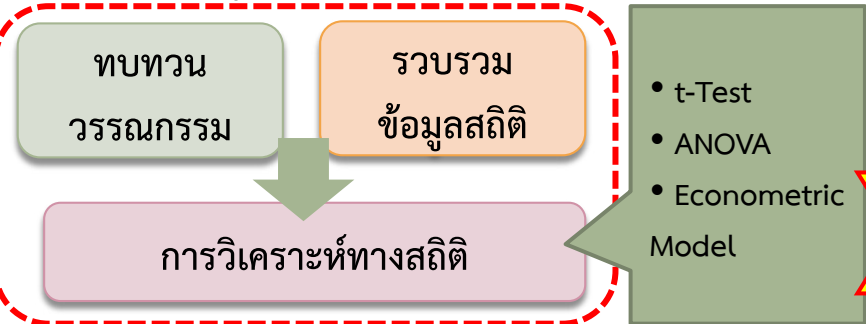
2 การทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564)



4 ข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ และแนวทาง/มาตรการการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมกับ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ



3 การศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่ส่งผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ



6 การคาดการณ์สถานการณ์ด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่าง ๆ ในรอบระยะ 6 เดือน (ต.ค. 2558- มี.ค. 2559 และ เม.ย. 2559-ก.ย. 2559)

5 การประชุมระดมความคิดเห็นแนวทาง/ มาตรการส่งเสริม SME ที่เหมาะสมตามศักยภาพ



1 การเก็บข้อมูลภาคสนามและการสัมภาษณ์เชิงลึก

การเก็บข้อมูลภาคสนาม

1. ระยะเวลา
เติบโตทาง
ธุรกิจ

- ชั้นเริ่มต้นธุรกิจ
- ชั้นเติบโต
- ชั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ

4. จังหวัด

กลุ่มตัวอย่าง
จำนวน 1,500
ตัวอย่าง

2. ลักษณะ
ของ
ผู้ประกอบการ
SME

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth)
- 2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20
- 3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี
- 4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่
- 5) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่และยกเลิกกิจการ

3. ภูมิภาค

- ภาคกลาง
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- ภาคใต้และภาคตะวันออก
- ภาคเหนือ
- กรุงเทพมหานคร

จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการ SME พ.ศ. 2556 แบ่งตามภูมิภาค

ภูมิภาค	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ภาคกลาง	556,674	20.14
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	679,856	24.60
ภาคใต้และภาคตะวันออก	509,345	18.43
ภาคเหนือ	463,367	16.76
กรุงเทพมหานคร	554,755	20.07
ทั่วประเทศ	2,763,997	100

ที่มา: รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2557 สังกเคราะห์ข้อมูลโดยมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

การสัมภาษณ์เชิงลึก



Face to Face Interview

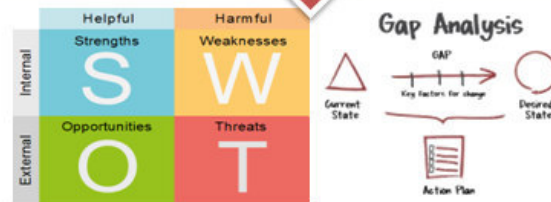
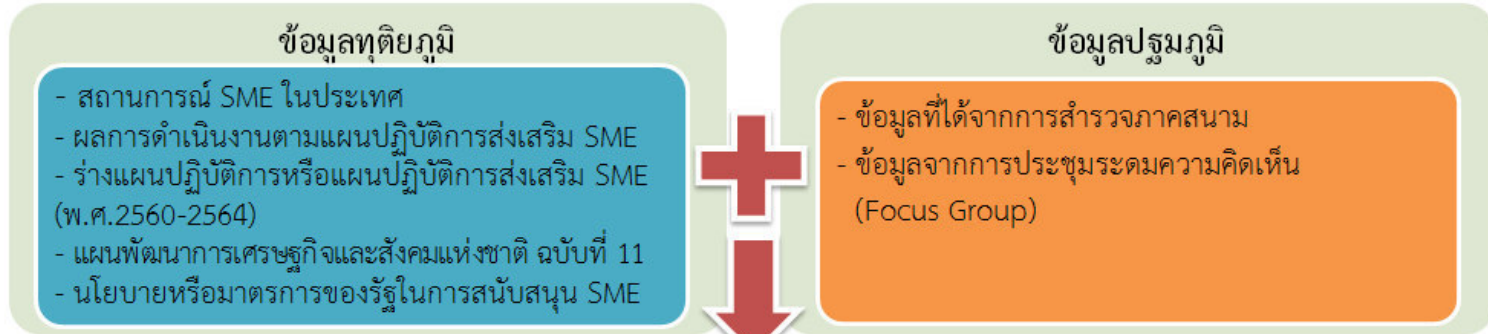
คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจาก 5 ภูมิภาค โดยแต่ละภูมิภาคจะเลือกผู้ประกอบการ SME 3 ราย ตามชั้นของระยะเวลาเติบโตทางธุรกิจ รวม 15 ตัวอย่าง



Phone Interview

คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากลักษณะของผู้ประกอบการ SME ตามที่กำหนดไว้ข้างต้น 5 กลุ่ม โดยในแต่ละกลุ่มจะประกอบด้วยผู้ประกอบการ SME ที่อยู่ในแต่ละระยะการเติบโตทางธุรกิจ รวม 15 ตัวอย่าง

2 การทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564)



ทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ.2560-2564)

จัดทำข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ แยกตาม Business life cycle

Start-up	Growth & Maturity	Turn around
<ul style="list-style-type: none"> - ด้านการตลาด : สนับสนุนช่องทางการหาลูกค้า การสร้างเครือข่าย - ด้านการบริหารจัดการ : จัดทำแผนธุรกิจ พัฒนาระบบบัญชีให้มีมาตรฐาน - ด้านการเงิน : การเข้าถึงแหล่งเงินทุน - อื่นๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - ด้านการตลาด: การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การสร้างเครือข่าย - ด้านการบริหารจัดการ : จัดทำแผนธุรกิจ พัฒนาระบบ IT - ด้านการเงิน : การหาแหล่งเงินทุนใหม่ - อื่นๆ 	<ul style="list-style-type: none"> - ด้านการตลาด : การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การสร้างเครือข่าย - ด้านการบริหารจัดการ : จัดทำแผนธุรกิจ พัฒนาระบบบัญชีให้มีมาตรฐาน - ด้านการเงิน : การเข้าถึงแหล่งเงินทุน - อื่นๆ



(ร่าง) แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4

7

(ร่าง) แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4

วิสัยทัศน์: SME ไทยเติบโต แข้มแข็ง และแข่งขันได้ในระดับสากล รวมทั้งเป็นพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ

พันธกิจ: เสริมสร้างความเข้มแข็ง ขีดความสามารถ การเติบโตของ SME อย่างต่อเนื่อง ภายใต้ระบบนิเวศที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมายของแผน: เพิ่มสัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ให้ได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 45 ภายในปี 2564

ยุทธศาสตร์ที่ 1: การส่งเสริมและพัฒนา SME ในรายประเด็น

กลยุทธ์

- 1) การยกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลิตภาพ
- 2) การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- 3) การส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล
- 4) การพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ

ยุทธศาสตร์ที่ 2: การเสริมสร้างขีดความสามารถ SME กลุ่มเป้าหมาย

กลยุทธ์

- 1) การสร้างผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Tech Startup)
- 2) การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME
- 3) การพัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง

ยุทธศาสตร์ที่ 3: การบริหารงานส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์

- 1) การพัฒนาระบบการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
- 2) การปรับกฎหมาย กฎระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อให้ SME สามารถแข่งขันได้



ยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ และแนวทางการดำเนินการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

8

ยุทธศาสตร์ที่ 1: การส่งเสริมและพัฒนา SME ในรายประเด็น

กลยุทธ์ที่ 3: การส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล

เป้าประสงค์ที่ 1: SME สามารถเข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น

- 1) การมีระบบการเผยแพร่ข่าวสาร ข้อมูลทางการตลาดในต่างประเทศให้กับ SME ในรูปแบบของ on-line และพัฒนาระบบตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- 2) การเสริมสร้างความรู้ด้านการค้าระหว่างประเทศให้แก่ SME ที่เป็นผู้ส่งออกรายใหม่
- 3) การสนับสนุน SME ในการขยายตลาดไปยังต่างประเทศในรูปแบบต่าง ๆ (Internationalization Grant)
- 4) การมีระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาสำหรับผู้ประกอบการส่งออกรายใหม่
- 5) การให้ความช่วยเหลือแก่ SME ที่ต้องได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าหรือบริการที่เป็นมาตรฐานสากล (International Standard) เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดของลูกค้า
- 6) การคัดเลือก SME ที่เป็นธุรกิจใช้เทคโนโลยีระดับสูง มีนวัตกรรม หรือมีมูลค่าเพิ่มสูงให้เข้าสู่กระบวนการให้คำปรึกษาแนะนำการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดต่างประเทศ

เป้าประสงค์ที่ 2: การลงทุนในต่างประเทศของ SME มีความสะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- 1) การมีหน่วยงานที่เป็นตัวแทนภาครัฐทั้งในและต่างประเทศที่สามารถให้ความช่วยเหลือ ให้ข้อมูลแก่ SME ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในต่างประเทศ



ยุทธศาสตร์ที่ 2: การเสริมสร้างขีดความสามารถ SME กลุ่มเป้าหมาย

กลยุทธ์ที่ 1: การสร้างผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Tech Startup)

เป้าประสงค์ที่ 1: ผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยีได้รับการส่งเสริมให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง

- 1) การพัฒนาศูนย์บ่มเพาะด้านเทคโนโลยี (Technology Incubation Center) ที่มีอยู่ให้มีความเข้มแข็ง
- 2) การสร้างผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี
- 3) การสนับสนุนด้านการเงินและสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมกับกลุ่ม Tech Startup

เป้าประสงค์ที่ 2: สนับสนุนหน่วยงานที่มีบทบาทให้ความช่วยเหลือ SME ในการเริ่มต้นธุรกิจให้มีศักยภาพมากขึ้น

- 1) การสนับสนุนให้ Startup Accelerator ภาครัฐและภาคเอกชนมีความเข้มแข็งในการดำเนินงานในการสนับสนุนช่วยเหลือผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยีมากขึ้น

ยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ และแนวทางการดำเนินการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High growth)

ยุทธศาสตร์ที่ 1:

การส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

กลยุทธ์ที่ 2: การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

เป้าประสงค์ที่ 1:

SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การรับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

เป้าประสงค์ที่ 2: แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก

(Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น

- 1) การส่งเสริมให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงการร่วมทุน (Venture Capital)
- 2) การสนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงตลาดทุน mai

ยุทธศาสตร์ที่ 2:

การเสริมสร้างขีดความสามารถ SME กลุ่มเป้าหมาย

กลยุทธ์ที่ 2: การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME

เป้าประสงค์ที่ 2: SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่

การสนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่



ยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ และแนวทางการดำเนินการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

11

ยุทธศาสตร์ที่ 1:

การส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

กลยุทธ์ที่ 2: การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

เป้าประสงค์ที่ 1:

SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การรับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

เป้าประสงค์ที่ 2: แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก

(Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น

- 1) การส่งเสริมให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงการร่วมทุน (Venture Capital)
- 2) การสนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงตลาดทุน mai

ยุทธศาสตร์ที่ 2:

การเสริมสร้างขีดความสามารถ SME กลุ่มเป้าหมาย

กลยุทธ์ที่ 2: การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME

เป้าประสงค์ที่ 2: SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่

การสนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่



ยุทธศาสตร์ที่ 1: การส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

กลยุทธ์ที่ 2: การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

เป้าประสงค์ที่ 1: SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การจัดให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจให้สามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้

- จัดหาแหล่งสินเชื่ออื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงินเข้ามาให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อจากสถาบันการเงิน แต่ยังมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ
- การให้คำปรึกษา แนะนำ และวินิจฉัย เพื่อสร้างโอกาสการอยู่รอดทางธุรกิจให้ SME

มาตรการ โครงการ และบริการส่งเสริม SME ของหน่วยงานภาครัฐ



(1) การส่งเสริมทางการเงิน (Financial Measures)



สินเชื่อ โดยสถาบันการเงินของรัฐ

สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการใหม่/ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ/ สินเชื่อสำหรับคู่ค้าภาครัฐและเอกชน/ สินเชื่อตามลักษณะธุรกิจ เช่น ห้างแถวเข้าซื้อรถยนต์ ผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารฮาลาล อุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย/ สินเชื่อเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยี

การให้เงินอุดหนุน

เงินทุนสำหรับเริ่มต้นธุรกิจ/ เงินสนับสนุนค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญ เพื่อวินิจฉัยปัญหาทางเทคนิคและแนวทางการพัฒนาธุรกิจ/ เงินอุดหนุนเพื่อการพัฒนานวัตกรรมทำต้นแบบต่อยอดจากงานวิจัย/ เงินอุดหนุนเพื่อการสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมระยะเริ่มต้นสู่กระบวนการผลิตจริง

การค้ำประกันสินเชื่อ

การค้ำประกันสินเชื่อสำหรับรายย่อย (หาบเร่แผงลอย)/ ผู้ประกอบกิจการใหม่/ ผู้ประกอบการ OTOP และวิสาหกิจชุมชน

ร่วมลงทุน

กองทุนร่วมลงทุนสำหรับ SMEs – OTOP: เงินกองทุน 100 ล้านบาท ร่วมลงทุนรายละไม่เกิน 5 ล้านบาท

(2) การพัฒนาผู้ประกอบการ SME

ศูนย์บ่มเพาะ

ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ (UBI)
ในมหาวิทยาลัย 72 แห่ง

สร้างแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการ

เสริมสร้างทัศนคติและประสบการณ์ให้
นักเรียน นักศึกษาและผู้สนใจเกี่ยวกับการ
ประกอบธุรกิจ

เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่

เสริมสร้างองค์ความรู้และ
ทักษะในด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการ
เป็นผู้ประกอบการ

เสริมสร้างความรู้ผ่านสื่อออนไลน์

เสริมสร้างองค์ความรู้พื้นฐานใน
การประกอบธุรกิจ ผ่านสื่อออนไลน์ 8
หลักสูตร 21 หัวข้อวิชา

เสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ธุรกิจเทคโนโลยี

ส่งเสริมการสร้างธุรกิจด้านเทคโนโลยีให้สามารถจัดทำ
แผนธุรกิจได้ รวมถึงการอบรมพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจโดย
ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

02

พัฒนา
ผู้ประกอบการ

(3) การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

03

การแข่งขัน

การพัฒนาศักยภาพแรงงาน

- ฝึกอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงานให้ตรงตาม ความต้องการของตลาด โดยมีศูนย์บริการ ในเขตพื้นที่ 12 แห่งทั่วประเทศ

มาตรฐาน

- บริการตรวจ ประเมิน รับรองระบบ มาตรฐานต่างๆ การให้ความรู้เป็นที่ปรึกษา รวมทั้งบริการทดสอบ สอบเทียบมาตรฐาน

พัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ

- พัฒนาความรู้และทักษะในการบริหารจัดการ และแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบ
- พัฒนาการผลิตให้มีความสามารถในการแข่งขันเข้าสู่ระดับสากล (การเจาะตลาด ต่างประเทศ ระดับมาตรฐานสากล)
- ให้ความรู้แก่ผู้ส่งออกด้วยการฝึกอบรม สัมมนา ด้านการค้า การส่งออกระหว่างประเทศ
- ให้ความรู้ในเรื่องคดีล้มละลาย การฟื้นฟู การ ไกล่เกลี่ยข้อพิพาท

(4) การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม

ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี

- บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีเสริมสร้างผู้ประกอบการ รุ่นใหม่ในการใช้ R&D อุทยานวิทยาศาสตร์แห่งประเทศไทย และอุทยานวิทยาศาสตร์ 3 แห่งในภูมิภาค

04
เทคโนโลยี
นวัตกรรม

Talent Mobility

- เชื่อมโยงบุคลากรและผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์ ในการทำงาน R&D ร่วมกับภาคเอกชน

การสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยี

- ให้บริการที่ปรึกษาทางเทคโนโลยี วินิจฉัยปัญหา ด้านเทคนิค อบรมให้ความรู้ เสาะหาเทคโนโลยี ที่เหมาะสมกับ SME

มาตรการ โครงการ และบริการส่งเสริม SME ของหน่วยงานภาครัฐ:

(5) การส่งเสริมการตลาดและการลงทุนในต่างประเทศ

05
ตลาด
ต่างประเทศ

ศูนย์บริการเพื่อการค้าระหว่างประเทศ

- ศูนย์ส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ ศูนย์บริการ FTA One Stop Service สำนักส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ 7 แห่ง พัฒนาเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (โครงการ Build) พัฒนาเชื่อมโยง Supplier Chain ระหว่าง SME กับบริษัทขนาดใหญ่

(6) มาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษีและการลงทุน

สิทธิประโยชน์เพื่อส่งเสริมการลงทุน

- ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เรื่อง
 - นโยบายและหลักเกณฑ์การส่งเสริมการลงทุน
 - นโยบายส่งเสริมการลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ
 - มาตรการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการ SME

มาตรการภาษี

- อัตราภาษี
 - กำไรสุทธิ 0 – 300,000 บาท ได้รับการยกเว้น
 - กำไรสุทธิ 300,000 – 3,000,000 บาท อัตราภาษี 15%
 - กำไรสุทธิ 3,000,001 บาทเป็นต้นไป อัตราภาษี 20%
- การยกเว้นเงินได้นิติบุคคลสำหรับค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม 3 เท่า
- มาตรการภาษีเพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยวและจัดอบรม สัมมนาภายในประเทศ
 - ยกเว้นภาษีเงินได้ให้แก่นิติบุคคลสำหรับเงินได้ เป็นจำนวนร้อยละ 100
- มาตรการภาษีศุลกากรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
 - ปรับลดอัตราขาเข้าลงเหลือร้อยละ 10 เพื่อลดภาระต้นทุนการผลิตให้กับผู้ประกอบการที่ใช้ สินค้าในกลุ่มเครื่องจักร เครื่องมือ และวัสดุอุปกรณ์ ที่เป็นส่วนประกอบของเครื่องจักร

06
มาตรการ
ทางภาษี



มาตรการของรัฐบาลปัจจุบันที่เกี่ยวกับ SME

1

มาตรการการเงินการคลังเพื่อ
ส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม (SME)
ในระยะเร่งด่วน

2

โครงการประชารัฐ

3

การสร้างอุตสาหกรรมใหม่ 10 ด้าน
(Double S-Curve)

4

นโยบาย Super Cluster

5

กองทุนเพิ่มขีดความสามารถในการ
แข่งขัน

6

การยกระดับการอำนวยความสะดวก
ให้กับภาคธุรกิจ และนัก
ลงทุนจากต่างประเทศ (Ease of
Doing Business)



ที่มา: การแถลงนโยบายของรัฐบาลรอบ 1 ปีด้านเศรษฐกิจ โดยนายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี วันพุธที่ 23 ธันวาคม 2558 ณ ตึกสันติไมตรี ทำเนียบรัฐบาล



1 มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ในระยะเร่งด่วน

ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลระหว่าง 1 ต.ค. 2558 - 31 ธ.ค. 2559 เป็นเวลา 5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน ให้กับผู้ประกอบการ SME ในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และมีคุณสมบัติเป็นไปตามเงื่อนไข

ให้ ธ.ออมสินให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำแก่ ธพ. และ SFIs เพื่อนำไปช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ด้วยการปล่อยสินเชื่อใหม่ในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี ระยะเวลาให้สินเชื่อไม่เกิน 7 ปี วงเงิน 1 แสนล้านบาท



มติ ครม. วันที่ 8 ก.ย. 2558 ที่มา: กระทรวงการคลัง



1 ความคืบหน้ามาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ในระยะเร่งด่วน

1

โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน

- ธ.ออมสินได้ซักซ้อมความเข้าใจกับ ธพ. และ SFIs แล้ว โดยมี ธพ. เข้าร่วม 14 แห่ง และ SFIs 4 แห่ง
- ยอดอนุมัติสินเชื่อแล้วจำนวน 68,665 ล้านบาท ให้กับ SMEs จำนวน 8,036 ราย

2

โครงการค้ำประกันสินเชื่อ PGS 5

- บสย. ได้จัดทำ MOU กับ ธพ. และ SFIs ที่ให้สินเชื่อแก่ SME จำนวน 19 แห่ง
- ปัจจุบัน ยอดอนุมัติค้ำประกันสินเชื่อแล้วจำนวน 36,912 ล้านบาท จำนวน 8,093 ราย

3

มาตรการสนับสนุน SMEs ผ่านการร่วมลงทุน

- ปัจจุบัน กองทุนมีผู้ร่วมลงทุน 3 ราย ได้แก่ ธพว. วงเงิน 490 ล้านบาท บริษัท ไทยเอช แคปปิตอล จำกัด วงเงิน 10 ล้านบาท และ ธ.ออมสินวงเงิน 10 ล้านบาท

4

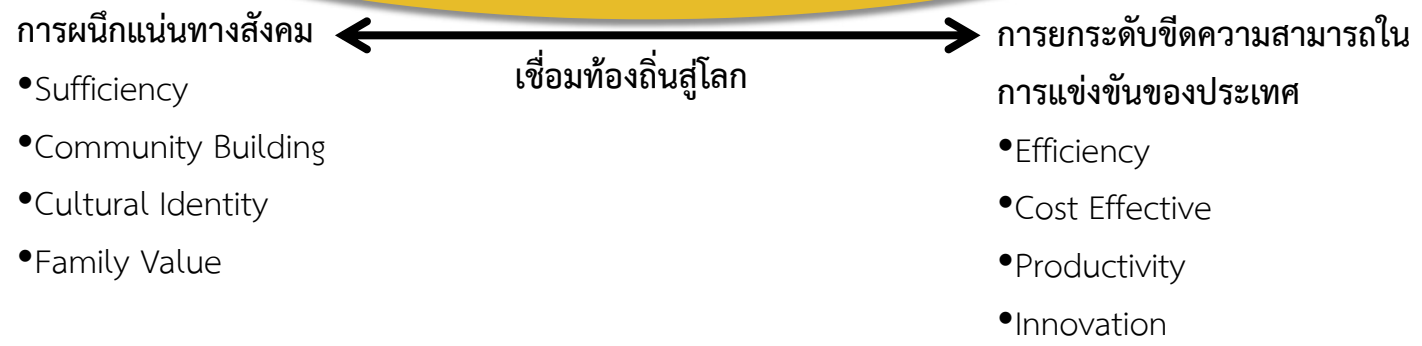
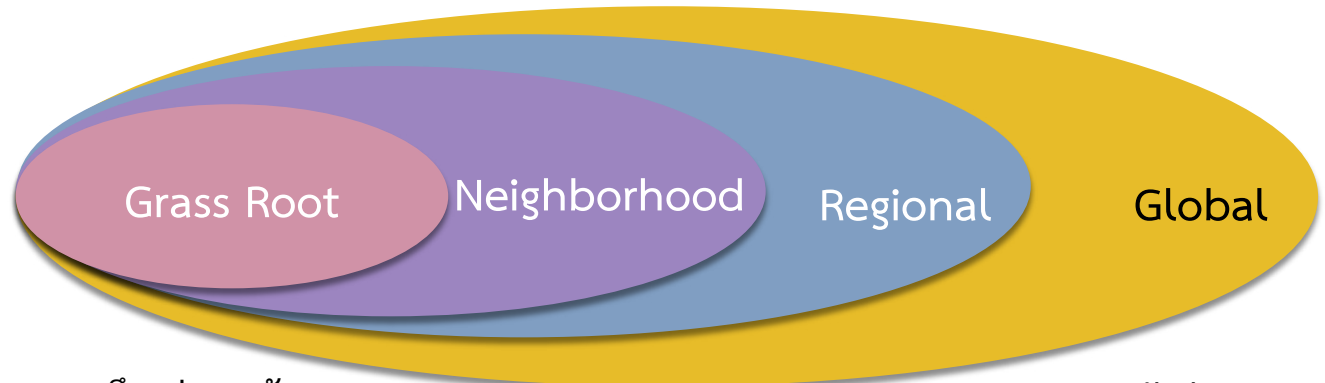
มาตรการปรับลดอัตราภาษีเงิน ได้นิติบุคคลสำหรับ SME

- ครม. เห็นชอบพระราชกฤษฎีกาแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการประกาศลงราชกิจจานุเบกษาเพื่อให้มีผลบังคับใช้ต่อไป

5

มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ใหม่

- ครม. ได้ให้ความเห็นชอบร่างกฎหมายแล้ว และอยู่ระหว่างการพิจารณาตรวจร่างโดยสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา
- กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย แบ่งออกเป็น 10 กลุ่มใหญ่ ได้แก่ (1) อุตสาหกรรมอาหารและการเกษตร (2) อุตสาหกรรมเพื่อประหยัดพลังงาน ผลิตพลังงานทดแทน และพลังงานสะอาด (3) อุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ (4) อุตสาหกรรมการแพทย์และสาธารณสุข (5) อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว อุตสาหกรรมบริการ และอุตสาหกรรมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (6) อุตสาหกรรมวัสดุก้าวหน้า (7) อุตสาหกรรมสิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม และเครื่องประดับ (8) อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน (9) อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ และบริการสารสนเทศ (10) อุตสาหกรรมฐานการวิจัย พัฒนาและนวัตกรรม หรืออุตสาหกรรมใหม่

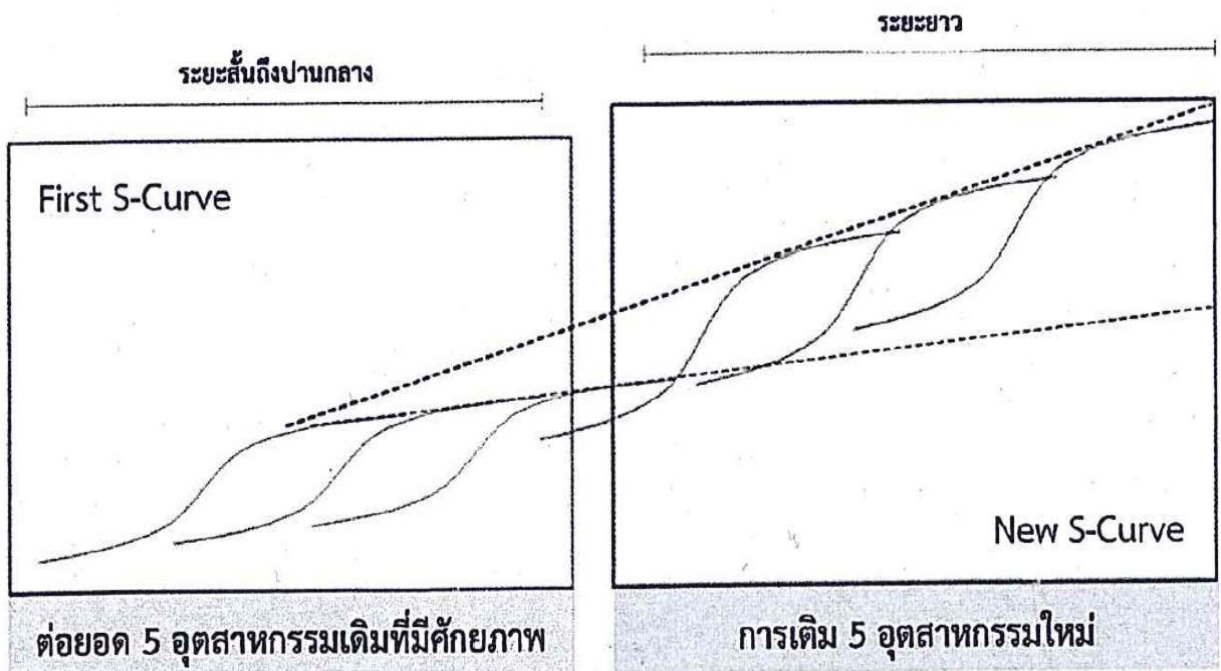


การขับเคลื่อนตามยุทธศาสตร์ที่สำคัญ

- การสร้างความเข้มแข็งไปพร้อมกัน (Stronger Together) ทั้งในด้านความมั่นคง ด้านเศรษฐกิจและสังคม ด้านความยุติธรรม ด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ และด้านการสร้างวินัยให้คนในชาติ + สนับสนุนการจัดทำระบบบัญชีเดียวของ SMEs และการจัดทำบัญชีครัวเรือนของประชาชน โดยมุ่งยังกลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการ เกษตรกร และประชาชน
- มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับหมู่บ้านของประชาชนผู้มีรายได้น้อย สินเชื่อวงเงินไม่เกิน 60,000 ล้านบาท
- มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ระดับตำบล (ตำบลละ 5 ล้านบาท)
- มาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ



3 การสร้างอุตสาหกรรมใหม่ให้กับประเทศด้วยนโยบาย Double S-Curve



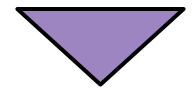
ต่อยอด 5 อุตสาหกรรมเดิมที่มีศักยภาพ

การเติม 5 อุตสาหกรรมใหม่

- ยานยนต์สมัยใหม่
- อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ
- การท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- เกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ
- การแปรรูปอาหาร

- หุ่นยนต์
- การบินและโลจิสติกส์
- เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ
- ดิจิทัล
- การแพทย์ครบวงจร

คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบ
 เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2558**
กลไกการผลักดัน
 คัดเลือกและเจรจากับผู้ลงทุนรายสำคัญ
 โดยคณะกรรมการเร่งรัดการลงทุน
 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ภายใต้
 พ.ร.บ. เขตเศรษฐกิจพิเศษ



นำเสนอผลการเจรจาให้กับ
 คณะกรรมการนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษ
 เพื่อการพิจารณาอนุมัติต่อไป

** ข้อเสนอ 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย: กลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต



3 การสร้างอุตสาหกรรมใหม่ 10 ด้าน ให้กับประเทศด้วยนโยบาย Double S-Curve

ผู้ลงทุนรายสำคัญที่ผ่านการคัดเลือก – เจริญ และผ่านการอนุมัติจาก กนพ.
 จะได้รับสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุนเพิ่มเติมนอกเหนือจากสิทธิที่จะได้รับจาก BOI**

มาตรการ	รายละเอียด
การเงิน	<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งกองทุนเพื่อส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย เพื่อสนับสนุนการลงทุนภาคเอกชน โดยให้เงินสนับสนุน (Grant) ขดเชยดอกเบี้ยเงินกู้ยืม (Loan) หรือเพื่อเป็นทุนสำหรับผู้ลงทุนภาคเอกชนที่มีการลงทุนสอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่กำหนด รวมทั้งสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาและการให้เงินอุดหนุนสถาบันการศึกษาเพื่อสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพ
การคลัง	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็น 10 หรือ 15 ปี (เพิ่มเติมจาก BOI ที่ให้ 8 ปี) ยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีรายได้บุคคลธรรมดา ให้กับผู้เชี่ยวชาญ/ผู้ลงทุน/ผู้บริหารระดับสูง ปรับอัตราภาษีศุลกากรขึ้นส่วน วัตถุดิบ และสำเร็จรูป เพื่อขจัดความลักลั่น
อื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none"> ให้ถือหุ้นเกินร้อยละ 50 ได้ โดยเฉพาะกิจการวิจัยและพัฒนา ให้ต่างชาติถือครองที่ดินได้ 99 ปี สนับสนุนการอำนวยความสะดวกในการเข้าประเทศ และการทำงานในประเทศสำหรับผู้เชี่ยวชาญ ผู้บริหาร และนักลงทุนต่างชาติในโครงการที่ได้รับการส่งเสริม

** ตาม “ข้อเสนอ 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย : กลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต” ที่คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบแล้ว เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2558



4 นโยบาย Super Cluster

คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบ เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558 เรื่อง นโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจในรูปแบบคลัสเตอร์

- เพื่อสร้างความเข้มแข็งของ Value Chain และนำไปสู่การสร้างฐานอุตสาหกรรมแห่งอนาคต
- เพื่อเสริมสร้างศักยภาพด้านการลงทุนของประเทศไทย เพื่อดึงดูดการลงทุนที่มีคุณค่าทั้งจากนักลงทุนรายเดิมและรายใหม่
- เพื่อกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคและท้องถิ่น ตลอดจนสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับ SME

1. Super Cluster

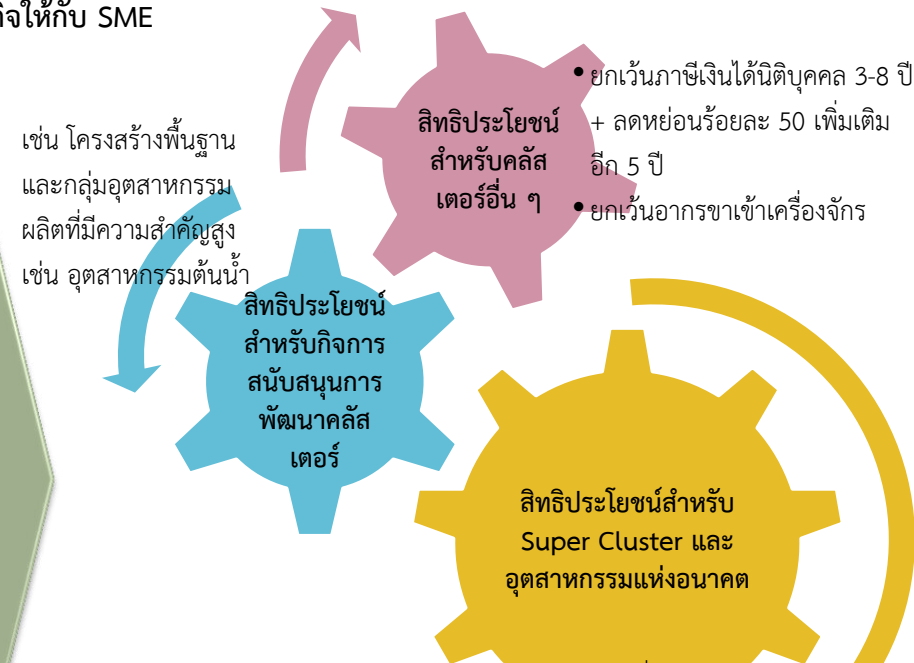
คลัสเตอร์สำหรับกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และอุตสาหกรรมแห่งอนาคต

- ยานยนต์และชิ้นส่วน
- เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์โทรคมนาคม
- ปิโตรเคมี และเคมีภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- ดิจิทัล

พื้นที่เป้าหมาย : นครราชสีมา พระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ระยอง เชียงใหม่ ภูเก็ต

2. Cluster เป้าหมายอื่น ๆ

- เกษตรแปรรูป
ภาคเหนือ (แปรรูปผักผลไม้ ผลิตภัณฑ์สมุนไพร)
ภาคอีสาน (ปศุสัตว์ มันสำปะหลัง อ้อย ข้าวโพด)
ภาคกลางตอนล่าง (อ้อย สับปะรด ยาง)
ภาคตะวันออก (แปรรูปผลไม้ ยาง)
ภาคใต้ (ปาล์ม อาหารทะเลแปรรูป ยาง)
- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
ฝั่งตะวันตก เชื่อมโยงกับแหล่งผลิตในเมียนมาร์
ฝั่งตะวันออก เชื่อมโยงกับแหล่งผลิตในกัมพูชา
กรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางด้าน Design, Sourcing, Trading



- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 8 ปี + ลดหย่อนร้อยละ 50 เพิ่มเติมอีก 5 ปี
- กิจการเพื่ออนาคตที่มีความสำคัญสูง กค.จะพิจารณายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสูงสุด 10 - 15 ปี
- พิจารณาให้ถิ่นที่อยู่ถาวร (Permanent Residence) สำหรับผู้เชี่ยวชาญชั้นนำระดับนานาชาติ
- อนุญาตให้ต่างชาติถือกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมได้



4 สิทธิประโยชน์ภายใต้นโยบาย Super Cluster

สิทธิประโยชน์	Super Cluster	คลัสเตอร์เป้าหมายอื่น ๆ
Tax	<p>BOI</p> <ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 8 ปี และลดหย่อน 50% เพิ่มเติมอีก 5 ปี ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร <p>กระทรวงการคลัง</p> <ul style="list-style-type: none"> กิจการเพื่ออนาคตที่มีความสำคัญสูง จะพิจารณายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 10-15 ปี ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้เชี่ยวชาญชั้นนำระดับนานาชาติที่ทำงานในพื้นที่ที่กำหนดทั้งคนไทยและต่างชาติ 	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 – 8 ปี และลดหย่อน 50% เพิ่มเติมอีก 5 ปี ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร
Non - Tax	<ul style="list-style-type: none"> อนุญาตให้ต่างชาติถือกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม จะพิจารณาให้ถิ่นที่อยู่ถาวร (Permanent Residence) สำหรับผู้เชี่ยวชาญชั้นนำระดับนานาชาติ 	เหมือนกัน

เงื่อนไขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนของสิทธิประโยชน์ในรูปแบบคลัสเตอร์

- ต้องมีความร่วมมือกับสถานศึกษา/ สถาบันวิจัย/ Center of Excellence ที่อยู่ในคลัสเตอร์ เพื่อพัฒนาบุคลากรและยกระดับเทคโนโลยี เช่น ความร่วมมือในโครงการ Talent Mobility/ Work-integrated Learning/ สหกิจศึกษา/ วิทยาคี ความร่วมมือเพื่อพัฒนาบุคลากรหรือเทคโนโลยี ตามที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
- ต้องยื่นขอรับการส่งเสริมภายในปี 2559 และต้องมีรายได้ครั้งแรกภายในปี 2560 เพื่อเร่งรัดให้เกิดการลงทุนโดยเร็ว

*คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบ เรื่อง นโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจในรูปแบบคลัสเตอร์ เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558



❑ **วัตถุประสงค์ของกองทุน:** เป็นเครื่องมือสนับสนุนให้เกิดการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมายตามที่รัฐบาลกำหนด และเป็นกลไกที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (Growth Engine) เช่น ทำให้เกิดการจ้างงาน โดยเฉพาะแรงงานที่มีทักษะและความเชี่ยวชาญในแต่ละอุตสาหกรรมเป้าหมาย สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจ เกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการวิจัยพัฒนาขั้นสูง โดยส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย 10 ประเภทอุตสาหกรรม

❑ **รูปแบบการสนับสนุน:** กองทุนได้รับการจัดสรรเงินจำนวน 10,000 ล้านบาท/ ปีเพื่อการสนับสนุน

- (1) ค่าใช้จ่ายในการลงทุน การทำวิจัย การพัฒนา การส่งเสริมนวัตกรรม และการพัฒนาบุคลากรเฉพาะด้าน
- (2) ชดเชยดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ของสถาบันการเงิน (การพิจารณาเป็นไปตามเงื่อนไขของคณะกรรมการนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย ซึ่งจัดตั้งตาม พรบ.ฯ ที่มีนายกรัฐมนตรีเป็นประธาน

(1) อุตสาหกรรมที่ยกระดับเพื่อต่อยอดการเจริญเติบโต (First S-Curve)

- ยานยนต์สมัยใหม่
- อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ
- การท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ
- เกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ
- การแปรรูปอาหาร

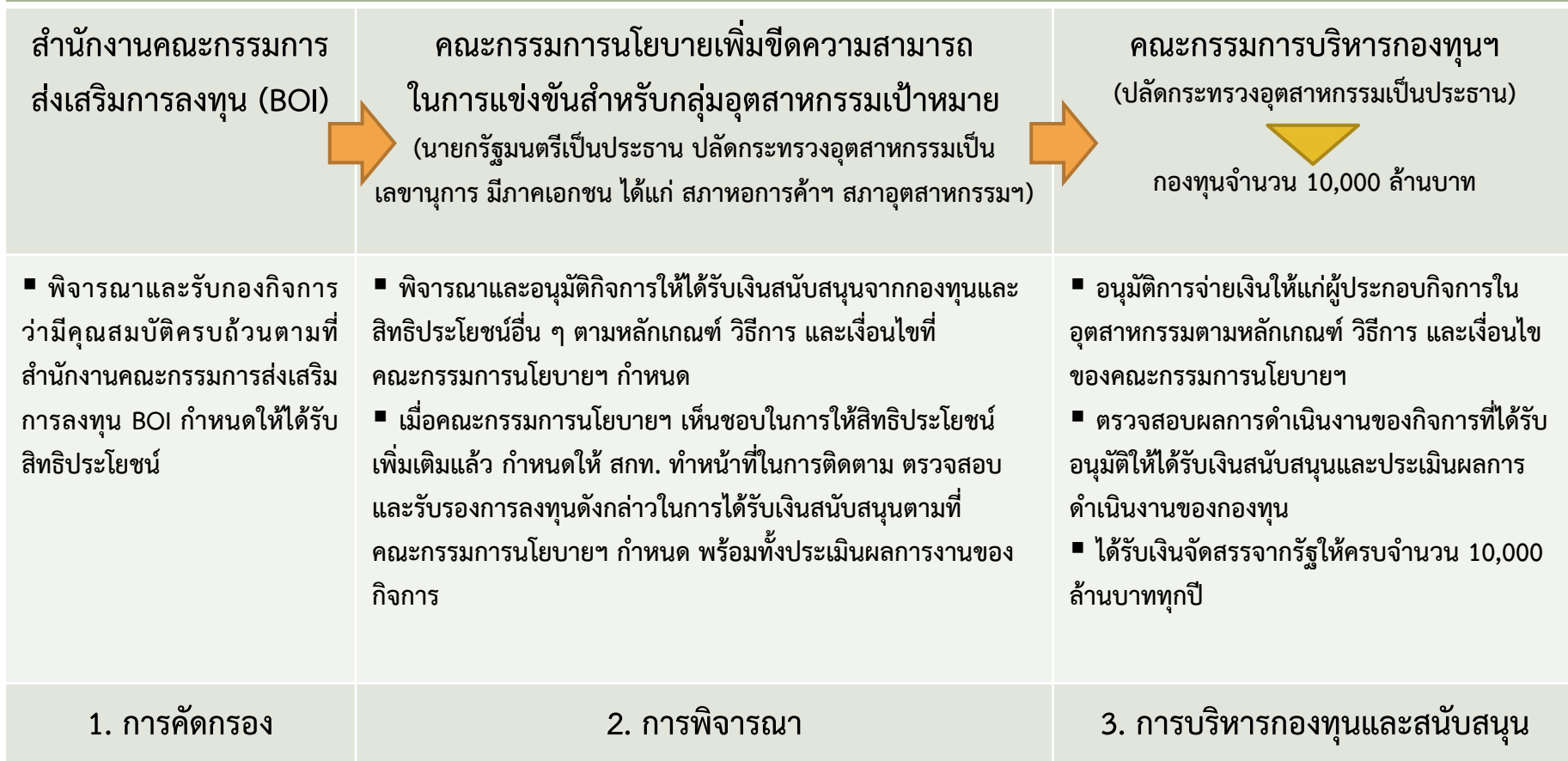
(2) อุตสาหกรรมอนาคตเพื่อยกระดับเศรษฐกิจแบบก้าวกระโดด (New S-Curve)

- หุ่นยนต์
- การบินและโลจิสติกส์
- เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ
- ดิจิทัล
- การแพทย์ครบวงจร

(3) อุตสาหกรรมประเภทอื่น ๆ ตามที่คณะกรรมการนโยบายเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันสำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมายประกาศและเห็นชอบจาก ครม.



กลไกของคณะกรรมการภายใต้ พ.ร.บ. กองทุนฯ



ด้าน	มาตรการที่ดำเนินการ
1. ด้านการเริ่มต้นธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> ลดระยะเวลาการอนุมัติข้อบังคับจากทำงานจาก 21 วัน เหลือ 18 วัน พัฒนาการจดทะเบียนธุรกิจผ่านระบบออนไลน์
2. ด้านการขออนุญาตก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> ลดระยะเวลาการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร จาก 113 วัน เหลือ 83 วัน ลดระยะเวลาการติดตั้งประปาขนาดมาตรวัดน้ำไม่เกิน 1 นิ้ว จาก 5 วัน เหลือ 3 วัน ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบในการก่อสร้างอาคาร เช่น พ.ร.บ. ควบคุมอาหาร พ.ศ. 2522 ให้มีความชัดเจนเกี่ยวกับการคุ้มครองประชาชนจากการก่อสร้างที่ผิดพลาด ปรับปรุงกฎหมายให้สามารถปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยี
3. ด้านการขอใช้ไฟฟ้า	<ul style="list-style-type: none"> ลดระยะเวลาในการรับคำร้องขอติดตั้งไฟฟ้าและการเชื่อมต่อไฟฟ้าภายนอกจาก 35 วัน เหลือ 32 วัน ศึกษาและพัฒนาาระบบที่สร้างความน่าเชื่อถือของการจ่ายไฟฟ้า เช่น ระยะเวลาที่ไฟดับ ความถี่ที่เกิดไฟฟาดับ
4. ด้านการจดทะเบียนทรัพย์สิน	<ul style="list-style-type: none"> ปรับปรุงระบบคุณภาพการจัดการที่ดิน เช่น ความน่าเชื่อถือของข้อมูลในเอกสารที่ดิน การเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับที่ดินต่อสาธารณะ ความครอบคลุมของระบบแผนที่ดินเพื่อคุ้มครองสิทธิในทรัพย์สินวิธีการแก้ปัญหาข้อพิพาทในที่ดิน ศึกษาความเป็นไปได้ในการลดค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนทรัพย์สิน พัฒนาระบบแผนที่ที่ดินให้เป็นระบบเดียวกันทั่วประเทศ

ด้าน	มาตรการที่ดำเนินการ
5. ด้านการได้รับสินเชื่อ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เร่งรัดพิจารณาออกประกาศกำหนดแนวทางการให้บริการคะแนนเครดิตแก่สถาบันการเงินโดยคณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลเครดิต ▪ ออกประกาศกำหนดให้ผู้ค้าปลีกและบริษัทผู้ให้บริการสาธารณูปโภคเป็นสถาบันการเงินตามกฎหมายว่าด้วยการประกอบข้อมูลเครดิต เพื่อให้จัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูลผู้ค้าปลีกและข้อมูลจากบริษัทผู้ให้บริการสาธารณูปโภคได้ ▪ เร่งรัดการออกพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. เพื่อสร้างระบบการบังคับหลักประกันที่มีประสิทธิภาพและเพื่อประโยชน์ในการขอและให้สินเชื่อ
6. ด้านการคุ้มครองผู้ลงทุน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ แก้ไขกฎหมายที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งในสิทธิของผู้ถือหุ้น อาทิ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ▪ ศึกษาความเป็นไปได้ในการแก้ไขประมวลแพ่งและพาณิชย์ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งของโครงสร้างการบริหารจัดการบริษัทที่ดีและความโปร่งใสในการบริหารจัดการบริษัท
7. ด้านการชำระภาษี	<ul style="list-style-type: none"> ▪ กำหนดมาตรการจูงใจให้นายจ้างยื่นเงินสมทบประกันสังคมผ่านระบบออนไลน์มากกว่าร้อยละ 50 ▪ ปรับแบบฟอร์มหรือลดจำนวนเอกสารที่ต้องใช้ในการชำระภาษีเพื่อลดระยะเวลาในการเตรียมเอกสารของผู้ประกอบการ ▪ ปรับปรุงกระบวนการเตรียมการก่อนการยื่นภาษี ▪ พัฒนาระบบการหลังการยื่นภาษี ▪ ปรับปรุงระบบการรายงานงบการเงินระหว่างกระทรวงการคลังและกระทรวงพาณิชย์ให้เป็นระบบเดียวกัน เพื่อลดเอกสารประกอบของผู้ประกอบการในการชำระภาษี

ด้าน	มาตรการที่ดำเนินการ
8. ด้านการค้าระหว่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> ลดระยะเวลาการจัดการ ณ ท่าเรือในการนำเข้า จาก 2 วัน เหลือ 1 วัน และการส่งออก จาก 3 วัน เหลือ 1 วัน ผลักดันและสนับสนุนให้เกิดการเชื่อมโยงการติดต่อธุรกรรมทางการค้าของภาคเอกชนในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (B to B) เร่งรัดให้ส่วนราชการที่มีหน้าที่ในการออกใบอนุญาต/ ใบรับรอง จัดทำระบบการเชื่อมโยงการยื่นข้อมูลเกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออกผ่านระบบ National Single Window: NSW (B to G) เพื่อให้สามารถเชื่อมโยงข้อมูลในระบบ NSW ได้อย่างเต็มรูปแบบ
9. ด้านการบังคับให้เป็นไปตามข้อตกลง	<ul style="list-style-type: none"> ลดระยะเวลาในการบังคับคดี อาทิ การแก้ไขประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง โดยให้เจ้าพนักงานบังคับคดีขายทอดตลาดหลักทรัพย์ได้โดยไม่ต้องอนุญาตศาลก่อนทุกครั้งไป พัฒนาคุณภาพของระบบการพิจารณาคดี เช่น การยื่นฟ้อง การบริหารงานคดีทางอิเล็กทรอนิกส์
10. ด้านการแก้ปัญหาการล้มละลาย	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนากระบวนการล้มละลาย เช่น สิทธิของลูกหนี้และเจ้าหนี้ในการเริ่มดำเนินการชำระบัญชี การบริหารทรัพย์สินของลูกหนี้ การให้สินเชื่อกายหลังกระบวนการล้มละลาย กระบวนการอนุมัติสำหรับการปรับโครงสร้างหนี้ สิทธิของเจ้าหนี้ในการเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการล้มละลาย เป็นต้น ศึกษาและพิจารณาแก้ไขพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. 2483 เพื่อลดระยะเวลาการได้รับชำระของเจ้าหนี้ พัฒนาระบบล้มละลายอิเล็กทรอนิกส์

ปัญหาและอุปสรรคของ SME ไทย



ด้านข้อกำหนดและกฎหมาย

- อัตราภาษีศุลกากรแบบ Applied tariff ที่ค่อนข้างสูง (ร้อยละ 7.8) อันเป็นอุปสรรคในการนำเข้าวัตถุดิบและลูกค้าในต่างประเทศ
- SME ไม่ขียนมจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ทำให้ลูกค้าไม่สามารถแยกผลิตภัณฑ์ของธุรกิจออกจากคู่แข่งได้ หรืออาจจะค้นหาสินค้าได้ลำบากขึ้น
- แผนการทบทวนและแก้ไขกฎหมายยังไม่เป็นรูปธรรมและไม่เป็นระบบ
- ขาด One stop Centres รองรับการจัดสิทธิบัตรหรือทรัพย์สินทางปัญญาในระดับสากล



ด้านการรับประกันคุณภาพและมาตรฐาน

- กิจกรรมส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับการประกันคุณภาพในระดับสากล ซึ่งอาจจะเป็นผลมาจากต้นทุนที่ต้องใช้เพื่อให้ได้มาซึ่งใบรับประกันคุณภาพมีมูลค่าสูง
- ข้อจำกัดในการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจ



ด้านเทคโนโลยี

- เนื่องจาก SME ส่วนใหญ่ไม่มีช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ในการติดต่อกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเข้าถึง SME กลุ่มดังกล่าวได้ยาก
- SME ไม่มีเว็บไซต์อันเป็นช่องทางในการแนะนำและโฆษณาสินค้าที่สำคัญเป็นของตนเอง



ปัญหา SME

ด้านการศึกษาและฝึกอบรม



- ผู้ประกอบการไม่ได้ให้ความสำคัญในการฝึกอบรมพนักงานอย่างเป็นรูปธรรม
- แรงงานยังได้รับการฝึกอบรมที่ไม่เหมาะสม
- ขาดการส่งเสริมการเรียนรู้ในการเป็นผู้ประกอบการในระบบการศึกษาขั้นพื้นฐาน

ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน



- ยังเป็นข้อจำกัดในการประสบความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ SME
- ความยุ่งยากของกระบวนการขอสินเชื่อ
- อัตราดอกเบี้ยของ SME ขนาดเล็กมากยังค่อนข้างสูง และทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนค่อนข้างจำกัด

ด้านนโยบายและการอำนวยความสะดวก



- นิยาม SME ในประเทศยังไม่เป็นสากลและขาดการปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพ โดยอาจจะส่งผลต่อการส่งเสริมในระดับสากล
- ศูนย์พัฒนาธุรกิจ One-stop service ยังคงมีจำนวนและบริการที่จำกัด
- ยังไม่มีนโยบายสอดแทรกเนื้อหาการเป็นผู้ประกอบการลงไปในแต่ละระดับการศึกษา
- แผนแนม้นำให้ผู้ประกอบการที่ยังไม่ขึ้นทะเบียนมาขึ้นทะเบียนยังไม่เด่นชัด (ตั้งผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบเข้ามาในระบบ)



การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในช่วงฟื้นตัว (Turn Around)

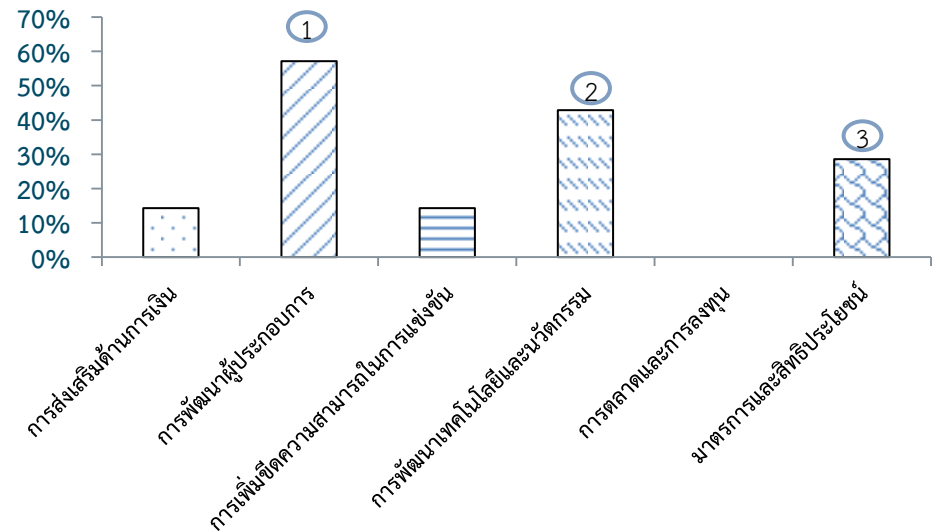
รูปแบบการดำเนินธุรกิจและระยะการเติบโตของธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และออก	เหนือ
ธุรกิจการผลิต	8.70	40.00	10.00	25.00	14.29
ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ขั้นเติบโต	4.35	0.00	10.00	13.64	0.00
ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ	4.35	40.00	0.00	11.36	14.29
ธุรกิจค้าส่ง	4.35	20.00	10.00	6.82	0.00
ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ขั้นเติบโต	0.00	0.00	0.00	2.27	0.00
ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ	4.35	20.00	10.00	4.55	0.00
ธุรกิจค้าปลีก	13.04	0.00	40.00	6.82	14.29
ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ขั้นเติบโต	8.70	0.00	0.00	2.27	0.00
ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ	4.35	0.00	40.00	4.55	14.29
ธุรกิจบริการ	73.91	40.00	40.00	61.36	71.43
ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ขั้นเติบโต	0.00	0.00	10.00	13.64	14.29
ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ	73.91	40.00	30.00	47.73	57.14
รวม	100	100	100	100	100

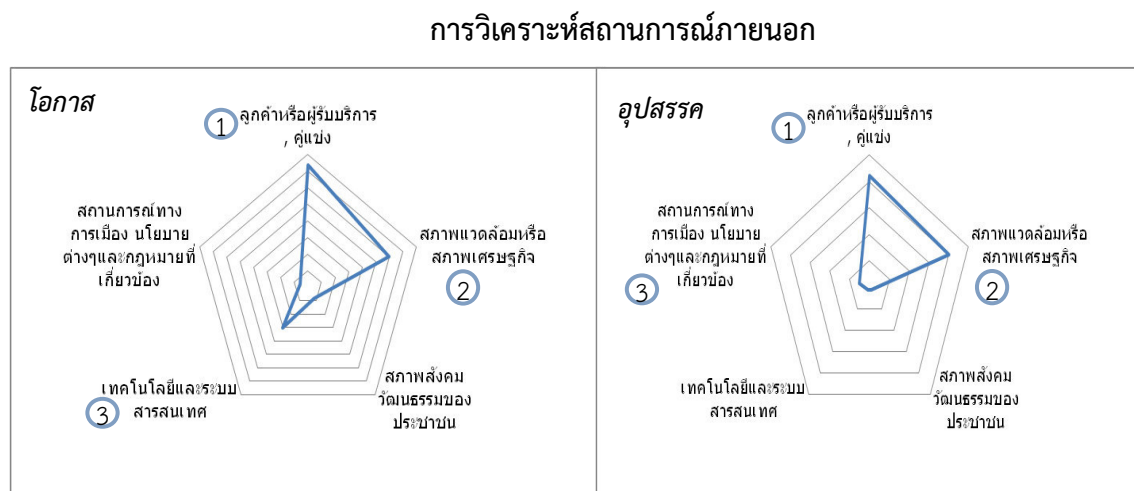
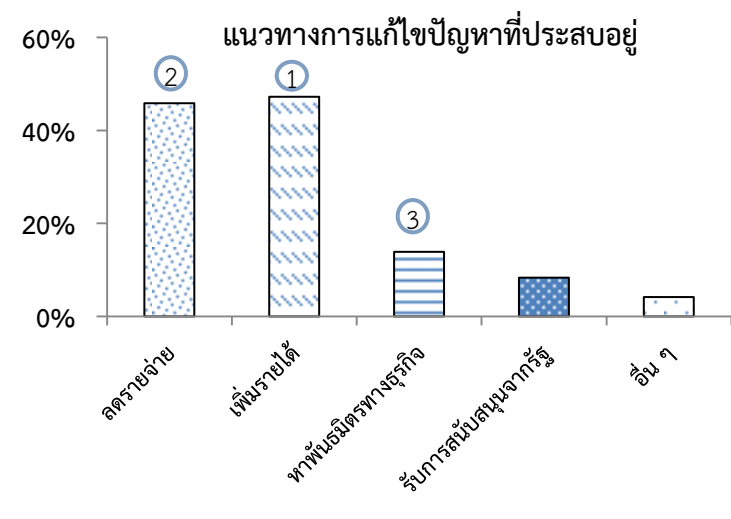
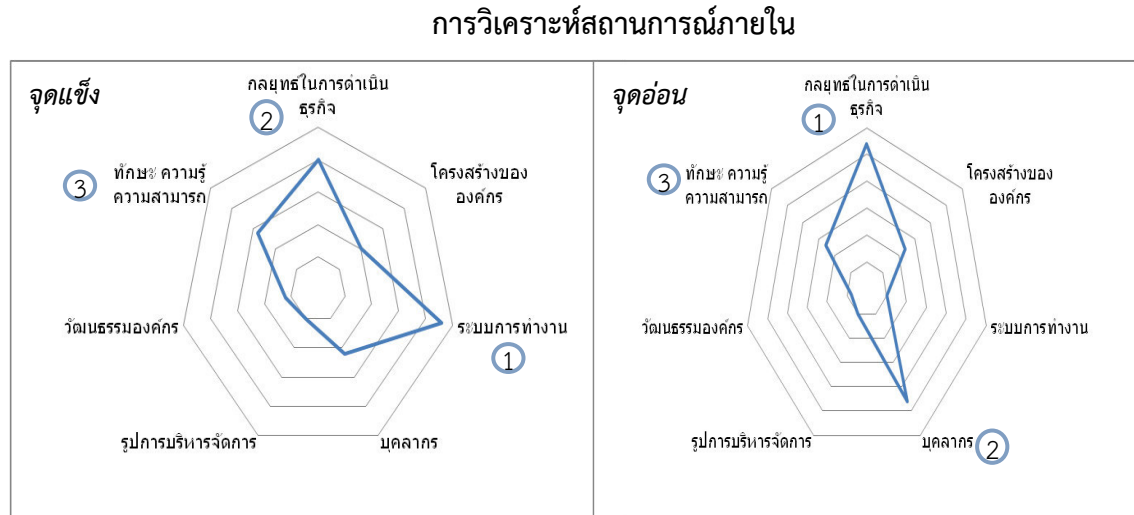
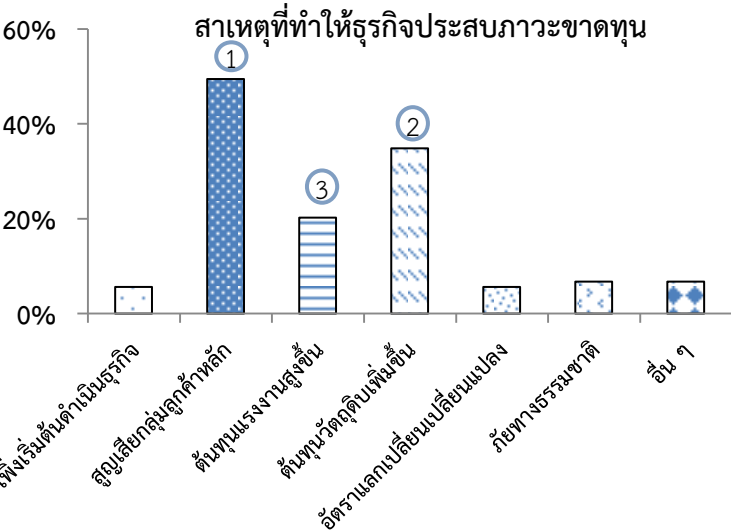
การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐแบ่งตามภูมิภาค

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และออก	เหนือ
เคย	8.70	0.00	10.00	2.27	42.86
ไม่เคย	91.30	100.00	90.00	97.73	57.14
ทราบข้อมูล	17.39	0.00	20.00	2.27	14.29
ไม่ทราบข้อมูล	73.91	100.00	70.00	95.45	42.86
รวม	100	100	100	100	100

ด้านของโครงการหรือการสนับสนุนจากทางภาครัฐที่เคยเข้าร่วม



การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในช่วงฟื้นตัว (Turn Around)



การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในช่วงฟื้นตัว (Turn Around)

การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME

สถานะทางธุรกิจ

- 1. เริ่มเริ่มต้นธุรกิจ
- 2. ขยายเติบโต
- 3. ปรับเปลี่ยนธุรกิจ

มีผลต่อ
ทัศนคติ

- 1. คุณลักษณะของสินค้า
- 2. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
- 3. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
- 4. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ

ปัญหา/อุปสรรคที่เกิดจากกฎหมายหรือระเบียบของภาครัฐ

- 1. ไม่เป็นปัญหา
- 2. เป็นปัญหา

มีผลต่อ
ทัศนคติ

- 1. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า
- 2. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ
- 3. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ

การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน

- 1. ไม่เป็นสมาชิก
- 2. เป็นสมาชิก

มีผลต่อ
ทัศนคติ

- 1. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
- 2. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (เรียงจากมากไปน้อย)

คุณลักษณะของสินค้า**
ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ
การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ
แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ
รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ

** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95



เป้าหมายในการระดมความคิดเห็น

1. ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

2. สถานการณ์ภายในของธุรกิจ และสถานการณ์ภายนอกที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

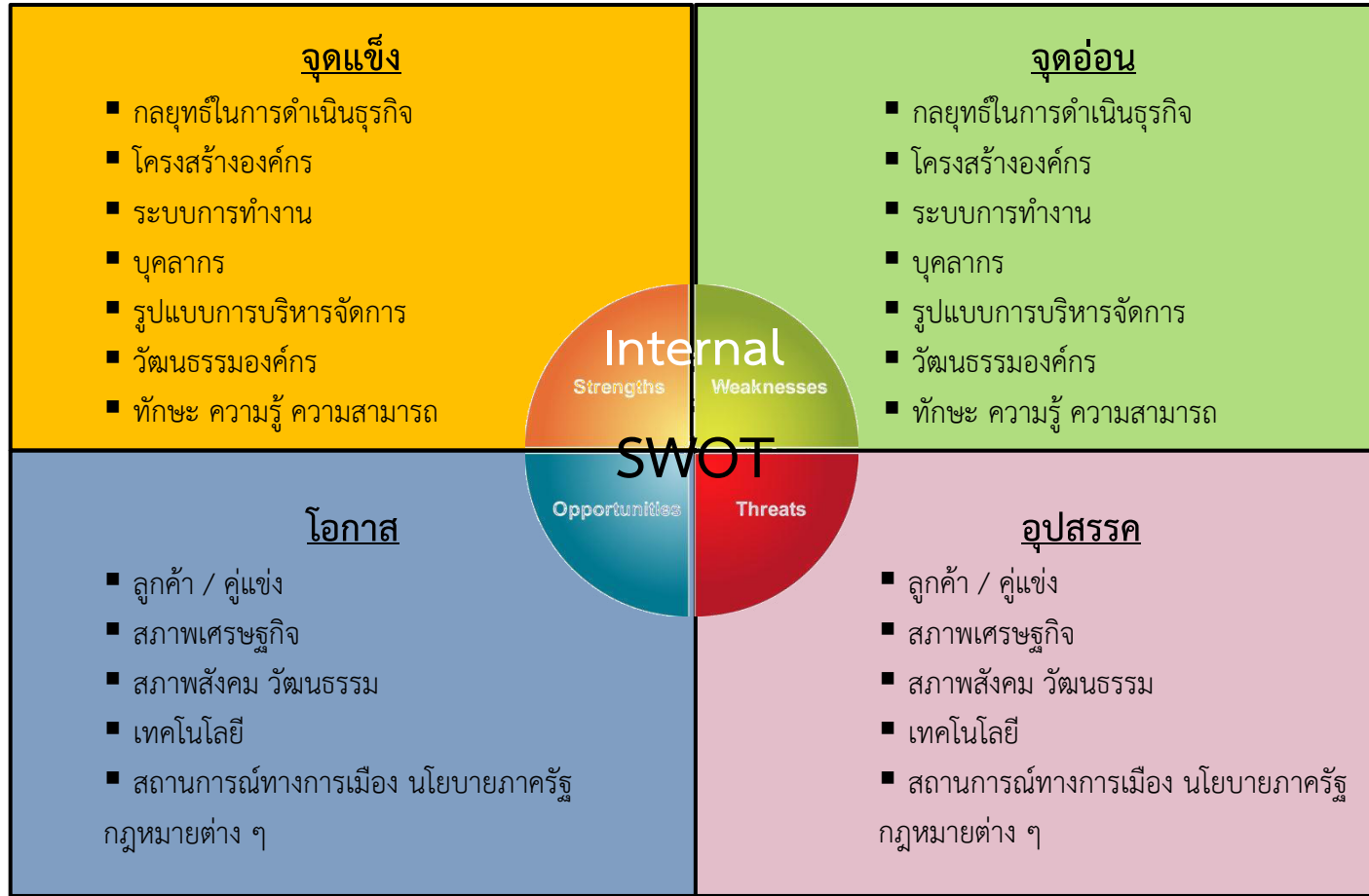
3. ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

4. รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ต้องการ

5. ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ



ประเด็นพิจารณาในการประเมินสถานการณ์ภายในและภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ



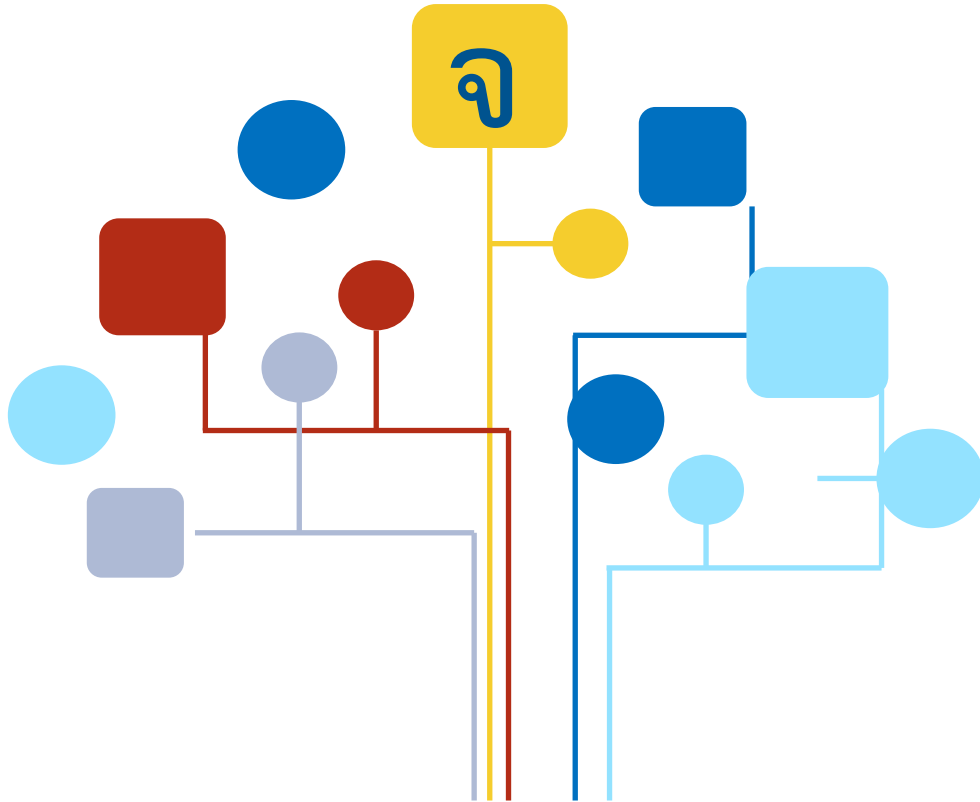
ประเด็นพิจารณาเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และการสนับสนุนที่ต้องการ จากภาครัฐ



- ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME
- การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ
- คุณลักษณะของสินค้า
- ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า
- รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
- แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ
- กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

ภาคผนวก จ

ผลการทดสอบทางสถิติการวิเคราะห์
ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor
Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME
โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน



ผลการทดสอบทางสถิติ การวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของ กลุ่มผู้ประกอบการ SME โดยใช้สถิติ เชิงอนุมาน (Statistical Inference)

ในส่วนนี้เป็นการนำเสนอผลการทดสอบทางสถิติการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน (Statistical Inference) มีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีอัตราการเติบโตสูง

ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.641	3	.214	.311	.817
Within Groups	215.638	314	.687		
Total	216.280	317			

จำนวนพนักงาน (x_2) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4.418	3	1.473	2.183	.090
Within Groups	211.862	314	.675		
Total	216.280	317			

การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	4.130	.043	-1.845	316	.066	-.18148	.09836	-.37501	.01205
	Equal variances not assumed			-1.971	242.774	.050	-.18148	.09207	-.36285	-.00011

การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	4.808	.029	-1.073	316	.284	-.13237	.12334	-.37503	.11030
	Equal variances not assumed			-.921	67.244	.360	-.13237	.14374	-.41926	.15453

การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	2.272	.133	-.189	316	.850	-.02515	.13310	-.28702	.23671
	Equal variances not assumed			-.216	66.878	.830	-.02515	.11663	-.25795	.20764

การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	.389	.533	3.003	316	.003	.32362	.10775	.11162	.53563
	Equal variances not assumed			2.830	112.880	.006	.32362	.11435	.09707	.55017

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	5.638	.018	-.890	316	.374	-.13713	.15402	-.44016	.16591
	Equal variances not assumed			-1.204	47.449	.235	-.13713	.11389	-.36618	.09193

กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.862	3	.287	.748	.524
Within Groups	114.085	297	.384		
Total	114.947	300			

จำนวนพนักงาน (x_2) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3.425	3	1.142	3.041	.029
Within Groups	111.522	297	.375		
Total	114.947	300			

การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	6.030	.015	1.978	299	.049	.17164	.08678	.00087	.34242
	Equal variances not assumed			1.693	83.663	.094	.17164	.10137	-.02996	.37325

การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	9.830	.002	2.586	299	.010	.19722	.07627	.04713	.34731
	Equal variances not assumed			2.793	218.171	.006	.19722	.07062	.05804	.33640

การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	8.594	.004	-1.565	299	.119	-.12089	.07726	-.27293	.03115
	Equal variances not assumed			-1.777	238.281	.077	-.12089	.06803	-.25490	.01312

การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed			-.830	299	.407	-.51500	.62035	-1.73580	.70580
	Equal variances not assumed						-.51500			

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	.134	.714	2.684	299	.008	.50517	.18820	.13480	.87555
	Equal variances not assumed			2.056	10.431	.066	.50517	.24567	-.03916	1.04950

กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	.990	3	.330	.678	.566
Within Groups	147.016	302	.487		
Total	148.007	305			

จำนวนพนักงาน (x_2) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4.253	3	1.418	2.978	.032
Within Groups	143.753	302	.476		
Total	148.007	305			

การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	.730	.394	.564	304	.573	.04503	.07982	-.11203	.20210
	Equal variances not assumed			.563	296.664	.574	.04503	.08006	-.11252	.20259

การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	2.923	.088	-.981	304	.327	-.14539	.14813	-.43688	.14610
	Equal variances not assumed			-.756	25.148	.456	-.14539	.19220	-.54112	.25034

การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	2.823	.094	-.455	304	.650	-.04723	.10385	-.25158	.15712
	Equal variances not assumed			-.556	104.371	.579	-.04723	.08487	-.21553	.12107

การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	18.905	.000	1.150	304	.251	.14964	.13007	-.10631	.40558
	Equal variances not assumed			.802	33.907	.428	.14964	.18653	-.22949	.52876

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	.038	.845	.354	304	.724	.03985	.11260	-.18173	.26143
	Equal variances not assumed			.348	59.384	.729	.03985	.11452	-.18927	.26896

กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4.196	3	1.399	1.945	.122
Within Groups	212.097	295	.719		
Total	216.293	298			

จำนวนพนักงาน (x_2) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	7.612	3	2.537	3.587	.014
Within Groups	208.680	295	.707		
Total	216.293	298			

การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	6.302	.013	-2.554	297	.011	-.28058	.10985	-.49676	-.06440
	Equal variances not assumed			-2.873	184.801	.005	-.28058	.09765	-.47323	-.08794

การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	3.834	.051	-1.921	297	.056	-.23385	.12171	-.47338	.00568
	Equal variances not assumed			-1.720	82.332	.089	-.23385	.13598	-.50434	.03665

การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	6.466	.012	-1.959	297	.051	-.24966	.12747	-.50052	.00120
	Equal variances not assumed			-2.322	97.622	.022	-.24966	.10750	-.46300	-.03632

การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	2.047	.154	5.601	297	.000	.54128	.09663	.35110	.73145
	Equal variances not assumed			5.552	232.498	.000	.54128	.09750	.34918	.73337

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	.086	.769	.150	297	.881	.03930	.26216	-.47663	.55523
	Equal variances not assumed			.140	10.668	.891	.03930	.28100	-.58153	.66013

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1.098	3	.366	.871	.456
Within Groups	114.660	273	.420		
Total	115.758	276			

จำนวนพนักงาน (x_2) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

ANOVA

y

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.022	3	.674	1.618	.185
Within Groups	113.736	273	.417		
Total	115.758	276			

การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	1.037	.309	-.493	275	.622	-.03845	.07793	-.19186	.11497
	Equal variances not assumed			-.493	270.806	.622	-.03845	.07796	-.19194	.11505

การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95% Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	1.070	.302	.222	275	.825	.04871	.21985	-.38408	.48151
	Equal variances not assumed			.191	8.398	.853	.04871	.25461	-.53361	.63104

การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	1.558	.213	-.632	275	.528	-.06803	.10757	-.27979	.14374
	Equal variances not assumed			-.769	72.416	.445	-.06803	.08851	-.24446	.10840

การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
y	Equal variances assumed	.096	.757	2.097	275	.037	.27812	.13261	.01706	.53918
	Equal variances not assumed			1.937	29.422	.062	.27812	.14357	-.01534	.57157

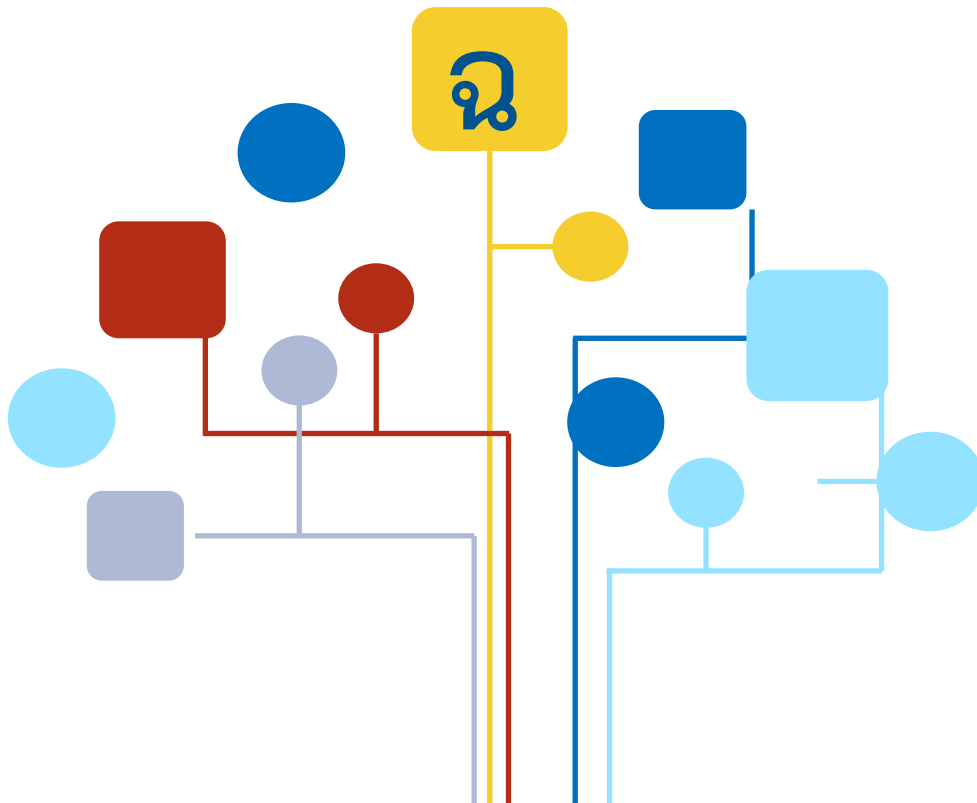
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7) กับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (y)

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95% Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
y	Equal variances assumed	1.214	.271	1.779	275	.076	.27275	.15335	-.02914	.57463
	Equal variances not assumed			1.365	19.459	.188	.27275	.19981	-.14480	.69029

ภาคผนวก ฉ

ผลการทดสอบทางสถิติการวิเคราะห์
ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor
Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME
โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ



ผลการทดสอบทางสถิติ การวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ในส่วนนี้เป็นการนำเสนอผลการทดสอบทางสถิติการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน (Driven Factor Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME โดยใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ มีรายละเอียดดังนี้

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีอัตราการเติบโตสูง

regress Y X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	318
Model	99.4502547	8	12.4312818	F(8, 309)	=	32.88
Residual	116.82962	309	.378089384	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.4598
				Adj R-squared	=	0.4458
Total	216.279874	317	.682270897	Root MSE	=	.61489

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.4632681	.0796388	5.82	0.000	.3065652 .6199709
X2	-.0233581	.0863287	-0.27	0.787	-.1932246 .1465084
X3	-.0781094	.0811784	-0.96	0.337	-.2378418 .081623
X4	.2164619	.07208	3.00	0.003	.0746322 .3582917
X5	.1214086	.0800751	1.52	0.130	-.0361527 .27897
X6	.0655784	.0736278	0.89	0.374	-.0792968 .2104536
X7	-.1036503	.0855071	-1.21	0.226	-.2719001 .0645995
X8	.1530135	.0813381	1.88	0.061	-.0070331 .3130602
_cons	.383742	.2064402	1.86	0.064	-.0224643 .7899483

regress Y X1 X4 X8

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	318
Model	97.3026572	3	32.4342191	F(3, 314)	=	85.60
Residual	118.977217	314	.378908334	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.4499
				Adj R-squared	=	0.4446
Total	216.279874	317	.682270897	Root MSE	=	.61556

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.4413231	.0594406	7.42	0.000	.3243709 .5582752
X4	.231699	.0650403	3.56	0.000	.1037291 .3596689
X8	.1345898	.0666948	2.02	0.044	.0033647 .2658149
_cons	.4067035	.200261	2.03	0.043	.0126805 .8007265

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

regress Y X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8

Source	SS	df	MS	Number of obs =	301
Model	30.469419	8	3.80867737	F(8, 292) =	13.16
Residual	84.4774249	292	.28930625	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.2651
				Adj R-squared =	0.2449
Total	114.946844	300	.383156146	Root MSE =	.53787

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.2963787	.0693682	4.27	0.000	.1598536 .4329038
X2	.0503761	.0875887	0.58	0.566	-.1220091 .2227612
X3	.1307248	.0810049	1.61	0.108	-.0287026 .2901521
X4	.0562189	.0764973	0.73	0.463	-.0943371 .2067749
X5	-.1226443	.0684817	-1.79	0.074	-.2574245 .012136
X6	-.0532542	.0709512	-0.75	0.454	-.1928947 .0863864
X7	.1359681	.0687108	1.98	0.049	.0007369 .2711993
X8	.1260337	.097405	1.29	0.197	-.0656712 .3177386
_cons	1.107713	.2902338	3.82	0.000	.536498 1.678929

regress Y X1 X5 X7

Source	SS	df	MS	Number of obs =	301
Model	27.8842669	3	9.29475563	F(3, 297) =	31.71
Residual	87.062577	297	.29313999	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.2426
				Adj R-squared =	0.2349
Total	114.946844	300	.383156146	Root MSE =	.54142

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.393395	.0569535	6.91	0.000	.2813115 .5054785
X5	-.0405788	.0629606	-0.64	0.520	-.1644842 .0833267
X7	.2030019	.0626674	3.24	0.001	.0796734 .3263304
_cons	1.362629	.2578166	5.29	0.000	.8552502 1.870008

regress Y X1 X7

Source	SS	df	MS	Number of obs =	301
Model	27.7624985	2	13.8812493	F(2, 298) =	47.45
Residual	87.1843453	298	.292564917	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.2415
				Adj R-squared =	0.2364
Total	114.946844	300	.383156146	Root MSE =	.54089

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.3865444	.0558979	6.92	0.000	.2765397 .4965491
X7	.192615	.0605003	3.18	0.002	.073553 .3116769
_cons	1.292053	.2331774	5.54	0.000	.8331705 1.750936

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

regress Y X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8

Source	SS	df	MS	Number of obs =	306
Model	19.309711	8	2.41371388	F(8, 297) =	5.57
Residual	128.696825	297	.433322643	Prob > F =	0.0000
Total	148.006536	305	.485267331	R-squared =	0.1305
				Adj R-squared =	0.1070
				Root MSE =	.65827

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.1069063	.1007485	1.06	0.289	-.0913651 .3051777
X2	.0432041	.1087189	0.40	0.691	-.1707528 .257161
X3	.184957	.0932743	1.98	0.048	.0013946 .3685193
X4	.0239468	.0961813	0.25	0.804	-.1653364 .2132299
X5	.3594479	.0854829	4.20	0.000	.1912189 .5276768
X6	-.0609344	.0921976	-0.66	0.509	-.2423778 .120509
X7	-.2497558	.1046418	-2.39	0.018	-.4556891 -.0438225
X8	-.0700402	.1061942	-0.66	0.510	-.2790286 .1389482
_cons	1.998003	.2771625	7.21	0.000	1.452551 2.543454

regress Y X3 X5 X7

Source	SS	df	MS	Number of obs =	306
Model	18.0254341	3	6.00847804	F(3, 302) =	13.96
Residual	129.981102	302	.430400999	Prob > F =	0.0000
Total	148.006536	305	.485267331	R-squared =	0.1218
				Adj R-squared =	0.1131
				Root MSE =	.65605

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X3	.2371684	.080925	2.93	0.004	.0779201 .3964168
X5	.3726616	.0785241	4.75	0.000	.2181379 .5271852
X7	-.2608368	.0893524	-2.92	0.004	-.4366689 -.0850047
_cons	1.97813	.263899	7.50	0.000	1.458816 2.497444

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ส่งออกใหม่

regress Y X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8

Source	SS	df	MS	Number of obs =	299
Model	87.5400472	8	10.9425059	F(8, 290) =	24.65
Residual	128.752595	290	.443974465	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.4047
				Adj R-squared =	0.3883
Total	216.292642	298	.725814235	Root MSE =	.66631

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.4599942	.0909654	5.06	0.000	.2809581 .6390302
X2	.296898	.1120986	2.65	0.009	.076268 .5175279
X3	-.0245851	.102788	-0.24	0.811	-.2268901 .1777199
X4	-.0453186	.0823439	-0.55	0.582	-.2073859 .1167488
X5	.0227413	.0974403	0.23	0.816	-.1690386 .2145211
X6	.1672971	.0845574	1.98	0.049	.000873 .3337212
X7	-.1952735	.1011123	-1.93	0.054	-.3942805 .0037336
X8	.1095835	.0978713	1.12	0.264	-.0830447 .3022117
_cons	.3728694	.2478619	1.50	0.134	-.1149669 .8607058

regress Y X1 X2 X6 X7

Source	SS	df	MS	Number of obs =	299
Model	86.8387761	4	21.709694	F(4, 294) =	49.30
Residual	129.453866	294	.440319272	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.4015
				Adj R-squared =	0.3933
Total	216.292642	298	.725814235	Root MSE =	.66357

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	.4526026	.0802483	5.64	0.000	.2946687 .6105364
X2	.2849144	.0979204	2.91	0.004	.0922006 .4776282
X6	.1867953	.0776057	2.41	0.017	.0340621 .3395285
X7	-.1534237	.0901632	-1.70	0.090	-.3308708 .0240234
_cons	.4471804	.2145569	2.08	0.038	.0249183 .8694426

กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

regress Y X1 X2 X3 X4 X5 X6 X7 X8

Source	SS	df	MS	Number of obs =	277
Model	22.8919195	8	2.86148994	F(8, 268) =	8.26
Residual	92.8662033	268	.346515684	Prob > F =	0.0000
Total	115.758123	276	.419413488	R-squared =	0.1978
				Adj R-squared =	0.1738
				Root MSE =	.58866

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X1	-.0697214	.0952601	-0.73	0.465	-.2572748 .1178319
X2	.2419063	.1041263	2.32	0.021	.0368966 .446916
X3	.110078	.0906044	1.21	0.225	-.0683089 .2884649
X4	.3585498	.0992745	3.61	0.000	.1630927 .5540068
X5	.1805302	.1063302	1.70	0.091	-.0288186 .3898791
X6	-.0936057	.0928349	-1.01	0.314	-.2763843 .0891729
X7	-.2196627	.1073471	-2.05	0.042	-.4310135 -.0083118
X8	-.00047	.1101248	-0.00	0.997	-.2172898 .2163497
_cons	1.409154	.3335546	4.22	0.000	.7524333 2.065875

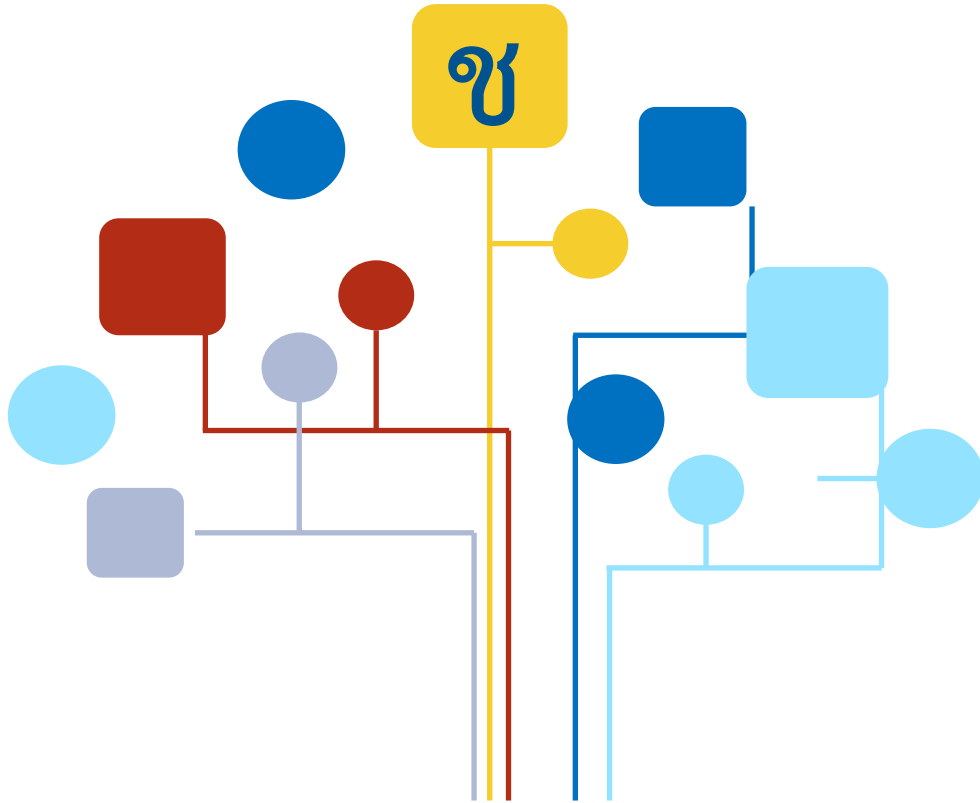
regress Y X2 X4 X5 X7

Source	SS	df	MS	Number of obs =	277
Model	22.0736525	4	5.51841313	F(4, 272) =	16.02
Residual	93.6844702	272	.344428199	Prob > F =	0.0000
Total	115.758123	276	.419413488	R-squared =	0.1907
				Adj R-squared =	0.1788
				Root MSE =	.58688

Y	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
X2	.2320467	.0981308	2.36	0.019	.0388542 .4252392
X4	.3338414	.0812523	4.11	0.000	.1738781 .4938048
X5	.1727204	.1008378	1.71	0.088	-.0258014 .3712422
X7	-.2366141	.0918781	-2.58	0.011	-.4174967 -.0557315
_cons	1.422342	.2922043	4.87	0.000	.8470729 1.997612

ภาคผนวก ช

สรุปผลจำนวนผู้ประกอบการ SME
ในการวิเคราะห์สถานการณ์
(SWOT Analysis)



สรุปผลจำนวนผู้ประกอบการ SME ในการวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

จากผลการกระจายแบบสอบถาม ที่ปรึกษาฯ สามารถสรุปจำนวนผู้ประกอบการ SME
ในการวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ได้ดังนี้

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน

จุดแข็ง

ผู้ประกอบการ/ จุดแข็ง	กลยุทธ์ใน การดำเนิน ธุรกิจ	โครงสร้าง ขององค์กร	ระบบการ ทำงาน	บุคลากร	รูปแบบการ บริหารจัดการ	วัฒนธรรม องค์กร	ทักษะ ความรู้ ความสามารถ	ไม่มี จุดแข็ง	รวม
HG	104	44	59	30	13	18	50	-	318
HM	94	46	97	23	16	11	14	-	301
LO	104	64	54	29	12	17	26	-	306
EXPORT	85	63	65	26	19	10	31	-	299
START	118	46	34	32	14	8	25	-	277

จุดอ่อน

ผู้ประกอบการ/ จุดอ่อน	กลยุทธ์ใน การดำเนิน ธุรกิจ	โครงสร้าง ขององค์กร	ระบบการ ทำงาน	บุคลากร	รูปแบบการ บริหารจัดการ	วัฒนธรรม องค์กร	ทักษะ ความรู้ ความสามารถ	ไม่มี จุดอ่อน	รวม
HG	183	24	16	39	6	15	27	8	318
HM	14	30	65	31	30	94	37	-	301
LO	65	40	23	75	22	23	46	12	306
EXPORT	28	55	46	77	23	20	46	4	299
START	42	73	27	52	23	20	36	4	277

HG - กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง

HM - กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

LO - กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

EXPORT - กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

START - กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก

โอกาส

ผู้ประกอบการ/ โอกาส	สถานการณ์ ทางการเมือง นโยบาย และ กฎหมายที่ เกี่ยวข้อง	เทคโนโลยี และระบบ สารสนเทศ	สภาพสังคม วัฒนธรรม ของ ประชาชน	สภาพแวดล้อม หรือสภาพ เศรษฐกิจ	ลูกค้าหรือ ผู้รับบริการ คู่แข่ง	ไม่มีโอกาส	รวม
HG	207	65	16	25	5	-	318
HM	212	61	17	6	5	-	301
LO	147	88	18	40	13	-	306
EXPORT	172	63	28	21	15	-	299
START	118	82	39	25	13	-	277

อุปสรรค

ผู้ประกอบการ/ อุปสรรค	สถานการณ์ ทางการเมือง นโยบาย และ กฎหมายที่ เกี่ยวข้อง	เทคโนโลยี และระบบ สารสนเทศ	สภาพสังคม วัฒนธรรม ของ ประชาชน	สภาพแวดล้อม หรือสภาพ เศรษฐกิจ	ลูกค้าหรือ ผู้รับบริการ คู่แข่ง	ไม่มีอุปสรรค	รวม
HG	101	135	27	27	28	-	318
HM	97	77	8	19	100	-	301
LO	123	142	9	9	23	-	306
EXPORT	81	118	28	33	39	-	299
START	87	126	24	17	23	-	277

HG - กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง

HM - กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

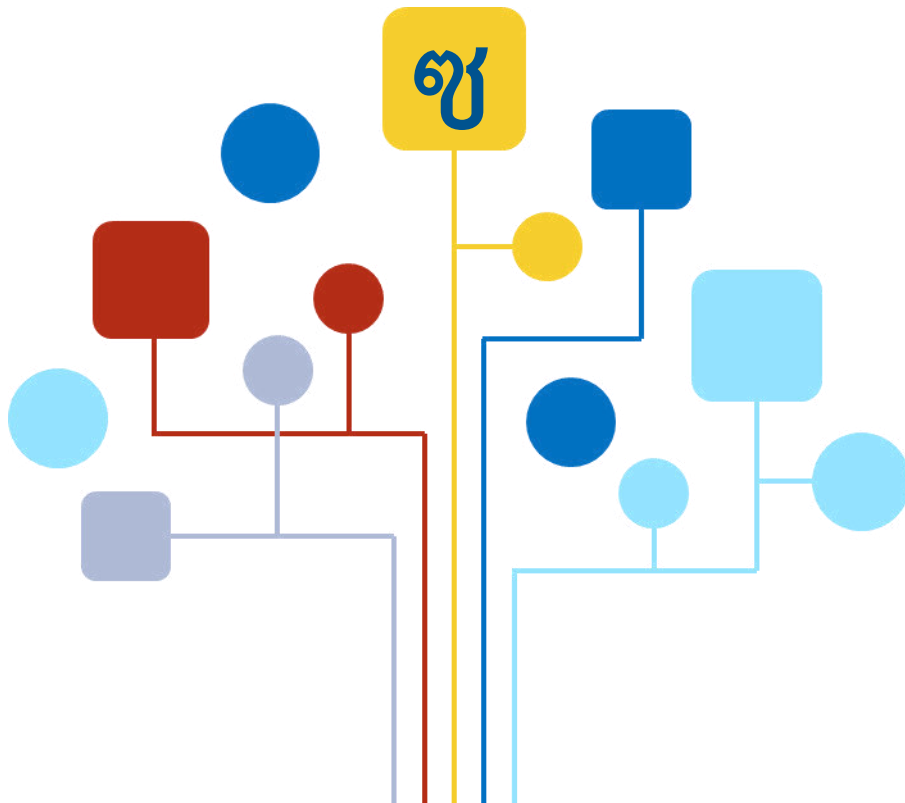
LO - กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

EXPORT - กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

START - กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

ภาคผนวก ซ

ผลการวิเคราะห์ภาพรวม
ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME
จากผลการสำรวจ



ผลการวิเคราะห์ภาพรวมของ กลุ่มผู้ประกอบการ SME จากผลการสำรวจ

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นข้อมูลรายละเอียดการวิเคราะห์จากผลการเก็บข้อมูลปฐมภูมิซึ่งที่ปรึกษาได้รวบรวมข้อมูล ตรวจสอบ ประมวลผล และนำมาไปใช้ในการจัดทำทสรูปของกลุ่มผู้ประกอบการแต่ละประเภทในเนื้อหาบทที่ 4 ทั้งนี้ เพื่อแสดงข้อมูลที่ประกอบในการวิเคราะห์จึงได้นำเสนอในรูปแบบของเนื้อหาในภาคผนวกนี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การวิเคราะห์ภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี)

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริงจากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 318 ราย ซึ่งกรุงเทพฯ มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 100 ราย คิดเป็น 31.45% รองลงมา ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 71 ราย หรือคิดเป็น 22.33% และน้อยที่สุด ได้แก่ ภาคเหนือ จำนวน 42 ราย หรือคิดเป็น 13.21% (พิจารณาตารางที่ ข-1) ผลการสำรวจแบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

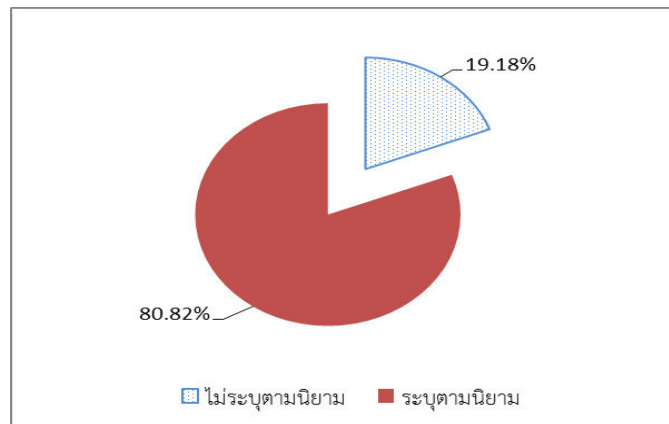
1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็น 50.63% ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจการผลิต ตามลำดับ ซึ่งมีสัดส่วนของผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบดังกล่าวไม่แตกต่างกันมากนัก คิดเป็นช่วงระหว่าง 14-18% ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในภาคกลาง ภาคใต้และภาคตะวันออก และภาคเหนือมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน โดยเป็นธุรกิจบริการเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง และการผลิตไม่แตกต่างกันมากนัก ในขณะที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและกรุงเทพฯ มีรูปแบบธุรกิจซึ่งผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจค่อนข้างน้อยอย่างชัดเจน ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง คิดเป็น 5.63% ในส่วนของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และธุรกิจการผลิต คิดเป็น 4.00% ในส่วนของกรุงเทพฯ

ตารางที่ ข-1 รูปแบบการดำเนินธุรกิจและระยะการเติบโตของธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม HG)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
ธุรกิจการผลิต	4.00%	16.67%	23.94%	17.78%	16.67%	14.47%
ธุรกิจค้าส่ง	30.00%	16.67%	5.63%	11.11%	9.52%	16.67%
ธุรกิจค้าปลีก	12.00%	15.00%	32.39%	15.56%	16.67%	18.24%
ธุรกิจบริการ	54.00%	51.67%	38.03%	55.56%	57.14%	50.63%
รวม	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	(100)	(60)	(71)	(45)	(42)	(318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ SME

แผนภาพที่ ซ-1 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระบุระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม
(กลุ่ม HG)

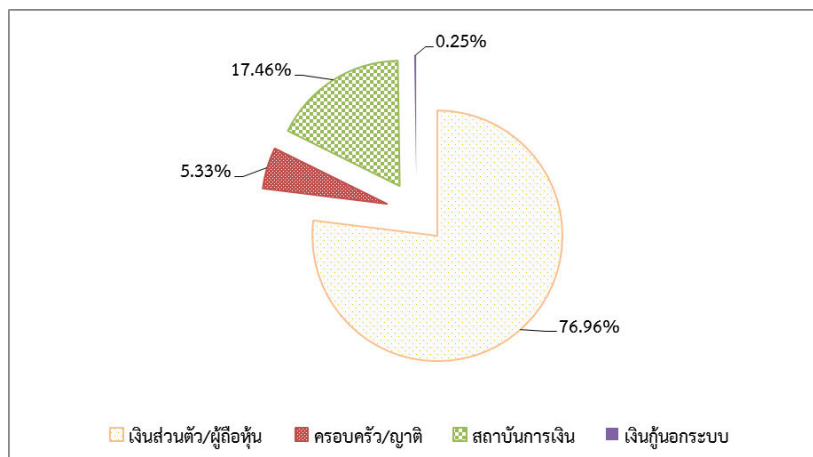


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

2. พิจารณาแผนภาพที่ ซ-1 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็น 80.82% ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นเติบโต) โดยมีผู้ประกอบการประมาณ 20% ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีได้ระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นดังกล่าว ทั้งนี้ เกิดจากผู้ประกอบการมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานซึ่งรายได้อาจมีแนวโน้มลดลงหากแต่ยังคงมากกว่า 20% ทำให้ผู้ประกอบการมีมุมมองของระยะการเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ ในขณะที่บางรายคำนึงช่วงเวลาของการประกอบธุรกิจซึ่งมีมุมมองว่ายังเป็นช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจึงมีมุมมองต่อระยะการเจริญเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นเริ่มต้นธุรกิจ ดังนั้น การจัดชุดนโยบายตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ อาจไม่สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการบางราย หากแต่มีความเหมาะสมกับระยะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (76.96% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน (17.46% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) โดยเงินกู้ยืมระบบเป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้น้อยที่สุด (0.25% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด)

แผนภาพที่ ซ-2 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HG)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (83.02% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยภาคกลางมีผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐน้อยที่สุด (6.67% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง) ในขณะที่ผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้และภาคตะวันออก และภาคเหนือ เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน (ประมาณ 15% ของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละภูมิภาค) ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูงอาจเกิดจาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (54.40% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยกเว้นภาคเหนือที่มีผู้ประกอบการเพียง 19.05% ที่ไม่ทราบข้อมูล แต่มีผู้ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ 85.71% สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการในภาคเหนือมิได้ให้ความสนใจกับโครงการหรือการสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก

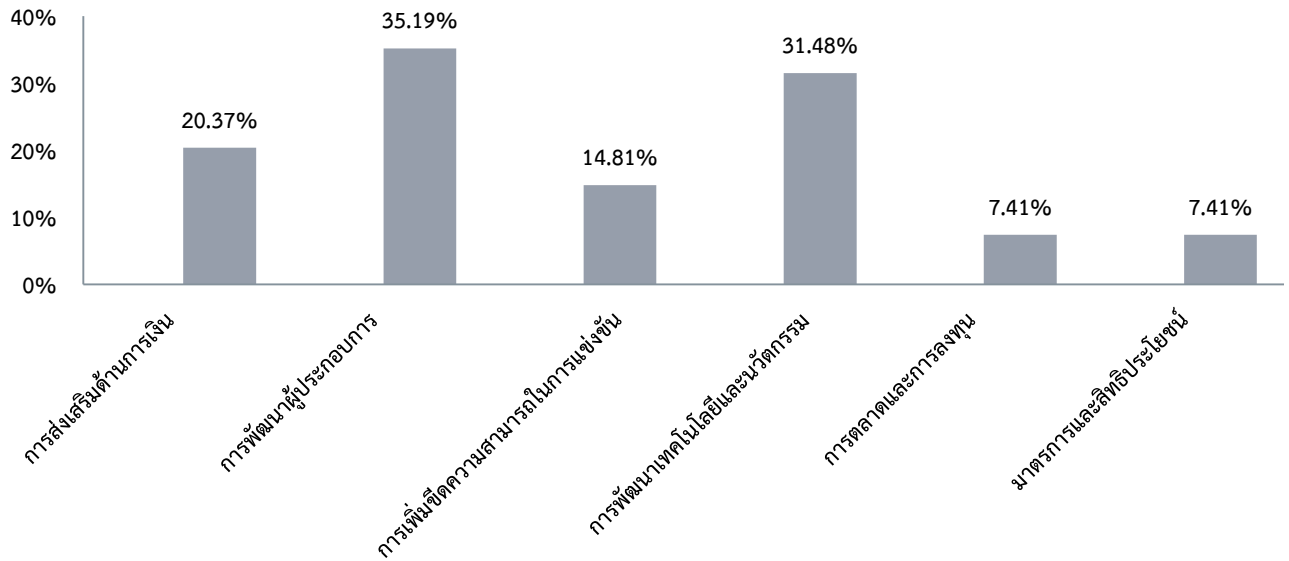
ตารางที่ ซ-2 การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม HG)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และ ตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้ง ประเทศ
เคยเข้าร่วม	28.00%	6.67%	14.08%	13.33%	14.29%	16.98%
ไม่เคยเข้าร่วม	72.00%	93.33%	85.92%	86.67%	85.71%	83.02%
ทราบข้อมูล	22.00%	16.67%	30.99%	20.00%	66.67%	28.62%
ไม่ทราบข้อมูล	50.00%	76.67%	54.93%	66.67%	19.05%	54.40%
รวม	100.00% (100)	100.00% (60)	100.00% (71)	100.00% (45)	100.00% (42)	100.00% (318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

5. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุดคือ การพัฒนาผู้ประกอบการ (35.19% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม (31.48% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ การตลาดและการลงทุน รวมทั้งมาตรการสิทธิประโยชน์ เป็นประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมน้อยที่สุด (7.41% ของกลุ่มตัวอย่าง)

แผนภาพที่ ซ-3 ประเภทของโครงการหรือการรับสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME
(กลุ่ม HG)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

6. ภาพรวมของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีการดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้าหรือไม่มีตราสินค้ามีจำนวนไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยผู้ประกอบการที่มีตราสินค้า คิดเป็น 52.20% ทั้งนี้ หากพิจารณาเป็นรายภาคจะพบว่า ผู้ประกอบการในภาคเหนือส่วนใหญ่ (78.57% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคเหนือ) มีการดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้า ในทางกลับกันผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง (71.00% ของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ) อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาลักษณะของการดำเนินธุรกิจจะพบความแตกต่างที่สำคัญ ได้แก่ การเริ่มต้นธุรกิจด้วยตนเองของผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยไม่มีตราสินค้า (64.00% ของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ) ในขณะที่การเริ่มต้นธุรกิจด้วยตนเองของผู้ประกอบการในภาคเหนือและภาคกลางส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้า (63.33-66.67% ของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละภาคตามลำดับ)

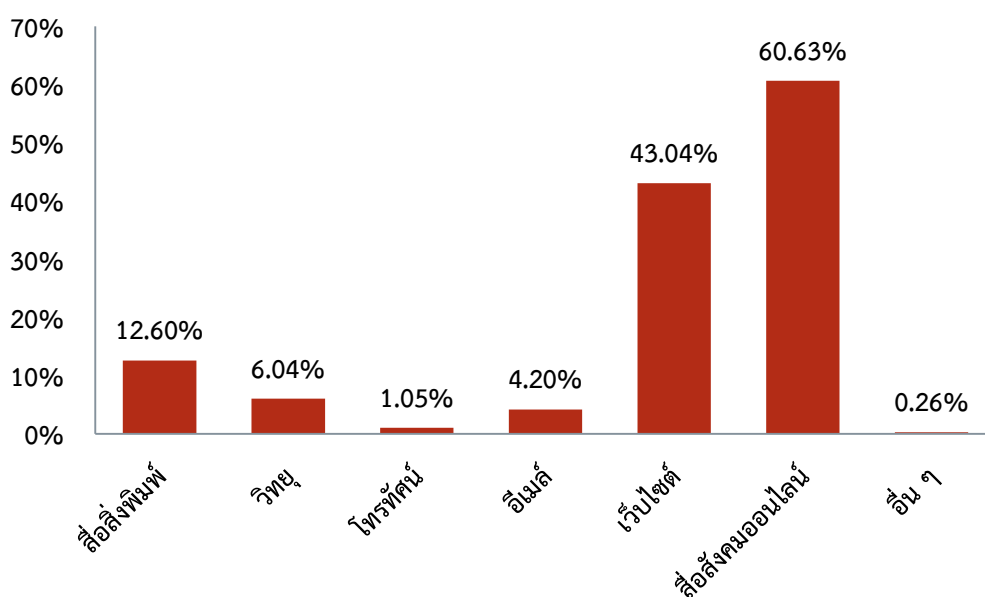
ตารางที่ ซ-3 รูปแบบเฉพาะในการดำเนินธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม HG)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และ ตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้ง ประเทศ
มีตราสินค้า	29.00%	63.33%	59.15%	53.33%	78.57%	52.20%
เริ่มด้วยตนเอง	27.00%	63.33%	46.48%	37.78%	66.67%	44.97%
แฟรนไชส์	1.00%	0.00%	2.82%	11.11%	0.00%	2.52%
บริษัทแม่ที่มีบริษัทลูก	0.00%	0.00%	5.63%	0.00%	2.38%	1.57%
บริษัทลูก	1.00%	0.00%	4.23%	4.44%	9.52%	3.14%
อื่น ๆ	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ไม่มีตราสินค้า	71.00%	36.67%	40.85%	46.67%	21.43%	47.80%
เริ่มด้วยตนเอง	64.00%	35.00%	36.62%	42.22%	19.05%	43.40%
แฟรนไชส์	0.00%	0.00%	1.41%	0.00%	0.00%	0.31%
บริษัทแม่ที่มีบริษัทลูก	3.00%	0.00%	2.82%	2.22%	2.38%	2.20%
บริษัทลูก	4.00%	1.67%	0.00%	2.22%	0.00%	1.89%
อื่น ๆ	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
รวม	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	(100)	(60)	(71)	(45)	(42)	(318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

7. สื่อสังคมออนไลน์เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุด (60.63% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาได้แก่ เว็บไซต์ (43.04% ของกลุ่มตัวอย่าง) และสื่อสิ่งพิมพ์ (12.06% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ ตัวอย่างของช่องทางในการประชาสัมพันธ์รูปแบบอื่น ๆ เช่น การจัดทำป้ายโฆษณา การพูดกันปากต่อปากของลูกค้าที่เคยมาใช้บริการ เป็นต้น

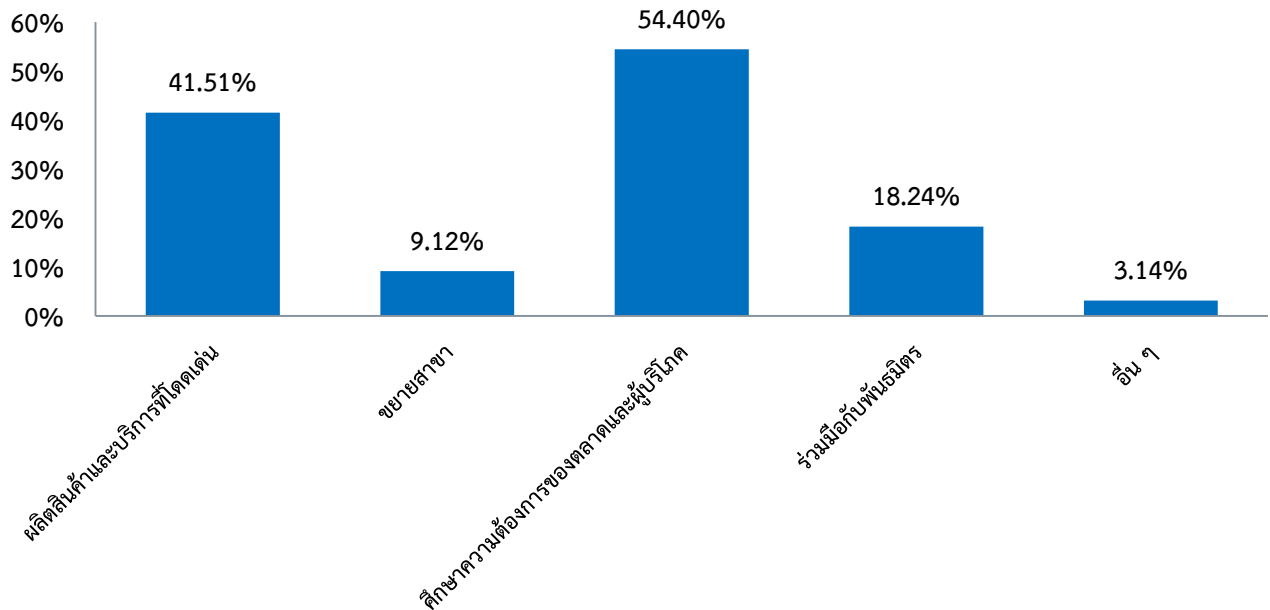
แผนภาพที่ ซ-4 ช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HG)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

8. แนวทางในการสร้างรายได้ที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญที่สุด ได้แก่ การศึกษาความต้องการของตลาดและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ (54.40% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยมีการผลิตสินค้าและบริการที่โดดเด่นเป็นแนวทางที่สำคัญในลำดับถัดมา (41.51% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม มีสัดส่วนไม่แตกต่างกันมากกับแนวทางการศึกษาความต้องการของตลาดและผู้บริโภค ทั้งนี้ ตัวอย่างของแนวทางการสร้างรายได้ในรูปแบบอื่น ๆ ได้แก่ ไม่กักตุนสินค้า ไม่เน้นการขยายสินค้า เป็นต้น

แผนภาพที่ ซ-5 แนวทางในการสร้างรายได้ของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HG)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

9. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (99.06% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีมาทำระบบบัญชีให้เป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด (55.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) รูปแบบรองลงมาได้แก่ การพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง (26.10% ของกลุ่มตัวอย่าง) นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยส่วนใหญ่่นำระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงมาใช้ในการดำเนินงาน (67.30% ของกลุ่มตัวอย่าง)

ตารางที่ ข-4 การบริหารจัดการภายในองค์กร (กลุ่ม HG)

การทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการ	
ไม่มีการทำบัญชี	0.94%
มี โดยพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง	26.10%
มี โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี	17.92%
มี โดยจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชี	55.03%
รวม	100% (318)
ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	
ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	32.70%
มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	67.30%
รวม	100% (318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

10. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองโดยการเพิ่มผลิตภาพปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ได้แก่ การพัฒนาฝีมือแรงงาน (64.15% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยส่วนใหญ่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (89.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาของธุรกิจ พบว่า ส่วนใหญ่ยังไม่มีมีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ (77.36% ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการยังคงมุ่งเน้นความสามารถในการแข่งขันในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ดังนั้น หากไม่มีการผลักดันการสร้างความตระหนักเกี่ยวกับการทำวิจัยและพัฒนาเพื่อรักษาศักยภาพในการแข่งขันแล้ว ในอนาคตผู้ประกอบการในกลุ่มอาจก้าวเข้าสู่ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจเร็วขึ้น

ตารางที่ ข-5 การพัฒนาและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (กลุ่ม HG)

การพัฒนาฝีมือแรงงาน	
ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	35.85%
มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	64.15%
รวม	100% (318)
การวิจัยและพัฒนา	
ไม่มีการวิจัยและพัฒนา	77.36%
มีการวิจัยและพัฒนา	22.64%
รวม	100% (318)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ	
ไม่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	10.06%
ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	89.94%
รวม	100% (318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

11. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (85.85% ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (6.29% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (5.03% ของกลุ่มตัวอย่าง)

เมื่อพิจารณาตามลักษณะการดำเนินการหลักพบว่า ธุรกิจค้าส่งเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่ไม่ได้เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (88.68% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าส่ง) ส่วนธุรกิจผลิตสินค้าเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (19.57% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจผลิตสินค้า) ทั้งนี้ ทุกลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นสมาชิกหอการค้ามากที่สุด ยกเว้นธุรกิจค้าปลีกที่เป็นสมาชิกของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยมากที่สุด (6.90% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าปลีก)

ตารางที่ ข-6 การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนของกลุ่ม HG

	ธุรกิจผลิตสินค้า	ธุรกิจค้าส่ง	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจบริการ	รวมทุกธุรกิจ
ไม่ได้เป็นสมาชิก	80.43%	88.68%	87.93%	85.71%	85.85% (273)
เป็นสมาชิก	19.57%	11.32%	12.07%	14.29%	14.15% (45)
หอการค้า	6.52%	5.66%	5.17%	6.83%	6.29% (20)
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	6.52%	5.66%	6.90%	3.73%	5.03% (16)
สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	4.35%	0.00%	0.00%	3.11%	2.20% (7)
อื่น ๆ	2.17%	0.00%	0.00%	0.62%	0.63% (2)
รวม	100% (46)	100% (53)	100% (58)	100% (161)	100% (318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

12. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (76.42% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (91.82% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (93.71% ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

ตารางที่ ซ-7 ปัญหา/อุปสรรคทางด้านกฎหมาย กฎ ระเบียบ และภาษี
ในการดำเนินธุรกิจ (กลุ่ม HG)

การประสบปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	
ไม่เป็นปัญหา/อุปสรรค	76.42%
เป็นปัญหา/อุปสรรค	23.58%
รวม	100% (318)
การประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	
ไม่ประสบปัญหา	91.82%
ประสบปัญหาใช้ระยะเวลานาน	3.14%
ประสบปัญหาใช้เอกสารประกอบจำนวนมาก	2.83%
ประสบปัญหาขั้นตอนการขอคืนมีหลายขั้นตอน	2.20%
รวม	100% (318)
การประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ไม่ประสบปัญหา	93.71%
ประสบปัญหาไม่ได้ดำเนินการตามกำหนด ทำให้เสียค่าปรับ	1.57%
ประสบปัญหากับสภาพคล่องทางธุรกิจ	2.52%
ประสบปัญหาที่มีขั้นตอนเพิ่มขึ้นทางธุรกิจ	2.20%
รวม	100% (318)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

2. การวิเคราะห์ภาพรวมของผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริง จากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 301 ราย ซึ่งกรุงเทพฯ มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 276 ราย คิดเป็น 91.69% รองลงมา ได้แก่ ภาคกลาง จำนวน 15 ราย หรือคิดเป็น 4.98% และน้อยที่สุด ได้แก่ ภาคใต้และภาคตะวันออก จำนวน 10 ราย หรือคิดเป็น 3.32% (พิจารณาตารางที่ ซ-8) ผลการสำรวจ แบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็น 78.41% ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมาได้แก่ ธุรกิจการผลิต และธุรกิจค้าส่ง ซึ่งมีสัดส่วนของผู้ประกอบการ ที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบดังกล่าวเท่ากันคิดเป็น 8.97% ของกลุ่มตัวอย่าง โดยที่ธุรกิจค้าปลีกเป็นรูปแบบการ ดำเนินธุรกิจที่มีสัดส่วนน้อยที่สุดคิดเป็น 3.65% ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ดำเนิน ธุรกิจบริการเป็นส่วนใหญ่ และดำเนินธุรกิจรูปแบบอื่นค่อนข้างน้อยอย่างชัดเจน สำหรับผู้ประกอบการ ในภาคกลางส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจบริการ แต่มีความใกล้เคียงกับธุรกิจการผลิตและธุรกิจค้าส่งในช่วง 20-40% อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในภาคใต้และภาคตะวันออกดำเนินธุรกิจการผลิตเป็นส่วนใหญ่ แต่ไม่แตกต่างกันมากนักกับการดำเนินธุรกิจบริการ

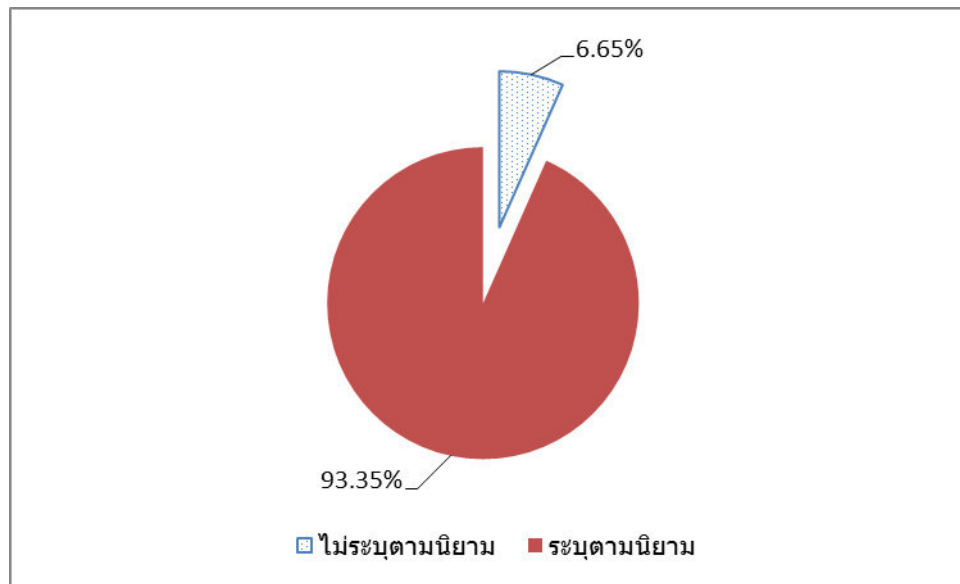
ตารางที่ ซ-8 รูปแบบการดำเนินธุรกิจและระยะการเติบโตของธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม HM)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และ ตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้ง ประเทศ
ธุรกิจการผลิต	6.16%	33.33%	0.00%	50.00%	0.00%	8.97%
ธุรกิจค้าส่ง	8.33%	20.00%	0.00%	10.00%	0.00%	8.97%
ธุรกิจค้าปลีก	3.62%	6.67%	0.00%	0.00%	0.00%	3.65%
ธุรกิจบริการ	81.88%	40.00%	0.00%	40.00%	0.00%	78.41%
รวม	100.00% (276)	100.00% (15)	0.00% (0)	100.00% (10)	0.00% (0)	100.00% (301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

2. พิจารณาแผนภาพที่ ซ-6 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็น 93.35% ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นเติบโต) โดยมี ผู้ประกอบการเพียงประมาณ 7% ของกลุ่มตัวอย่างเท่านั้น ที่ได้ระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นดังกล่าว เนื่องจากกลุ่มผู้ประกอบการในกลุ่มนี้เป็นกลุ่มของผู้ประกอบการที่มีรายได้และอัตรากำไรสูงอย่างเห็นได้ ชัดเจน ทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนน้อยที่ไม่สามารถระบุระยะการเจริญเติบโตของธุรกิจว่าอยู่ในขั้นเติบโตได้ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ไม่สามารถระบุว่าธุรกิจของตนเองอยู่ในขั้นเติบโตมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของ รายได้หรืออัตรากำไรที่ลดลงจากปีก่อนหน้า ทำให้ผู้ประกอบการรายดังกล่าวมองว่าธุรกิจของตนจำเป็นต้อง ทำการปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจ หรือพัฒนาธุรกิจของตนเอง เพื่อให้รายได้หรืออัตรากำไรสูงขึ้นกลับไปยัง ระดับเดิม ผู้ประกอบการรายดังกล่าวจึงระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในระยะขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ

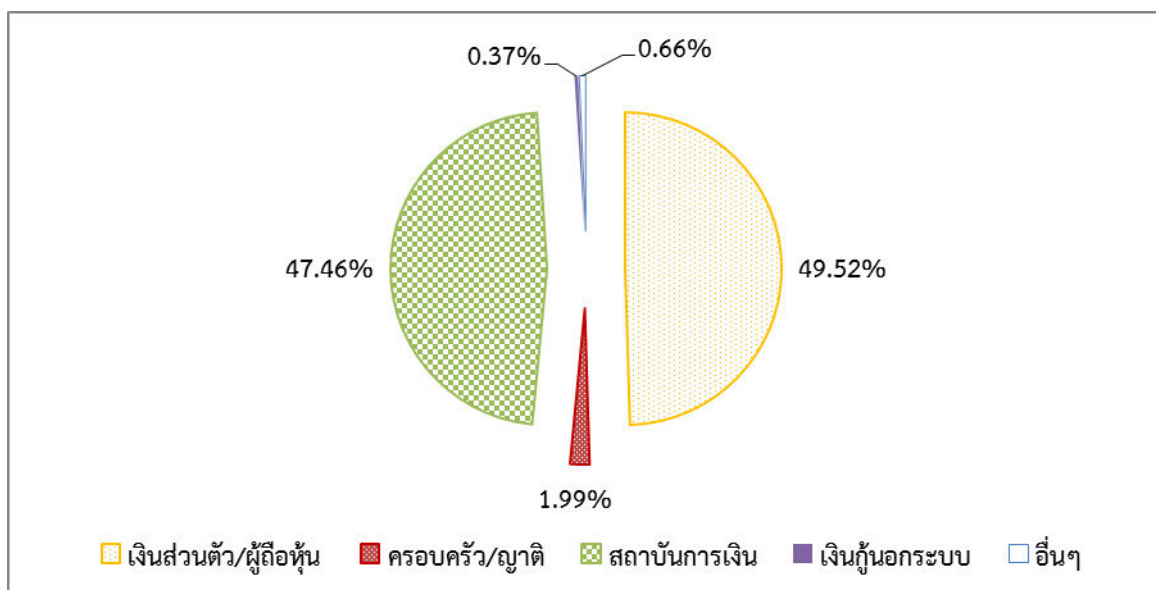
แผนภาพที่ ซ-6 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระบุระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม (กลุ่ม HM)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

3. ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น (49.52% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) และสถาบันการเงิน (47.46% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) ซึ่งรวมกันคิดเป็นประมาณ 97% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด ทั้งนี้ ตัวอย่างของแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่น ๆ ที่กลุ่มผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้ เช่น เงินทุนจากต่างประเทศ เงินหมุนเวียนในบริษัท เป็นต้น

แผนภาพที่ ซ-7 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HM)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (68.77% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยไม่มีผู้ประกอบการในภาคกลางเคยเข้าร่วมโครงการหรือเคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ รองลงมา ได้แก่ ภาคใต้และภาคตะวันออก (80% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และกรุงเทพฯ (66.67% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในภาคกลางที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวไม่ทราบข้อมูลคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 90% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในภาคใต้และตะวันออกมีผู้ทราบข้อมูลคิดเป็น 70% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคใต้และภาคตะวันออก สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการในภาคใต้และภาคตะวันออกมีได้ให้ความสนใจกับโครงการหรือการสนับสนุนจากภาครัฐมากขึ้น

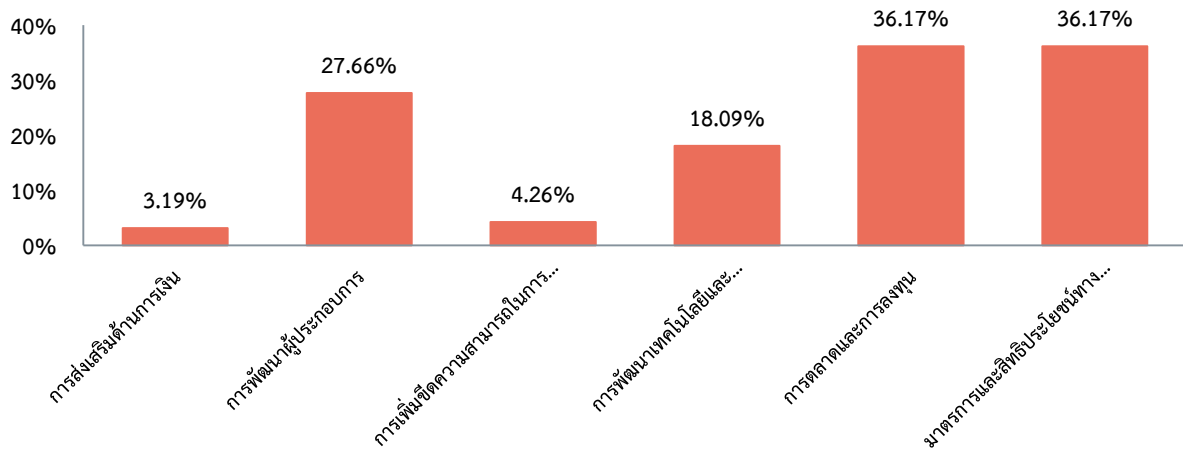
ตารางที่ ข-9 การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม HM)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออก	เหนือ	ใต้และ ตะวันออก	ภาพรวมทั้ง ประเทศ
เคยเข้าร่วม	33.33%	0.00%	0.00%	20.00%	0.00%	31.23%
ไม่เคยเข้าร่วม	66.67%	100.00%	0.00%	80.00%	0.00%	68.77%
ทราบข้อมูล	28.26%	13.33%	0.00%	70.00%	0.00%	28.90%
ไม่ทราบข้อมูล	38.41%	86.67%	0.00%	10.00%	0.00%	39.87%
รวม	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	0.00%	100.00%
	(276)	(15)	(0)	(10)	(0)	(301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

5. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด ได้แก่ การตลาดและการลงทุน และมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี (36.17% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ การพัฒนาผู้ประกอบการ (27.66% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ การส่งเสริมด้านการเงิน เป็นประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมน้อยที่สุด (3.19% ของกลุ่มตัวอย่าง)

แผนภาพที่ ซ-8 ประเภทของโครงการหรือการรับสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME
(กลุ่ม HM)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

6. ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง (75.42% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ หากพิจารณาเป็นรายภาคจะพบว่า ผู้ประกอบการในภาคกลางส่วนใหญ่มีการดำเนินธุรกิจโดยมีตราสินค้า (60% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง) ในทางกลับกันผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ และผู้ประกอบการในภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเองคิดเป็นสัดส่วนใกล้เคียงประมาณ 20% ของแต่ละภูมิภาค

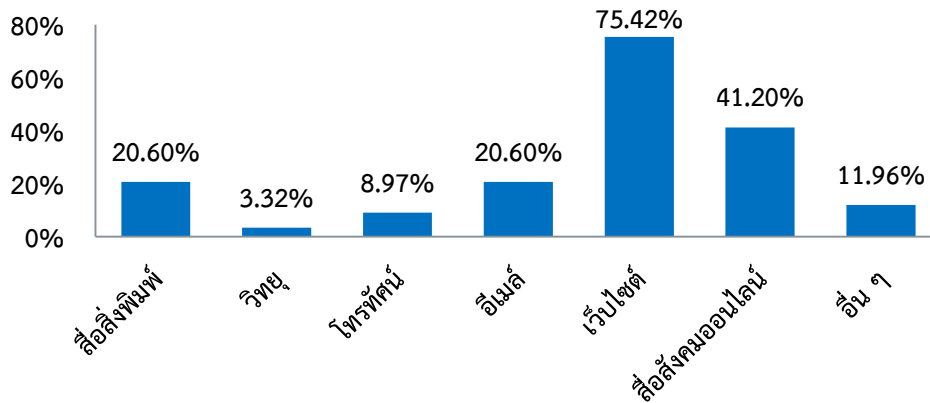
ตารางที่ ซ-10 รูปแบบเฉพาะในการดำเนินธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม HM)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออกเฉียงเหนือ	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
มีตราสินค้า	22.83%	60.00%	0.00%	20.00%	0.00%	24.58%
เริ่มด้วยตนเอง	5.43%	60.00%	0.00%	10.00%	0.00%	8.31%
แฟรนไชส์	0.00%	0.00%	0.00%	10.00%	0.00%	0.33%
บริษัทแม่ที่มีบริษัทลูก	10.14%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	9.30%
บริษัทลูก	7.25%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.64%
อื่น ๆ	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
ไม่มีตราสินค้า	77.17%	40.00%	0.00%	80.00%	0.00%	75.42%
เริ่มด้วยตนเอง	33.70%	26.67%	0.00%	60.00%	0.00%	34.22%
แฟรนไชส์	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
บริษัทแม่ที่มีบริษัทลูก	21.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	19.60%
บริษัทลูก	22.10%	13.33%	0.00%	20.00%	0.00%	21.59%
อื่น ๆ	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
รวม	100.00%	100.00%	0.00%	100.00%	0.00%	100.00%
	(276)	(15)	(0)	(10)	(0)	(301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

7. เว็บไซต์เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุด (75.42% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ สื่อสังคมออนไลน์ (41.20% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ สื่อสิ่งพิมพ์และอีเมลเป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ที่ได้รับความนิยมคิดเป็น 20.60% ของกลุ่มตัวอย่าง สำหรับตัวอย่างของช่องทางในการประชาสัมพันธ์รูปแบบอื่น ๆ เช่น การจัดบูธกิจกรรม การจัดทำป้ายโฆษณา เป็นต้น

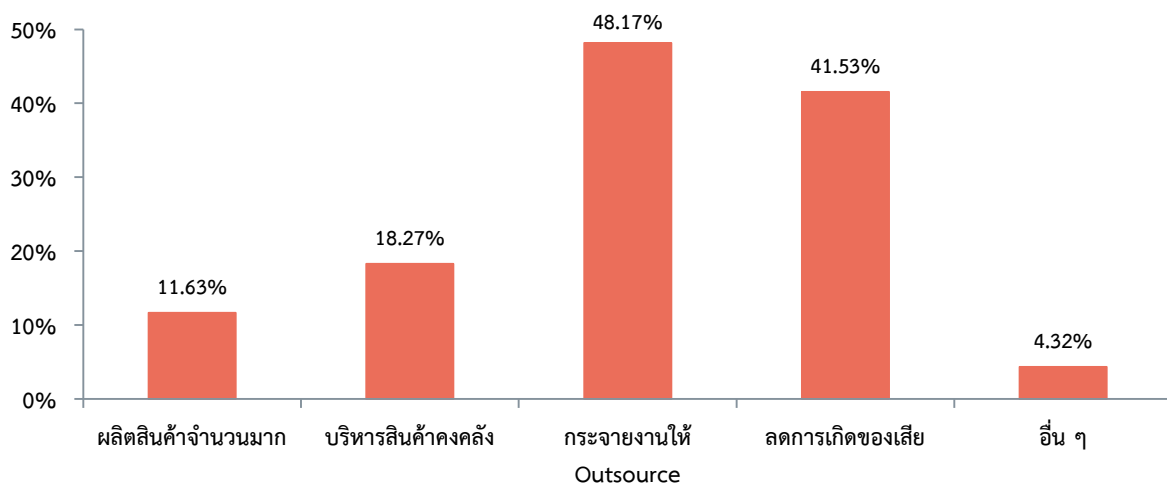
แผนภาพที่ ซ-9 ช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HM)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

8. แนวทางในการบริหารต้นทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญที่สุด ได้แก่ การกระจายงานที่ไม่ใช่กิจการหลักให้ผู้อื่น (Outsources) เป็นผู้ดำเนินการ (48.17% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม มีสัดส่วนใกล้เคียงกับแนวทางการลดการเกิดของเสีย (41.53% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ ตัวอย่างของแนวในการบริหารต้นทุนรูปแบบอื่น ๆ เช่น การพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรที่มีอยู่เดิมให้มีศักยภาพที่สูงขึ้น เป็นต้น

แผนภาพที่ ซ-10 แนวทางในการบริหารต้นทุนของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HM)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

9. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (99.67% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีเป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด (75.08% ของกลุ่มตัวอย่าง) รูปแบบรองลงมาได้แก่ การพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง (14.62% ของกลุ่มตัวอย่าง) นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยง โดยส่วนใหญ่ นำระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงมาใช้ในการดำเนินงาน (78.74% ของกลุ่มตัวอย่าง)

ตารางที่ ข-11 การบริหารจัดการภายในองค์กร (กลุ่ม HM)

การทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการ	
ไม่มีการทำบัญชี	0.33%
มี โดยพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง	14.62%
มี โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี	75.08%
มี โดยจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชี	9.97%
รวม	100% (301)
ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	
ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	21.26%
มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	78.74%
รวม	100% (301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

10. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (96.35% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน (91.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่มี การวิจัยและพัฒนา (51.50% ของกลุ่มตัวอย่าง) ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ เน้นการรับเทคโนโลยีสารสนเทศจากภายนอก โดยให้ความสนใจไม่มากกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเองไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือการวิจัยและพัฒนา ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการยังคงมุ่งเน้นความสามารถในการแข่งขันในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ดังนั้น หากไม่มีการผลักดันการสร้าง ความตระหนักเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเพื่อรักษาศักยภาพในการแข่งขันแล้ว ในอนาคตผู้ประกอบการในกลุ่มอาจก้าวเข้าสู่ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจเร็วขึ้น

ตารางที่ ข-12 การพัฒนาและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (กลุ่ม HM)

การพัฒนาฝีมือแรงงาน	
ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	91.03%
มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	8.97%
รวม	100% (301)
การวิจัยและพัฒนา	
ไม่มีการวิจัยและพัฒนา	51.50%
มีการวิจัยและพัฒนา	48.50%
รวม	100% (301)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ	
ไม่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	3.65%
ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	96.35%
รวม	100% (301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

11. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (69.44% ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (12.96% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (6.31% ของกลุ่มตัวอย่าง)

เมื่อพิจารณาตามลักษณะการดำเนินการหลักพบว่า ธุรกิจค้าปลีกเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่ไม่ได้เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (90.91% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าปลีก) ส่วนธุรกิจผลิตสินค้าเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (44.44% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจผลิตสินค้า) ทั้งนี้ ลักษณะการดำเนินธุรกิจผลิตสินค้า และธุรกิจค้าส่งเป็นสมาชิกสภาอุตสาหกรรมมากที่สุด (25.92% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจผลิตสินค้า และ 22.22% ของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง ตามลำดับ) ส่วนลักษณะการดำเนินธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริการเป็นสมาชิกหอการค้ามากที่สุด (9.09% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าปลีก และ 13.98% ของกลุ่มธุรกิจบริการ ตามลำดับ)

ตารางที่ ข-13 การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนของกลุ่ม HM

	ธุรกิจผลิตสินค้า	ธุรกิจค้าส่ง	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจบริการ	รวมทุกธุรกิจ
ไม่ได้เป็นสมาชิก	55.56%	62.96%	90.91%	70.76%	69.44% (209)
เป็นสมาชิก	44.44%	37.04%	9.09%	29.24%	30.56% (92)
หอการค้า	7.41%	11.11%	9.09%	13.98%	12.96% (39)
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	25.92%	22.22%	0.00%	2.54%	6.31% (19)
สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	3.70%	0.00%	0.00%	0.00%	0.33% (1)
อื่น ๆ	7.41%	3.71%	0.00%	12.72%	10.96% (33)
รวม	100%	100%	100%	100%	100%
	(27)	(27)	(11)	(236)	(301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

12. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (99.67% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (77.41% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (77.08% ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

ตารางที่ ข-14 ปัญหา/อุปสรรคทางด้านกฎหมาย กฎ ระเบียบ และภาษี
ในการดำเนินธุรกิจ (กลุ่ม HM)

การประสบปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	
ไม่เป็นปัญหา/อุปสรรค	99.67%
เป็นปัญหา/อุปสรรค	0.33%
รวม	100% (301)
การประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	
ไม่ประสบปัญหา	77.41%
ประสบปัญหาใช้ระยะเวลานาน	7.97%
ประสบปัญหาใช้เอกสารประกอบจำนวนมาก	1.00%
ประสบปัญหาขั้นตอนการขอคืนมีหลายขั้นตอน	13.62%
รวม	100% (301)
การประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ไม่ประสบปัญหา	77.08%
ประสบปัญหาไม่ได้ดำเนินการตามกำหนด ทำให้เสียค่าปรับ	0.00%
ประสบปัญหากับสภาพคล่องทางธุรกิจ	1.33%
ประสบปัญหาที่มีขั้นตอนเพิ่มขึ้นทางธุรกิจ	21.59%
รวม	100% (301)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

3. การวิเคราะห์ภาพรวมของผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ เป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริง จากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 306 ราย ซึ่งภาคกลาง มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 89 ราย คิดเป็น 29.08% รองลงมา ได้แก่ ภาคใต้และภาคตะวันออก จำนวน 75 ราย หรือคิดเป็น 24.51% และน้อยที่สุด ได้แก่ กรุงเทพฯ จำนวน 30 ราย หรือคิดเป็น 9.80% (พิจารณาตารางที่ ซ-15) ผลการสำรวจ แบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็น 53.59% ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมาได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก (19.28% ของกลุ่มตัวอย่าง) ธุรกิจการผลิต (18.30% ของกลุ่มตัวอย่าง) และธุรกิจค้าส่ง (8.82% ของกลุ่มตัวอย่าง) ตามลำดับ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน โดยเป็นธุรกิจบริการเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาได้แก่ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจการผลิต และธุรกิจค้าส่ง ตามลำดับ ส่วนผู้ประกอบการในภาคใต้ และภาคตะวันออก และภาคเหนือ มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน โดยเป็นธุรกิจบริการเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาได้แก่ธุรกิจการผลิต ธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจค้าส่ง ตามลำดับ

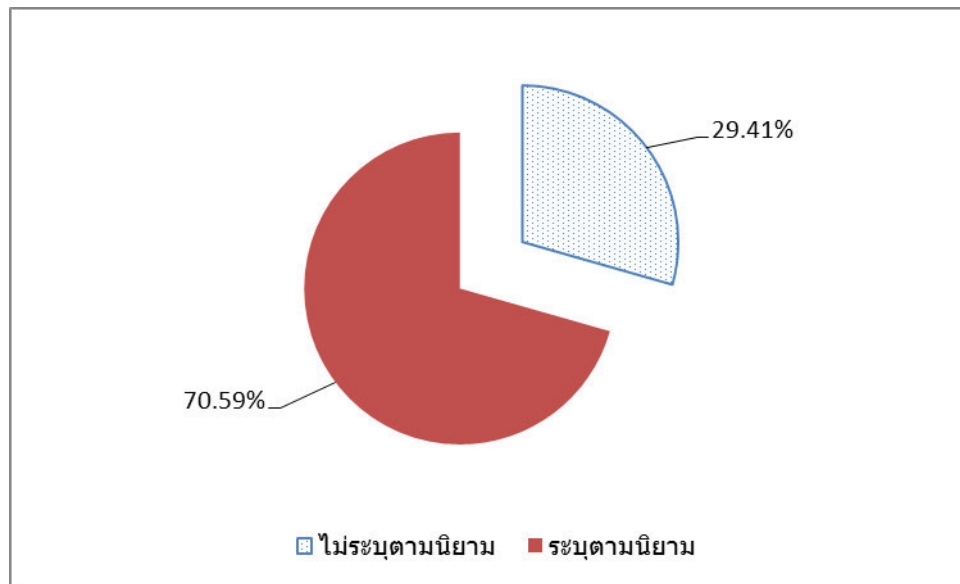
ตารางที่ ซ-15 รูปแบบการดำเนินธุรกิจและระยะการเติบโตของธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม LO)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
ธุรกิจการผลิต	10.00%	17.98%	14.04%	21.33%	23.64%	18.30%
ธุรกิจค้าส่ง	6.67%	15.73%	7.02%	4.00%	7.27%	8.82%
ธุรกิจค้าปลีก	13.33%	24.72%	28.07%	8.00%	20.00%	19.28%
ธุรกิจบริการ	70.00%	41.57%	50.88%	66.67%	49.09%	53.59%
รวม	100.00% (30)	100.00% (89)	100.00% (57)	100.00% (75)	100.00% (55)	100.00% (306)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

2. พิจารณาแผนภาพที่ ซ-11 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดเป็น 70.59% ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ) อย่างไรก็ตามมีผู้ประกอบการถึงประมาณ 30% ของกลุ่มตัวอย่างที่มีได้ระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่ายังมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่ดำเนินธุรกิจโดยไม่ทราบวาระการเจริญเติบโตของธุรกิจอยู่ในขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ ซึ่งเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจอยู่ได้ ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวจำเป็นต้องใช้รูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างไปจากรูปแบบการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน หรือเปลี่ยนการเข้ารับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ตรงกับระยะการเจริญเติบโตของธุรกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ดังนั้นภาครัฐจำเป็นต้องเร่งทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวเกี่ยวกับระยะการเจริญเติบโตของธุรกิจที่อยู่ในปัจจุบัน เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวนี้ออกจากขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจได้โดยเร็ว

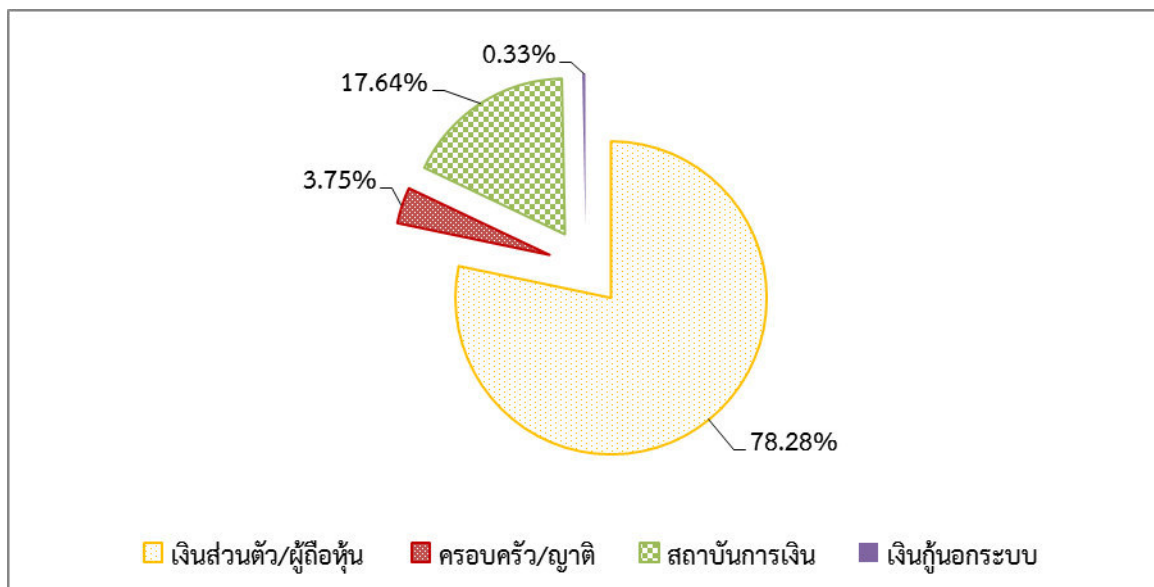
แผนภาพที่ ซ-11 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม
(กลุ่ม LO)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (78.28% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน (17.64% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) โดยเงินกู้ยืมระบบเป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้น้อยที่สุด (0.33% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด)

แผนภาพที่ ซ-12 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม LO)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (92.16% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยภาคกลางไม่มีผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐเลย ในขณะที่ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน (ประมาณ 15% ของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละภูมิภาค) ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูง อาจเกิดจาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (72.22% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยกเว้นภาคเหนือที่มีผู้ประกอบการเพียง 25.45% ที่ไม่ทราบข้อมูลแต่มีผู้ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ 83.64% สะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการในภาคเหนือมิได้ให้ความสนใจกับโครงการหรือการสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก

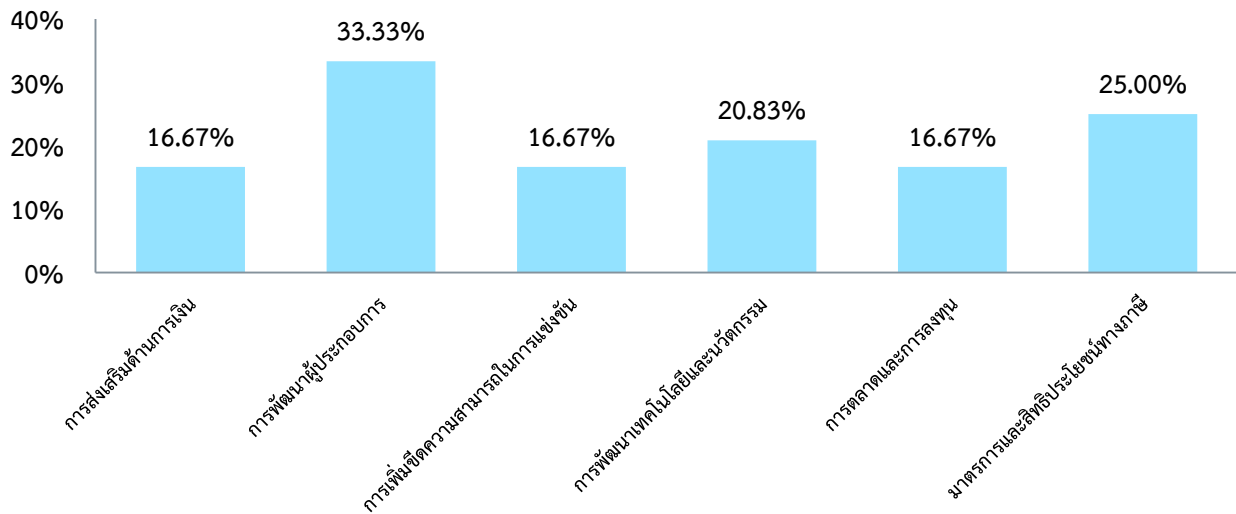
ตารางที่ ข-16 การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม LO)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวม ทั้งประเทศ
เคยเข้าร่วม	13.33%	0.00%	14.04%	4.00%	16.36%	7.84%
ไม่เคยเข้าร่วม	86.67%	100.00%	85.96%	96.00%	83.64%	92.16%
ทราบข้อมูล	16.67%	2.25%	24.56%	10.67%	58.18%	19.93%
ไม่ทราบข้อมูล	70.00%	97.75%	61.40%	85.33%	25.45%	72.22%
รวม	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	(30)	(89)	(57)	(75)	(55)	(306)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

5. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด ได้แก่ การพัฒนาผู้ประกอบการ (33.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาคือ มาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี (25.00% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ การส่งเสริมด้านการเงิน การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการตลาดและการลงทุน เป็นประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมน้อยที่สุด (16.67% ของกลุ่มตัวอย่าง)

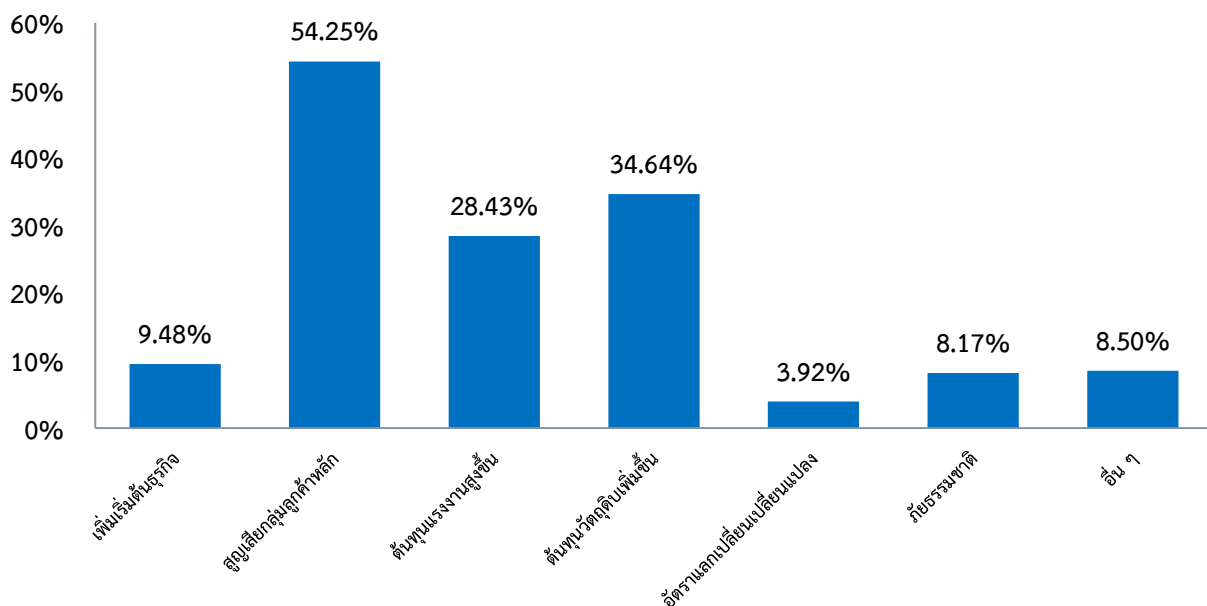
แผนภาพที่ ช-13 ประเภทของโครงการหรือการรับการลงทุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME
(กลุ่ม LO)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

6. สาเหตุหลักที่ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ประสบกับปัญหาขาดทุนอย่างต่อเนื่องคือการสูญเสียกลุ่มลูกค้าหลัก (54.25% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น (34.64% ของกลุ่มตัวอย่าง) ต้นทุนแรงงานสูงขึ้น (28.43% ของกลุ่มตัวอย่าง) ตามลำดับ ทั้งนี้ ตัวอย่างของสาเหตุอื่น ๆ ที่ทำให้ธุรกิจประสบภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง เช่น การเข้ามาของธุรกิจขนาดใหญ่ ปัญหาเศรษฐกิจและการเมือง เป็นต้น

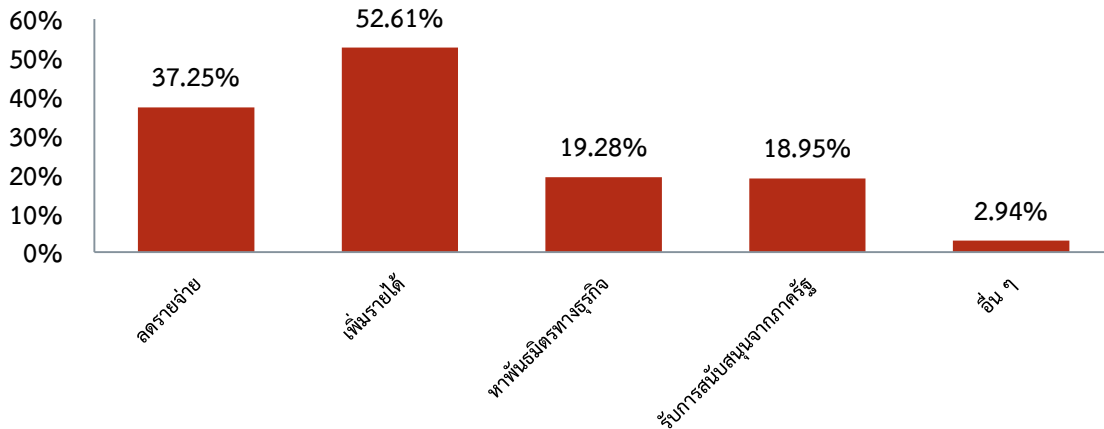
แผนภาพที่ ช-14 สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจประสบภาวะขาดทุนอย่างต่อเนื่อง (กลุ่ม LO)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

7. แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนิยมใช้คือการเพิ่มรายได้คิดเป็น 52.61% ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ การลดรายจ่าย (37.25% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยที่ การหาพันธมิตรทางธุรกิจ และการรับการสนับสนุนจากภาครัฐเป็นแนวทางที่นิยมใช้น้อยใกล้เคียงกันคิดเป็นประมาณ 20% ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ ตัวอย่างของแนวทางอื่น ๆ ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น เช่น การลดราคาสินค้า การเพิ่มช่องทางผ่านตลาดออนไลน์ เป็นต้น

แผนภาพที่ ซ-15 แนวทางการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม LO)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

8. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (98.04% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีเป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด (70.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) รูปแบบรองลงมาได้แก่ การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี (17.97% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงดำเนินธุรกิจโดยไม่ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยง (52.29% ของกลุ่มตัวอย่าง)

ตารางที่ ซ-17 การบริหารจัดการภายในองค์กร (กลุ่ม LO)

การทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการ	
ไม่มีการทำบัญชี	1.96%
มี โดยพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง	9.48%
มี โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี	17.97%
มี โดยจ้างบริษัท/ ผู้รับทำบัญชี	70.59%
รวม	100% (306)
ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	
ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	52.29%
มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	47.71%
รวม	100% (306)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

9. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจตนเองผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (85.29% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน (54.90% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่มีการวิจัยและพัฒนา (86.60% ของกลุ่มตัวอย่าง) ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ เน้นการรับเทคโนโลยีสารสนเทศจากภายนอก โดยให้ความสนใจไม่มากกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเองไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือการวิจัยและพัฒนา ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการยังคงมุ่งเน้นความสามารถในการแข่งขันในระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ดังนั้น หากไม่มีการผลักดันการสร้าง ความตระหนักเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเพื่อรักษาศักยภาพในการแข่งขันแล้ว ในอนาคตผู้ประกอบการในกลุ่มอาจก้าวเข้าสู่ขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจเร็วขึ้น

ตารางที่ ข-18 การพัฒนาและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (กลุ่ม LO)

การพัฒนาฝีมือแรงงาน	
ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	54.90%
มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	45.10%
รวม	100% (306)
การวิจัยและพัฒนา	
ไม่มีการวิจัยและพัฒนา	86.60%
มีการวิจัยและพัฒนา	13.40%
รวม	100% (306)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ	
ไม่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	14.71%
ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	85.29%
รวม	100% (306)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

10. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (82.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (11.44% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (6.20% ของกลุ่มตัวอย่าง)

เมื่อพิจารณาตามลักษณะการดำเนินการหลักพบว่า ธุรกิจบริการเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่ไม่ได้เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (84.15% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจบริการ) ส่วนธุรกิจค้าส่ง เป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (22.22% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าส่ง) ทั้งนี้ ลักษณะการดำเนินธุรกิจผลิตสินค้า และธุรกิจค้าส่งเป็นสมาชิกสภาอุตสาหกรรมมากที่สุด (16.07% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจผลิตสินค้า และ 14.81% ของกลุ่มธุรกิจค้าส่ง ตามลำดับ) ส่วนลักษณะการดำเนินธุรกิจค้าปลีก และธุรกิจบริการเป็นสมาชิกหอการค้ามากที่สุด (15.26% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าปลีก และ 12.80% ของกลุ่มธุรกิจบริการ ตามลำดับ)

ตารางที่ ข-19 การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนของกลุ่ม LO

	ธุรกิจผลิตสินค้า	ธุรกิจค้าส่ง	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจบริการ	รวมทุกธุรกิจ
ไม่ได้เป็นสมาชิก	78.57%	77.78%	81.36%	84.15%	82.03% (251)
เป็นสมาชิก	21.43%	22.22%	18.64%	15.85%	17.97% (55)
หอการค้า	5.36%	7.41%	15.26%	12.80%	11.44% (35)
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	16.07%	14.81%	1.69%	3.05%	6.20% (19)
สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00% (0)
อื่น ๆ	0.00%	0.00%	1.69%	0.00%	0.33% (1)
รวม	100% (56)	100% (27)	100% (59)	100% (164)	100% (306)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

11. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (89.54% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (91.18% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (92.81% ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

ตารางที่ ข-20 ปัญหา/อุปสรรคทางด้านกฎหมาย กฎ ระเบียบ และภาษี
ในการดำเนินธุรกิจ (กลุ่ม LO)

การประสบปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	
ไม่เป็นปัญหา/อุปสรรค	89.54%
เป็นปัญหา/อุปสรรค	10.46%
รวม	100% (306)
การประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	
ไม่ประสบปัญหา	91.18%
ประสบปัญหาใช้ระยะเวลานาน	1.96%
ประสบปัญหาใช้เอกสารประกอบจำนวนมาก	4.25%
ประสบปัญหาขั้นตอนการขอคืนมีหลายขั้นตอน	2.61%
รวม	100% (306)
การประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ไม่ประสบปัญหา	92.81%
ประสบปัญหาไม่ได้ดำเนินการตามกำหนด ทำให้เสียค่าปรับ	1.31%
ประสบปัญหากับสภาพคล่องทางธุรกิจ	2.94%
ประสบปัญหาหนี้ขั้นตอนเพิ่มขึ้นทางธุรกิจ	2.94%
รวม	100% (306)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

4. การวิเคราะห์ภาพรวมของผู้ประกอบการส่งออกใหม่

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริง จากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 299 ราย ซึ่งกรุงเทพฯ มีจำนวนมากที่สุด เท่ากับ 130 ราย คิดเป็น 43.48% รองลงมา ได้แก่ ภาคกลาง จำนวน 55 ราย คิดเป็น 18.39% และน้อยที่สุด ได้แก่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 24 ราย หรือคิดเป็น 8.03% (พิจารณาตารางที่ ซ-21) ผลการสำรวจ แบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจการผลิต คิดเป็น 40.13% ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง คิดเป็น 26.09% ของกลุ่มตัวอย่าง และน้อยที่สุด ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก คิดเป็น 15.72% ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้และภาคตะวันออก และภาคเหนือ มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน โดยเป็นธุรกิจการผลิตเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ประกอบธุรกิจค้าส่งเป็นหลัก ซึ่งแตกต่างจากภูมิภาคอื่น ๆ นอกจากนี้ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้และภาคตะวันออก มีรูปแบบธุรกิจซึ่งผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจค่อนข้างน้อยอย่างชัดเจน ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง คิดเป็น 8.33% ในส่วนของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ 6.00% ในส่วนของภาคใต้และภาคตะวันออก และธุรกิจบริการ คิดเป็น 8.33% ในส่วนของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

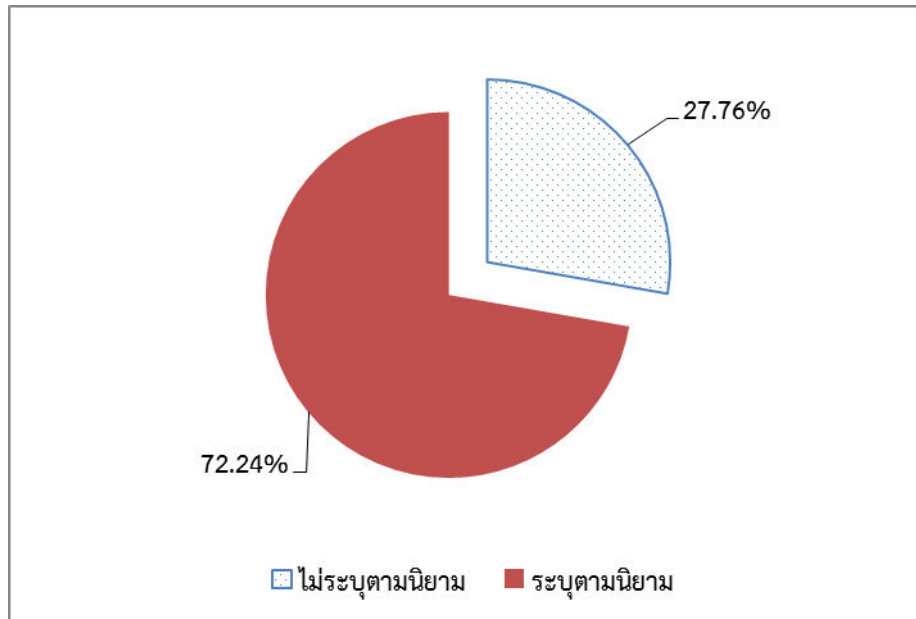
ตารางที่ ซ-21 รูปแบบการดำเนินธุรกิจและระยะการเติบโตของธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม EXPORT)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
ธุรกิจการผลิต	28.46%	36.36%	70.83%	60.00%	40.00%	40.13%
ธุรกิจค้าส่ง	40.77%	25.45%	8.33%	6.00%	15.00%	26.09%
ธุรกิจค้าปลีก	13.85%	20.00%	12.50%	10.00%	25.00%	15.72%
ธุรกิจบริการ	16.92%	18.18%	8.33%	24.00%	20.00%	18.06%
รวม	100.00% (130)	100.00% (55)	100.00% (24)	100.00% (50)	100.00% (40)	100.00% (299)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ SME

2. พิจารณาแผนภาพที่ ซ-16 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็น 72.24% ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นเติบโต) อย่างไรก็ตาม มีผู้ประกอบการ 27.76% ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีได้ระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นดังกล่าว ทั้งนี้ เกิดจากผู้ประกอบการบางรายคำนึงช่วงเวลาของการประกอบธุรกิจ โดยมีมุมมองว่ายังเป็นช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น จึงมีมุมมองต่อระยะการเจริญเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นเริ่มต้นธุรกิจ นอกจากนี้ มีผู้ประกอบการบางรายเห็นว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ เนื่องจากผู้ประกอบการอาจประสบกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เช่น ยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง หรือขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ดังนั้น การจัดชุดนโยบายตามระยะการเติบโตทางธุรกิจอาจไม่สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการบางราย หากแต่มีความเหมาะสมกับระยะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

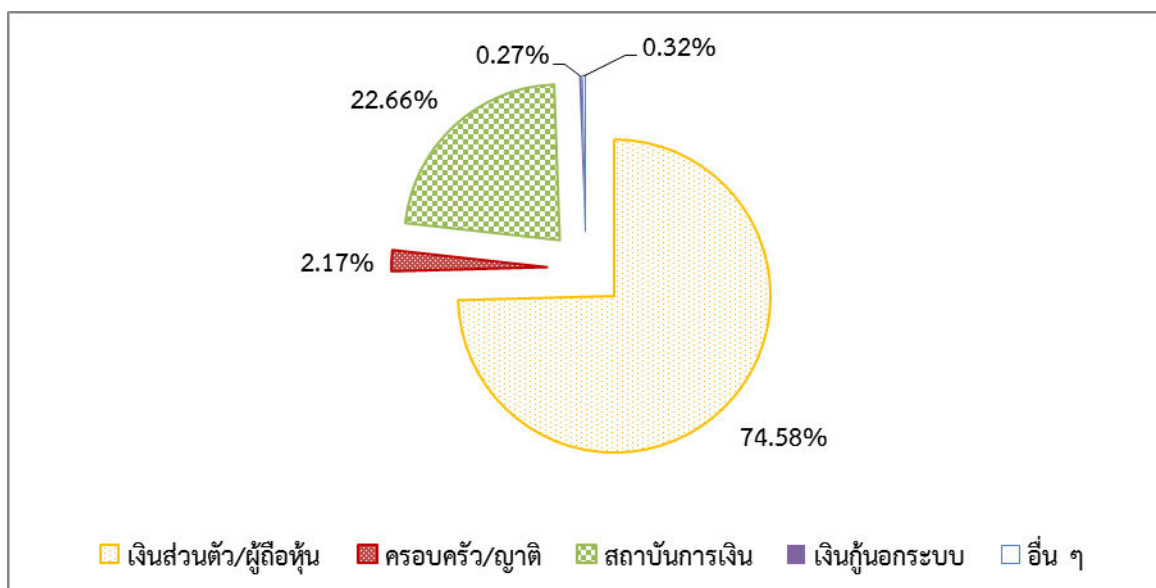
แผนภาพที่ ซ-16 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม
(กลุ่ม EXPORT)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (74.58% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน (22.66% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) โดยเงินกู้นอกระบบ เป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้น้อยที่สุด (0.27% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) ทั้งนี้ ตัวอย่างของแหล่งเงินทุนอื่น ๆ ได้แก่ เงินทุนจากบริษัทแม่ เป็นต้น

แผนภาพที่ ซ-17 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม EXPORT)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (79.60% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยภาคกลางมีผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐน้อยที่สุด (1.82% ของกลุ่มตัวอย่างในภาคกลาง) ในขณะที่ผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐมากที่สุด (34.62% ของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ) แต่เป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ที่ไม่เคยเข้าร่วม (65.38% ของกลุ่มตัวอย่างในกรุงเทพฯ) ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูง อาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (51.84% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยกเว้นภาคเหนือที่มีผู้ประกอบการเพียง 25.00% ที่ไม่ทราบข้อมูล แต่มีผู้ไม่เข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐถึง 92.50% สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการในภาคเหนือมิได้ให้ความสนใจกับโครงการหรือการสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก

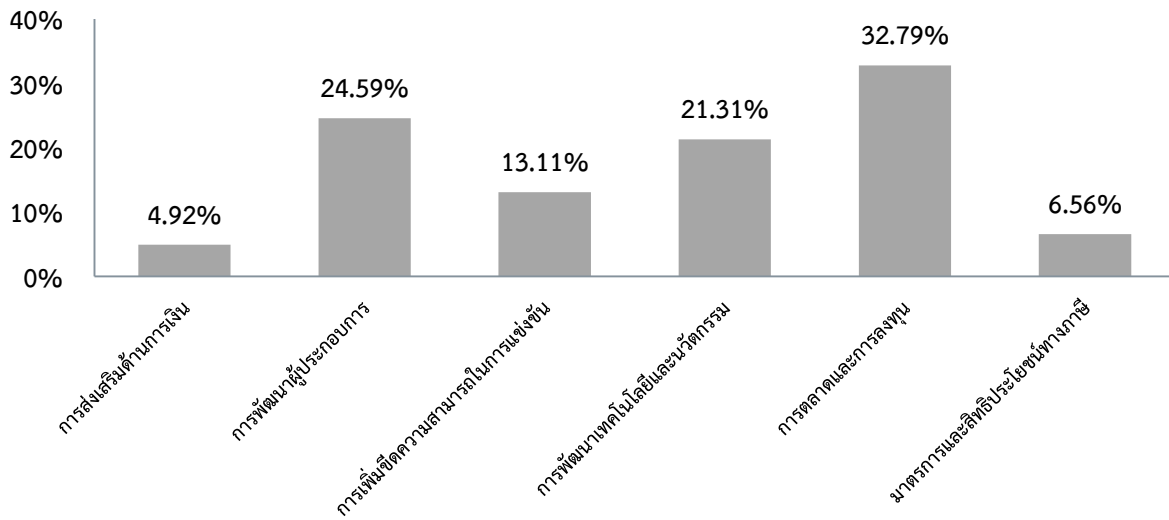
ตารางที่ ข-22 การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม EXPORT)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
เคยเข้าร่วม	34.62%	1.82%	20.83%	14.00%	7.50%	20.40%
ไม่เคยเข้าร่วม	65.38%	98.18%	79.17%	86.00%	92.50%	79.60%
ทราบข้อมูล	28.46%	16.36%	20.83%	10.00%	67.50%	27.76%
ไม่ทราบข้อมูล	36.92%	81.82%	58.33%	76.00%	25.00%	51.84%
รวม	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	(130)	(55)	(24)	(50)	(40)	(299)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

5. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด คือ การตลาดและการลงทุน (32.79% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การพัฒนาผู้ประกอบการ (24.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ การส่งเสริมด้านการเงิน เป็นประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมน้อยที่สุด (4.92% ของกลุ่มตัวอย่าง)

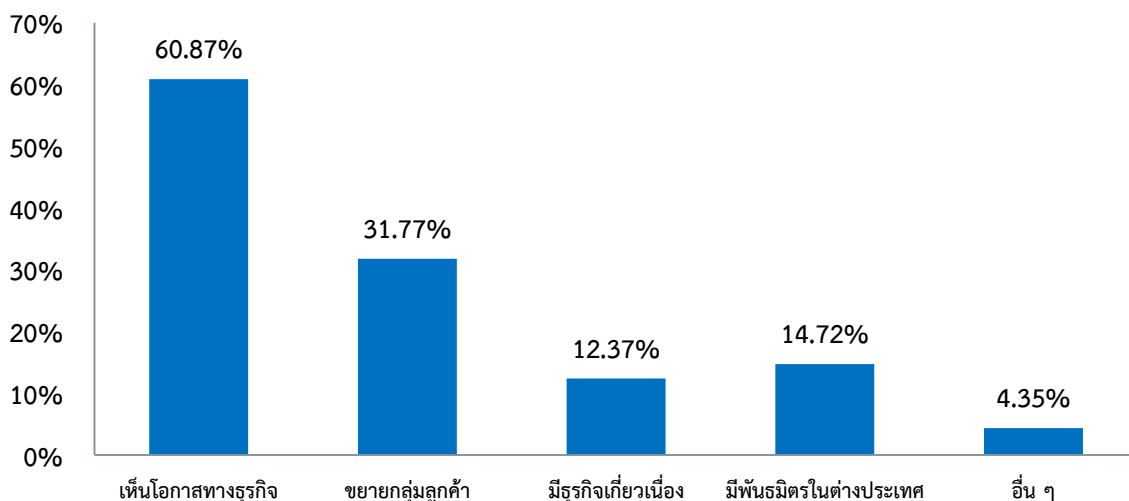
แผนภาพที่ ซ-18 ประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME
(กลุ่ม EXPORT)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

6. สาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจทำตลาดส่งออกมากที่สุด คือ การเห็นโอกาสทางธุรกิจ (60.87% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การขยายกลุ่มลูกค้า (31.77% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ ตัวอย่างของสาเหตุอื่น ๆ ที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจทำตลาดส่งออก เช่น การได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศ เป็นต้น

แผนภาพที่ ซ-19 สาเหตุของการตัดสินใจทำตลาดส่งออกของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม EXPORT)

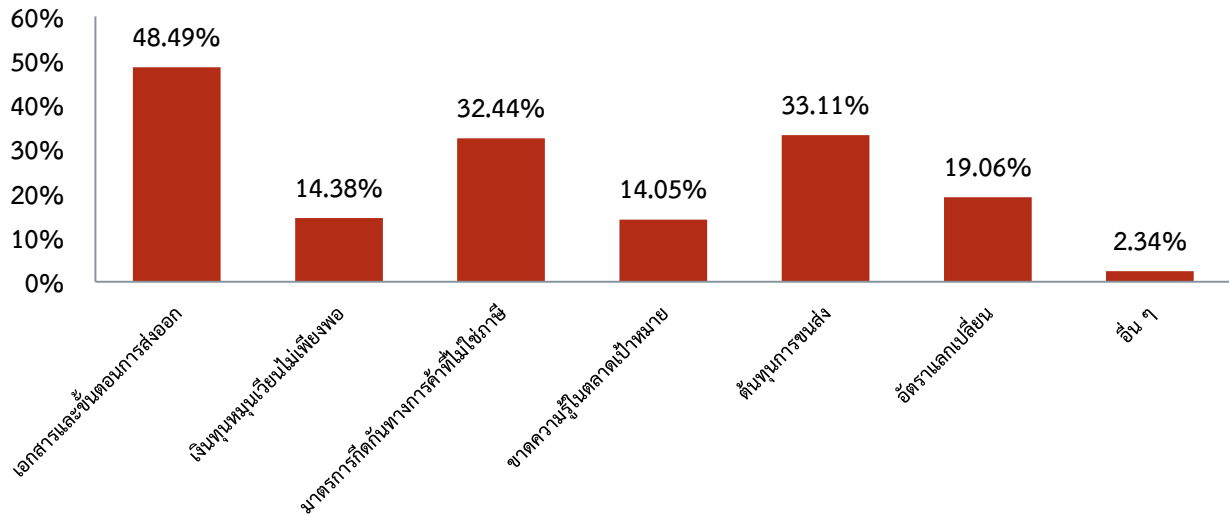


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

7. ประเด็นปัญหา/อุปสรรคในการส่งออกที่ผู้ประกอบการพบเจอมากที่สุด คือ เอกสารและขั้นตอนการส่งออกที่มีความยุ่งยาก/ซับซ้อน (48.49% ของกลุ่มตัวอย่าง) ในลำดับถัดมา คือ ต้นทุนการขนส่ง และ มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (33.11% และ 32.44% ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ) ทั้งนี้ ตัวอย่างของ

ปัญหา/อุปสรรคอื่น ๆ ในการส่งออกที่ผู้ประกอบการพบเจอ เช่น ปัญหาด้านภาษา ปัญหาด้านระยะทาง เป็นต้น

แผนภาพที่ ช-20 ปัญหา/อุปสรรคในการส่งออกส่งออกของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม EXPORT)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

8. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (98.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีมาทำระบบบัญชีให้เป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด (45.48% ของกลุ่มตัวอย่าง) รูปแบบรองลงมา ได้แก่ การพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง (35.12% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไม่ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการความเสี่ยงมากนัก (มีการใช้ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพียง 27.09% ของกลุ่มตัวอย่าง) ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาในการบริหารจัดการได้

ตารางที่ ช-23 การบริหารจัดการภายในองค์กร (กลุ่ม EXPORT)

การทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการ	
ไม่มีการทำบัญชี	1.67%
มี โดยพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง	35.12%
มี โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี	17.73%
มี โดยจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชี	45.48%
รวม	100% (299)
ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	
ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	72.91%
มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	27.09%
รวม	100% (299)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

9. เมื่อพิจารณาการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมด (96.32% ของกลุ่มตัวอย่าง) พึ่งพาเทคโนโลยีสารสนเทศในการประกอบธุรกิจ อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนาของธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน (76.92% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ (54.18% ของกลุ่มตัวอย่าง) ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้เน้นการรับเทคโนโลยีสารสนเทศจากภายนอก โดยให้ความสนใจไม่มากกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเองไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือการวิจัยและพัฒนา ซึ่งเป็นไปได้ว่าการพึ่งเริ่มทำการส่งออกของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ทำให้ยังไม่มีความสามารถเพียงพอทั้งทางด้านของเงินทุนและความรู้ ที่จะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจโดยพัฒนาศักยภาพผลิตจากภายในองค์กร ดังนั้น เพื่อเป็นการช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขัน ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อเป็นส่วนช่วยให้เกิดความตระหนักเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กร รวมทั้งมีความสามารถเพียงพอที่จะพัฒนาศักยภาพผลิตด้วยตนเอง

ตารางที่ ข-24 การพัฒนาและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (กลุ่ม EXPORT)

การพัฒนาฝีมือแรงงาน	
ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	76.92%
มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	23.08%
รวม	100% (299)
การวิจัยและพัฒนา	
ไม่มีการวิจัยและพัฒนา	54.18%
มีการวิจัยและพัฒนา	45.82%
รวม	100% (299)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ	
ไม่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	3.68%
ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	96.32%
รวม	100% (299)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

10. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (81.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (9.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (8.36% ของกลุ่มตัวอย่าง)

เมื่อพิจารณาตามลักษณะการดำเนินการหลักพบว่า ธุรกิจค้าปลีก เป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่ไม่ได้เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (85.11% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าปลีก) ส่วนธุรกิจผลิตสินค้าเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (21.67% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจผลิตสินค้า) ทั้งนี้ ทุกลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นสมาชิกหอการค้ามากที่สุด ยกเว้นธุรกิจผลิตสินค้าที่เป็นสมาชิกของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยมากที่สุด (14.17% ของกลุ่มธุรกิจผลิตสินค้า)

ตารางที่ ข-25 การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (กลุ่ม EXPORT)

	ธุรกิจผลิตสินค้า	ธุรกิจค้าส่ง	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจบริการ	รวมทุกธุรกิจ
ไม่ได้เป็นสมาชิก	78.33%	84.62%	85.11%	83.33%	81.94% (245)
เป็นสมาชิก	21.67%	15.38%	14.89%	16.67%	18.06% (54)
หอการค้า	6.67%	10.26%	12.77%	9.26%	9.03% (27)
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	14.17%	3.85%	2.13%	7.41%	8.36% (25)
สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	0.83%	1.28%	0.00%	0.00%	0.67% (2)
รวม	100% (120)	100% (78)	100% (47)	100% (54)	100% (299)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

11. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (61.87% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (92.64% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (95.99% ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

ตารางที่ ข-26 ปัญหา/อุปสรรคทางด้านกฎหมาย กฎ ระเบียบ และภาษี
ในการดำเนินธุรกิจ (กลุ่ม EXPORT)

การประสบปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	
ไม่เป็นปัญหา/อุปสรรค	61.87%
เป็นปัญหา/อุปสรรค	38.13%
รวม	100% (299)
การประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	
ไม่ประสบปัญหา	92.64%
ประสบปัญหาใช้ระยะเวลานาน	4.01%
ประสบปัญหาใช้เอกสารประกอบจำนวนมาก	1.34%
ประสบปัญหาขั้นตอนการขอคืนมีหลายขั้นตอน	1.67%
อื่น ๆ	0.33%
รวม	100% (299)
การประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ไม่ประสบปัญหา	95.99%
ประสบปัญหาไม่ได้ดำเนินการตามกำหนด ทำให้เสียค่าปรับ	0.00%
ประสบปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางธุรกิจ	2.01%
ประสบปัญหาที่มีขั้นตอนเพิ่มขึ้นทางธุรกิจ	2.01%
รวม	100% (299)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

5. การวิเคราะห์ภาพรวมของผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

การกระจายแบบสอบถามผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ พิจารณาจากสัดส่วนของผู้ประกอบการที่มีอยู่จริง จากฐานข้อมูลของ สสว. โดยกลุ่มตัวอย่างมีจำนวนรวม 277 ราย ซึ่งภาคกลางมีจำนวนผู้ประกอบการมากที่สุดเท่ากับ 91 ราย คิดเป็น 32.85% รองลงมา ได้แก่ ภาคเหนือ มีจำนวน 68 ราย คิดเป็น 24.55% และภาคใต้และภาคตะวันออก มีจำนวน 65 ราย คิดเป็น 23.47% ทั้งนี้ กรุงเทพฯ มีจำนวนผู้ประกอบการน้อยที่สุดเพียง 20 ราย หรือคิดเป็น 7.22% (พิจารณาตารางที่ ซ-27) ผลการสำรวจแบบสอบถามพบคุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts) ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการ คิดเป็น 50.54% ของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจการผลิต คิดเป็น 21.30% ของกลุ่มตัวอย่าง และน้อยที่สุด ได้แก่ ธุรกิจค้าส่ง คิดเป็น 10.47% ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ และภาคตะวันออก และภาคเหนือ มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน คือ ส่วนใหญ่มีรูปแบบธุรกิจเป็น ธุรกิจบริการ และมีธุรกิจค้าส่งในสัดส่วนน้อยที่สุด โดยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้และภาคตะวันออก และภาคเหนือ มีสัดส่วนของธุรกิจค้าส่ง คิดเป็น 6.06% 7.69% และ 7.35% ของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละภูมิภาคตามลำดับ นอกจากนี้ กรุงเทพฯ และภาคกลาง มีรูปแบบธุรกิจซึ่งผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจค่อนข้างน้อยอย่างชัดเจน ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก คิดเป็น 5.00% ในส่วนของกรุงเทพฯ และธุรกิจการผลิต คิดเป็น 8.79% ในส่วนของภาคกลาง

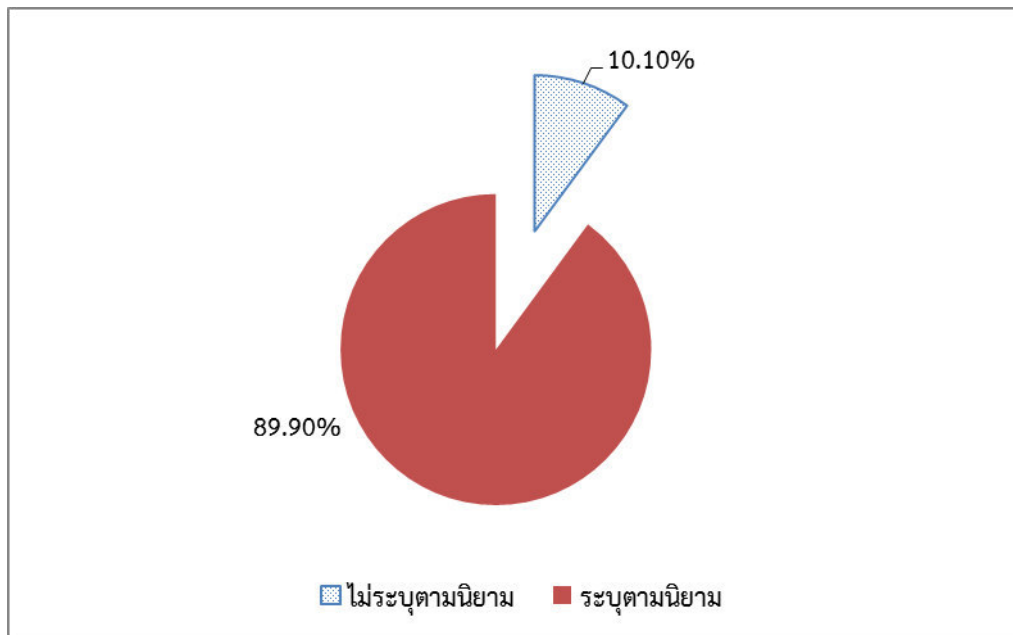
ตารางที่ ซ-27 รูปแบบการดำเนินธุรกิจและระยะการเติบโตของธุรกิจแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม START)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
ธุรกิจการผลิต	25.00%	8.79%	30.30%	27.69%	26.47%	21.30%
ธุรกิจค้าส่ง	30.00%	12.09%	6.06%	7.69%	7.35%	10.47%
ธุรกิจค้าปลีก	5.00%	23.08%	18.18%	16.92%	14.71%	17.69%
ธุรกิจบริการ	40.00%	56.04%	45.45%	47.69%	51.47%	50.54%
รวม	100.00% (20)	100.00% (91)	100.00% (33)	100.00% (65)	100.00% (68)	100.00% (277)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ SME

2. พิจารณาแผนภาพที่ ซ-21 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็น 89.90% ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ) อย่างไรก็ตาม มีผู้ประกอบการ 10.10% ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีได้ระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นดังกล่าว ทั้งนี้ เกิดจากผู้ประกอบการบางรายมีมุมมองว่า ธุรกิจของตนเริ่มมีกลุ่มลูกค้าและยอดขายที่เพิ่มขึ้น มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น และเริ่มมีการแข่งขันกับธุรกิจอื่น ๆ ดังนั้น จึงมีมุมมองต่อระยะการเจริญเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นเติบโต นอกจากนี้ มีผู้ประกอบการบางรายเห็นว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ เนื่องจากผู้ประกอบการอาจประสบกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ เช่น ยอดขายลดลงอย่างต่อเนื่อง หรือขาดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ดังนั้น การจัดชุดนโยบายตามระยะการเติบโตทางธุรกิจอาจไม่สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการบางราย หากแต่มีความเหมาะสมกับระยะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

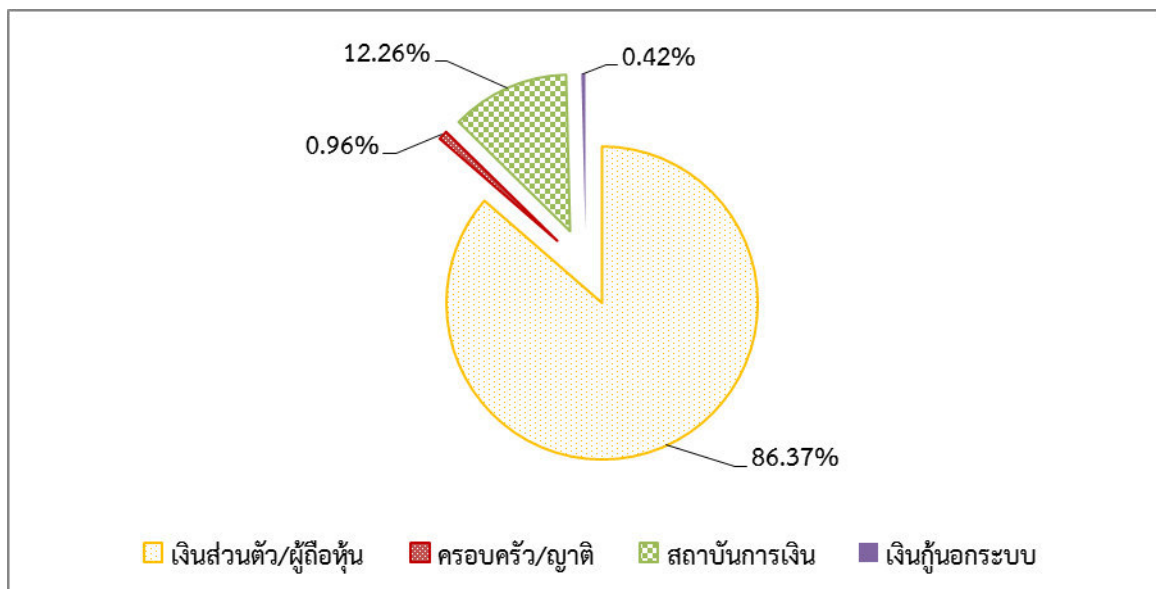
แผนภาพที่ ช-21 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้ระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม
(กลุ่ม START)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

3. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจากเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการประกอบธุรกิจ (86.37% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ สถาบันการเงิน (12.26% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด) โดยเงินกู้ยืมระบบ เป็นแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ใช้น้อยที่สุด (0.42% ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด)

แผนภาพที่ ช-22 แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม START)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

4. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (96.75% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยผู้ประกอบการทุกภูมิภาคมีสัดส่วนของผู้ที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐเกิน 90% ทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการในกรุงเทพฯ ที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐมากเลย ทั้งนี้ สาเหตุที่สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐมีสัดส่วนค่อนข้างสูง อาจเกิดจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ทราบข้อมูล (69.68% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยกเว้นภาคเหนือที่มีผู้ประกอบการเพียง 33.82% ที่ไม่ทราบข้อมูล แต่มีผู้ไม่เคยเข้าร่วมโครงการหรือไม่เคยรับการสนับสนุนจากภาครัฐถึง 98.53% สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการในภาคเหนือมิได้ให้ความสนใจกับโครงการหรือการสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก

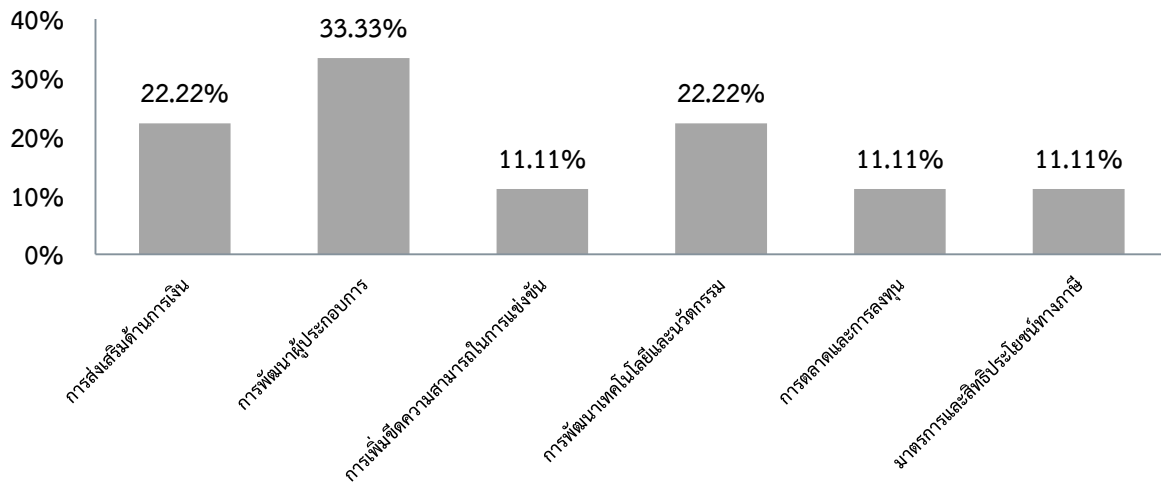
ตารางที่ ซ-28 การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐแบ่งตามภูมิภาค (กลุ่ม START)

	กรุงเทพฯ	กลาง	ตะวันออกเฉียงเหนือ	ใต้และตะวันออก	เหนือ	ภาพรวมทั้งประเทศ
เคยเข้าร่วม	0.00%	4.40%	6.06%	3.08%	1.47%	3.25%
ไม่เคยเข้าร่วม	100.00%	95.60%	93.94%	96.92%	98.53%	96.75%
ทราบข้อมูล	15.00%	4.40%	30.30%	21.54%	64.71%	27.08%
ไม่ทราบข้อมูล	85.00%	91.21%	63.64%	75.38%	33.82%	69.68%
รวม	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	(20)	(91)	(33)	(65)	(68)	(277)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

5. โครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมมากที่สุด คือ การพัฒนาผู้ประกอบการ (33.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมา คือ การส่งเสริมด้านการเงิน และการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม (22.22% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การตลาด และการลงทุน และมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี เป็นประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมน้อยที่สุด (11.11% ของกลุ่มตัวอย่าง) แต่ถือว่ามีสัดส่วนไม่แตกต่างจากโครงการประเภทอื่นมากนัก

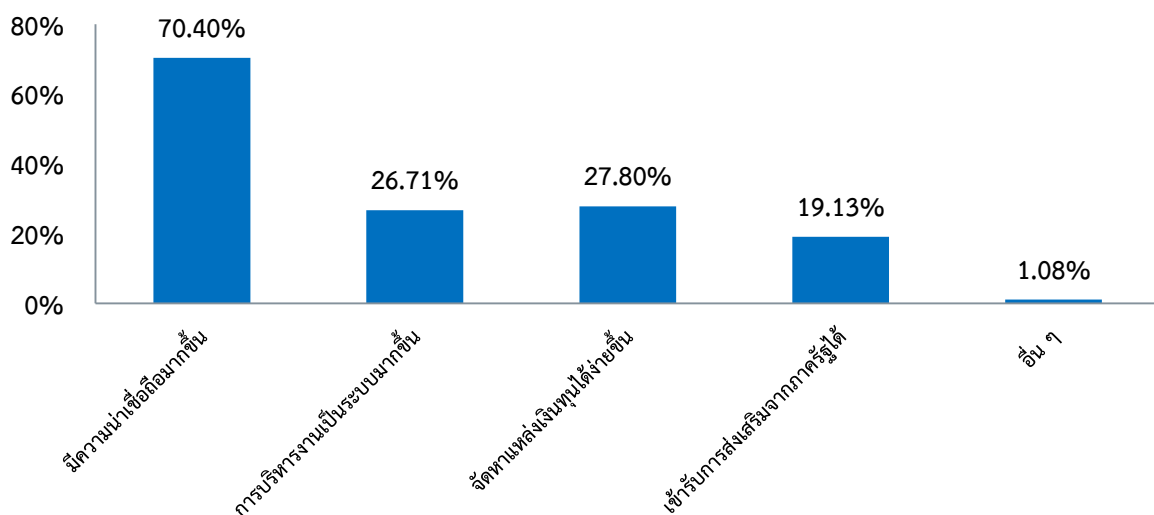
แผนภาพที่ ซ-23 ประเภทของโครงการหรือการรับการสนับสนุนจากภาครัฐของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม START)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

6. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลทำให้ธุรกิจได้รับความน่าเชื่อถือจากลูกค้ามากขึ้น (70.40% ของกลุ่มตัวอย่าง) ในลำดับถัดมา ผู้ประกอบการเห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลทำให้ธุรกิจสามารถจัดหาแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น (27.80% ของกลุ่มตัวอย่าง) และก่อให้เกิดการบริหารงานที่เป็นระบบมากยิ่งขึ้น (26.71% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทั้งนี้ ตัวอย่างของประโยชน์จากการจดทะเบียนนิติบุคคลในรูปแบบอื่น ๆ เช่น การจดทะเบียนนิติบุคคลก่อให้เกิดผลดีต่อการนำเข้าสินค้า เป็นต้น

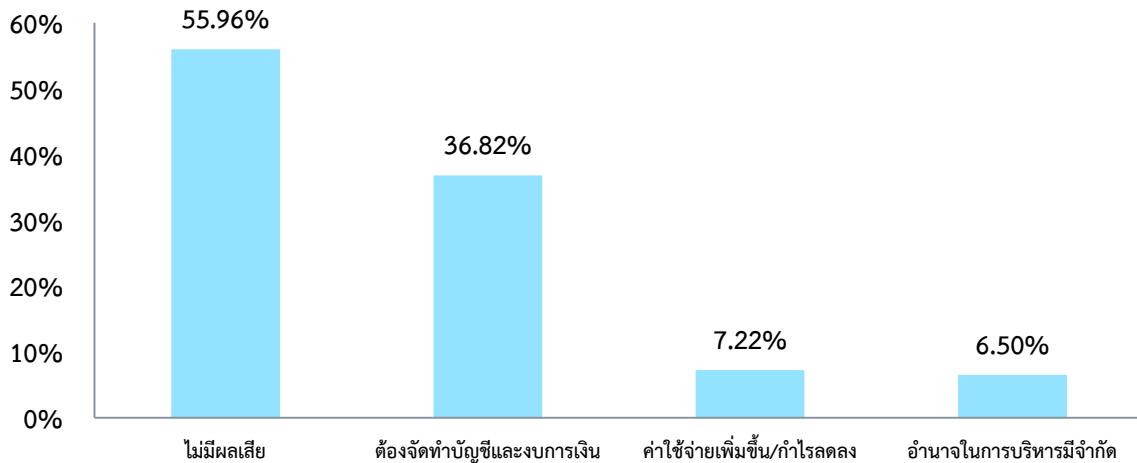
แผนภาพที่ ซ-24 ประโยชน์จากการจดทะเบียนนิติบุคคลของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม START)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

7. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลไม่ก่อให้เกิดผลเสียต่อธุรกิจ (55.96% ของกลุ่มตัวอย่าง) อย่างไรก็ตาม มีผู้ประกอบการบางส่วนเห็นว่าการจดทะเบียนนิติบุคคลทำให้ธุรกิจเกิดภาระในการจัดทำบัญชีและงบการเงิน (36.82% ของกลุ่มตัวอย่าง) ทำให้ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นหรือมีกำไรที่ลดลง (7.22% ของกลุ่มตัวอย่าง) และทำให้อำนาจในการบริหารมีจำกัด (6.50% ของกลุ่มตัวอย่าง)

แผนภาพที่ ข-25 ผลเสียจากการจดทะเบียนนิติบุคคลของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม START)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

8. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการค่อนข้างสูงมาก (96.39% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยการจ้างบริษัท/ผู้รับทำบัญชีมาทำระบบบัญชีให้เป็นรูปแบบที่นิยมใช้มากที่สุด (70.76% ของกลุ่มตัวอย่าง) รูปแบบรองลงมา ได้แก่ การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี (16.61% ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับประเด็นระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง พบว่า สัดส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงและมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงค่อนข้างใกล้เคียงกัน (49.82% และ 50.18% ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ)

ตารางที่ ข-29 การบริหารจัดการภายในองค์กร (กลุ่ม START)

การทำบัญชีหรือนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการ	
ไม่มีการทำบัญชี	3.61%
มี โดยพัฒนาระบบบัญชีของตนเอง	9.03%
มี โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชี	16.61%
มี โดยจ้างบริษัท/ ผู้รับทำบัญชี	70.76%
รวม	100% (277)
ระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	
ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	49.82%
มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง	50.18%
รวม	100% (277)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

9. เมื่อพิจารณาการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมด (93.14% ของกลุ่มตัวอย่าง) พึ่งพาเทคโนโลยีสารสนเทศในการประกอบธุรกิจ อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาเกี่ยวกับการพัฒนาฝีมือแรงงาน และการวิจัยและพัฒนาของธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน (52.71% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ (89.89% ของกลุ่มตัวอย่าง) ดังนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้เน้นการรับเทคโนโลยีสารสนเทศจากภายนอก โดยให้ความสนใจไม่มากกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กรเองไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาฝีมือแรงงาน หรือการวิจัยและพัฒนา ซึ่งเป็นไปได้ว่าการที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้อยู่ในขั้นเริ่มต้นทำธุรกิจทำให้ยังไม่มีความสามารถเพียงพอทั้งทางด้านของเงินทุนและความรู้ ที่จะมุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจโดยพัฒนาศักยภาพผลิตจากภายในองค์กร ดังนั้น เพื่อเป็นการช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขัน ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อเป็นส่วนช่วยให้เกิดความตระหนักเกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพการผลิตภายในองค์กร รวมทั้งมีความสามารถเพียงพอที่จะพัฒนาศักยภาพผลิตด้วยตนเอง

ตารางที่ ข-30 การพัฒนาและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ (กลุ่ม START)

การพัฒนาฝีมือแรงงาน	
ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	52.71%
มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	47.29%
รวม	100% (277)
การวิจัยและพัฒนา	
ไม่มีการวิจัยและพัฒนา	89.89%
มีการวิจัยและพัฒนา	10.11%
รวม	100% (277)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ	
ไม่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	6.86%
ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	93.14%
รวม	100% (277)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

10. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (84.48% ของกลุ่มตัวอย่าง) สำหรับองค์กรเอกชนที่กลุ่มผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้เป็นสมาชิกมากที่สุดคือ หอการค้า (10.47% ของกลุ่มตัวอย่าง) ลำดับถัดมา ได้แก่ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (4.69% ของกลุ่มตัวอย่าง) โดยที่ไม่มีผู้ประกอบการรายใดเป็นสมาชิกของสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทยเลย

เมื่อพิจารณาตามลักษณะการดำเนินการหลัก พบว่า ธุรกิจค้าส่ง เป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่ไม่ได้เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (89.66% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจค้าส่ง) ส่วนธุรกิจบริการเป็นลักษณะการดำเนินการธุรกิจที่เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนมากที่สุด (17.86% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจบริการ) ทั้งนี้ มีเพียงธุรกิจผลิตสินค้าที่เป็นสมาชิกขององค์กรเอกชนอื่น ๆ เช่น สภาธุรกิจไทย-ลาว (1.69% ของกลุ่มตัวอย่างธุรกิจผลิตสินค้า)

ตารางที่ ซ-31 การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (กลุ่ม START)

	ธุรกิจผลิตสินค้า	ธุรกิจค้าส่ง	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจบริการ	รวมทุกธุรกิจ
ไม่ได้เป็นสมาชิก	86.44%	89.66%	85.71%	82.14%	84.48% (234)
เป็นสมาชิก	13.56%	10.34%	14.29%	17.86%	15.52% (43)
หอการค้า	8.47%	6.90%	8.16%	12.86%	10.47% (29)
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	3.39%	3.45%	6.12%	5.00%	4.69% (13)
สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00% (0)
อื่น ๆ	1.69%	0.00%	0.00%	0.00%	0.36% (1)
รวม	100% (59)	100% (29)	100% (49)	100% (140)	100% (277)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

11. ผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฏ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ (90.61% ของกลุ่มตัวอย่าง) ยิ่งไปกว่านั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในกลุ่มนี้ไม่ประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (96.39% ของกลุ่มตัวอย่าง) และไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย (95.67% ของกลุ่มตัวอย่าง) อีกด้วย

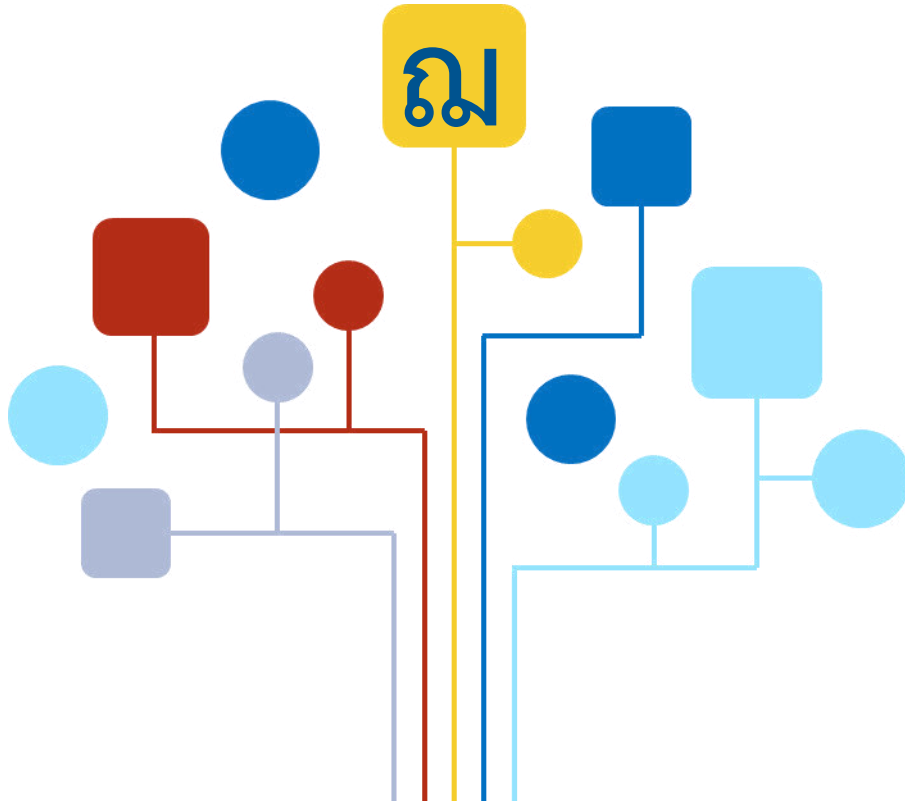
ตารางที่ ซ-32 ปัญหา/ อุปสรรคทางด้านกฎหมาย กฏ ระเบียบ และภาษี
ในการดำเนินธุรกิจ (กลุ่ม START)

การประสบปัญหา/อุปสรรคกับกฎหมาย กฏ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	
ไม่เป็นปัญหา/อุปสรรค	90.61%
เป็นปัญหา/อุปสรรค	9.39%
รวม	100% (277)
การประสบปัญหาในการขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	
ไม่ประสบปัญหา	96.39%
ประสบปัญหาใช้ระยะเวลานาน	1.81%
ประสบปัญหาใช้เอกสารประกอบจำนวนมาก	0.00%
ประสบปัญหาขั้นตอนการขอคืนมีหลายขั้นตอน	1.81%
รวม	100% (277)
การประสบปัญหาเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ไม่ประสบปัญหา	95.67%
ประสบปัญหาไม่ได้ดำเนินการตามกำหนด ทำให้เสียค่าปรับ	0.36%
ประสบปัญหากับสภาพคล่องทางธุรกิจ	3.25%
ประสบปัญหาเพิ่มขึ้นขั้นตอนเพิ่มขึ้นทางธุรกิจ	0.72%
รวม	100% (277)

หมายเหตุ: ในวงเล็บคือจำนวนผู้ประกอบการ

ภาคผนวก ฅ

ผลการวิเคราะห์สถานการณ์
ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME
จากผลการสำรวจ



ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ของ กลุ่มผู้ประกอบการ SME จากผลการสำรวจ

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นข้อมูลรายละเอียดการวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ปัญหาในการดำเนินธุรกิจและรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ โดยข้อมูลทั้งหมดจะนำไปใช้เป็นแนวทางสำหรับการวิเคราะห์และทบทวนร่างแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ. 2560-2564) ต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME เพื่อแสดงให้เห็นถึงสถานภาพของกลุ่มผู้ประกอบการ SME แบ่งแนวทางการศึกษาออกเป็นเป็น 2 ส่วนย่อย ได้แก่ ส่วนที่หนึ่งเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน (Internal Situation) และส่วนที่สองเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก (External Situation) ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME

สำหรับการวิเคราะห์สถานการณ์ภายในนั้น ที่ปรึกษา ได้ประยุกต์ใช้กรอบแนวคิดของแมคคินซี (McKinsey 7 s Framework) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกันของ 7 องค์ประกอบ ได้แก่ 1) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ 2) โครงสร้างขององค์กร 3) ระบบการทำงาน 4) บุคลากร 5) รูปแบบการบริหารจัดการ 6) วัฒนธรรมองค์กร 7) ทักษะ ความรู้ ความสามารถ โดยพิจารณาในประเด็นของจุดแข็งและจุดอ่อนที่เด่นชัด เพื่อสะท้อนสถานการณ์ภายในเชิงภาพรวมของกลุ่มผู้ประกอบการ SM

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก ในการศึกษาครั้งนี้ได้ประยุกต์ใช้กรอบแนวคิด C-PEST Analysis ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ผลกระทบจากปัจจัยที่สำคัญ 5 ปัจจัย ได้แก่ 1) ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง 2) สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ 3) สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชน 4) เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ 5) สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยพิจารณาครอบคลุมประเด็นโอกาสและอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการ SME อย่างเด่นชัด

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง

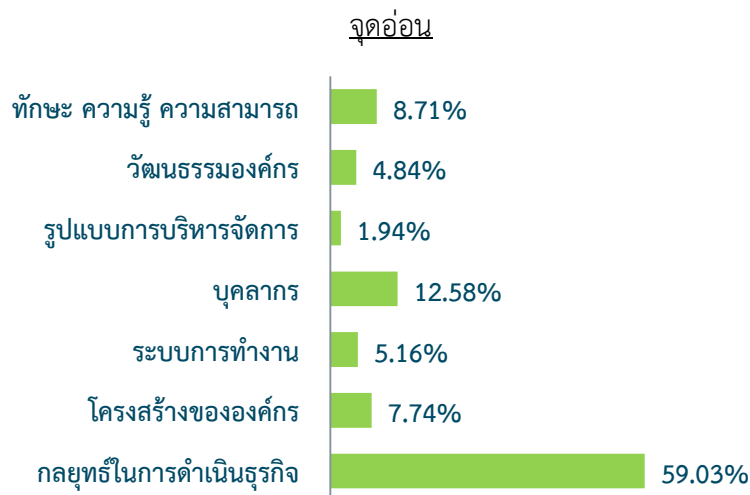
■ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

จากการสำรวจ พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงมีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (32.70% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจ **อันดับที่ 2:** ระบบการทำงาน (18.55% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีลำดับขั้นตอนการทำงาน (work flow) ที่ชัดเจน มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่น ระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น และมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น ควบคุมคุณภาพการผลิต (QC) การทำข้อตกลงทางธุรกิจ

จัดทำเป็นลายลักษณ์อักษรทุกครั้ง เป็นต้น อันดับที่ 3: ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (15.72% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ผู้บริหารและบุคลากรได้รับการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การประชุม สัมมนา เป็นต้น บุคลากรมีความคิดริเริ่ม สามารถแสวงหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน มีการพัฒนาหรือรับเทคโนโลยี/นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง สร้างสินค้าให้เอกลักษณ์ มีสูตรเฉพาะเป็นของตนเอง อันดับที่ 4: โครงสร้างขององค์กร (13.84% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และการตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง อันดับที่ 5: บุคลากร (9.43% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรมีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ และบุคลากรมีเพียงพอกับปริมาณงาน อันดับที่ 6: วัฒนธรรมองค์กร (5.66% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ความจริงใจต่อลูกค้าในการดำเนินธุรกิจ และเปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น อันดับที่ 7: รูปแบบการบริหารจัดการ (4.09% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การให้ความสำคัญกับผลสำเร็จในการดำเนินงาน และความรวดเร็วในการดำเนินงาน มีการสร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับคู่ค้า เพื่อสร้างความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว

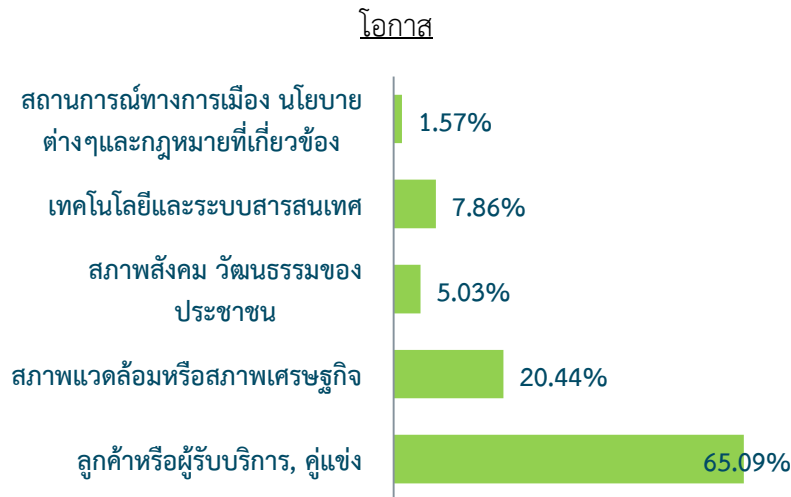


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 310 ราย

ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงมีจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (59.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ แผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง และไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน อันดับที่ 2: บุคลากร (12.58% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจเนื่องงานการบริหารงานด้านบุคลากรของธุรกิจยังขาดประสิทธิภาพ ทำให้ไม่สามารถรักษาบุคลากรไว้กับธุรกิจได้ อันดับที่ 3: ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (8.71% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน และขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/ นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 4: โครงสร้างขององค์กร (7.74% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และการตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง อันดับที่ 5: ระบบการทำงาน (5.16% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ไม่มีรูปแบบการประสานงานระหว่างฝ่าย และมีการจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ ขาดระบบ หรือโปรแกรมที่ช่วยในการบริหารจัดการงานสนับสนุนองค์กร เช่น ระบบบัญชี อันดับที่ 6: วัฒนธรรมองค์กร (4.84% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี

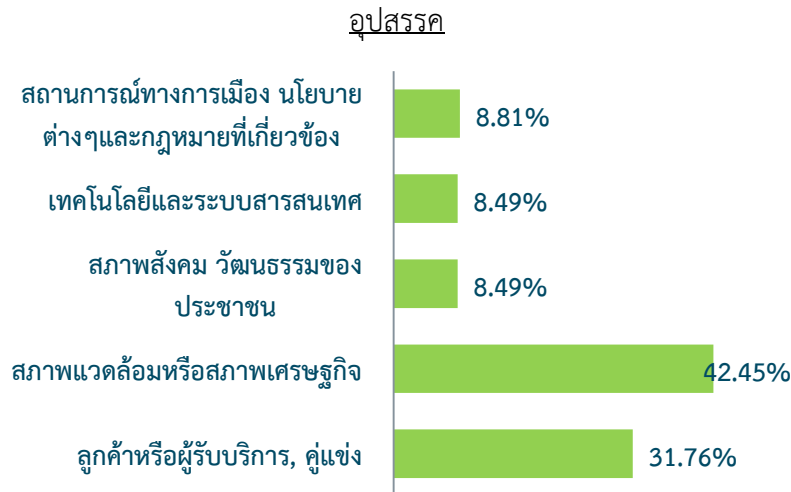
ระหว่างบุคลากร และความผูกพันกับองค์กร และไม่เปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น **อันดับที่ 7:** รูปแบบการบริหารจัดการ (1.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดการมีส่วนร่วมของบุคลากร ขาดความยืดหยุ่นในการทำงาน และขาดความรับผิดชอบต่อสังคม อำนาจและองค์ความรู้กระจุกตัวอยู่ที่เจ้าของกิจการ หรือบุคคลในองค์กรเพียงคนเดียว ทำให้งานอาจจะหยุดชะงักได้ถ้าบุคคลดังกล่าวมีเหตุให้ไม่สามารถปฏิบัติงานได้

■ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

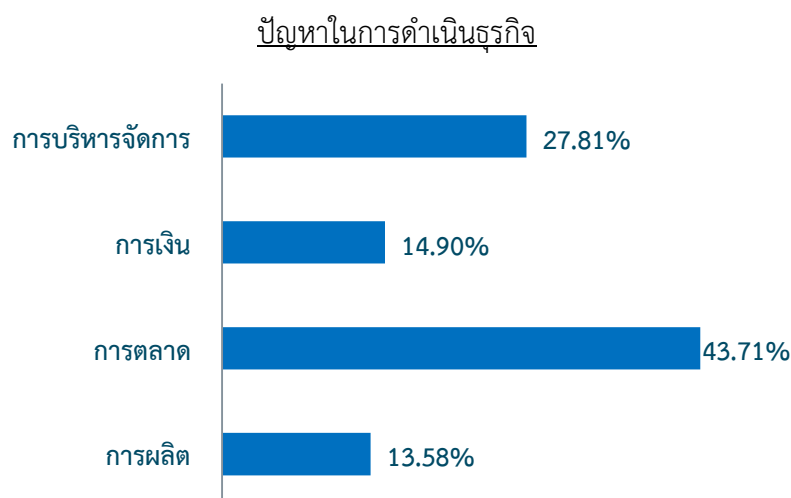
จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ประเด็นโอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (65.09% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต และลูกค้าต้องการสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากขึ้น เช่น สินค้าเพื่อสุขภาพ **อันดับที่ 2:** สภาพแวดล้อมหรือสภาพเศรษฐกิจ (20.44% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว และโครงสร้างพื้นฐานมีการขยายตัวครอบคลุมมากขึ้น เช่น ระบบขนส่ง อินเทอร์เน็ต เป็นต้น **อันดับที่ 3:** เทคโนโลยีและสารสนเทศ (7.86% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น **อันดับที่ 4:** สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (5.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เขตเมืองขยายตัวมากขึ้น **อันดับที่ 5:** สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (1.57% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME สอดคล้องกับความต้องการมากขึ้น และการเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรีช่วยให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: สภาพแวดล้อมหรือสภาพเศรษฐกิจ (42.45% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาพเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว อันดับที่ 2: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (31.76% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ คู่แข่งเพิ่มขึ้น อันดับที่ 3: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (8.81% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง และนโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการ อันดับที่ 4: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (8.49% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น อันดับที่ 4 (รวม): เทคโนโลยีและสารสนเทศ (8.49% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีสมัยใหม่มีต้นทุนสูง ทำให้เข้าถึงได้ยาก และเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว

- การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

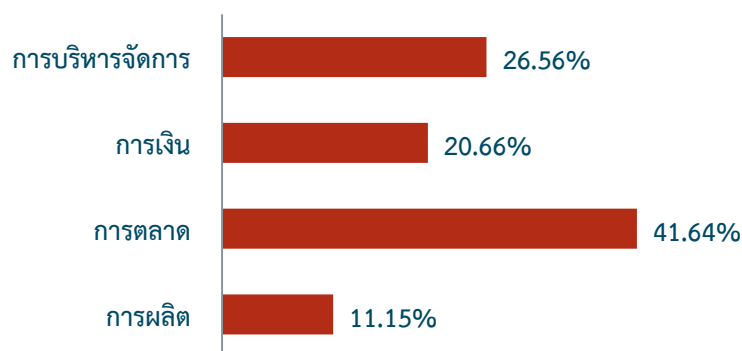


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 302 ราย

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (43.71% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย ราคาสินค้าไม่เป็นที่รู้จัก และราคาไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับผู้บริโภค อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (27.81% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ สินค้าที่สั่งนำเข้าจากต่างประเทศไม่ค่อยได้มาตรฐาน หรือคุณลักษณะที่ตรงตามสัญญา จึงต้องดำเนินการ ตรวจสอบคุณภาพสินค้าอีกครั้ง ทำให้ต้นทุนในการบริหารจัดการเพิ่มสูงขึ้น อันดับที่ 3 คือ ด้านการเงิน (14.90% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุน และขาดเงินสดหมุนเวียนภายในธุรกิจ และ อันดับที่ 4 คือ ด้านการผลิต (13.58% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ผลกระทบจากการปรับตัวขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ เทคโนโลยีการผลิตหรือให้บริการสินค้าล้าสมัย และต้นทุนโลจิสติกส์ต่อหน่วยสูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่

นอกจากนี้ นโยบายของภาครัฐบางส่วนยังไม่ครอบคลุมธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บางนโยบายไม่สามารถนำมาปฏิบัติได้จริง หรือมีเงื่อนไขที่เป็นอุปสรรคต่อการรับประโยชน์จากนโยบายดังกล่าว

รูปแบบการสนับสนุนที่ต้องการ



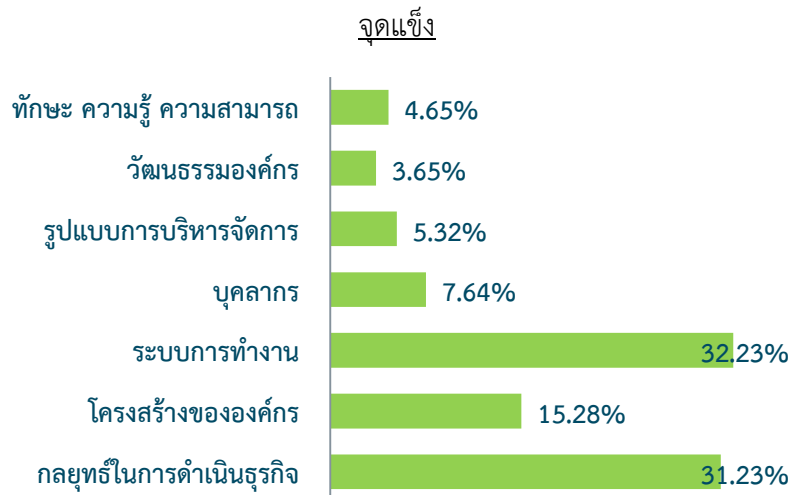
หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 305 ราย

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงนำไปสู่รูปแบบการสนับสนุนที่กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูงต้องการ ได้แก่ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (41.64% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ มีหลักสูตรอบรมให้ตรงความต้องการของผู้ประกอบการ และส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (26.56% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ สนับสนุนด้านเสริมสร้างสุขภาวะที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนาสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน เป็นต้น และเสริมสร้างความรู้ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจผ่านเว็บไซต์และคู่มือการประกอบธุรกิจ อันดับที่ 3 คือ ด้านการเงิน (20.66% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ให้คำปรึกษาและสร้างระบบที่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น การให้ความรู้และสร้างความเข้าใจถึงประโยชน์จากการทำรายงานทางการเงิน และการขยายวงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น และ อันดับที่ 4 คือ ด้านการผลิต (11.15% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การฝึกอบรมพัฒนาทักษะบุคลากร

การพัฒนาระบบตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อลดต้นทุนโลจิสติกส์ และให้คำปรึกษาแก่ SME โดยผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับธุรกิจ เพื่อช่วยในการพัฒนาสินค้า หรือยกระดับกระบวนการผลิต

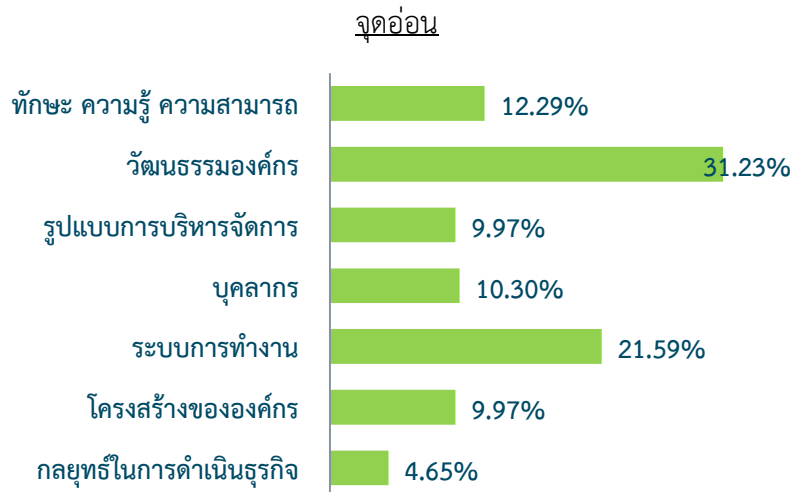
2. กลุ่มประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

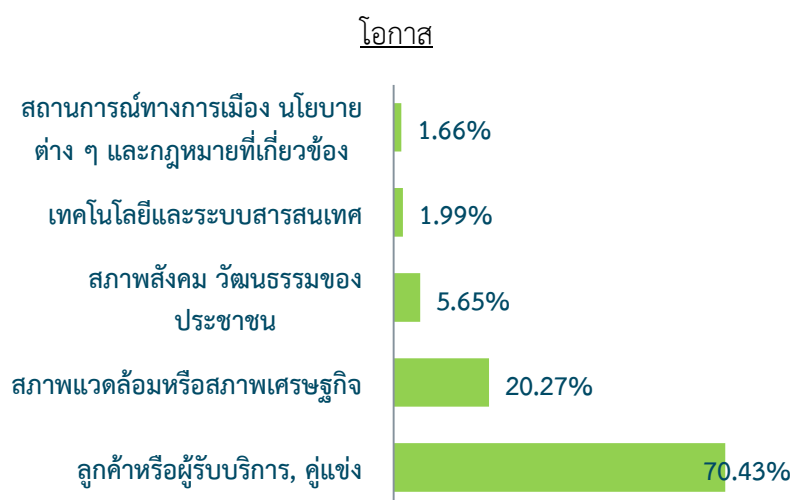
จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 มีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: ระบบการทำงาน (32.23% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่นระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น และมีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน อันดับที่ 2: กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (31.23% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ อันดับที่ 3: โครงสร้างขององค์กร (15.28% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน อันดับที่ 4: บุคลากร (7.64% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรมีความรู้ ความเข้าใจในงาน และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรมีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ และบุคลากรมีความขยัน ตั้งใจ พุ่งเท ในการทำงานอย่างเต็มความสามารถ อันดับที่ 5: รูปแบบการบริหารจัดการ (5.32% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การให้ความสำคัญกับผลสำเร็จในการดำเนินงาน อันดับที่ 6: ทักษะ ความรู้ และความสามารถ (4.65% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ผู้บริหารและบุคลากรได้รับการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การประชุม สัมมนา เป็นต้น และบุคลากรมีความคิดริเริ่มสามารถแสวงหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน อันดับที่ 7: วัฒนธรรมองค์กร (3.65% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ทุกคนมีส่วนร่วมทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรและความผูกพันกับองค์กร



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 มีจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: วัฒนธรรมองค์กร (31.23% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ไม่มีการให้รางวัลและบทลงโทษที่เหมาะสม อันดับที่ 2: ระบบการทำงาน (21.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ อันดับที่ 3: ทัศนศาสตร์ ความรู้ ความสามารถ (12.29% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ และบุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน อันดับที่ 4: บุคลากร (10.30% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรไม่มีความขยัน ตั้งใจ ทุ่มเทในการทำงาน อันดับที่ 5: โครงสร้างขององค์กร (9.97% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อันดับที่ 5 (รวม): รูปแบบการบริหารจัดการ (9.97% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดความยืดหยุ่นในการทำงาน อันดับที่ 7: กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (4.65% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ไม่มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ

■ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ประเด็นโอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (70.43% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต อันดับที่ 2: สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ (20.27% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว อันดับที่ 3: สภาพสังคม วัฒนธรรม ของประชาชน (5.65% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น อันดับที่ 4: เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (1.99% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น อันดับที่ 5: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (1.66% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME สอดคล้องกับความต้องการมากขึ้น

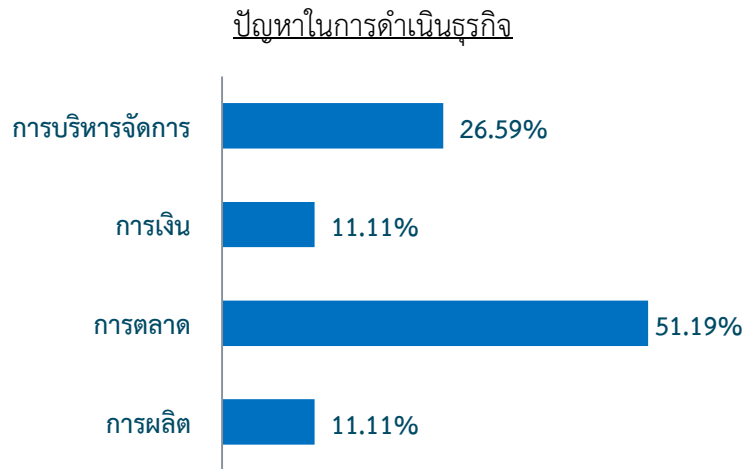
อุปสรรค



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 301 ราย

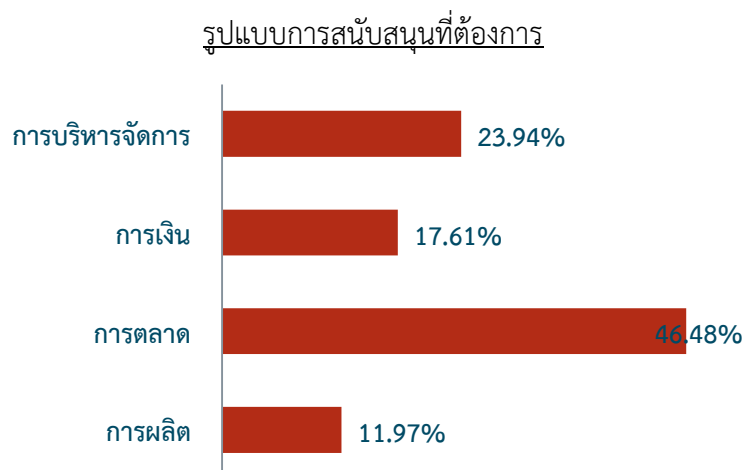
อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (33.22% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ กฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีมากขึ้น และมีความซับซ้อนมากขึ้น และนโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการ อันดับที่ 2: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (32.23% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ คู่แข่งเพิ่มขึ้น อันดับที่ 3: สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ (25.58% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน และสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว อันดับที่ 4: เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (6.31% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ อาชญากรรมอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น และเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว อันดับที่ 5: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (2.66% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น

- การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 252 ราย

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (51.19% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การเข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (26.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ไม่มีแผนรองรับเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิด และขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ อันดับที่ 3 คือ ด้านการเงิน (11.11% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุน และ อันดับที่ 3 (รวม) คือ ด้านการผลิต (11.11% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อหน่วยสูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ รวมทั้งขาดการวิจัยและการพัฒนาในการผลิตสินค้า



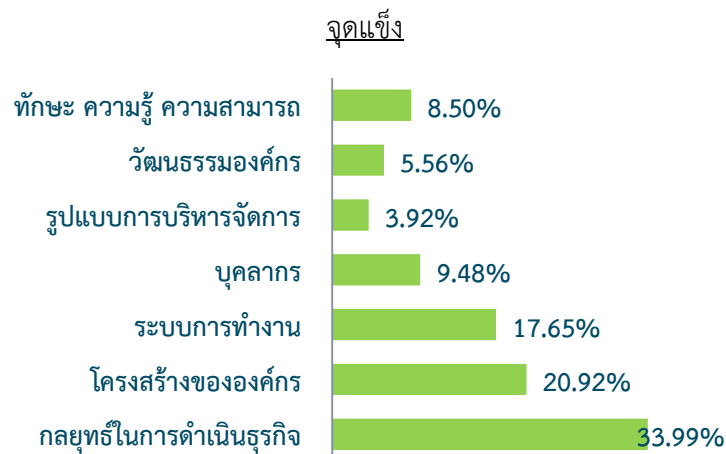
หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 284 ราย

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงนำไปสู่รูปแบบการสนับสนุนที่กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 ต้องการ ได้แก่ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (46.68% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

ในรูปแบบใหม่ ๆ และส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น **อันดับที่ 2** คือ ด้านการบริหารจัดการ (23.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การสร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่าค่าใช้จ่ายจริง และชี้ให้เห็นความสำคัญและจัดอบรมเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง **อันดับที่ 3** คือ ด้านการเงิน (17.61% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การขยายวงเงินสินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น และให้คำปรึกษาและสร้างระบบที่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น และ**อันดับที่ 4** คือ ด้านการผลิต (11.97% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การฝึกอบรมทักษะบุคลากร และการให้คำปรึกษาแก่ SME โดยผู้เชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยีหรือนวัตกรรม

3. กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

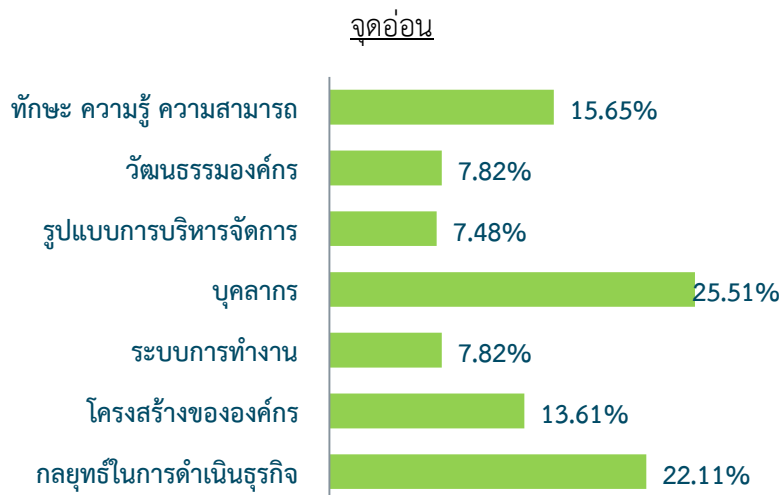
- การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจที่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** ภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ (33.99% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจที่ชัดเจน โดรนแผนจะต้องสามารถปฏิบัติได้จริง และสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า **อันดับที่ 2:** โครงสร้างขององค์กร (20.92% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และการตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง **อันดับที่ 3:** ระบบการทำงาน (17.65% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่น ระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น และมีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน **อันดับที่ 4:** บุคลากร (9.48% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรมีความรู้ ความเข้าใจในงาน และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ บุคลากรมีความขยัน ตั้งใจ พยายามในการทำงานอย่างเต็มความสามารถ และบุคลากรสามารถทำงานทดแทนกันได้ **อันดับที่ 5:** ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (8.50% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรสามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้ นอกเหนือจากงานที่รับผิดชอบ ผู้บริหารและบุคลากรได้รับการพัฒนาความรู้ และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงาน เช่น การประชุม สัมมนา อยู่เป็นประจำทั้งในด้านเทคนิคเพื่อนำมาใช้

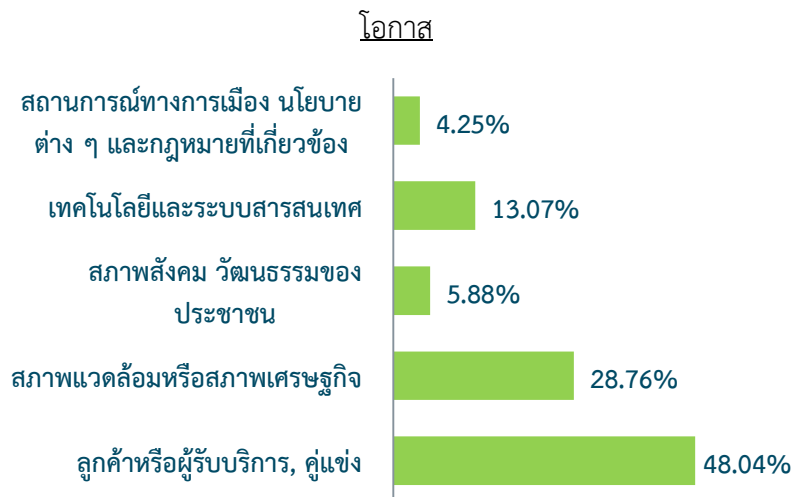
ในการต่อยอดการผลิต และด้านการบริหารจัดการ อันนำไปสู่การทำงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และมีการพัฒนาหรือรับเทคโนโลยี/นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ **อันดับที่ 6:** วัฒนธรรมองค์กร (5.56% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีความจริงใจต่อลูกค้าในการดำเนินธุรกิจ เปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรและความผูกพันกับองค์กร **อันดับที่ 7:** รูปแบบการบริหารจัดการ (3.92% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของบุคลากร ผลสำเร็จในการดำเนินงาน และการบริหารต้นทุน เน้นสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้า



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 294 ราย

ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มีจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** บุคลากร (25.51% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจในงาน กิจการต้องพึ่งพิงแรงงานต่างด้าวจำนวนมาก ในขณะที่ขั้นตอนการดำเนินการกับทางภาครัฐมีจำนวนมากและใช้เวลานาน ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง **อันดับที่ 2:** กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (22.11% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ไม่มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน และมีการกำหนดกลยุทธ์ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน **อันดับที่ 3:** ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (15.65% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่สามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้ และบุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน **อันดับที่ 4:** โครงสร้างขององค์กร (13.61% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง การที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่งผลให้ไม่ได้รับความน่าเชื่อถือในกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ **อันดับที่ 5:** ระบบการทำงาน (7.82% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ และมีลำดับขั้นตอนการทำงานไม่ชัดเจน **อันดับที่ 5 (รวม):** วัฒนธรรมองค์กร (7.82% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ความเอาใจใส่ต่อลูกค้ายังไม่เพียงพอ **อันดับที่ 7:** รูปแบบการบริหารจัดการ (7.48% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดความรอบคอบในการบริหารต้นทุน ขาดการมีส่วนร่วมของบุคลากร และขาดความยืดหยุ่นในการทำงาน

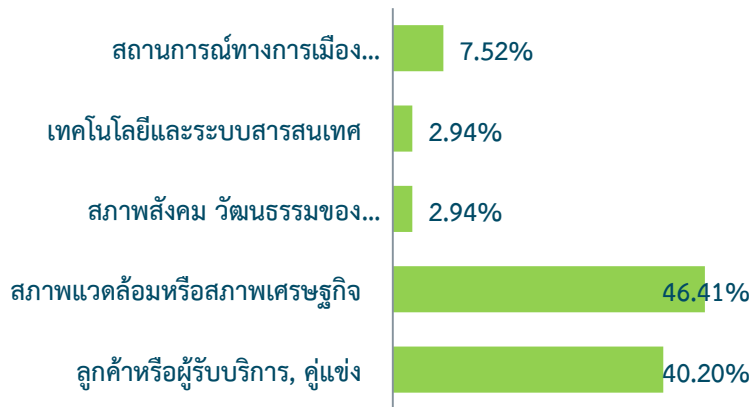
■ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ประเด็นโอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (48.04% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ความนิยมบริโภคสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักเติบโต นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะ ทำให้กิจการได้เปรียบคู่แข่งที่ขาดทักษะในการผลิตสินค้าดังกล่าว ทำให้กิจการสามารถแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจนทำให้ง่ายต่อการทำการตลาด **อันดับที่ 2:** สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ (28.76% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัวและโครงสร้างพื้นฐานมีการขยายตัวครอบคลุมมากขึ้น เช่น ระบบขนส่ง อินเทอร์เน็ต เป็นต้น **อันดับที่ 3:** เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (13.07% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น **อันดับที่ 4:** สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (5.88% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เขตเมืองขยายตัวมากขึ้น และเทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น **อันดับที่ 5:** สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (4.25% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME สอดคล้องกับความต้องการมากขึ้น และการเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรีช่วยให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น

อุปสรรค

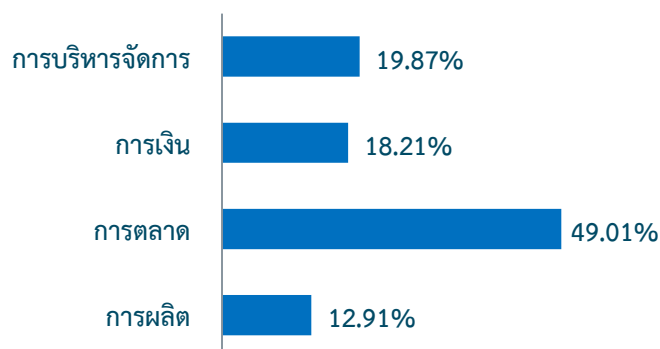


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 306 ราย

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ (46.41% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว อันดับที่ 2: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (40.20% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ คู่แข่งเพิ่มขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักซบเซา แนวโน้มของลูกค้าที่นิยมสินค้าราคาถูกคุณภาพต่ำ ทำให้กิจการถูกแย่งส่วนแบ่งการตลาดเนื่องด้วยกิจการเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงนำไปสู่ราคาที่สูงกว่าสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ อันดับที่ 3: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (7.52% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง และการเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรี ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น อันดับที่ 4: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (2.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น อันดับที่ 4 (รวม): เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (2.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีสมัยใหม่มีต้นทุนสูง ทำให้เข้าถึงได้ยาก อาชญากรรมอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น และเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว

- การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ

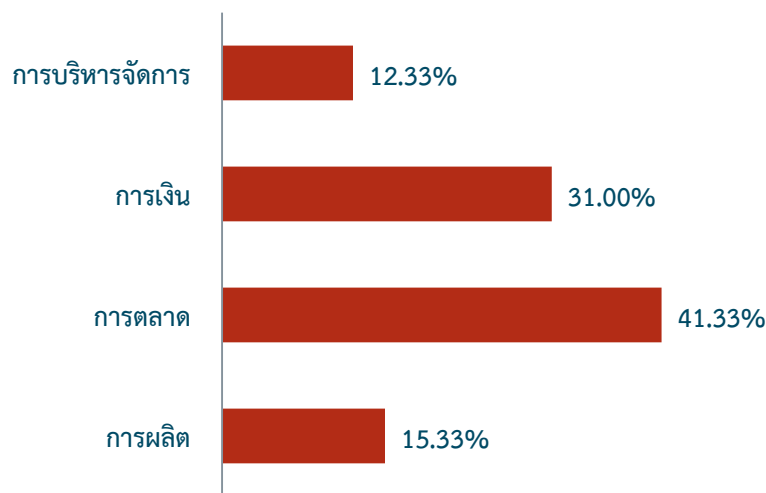
ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 302 ราย

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจ เป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (49.01% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การเข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย และราคายังไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับผู้บริโภค อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (19.87% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะด้านทรัพยากรบุคคล อันดับที่ 3 คือ ด้านการเงิน (18.21% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดเงินสดหมุนเวียนภายในธุรกิจ และขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุน และ อันดับที่ 4 คือ การผลิต (12.91% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อหน่วยสูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ และต้นทุนค่าแรงที่สูงขึ้นอันเป็นผลจากนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ ปริมาณคู่แข่งที่มีเพิ่มขึ้นทำให้เกิดปัญหาการแข่งขันวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต

รูปแบบการสนับสนุนที่ต้องการ

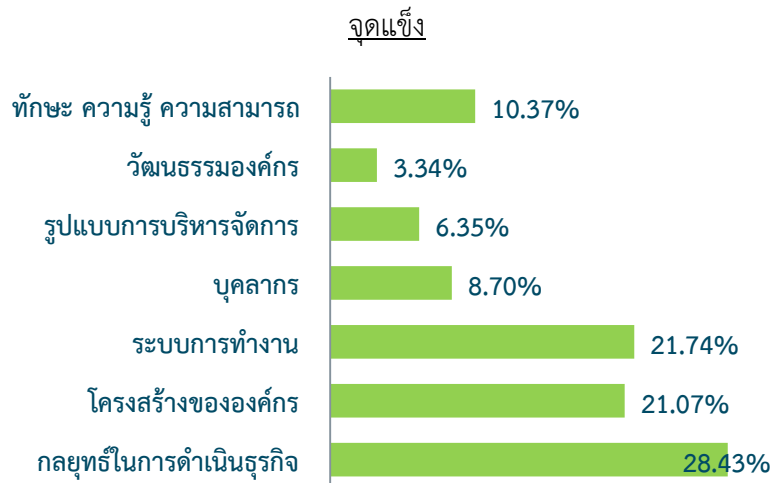


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 300 ราย

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงนำไปสู่รูปแบบการสนับสนุนที่กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี ต้องการ ได้แก่ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (41.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และการส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น ต้องการความช่วยเหลือด้านการทำการตลาดในต่างประเทศ อันดับที่ 2 คือ ด้านการเงิน (31.00% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับหน่วยงานของรัฐที่ค้ำประกันสินเชื่อให้กับ SME ขยายวงเงินสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้มากขึ้น และการให้คำปรึกษาและสร้างระบบที่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น อันดับที่ 3 คือ การผลิต (15.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การฝึกอบรมพัฒนาทักษะแรงงาน และการให้คำปรึกษาแก่ SME โดยผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับธุรกิจ อันดับที่ 4 คือ ด้านการบริหารจัดการ (12.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ และการสนับสนุนด้านเสริมสร้างสุขภาพที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนาสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน ต้องการความช่วยเหลือในเรื่องของการนำแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงาน โดยอยากให้ช่วยลดขั้นตอนและระยะเวลาในการดำเนินการ

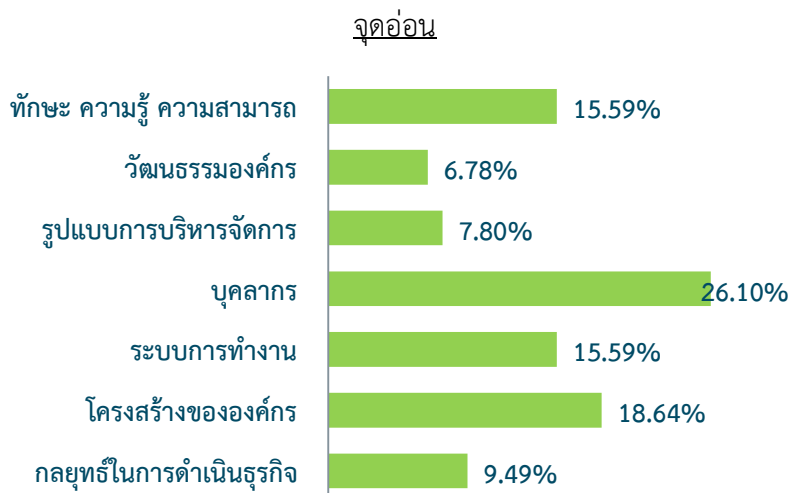
4. กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

- การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

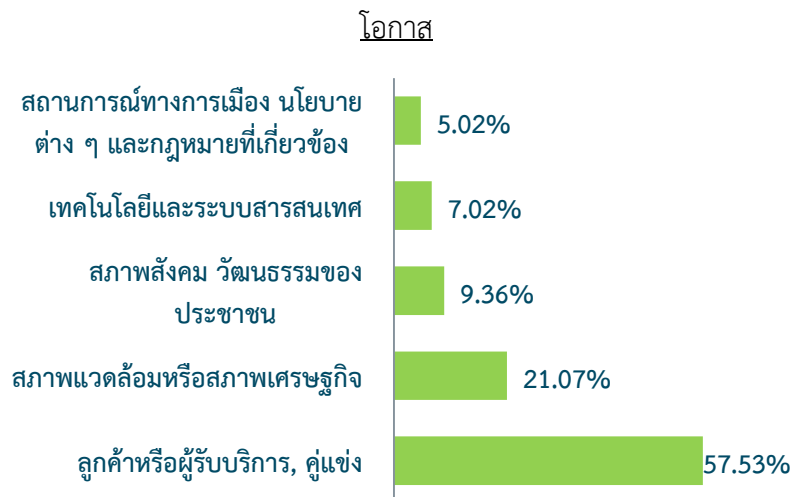
จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่มีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (28.43% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการกำหนดเป้าหมายในการทำธุรกิจ อันดับที่ 2: ระบบการทำงาน (21.74% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน มีการประสานงานกันภายในองค์กรมีประสิทธิภาพ และมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น ควบคุมคุณภาพการผลิต (QC) เป็นต้น อันดับที่ 3: โครงสร้างขององค์กร (21.07% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน และการตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการจัดโครงสร้างองค์กรที่เน้นการกระจายอำนาจ เจ้าหน้าที่สามารถตัดสินใจเองได้ไม่ต้องรอผู้บริหาร หรือเจ้าของกิจการ อันดับที่ 4: ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (10.37% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการพัฒนาหรือรับเทคโนโลยี/ นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ ผู้บริหารและบุคลากรได้รับการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง เช่น การประชุม สัมมนา เป็นต้น และบุคลากรมีความคิดริเริ่ม สามารถแสวงหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน อันดับที่ 5: บุคลากร (8.70% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรมีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ และบุคลากรมีความรู้ความเข้าใจเนื้องาน และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันดับที่ 6: รูปแบบการบริหารจัดการ (6.35% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การให้ความสำคัญกับความรวดเร็วในการดำเนินงาน และการบริหารต้นทุน อันดับที่ 7: วัฒนธรรมองค์กร (3.34% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีความจริงจังต่อลูกค้าในการดำเนินธุรกิจ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากรและความผูกพันกับองค์กร และเปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 295 ราย

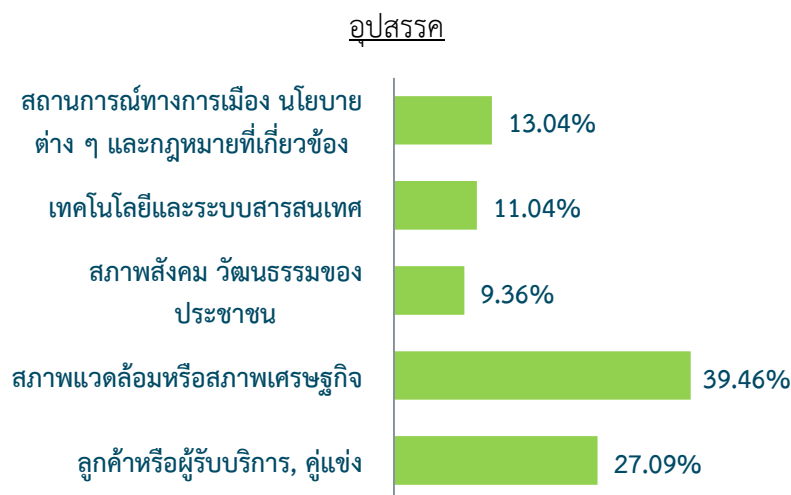
ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่มีจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจที่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: บุคลากร (26.10% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน บุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจในงาน และบุคลากรมีคุณสมบัติไม่ตรงกับงานที่รับผิดชอบ ผู้ประกอบการไม่สามารถแบ่งแยกแรงงานที่มีฝีมือกับแรงงานที่ไม่มีฝีมือได้ เนื่องจากไม่มีหลักฐานในการบ่งบอกว่าผู้สมัครงานคนไหนเป็นแรงงานที่มีฝีมือ ซึ่งอาจจะเป็นเพราะตัวผู้สมัครเองขาดโอกาสในการเข้ารับการทดสอบ หรือภาครัฐไม่มีการออกหลักฐานดังกล่าวได้ อันดับที่ 2: โครงสร้างขององค์กร (18.64% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง และไม่สามารถมอบหมายงานให้ผู้อื่นปฏิบัติหน้าที่แทนได้ อันดับที่ 3: ระบบการทำงาน (15.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีลำดับขั้นตอนการทำงานไม่ชัดเจน มีการจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ และไม่มีรูปแบบการประสานงานระหว่างฝ่าย อันดับที่ 3 (รวม): ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (15.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดการพัฒนาเทคโนโลยี/ นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ และบุคลากรขาดความคิดริเริ่มในการหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน อันดับที่ 5: ทรัพยากรในการดำเนินธุรกิจ (9.49% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการกำหนดกลยุทธ์ที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และไม่มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ อันดับที่ 6: รูปแบบการบริหารจัดการ (7.80% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดความยืดหยุ่นในการทำงาน ไม่มีรูปแบบการบริหารจัดการที่ชัดเจน และขาดความรอบคอบในการบริหารต้นทุน อันดับที่ 7: วัฒนธรรมองค์กร (6.78% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ไม่เปิดโอกาสให้มีการซักถามและรับฟังความคิดเห็น และไม่มีการให้รางวัลและบทลงโทษที่เหมาะสม

การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

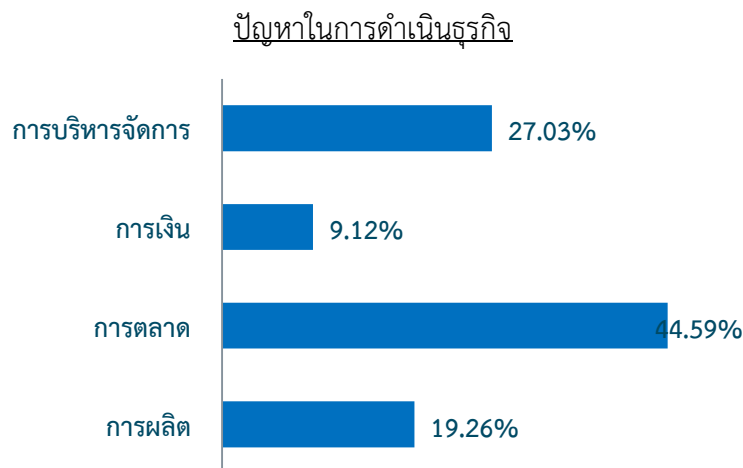
จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ประเด็นโอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (57.53% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ลูกค้าต้องการสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากขึ้น และการกระจายงานที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กรให้หน่วยงานอื่น (outsource) ดำเนินการมากขึ้น อันดับที่ 2: สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ (21.07% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ช่องทางในการลงทุน จัดหาเงินทุนของภาคธุรกิจที่มีมากขึ้น และสถานะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว อันดับที่ 3: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (9.36% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น อันดับที่ 4: เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (7.02% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น และสามารถดำเนินธุรกิจผ่านระบบออนไลน์ได้อย่างปลอดภัยมากขึ้น อันดับที่ 5: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (5.02% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรี ช่วยให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 299 ราย

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: สภาพแวดล้อม หรือสภาพเศรษฐกิจ (39.46% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว อันดับที่ 2: ลูกค้ายหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (27.09% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ คู่แข่งเพิ่มขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักซบเซา อันดับที่ 3: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (13.04% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรี ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง และกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีมากขึ้น และมีความซับซ้อนมากขึ้น อันดับที่ 4: เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (11.04% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีสมัยใหม่มีต้นทุนสูง ทำให้เข้าถึงได้ยาก และเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงรวดเร็ว อันดับที่ 5: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (9.36% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น

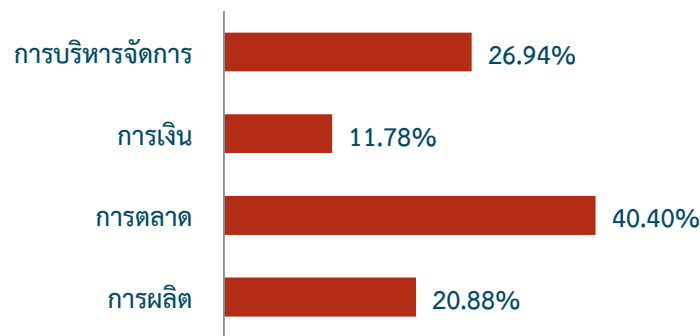
- การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 296 ราย

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (44.59% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น เข้าไม่ถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีอยู่อย่างหลากหลาย และข้อมูลในการทำตลาดต่างประเทศไม่เพียงพอ อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (27.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้/การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ อันดับที่ 3 คือ ด้านการผลิต (19.26% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ต้นทุนโลจิสติกส์ที่สูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่ และเทคโนโลยีการผลิตที่ขาดความทันสมัย เช่น เครื่องจักรเก่า และ อันดับที่ 4 คือ ด้านการเงิน (9.12% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุน และขาดเงินสดหมุนเวียนภายในธุรกิจ

รูปแบบการสนับสนุนที่ต้องการ

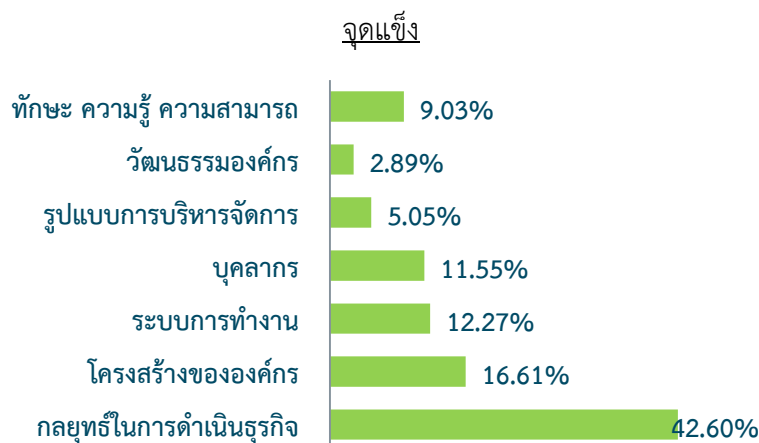


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 297 ราย

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงนำไปสู่รูปแบบการสนับสนุนที่กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ต้องการ ได้แก่ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (40.40% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้/ฝึกทักษะเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบใหม่ ๆ และการส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ เป็นต้น อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (26.94% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ การสนับสนุนด้านเสริมสร้างสุขภาวะที่ดีของแรงงาน เช่น พัฒนาสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน เป็นต้น และการสร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่าค่าใช้จ่ายจริง อันดับที่ 3 คือ ด้านการผลิต (20.88% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น พัฒนาระบบตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ และการฝึกอบรมพัฒนาความรู้และทักษะในด้านต่าง ๆ ของบุคลากร และ อันดับที่ 4 คือ ด้านการเงิน (11.78% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การอบรมให้ความรู้ความเข้าใจสำหรับประโยชน์จากการจัดทำรายงานทางการเงิน และการให้คำปรึกษาและสร้างระบบพี่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME

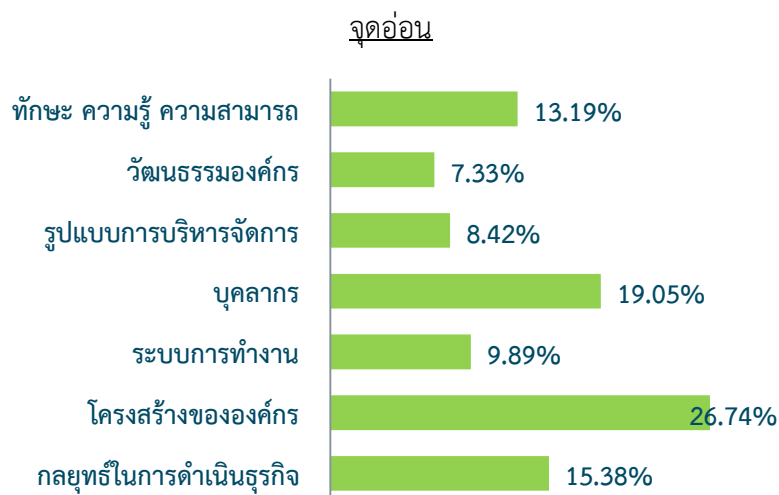
5. กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

- การวิเคราะห์สถานการณ์ภายใน



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่มีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจที่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (42.60% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน เน้นการทำธุรกิจและการตลาดที่แตกต่างจาก ผู้ประกอบการรายอื่น ๆ เช่น การทำ Digital Marketing และมีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง **อันดับที่ 2:** โครงสร้างองค์กร (16.61% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีผังโครงสร้าง/การแบ่งหน้าที่ในการดำเนินงานอย่างชัดเจน **อันดับที่ 3:** ระบบการทำงาน (12.27% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดระบบการทำงานของแต่ละฝ่าย เช่นระบบการบัญชีการเงิน ระบบพัสดุ เป็นต้น และมีลำดับขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน **อันดับที่ 4:** บุคลากร (11.55% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรมีความรู้ ความเข้าใจในงาน และสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบุคลากรมีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ **อันดับที่ 5:** ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (9.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรสามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้นอกเหนือจากงานที่รับผิดชอบ และบุคลากรมีความคิดริเริ่ม สามารถแสวงหาสิ่งใหม่ ๆ หรือแนวทางใหม่ ๆ ในการปฏิบัติงาน **อันดับที่ 6:** รูปแบบการบริหารจัดการ (5.05% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การให้ความสำคัญกับผลสำเร็จในการดำเนินงาน การมีส่วนร่วมของบุคลากร และการบริหารต้นทุน **อันดับที่ 7:** วัฒนธรรมองค์กร (2.89% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ทุกคนมีส่วนร่วมทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และมีความจริงใจต่อลูกค้าในการดำเนินธุรกิจ

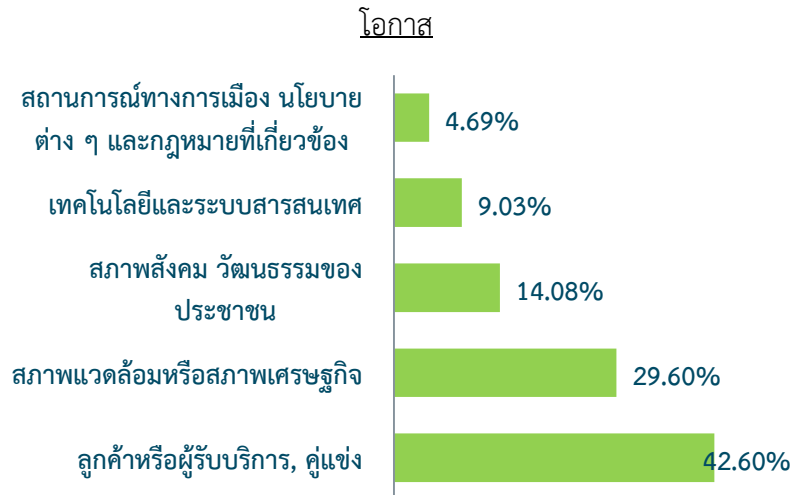


หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 273 ราย

ขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่มีจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจเมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ **อันดับที่ 1:** โครงสร้างองค์กร (26.74% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจโดยตรง และการตัดสินใจต้องอาศัยความคิดเห็นของผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่ายที่เกี่ยวข้อง **อันดับที่ 2:** บุคลากร (19.05% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ ความเข้าใจในงาน **อันดับที่ 3:** กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (15.38% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ แผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานไม่สามารถนำไปใช้ได้จริง และไม่มีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ **อันดับที่ 4:** ทักษะ ความรู้ ความสามารถ (13.19% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ บุคลากรไม่สามารถปฏิบัติงานทดแทนกันได้ และผู้บริหารและบุคลากรขาดการพัฒนาความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง **อันดับที่ 5:** ระบบการทำงาน (9.89% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ มีการจัดระบบการทำงานของบางฝ่ายขาดประสิทธิภาพ ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงเพื่อป้องกันข้อผิดพลาด เช่น ควบคุมคุณภาพการผลิต เป็นต้น **อันดับที่ 6:**

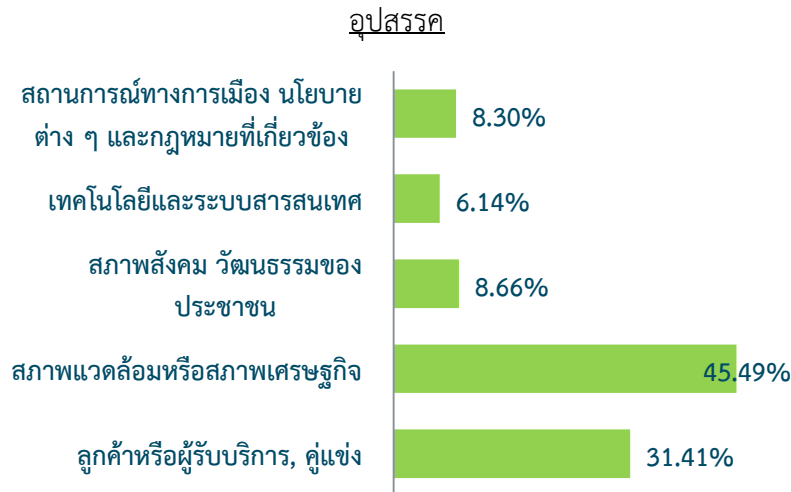
รูปแบบการบริหารจัดการ (8.42% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ขาดการมีส่วนร่วมของบุคลากร และขาดความยืดหยุ่นในการทำงาน อันดับที่ 7: วัฒนธรรมองค์กร (7.33% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ความเอาใจใส่ต่อลูกค้าอย่างไม่เพียงพอ และขาดการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบุคลากร และความผูกพันกับองค์กร

■ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

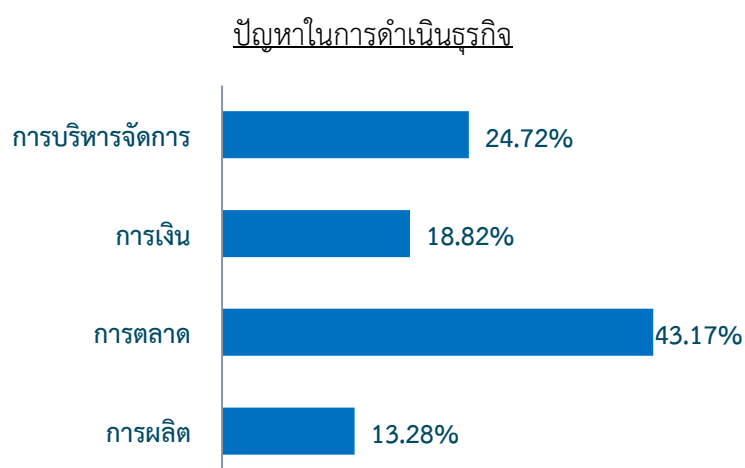
จากการรวบรวมข้อมูล พบว่า ประเด็นโอกาสที่ส่งผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (42.60% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ความนิยมบริโภคสินค้าและบริการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมสุขภาพมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าหลักเติบโต สินค้าที่ผลิตได้รับความสนใจจากต่างประเทศ อันดับที่ 2: สภาพแวดล้อมหรือสภาพเศรษฐกิจ (29.60% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ ช่องทางในการลงทุน จัดหาเงินทุนของภาคธุรกิจที่มีมากขึ้น และสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศขยายตัว อันดับที่ 3: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (14.08% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น อันดับที่ 4: เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (9.03% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ การเข้าถึงแหล่งข้อมูลต่าง ๆ สะดวกและรวดเร็วขึ้น อันดับที่ 5: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (4.69% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ นโยบายของภาครัฐในการส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการ SME สอดคล้องกับความต้องการมากขึ้น และการเปิดเสรีทางการค้าและความตกลงการค้าเสรีช่วยให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น การสนับสนุนส่งเสริมด้านนวัตกรรม รวมทั้งการนำนวัตกรรมไปแข่งขันในระดับอาเซียน



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 277 ราย

อย่างไรก็ตาม สถานการณ์ภายนอกที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่เมื่อเรียงตามลำดับ ได้แก่ อันดับที่ 1: สภาพแวดล้อมหรือสภาพเศรษฐกิจ (45.49% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศหดตัว อันดับที่ 2: ลูกค้าหรือผู้รับบริการ คู่แข่ง (31.41% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ คู่แข่งเพิ่มขึ้น อันดับที่ 3: สภาพสังคม วัฒนธรรมของประชาชน (8.66% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีมีบทบาทเพิ่มขึ้น และเขตเมืองขยายตัวมากขึ้น อันดับที่ 4: สถานการณ์ทางการเมือง นโยบายต่าง ๆ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (8.30% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ กฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐมีมากขึ้น และมีความซับซ้อนมากขึ้น และสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่มั่นคง อันดับที่ 5: เทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ (6.14% ของกลุ่มตัวอย่าง) คือ เทคโนโลยีสมัยใหม่มีต้นทุนสูง ทำให้เข้าถึงได้ยาก

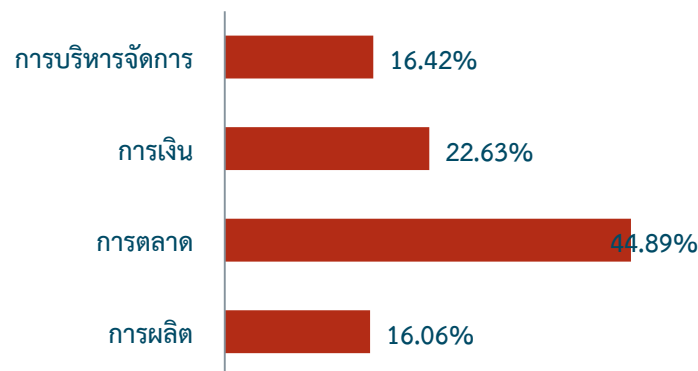
- การวิเคราะห์ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบการสนับสนุนที่ผู้ประกอบการ SME ต้องการ



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 271 ราย

จากการสำรวจข้อมูล พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (43.17% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น เข้าไม่ถึงช่องทางจัดจำหน่าย ราคาสินค้าไม่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และขาดการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ อันดับที่ 2 คือ ด้านการบริหารจัดการ (24.72% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ และขาดความรู้และการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ อันดับที่ 3 คือ ด้านการเงิน (18.82% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ขาดเงินสดหมุนเวียนภายในธุรกิจ และขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุน และ อันดับที่ 4 คือ ด้านการผลิต (13.28% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ผลกระทบจากการปรับตัวขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ และต้นทุนด้านโลจิสติกส์สูงกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่

รูปแบบการสนับสนุนที่ต้องการ



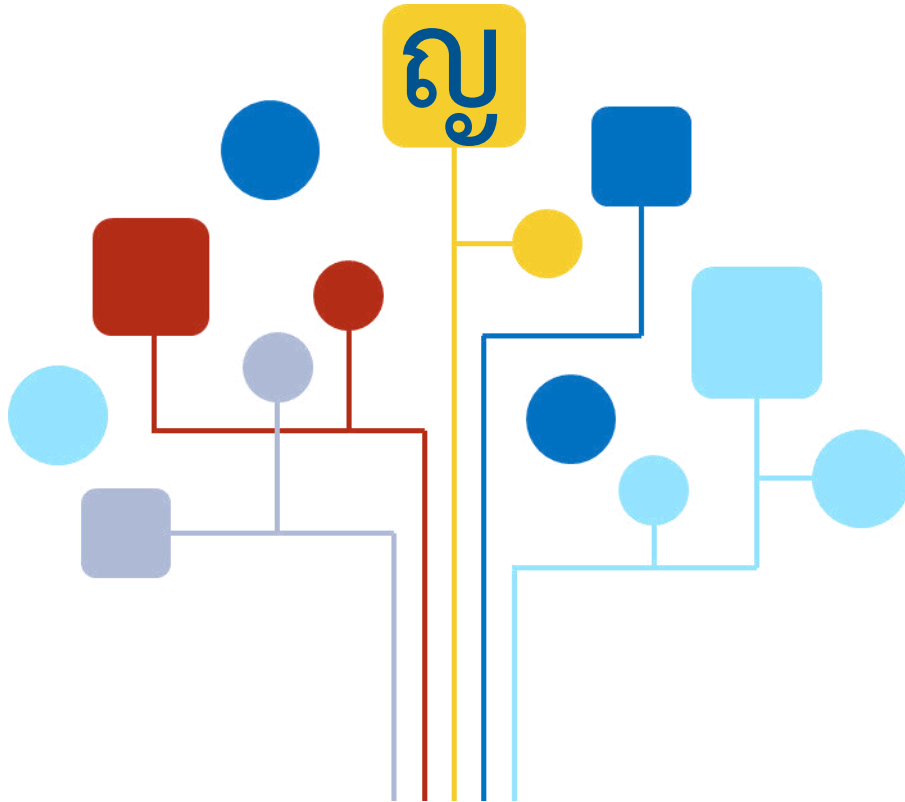
หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 274 ราย

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงนำไปสู่รูปแบบการสนับสนุนที่กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ต้องการ ได้แก่ อันดับที่ 1 คือ ด้านการตลาด (44.89% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การให้ความรู้หรือทักษะสำหรับการจัดจำหน่ายในช่องทางใหม่ ๆ และส่งเสริมการตลาด โดยจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าที่มีศักยภาพ เช่น งานแสดงสินค้า ร้านค้าที่ร่วมโครงการกับภาครัฐ อันดับที่ 2 คือ ด้านการเงิน (16.42% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การอบรมให้ความรู้ความเข้าใจถึงประโยชน์จากการจัดทำรายงานทางการเงิน และการให้คำปรึกษารวมทั้งสร้างระบบพี่เลี้ยงด้านการจัดการทางการเงินแก่ SME เพื่อให้ตัดสินใจทางธุรกิจได้รอบคอบและถูกต้องมากขึ้น อันดับที่ 3 คือ ด้านการบริหารจัดการ (22.63% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น ให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำฐานข้อมูล เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ และการสร้างแรงจูงใจและระบบสิทธิประโยชน์ในการพัฒนาบุคลากร เช่น การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากรไปหักลดหย่อนภาษี และ อันดับที่ 4 คือ ด้านการผลิต (16.06% ของกลุ่มตัวอย่าง) เช่น การฝึกอบรมทักษะของบุคลากร และการให้คำปรึกษาแก่ SME โดยผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสมกับธุรกิจ ต้องการให้สถาบันการศึกษา หน่วยงานรัฐ และภาคธุรกิจร่วมมือกัน ในการต่อยอดหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมทั้งด้านงานวิจัยและพัฒนาระบบการผลิต

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการอยากให้ภาครัฐเร่งปรับปรุงระบบการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพและทันสมัยมากยิ่งขึ้น สามารถดำเนินธุรกรรมต่าง ๆ ผ่านระบบอินเทอร์เน็ตได้ และการดำเนินการของภาครัฐควรมีขึ้นและกระอบระยะที่ชัดเจนยิ่งขึ้น สำหรับโครงการในการสนับสนุนควรเป็นโครงการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้อย่างครอบคลุม

ภาคผนวก ญ

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน
ของกลุ่มผู้ประกอบการ SME
จากผลการสำรวจ



ผลการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดันของ กลุ่มผู้ประกอบการ SME จากผลการสำรวจ

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นข้อมูลรายละเอียดการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดันของผู้ประกอบการ SME ที่ปรึกษาฯ จะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ส่วนได้แก่ ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ ส่วนที่ 3 สรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน โดยมีรายละเอียดของแต่ละส่วนดังต่อไปนี้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

สำหรับการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดันของผู้ประกอบการ SME ที่ปรึกษาฯ จะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ส่วนได้แก่ ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ ส่วนที่ 3 สรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยผลักดัน โดยมีรายละเอียดของแต่ละส่วนดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1: การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน

ในการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน ที่ปรึกษาฯ จะทำการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) เพื่อนำมาใช้ในการวิเคราะห์เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ทั้งนี้ ลักษณะเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ที่ปรึกษาฯ จึงได้ระบุปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่เกี่ยวข้องกับการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME โดยแบ่งออกเป็น 7 ด้าน ได้แก่ ด้านลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ ด้านจำนวนพนักงาน ด้านการบริหารจัดการความเสี่ยง ด้านการมีประสบการณ์เข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้านการเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน ด้านปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจที่เกิดจากกฎหมายหรือระเบียบของทางภาครัฐ และด้านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดของแต่ละปัจจัยดังต่อไปนี้

- 1) ปัจจัยด้านลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ จำแนกได้ 4 กลุ่ม ได้แก่
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจเป็น *ธุรกิจผลิตสินค้า*
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจเป็น *ธุรกิจค้าส่ง*
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจเป็น *ธุรกิจค้าปลีก*
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจเป็น *ธุรกิจบริการ*
- 2) ปัจจัยด้านจำนวนพนักงาน จำแนกได้ 4 กลุ่ม ได้แก่
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด ตั้งแต่ 0-14 คน ในการดำเนินธุรกิจ
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด ตั้งแต่ 15-24 คน ในการดำเนินธุรกิจ
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด ตั้งแต่ 25-49 คน ในการดำเนินธุรกิจ
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีจำนวนพนักงานทั้งหมด มากกว่า 49 คน ในการดำเนินธุรกิจ
- 3) ปัจจัยด้านการบริหารจัดการความเสี่ยง จำแนกได้ 2 กลุ่ม ได้แก่
 - ผู้ประกอบการ SME ที่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง
 - ผู้ประกอบการ SME ที่ไม่มีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง
- 4) ปัจจัยด้านการมีประสบการณ์เข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ จำแนกได้ 2 กลุ่ม ได้แก่
 - ผู้ประกอบการ SME ที่ เคย เข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ
 - ผู้ประกอบการ SME ที่ ไม่เคย เข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ
- 5) ปัจจัยด้านการเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน จำแนกได้ 2 กลุ่ม ได้แก่
 - ผู้ประกอบ SME ที่ ไม่ได้เป็น สมาชิกองค์กรเอกชน
 - ผู้ประกอบ SME ที่ เป็น สมาชิกองค์กรเอกชน

6) ปัจจัยด้านปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจที่เกิดจากกฎหมายหรือระเบียบของทางภาครัฐ
จำแนกได้ 2 กลุ่ม ได้แก่

- ผู้ประกอบการ SME ที่ ไม่ประสบปัญหา/ไม่เจออุปสรรค ที่เกิดจากกฎหมายหรือระเบียบของทางภาครัฐ
- ผู้ประกอบการ SME ที่ ประสบปัญหา/เจออุปสรรค ที่เกิดจากกฎหมายหรือระเบียบของทางภาครัฐ

7) ปัจจัยด้านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ จำแนกได้ 2 กลุ่ม
ได้แก่

- ผู้ประกอบการ SME ที่ ใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ
- ผู้ประกอบการ SME ที่ ไม่ใช้ เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) ในการประกอบธุรกิจ

สำหรับการพิจารณาความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ที่ปรึกษาฯ จะพิจารณาจากประเด็นการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME (ปรากฏอยู่ในหัวข้อที่ 1 ส่วนที่ 5 ของแบบสอบถาม) โดยที่ปรึกษาฯ จะใช้วิธีการคำนวณค่าเฉลี่ยจากแต่ละประเด็นย่อย เพื่อเป็นตัวแทนการรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME

ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ในการวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ ที่ปรึกษาฯ จะใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME โดยมีปัจจัยที่เป็นตัวแปรตามของแบบจำลองคือ การรับรู้ความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME และมีตัวแปรต้นของแบบจำลองเพื่อที่จะใช้ในการวิเคราะห์ดังนี้

- 1) ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME
- 2) การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME
- 3) คุณลักษณะของสินค้า
- 4) ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า
- 5) รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME
- 6) แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME
- 7) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME
- 8) สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME

ในการศึกษาครั้งนี้ ปัจจัยที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ทั้งตัวแปรต้นและตัวแปรตามเป็นปัจจัยที่มีลักษณะมาตราการวัดแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) ดังนั้น ค่าสัมประสิทธิ์ของแต่ละตัวแปรต้นที่ได้จากผลการศึกษาจะเป็นค่าที่บอกถึงผลกระทบของตัวแปรต้นแต่ละตัวที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME เมื่อเทียบกับตัวแปรอื่น โดยค่าสัมประสิทธิ์ที่มีค่ามากหมายถึงตัวแปรต้นดังกล่าวมีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากเมื่อเทียบกับตัวแปรอื่น ในทางกลับกันค่าสัมประสิทธิ์ที่มีค่าน้อยหมายถึงตัวแปรต้นดังกล่าวมีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME น้อยเมื่อเทียบกับตัวแปรอื่น

ทั้งนี้ การวิเคราะห์ปัจจัยหลักต้นของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ทั้ง 2 ส่วน มีรายละเอียดดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีอัตราการเติบโตสูง (กลุ่ม HG)

ส่วนที่ 1: การวิเคราะห์ที่ใช้สถิติเชิงอนุมาน

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME (พิจารณาดารางที่ ญ-1) พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีอัตราการเติบโตสูง ได้แก่ การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง และการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ กล่าวคือ กิจกรรมที่มีการวางแผนและวางระบบบริหารความเสี่ยงของธุรกิจ ตลอดจนการควบคุมภายในมีส่วนสำคัญในการป้องกันและลดผลกระทบจากความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ถือเป็นมาตรการสร้างภูมิคุ้มกันที่มีประสิทธิภาพสำหรับกิจการที่กำลังมีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่ข้อจำกัดทางด้านกฎระเบียบหรือกฎหมายในการทำธุรกิจก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการเติบโตของธุรกิจ เนื่องจากหากมีข้อจำกัดในการนำเข้าวัตถุดิบหรือขั้นตอนการติดต่อราชการมีความยุ่งยากมากทำให้กิจการเสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในส่วนของการลงทุนและการขยายตลาด

ตารางที่ ญ-1 การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) ของผู้ประกอบการกลุ่ม HG

ตัวแปร	การรับรู้ความสำเร็จ ของผู้ประกอบการ SME (y)
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1)	ไม่ส่งผล (0.817)
จำนวนพนักงาน (x_2)	ไม่ส่งผล (0.090)
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3)	ส่งผล (0.050)
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4)	ไม่ส่งผล (0.360)
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5)	ไม่ส่งผล (0.850)
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6)	ส่งผล (0.003)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7)	ไม่ส่งผล (0.235)

ที่มา: จากการคำนวณเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (Compare Means) ด้วยวิธี Independent-Samples t-test และ One-Way ANOVA ด้วยโปรแกรม SPSS Statistics

หมายเหตุ: (1) ทดสอบ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 แบบ 2 ทาง (2-tailed)

(2) ค่าในวงเล็บที่อยู่ภายในตาราง คือ ค่า Sig. (2-tailed)

(3) พิจารณาผลการทดสอบสถิติในภาคผนวก

ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ตารางที่ ญ-2 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HG)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	P-value	ค่าสัมประสิทธิ์
ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME	0.000**	0.4633
การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME	0.787	-0.0234
คุณลักษณะของสินค้า	0.337	-0.0781
ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า	0.003**	0.2165
รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.130	0.1214
แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME	0.374	0.0656
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.226	-0.1037
สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME	0.061**	0.1530
Adjusted R-squared	0.4458	

ที่มา: จากการประมวลผลด้วยโปรแกรม STATA

หมายเหตุ:** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

จากตารางที่ ญ-2 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุด คือ ปัจจัยลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.4633) ส่วนปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME น้อยที่สุดคือ ปัจจัยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ -0.1037)

ตารางที่ ญ-3 ความถี่และค่าเฉลี่ยของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ
ของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HG)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
1. ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME							
1.1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	3	34	80	121	80	3.76	4
1.2) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	5	37	93	112	71	3.65	4
1.3) มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ	2	32	127	104	53	3.55	3
1.4) มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต	4	24	124	112	54	3.59	3
1.5) มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	6	40	123	99	50	3.46	3
2.การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME							
2.1) ความรู้และความสามารถในด้านการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบ	1	32	136	108	41	3.49	3
2.2) ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	3	47	133	86	49	3.41	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
2.3) ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	6	39	133	101	39	3.40	3
2.4) ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น	2	44	139	99	34	3.37	3
2.5) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	5	44	155	70	44	3.33	3
3. คุณลักษณะของสินค้า							
3.1) สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก	0	21	119	126	52	3.66	4
3.2) ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ	0	37	132	104	45	3.49	3
3.3) สินค้าได้รับรองมาตรฐาน	0	39	123	99	57	3.55	3
3.4) บรรจุภัณฑ์ของสินค้าโดดเด่น	5	45	147	86	35	3.32	3
3.5) มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง	15	51	150	72	30	3.16	3
4. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า							
4.1) กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/มีกำลังซื้อ	1	27	131	113	46	3.55	3
4.2) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า	0	27	136	100	55	3.58	3
4.3) ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย	2	33	124	107	52	3.55	3
4.4) การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด	1	32	125	114	46	3.54	3
4.5) สถานะการแข่งขันของตลาด	0	26	140	96	56	3.57	3
5. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
5.1) ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ คำสั่ง คำปลีก เป็นต้น	1	29	151	102	35	3.44	3
5.2) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น	1	41	145	95	36	3.39	3
5.3) ธุรกิจใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	0	48	137	95	38	3.39	3
5.4) ธุรกิจใช้เครื่องจักร/เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	11	45	140	92	30	3.27	3
5.5) การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐและรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ	6	29	174	75	34	3.32	3
6. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME							
6.1) มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	3	19	149	98	49	3.54	3
6.2) มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จากส่วนของเจ้าของ จากการก่อหนี้ เป็นต้น	3	40	144	88	43	3.40	3
6.3) จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ	4	44	139	91	40	3.37	3
6.4) ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ	12	49	130	89	38	3.29	3
6.5) ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน	6	39	150	83	40	3.35	3
7. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
7.1) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวพันธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น	5	36	137	99	41	3.42	3
7.2) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง	0	37	127	93	61	3.56	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
7.3) กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน ปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น	23	60	136	80	19	3.04	3
7.4) กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การจัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น	7	50	154	78	29	3.23	3
7.5) กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ	4	32	145	97	40	3.43	3
8. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME							
8.1) นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นต้น	5	43	141	103	26	3.32	3
8.2) การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้ง ในรูปของเงินและรูปแบบอื่น ๆ	9	47	160	79	23	3.19	3
8.3) ความยุ่งยากเกี่ยวกับกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐ	6	52	133	103	24	3.27	3
8.4) การเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการ ดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	3	48	159	92	16	3.22	3
8.5) เสถียรภาพของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ	4	39	139	103	33	3.38	3
8.6) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ	3	37	119	96	63	3.56	3
8.7) สภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญของประเทศ ไทย	6	46	156	78	32	3.26	3
8.8) การเข้าเป็นสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)	4	43	179	72	20	3.19	3
8.9) การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศไทย กับประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญ	4	40	158	91	25	3.29	3
8.10) การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน	4	36	125	107	46	3.49	3

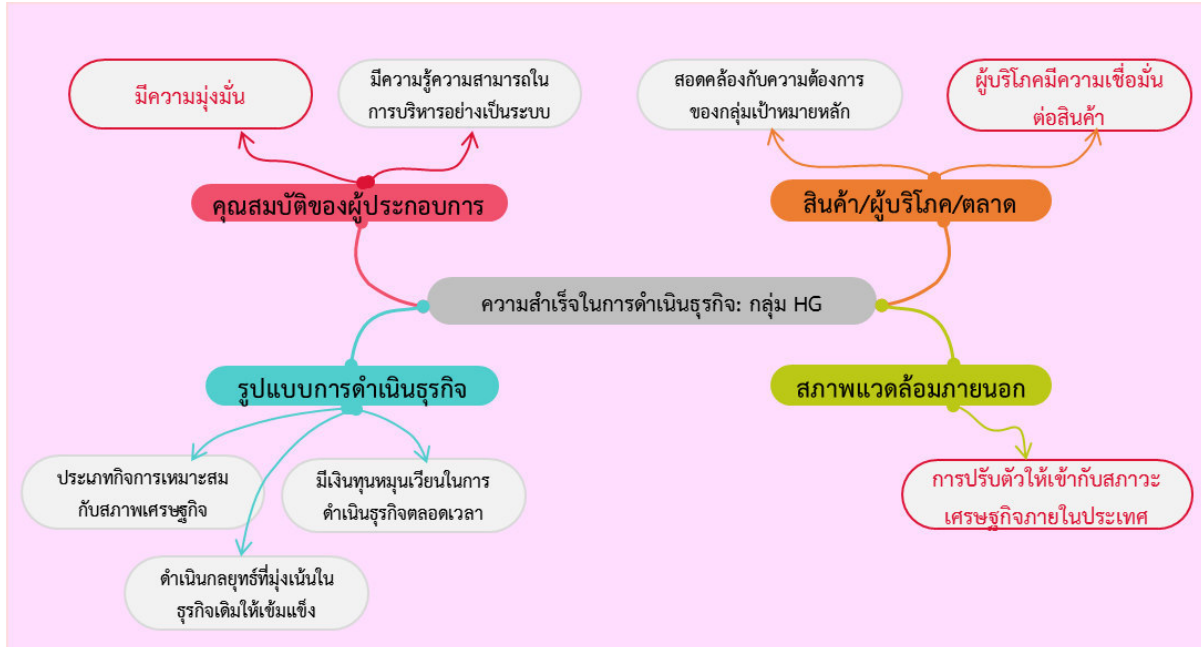
ที่มา: ประมวลผลโดยมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

หมายเหตุ: บริเวณแถบสีฟ้า หมายถึง ปัจจัยย่อยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุด ในแต่ละปัจจัยหลัก เช่น ปัจจัยย่อยความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบเป็นปัจจัยย่อยของปัจจัยการจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุด

จากตารางที่ ๓-๒ และ ๓-๓ สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 3 ปัจจัยหลัก (พิจารณาแผนภาพที่ ๓-๑) ได้แก่ คุณสมบัติของผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้บริโภค และสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ ต้องมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการควรจะมีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบร่วมด้วยจึงจะมีคุณสมบัติเพียงพอ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด ธุรกิจต้องสามารถทำให้ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นต่อสินค้าได้เป็นสำคัญ โดยเป็นสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยเฉพาะการปรับตัวให้เข้ากับสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และ

การมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ ญ-1 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม HG



2. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (กลุ่ม HM)

ส่วนที่ 1: การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME (พิจารณາตารางที่ ญ-4) พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 ได้แก่ จำนวนพนักงาน การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ กล่าวคือ กิจกรรมที่ผลการดำเนินการค่อนข้างสูงจำเป็นต้องมีจำนวนพนักงานที่มากเพียงพอเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ยิ่งไปกว่านั้นการเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้กิจการมีผลการดำเนินธุรกิจและมีความสามารถในการแข่งขันในระดับที่สูง ทั้งนี้การที่กิจการจะก้าวเข้าสู่ระยะขั้นเติบโตซึ่งเป็นระยะการเติบโตทางธุรกิจของกิจการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 จำเป็นต้องนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งเพื่อช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ ญ-4 การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) ของผู้ประกอบการกลุ่ม HM

ตัวแปร	การรับรู้ความสำเร็จ ของผู้ประกอบการ SME (y)
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1)	ไม่ส่งผล (0.524)
จำนวนพนักงาน (x_2)	ส่งผล (0.029)
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3)	ไม่ส่งผล (0.094)
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4)	ส่งผล (0.006)
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5)	ไม่ส่งผล (0.077)
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6)	NA ¹
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7)	ส่งผล (0.008)

ที่มา: จากการคำนวณเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (Compare Means) ด้วยวิธี Independent-Samples t-test และ One-Way ANOVA ด้วยโปรแกรม SPSS Statistics

หมายเหตุ: (1) ทดสอบ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 แบบ 2 ทาง (2-tailed)

(2) ค่าในวงเล็บที่อยู่ภายในตาราง คือ ค่า Sig. (2-tailed)

(3) พิจารณาผลการทดสอบสถิติในภาคผนวก

¹ ในกรณีของกลุ่มนี้ มีผู้ประกอบการจำนวนทั้งหมด 301 ราย แต่มีผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบเพียง 1 ราย ทำให้ข้อมูลไม่เพียงพอสำหรับการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ตารางที่ ญ-5 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HM)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	P-value	ค่าสัมประสิทธิ์
ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME	0.000**	0.2964
การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME	0.566	0.0504
คุณลักษณะของสินค้า	0.108	0.1307
ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า	0.463	0.0562
รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.074**	-0.1226
แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME	0.454	-0.0533
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.049**	0.1360
สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME	0.197	0.1260
Adjusted R-squared		

ที่มา: จากการประมวลผลด้วยโปรแกรม STATA

หมายเหตุ:** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

จากตารางที่ ญ-5 ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุดคือปัจจัยลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.2964) ส่วนปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME น้อยที่สุดคือ ปัจจัยรูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ - 0.1226)

ตารางที่ ญ-6 ความถี่และค่าเฉลี่ยของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม HM)

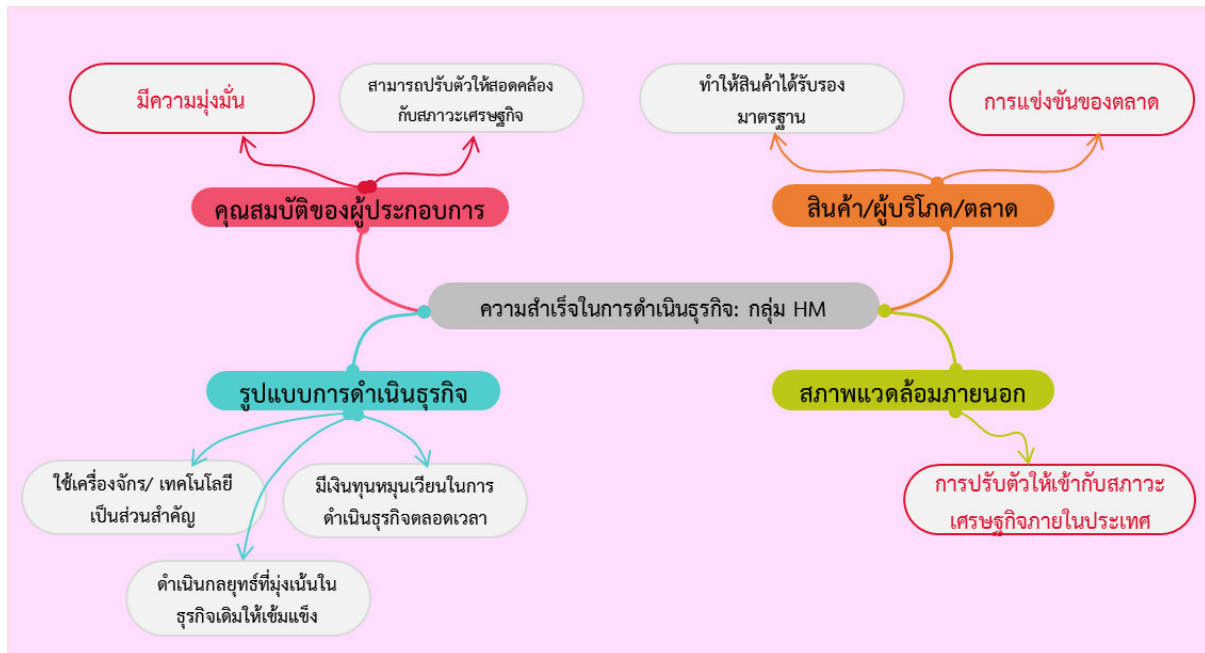
ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐานนิยม
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
1. ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME							
1.1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	3	7	15	134	142	4.35	5
1.2) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	1	12	46	177	65	3.97	4
1.3) มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ	1	6	101	145	48	3.77	4
1.4) มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต	1	10	88	148	54	3.81	4
1.5) มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	3	12	127	130	29	3.56	4
2.การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME							
2.1) ความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบ	0	12	91	171	27	3.71	4
2.2) ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	1	12	96	151	41	3.73	4
2.3) ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	4	31	139	111	16	3.35	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
2.4) ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น	0	30	172	86	13	3.27	3
2.5) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	1	38	155	80	27	3.31	3
3. คุณลักษณะของสินค้า							
3.1) สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก	0	8	64	174	55	3.92	4
3.2) ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ	0	11	84	164	42	3.79	4
3.3) สินค้าได้รับรองมาตรฐาน	0	10	63	143	85	4.01	4
3.4) บรรจุภัณฑ์ของสินค้าโดดเด่น	4	36	150	88	23	3.30	3
3.5) มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง	4	43	132	99	23	3.31	3
4. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า							
4.1) กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/ มีกำลังซื้อ	0	9	105	150	37	3.71	4
4.2) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า	0	5	70	125	101	4.07	4
4.3) ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย	0	15	139	117	30	3.54	3
4.4) การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด	0	11	43	129	118	4.18	4
4.5) สภาพการแข่งขันของตลาด	0	12	32	73	184	4.43	5
5. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
5.1) ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ ค้าส่ง ค้าปลีก เป็นต้น	1	43	193	56	8	3.09	3
5.2) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น	3	26	183	83	6	3.21	3
5.3) ธุรกิจใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	0	38	139	96	28	3.38	3
5.4) ธุรกิจใช้เครื่องจักร/เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	1	38	126	72	64	3.53	3
5.5) การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐและรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ	0	19	169	100	13	3.36	3
6. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME							
6.1) มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	0	8	92	149	52	3.81	4
6.2) มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จากส่วนของเจ้าของ จากการค้าก่อนหน้า เป็นต้น	0	12	139	124	26	3.54	3
6.3) จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ	1	15	147	123	15	3.45	3
6.4) ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ	6	60	157	54	24	3.10	3
6.5) ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน	1	30	186	61	23	3.25	3
7. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
7.1) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกื้อหนุนธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น	1	9	118	144	29	3.63	4
7.2) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง	0	6	45	113	137	4.27	5
7.3) กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน	16	78	149	53	5	2.84	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
ปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น							
7.4) กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การจัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น	2	25	139	101	34	3.47	3
7.5) กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ	1	22	93	138	47	3.69	4
8. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME							
8.1) นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นต้น	8	59	185	47	2	2.92	3
8.2) การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในรูปของเงินและรูปแบบอื่น ๆ	4	25	132	138	2	3.36	4
8.3) ความยุ่งยากเกี่ยวกับกฎระเบียบปฏิบัติของภาครัฐ	2	31	151	100	17	3.33	3
8.4) การเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	1	13	171	103	13	3.38	3
8.5) เสถียรภาพของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ	1	30	106	109	55	3.62	4
8.6) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ	0	11	23	79	188	4.48	5
8.7) สภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญของประเทศไทย	2	9	84	144	62	3.85	4
8.8) การเข้าเป็นสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)	0	12	123	136	30	3.61	4
8.9) การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญ	1	18	126	128	28	3.54	4
8.10) การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน	0	26	115	126	34	3.56	4

จากตารางที่ ญ-5 และ ญ-6 สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 3 ปัจจัยหลัก (พิจารณาแผนภาพที่ ญ-2) ได้แก่ คุณสมบัติของผู้ประกอบการ รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้คือ ต้องมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความสามารถในการปรับตัวธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดของสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด ธุรกิจจำเป็นต้องทำให้สินค้าได้รับรองมาตรฐานให้ได้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่มีความแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจที่ใช้เครื่องจักร/เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่ มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ ญ-2 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม HM



3. กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (กลุ่ม LO)

ส่วนที่ 1: การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME (พิจารณาตารางที่ ญ-7) พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี คือ จำนวนพนักงาน เพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น กล่าวคือ กิจกรรมที่ประสบภาวะขาดทุนติดต่อกันอย่างต่อเนื่อง มักเป็นกิจการที่มีปัญหาเกี่ยวกับการบริหารจัดการภายในองค์กร โดยเฉพาะการบริหารทรัพยากรบุคคล ที่สามารถสะท้อนได้จากอัตราการลาออกจางาน (turnover) ที่ค่อนข้างสูง ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ ญ-7 การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) ของผู้ประกอบการกลุ่ม LO

ตัวแปร	การรับรู้ความสำเร็จ ของผู้ประกอบการ SME (y)
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1)	ไม่ส่งผล (0.566)
จำนวนพนักงาน (x_2)	ส่งผล (0.032)
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3)	ไม่ส่งผล (0.573)
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4)	ไม่ส่งผล (0.327)
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5)	ไม่ส่งผล (0.650)
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6)	ไม่ส่งผล (0.428)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7)	ไม่ส่งผล (0.724)

ที่มา: จากการคำนวณเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (Compare Means) ด้วยวิธี Independent-Samples t-test และ One-Way ANOVA ด้วยโปรแกรม SPSS Statistics

หมายเหตุ: (1) ทดสอบ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 แบบ 2 ทาง (2-tailed)

(2) ค่าในวงเล็บที่อยู่ภายในตาราง คือ ค่า Sig. (2-tailed)

(3) พิจารณาผลการทดสอบสถิติในภาคผนวก

ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ตารางที่ ญ-8 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม LO)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	P-value	ค่าสัมประสิทธิ์
ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME	0.289	0.1069
การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME	0.691	0.0432
คุณลักษณะของสินค้า	0.048**	0.1850
ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า	0.804	0.024
รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.000**	0.3594
แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME	0.509	-0.0610
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.018**	-0.2498
สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME	0.510	-0.7004
Adjusted R-squared	0.1070	

ที่มา: จากการประมวลผลด้วยโปรแกรม STATA

หมายเหตุ:** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

จากตารางที่ ญ-8 จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุดคือ ปัจจัยรูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.3594) ส่วนปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME น้อยที่สุดคือ ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ -0.7004)

ตารางที่ ญ-9 ความถี่และค่าเฉลี่ยของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม LO)

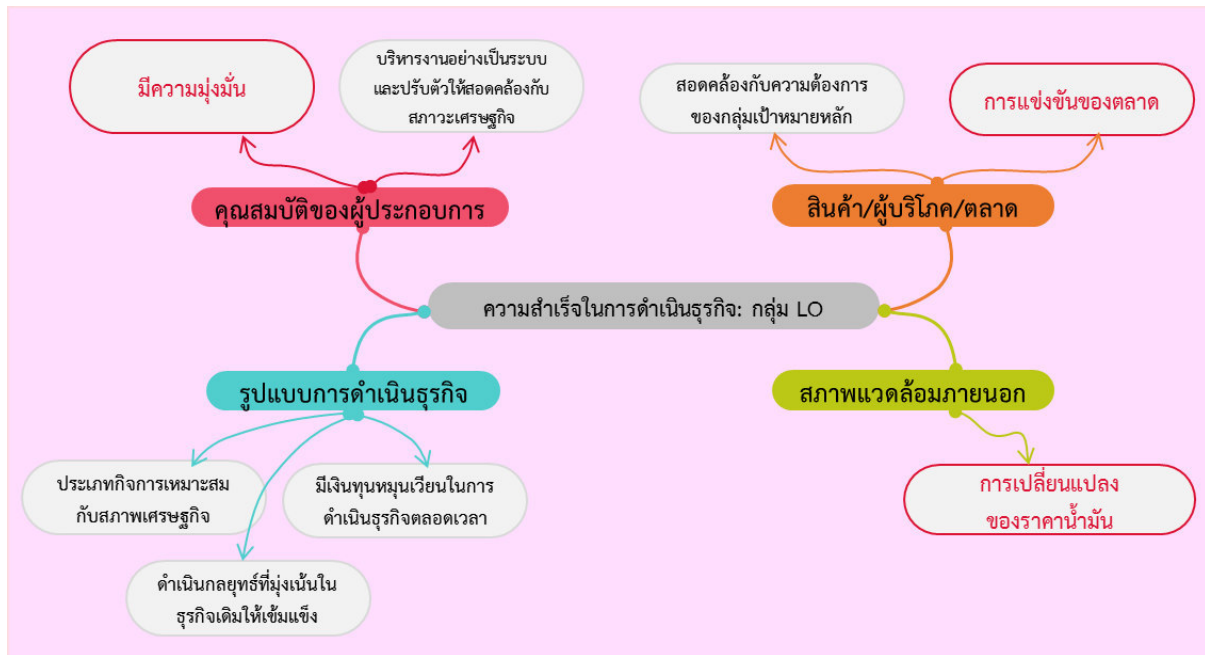
ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐานนิยม
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
1. ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME							
1.1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	0	26	93	99	81	3.79	4
1.2) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	1	31	114	97	56	3.59	3
1.3) มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ	1	34	124	97	43	3.49	3
1.4) มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต	2	33	115	107	42	3.52	3
1.5) มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	2	48	125	96	28	3.33	3
2. การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME							
2.1) ความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบ	2	32	120	116	29	3.46	3
2.2) ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	0	37	124	102	36	3.46	3
2.3) ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	1	45	124	105	24	3.35	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
2.4) ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น	2	32	145	89	31	3.38	3
2.5) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	4	52	136	84	23	3.23	3
3. คุณลักษณะของสินค้า							
3.1) สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก	1	33	122	98	45	3.51	3
3.2) ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ	2	46	147	79	25	3.26	3
3.3) สินค้าได้รับรองมาตรฐาน	0	42	133	92	32	3.38	3
3.4) บรรลุเกณฑ์ของสินค้าโดดเด่น	1	38	157	82	21	3.28	3
3.5) มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง	12	46	145	70	26	3.17	3
4. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า							
4.1) กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/ มีกำลังซื้อ	2	25	117	114	41	3.56	3
4.2) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า	0	25	135	99	40	3.52	3
4.3) ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย	0	33	142	85	39	3.43	3
4.4) การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด	1	28	128	100	42	3.52	3
4.5) สภาพการแข่งขันของตลาด	1	27	122	88	61	3.61	3
5. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
5.1) ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ ค้าส่ง ค้าปลีก เป็นต้น	0	31	113	118	37	3.54	4
5.2) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น	0	36	137	87	39	3.43	3
5.3) ธุรกิจใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	1	47	126	97	28	3.35	3
5.4) ธุรกิจใช้เครื่องจักร/ เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	1	46	123	102	27	3.36	3
5.5) การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐและรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ	2	41	153	83	20	3.26	3
6. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME							
6.1) มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	1	31	136	92	39	3.46	3
6.2) มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จากส่วนของเจ้าของ จากการค้าหนี้ย เป็นต้น	2	47	134	83	33	3.33	3
6.3) จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ	8	47	113	103	28	3.32	3
6.4) ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ	18	53	116	89	23	3.15	3
6.5) ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน	9	41	142	80	27	3.25	3
7. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
7.1) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกื้อหนุนธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น	3	51	134	85	26	3.27	3
7.2) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง	1	45	118	84	51	3.46	3
7.3) กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน	19	51	130	83	16	3.09	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
ปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น							
7.4) กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การจัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น	9	45	144	84	17	3.18	3
7.5) กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ	1	44	137	86	31	3.34	3
8. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME							
8.1) นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นต้น	3	42	156	66	32	3.27	3
8.2) การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในรูปของเงินและรูปแบบอื่น ๆ	5	45	165	52	32	3.20	3
8.3) ความยุ่งยากเกี่ยวกับกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐ	4	45	136	95	19	3.27	3
8.4) การเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	3	51	146	82	17	3.20	3
8.5) เสถียรภาพของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ	2	33	126	105	33	3.45	3
8.6) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ	1	31	108	113	46	3.58	4
8.7) สภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญของประเทศไทย	1	29	116	118	35	3.53	4
8.8) การเข้าเป็นสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)	1	45	104	117	32	3.45	4
8.9) การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญ	0	42	103	115	39	3.51	4
8.10) การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน	2	26	109	110	52	3.62	4

จากตารางที่ ญ-8 และ ญ-9 สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้นจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 3 ปัจจัยหลัก (พิจารณาแผนภาพที่ ญ-3) ได้แก่ คุณลักษณะของสินค้า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ ยิ่งไปกว่านั้น สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่ มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ รวมทั้งมีความรู้ความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบและปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจได้ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด ธุรกิจต้องผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันภายในตลาด นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมันเป็นสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมากที่สุด

แผนภาพที่ ๓-3 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในกลุ่ม LO



4. กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT)

ส่วนที่ 1: การวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน

เมื่อพิจารณาปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME (พิจารณาดารงที่ ญ-10) พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ส่งออกใหม่ ได้แก่ จำนวนพนักงาน การมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยง การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน และการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ กล่าวคือ กิจการส่งออกใหม่เป็นกิจการที่เพิ่มเริ่มทำตลาดในต่างประเทศ จึงจำเป็นต้องใช้เวลาในการดำเนินธุรกิจอีกระยะเวลาหนึ่งเพื่อให้มีประสบการณ์หรือมีความเข้าใจลักษณะตลาดของประเทศดังกล่าวอย่างลึกซึ้ง ทั้งนี้ การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนย่อมทำให้ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้มีโอกาสที่จะทำการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และได้รับข้อมูลใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในประเทศเป้าหมายหลัก รวมทั้งการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบย่อมเป็นประสบการณ์ที่ดีสำหรับการดำเนินธุรกิจในตลาดใหม่ ๆ ในต่างประเทศด้วย ยิ่งไปกว่านั้น กิจการส่งออกใหม่มีปัจจัยภายนอกจากต่างประเทศเป็นจำนวนมากที่ควบคุมได้ยากซึ่งมีส่วนเป็นอย่างมากต่อผลการดำเนินธุรกิจของกิจการ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ การเปลี่ยนแปลงกฎหมายหรือกฎระเบียบจากประเทศคู่ค้า การเกิดสงคราม เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบในกลุ่มนี้จึงจำเป็นต้องมีระบบการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพ เพื่อลดหรือตัดผลจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม จำนวนพนักงานที่เพียงพอย่อมเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่สำคัญที่จะทำให้ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ ญ-10 การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) ของผู้ประกอบการกลุ่ม EXPORT

ตัวแปร	การรับรู้ความสำเร็จ ของผู้ประกอบการ SME (y)
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1)	ไม่ส่งผล (0.122)
จำนวนพนักงาน (x_2)	ส่งผล (0.014)
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3)	ส่งผล (0.005)
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4)	ไม่ส่งผล (0.056)
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5)	ส่งผล (0.022)
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6)	ส่งผล (0.000)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7)	ไม่ส่งผล (0.881)

ที่มา: จากการคำนวณเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (Compare Means) ด้วยวิธี Independent-Samples t-test และ One-Way ANOVA ด้วยโปรแกรม SPSS Statistics

หมายเหตุ: (1) ทดสอบ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 แบบ 2 ทาง (2-tailed)

(2) ค่าในวงเล็บที่อยู่ภายในตาราง คือ ค่า Sig. (2-tailed)

(3) พิจารณาผลการทดสอบสถิติในภาคผนวก

ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ตารางที่ ญ-11 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม EXPORT)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	P-value	ค่าสัมประสิทธิ์
ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME	0.000**	0.4600
การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME	0.009**	0.2969
คุณลักษณะของสินค้า	0.811	-0.0245
ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า	0.582	-0.0453
รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.816	0.0227
แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME	0.049**	0.1673
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.054**	-0.1953
สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME	0.264	0.1096
Adjusted R-squared	0.3883	

ที่มา: จากการประมวลผลด้วยโปรแกรม STATA

หมายเหตุ:** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

จากตารางที่ ญ-11 จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุดคือ ปัจจัยลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.4600) ส่วนปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME น้อยที่สุดคือ ปัจจัยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ -0.1953)

ตารางที่ ญ-12 ความถี่และค่าเฉลี่ยของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม EXPORT)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐานนิยม
	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด		
1. ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME							
1.1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	0	26	93	99	81	3.79	4
1.2) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	1	31	114	97	56	3.59	3
1.3) มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ	1	34	124	97	43	3.49	3
1.4) มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต	2	33	115	107	42	3.52	3
1.5) มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	2	48	125	96	28	3.33	3
2.การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME							
2.1) ความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบ	2	32	120	116	29	3.46	3
2.2) ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	0	37	124	102	36	3.46	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
2.3) ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	1	45	124	105	24	3.35	3
2.4) ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น	2	32	145	89	31	3.38	3
2.5) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	4	52	136	84	23	3.23	3
3. คุณลักษณะของสินค้า							
3.1) สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก	1	33	122	98	45	3.51	3
3.2) ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ	2	46	147	79	25	3.26	3
3.3) สินค้าได้รับรองมาตรฐาน	0	42	133	92	32	3.38	3
3.4) บรรจุภัณฑ์ของสินค้าโดดเด่น	1	38	157	82	21	3.28	3
3.5) มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง	12	46	145	70	26	3.17	3
4. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า							
4.1) กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/ มีกำลังซื้อ	2	25	117	114	41	3.56	3
4.2) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า	0	25	135	99	40	3.52	3
4.3) ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย	0	33	142	85	39	3.43	3
4.4) การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด	1	28	128	100	42	3.52	3
4.5) สถานะการแข่งขันของตลาด	1	27	122	88	61	3.61	3
5. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
5.1) ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ ค้าส่ง ค้าปลีก เป็นต้น	0	31	113	118	37	3.54	4
5.2) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น	0	36	137	87	39	3.43	3
5.3) ธุรกิจใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	1	47	126	97	28	3.35	3
5.4) ธุรกิจใช้เครื่องจักร/เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	1	46	123	102	27	3.36	3
5.5) การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐและรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ	2	41	153	83	20	3.26	3
6. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME							
6.1) มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	1	31	136	92	39	3.46	3
6.2) มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จากส่วนของเจ้าของ จากการก่อหนี้ เป็นต้น	2	47	134	83	33	3.33	3
6.3) จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ	8	47	113	103	28	3.32	3
6.4) ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ	18	53	116	89	23	3.15	3
6.5) ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน	9	41	142	80	27	3.25	3
7. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
7.1) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวพันธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น	3	51	134	85	26	3.27	3
7.2) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง	1	45	118	84	51	3.46	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
7.3) กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน ปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น	19	51	130	83	16	3.09	3
7.4) กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การจัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น	9	45	144	84	17	3.18	3
7.5) กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ	1	44	137	86	31	3.34	3
8. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME							
8.1) นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นต้น	3	42	156	66	32	3.27	3
8.2) การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในรูปของเงินและรูปแบบอื่น ๆ	5	45	165	52	32	3.20	3
8.3) ความยุ่งยากเกี่ยวกับกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐ	4	45	136	95	19	3.27	3
8.4) การเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	3	51	146	82	17	3.20	3
8.5) เสถียรภาพของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ	2	33	126	105	33	3.45	3
8.6) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ	1	31	108	113	46	3.58	4
8.7) สภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญของประเทศไทย	1	29	116	118	35	3.53	4
8.8) การเข้าเป็นสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)	1	45	104	117	32	3.45	4
8.9) การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญ	0	42	103	115	39	3.51	4
8.10) การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน	2	26	109	110	52	3.62	4

จากตารางที่ ญ-11 และ ญ-12 สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 4 ปัจจัยหลัก (พิจารณาแผนภาพที่ ญ-4) ได้แก่ คุณสมบัติของผู้ประกอบการ การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ ต้องมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการควรมีความรู้ความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบและปรับธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจได้ ในด้านของสินค้า/ผู้บริโภค/ตลาด สินค้าจำเป็นต้องสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศที่อาจจะยังต้องการประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติม นอกจากนี้ สภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจ โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน เป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จำเป็นต้องให้ความสำคัญมากที่สุด อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ สถานะของกิจการที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลักดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่ มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ ๓-๔ ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
ในกลุ่ม EXPORT



5. กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (กลุ่ม START)

ส่วนที่ 1: การวิเคราะห์ที่ใช้สถิติเชิงอนุมาน

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME (พิจารณาดารงที่ ญ-13) พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการรับรู้ความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ คือ การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ เพียงปัจจัยเดียวเท่านั้น กล่าวคือ กิจกรรมที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจมีความเป็นไปได้สูงที่ยังคงขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายหรือกฎระเบียบที่มีความซับซ้อนและมีเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม การประสบปัญหาจากเรื่องดังกล่าวย่อมเป็นประสบการณ์ที่ดีสำหรับผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ

ตารางที่ ญ-13 การวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย (t-Test) และความแปรปรวน (ANOVA) ของผู้ประกอบการกลุ่ม START

ตัวแปร	การรับรู้ความสำเร็จ ของผู้ประกอบการ SME (y)
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ (x_1)	ไม่ส่งผล (0.456)
จำนวนพนักงาน (x_2)	ไม่ส่งผล (0.185)
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง (x_3)	ไม่ส่งผล (0.622)
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ (x_4)	ไม่ส่งผล (0.825)
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน (x_5)	ไม่ส่งผล (0.528)
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ (x_6)	ส่งผล (0.037)
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ (x_7)	ไม่ส่งผล (0.076)

ที่มา: จากการคำนวณเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย (Compare Means) ด้วยวิธี Independent-Samples t-test และ One-Way ANOVA ด้วยโปรแกรม SPSS Statistics

หมายเหตุ: (1) ทดสอบ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 แบบ 2 ทาง (2-tailed)

(2) ค่าในวงเล็บที่อยู่ภายในตาราง คือ ค่า Sig. (2-tailed)

(3) พิจารณาผลการทดสอบสถิติในภาคผนวก

ส่วนที่ 2: การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงด้วยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ

ตารางที่ ญ-14 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม START)

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	P-value	ค่าสัมประสิทธิ์
ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME	0.465	-0.0697
การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME	0.021**	0.2419
คุณลักษณะของสินค้า	0.225	0.1101
ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า	0.000**	0.3585
รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.091**	0.1805
แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME	0.314	-0.0936
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0.042**	-0.2197
สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME	0.997	-0.0005
Adjusted R-squared		

ที่มา: จากการประมวลผลด้วยโปรแกรม STATA

หมายเหตุ:** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

จากตารางที่ ญ-14 จะเห็นได้ว่าปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มากที่สุดคือ ปัจจัยลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 0.3585) ส่วนปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME น้อยที่สุดคือ ปัจจัยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ -0.2197)

ตารางที่ ญ-15 ความถี่และค่าเฉลี่ยของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ
ของผู้ประกอบการ SME (กลุ่ม START)

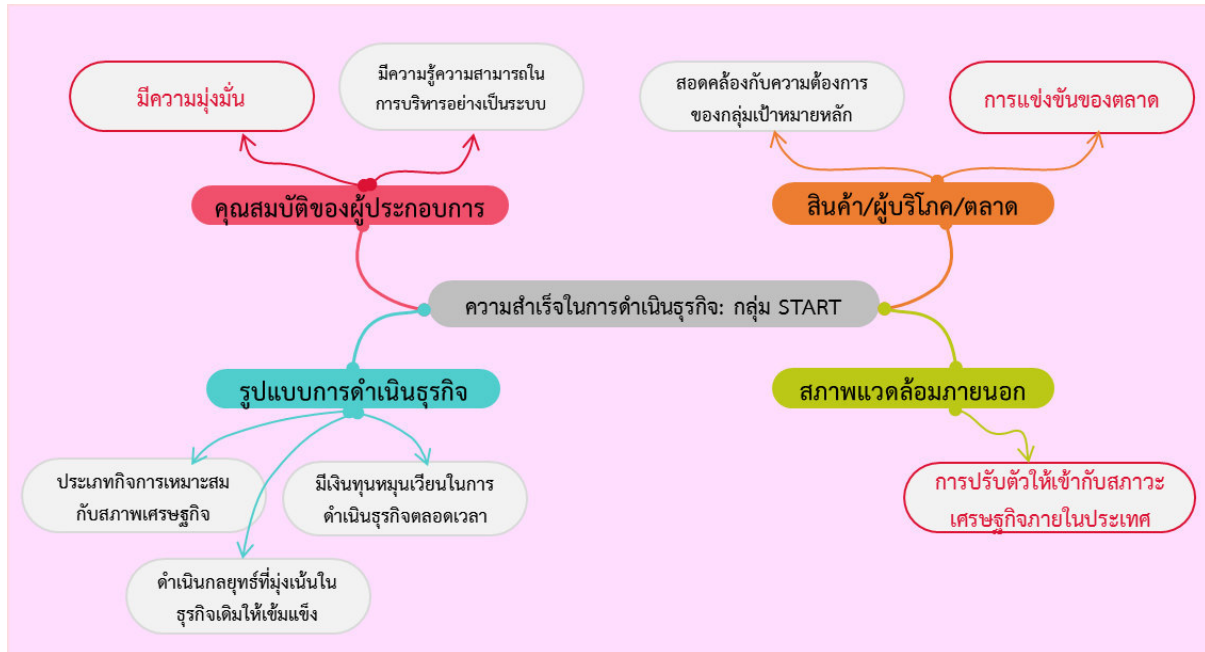
ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
1. ลักษณะนิสัยของผู้ประกอบการ SME							
1.1) มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จ	0	16	86	120	55	3.77	4
1.2) มีแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน	2	14	118	92	51	3.64	3
1.3) มีความสามารถในการทำแผนธุรกิจ	0	12	146	88	31	3.50	3
1.4) มีความสามารถในการมองเห็นสภาพของการแข่งขันในปัจจุบันและอนาคต	0	15	142	94	26	3.47	3
1.5) มีความสามารถในการประสาน/สร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน	1	22	146	93	15	3.36	3
2.การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ SME							
2.1) ความรู้และความสามารถในการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบ	0	12	121	126	18	3.54	4
2.2) ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ	0	19	148	86	24	3.42	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
2.3) ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	1	19	146	92	19	3.39	3
2.4) ความสามารถในการพัฒนาฝีมือพนักงานใหม่เพื่อให้ทำงานได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน เช่น การฝึกอบรมประจำปีให้กับพนักงาน เป็นต้น	3	26	150	83	15	3.29	3
2.5) ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ	2	32	152	79	12	3.24	3
3. คุณลักษณะของสินค้า							
3.1) สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก	0	12	94	141	30	3.68	4
3.2) ราคาสินค้าเป็นที่ยอมรับ	0	15	146	98	18	3.43	3
3.3) สินค้าได้รับรองมาตรฐาน	2	13	137	106	19	3.46	3
3.4) บรรจุภัณฑ์ของสินค้าโดดเด่น	3	31	142	89	12	3.27	3
3.5) มีการวิจัยและการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง	8	34	161	66	8	3.12	3
4. ลักษณะของผู้บริโภคและตลาดของสินค้า							
4.1) กลุ่มเป้าหมายชัดเจน/ มีกำลังซื้อ	0	21	120	110	26	3.51	3
4.2) ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคต่อสินค้า	1	19	138	90	29	3.46	3
4.3) ความสะดวกของกลุ่มเป้าหมายในการเข้าถึงสถานที่จำหน่าย	0	26	130	97	24	3.43	3
4.4) การปรับตัวอย่างรวดเร็วของตลาด	0	15	123	116	23	3.53	3
4.5) สถานะการแข่งขันของตลาด	0	10	126	108	33	3.59	3
5. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
5.1) ประเภทกิจการของผู้ประกอบการ SME เช่น การผลิต บริการ ค้าส่ง ค้าปลีก เป็นต้น	1	13	127	105	31	3.55	3
5.2) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการ SME เช่น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด เป็นต้น	0	19	140	88	30	3.47	3
5.3) ธุรกิจใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	5	25	131	94	22	3.37	3
5.4) ธุรกิจใช้เครื่องจักร/ เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจเป็นส่วนสำคัญ	11	32	153	69	12	3.14	3
5.5) การขึ้นทะเบียนกับทางภาครัฐเพื่อเข้าสู่ระบบการค้ากับภาครัฐและรับสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมต่าง ๆ	4	43	158	63	9	3.11	3
6. แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SME							
6.1) มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ	1	14	120	114	28	3.56	3
6.2) มีความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างหลากหลาย เช่น จากส่วนของเจ้าของ จากการก่อหนี้ เป็นต้น	0	19	155	85	18	3.37	3
6.3) จำนวนหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอกู้เงินในระบบ	0	19	139	102	17	3.42	3
6.4) ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐ	19	32	144	66	16	3.10	3
6.5) ขั้นตอนหรือเงื่อนไขต่าง ๆ ในการขอสินเชื่อในระบบที่ไม่ซับซ้อน	3	19	175	64	16	3.26	3
7. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME							
7.1) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการเติบโต เช่น การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวพันธุรกิจเดิม การลงทุนในสินค้าประเภทใหม่ เป็นต้น	0	16	148	94	19	3.42	3
7.2) กลยุทธ์ที่มุ่งเน้นในธุรกิจเดิมให้เข้มแข็ง	0	15	128	92	42	3.58	3

ปัจจัยที่ผลต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	ความถี่					ค่าเฉลี่ย	ค่าฐาน นิยม
	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด		
7.3) กลยุทธ์ที่ลดขนาดกิจการลง เช่น ขายทิ้งกิจการบางส่วน ปรับโครงสร้างธุรกิจให้มีขนาดเล็กลง เป็นต้น	29	55	124	61	8	2.87	3
7.4) กลยุทธ์ที่เน้นการจัดทำโปรโมชั่นต่าง ๆ เช่น ลดราคาสินค้า การจัดช่วงเวลาให้ผู้บริโภคสามารถซื้อสินค้าราคาพิเศษได้ เป็นต้น	5	44	156	61	11	3.10	3
7.5) กลยุทธ์ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ	0	21	147	84	25	3.41	3
8. สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของผู้ประกอบการ SME							
8.1) นโยบายของภาครัฐบาล เช่น นโยบายค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ 300 บาทต่อวัน เป็นต้น	3	26	120	118	10	3.38	3
8.2) การส่งเสริมและสนับสนุนของทางภาครัฐและภาคเอกชนทั้ง ในรูปของเงินและรูปแบบอื่น ๆ	2	24	176	64	11	3.21	3
8.3) ความยุ่งยากเกี่ยวกับกฎและระเบียบปฏิบัติของภาครัฐ	1	32	148	85	11	3.26	3
8.4) การเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการ ดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME	0	32	167	72	6	3.19	3
8.5) เสถียรภาพของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ	0	21	120	115	21	3.49	3
8.6) สภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศ	0	16	127	89	45	3.59	3
8.7) สภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญของประเทศไทย	2	23	167	68	17	3.27	3
8.8) การเข้าเป็นสมาชิกในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)	1	28	179	61	8	3.17	3
8.9) การเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศไทย กับประเทศคู่ค้าหลักที่สำคัญ	2	33	154	82	6	3.21	3
8.10) การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน	3	20	131	98	25	3.44	3

จากตารางที่ ญ-14 และ ญ-15 สามารถสรุปได้ว่า การดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นอย่างน้อย 4 ปัจจัยหลัก (พิจารณาแผนภาพที่ ญ-5) ได้แก่ การจัดการและความรู้ของผู้ประกอบการ ลักษณะของผู้บริโภค รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ และกลยุทธ์ ในการดำเนินธุรกิจ โดยในส่วนของคุณสมบัติที่สำคัญของผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้ คือ สภาวะการแข่งขัน ของตลาดที่ผู้ประกอบการ SME ดำเนินธุรกิจอยู่ นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างยังให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่า ผู้ประกอบการ SME จำเป็นต้องผลิตสินค้าหรือให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหลัก ในด้านคุณสมบัติของผู้ประกอบการ จำเป็นต้องมีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จและมีความรู้ ความสามารถในด้านการจัดการหรือการบริหารงานอย่างเป็นระบบพร้อมด้วย นอกจากนี้ สภาพแวดล้อม ภายนอกของธุรกิจ โดยเฉพาะการปรับตัวให้เข้ากับสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศถือเป็นปัจจัยสำคัญที่จะ ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มตัวอย่างให้ความเห็นว่า รูปแบบการดำเนินธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การดำเนินธุรกิจประเภทที่สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศ สถานะของกิจการ ที่มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจสม่ำเสมอ และการมุ่งเน้นกลยุทธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจหลัก ดั้งเดิมของกิจการ (core business) มากกว่าธุรกิจใหม่ มีส่วนช่วยให้ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น

แผนภาพที่ ๕-5 ปัจจัยที่มีนัยสำคัญและปัจจัยเสริมในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
ในกลุ่ม START



บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

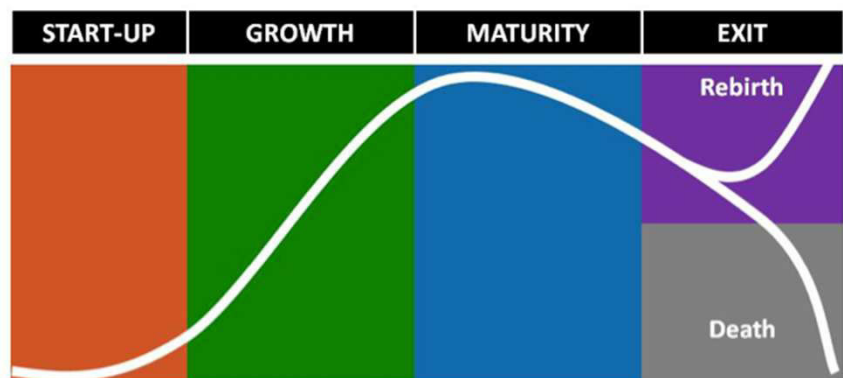
โครงการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง
SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจภายใต้งานจัดทำ
แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อมประจำปี

กันยายน 2559

S

M

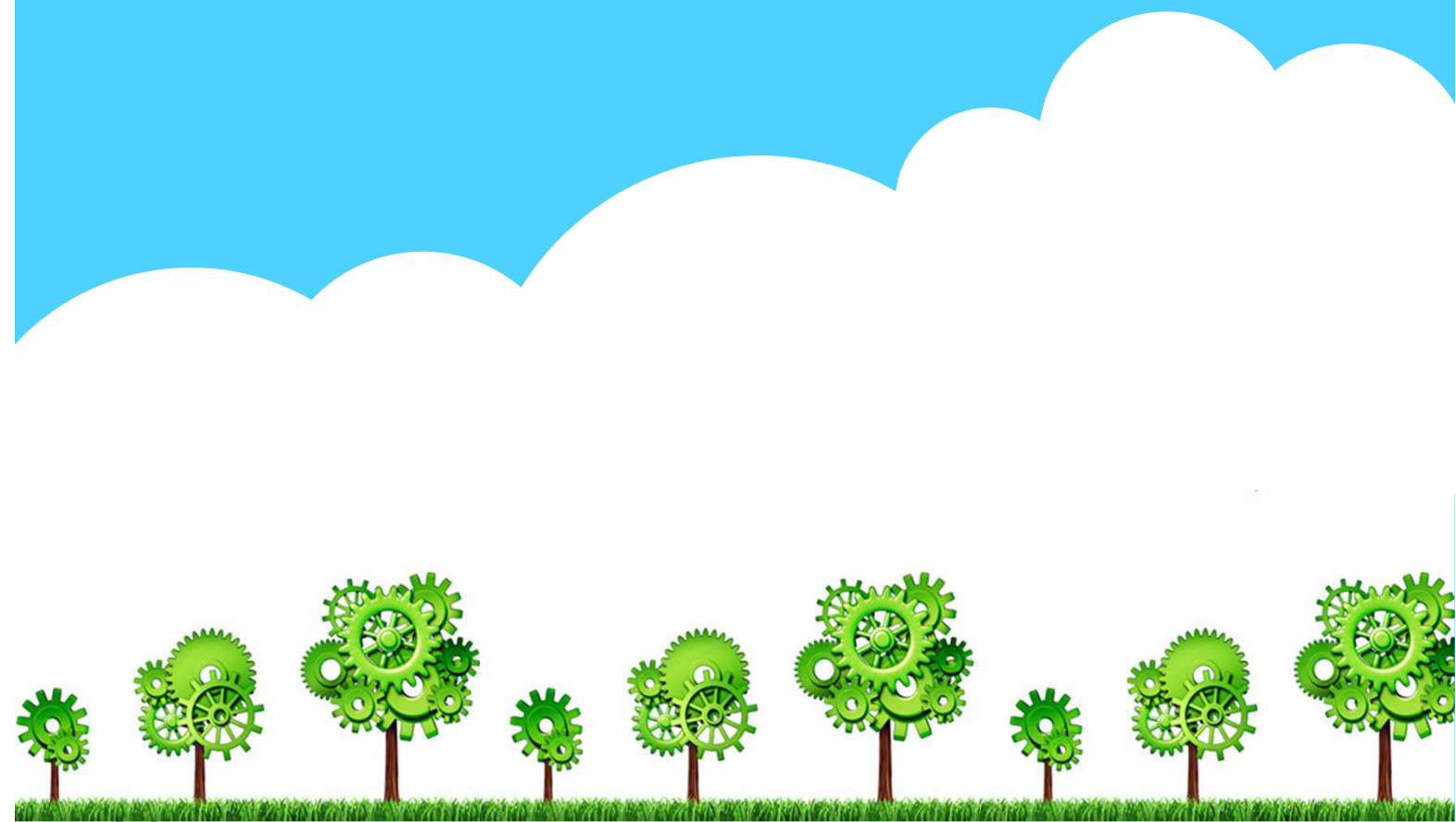
E



มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

สสว.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม



มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม

บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

โครงการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME
ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการ
ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี



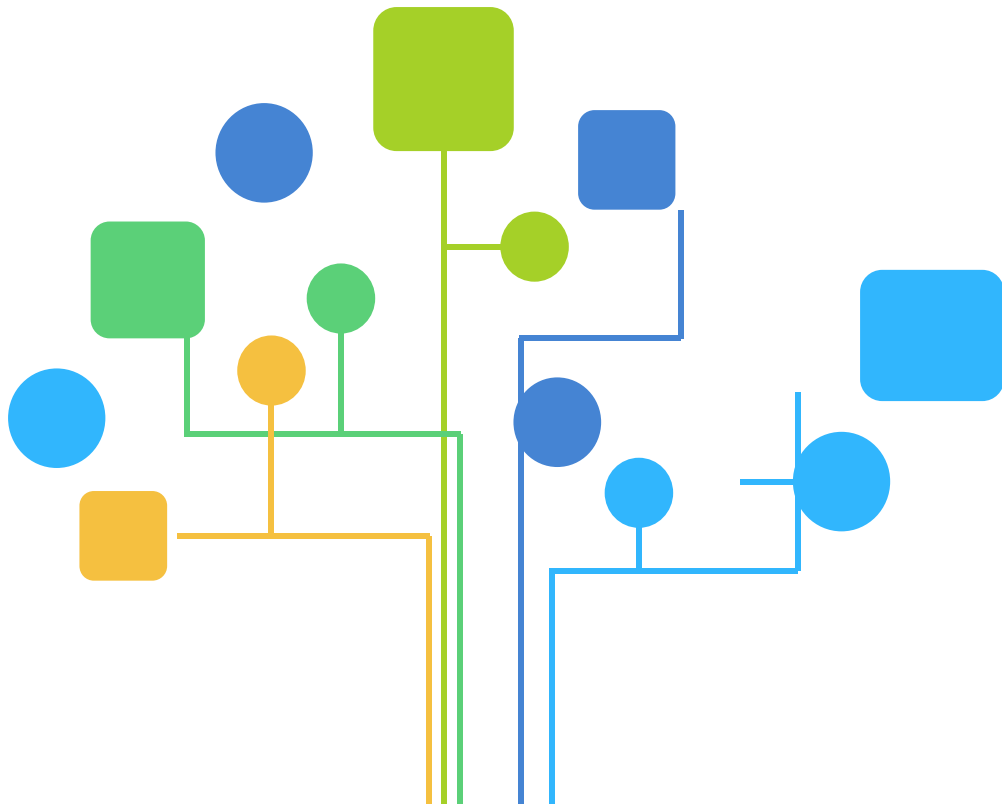
เสนอ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

โดย

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

กันยายน 2559



บทสรุปผู้บริหาร

รายงานฉบับนี้ประกอบไปด้วยเนื้อหาหลัก จำนวน 8 ส่วน ประกอบด้วย 1) หลักการและเหตุผล 2) วัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน 3) ผลที่คาดว่าจะได้รับ 4) ขั้นตอนการดำเนินงาน 5) ภาพรวมการรวบรวมข้อมูล 6) บทสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) 7) การทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) และ 8) การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่างๆ ที่สำคัญ ในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม โดยมีรายละเอียดผลการศึกษาที่สำคัญดังนี้

1. หลักการและเหตุผล

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นเครื่องมือที่คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้กำหนดขึ้นเพื่อใช้เป็นกรอบนโยบายและแผนแม่บทให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และเป็นแนวทางในการแปลงนโยบายไปสู่การปฏิบัติ (Implementation) ด้วยการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Action Plan) ร่วมกับส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือภาคเอกชนต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการบูรณาการด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ร่วมกันอย่างเป็นรูปธรรมระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ของประเทศอย่างมีทิศทางและเป็นเอกภาพ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่หลักในการเสนอแนะนโยบายและแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ฉบับที่ 1 ที่ได้ประกาศใช้ในช่วงปี พ.ศ. 2545 – 2549 ซึ่งปัจจุบันอยู่ในช่วงของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) และอยู่ระหว่างการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) รวมทั้ง ประสานและจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปีกับส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้อง

ในระยะเวลาที่ผ่านมาถึงแม้ว่า สสว. จะได้จัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อชี้แนะทิศทางการส่งเสริม SME ของประเทศ อีกทั้งยังได้กำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ และมาตรการต่าง ๆ ไว้ในแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี แต่การผลักดันให้เกิดผลในทางปฏิบัติยังไม่สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีข้อจำกัดหลายประการทั้งจากปัจจัยภายในของ SME เอง และปัจจัยภายนอก เช่น สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ ที่ทำให้นโยบายและมาตรการในการส่งเสริม SME ที่กำหนดไว้ในแผนยังไม่เกิดประสิทธิผลตามเป้าหมาย

ทั้งนี้ เพื่อให้การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี มีความเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์แวดล้อม หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงจำเป็นต้องมีข้อมูลสภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ในการกำหนดแผน/มาตรการ/โครงการที่เหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีความต้องการความช่วยเหลือและการส่งเสริมที่แตกต่างกัน

จากปัญหาและข้อจำกัดในบริบทการดำเนินงานด้านการส่งเสริม SME ที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น สสว. จึงเห็นควรดำเนินการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ซึ่งประกอบด้วย ชั้นเริ่มต้นธุรกิจ¹ (Start-Up) ชั้นเติบโต (Growth & Maturity)² และ

¹ชั้นเริ่มต้นธุรกิจ (Start-Up) หมายถึง ธุรกิจที่มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจไม่เกิน 3 ปี

ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn Around)³ ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับสภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ในการจัดทำแผน/มาตรการ/โครงการที่เหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งมีความต้องการความช่วยเหลือและการส่งเสริมที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ เพื่อให้การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี มีความเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์แวดล้อม และเกิดประสิทธิผลตามเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นกิจกรรมภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี โดยแบ่ง SME กลุ่มตัวอย่างออกเป็นกลุ่มย่อยไม่น้อยกว่า 3 กลุ่ม ตัวอย่างเช่น 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High growth) 2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี 4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ 5) กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่และยกเลิกกิจการ เป็นต้น

ในการดำเนินงานเพื่อให้สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ และเป้าหมายดังกล่าวข้างต้น สสว. ได้มอบหมายให้มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (มูลนิธิ สวค.) เป็นที่ปรึกษาภายใต้โครงการการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี

2. วัตถุประสงค์ของการดำเนินงาน

2.1 เพื่อศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) และใช้ประโยชน์ในการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี และการจัดทำแผนส่งเสริม SME ในลักษณะบูรณาการ

2.2 เพื่อศึกษาจุดอ่อน จุดแข็ง ข้อจำกัด และโอกาส รวมทั้งปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) ตามความเหมาะสม

2.3 เพื่อทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) (แล้วแต่กรณีว่าการดำเนินงานของที่ปรึกษา อยู่ในช่วงใดของแผนฯ) ให้สอดคล้องกับนโยบายและสถานการณ์

2.4 เพื่อให้ทราบสถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่างๆ ที่สำคัญในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม

²ขั้นเติบโต (Growth & Maturity) หมายถึง ธุรกิจที่มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง/ มีการขยายสาขา/ มีการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ/ มีแผนการพัฒนากิจการหรือมีการคิดค้นนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง/ ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้

³ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ (Turn Around) หมายถึง ธุรกิจที่ประสบปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ เช่น ยอดขายลดลงติดต่อกัน/ ไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ / ได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติต่าง ๆ

3. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

สสว. รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ทั้งภาครัฐและเอกชน สามารถนำผลการศึกษาวิเคราะห์สถานภาพและโครงสร้าง SME ตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ รวมทั้ง ข้อเสนอแนะการส่งเสริม SME ระดับกรอบแผนปฏิบัติการ และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกิดจากการดำเนินโครงการไปใช้ในการสนับสนุน ส่งเสริม และพัฒนา SME ทั้งในเชิงนโยบายและการปฏิบัติให้สอดคล้องกับสภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด และความต้องการของ SME ตามศักยภาพของธุรกิจ

4. ขั้นตอนการดำเนินงาน

เมื่อพิจารณาข้อมูลอ้างอิงต่าง ๆ เพื่อกำหนดแนวทางการศึกษาเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ ได้กำหนดวิธีการศึกษาวิจัย (Research Methodology) ในรูปแบบของการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) ซึ่งเป็นการวิจัยที่เก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งที่รวบรวมไว้แล้ว และข้อมูลปฐมภูมิจากกลุ่มตัวอย่างที่มีความเป็นตัวแทนที่ดี (Representativeness) ของประชากร โดยสามารถนำมาใช้อ้างอิงคำตอบหรือผลการสำรวจอย่างมีเหตุผล (Generalization) ทั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ ได้กำหนดวิธีการดำเนินงานซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 5 ขั้นตอนหลัก ทั้งนี้ สามารถสรุปขั้นตอนการดำเนินงานตามวิธีการศึกษาวิจัยได้ตามแผนภาพที่ 1

แผนภาพที่ 1 วิธีการศึกษาวิจัย



5. ภาพรวมการรวบรวมข้อมูล

ที่ปรึกษาฯ ได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิเสร็จสิ้นแล้ว โดยการดำเนินการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิในแต่ละวิธีการสามารถรวบรวมข้อมูลได้ตามเป้าหมายและกำหนดการที่ได้วางไว้ (พิจารณาตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ภาพรวมการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิ

แหล่งข้อมูล	เป้าหมาย	ดำเนินการแล้ว
1. การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม	1,500 ชุด	1,501 ชุด
2. การสัมภาษณ์เชิงลึก		
2.1 การสัมภาษณ์ ณ สถานประกอบการ	15 ราย	15 ราย
2.2 การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์	15 ราย	15 ราย
3. การประชุมระดมความคิดเห็น	5 ครั้ง	5 ครั้ง

อย่างไรก็ตาม พบว่า การดำเนินการมีประเด็นปัญหาบางประการที่สามารถถอดบทเรียนในการดำเนินการในครั้งต่อไปได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการบางรายที่ถูกระบุว่าธุรกิจอยู่ในกลุ่ม S หรือ M ในชุดข้อมูลที่ได้จากทาง สสว. แต่ไม่เห็นด้วยว่าเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่มดังกล่าว โดยแย้งว่าเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่ม L จึงปฏิเสธการให้ข้อมูล ทั้งนี้ ที่ปรึกษาฯ ได้ชี้แจงโดยใช้การอ้างอิงเกี่ยวกับนิยามของขนาด SME แต่ผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่าสินทรัพย์ถาวรมีการเปลี่ยนแปลงซึ่งไม่สอดคล้องกับข้อมูลในการจำแนกกลุ่ม SME ในขั้นต้น

2. ผู้ประกอบการบางรายไม่ให้ความสำคัญกับการเข้าร่วมโครงการฯ เนื่องจากไม่เคยเข้าร่วมโครงการสนับสนุนในด้านต่าง ๆ กับหน่วยงานภาครัฐมาก่อน ซึ่งที่ปรึกษาฯ ได้ชี้แจงให้เห็นถึงความสำคัญของการเป็นตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการในการให้ข้อมูลโดยตรงสำหรับการทบทวนมาตรการในการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ในอนาคต

ในส่วนของการสำรวจข้อมูลโดยการกระจายแบบสอบถาม ซึ่งที่ปรึกษาฯ ได้ดำเนินการติดต่อประสานงานกับผู้ประกอบการตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งผลการสำรวจข้อมูลที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จจำนวน 1,501 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100.07 (พิจารณาตารางที่ 2) โดยกลุ่มตัวอย่างขั้นเริ่มต้นธุรกิจสามารถรวบรวมข้อมูลได้จำนวน 277 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 92.33 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ เนื่องจาก การเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ทำให้ข้อมูลของกิจการยังไม่เป็นที่แพร่หลาย เข้าถึงข้อมูลได้ยาก การติดต่อประสานงานเพื่อเข้าสำรวจข้อมูลจึงค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้ จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่สามารถรวบรวมได้มีขนาดใหญ่เพียงพอในการประมวลผลและสรุปผลการศึกษาจึงมิได้สำรวจเพิ่มเติมในการศึกษาครั้งนี้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้เป็นไปตามขอบเขตของเนื้อหาที่ปรึกษาฯ จึงได้กระจายแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างขั้นเติบโต และกลุ่มตัวอย่างขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ เพื่อให้ยอดที่รวบรวมเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ตารางที่ 2 ผลการสำรวจกลุ่มผู้ประกอบการ SME
ตามขั้นของระยะการเติบโตทางธุรกิจ เปรียบเทียบเป้าหมายกับผลการดำเนินการ

ลักษณะของกลุ่มผู้ประกอบการ SME	ระยะการเติบโตทางธุรกิจ					
	ขั้นเริ่มต้นธุรกิจ		ขั้นเติบโต		ขั้นการปรับเปลี่ยนธุรกิจ	
	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย	ยอดที่ได้	เป้าหมาย
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (HG)	0	0	318	300	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (HM)	0	0	301	300	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (LO)	0	0	0	0	306	300
กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (EXPORT)	0	0	299	300	0	0
กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (START)	277	300	0	0	0	0
รวม	277	300	918	900	306	300

หมายเหตุ: ในการสำรวจข้อมูลโดยการกระจายแบบสอบถาม ที่ปรึกษาฯ สามารถเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนยกเลิกกิจการได้เพียง 1 ตัวอย่างเท่านั้น ทำให้ข้อมูลไม่เพียงพอและมีนัยสำคัญน้อยต่อการวิเคราะห์ข้อมูล

6. สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการ

6.1 สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 3 ปี)

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ **ด้านการผลิต/ บริการ**

○ ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถผลักดันสินค้าตนเองให้ผ่านมาตรฐาน หรือการรับรองคุณภาพได้ เนื่องจากขาดความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านดังกล่าว

○ ผู้ประกอบการไม่สามารถผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าได้ตามคำแนะนำของลูกค้า เนื่องจาก การดำเนินการของภาครัฐที่มีขั้นตอนค่อนข้างมากและใช้ระยะเวลาในการดำเนินการนาน เช่น กระบวนการรับรองการใช้เครื่องหมายการค้า

✓ **ด้านการตลาด**

○ ช่องทางการทำตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตมีบทบาทอย่างมากในการดำเนินธุรกิจกับต่างประเทศ ซึ่งจำเป็นต้องใช้ระดับสัญญาณอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูง (มีความเร็วและความเสถียรสูง) แต่ผู้ประกอบการเห็นว่าต้นทุนการใช้บริการอินเทอร์เน็ตที่มีคุณภาพสูงมีราคาสูงเกินไป

✓ **ด้านการเงิน**

○ เอกสารและขั้นตอนในการดำเนินการนำเข้าสินค้าที่ต้องอาศัยความรอบคอบและความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอนพิธีการต่าง ๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นจากความผิดพลาดในกรณีที่ไม่สามารถ

ดำเนินการได้ทันตามเวลา ส่งผลให้ผู้ประกอบการหลายรายตัดสินใจจัดจ้างตัวแทนเพื่อบริการดังกล่าว ซึ่งถือเป็นการเพิ่มภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการค่อนข้างมาก

○ การดำเนินการอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมของกลไกประชารัฐยังไม่สัมฤทธิ์ผลมากนัก โดยเฉพาะใน ส่วนของมาตรการทางการเงินเพื่อ SME ซึ่งได้มีการกำหนดนโยบาย แนวทาง และมาตรการที่ชัดเจนแล้ว หากแต่ยังไม่มีมาตรการร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่างเช่น การขอสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำตามนโยบาย ที่ได้มีการประกาศใช้ แต่เมื่อผู้ประกอบการไปยื่นเรื่องขออนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน พบว่า สถาบันการเงินที่มีได้สังกัดภาครัฐมิได้นำนโยบายดังกล่าวมาปฏิบัติอย่างเป็นทางการเป็นรูปธรรมและเร่งด่วนตามนโยบายที่ได้มีการประกาศโดยภาครัฐ ทั้งนี้ มีเพียงสถาบันการเงินของรัฐที่มีความรู้ความเข้าใจ และมีการดำเนินการตอบสนองต่อนโยบายดังกล่าวได้ทันทั่วทั้ง

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ ผู้ประกอบการยังคงผลิตสินค้าในรูปแบบที่ตนเองมีความเชี่ยวชาญ โดยมีได้คำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของตลาดและรูปแบบความต้องการของตลาดมากขึ้น ส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดองค์ความรู้ ด้านการบริหารจัดการ และการตลาดสมัยใหม่ ซึ่งเกิดจากวิสัยทัศน์หรือกระบวนทัศน์ของผู้ประกอบการที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและ/หรือการสร้างนวัตกรรมธุรกิจ

○ การเข้าถึงและการประชาสัมพันธ์ฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการยังไม่ครอบคลุม เนื่องจากช่องทางสำคัญในการเข้าถึงฐานข้อมูลที่สามารถส่งผ่านไปยังผู้ประกอบการได้จำนวนมาก คือ เว็บไซต์ ของหน่วยงานต่าง ๆ ที่ได้จัดทำฐานข้อมูล ซึ่งยังไม่ได้รับการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง มากนัก ส่งผลให้ฐานข้อมูลที่เป็นประโยชน์จำนวนมากไม่สามารถไปถึงยังกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความต้องการ ใช้ข้อมูลดังกล่าวได้ อาทิ สิทธิที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน การเปิดอบรมพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ด้านต่าง ๆ ข้อมูลการประกอบธุรกิจที่มีการรวบรวมไว้ของหน่วยงานราชการ กิจกรรมจับคู่ธุรกิจระหว่าง ผู้ประกอบการกับนักลงทุน

○ การติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐผ่านทางโทรศัพท์จำเป็นต้องรอสายเป็นเวลานาน รวมทั้ง เจ้าหน้าที่ผู้รับเรื่องไม่สามารถให้ข้อมูลที่ต้องการได้ทันที นอกจากนี้ ในการดำเนินการติดต่อกับทางหน่วยงาน ราชการ กระบวนการบางอย่างยังต้องพึ่งพาระบบเอกสารที่มีข้อปฏิบัติค่อนข้างยุ่งยาก เกิดการสิ้นเปลืองเวลา

(2) *รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ*

✓ **ด้านการผลิต/ บริการ**

○ การให้บริการที่ปรึกษาเพื่อช่วยวินิจฉัยกิจการ ให้ความรู้โดยตรงจุด ทั้งในด้านการขยาย กิจการ การลดต้นทุน การจัดการทางการเงิน และ การตลาดสมัยใหม่ ซึ่งจะช่วยผลักดันให้ผู้ประกอบการ สามารถขยายตลาดสำหรับการแข่งขันได้ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศได้

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ การปรับแนวทางการปฏิบัติงานของหน่วยงานภาครัฐให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทาง ธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ตลอดจนการปรับตัวของบุคลากรภาครัฐให้สามารถปฏิบัติงานได้หลากหลายและมีความ เป็นมืออาชีพมากขึ้น เช่น มีการนำระบบการยื่นเอกสารผ่านทางอินเทอร์เน็ตมาปรับใช้ เพื่อให้การ ดำเนินการต่าง ๆ เป็นไปอย่างคล่องตัวมากขึ้น

○ ภาครัฐควรจัดอบรม สัมมนา และเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจ ในแนวทางการส่งเสริมหรือนโยบายที่ภาครัฐได้ประกาศ เพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำแนวทางหรือนโยบายไปดำเนินการต่อได้ อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

6.2 สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/ บริการ

○ ผู้ประกอบการบางส่วนไม่สามารถขยายตลาดได้เนื่องจากขาดทั้งกระบวนการผลิตและผลผลิตที่ได้มาตรฐาน ตลอดจนการรับประกันคุณภาพสินค้าจากภายในประเทศและมาตรฐานสินค้าของประเทศที่เป็นตลาดส่งออกของไทย ส่งผลให้ไม่สามารถขยายตลาดได้

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ผู้ประกอบการยังขาดเทคโนโลยีและการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร (Management Information System: MIS) ที่มีส่วนช่วยให้ลดความผิดพลาดหรือป้องกันความเสี่ยงจากการตัดสินใจทางธุรกิจมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น (การวางแผน การควบคุม การติดตาม และการปรับปรุงแก้ไข) เช่น ปริมาณสินค้าผลิตภายใต้ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

○ การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโครงการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ที่มีลักษณะต่อเนื่องหรือยังคงดำเนินการอยู่ไม่ครอบคลุม ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจ หรือ ต้องการความช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง ไม่ทราบข้อเท็จจริงและทำให้เสียโอกาสในการเข้ารับการสนับสนุนจากโครงการภาครัฐ เช่น โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) ร้อยละ 4 ต่อปี เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่ผู้ประกอบการ SME ซึ่งในช่วงแรกยังไม่เต็มวงเงินที่รัฐบาลให้การสนับสนุน หากแต่การกระจายตัวของวงเงินไปตามธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ทำให้ผู้ประกอบการไม่ทราบว่ายังสามารถขอรับการพิจารณาสินเชื่อในโครงการดังกล่าวได้หรือไม่หรือหมดอายุโครงการแล้วหรือไม่

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการตลาด

○ ภาครัฐควรวางตำแหน่งในการสนับสนุนด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการให้ชัดเจน ตัวอย่างเช่น การสร้างภาพลักษณ์ของประเทศให้เกิดการรับรู้และความต้องการต่อสินค้าและบริการของไทย โดยการนำเสนอเอกลักษณ์ของสินค้าและบริการของไทย ซึ่งต้องมีการวางแผนการทำตลาดในภาพกว้างดังกล่าวอย่างเป็นระบบเพื่อให้สินค้าและบริการในตลาดส่งออกได้รับประโยชน์ร่วมกัน ทำให้สามารถพัฒนาสินค้าให้เป็นที่รู้จักพร้อมกับการพัฒนาคุณภาพให้ได้มาตรฐานระดับสากล ทั้งนี้ ผลจากการวางตำแหน่งทางการตลาดของภาครัฐที่ดีจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถต่อยอดสินค้าและบริการจากความเข้มแข็งด้านการตลาดได้

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ภาครัฐควรปรับปรุงระบบการศึกษาให้เป็นระบบทวิภาคีมากขึ้น โดยระบบดังกล่าวเป็นความร่วมมือในการจัดการศึกษาระหว่างสถานศึกษากับภาคเอกชน ตลอดจนสภาพหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งช่วยให้การจัดการศึกษาตรงกับความต้องการของภาคเอกชน และทำให้บัณฑิตที่จบการศึกษามีงานทำตามความต้องการของตนเอง โดยมีความรู้ความสามารถที่สอดคล้องกับความต้องการของภาคเอกชน

6.3. สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ **ด้านการผลิต/ บริการ**

○ ธุรกิจใหม่หรือธุรกิจที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่หรือธุรกิจที่สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น ต้องการให้ “โลโก้” หรือ “เครื่องหมายการค้า” ได้รับการคุ้มครองตาม พ.ร.บ. เครื่องหมายการค้าเพื่อไม่ให้ผู้อื่นลอกเลียนแบบหรือนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้ นอกจากนี้ ยังช่วยให้สามารถสร้างแบรนด์ได้อย่างมั่นใจและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม กระบวนการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้ามีขั้นตอนที่จำเป็นหลายขั้นตอนและใช้เวลาในการพิจารณาอย่างละเอียดรอบคอบค่อนข้างมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ทันกับสถานะของตลาดสินค้าและบริการที่มีการปรับตัวอย่างรวดเร็ว

○ ปัจจุบันภาครัฐได้จัดมาตรการและโครงการต่าง ๆ หลากหลาย เพื่อสนับสนุนการสร้างสรรคนวัตกรรมในภาคธุรกิจเอกชน และการนำผลงานวิจัยในประเทศไปก่อให้เกิดประโยชน์เชิงพาณิชย์ค่อนข้างหลากหลาย หากแต่การผลักดันผลงานวิจัยที่ภาครัฐให้การสนับสนุนงบประมาณเพื่อให้สามารถนำไปต่อยอดในเชิงพาณิชย์ได้นั้นยังไม่แพร่หลายมากนัก ดังนั้น ภาครัฐควรเผยแพร่ผลงานวิจัยทั้งที่เป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการที่เป็น Mass Production และ Niche Market

○ การนำเข้าแรงงานต่างด้าวมาทำงานในกิจการต่าง ๆ ที่มีปัญหาขาดแคลนแรงงาน มีส่วนสำคัญในการแก้ปัญหขาดแคลนแรงงานให้แก่กิจการที่มีการดำเนินการที่ดีและลดต้นทุนค่าแรงโดยเปรียบเทียบ อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินการของภาครัฐสำหรับแรงงานต่างด้าวสัญชาติใหม่มีนโยบายที่จะนำเข้าเฉพาะแรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือซึ่งมีคุณภาพดี เพื่อไม่ให้มาแย่งงานคนไทย ในขณะที่แรงงานต่างด้าวที่มีการยื่นจดทะเบียนไว้ มีการพิสูจน์สัญชาติแรงงานต่างด้าวและผู้ติดตามล่าช้ากว่าที่กำหนดไว้ ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตของผู้ประกอบการ

✓ **ด้านการตลาด**

○ SME ต้นน้ำที่ได้รับผลกระทบจากสินค้าเกษตรจากประเทศเพื่อนบ้านที่มีราคาต้นทุนถูกกว่า และ SME กลางน้ำที่ได้รับผลกระทบจากสินค้าอุปโภคบริโภคจากประเทศจีนที่อาจเกิดจากการท่วมตลาด นอกจากจะทำให้ราคาสินค้าในประเทศลดลงแล้วยังส่งผลให้ SME ในประเทศสูญเสียกลุ่มผู้บริโภคให้กับสินค้าต่างประเทศที่สามารถขยายตลาดในประเทศไทยได้ เนื่องจากมีต้นทุนและการสนับสนุนต้นทุนถูกกว่าสินค้าและบริการในประเทศ

○ ตลาดออนไลน์ถือเป็นทั้งโอกาสและภัยคุกคาม โดยมีบทบาทมากทั้งในการประกอบธุรกิจและการขายสินค้า เนื่องจากการลดต้นทุนและสามารถกระจายสินค้าได้อย่างเป็นวงกว้าง ในส่วนของการสร้างโอกาสทางธุรกิจซึ่งผู้ประกอบการสามารถแสวงหาประโยชน์จากการนำเข้าวัตถุดิบที่สำคัญได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปติดต่อระหว่างประเทศ ขณะเดียวกับผู้ประกอบการอาจเสียฐานลูกค้าให้กับผู้ประกอบการต่างประเทศได้เช่นเดียวกัน โดยเฉพาะในปัจจุบันที่ตลาดสินค้าออนไลน์ขยายตัวมากขึ้นในประเทศไทย

✓ **ด้านการเงิน**

○ แม้มีได้ดำเนินนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ผู้ประกอบการยังคงต้องเผชิญกับปัญหาต้นทุนค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้นจากภาวะขาดแคลนแรงงานทั้งระดับไร้ฝีมือและมีฝีมือ ส่งผลให้ผู้ประกอบการหันไปใช้เครื่องจักร หรือแรงงานต่างด้าวทดแทน หากแต่การดำเนินนโยบายดังกล่าวก่อนสถานการณ์ขาดแคลน

แรงงานจะเข้าขั้นวิกฤตทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6.4⁴ และบางรายประสบภาวะขาดทุน สะสมต่อเนื่องเป็นเวลานาน นอกจากนี้ ยังมีต้นทุนที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานเพิ่มขึ้น หลายรายการ อาทิ การตรวจสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์บางประเภทซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากจำเป็นต้องส่งผลิตภัณฑ์ไปตรวจสอบยังต่างประเทศ

○ มาตรการสนับสนุนเงินทุนให้กับ SME เพื่อเสริมสภาพคล่องมักประสบปัญหา/อุปสรรคใน ขั้นตอนการยื่นขอสินเชื่อ/แหล่งเงินทุนทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงินของรัฐ และธนาคารพาณิชย์ ที่เข้าร่วมโครงการ ส่วนใหญ่มักใช้ระยะเวลาในการพิจารณาอนุมัตินาน หรือเอกสารประกอบการขอสินเชื่อมี จำนวนมาก ส่งผลให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง เนื่องจากผู้ประกอบการต้องการเงินทุนในการดำเนินงานหรือ ปรับกิจการตามความเหมาะสมของสภาพเศรษฐกิจ

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ ความไม่สงบทางการเมือง (Geopolitical Uncertainty) ทั้งภายในประเทศและระหว่าง ประเทศถือเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและ ภาคธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ และส่งผลให้นักลงทุนชะลอการลงทุนภายในประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการ SME เสียโอกาสจากแหล่งทุนหรือการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เป็นประโยชน์ในกระบวนการผลิต

○ ผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่สามารถเข้าถึงศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร หรือ SME One Stop Service : OSS ในขณะที่บางรายยังไม่ทราบเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งและประโยชน์ที่จะได้รับ จากการใช้บริการศูนย์ OSS ทั้งนี้ OSS ถือเป็นช่องทางในการติดต่อ เชื่อมโยง ส่งต่องานบริการ ภาครัฐและ ภาคเอกชนให้แก่ผู้ประกอบการ ครอบคลุมทั้งการให้ข้อมูลความรู้ คำปรึกษาแนะนำในการดำเนินธุรกิจ การอบรม/สัมมนา รวมถึงการขึ้นทะเบียน SME และเป็นช่องทางในการรับดำเนินการด้านเอกสารของ ผู้ประกอบการ SME กับหน่วยงานภาครัฐ

○ ปัญหาด้านแรงงานที่สำคัญของ SME ที่สำคัญ คือ การขาดแคลนแรงงานคุณภาพ หมายถึง แรงงานที่มีการพัฒนาทักษะฝีมือและความสามารถทางด้านภาษา และมีคุณสมบัติพิเศษในด้านของ ความซื่อสัตย์ มีความรับผิดชอบ อุทิศเวลาในการทำงาน ขยันและกระตือรือร้นในการทำงาน ซึ่งมีสาเหตุสำคัญ ดังนี้ 1) ปัญหาการเข้าออกสูง กล่าวคือ แรงงานที่ทำงานในธุรกิจขนาดย่อม เมื่อทำงานจนมีฝีมือและ มีความชำนาญมากขึ้นก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้ คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอและการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง และ 2) ปัญหาการเข้าออกสูงมากและเร็วขึ้น กล่าวคือ ปัจจุบันแรงงานในตลาดแรงงาน กว่าร้อยละ 70 เป็นแรงงานกลุ่ม Gen Y (มีอายุไม่เกิน 35 ปี) ซึ่งมีความคุ้นเคยพื้นฐานที่สำคัญ คือ มีความคล่องตัวในการใช้เทคโนโลยี จึงมักใช้ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต ประกอบการตัดสินใจในหลาย ๆ ด้าน กอปรกับการเป็นคนช่างเลือก ไม่ยึดติดกับองค์กร และพร้อมที่จะหา โอกาสในหน้าที่การงานใหม่ ๆ เสมอ จึงทำให้เลิกงานและเปลี่ยนที่ทำงานบ่อยอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ ผู้ประกอบการไม่สามารถหาแรงงานที่มีคุณภาพและอยู่กับองค์กรได้อย่างยาวนาน และกระทบต่อ ประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพสินค้าตามมา

⁴ โครงการจัดทำตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของ SME

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการผลิต/บริการ

○ ควรมีการตั้งหน่วยงานสำหรับการกำหนดมาตรฐาน และจัดทำแนวทางการตรวจสอบขึ้นในประเทศไทย มีการจัดระบบการรับรองให้เป็นที่ยอมรับและสอดคล้องตามมาตรฐานสากล ตลอดจนพัฒนาบุคลากรของภาครัฐให้มีความรู้ความสามารถในกระบวนการตรวจสอบรับรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อประหยัดงบประมาณและเวลาให้กับผู้ประกอบการ

✓ ด้านการตลาด

○ ป้องกันและควบคุมการเข้ามาดำเนินธุรกิจโดยคนต่างด้าวที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการ SME ในธุรกิจที่ยังไม่มีความพร้อมในการแข่งขันมากนักเสียส่วนแบ่งตลาดอย่างมีนัยสำคัญให้กับธุรกิจของคนต่างด้าว โดยภาครัฐควรกำหนดมาตรการ และกฎหมายต่าง ๆ เพื่อกำกับดูแลหรือให้การสนับสนุนผู้ประกอบการ SME เพื่อสร้างความเข้มแข็งและสามารถแข่งขันได้กับธุรกิจของคนต่างด้าว ตัวอย่างเช่น การเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจค้าปลีกที่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสารสนเทศโดยนักลงทุนต่างชาติ นำเข้ามาเพื่อให้ธุรกิจค้าปลีกไทยทันสมัย ทันเหตุการณ์เพื่อสานประโยชน์ของทุกฝ่ายทั้งผู้ค้าปลีก ซัพพลายเออร์ และโรงงานผู้ผลิตด้วยระบบการจัดการ อีซีอาร์ (ECR :Efficient Consumer Response) ซึ่งเป็นกระบวนการบริหารจัดการและการทดแทนสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ และระบบศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center : DC) ที่เอื้อประโยชน์ต่อการขนส่งและทำหน้าที่เสมือนผู้ค้าส่งทำให้โครงสร้างของธุรกิจค้าปลีกเปลี่ยนแปลงอย่างเห็นได้ชัด โดยร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมได้ลดลงและถูกแทนที่ด้วยร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ดังนั้น นอกจากผู้ประกอบการจะต้องให้ความสนใจและให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการเข้ามาของคนต่างด้าวแล้ว ภาครัฐควรเป็นหัวเรือสำคัญในการเตรียมความพร้อมและเสนอแนะแนวทางการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อความอยู่รอดและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

✓ ด้านการเงิน

○ ปัจจุบันนวัตกรรมนับเป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์และนโยบายหลักของรัฐบาล ในการผลักดันการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งทุกสาขาธุรกิจจำเป็นต้องมีการพัฒนาและปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้น อีกทั้งภาครัฐยังมีการสนับสนุนโครงการวิจัยจำนวนมากที่ดำเนินการสำเร็จเรียบร้อยแล้ว จึงควรต่อยอดและขยายผลการดำเนินการดังกล่าว โดยการประชาสัมพันธ์ ถ่ายทอดองค์ความรู้ให้เกิดความเข้าใจง่าย และเห็นประโยชน์ในการนำมาปรับใช้ในการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ตลอดจนส่งเสริมด้านเงินทุนวิจัยและโครงสร้างพื้นฐานการวิจัยเพื่อพัฒนาต่อยอดและนำมาใช้ในเชิงพาณิชย์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันยกระดับมาตรฐานคุณภาพของสินค้าและบริการให้เป็นสากล และเป็นที่ยอมรับมากยิ่งขึ้นของประเทศคู่ค้าและผู้บริโภคทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

○ ควรมีการกำหนดมาตรฐานฝีมือแรงงานแห่งชาติ (ความรู้ ทักษะฝีมือ และความสามารถที่สำคัญ) และอัตราค่าจ้างตามมาตรฐานฝีมือที่แตกต่างกัน ซึ่งอาจจะมีการทดสอบแรงงานว่าสมควรได้รับค่าแรงในอัตราใด โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความยินยอมจ่ายค่าแรงให้ตามความสามารถของแรงงาน ซึ่งจะช่วยลดปัญหาต้นทุนแรงงานหรือได้แรงงานที่มีคุณภาพเหมาะสมกับต้นทุนแรงงานที่เกิดขึ้น

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ ต้องการให้ภาครัฐจัดทำกรประชุมสัมพันธ์ และเผยแพร่ข่าวสาร โดยคำนึงถึงช่องทางการรับรู้ของผู้ประกอบการ และควรมีการประเมินผลว่าผู้ประกอบการได้รับข่าวสารหรือไม่

6.4. สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/ บริการ

○ ความล่าช้าในการรับรองด้านมาตรฐานหรือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังคงเป็นอุปสรรคในการเติบโตของ SME เมื่อผู้ประกอบการมีความต้องการในการประกอบธุรกิจที่จำเป็นต้องได้รับการรับรองในการผลิตสินค้า หรือการให้บริการ กระบวนการดำเนินการออกไปรับรองที่ล่าช้าอาจทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาสในการแข่งขันทางการตลาดไป เช่น การเริ่มทำตลาดล่าช้า มีความเสี่ยงที่แนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงไป และภาระต้นทุนที่ต้องแบกรับระหว่างรอการรับรอง รวมถึงการขอการคุ้มครองสิทธิทรัพย์สินทางปัญญาที่ต้องล่าช้าออกไป อาจก่อให้เกิดสินค้าลอกเลียนแบบ ซึ่งสร้างความเสียหายอย่างมากแก่ผู้ประกอบการ

✓ ด้านการตลาด

○ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐขาดความต่อเนื่องและไม่มีการติดตามผล ส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนที่จบภายในหนึ่งครั้ง เช่น การนำผู้ประกอบการ SME ไปออกแสดงสินค้าที่ต่างประเทศ แต่ไม่ได้ติดตามผลว่าผู้ประกอบการได้ลูกค้าจำนวนเท่าใด และลูกค้าที่ได้มีการทำสัญญาสำเร็จหรือไม่ เป็นต้น

✓ ด้านการเงิน

○ ผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินอย่างเหมาะสม เนื่องจากนิยามหรือคำจำกัดความในการแบ่งขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ค่อนข้างกว้าง ตัวอย่างเช่น วิสาหกิจขนาดย่อมในธุรกิจค้าปลีก ครอบคลุมกิจการที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 15 คน หรือมีมูลค่าสินทรัพย์ถาวร (ไม่รวมที่ดิน) ไม่เกิน 30 ล้านบาท ทั้งนี้ เมื่อมีการสนับสนุนวงเงินช่วยเหลือให้แก่วิสาหกิจขนาดย่อมในกิจการดังกล่าว การส่งเสริมก็จะครอบคลุมผู้ประกอบการทั้งหมดที่ตรงกับนิยามข้างต้น ทั้งผู้ประกอบการขนาดเล็ก (เช่น มีมูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 2 ล้านบาท) และผู้ประกอบการที่มีสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างสูง (20-25 ล้านบาท) ทำให้การช่วยเหลืออาจไม่ตรงกับกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการการสนับสนุนอย่างแท้จริง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กที่มีช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนค่อนข้างจำกัด

○ การช่วยเหลือจากภาครัฐเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการส่งออก หลายโครงการยังไม่ได้จัดสรรวงเงินในส่วนของผู้ประกอบการ SME ไว้เป็นกรณีเฉพาะ ทำให้งบประมาณของโครงการที่มีอยู่อย่างจำกัด อาจจะถูกใช้ไปกับกิจการขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพมากพอที่จะแบกรับค่าใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง ในขณะที่กิจการขนาดเล็กที่ทราบข้อมูลในภายหลังอาจจะไม่ได้รับการช่วยเหลือ เนื่องจากงบประมาณส่วนใหญ่ถูกจัดสรรให้กับกิจการขนาดใหญ่ที่รับทราบข้อมูลก่อน

○ ผู้ประกอบการบางส่วน โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็ก ยังขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกัน ทำให้กระบวนการขอรับสินเชื่อเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ กระบวนการจัดทำรายงานนำส่งภาครัฐมีความซ้ำซ้อน เช่น การจัดทำบัญชีของ SME เนื่องด้วยกรมสรรพากรมีข้อกำหนดและมาตรฐานในการจัดทำบัญชีในบางประการที่แตกต่างจากมาตรฐานการรายงานทางการเงินที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์ ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องจัดทำบัญชี 2 เล่ม เพื่อให้ตรงตามข้อกำหนดของทั้ง 2 หน่วยงาน โดยผู้ประกอบการมองว่างานในส่วนนี้เป็นความซ้ำซ้อน

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ ด้านการผลิต/ บริการ

○ การพัฒนาผู้ประกอบการ SME ให้ทราบถึงข้อกำหนดเกี่ยวกับการรับรองมาตรฐานและการประกันคุณภาพสินค้าและบริการ ในระยะก่อนหรือเพิ่งเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อกำหนดมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ต้น ซึ่งจะช่วยให้สามารถดำเนินการได้สะดวกกว่าการนำข้อกำหนดต่าง ๆ มาปรับใช้ในภายหลัง

✓ ด้านการตลาด

○ ผู้ประกอบการต้องการการสนับสนุนเกี่ยวกับข้อมูลด้านการตลาด ข้อกำหนดหรือข้อบังคับในเรื่องการค้า การลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทย

○ ผู้ประกอบการคาดหวังให้ภาครัฐจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า หรือแสดงสินค้าของประเทศไทยในต่างประเทศ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการที่อาจจะไม่มีงบประมาณในการนำสินค้าไปจัดแสดงที่ต่างประเทศ

✓ ด้านการเงิน

○ ผู้ประกอบการคาดหวังให้มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการขอรับรองคุณภาพและมาตรฐาน เนื่องจากเป็นต้นทุนที่ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ และมีเงินทุนน้อย อาจแบกรับภาระค่าใช้จ่ายในส่วนดังกล่าวได้ไม่มากนัก

○ ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าใช้จ่ายในส่วนของการจัดส่งสินค้าตัวอย่าง เนื่องจากสินค้าหลายประเภทจำเป็นต้องส่งสินค้าตัวอย่างไปให้ลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งค่าจัดส่งสินค้าตัวอย่างดังกล่าวเป็นภาระสำหรับผู้ประกอบการ SME เป็นอย่างมาก เพราะยังไม่ทราบแน่ชัดว่าลูกค้าในต่างประเทศจะตกลงทำสัญญาซื้อสินค้าดังกล่าวหรือไม่ แต่ในทางกลับกัน ค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าตัวอย่างเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นอย่างแน่นอนกับผู้ประกอบการ

✓ ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ

○ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมควรเร่งดำเนินการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรู้จักศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจรอย่างทั่วถึง และพัฒนาศูนย์ดังกล่าวให้มีบริการที่ครบวงจรสามารถตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้อย่างครบถ้วน โดยรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ จากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการ

6.5. สภาพปัญหา และรูปแบบการสนับสนุนที่ SME ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

(1) สภาพปัญหา อุปสรรค ข้อจำกัด ในการดำเนินธุรกิจของ SME

✓ ด้านการผลิต/ บริการ

○ ธุรกิจที่จัดตั้งส่วนใหญ่จำเป็นต้องสร้างแบรนด์จากการขอรับรองหรือการประกันคุณภาพ แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่าหน่วยงานที่ให้การรับรองต่าง ๆ ดำเนินการล่าช้า และต้องใช้ต้นทุนที่สูงมากเพื่อให้ได้การรับรอง ซึ่งส่งผลต่อแนวคิดในการประกอบธุรกิจที่อาจจะล่าช้า เพราะต้องรอการรับรองหรือการรับประกันดังกล่าว รวมทั้งจำนวนศูนย์ทดสอบในประเทศยังมีจำนวนจำกัด โดยเฉพาะห้องทดสอบที่ต้องใช้ความรู้ ความชำนาญ เทคนิคขั้นสูงในการทดสอบ และเป็นที่ยอมรับในต่างประเทศ

○ ขาดแคลนแรงงานทั้งที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในสายงาน

✓ **ด้านการเงิน**

○ เงื่อนไขการขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินไม่เอื้อต่อการดำเนินการของกลุ่มธุรกิจจดทะเบียนใหม่ เช่น ต้องมีผลประกอบการ ในระยะเวลา 3 ปี แต่กิจการที่เพิ่งจดทะเบียนอาจจะดำเนินการไม่ถึง 2 ปี จึงทำให้ไม่สามารถขอสินเชื่อได้

○ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่ บางครั้งจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลความลับในการดำเนินธุรกิจต่อแหล่งที่ให้เงินลงทุน ถ้าหากผู้ประกอบการไม่ได้จดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา จะทำให้สูญเสียต่อการถูกขโมย หรือลอกเลียนแบบ

○ การขาดความเชี่ยวชาญในการบริหารเงินทุนและธุรกิจเนื่องจากกลุ่ม start up มักเป็นกลุ่มผู้มีความคิดในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ แต่ขาดทักษะในเชิงการบริหารจัดการ

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ เว็บไซต์ของ สสว. มี user interface ที่ทำให้ผู้เข้าใช้บริการเข้าถึงข้อมูลได้ยาก เนื้อหาภายในเว็บไซต์ยังไม่เป็นปัจจุบันเท่าที่ควร เช่น โครงการที่ประชาสัมพันธ์ในเว็บไซต์ส่วนใหญ่เป็นโครงการที่ดำเนินกิจกรรมไปแล้วทั้งสิ้น

(2) รูปแบบการสนับสนุนจากภาครัฐที่ SME ต้องการ

✓ **ด้านการผลิต/ บริการ**

○ ผู้ประกอบการต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐให้มีการจัดตั้ง พัฒนา และกระจายห้องทดสอบที่ได้รับรองมาตรฐาน เพื่อให้การดำเนินการตรวจสอบและขอการรับรองของผู้ประกอบการสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น

✓ **ด้านการตลาด**

○ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดเตรียมข้อมูลทางด้านการตลาดเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ โดยเฉพาะข้อมูลในตลาดต่างประเทศ และการสนับสนุนด้านการส่งออก

✓ **ด้านการเงิน**

○ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรศึกษาแนวทางการส่งเสริมเงินทุน จากแหล่งเงินทุนในรูปแบบใหม่ที่ไม่ต้องดำเนินการผ่านสถาบันการเงิน เช่น Crowd funding เป็นต้น นอกจากนี้ สถาบันการเงินควรให้ความช่วยเหลือกิจการที่มีแนวคิดแต่ขาดเงินลงทุนเพื่อส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ โดยการผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการที่เป็นอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการใหม่

✓ **ด้านการบริหารจัดการและด้านอื่น ๆ**

○ ควรปรับปรุงเนื้อหาภายในเว็บไซต์ของ สสว. ให้มีความทันสมัยมากขึ้น เช่น การรวมรวมการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐต่าง ๆ ที่เป็นปัจจุบัน และเพิ่มเติมเนื้อหาเกี่ยวกับข้อมูลทางด้านการตลาด เช่น ความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น

○ ควรประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบถึงความสำคัญของการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา และควรให้ความรู้เกี่ยวกับขั้นตอนการจดทะเบียนในรูปแบบต่าง ๆ ของกรมทรัพย์สินทางปัญญารวมถึงการรวบรวมกรณีตัวอย่างเพื่อให้ผู้ประกอบการอื่นใช้ศึกษาเป็นแนวทางในการดำเนินการ

○ ภาครัฐควรมีการติดตามผลการดำเนินงานของโครงการที่จัดตั้งขึ้น เพื่อเป็นการสะท้อนว่าโครงการใดบ้าง ที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่แล้วประสบผลสำเร็จ ซึ่งจะได้นำข้อมูลไปพัฒนา ปรับปรุงแนวทางการส่งเสริมให้ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ

7. บทสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle)

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นการสรุปเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) เพื่อใช้ในการจัดทำข้อเสนอสำหรับการทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME (พ.ศ. 2560-2564) ให้สอดคล้องกับระยะการเติบโตทางธุรกิจตามความเหมาะสม โดยมีประเด็นที่สำคัญดังนี้

ประเด็นที่หนึ่ง สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) มีความคล้ายคลึงกันหลายลักษณะ พิจารณาตารางที่ 3 ซึ่งเป็นการรวบรวมข้อคิดเห็นที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกแสดงความคิดเห็นในประเด็นดังกล่าว จะเห็นได้ว่าภายใต้คุณลักษณะที่น่าสนใจ 10 ลักษณะ มีอย่างน้อย 5 ลักษณะที่ผู้ประกอบการในแต่ละระยะการเจริญเติบโตทางธุรกิจมีการดำเนินการเหมือนกัน ได้แก่

- ✓ ไม่เคยการเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ เนื่องจากไม่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับโครงการภาครัฐนั้น ๆ
- ✓ ให้ความสำคัญกับการนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการสูงมาก
- ✓ ยังไม่มีการวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ
- ✓ ไม่ได้เข้าเป็นสมาชิกองค์กรเอกชนใด ๆ
- ✓ ไม่มีปัญหา/ อุปสรรคกับกฎหมาย กฎ ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ

ทั้งนี้ มีคุณลักษณะที่น่าสนใจบางประการที่มีความแตกต่างกัน เช่น กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (New Export) ส่วนใหญ่มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจในลักษณะของธุรกิจการผลิต ในขณะที่กลุ่มอื่นส่วนใหญ่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจบริการ

ตารางที่ 3 สถานภาพและโครงสร้างกลุ่มผู้ประกอบการตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) แบ่งตามคุณลักษณะที่น่าสนใจ

คุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts)	High Growth	High Margin	Loss	New Export	Start up
1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ	ธุรกิจบริการ	ธุรกิจบริการ	ธุรกิจบริการ	ธุรกิจการผลิต	ธุรกิจบริการ
2. แหล่งเงินทุน	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น	1. เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น 2. สถาบันการเงิน	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น	เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้น
3. การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล	ไม่เคยเข้าร่วม เพราะไม่ทราบข้อมูล
4. การสนับสนุนจากภาครัฐที่ผู้ประกอบการเคยเข้าร่วมหรือเคยได้รับ	การพัฒนาผู้ประกอบการ	การตลาดและการลงทุนและมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี	การพัฒนาผู้ประกอบการ	การตลาดและการลงทุนและมาตรการและสิทธิประโยชน์ทางภาษี	การพัฒนาผู้ประกอบการ
5. แนวทางการเสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจ	มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน	ไม่มีการพัฒนาฝีมือแรงงาน
6. การนำระบบบัญชีมาใช้ในการบริหารจัดการ	ให้ความสำคัญสูงมาก	ให้ความสำคัญสูงมาก	ให้ความสำคัญสูงมาก	ให้ความสำคัญสูงมาก	ให้ความสำคัญสูงมาก
7. การใช้ระบบบริหารจัดการความเสี่ยง	มี	มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

คุณลักษณะที่น่าสนใจ (Stylized Facts)	High Growth	High Margin	Loss	New Export	Start up
8. การวิจัยและพัฒนาในการประกอบธุรกิจ	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
9. เป็นสมาชิกองค์กรเอกชน	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
10. ปัญหา/ อุปสรรคกับกฎหมาย ระเบียบ ในการดำเนินธุรกิจ	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี

หมายเหตุ: ข้อมูลที่นำเสนอในตารางเป็นค่าของข้อมูลกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ในแต่ละประเภทของผู้ประกอบการ ดังนั้น “ไม่มี” จึงหมายถึง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังไม่มี การดำเนินการในเรื่องดังกล่าว มิได้หมายความว่า ไม่มีผู้ประกอบการรายใดดำเนินการในเรื่องดังกล่าว

ประเด็นที่สอง การบริหารจัดการแหล่งเงินทุนที่มีประสิทธิภาพสามารถสร้างส่วนต่างกำไรให้แก่ผู้ประกอบการได้ จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (High Margin) ส่วนใหญ่มีการบริหารแหล่งเงินทุนโดยการสร้างสมดุลระหว่างเงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นกับการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ในขณะที่กลุ่มอื่นใช้เงินส่วนตัวหรือเงินของผู้ถือหุ้นในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการใช้วิธีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินซึ่งประโยชน์สำคัญสองประการ ได้แก่ 1) สามารถขยายเงินทุนหมุนเวียนได้เพิ่มขึ้น และ 2) สามารถสร้างความแตกต่างในส่วนของผลกำไรที่ทำให้เพิ่มสูงขึ้นได้ เนื่องจากเงินกู้จากสถาบันทางการเงินช่วยลดเงินทุนของผู้ประกอบการที่ลงไปจมอยู่กับธุรกิจ ซึ่งการมีสัดส่วนหนี้ที่เหมาะสมจะทำให้ใช้เงินส่วนตัวของผู้ประกอบการลดลง ดังนั้น เมื่อการดำเนินงานมีกำไร แม้จะเสียดอกเบี้ยเงินกู้บางส่วนแล้ว เมื่อเทียบกับส่วนที่ผู้ประกอบการลงทุนไปทำให้ได้รับอัตราผลตอบแทนรวมที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างวินัยทางการเงินของตัวเองผู้ประกอบการเองด้วยเช่นกัน จึงจะทำให้การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ องค์กรประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่แตกต่างจากกลุ่มอื่น ได้แก่ มีการใช้ระบบบริหารจัดการความเสี่ยงภายในองค์กรทั้งในด้านการเงิน วัตถุดิบ การผลิต สินค้า/บริการ สินค้าคงคลัง และบุคลากร ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากความเสี่ยงในด้านต่าง ๆ และยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้ โดยมีการกำหนดประเด็นในการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ 1) ยอดขายแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ 2) กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน และ 3) อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ประเด็นที่สาม แนวทางการเสริมศักยภาพการผลิตของธุรกิจโดยการเพิ่มผลิตภาพปัจจัยการผลิตที่สำคัญเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตสูง จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) มีการพัฒนาฝีมือแรงงานในหลากหลายรูปแบบ อาทิ หลักสูตรเครื่องมือและเทคนิคการปรับปรุงงานและเพิ่มผลผลิต (Productivity tools & Techniques) เช่น การผลิตโดยไม่มีความสูญเสีย (Waste Free Production) หลักสูตรการบริหารคุณภาพ (Quality Management) เช่น การตรวจติดตามคุณภาพภายในระบบบริหารคุณภาพ ISO90000 : 20000 ซึ่งมีทั้งจัดจ้างวิทยากรมาฝึกอบรมให้บุคลากรภายใน (Inhouse Training) และส่งบุคลากรเข้ารับการฝึกอบรม (Public Training) นอกจากนี้ องค์กรประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่แตกต่างจากกลุ่มอื่น ได้แก่ มีการใช้ระบบบริหารจัดการความเสี่ยงภายในองค์กรลักษณะเดียวกันกับกลุ่ม High Margin

ประเด็นที่สี่ การตัดสินใจทางธุรกิจที่สำคัญยังคงยึดลูกค้าเป็นเป้าหมายหลักในการตัดสินใจพิจารณาแผนภาพที่ 2 ที่ปรึกษาฯ รวบรวมความเห็นเกี่ยวกับการตัดสินใจในทางธุรกิจในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

- ✓ การสร้างรายได้ที่ผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง (High Growth) ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ การศึกษาความต้องการของตลาดและผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ
- ✓ แนวทางในการบริหารต้นทุนที่ผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (High Margin) ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ การกระจายงานที่ไม่ใช่กิจการหลักให้ผู้อื่น (Outsources) เป็นผู้ดำเนินการ

แผนภาพที่ 2 ประเด็นการตัดสินใจทางธุรกิจที่สำคัญของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม



- ✓ สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ธุรกิจของผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (Loss) ได้แก่ การสูญเสียกลุ่มลูกค้าหลัก
 - ✓ สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (New Export) ตัดสินใจทำตลาดส่งออก ได้แก่ การเห็นโอกาสทางธุรกิจ
 - ✓ สาเหตุสำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (Start up) ตัดสินใจจดทะเบียนนิติบุคคล ได้แก่ ทำให้ธุรกิจได้รับความน่าเชื่อถือจากลูกค้ามากขึ้น
- ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการตัดสินใจโดยมุ่งเน้นลูกค้าเป็นหลัก (Customer Orientation) โดยมีได้ให้ความสำคัญกับการมุ่งเน้นด้านคู่แข่ง (Competitor Orientation) หรือด้านการประสานงานในองค์กร (Interfunctional Coordination) มากนัก

ประเด็นที่ห้า มุมต่อสถานการณ์ด้านโอกาสของผู้ประกอบการสอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ในขณะที่จุดอ่อนของผู้ประกอบการมีความแตกต่างกันตามระยะการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ผลการสำรวจสถานการณ์ของผู้ประกอบการทั้งภายในและภายนอก มีลักษณะดังนี้

- ✓ จุดแข็งของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เช่น กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง มีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงาน มีการกำหนดกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ ขณะที่

กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ เน้นการทำธุรกิจและการตลาดที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ๆ เช่น การทำ Digital Marketing และมีการจัดทำแผนธุรกิจ/แผนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

✓ จุดอ่อนของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ บุคลากร เช่น ผู้ประกอบการส่งออกใหม่ และกลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ มีบุคลากรไม่เพียงพอกับปริมาณงาน และบุคลากรขาดความรู้ความเข้าใจในงาน ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มีปัญหาบุคลากรมีคุณสมบัติไม่ตรงกับงานที่รับผิดชอบ ผู้ประกอบการไม่สามารถแบ่งแยกแรงงานที่มีฝีมือ กับแรงงานที่ไม่มีฝีมือได้ เนื่องจากไม่มีหลักฐานในการบ่งบอกว่าผู้สมัครงานคนไหนเป็นแรงงานที่มีฝีมือซึ่งอาจจะเป็นเพราะตัวผู้สมัครเองขาดโอกาสในการเข้ารับการทดสอบ หรือภาครัฐไม่มีการออกหลักฐานดังกล่าวได้

แผนภาพที่ 3 สถานการณ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ



✓ โอกาสของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ ลูกค้าหรือผู้รับบริการ ซึ่งปัจจัยสำคัญ คือ กลุ่มลูกค้าหลักเติบโต และลูกค้าต้องการสินค้าสินค้าเพื่อสุขภาพมากขึ้น นอกจากนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะ ทำให้กิจการได้เปรียบคู่แข่งที่ขาดทักษะในการผลิตสินค้าดังกล่าว ทำให้กิจการสามารถแยกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจนทำให้ง่ายต่อการทำการตลาด

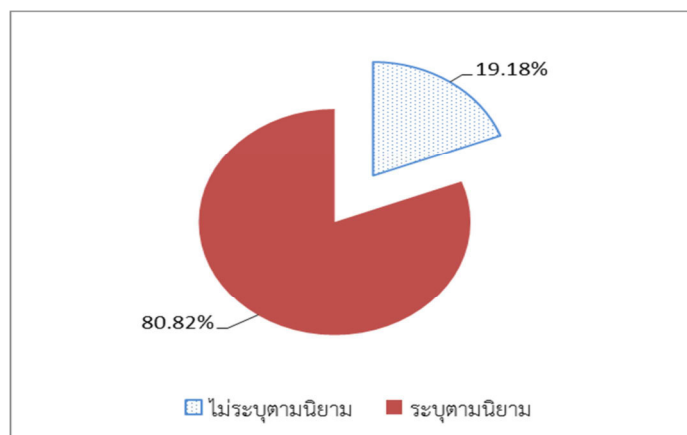
✓ อุปสรรคของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ โดยสภาพเศรษฐกิจหดตัวส่งผลสำคัญต่อการบริโภคและการลงทุนมากที่สุด

หากพิจารณาในภาพรวม พบว่า ผู้ประกอบการมีมุมมองต่อสถานการณ์ในด้านโอกาสในการดำเนินธุรกิจไปในทิศทางเดียวกันและให้ความสำคัญในประเด็นหลักเหมือนกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบการมองว่า โอกาสที่สำคัญที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ 1) ลูกค้า 2) สภาพเศรษฐกิจ และ 3) สภาพสังคมและวัฒนธรรมของประชาชน ในขณะที่มุมมองด้านจุดแข็งและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจไม่แตกต่างกันแต่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยต่าง ๆ แตกต่างกัน อาทิ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี มองว่าจุดแข็งที่สำคัญที่สุดของตนเอง ได้แก่ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 มองว่าจุดแข็งที่สำคัญที่สุดของตนเอง ได้แก่ ระบบการทำงาน แต่ทั้งสองปัจจัยต่างเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดใน 3 ลำดับแรกของผู้ประกอบการทั้งสองกลุ่ม

ความแตกต่างของมุมมองด้านจุดอ่อนของผู้ประกอบการสะท้อนให้เห็นถึงความแตกต่างของการดำเนินธุรกิจตามระยะการเจริญเติบโตได้อย่างชัดเจน กล่าวคือ กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่มองว่าโครงสร้างองค์กรที่ซับซ้อนอาจทำให้การตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจล่าช้าและไม่สอดคล้องกับสถานภาพของธุรกิจเริ่มต้นใหม่ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่มองว่าบุคลากรที่ขาดทักษะในการดำเนินธุรกิจเพื่อการส่งออกจะส่งผลให้ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายในการทำตลาดส่งออกได้

ประเด็นที่หก ความเข้าใจเกี่ยวกับสถานภาพและโครงสร้างการดำเนินธุรกิจตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) อาจส่งผลให้การสนับสนุนของภาครัฐไม่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ พิจารณาแผนภาพที่ 4 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็น 80.82% ของกลุ่มตัวอย่าง สามารถอธิบายระยะการดำเนินธุรกิจของตนเองสอดคล้องตามสมมติฐานการวิจัย (ขั้นเติบโต) โดยมีผู้ประกอบการประมาณ 20% ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีได้ระบุว่าธุรกิจของตนอยู่ในขั้นดังกล่าว ทั้งนี้เกิดจากผู้ประกอบการมีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานซึ่งรายได้อาจมีแนวโน้มลดลงหากแต่ยังคงมากกว่า 20% ทำให้ผู้ประกอบการมีมุมมองของระยะการเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นปรับเปลี่ยนธุรกิจ ในขณะที่บางรายคำนึงช่วงเวลาของการประกอบธุรกิจซึ่งมีมุมมองว่ายังเป็นช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจจึงมีมุมมองต่อระยะการเจริญเติบโตของตนเองอยู่ในขั้นเริ่มต้นธุรกิจ ดังนั้น การจัดชุดนโยบายตามระยะการเติบโตทางธุรกิจอาจไม่สอดคล้องกับมุมมองของผู้ประกอบการบางราย หากแต่มีความเหมาะสมกับระยะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนใหญ่

แผนภาพที่ 4 สัดส่วนของผู้ประกอบการ SME ที่ไม่ได้รับระยะการเติบโตทางธุรกิจตามนิยาม (กลุ่ม HG)



หมายเหตุ: จำนวนผู้ประกอบการ 318 ราย

ประเด็นที่เจ็ด จำนวนพนักงานและการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ พิจารณาตารางที่ 4 พบว่า จำนวนพนักงาน และการประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการมากที่สุด 3 กลุ่ม โดยจำนวนพนักงาน ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ ดังนี้

- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (กลุ่ม HM)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี (กลุ่ม LO)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT)

จากผลดังกล่าว หากภาครัฐออกนโยบายหรือมาตรการเกี่ยวกับแรงงานที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการ SME โดยเฉพาะกับธุรกิจที่ใช้แรงงานเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ (Labor Intensive Industry) ทั้งนี้ ภาครัฐควรเริ่มตั้งแต่การเตรียมความพร้อมให้แรงงานมีทักษะที่เพียงพอสำหรับการปฏิบัติงาน เช่น การสนับสนุนให้มีการฝึกปฏิบัติงานจริงตั้งแต่วัยเรียน อันจะทำให้ผู้ประกอบการสามารถเสาะหาแรงงานที่มีทักษะตรงกับความต้องการของธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ภาครัฐสามารถแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงาน โดยการผ่อนปรนกฎระเบียบการกีดกันแรงงานต่างด้าว เพื่อเปิดโอกาสให้คนกลุ่มดังกล่าวเข้ามาปฏิบัติงานในอุตสาหกรรมที่ขาดแคลนแรงงานได้ง่ายยิ่งขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น ภาครัฐควรจัดสรรแนวทางสำหรับการเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ของแรงงานในตลาด เช่น การจัดอบรมความรู้หรือทักษะเฉพาะด้านให้แก่แรงงานแต่ละภาคอุตสาหกรรม รวมทั้งทำการปรับค่าจ้างแรงงานให้มีความเหมาะสมในแต่ละอุตสาหกรรม ทั้งนี้ การที่แรงงานมีจำนวนเพิ่มขึ้นและมีผลิตภาพมากขึ้นนั้น จะทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสประสบผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 4 ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME 5 กลุ่ม

ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME	กลุ่ม HG	กลุ่ม HM	กลุ่ม LOSS	กลุ่ม EXPORT	กลุ่ม START
ลักษณะการดำเนินการหลักของธุรกิจ					
จำนวนพนักงาน		✓	✓	✓	
การมีระบบบริหารจัดการความเสี่ยง	✓			✓	
การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ		✓			
การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน				✓	
การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ	✓			✓	✓
การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ		✓			

หมายเหตุ 1) กลุ่ม HG หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง มีรายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี
2) กลุ่ม HM หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20
3) กลุ่ม LOSS หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี
4) กลุ่ม EXPORT หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่
5) กลุ่ม START หมายถึง กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่
6) ✓ หมายถึง ปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ SME ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

ในขณะที่การประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบ ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการ ดังนี้

- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง รายได้เพิ่มสูงขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 อย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลา 3 ปี (กลุ่ม HG)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT)
- ✓ กลุ่มผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ (กลุ่ม START)

จากการรวบรวมข้อมูล มีผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาจากกฎหมายหรือกฎระเบียบหลายประเด็น อาทิ กระบวนการขั้นตอนของภาครัฐที่มีความยุ่งยากและใช้เวลานาน แม้หลายหน่วยงานได้มีความพยายามลดขั้นตอนการปฏิบัติงานตามหลักการ Ease of Doing Business แต่ยังคงพบเรื่องร้องเรียนในเรื่องดังกล่าวจากผู้ประกอบการ รวมไปถึงปัญหาการเปรียบเทียบด้านค่าแรงขั้นต่ำและการเก็บภาษีที่ในอัตราที่สูงเกินไป ซึ่งเป็นปัญหาที่กระทบโดยตรงต่อต้นทุนการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ปัญหาเหล่านี้เป็นสิ่งที่ทางภาครัฐไม่ควรละเลย ควรมีการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของนโยบายที่หรือมาตรการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้ หากพิจารณาปัจจัยเฉพาะด้านของธุรกิจ SME ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการน้อยที่สุด จากตารางที่ 4 พบว่า **การเคยเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ** และ **การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ** เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20 (กลุ่ม HM) เพียงกลุ่มเดียว เช่นเดียวกับ **การเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน** ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่ (กลุ่ม EXPORT) เพียงกลุ่มเดียวเช่นกัน จากผลดังกล่าว ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (4 กลุ่ม) มองว่า การเข้าร่วมโครงการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐ และการเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน ไม่ได้มีส่วนช่วยให้ตนประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

8. การทบทวนร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564)

ผลจากการวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างผลการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินการของผู้ประกอบการจำแนกตามระยะการเติบโตทางธุรกิจ (Business Life Cycle) โดยแบ่งเป็น 5 กลุ่ม เทียบกับร่างแผนปฏิบัติการหรือแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) เพื่อพิจารณาช่องว่างที่ยังมิได้ตอบสนองต่อสถานภาพ โครงสร้าง ปัญหา และรูปแบบความต้องการของผู้ประกอบการ พบว่าแนวทางการดำเนินงานที่ปรากฏในร่างแผนฯ นั้น ครอบคลุมสถานภาพ โครงสร้าง ปัญหา และรูปแบบความต้องการของผู้ประกอบการจากผลการสำรวจแล้ว ดังนั้น ที่ปรึกษาฯ จึงจัดทำข้อเสนอเพื่อทบทวนร่างแผนฯ รายละเอียดตามกลุ่มผู้ประกอบการเพื่อให้สามารถตอบสนองต่อผู้ประกอบการได้ครอบคลุมและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ดังนี้

1) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีอัตราการเติบโตสูง

ปัญหาเด่น: ผู้บริโภคไม่ยอมรับในราคาของสินค้านวัตกรรม ทั้งที่เป็นนวัตกรรมจากเทคโนโลยีสมัยใหม่และนวัตกรรมชาวบ้าน

ข้อเสนอแนะ

- (1) เปิดช่องทางในการสร้างความตระหนักถึงคุณค่าในตัวสินค้านวัตกรรมให้แก่ผู้บริโภคผ่านการจัดงานประชาสัมพันธ์ สร้างความรู้ความเข้าใจ รวมทั้งการแจกคู่มือส่วนลดหรือรับสิทธิ์ทดลองใช้สินค้านวัตกรรมให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้านวัตกรรมที่มีคุณภาพ
- (2) ให้พื้นที่โฆษณาสินค้านวัตกรรมที่ได้รับการคัดเลือกผ่านเว็บไซต์และแอปพลิเคชันของหน่วยงานภาครัฐ

2) กลุ่มผู้ประกอบการที่มีรายได้มากกว่า 100 ล้านบาท และมีอัตราส่วนผลกำไรต่อรายได้มากกว่าร้อยละ 20

มาตรการที่ต้องการเด่น: ภาครัฐควรวางตำแหน่งในการสนับสนุนด้านการตลาดให้ชัดเจน เช่น นำเสนอเอกลักษณ์ที่โดดเด่นของสินค้าไทย เพื่อให้ผู้ประกอบการในประเทศสามารถต่อยอดโดยการนำเสนอสินค้าไปสู่ระดับสากลได้ง่าย

ข้อเสนอแนะ

- (1) กำหนดบทบาทในการสนับสนุนทั้งในเชิงกำหนดทิศทางและรูปแบบที่พึงประสงค์ของสินค้าและบริการเป้าหมาย เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปต่อยอด การสนับสนุนมีความครอบคลุมเกี่ยวกับ
 - การสำรวจตลาด
 - การกำหนดเป้าหมายทางการตลาดและสถานะทางการตลาดของสินค้าและผลิตภัณฑ์เป้าหมาย
 - การสนับสนุนการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการ รวมทั้งการกำหนดแผนที่นำทาง (Roadmap) ในการดำเนินการเพื่อบรรลุเป้าหมาย
- (2) กำหนดงบประมาณเพื่อดำเนินการส่งเสริมทางการตลาดในภาพรวมของสินค้าที่พึงประสงค์เหล่านั้น เพื่อสนับสนุนการทำงานของผู้ประกอบการ

3) กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบภาวะขาดทุนจากการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 ปี

มาตรการที่ต้องการเด่น: ต้องการการคุ้มครองสินค้าและเครื่องหมายการค้าตามกฎหมาย เพื่อไม่ให้ผู้อื่นลอกเลียนแบบหรือนำไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ได้

ข้อเสนอแนะ

ปรับวิธีการพิจารณาการละเมิดลิขสิทธิ์ของสินค้าบางประเภทให้สามารถคุ้มครองสินค้าต่อการลอกเลียนแบบหรือถูกนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ โดยต้องมีการติดตามและประเมินผลซ้ำหรือเรียนจากผู้ประกอบการว่าสินค้าที่ถูกลอกเลียนแบบส่วนมากเป็นสินค้าประเภทใด แล้วจึงปรับวิธีการพิจารณาในประเด็นดังกล่าว

4) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกใหม่

ปัญหาเด่น: การช่วยเหลือจากภาครัฐเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการส่งออก หลายโครงการยังไม่ได้จัดสรรเงินในส่วนของ SME ไว้เป็นกรณีเฉพาะ ทำให้งบประมาณของโครงการที่มีอยู่อย่างจำกัดอาจจะถูกใช้ไปกับกิจการขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพมากพอที่จะแบกรับค่าใช้จ่ายได้ด้วยตนเอง

ข้อเสนอแนะ

- (1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องกำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดกรองผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อให้ได้ผู้ประกอบการที่มีลักษณะตรงตามวัตถุประสงค์ของมาตรการอย่างแท้จริง รวมทั้งมาตรการในการตรวจสอบเพื่อยืนยันความเหมาะสมของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- (2) ควรมีการตรวจสอบและประเมินผลสัมฤทธิ์ที่ผู้ประกอบการได้จากการเข้าร่วมโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อประเมินความจำเป็นของความต่อเนื่องในการสนับสนุนผู้ประกอบการ อนึ่ง การสนับสนุนผู้ประกอบการควรมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และมีศักยภาพในการประกอบการอย่างยั่งยืน

5) กลุ่มผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่

ปัญหาเด่น: เงื่อนไขการขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินไม่สอดคล้องต่อการดำเนินการของกลุ่มธุรกิจจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่บางราย เช่น ต้องมีผลประกอบการในระยะเวลา 3 ปี

ข้อเสนอแนะ

- (1) ศึกษาลักษณะของผู้ประกอบการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ เพื่อกำหนดทางเลือกเพิ่มเติมในการเป็นหลักประกันเพื่อขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เช่น การใช้สินทรัพย์เป็นหลักประกัน (Securitization)
- (2) ส่งเสริมให้มีการจดทะเบียนหลักประกันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญาตามพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 เพื่อใช้เป็นทางเลือกในการขอรับสินเชื่อของผู้ประกอบการ โดยมีแนวทางดังนี้
 - ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการ SME เข้าใจถึงกระบวนการจดทะเบียนหลักประกันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญา และจัดทำคู่มือเพื่อสร้างความรู้ในการจดทะเบียนหลักประกันที่เป็นทรัพย์สินทางปัญญา
 - สร้างความเชื่อมั่นให้กับสถาบันการเงินว่าทรัพย์สินทางปัญญาเป็นหลักประกันที่มีมูลค่าและได้รับการรับรองจากภาครัฐในการใช้เป็นหลักประกันค้ำประกัน

นอกจากนี้ จากการที่ผู้ประกอบการหลายกลุ่มเจอปัญหาร่วมกัน คือ (1) ไม่สามารถผลักดันสินค้าของตนให้ผ่านมาตรฐานหรือการรับรองคุณภาพได้ จากร่างแผนพัฒนา SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) ได้มีการกำหนดแนวทางการดำเนินงาน "สนับสนุนให้ SME ได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน" อาจมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถยกระดับสินค้าและบริการของตนให้ได้มาตรฐาน แต่กระบวนการในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการบางชนิดมีหลายขั้นตอนซึ่งต้องทำความเข้าใจและอาจใช้เวลาานาน ดังนั้น จึงเสนอให้ สสว. ใช้ความร่วมมือกับ 18 หน่วยงานภาครัฐตามแผนงานบูรณาการด้านการส่งเสริม SME โดยการกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงานเพื่อลดระยะเวลาในกระบวนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ ซึ่งจะช่วยให้สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจของเอกชนสะดวกขึ้น (Ease of Doing Business) และ (2) ผู้ประกอบการมักเจอกับความเสี่ยงที่ไม่คาดคิดจากการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น จึงเสนอให้ สสว. มีบทบาทในการสร้างความตระหนักให้แก่ SME ในการเตรียมความพร้อมและการบริหารความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ อาทิ การประสานหน่วยงานภาครัฐให้ทำความเข้าใจกับต่างประเทศหรือกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและยืนยันสภาพแวดล้อมที่ยังเหมาะสมกับการลงทุน โดยให้ SME จัดทำแผนการบริหารความพร้อมต่อสภาวะวิกฤต (Business Continuity Plan: BCP) เป็นต้น

9. การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจที่มีผลกระทบต่อ SME ในมิติต่างๆ ที่สำคัญ ในรอบระยะ 6 เดือน (ตุลาคม 2558 - มีนาคม 2559 และ เมษายน 2559 - กันยายน 2559) ในภาพรวม

ที่ปรึกษาฯ ได้แบ่งการคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME เป็น 2 ส่วน ได้แก่

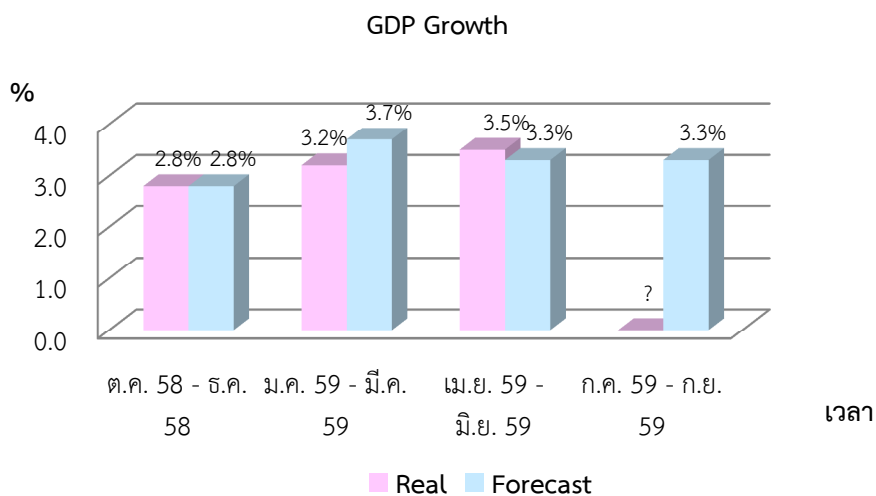
- 1) การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วง ต.ค. 58-มี.ค. 59 และเม.ย. 59-ก.ย. 59 และ
- 2) การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วงปี 2560-2564 โดยมีรายละเอียดดังนี้

9.1 การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วง ต.ค. 58-มี.ค. 59 และ เม.ย. 59-ก.ย. 59

(1) ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 4/2558 (เดือนตุลาคม 2558-ธันวาคม 2558) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 2.8 เท่ากับที่คาดการณ์ไว้ แต่ต่ำกว่าไตรมาสก่อนหน้าซึ่งมีการอัตราการเติบโตร้อยละ 2.9 เนื่องจากผลกระทบจากปัญหาภัยแล้งและการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้การผลิตภาคการเกษตร การส่งออกสินค้าและบริการ รวมทั้งการนำเข้าสินค้าและบริการลดลงร้อยละ 3.4 3.5 และ 1.4 ตามลำดับ

(2) ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 1/2559 (เดือนมกราคม 2559-มีนาคม 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.2 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 3.7) เนื่องจากผลกระทบจากปัญหาภัยแล้ง รวมทั้งการบริโภคภาคเอกชนและการส่งออกสินค้าของไทยที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน (ไตรมาสที่ 4/2558) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศมีอัตราการขยายตัวที่มากกว่า เนื่องจากรัฐบาลมีการใช้จ่ายสำหรับการลงทุนมากขึ้น นอกจากนี้ นักท่องเที่ยวต่างชาติ ได้แก่ จีน เกาหลีใต้ และมาเลเซีย ยังให้ความนิยมในการมาท่องเที่ยวที่ประเทศไทย ก่อให้เกิดรายได้สำหรับภาคการท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น

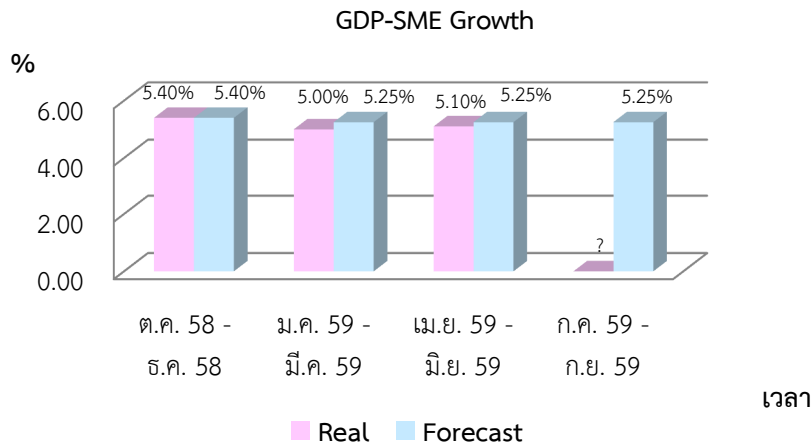
แผนภาพที่ 5 ผลการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศไทยกับค่าคาดการณ์



(3) ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 2/2559 (เดือนเมษายน 2559-มิถุนายน 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.5 ซึ่งสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 3.3) และสูงกว่าไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากปัญหาภัยแล้งเริ่มผ่อนคลายลง ส่งผลให้การผลิตภาคการเกษตรปรับตัวดีขึ้น สำหรับการผลิตนอกภาคการเกษตรมีการขยายตัวร้อยละ 3.7 ตามการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม นอกจากนี้ อุปสงค์ภายในประเทศปรับตัวดีขึ้นตามการขยายตัวของภาคบริการและการลงทุนภาคเอกชน และรัฐบาลมีการใช้จ่ายสำหรับการลงทุนมากขึ้น ในขณะที่ภาคการท่องเที่ยวยังมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

(4) สำหรับผลการคาดการณ์ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2559 (เดือนกรกฎาคม 2559-เดือนตุลาคม 2559) คาดว่ามีอัตราการเติบโตร้อยละ 3.3 โดยเศรษฐกิจอาจได้รับผลกระทบจากการลงประชามติร่างรัฐธรรมนูญ และการถอนตัวจากสหภาพยุโรปของสหราชอาณาจักร แต่อาจเป็นเพียงผลกระทบในระยะสั้น

แผนภาพที่ 6 ผลการเปรียบเทียบอัตราการเติบโตผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อมกับค่าคาดการณ์



(1) ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 4/2558 (เดือนตุลาคม 2558–ธันวาคม 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.4 เท่ากับที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากมาตรการส่งเสริม SME และการกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ ได้ส่งผลให้ภาคบริการและการค้าปรับตัวดีขึ้น เช่น มาตรการลดหย่อนภาษีที่ให้ประชาชนนำค่าใช้จ่ายซื้อสินค้าและบริการในช่วง 7 วันสุดท้ายของปี 2558 มาหักลดหย่อนภาษีได้ไม่เกิน 15,000 บาท ทำให้ภาคการค้าในสาขาค้าส่ง/ค้าปลีกขยายตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตาม การผลิตภาคเกษตรยังคงหดตัวร้อยละ 3.4 จากผลกระทบของภัยแล้ง

(2) ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 1/2559 (เดือนมกราคม 2559–มีนาคม 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 5.25) และต่ำกว่าไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากภาคการเกษตรยังคงหดตัวตามปริมาณผลผลิตพืชผลสำคัญที่ลดลงจากผลกระทบของภัยแล้ง นอกจากนี้ การนำเข้าสินค้าและบริการยังลดลงร้อยละ 7.1 ซึ่งปัจจัยหลักมาจากการนำเข้าน้ำมันดิบ วัสดุก่อสร้าง และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ลดลง ทั้งนี้ การเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของธุรกิจขนาดย่อมไตรมาสที่ 1/2559 มาจากการขยายตัวของภาคบริการเป็นสำคัญ โดยเฉพาะธุรกิจการท่องเที่ยว ซึ่งสาขาธุรกิจที่มีการขยายตัวสูง ได้แก่ ธุรกิจท่องเที่ยว-โรงแรมและภัตตาคาร ธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์

(3) ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไตรมาสที่ 2/2559 (เดือนเมษายน 2559–มิถุนายน 2559) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.1 ซึ่งต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ (ร้อยละ 5.25) แต่สูงกว่าไตรมาสก่อนหน้า เป็นผลมาจากภาคบริการที่มีการขยายตัวได้ดี และภาคเกษตรมีการปรับตัวที่ดีขึ้น เนื่องจากภาวะภัยแล้งเริ่มผ่อนคลายลง นอกจากนี้ รายได้จากสาขาประมงมีการขยายตัวถึงร้อยละ 13.2 เนื่องจากผลผลิตกุ้งมีความต้องการจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น

(4) สำหรับผลการคาดการณ์ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 4/2559 (เดือนกรกฎาคม 2559–เดือนตุลาคม 2559) คาดว่ามีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.25 โดยสาเหตุหลักมาจากมาตรการส่งเสริม SME การกระตุ้นการใช้จ่ายของภาครัฐ และการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว

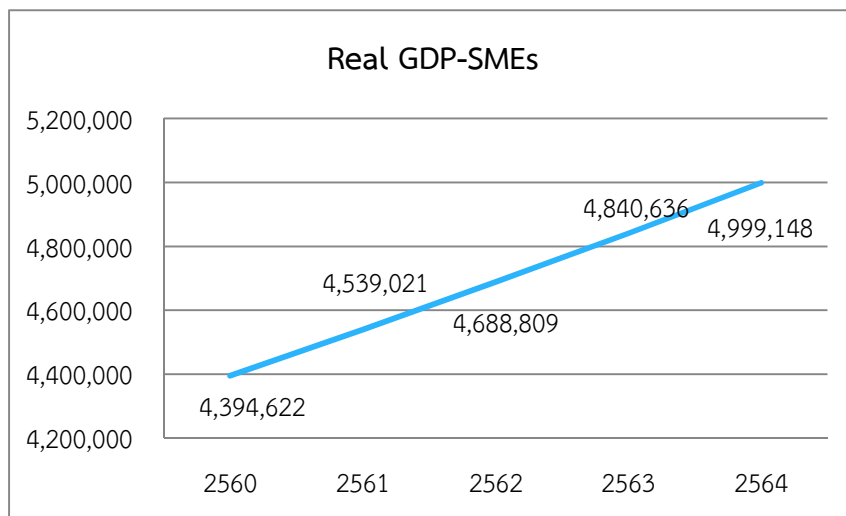
9.2 การคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจและธุรกิจ SME ในช่วงปี 2560 – 2564

ผลการคาดการณ์ พบว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของ SME มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปี 2560-2564 แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงเล็กน้อย โดยในระยะสั้น พบว่า ปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ SME ได้แก่

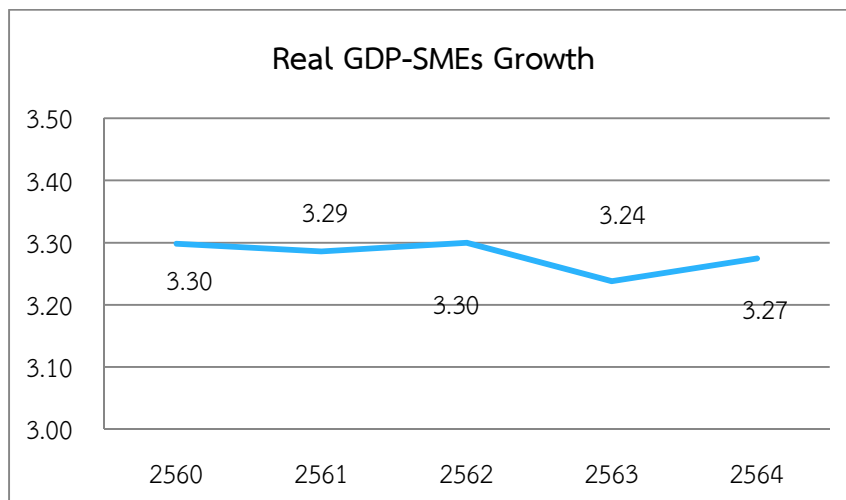
- (1) กำลังซื้อของผู้บริโภคยังไม่ฟื้นตัว ทำให้ผู้บริโภคไม่ยากจับจ่ายใช้สอย
- (2) เศรษฐกิจไทยมีอัตราการเติบโตที่ลดลงเมื่อเทียบกับในอดีต
- (3) การขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต กอปรกับต้นทุนวัตถุดิบที่มีแนวโน้มสูงขึ้น
- (4) การแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งจากภายในและภายนอกภูมิภาค

แผนภาพที่ 7 ผลิตภัณฑ์มวลรวมที่แท้จริงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและอัตราการเติบโต

หน่วย: ล้านบาท



หน่วย: เปอร์เซ็นต์



ทั้งนี้ ประเภทธุรกิจ SME ที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากสาเหตุข้างต้นมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีกโบราณ หรือร้านโชห่วย และธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตรที่ขาดการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจเหล่านี้ส่วนใหญ่ไม่มีการทำการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย และการลดต้นทุนในการทำธุรกิจ

ของธุรกิจดังกล่าวทำได้ยาก เนื่องจากขาดการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ หากไม่มีการแก้ไข อาจทำให้ปัญหาดังกล่าวกลายเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ในระยะยาวได้

อย่างไรก็ตาม หากมองในแง่โอกาสสำหรับการประกอบธุรกิจ SME ในอนาคต พบว่า แนวโน้มที่ถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการ SME มีดังนี้

(1) ภาวะความเป็นเมือง (Urbanization) ที่เพิ่มขึ้น

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รวมถึงนโยบายของรัฐบาลในปัจจุบัน ได้มุ่งเน้นการเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นประเด็นสำคัญ นำไปสู่การขยายตัวของความเป็นเมืองทั้งเมืองหลักและท้องถิ่น ทำให้เมืองเหล่านั้นกลายเป็นศูนย์กลางด้านเศรษฐกิจ การค้า และการท่องเที่ยว ดังนั้น หากผู้ประกอบการในพื้นที่เหล่านั้นสามารถหากกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเหมาะสม จะทำให้ธุรกิจ SME ของตนประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว

(2) เศรษฐกิจสีเขียว (Greening Economy)

จากการที่โลกประสบกับภาวะโลกร้อนและภัยธรรมชาติต่าง ๆ ทำให้หลายฝ่ายได้ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินธุรกิจโดยอาศัยแนวคิดความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เห็นได้จากการออกข้อบังคับหรือกฎหมายต่าง ๆ ในประเด็นดังกล่าวที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หากผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับแนวคิดดังกล่าวได้ จะก่อให้เกิดผลกระทบเชิงบวกต่อธุรกิจ กล่าวคือ เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อธุรกิจ และช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจได้

(3) การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society)

แม้การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอาจทำให้ธุรกิจ SME พบกับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน อย่างไรก็ตาม หากมองเรื่องดังกล่าวเป็นโอกาส โดยผู้ประกอบการอาจหันมาประกอบธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น อาทิเช่น ธุรกิจเพื่อสุขภาพ หรือบริการสันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ อาจทำให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการประสบความสำเร็จได้

(4) ระบบขนส่งความเร็วสูงและโลจิสติกส์ (Hi-Speed & Coverage Logistics)

รัฐบาลของไทยมีนโยบายในการขยายโครงข่ายการขนส่งในภาพรวม โดยเน้นการสร้างระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพและต้นทุนต่ำ ครอบคลุมธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ หากผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงโอกาสดังกล่าว โดยใช้ประโยชน์จากระบบขนส่งที่ทันสมัย จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถขนส่งหรือกระจายสินค้าได้ด้วยต้นทุนที่ลดลง

(5) วิถีชีวิตยุคดิจิทัล (Digital Lifestyle)

ในปัจจุบัน เทคโนโลยีมีการแพร่หลายอย่างรวดเร็ว คนส่วนใหญ่ใช้การสื่อสารผ่านสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต สื่อสังคมออนไลน์จึงเป็นช่องทางสำคัญในการประกอบธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น หากผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้และปรับตัวได้ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีจะทำให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น