

# รายงานฉบับสมบูรณ์ (ปรับปรุง)

โครงการศึกษาข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริม  
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ภายใต้  
โครงการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5

เสนอต่อ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม



โดย

บริษัท เอฟฟินีตี้ จำกัด



## บทสรุปผู้บริหาร

การจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อใช้เป็นกรอบทิศทางการดำเนินงาน ในการส่งเสริมและพัฒนา SME ของประเทศ ถือเป็นหนึ่งในการพัฒนาระบบนิเวศเพื่อรองรับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ ที่ต้องการสนับสนุนผู้ประกอบการยุคใหม่ให้สามารถพัฒนาสินค้าและบริการให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคและเทคโนโลยี ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว สร้างคุณค่าให้แก่สินค้าและบริการ อันก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่เศรษฐกิจของประเทศในภาพรวม

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ซึ่งอยู่ในระหว่างการจัดเตรียมการจัดทำของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงต้องเป็นแผนที่สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจให้กับ SME และการยกระดับประสิทธิภาพการบูรณาการการทำงานของหน่วยงานส่งเสริม SME ของประเทศให้ได้ ดังนั้น ที่ปรึกษาจึงได้มีการศึกษากรณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) ของต่างประเทศ การสำรวจข้อมูล SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อรวบรวมข้อมูล สรุปผลจากความคิดเห็น และข้อเสนอแนะ จากกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น และการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับมาวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558 – 2562) และจัดทำข้อเสนอแนะทางการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### การประเมินความสำคัญและความพึงพอใจต่อประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในภาพรวม

การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558 – 2562) นี้ เป็นการประมวลผลการสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา มาใช้เป็นข้อมูลหลักในการพิจารณา ร่วมกับข้อมูลผลการศึกษาศานการณณ์ในภาพรวมของ SME กรณีศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ดีจากต่างประเทศ (Best Practices) เพื่อสรุปเป็นระดับความสำเร็จหรือความต้องการของมาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ใน 3 ส่วน ดังนี้

#### 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ

กล่าวคือ เป็นมาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่ามีความสำคัญมาก โดยมีการดำเนินโครงการในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอย่างเป็นรูปธรรม

#### 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ

กล่าวคือ เป็นมาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่ามีความสำคัญมาก แต่ยังไม่มีการดำเนินโครงการในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอย่างเป็นรูปธรรม

#### 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม SME เป้าหมาย

กล่าวคือ เป็นมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญน้อย

ทั้งนี้ ที่ปรึกษาได้ดำเนินการวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558 – 2562) ใน 5 ประเด็นของการส่งเสริมและพัฒนา SME อันประกอบไปด้วย 1) การพัฒนาสินค้าและการ

บริการ 2) การสนับสนุนด้านการตลาด 3) การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ 4) การสนับสนุนทางการเงิน 5) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

## ตารางแสดงการสรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา

ประเด็น การส่งเสริมและพัฒนา SME	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ	มาตรการ/โครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับ ความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย
การพัฒนาสินค้าและบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>การสนับสนุนการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต ผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการ ด้วยค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อเข้ารับบริการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต ด้วยค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อเข้ารับบริการ</li> </ul>
การพัฒนาช่องทางการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดงานแสดงสินค้า</li> <li>การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่</li> <li>การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับตลาดในประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การลดขั้นตอนและระยะเวลาการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</li> <li>การกำหนดสัดส่วนและเพิ่มรายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนค่าใช้จ่ายหรือกิจกรรมการดำเนินงานในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ</li> <li>การให้ความรู้หรือคำปรึกษาด้านการลงทุนและขยายตลาดไปยังต่างประเทศ</li> <li>การกำหนดมาตรการทางภาษีสนับสนุน SME ที่ทำการส่งออก</li> </ul>
การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษา</li> <li>การอบรม ให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ</li> <li>การสนับสนุนการเชื่อมโยง SME ในห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจ ผ่านระบบออนไลน์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การศึกษาดูงานในสถานประกอบการ</li> <li>การสนับสนุนทุนการศึกษา หลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจ</li> </ul>

ประเด็น การส่งเสริมและพัฒนา SME	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ	มาตรการ/โครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับ ความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การพัฒนา One Stop Service Center ครบวงจร</li> <li>● การจัดกิจกรรมบ่มเพาะทางธุรกิจ</li> <li>● การสนับสนุนการบริการวินิจฉัยสถานประกอบการ</li> <li>● การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์ในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>		
การสนับสนุนทางการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจ</li> <li>● การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ</li> <li>● การเตรียมความพร้อม SME ในการเข้าถึงเงินทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การกำหนดรูปแบบการค้ำประกันสินเชื่อในรูปแบบใหม่</li> <li>● การกำหนดมาตรการให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่ม</li> </ul>
การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์</li> <li>● การปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษี ให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อของ SME</li> <li>● การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูล</li> </ul>	-

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากการประเมินผลการสำรวจข้อคิดเห็น จาก SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย

จากตารางในข้างต้น สามารถสรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME 5 ประเด็น ได้ดังนี้

#### ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: มาตรการสนับสนุนความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษาในการพัฒนาสินค้า บริการ และประสิทธิภาพการผลิต รวมถึงมาตรการสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ เป็นมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก โดยหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาหลายหน่วยงานได้เข้ามามีบทบาทในการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในด้านนี้
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: มาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อการรับบริการ ด้านการออกแบบสินค้าหรือบริการ เป็นมาตรการที่ SME เห็นว่า มีความสำคัญมาก เนื่องจาก SME ต้องการความรู้และคำปรึกษาในการออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรกำหนดมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานดังกล่าวแก่ SME
- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: มาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อการรับบริการ ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต เป็นมาตรการที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มวิสาหกิจรายย่อย อย่างไรก็ตาม การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตยังเป็นมาตรการส่งเสริมที่สำคัญกับวิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิต เพื่อการลดต้นทุน เพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน ซึ่งภาครัฐควรมีการกำหนดมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ให้กับวิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิต

#### ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาช่องทางการตลาด ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การจัดงานแสดงสินค้า การจับคู่ทางธุรกิจระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ และการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดในประเทศ เป็นมาตรการส่งเสริมที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก และเป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐมีการส่งเสริมการดำเนินงานอยู่เสมอ
  - 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: การลดขั้นตอนและระยะเวลาการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ รวมถึงการกำหนดสัดส่วนและเพิ่มรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจาก SME เป็นมาตรการส่งเสริมที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน มาตรการต่างๆเหล่านี้ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาแผนการดำเนินงานจากหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งภาครัฐควรมีการกำหนดมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างจริงจัง เนื่องจากการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นกระบวนการสำคัญในการสร้างโอกาสและความเติบโตทางธุรกิจของ SME
- ตัวอย่างกรณีศึกษาในประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งมีการกำหนดเป้าหมายให้หน่วยงานภาครัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างรายการสินค้าหรือบริการจาก SME ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 รวมถึงการสนับสนุนการจัดซื้อสินค้าที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีโดย SME ในสัดส่วนที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ในรายการสินค้าที่ SME มีศักยภาพสามารถ

ผลิตได้ รวมถึงมีการกำหนดรายการสินค้าที่หน่วยงานภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME จำนวนถึง 611 รายการ อีกทั้ง ภาครัฐมีการกำหนดนโยบายการรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่วิจัยพัฒนาโดย SME ภายใต้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่นเดียวกับประเทศอินเดีย ซึ่งมีการกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นของ SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของงบประมาณประจำปี และมีการกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ถึง 358 รายการ

- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: การสนับสนุนค่าใช้จ่ายหรือกิจกรรมการดำเนินงานในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การให้ความรู้หรือคำปรึกษาด้านการลงทุนและขยายตลาดไปยังต่างประเทศ การกำหนดมาตรการทางภาษีสนับสนุน SME ที่ทำการส่งออก เป็นมาตรการส่งเสริมที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญน้อย เนื่องจากการส่งออกไม่ใช่เป้าหมายหลักทางธุรกิจของวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งเป็นสัดส่วนโดยส่วนใหญ่ของ SME ในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม การส่งออกถือเป็นโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญของวิสาหกิจขนาดกลาง และภาครัฐจำเป็นต้องกำหนดแนวทาง/มาตรการ เพื่อการพัฒนาช่องทางทางการตลาดที่เหมาะสมให้กับวิสาหกิจขนาดกลางต่อไป

#### ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษา การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจการสนับสนุนการเชื่อมโยง SME ในห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ การพัฒนา One Stop Service Center ครบวงจร การจัดกิจกรรมบ่มเพาะทางธุรกิจ การสนับสนุนการบริการวินิจัยสถานประกอบการ และการสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์ในการดำเนินธุรกิจ ล้วนเป็นมาตรการด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่ SME หน่วยงานภาครัฐหรือภาคการศึกษาเห็นว่า มีความสำคัญมาก และเป็นมาตรการที่มีหน่วยงานภาครัฐ ภาคการศึกษา รวมถึง สสว. ร่วมกันดำเนินโครงการหรือกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนา SME
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจผ่านระบบออนไลน์เป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจ SME ของประเทศไทย ยังอยู่ในรูปแบบของโครงการที่ผู้ประกอบการต้องสมัครเข้าร่วมโครงการ ดังนั้น ภาครัฐจึงควรมีการพัฒนาระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจ ซึ่งรวมถึงคู่มือการประเมินและคู่มือแนะนำแนวทางการปฏิบัติที่ดีให้ SME เข้าถึงได้ ผ่านระบบออนไลน์
- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: การศึกษาดูงานในสถานประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และการสนับสนุนทุนการศึกษา หลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจ เป็นมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญน้อยและไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมายหรือวิสาหกิจรายย่อย

#### ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การสนับสนุนเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ และเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ เป็นมาตรการที่ทั้ง SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มี



ความสำคัญมาก โดยเป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนเพื่อสร้างความเติบโตและอยู่รอดให้กับ SME โดยเฉพาะ Startup ในขณะที่มาตรการในการเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงเงินทุน เป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเห็นว่า มีความสำคัญมาก และมีการดำเนินกิจกรรมการจัดอบรมให้ความรู้ ด้านการเงิน การบัญชี แก่ SME อยู่เสมอ

- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: มาตรการในการกำหนดรูปแบบการค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ เป็นหนึ่งในมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก โดยภาครัฐควรมีการกำหนดให้ SME สามารถนำทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า มาใช้แทนสินทรัพย์ในการค้าประกัน นอกจากนี้ มาตรการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแก่ SME ที่ประสบปัญหา เป็นมาตรการที่ SME เห็นว่า มีความสำคัญ โดยภาครัฐควรมีการกำหนดมาตรการทางการเงินที่เหมาะสมและทัน่วงที่ เพื่อช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาจากสภาวะเศรษฐกิจและเหตุไม่คาดคิดต่างๆ
- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่มเป็นมาตรการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เนื่องจากผู้ประกอบการไทยมีความคุ้นชินกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่น ซึ่งมีความเสี่ยงในการกู้ยืมน้อยกว่า

#### ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ เป็นมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญต่อการพัฒนาสินค้าและบริการ การพัฒนาช่องทางการตลาด ให้แก่ SME ในขณะที่การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี ให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น เป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก ซึ่งในปัจจุบัน หน่วยงานภาครัฐได้มีการกำหนดมาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ Angel Investor ที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น เป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีความสามารถในการเติบโตและอยู่รอดทางธุรกิจได้
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูลที่จำเป็นต่อการดำเนินและพัฒนารธุรกิจ และการเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือ การขอสินเชื่อของ SME เป็นมาตรการสำคัญที่ SME หรือ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ระบบฐานข้อมูลกลาง และระบบการจัดเก็บข้อมูลของ SME ในประเทศไทย ยังมีการจัดเก็บที่กระจัดกระจาย ไม่ครบถ้วน และไม่ทันต่อสถานการณ์ หน่วยงานภาครัฐจึงควรมีการบูรณาการการดำเนินงานร่วมกัน ด้านการจัดเก็บ อัปเดต และจัดทำฐานข้อมูล SME และฐานข้อมูลที่จำเป็นต่อการดำเนินและพัฒนารธุรกิจของ SME ทราบถึงแหล่งข้อมูลและสามารถเข้าถึงข้อมูลได้โดยง่าย สะดวก และก่อให้เกิดการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยแท้จริง

การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็นข้างต้นจากผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พบว่า หน่วยงานภาครัฐเป็นหน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME

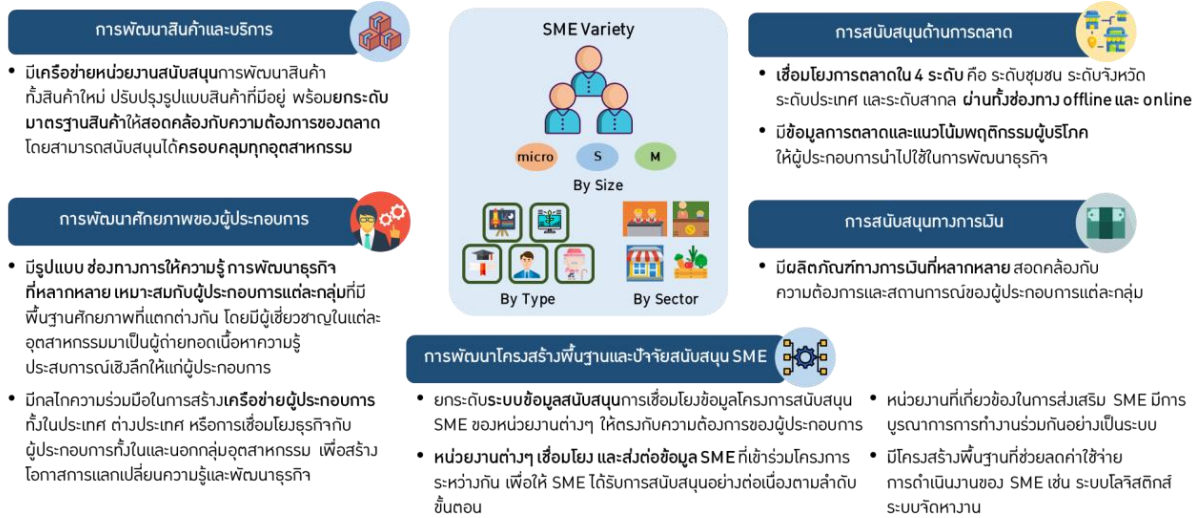
กลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากภาครัฐมีการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME โดยที่ SME ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ใดๆ ก็ดี จากผลการศึกษาข้อมูลกรณีศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ดีจากประเทศต้นแบบ รวมถึงการรับฟัง ข้อคิดเห็นจากการประชุมระดมสมองร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม พบว่า ภาคเอกชนสามารถรับผิดชอบการ ดำเนินงานหรือเข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมและพัฒนา SME ได้เป็นอย่างดีในหลายแนวทาง โดยเฉพาะการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการ ดังมีตัวอย่างการดำเนินกิจกรรมหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ภาคเอกชนสามารถ ดำเนินการได้ดี ดังต่อไปนี้

- 1) การบ่มเพาะธุรกิจให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น ดังกรณีศึกษาในประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหราชอาณาจักร ซึ่ง ภาคเอกชนมีความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่น ในรูปแบบคลัสเตอร์ เพื่อการพัฒนาสินค้าและร่วม ลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น
- 2) การให้บริการวินิจฉัยสถานประกอบการ ดังกรณีศึกษาในประเทศเบลารุส ซึ่งภาครัฐให้การสนับสนุนระบบ นิเวศของธุรกิจที่ปรึกษา และกำหนดกรอบการดำเนินงานของธุรกิจที่ปรึกษาภาคเอกชน ให้ SME สามารถ เข้าถึงบริการธุรกิจที่ปรึกษาภาคเอกชน และได้รับการบริการที่ปรึกษา วินิจฉัยทางธุรกิจ ที่จำเป็นและ เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจของ SME
- 3) การให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ ดังกรณีศึกษาในประเทศสหราชอาณาจักรและข้อคิดเห็นจากการประชุม ระดมสมอง กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ที่ผ่านมา ซึ่งให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนให้ภาคเอกชนหรือผู้ ประกอบธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ เข้ามาเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์การดำเนินธุรกิจให้แก่ SME โดยตรง ทั้งนี้ SME หลายท่าน เห็นว่า ผู้เข้ารับฟังการบรรยายจะได้รับประโยชน์และข้อคิดในการดำเนิน ธุรกิจจากผู้มีประสบการณ์ตรงมากกว่าการบรรยายจากสถาบันการศึกษาหรือเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาครัฐ

### ข้อเสนอแนวทางการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5

จากการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจาก SME ทั้งหมดนั้น พบว่า ผู้ประกอบการ SME มีความแตกต่าง หลากหลาย ทั้งในด้านขนาด ประเภท ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ ตลาดเป้าหมาย รวมไปถึงศักยภาพพื้นฐานของผู้ประกอบการ ส่งผลให้ ความคาดหวังของผู้ประกอบการต่อการส่งเสริม SME ที่สะท้อนผ่านข้อคิดเห็นในช่องทางต่างๆ มีความ หลากหลายตามพฤติกรรม ลักษณะ และรูปแบบของธุรกิจด้วยเช่นเดียวกัน กล่าวคือ แนวทางการส่งเสริม SME ในช่วงระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า จำเป็นต้องดำเนินการให้สอดคล้องกับความต้องการที่แตกต่าง หลากหลายของ ผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น ทั้งในเชิงรูปแบบ เชิงพื้นที่ หรือประเด็นอื่นๆ ตามลักษณะ และพฤติกรรมของผู้ประกอบการ แต่ละกลุ่ม โดยสามารถสรุปความคาดหวังต่อแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น แสดงดัง แผนภาพต่อไปนี้

แผนภาพแสดงความคาดหวังต่อแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

ทั้งนี้ การจัดทำข้อเสนอแนวทางการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 ให้ความสำคัญกับกลุ่มวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นหลัก ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนจำนวนรวมกันกว่าร้อยละ 99 ของ SME ทั้งประเทศ โดยจะมีการนำเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาสำหรับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดกลางเพิ่มเติม เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาเป็นการเฉพาะในบางแนวทางเพิ่มเติมจากประเด็นหลักของวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม โดยมีรายละเอียดแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น ดังต่อไปนี้

**ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและบริการ**

การสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการเป็นแนวทางการสนับสนุนที่สำคัญสำหรับ SME ในภาคการผลิตและภาคบริการเป็นหลัก เนื่องจากไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของ SME ในภาคการค้า โดยกระบวนการออกแบบและพัฒนาสินค้าครอบคลุมการดำเนินงาน ตั้งแต่การวิจัยพัฒนาสินค้า การเข้าสู่กระบวนการผลิตภาคอุตสาหกรรม ไปจนถึงการยกระดับมาตรฐานสินค้า ทั้งนี้ จากการรวบรวมข้อคิดเห็นจาก SME สามารถจำแนกความต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐตามระยะในการออกแบบและพัฒนาสินค้าของ SME ได้เป็น 1) ความต้องการการสนับสนุนในการออกแบบสินค้า การจดสิทธิบัตร และการผลิตสินค้าตัวอย่าง สำหรับ SME ที่ต้องการพัฒนาสินค้าชนิดใหม่/ปรับปรุงรูปแบบสินค้าที่มีสินค้าอยู่แล้ว 2) ความต้องการการสนับสนุนในการจ้างผลิตสินค้าและการผลิตสินค้าสำหรับ SME ที่ต้องการนำสินค้าชนิดใหม่/สินค้าที่ได้ปรับปรุงรูปแบบ เข้าสู่ภาคการผลิต และ 3) ความต้องการการสนับสนุนในการขอรับรองมาตรฐานสินค้า สำหรับ SME ที่ต้องการยกระดับมาตรฐานสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ดังแสดงรายละเอียดในแผนภาพด้านล่างนี้

แผนภาพแสดงกรอบแนวคิดการพัฒนาสินค้าและบริการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

กล่าวโดยสรุป ผู้ประกอบการ SME ต้องการให้มีการขยายเครือข่ายหน่วยงานสนับสนุนการพัฒนาสินค้าโดยอาศัยความร่วมมือจากหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาภายในพื้นที่ ในการออกแบบและพัฒนาสินค้าของ SME ทั้งสินค้าใหม่ ปรับปรุงรูปแบบสินค้าที่มีอยู่ และการยกระดับมาตรฐานสินค้า โดยได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญในแต่ละอุตสาหกรรมโดยตรง อีกทั้ง SME ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายการออกแบบและพัฒนาสินค้า และมีการพัฒนาฐานข้อมูลและประชาสัมพันธ์ข้อมูล ทั้งข้อมูลโครงการ/หน่วยงานที่สนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า ข้อมูลงานวิจัยที่ต่อยอดได้ ข้อมูลแหล่งทดลองผลิต และข้อมูลโรงงานรับจ้างผลิต รวมไปถึงการปรับกลไกการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐในการลดระยะเวลาและขั้นตอนในการจดสิทธิบัตรและขอรับรองมาตรฐานสินค้า/บริการ

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการในข้างต้น สามารถจำแนกแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาออกเป็น การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ และการสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต แสดงรายละเอียดดังนี้

1) การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า

ภาครัฐควรสนับสนุนการเปิดเผยข้อมูลที่เป็นต่อการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME เช่น การเปิดเผยข้อมูลงานวิจัยของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้ SME สามารถค้นหาและจัดซื้องานวิจัยที่น่าสนใจไปต่อยอดทางธุรกิจได้ การรวบรวมข้อมูลแหล่งหรือโรงงานการผลิต ให้ SME เข้าถึง เพื่อการทดลองผลิตสินค้าและนำสินค้าไปทดลองตลาดของ SME และการรวบรวมข้อมูลโรงงานรับจ้างผลิต ที่มีบริการระบุศักยภาพ/ มาตรฐานของโรงงาน พร้อมเผยแพร่/ประชาสัมพันธ์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลในการค้นหาได้อย่างมี

ประสิทธิภาพ เพื่อให้ SME สามารถติดต่อในการดำเนินธุรกิจกับโรงงานการผลิตที่เหมาะสมกับสินค้าของตนเองได้

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง หน่วยงานภาครัฐควรมีการประชาสัมพันธ์โครงการออกแบบและพัฒนาสินค้า ให้ SME เข้าถึงข้อมูลได้โดยทั่วถึง โดยรูปแบบการดำเนินงานหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของ SME ได้เป็นอย่างดี คือ การสนับสนุนให้นักศึกษาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตให้กับ SME โดยมีอาจารย์/ผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำ

นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการเพิ่มสัดส่วนการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนานวัตกรรมของ SME เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของ SME ที่มีรูปแบบสินค้าที่น่าสนใจ แต่ขาดศักยภาพทางการเงิน รวมถึงภาครัฐควรลดระยะเวลาการดำเนินงานในการขอรับรองสิทธิบัตร เพื่อให้ SME สามารถเข้าสู่การดำเนินธุรกิจขอสินค้าชนิดใหม่ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

## 2) การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

ภาครัฐควรสนับสนุนการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจและตลาดเป้าหมายของ SME เช่น การกำหนดและรับรองมาตรฐานระดับชุมชน สำหรับสินค้าของวิสาหกิจรายย่อยหรือวิสาหกิจชุมชน ที่สำคัญ ภาครัฐควรสนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานสินค้า โดยอาจนำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาลดหย่อนภาษีหรืออาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายโดยตรง เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายของ SME ที่ต้องเสียไปในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ ภาครัฐควรลดขั้นตอนและระยะเวลาในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าหรือการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เพื่อให้ SME สามารถเข้าสู่การดำเนินธุรกิจขอสินค้าชนิดใหม่ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

## 3) การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

ภาครัฐควรสนับสนุนการให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตสินค้าอย่างเป็นระบบ ผ่านการใช้เครื่องมืออย่างง่าย เช่น Excel หรือ ระบบ ERP เบื้องต้น โดยเฉพาะการสนับสนุนการถ่ายทอดความรู้จากสถาบันการศึกษา เกี่ยวกับระบบวางแผนการผลิต และเทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าของ SME ให้มีประสิทธิภาพ และลดปริมาณสินค้าคงคลัง

อีกทั้ง ภาครัฐควรมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการพัฒนาทักษะแรงงาน โดยให้ผู้ที่อบรมเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือประสบการณ์จริงที่ตรงกับธุรกิจที่รับบริการ เน้นภาคปฏิบัติมากกว่าภาคทฤษฎี และประชาสัมพันธ์โครงการให้ SME ทราบโดยทั่วถึง รวมถึงภาครัฐควรมีการเผยแพร่ข้อมูลมาตรการสนับสนุนทั้งด้านการเงินหรือมาตรการทางภาษี ที่สนับสนุนการพัฒนาทักษะแรงงานเฉพาะทาง ให้ SME ทราบโดยทั่วถึง

แผนภาพแสดงข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ

แนวทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ 

วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจเริ่มต้น

การผลิต 

การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า

- การเปิดเผยข้อมูลงานวิจัยให้ผู้ประกอบการสามารถค้นหาและจัดซื้องานวิจัยที่น่าสนใจไปต่อยอดทางธุรกิจได้
- การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงแหล่งหรือโรงงานการผลิตในการทดลองผลิตสินค้าและนำไปทดลองตลาด
- การรวบรวมข้อมูลโรงงานรับจ้างผลิต โดยระบุศักยภาพ/มาตรฐานของโรงงาน พร้อมเผยแพร่/ประชาสัมพันธ์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลในการค้นหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การสนับสนุนให้นักศึกษาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตให้กับ SME โดยมีอาจารย์/ผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำ
- การประชาสัมพันธ์โครงการออกแบบและพัฒนาสินค้าของหน่วยงานภาครัฐ ให้วิสาหกิจเข้าถึงข้อมูลโดยทั่วถึง
- การเพิ่มสัดส่วนค่าใช้จ่ายโดยภาครัฐ ในการพัฒนานวัตกรรมของ SME
- การลดระยะเวลาการดำเนินงานในการขอรับรองสิทธิบัตร หรือมาตรฐานสินค้า

การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

- การลดขั้นตอนและระยะเวลาในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าหรือการตรวจสอบคุณภาพสินค้า
- การสนับสนุนการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจและตลาดเป้าหมายของ SME เช่น การกำหนดและรับรองมาตรฐานระดับชุมชนสำหรับสินค้าของวิสาหกิจรายย่อยหรือวิสาหกิจชุมชน
- การสนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายในการทำมาตรฐานสินค้า โดยอาจนำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาลดหย่อนภาษีหรืออาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายโดยตรง

การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

- การสนับสนุนการให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตสินค้าอย่างเป็นระบบ ผ่านการใช้เครื่องมืออย่างง่าย เช่น Excel หรือ ระบบ ERP เป็นต้น ตามศักยภาพของผู้ประกอบการ

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจขนาดกลาง 

การผลิต 

การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยเน้นการพัฒนาทักษะแรงงาน

- การปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการพัฒนาทักษะแรงงาน โดยให้ผู้ที่อบรมเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือประสบการณ์จริงที่ตรงกับธุรกิจที่รับบริการ เน้นภาคปฏิบัติมากกว่าภาคทฤษฎี และประชาสัมพันธ์โครงการให้ SME ทราบโดยทั่วถึง
- การเผยแพร่ข้อมูลมาตรการสนับสนุน ทั้งด้านการเงินหรือมาตรการทางภาษี ที่สนับสนุนการพัฒนาทักษะแรงงานเฉพาะทาง

การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

- การสนับสนุนการถ่ายทอดความรู้จากสถาบันการศึกษา เกี่ยวกับระบบวางแผนการผลิต และเทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เพื่อพัฒนาระบบการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพ และลดปริมาณสินค้าคงคลัง

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

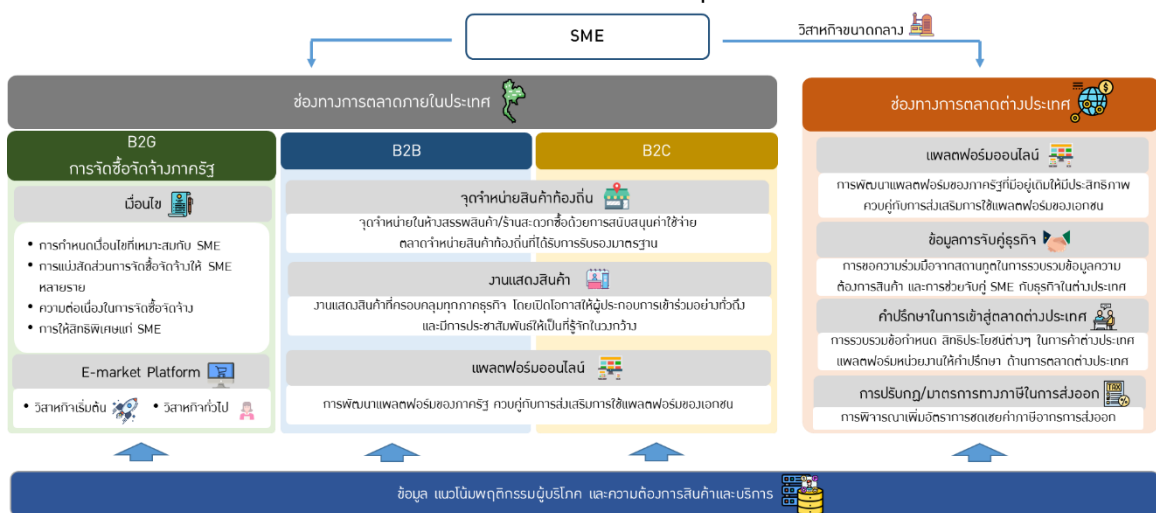
### ข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนด้านการตลาด

จากรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการ SME แต่ละกลุ่ม สามารถจำแนกเป้าหมายการสนับสนุนด้านการตลาดของ SME เป็น 4 ระดับ คือ ระดับชุมชน ระดับจังหวัด ระดับประเทศ และระดับสากล โดยในปัจจุบัน SME ส่วนมาก โดยเฉพาะวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม ให้ความสำคัญกับการตลาดในประเทศเป็นช่องทางหลักในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพมักกำหนดเป้าหมายในการขยายตลาดไปยังต่างประเทศเป็นโอกาสในการขยายและพัฒนาธุรกิจ

การสนับสนุนช่องทางการตลาดภายในประเทศที่ SME ต้องการ ครอบคลุมการดำเนินงานผ่านทั้งช่องทาง offline และ online ด้วยกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ทั้งการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อภายใต้การสนับสนุนค่าใช้จ่ายโดยภาครัฐ การจัดงานแสดงสินค้าที่ครอบคลุมที่ภาคอุตสาหกรรม มีการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมได้อย่างทั่วถึง ควบคู่ไปกับการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐและการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ภาคเอกชนที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการพัฒนาโอกาสทางการตลาดของ SME คือ การส่งเสริมโอกาสของ SME ในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยภาครัฐควรพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง และกำหนดเงื่อนไขการจัดซื้อจัดจ้าง ที่เอื้อต่อการเข้าถึงข้อมูลและระดับศักยภาพของ SME

ในส่วนของการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ SME ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ การตลาดเชื่อมต่อในระดับสากล และให้ความช่วยเหลือในการจับคู่ทางธุรกิจ อีกทั้ง ภาครัฐควรให้คำปรึกษาในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ รวมถึงการรวบรวมและเผยแพร่ข้อมูลที่จำเป็น เช่น ข้อมูลการตลาดและแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในต่างประเทศ ให้แก่ SME นอกจากนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มข้อมูลหน่วยงานให้คำปรึกษาหรือบริการที่ปรึกษา ที่ SME สามารถเข้าไปเลือกใช้บริการที่ตนเองต้องการ รวมถึงภาครัฐควรมีการเพิ่มสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการส่งออกสินค้าให้แก่ SME

แผนภาพแสดงกรอบแนวคิดการสนับสนุนด้านการตลาด



จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการสนับสนุนด้านการตลาดในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ การสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้า การส่งเสริมการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดในประเทศ การส่งเสริมการจับคู่ทางธุรกิจระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ และการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

ภาครัฐควรมีการปรับกฎระเบียบหรือเงื่อนไขในการจัดซื้อจัดจ้าง ให้สอดคล้องกับความสามารถของ SME เช่น การกำหนดให้มีการแบ่งสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้ SME หลายราย โดยพิจารณาตามกำลังการผลิต/ความสามารถของ SME แต่ละราย การรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่วิจัยโดย SME ภายในช่วงระยะเวลาหนึ่ง เพื่อให้ SME มีโอกาสในการเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างได้มากขึ้น อีกทั้ง ภาครัฐควรมีการปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างที่มีความรวดเร็วขึ้น เพื่อให้ SME มีสภาพคล่องทางธุรกิจและมีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ที่สำคัญ ภาครัฐควรมีการชี้แจง เผยแพร่ และสื่อสารกฎระเบียบ ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย พร้อมข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้าง ให้ SME ทราบอย่างทั่วถึง นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่นำเสนอสินค้าของ Startup โดยเฉพาะ เพื่อเป็นการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้

2) การสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้า

ภาครัฐควรมีการปรับปรุงและพัฒนาการจัดงานแสดงสินค้าของภาครัฐที่มีอยู่เดิม โดยจัดงานแสดงสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของคนในพื้นที่ มีการวางแผนพื้นที่การจัดงานแสดงให้มีความสอดคล้องของสินค้าและบริการ เช่น การจัดงานแสดงสินค้าท้องถิ่นสลับกันในแต่ละภูมิภาค อีกทั้ง การคัดเลือกผู้ประกอบการในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าของภาครัฐโดยทั่วถึง โดยกำหนดโควตาสำหรับ SME ที่ยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการ และควรใช้เกณฑ์คัดเลือกผู้ประกอบการจากตัวผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ทั้งนี้ การจัดงานแสดงสินค้าของภาครัฐต้องมีการประชาสัมพันธ์การจัดงานให้ประชาชนได้ทราบถึงข้อมูลโดยทั่วถึง

3) การส่งเสริมการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น

ภาครัฐควรมีการจัดตั้งตลาดประจำท้องถิ่นที่รวบรวมสินค้าในแต่ละพื้นที่ โดยมีการรับรองมาตรฐานคุณภาพของสินค้าที่จำหน่ายในตลาด และหน่วยงานท้องถิ่นเป็นผู้รับผิดชอบในการรับรองมาตรฐาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการตลาดของ SME ภายในชุมชน รวมถึงภาครัฐอาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ภายในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ ให้เป็นพื้นที่จำหน่ายสินค้าของ SME เพื่อช่วย SME ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและมีช่องทางการตลาดที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าในวงกว้าง

4) การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับตลาดในประเทศ

ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดในรูปแบบเดียวกับ Alibaba ที่เป็น One Stop Service ที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ผ่านแพลตฟอร์ม โดยอาจพัฒนาแอปพลิเคชัน SME connect ให้เป็น E-



marketplace นอกจากนี้ ภาครัฐควรสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ภาคเอกชน โดยการทำ Campaign กับภาคเอกชน เพื่อเป็นช่องทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าของ SME ที่ผ่านการคัดเลือก

5) การส่งเสริมการจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่

ภาครัฐควรมีการส่งเสริมกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน ให้มีความครอบคลุมในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม รวมไปถึงอุตสาหกรรมการเกษตร นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการประสานความร่วมมือกับสถานทูต ในการขอข้อมูลแนวโน้มความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการทำการตลาด และหาตลาดต่างประเทศแหล่งใหม่ให้แก่ SME รวมถึงการประสานงานให้สถานทูตหาช่องทางการจับคู่กับสินค้าของ SME กับความต้องการสินค้าของธุรกิจในแต่ละประเทศ

6) การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

ภาครัฐควรดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงแพลตฟอร์มออนไลน์สู่ตลาดสากลที่มีอยู่เดิมอย่าง [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) ให้มีการอัปเดตข้อมูลอยู่เสมอและเพิ่มความสามารถในการสั่งซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มได้ ที่สำคัญ ควรมีการประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ควบคู่ไปกับการกำหนดมาตรการในการสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ภาคเอกชน เช่น การกำหนดมาตรการทางภาษี หรือการเจรจาส่วนลดให้แก่ SME ที่มีสินค้าที่น่าสนใจและผ่านการคัดเลือก

นอกจากนี้ ภาครัฐควรทำเอกสารรวบรวมข้อกำหนดการส่งออกและการคำนวณภาษีในแต่ละประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ SME ในการเข้าสู่ตลาดสากล รวมถึงภาครัฐควรพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลหน่วยงานให้บริการด้านการตลาดต่างประเทศ ที่ SME สามารถเลือกใช้บริการที่ต้องการ และเหมาะสมกับศักยภาพของตนเองได้

7) การสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษี กับ SME ที่ส่งออก

ภาครัฐควรมีการให้ข้อมูลและการจัดทำเอกสารที่รวบรวมรายละเอียดเกี่ยวกับการทำเอกสารเพื่อการลดหย่อนภาษีในการนำเข้า/ส่งออกสินค้า ให้แก่ SME เพื่อส่งเสริมการลดค่าใช้จ่ายในการส่งออกสินค้าของ SME

แผนภาพแสดงข้อเสนอแนะแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด

แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด 

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม 

**การจัดงานแสดงสินค้า**


- การเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าของภาครัฐโดยทั่วถึง โดยกำหนดโควตาสำหรับ SME ที่ยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการ และใช้เกณฑ์การพิจารณาจากตัวผลิตภัณฑ์เป็นหลัก
- การจัดงานแสดงสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของคนที่ในพื้นที่ และมีการวางแผนพื้นที่จัดงานให้มีความสอดคล้องของสินค้าและบริการ
- การประชาสัมพันธ์งานแสดงสินค้าของภาครัฐ ให้ประชาชนทราบข้อมูลโดยทั่วถึง

**การส่งเสริม SME สู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ**

- การปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างที่เร็วขึ้น และมีขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างที่ต่อเนื่อง
- การชี้แจง เผยแพร่ และสื่อสารกฎระเบียบ ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย พร้อมข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้าง ให้ SME ทราบอย่างทั่วถึง
- การกำหนดให้มีการแบ่งสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้ SME หลายราย โดยพิจารณาตามกำลังการผลิต/ความสามารถของ SME แต่ละราย
- การรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่วิจัยโดย SME ภายใต้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง

**การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับตลาดในประเทศ**

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดของภาครัฐในรูปแบบเดียวกับ Alibaba โดยอาจพัฒนาแอปพลิเคชัน SME connext ให้เป็น E-marketplace
- การสนับสนุนช่องทางการตลาดผ่านการร่วมทำ Campaign ร่วมกับแพลตฟอร์มของภาคเอกชน เพื่อจำหน่ายสินค้าของ SME ที่ผ่านการคัดเลือก

**การผลิต **

**การส่งเสริมการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น**

- การจัดพื้นที่จำหน่ายสินค้าของ SME ในห้างสรรพสินค้า หรือร้านสะดวกซื้อ โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่าย
- การจัดตั้งตลาดประจำท้องถิ่นที่มีการรับรองมาตรฐานคุณภาพของสินค้า ที่จำหน่ายภายในตลาด โดยมีหน่วยงานท้องถิ่น สนับสนุนการรับรองมาตรฐาน

**การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่**

- การส่งเสริมกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม รวมไปถึงอุตสาหกรรมเกษตร

**การสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษี กับ SME ที่ส่งออก**

- การให้ข้อมูล/การจัดทำเอกสารการยกเว้นภาษีนำเข้าและภาษีส่งออก

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจเริ่มต้น 

**การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ**

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่นำเสนอสินค้าของ Startup โดยเฉพาะ

+ เพิ่มเติม


วิสาหกิจขนาดกลาง 

**การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่**

- การขอความร่วมมือจากสถานทูต ในการส่งข้อมูลแนวโน้มความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ พร้อมหาช่องทางในการจับคู่กับสินค้าของ SME

**การพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ**

- การประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐสู่ตลาดสากล ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างและอัปเดตข้อมูลอยู่เสมอ
- การกำหนดมาตรการสนับสนุนให้ SME ใช้แพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ของภาคเอกชน เช่น มาตรการทางภาษี หรือการเราจาส่วนลดให้แก่ SME ที่ผ่านการคัดเลือก
- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลหน่วยงานให้บริการด้านการตลาดต่างประเทศ โดยสามารถเลือกใช้บริการที่ต้องการและเหมาะสมกับศักยภาพ

**การผลิต **

**การพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ**

- การให้คำปรึกษา ด้านการลงทุนและขยายตลาดไปต่างประเทศ เช่น การรวบรวมข้อกำหนดการส่งออกและการคำนวณภาษีในแต่ละประเทศ
- การพิจารณาเพิ่มอัตราการค้าเสรีค่าภาษีอากรการส่งออก

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

ในการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ e-GP ที่มีอยู่เดิม ให้เป็นแพลตฟอร์มสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างทั้งในรูปแบบของแพลตฟอร์มการยื่นข้อเสนอการประกวดราคา (e-bidding) และแพลตฟอร์มสื่อกลางการติดต่อซื้อ-ขาย (e-marketplace) โดยสนับสนุนการนำเสนอสินค้าและบริการของ SME หรือ Startup ให้หน่วยงานภาครัฐเลือกจัดซื้อจัดจ้างได้โดยตรง

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การพัฒนาแพลตฟอร์มให้เป็นศูนย์กลางการจัดเก็บและเชื่อมโยงข้อมูลของ SME Startup หน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งนี้ ข้อมูลต้องมีการอัปเดตอย่างสม่ำเสมอ โดยการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่ SME ได้กรอกข้อมูลและประวัติของตนเอง และการเชื่อมโยงข้อมูล/ประวัติต่างๆ ของ SME

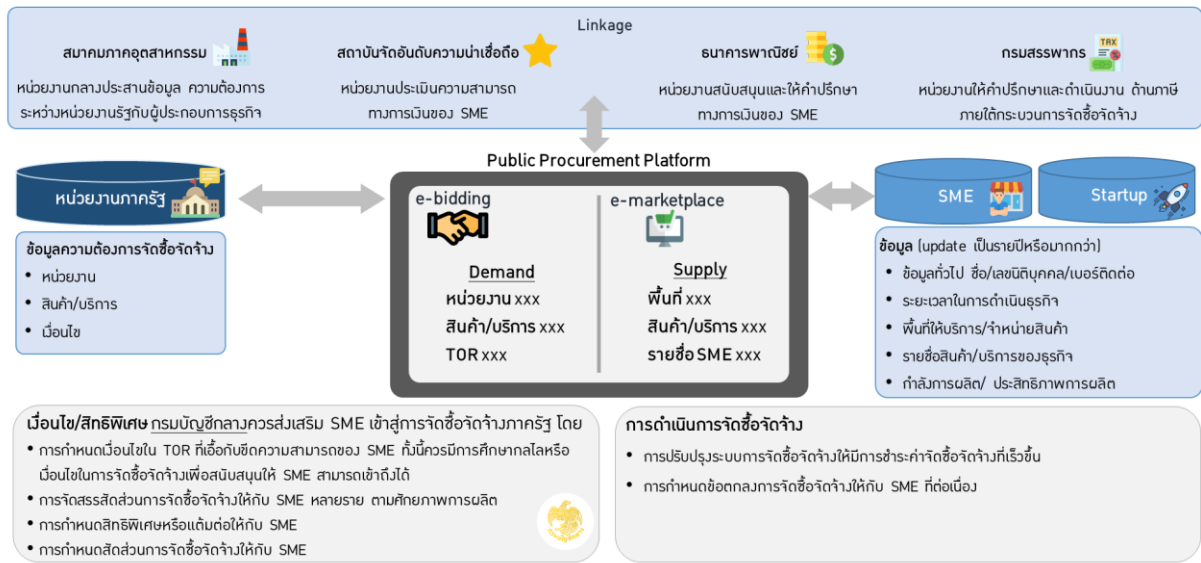
ในส่วนของคุณสมบัติ SME นอกจากข้อมูลสินค้าและบริการแล้ว แพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างควรมีการจัดเก็บและนำเสนอข้อมูลทั่วไปที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของ SME รวมไปถึงกำลังการผลิต/ ประสิทธิภาพการผลิตของ SME เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการทราบถึงศักยภาพการผลิตของ SME และเป็นข้อมูลที่จำเป็น ในกรณีที่กฎระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างได้รับการปรับแก้ ให้สามารถจัดสรรสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME แต่ละรายตามศักยภาพการผลิตได้

นอกจากนี้ แพลตฟอร์มควรได้รับการพัฒนาให้มีการเชื่อมโยงแพลตฟอร์มกับฐานข้อมูลของหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง อาทิ

- สมาคมภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางประสานข้อมูล ความต้องการระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับผู้ประกอบการ SME
- สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ซึ่งทำหน้าที่ในการประเมินความสามารถทางการเงินของ SME
- สถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งทำหน้าที่ในการสนับสนุนและให้คำปรึกษาทางการเงินแก่ SME
- กรมสรรพากร ซึ่งทำหน้าที่ในการให้คำปรึกษาและดำเนินงาน ด้านภาษี ภายใต้กระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

นอกจากการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างแล้ว หน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะกรมบัญชีกลาง สามารถกำหนดเงื่อนไข/ สิทธิพิเศษในการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ทั้งในส่วนของการกำหนดเงื่อนไขข้อกำหนดของการว่าจ้าง (TOR) ให้เอื้อต่อขีดความสามารถของ SME การกำหนดสิทธิพิเศษหรือแต้มต่อให้แก่ SME การกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME รวมถึงการจัดสรรสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME แต่ละรายตามศักยภาพการผลิต ตามที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้น รวมไปถึงหน่วยงานภาครัฐควรปรับกลไกการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งในส่วนของการลดขั้นตอนหรือระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางธุรกิจให้แก่ SME และการกำหนดข้อตกลงการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความต่อเนื่องให้แก่ SME เพื่อสร้างความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์ของการดำเนินงานให้กับ SME

แผนภาพที่แสดงแนวคิดการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ทั้งนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง การปรับเงื่อนไขและการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐดังกล่าวข้างต้นนี้ เป็นเพียงกรอบแนวคิดในเบื้องต้น ซึ่งจำเป็นต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมในการกำหนดรายละเอียดเงื่อนไข การปรับรูปแบบการดำเนินงาน การรวบรวมและเชื่อมโยงข้อมูล รวมถึงการประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มดังกล่าว ต่อไป

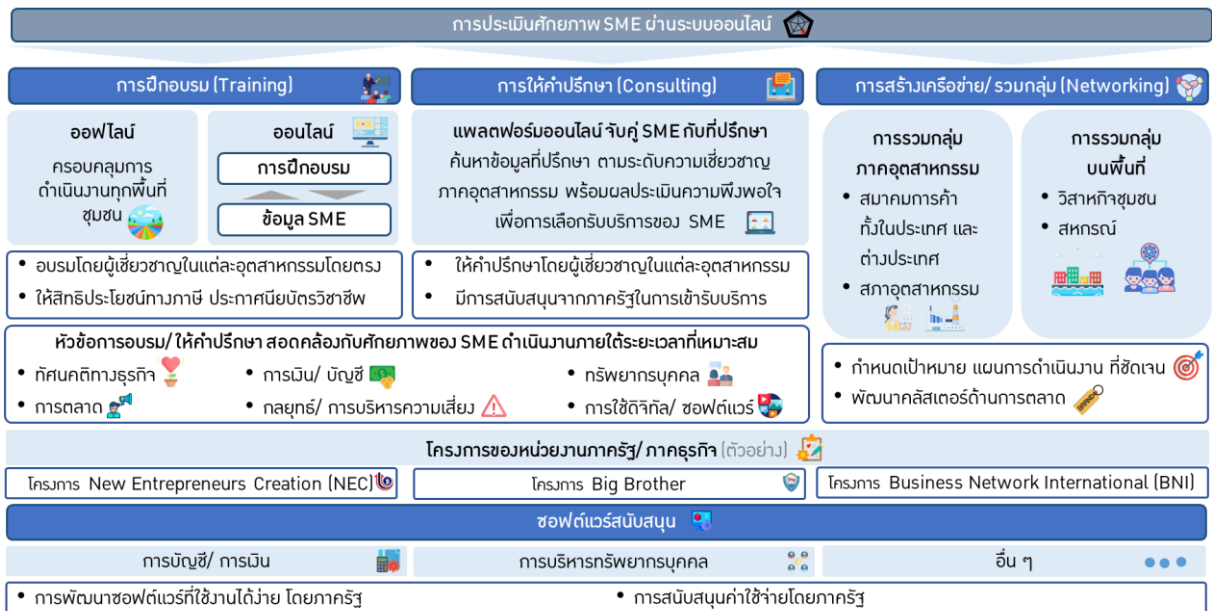
ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ

การพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญของการพัฒนาธุรกิจและการสร้างความอยู่รอดของ SME ในปัจจุบัน นอกจากการมีความรู้ที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจแล้ว การทราบถึงศักยภาพการดำเนินธุรกิจของตนเองถือเป็นหนึ่งในแนวทางการดำเนินงานที่จำเป็นสำหรับ SME เพื่อการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินธุรกิจให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพและตอบรับกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของโลกที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยหน่วยงานภาครัฐสามารถเข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินงานพัฒนาศักยภาพของ SME ผ่านโครงการหรือกิจกรรมการฝึกอบรมให้ความรู้ การให้บริการที่ปรึกษา และการสร้างเครือข่าย/ การรวมกลุ่ม โดยปัจจัยสำคัญ คือ การกำหนดแผนการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้เหมาะสมตามความจำเป็นและระดับศักยภาพของ SME แต่ละราย โดยมีความต่อเนื่องและระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินงาน รวมถึงการนำระบบดิจิทัลและซอฟต์แวร์มาใช้มีส่วนส่งเสริมการบริหารธุรกิจให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้ เป้าหมายของการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่ผู้ประกอบการคาดหวัง คือ การดำเนินกิจกรรมหรือโครงการให้ความรู้และให้บริการที่ปรึกษา ที่มีความหลากหลายของรูปแบบและช่องทางการดำเนินงาน ครอบคลุมหัวข้อที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ คือ การเงิน/การบัญชี การตลาด การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดทำแผน/กลยุทธ์ธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง การสร้างทัศนคติทางธุรกิจ ที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มซึ่งมีพื้นฐานศักยภาพที่แตกต่างกัน โดยมีวิทยากรที่เป็นผู้เชี่ยวชาญในแต่ละอุตสาหกรรมมาเป็นผู้ถ่ายทอดเนื้อหาความรู้

ประสบการณ์เชิงลึก และให้คำปรึกษา แก่ผู้ประกอบการโดยตรง ทั้งในส่วนของ การฝึกอบรมตามสถานที่ชุมชน ไปจนถึงการจัดทำเนื้อหาการอบรมในระบบออนไลน์ ทั้งนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์รวบรวมข้อมูลที่ปรึกษาในแต่ละภาคอุตสาหกรรม ตามระดับความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ทำงาน รวมถึงผลประเมินความพึงพอใจจากผู้ให้บริการ เพื่อให้ SME สามารถเลือกรับบริการที่ปรึกษาที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการได้ นอกจากนี้ การสร้างช่องทาง การพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง หรือธุรกิจอื่นๆ ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่สำคัญอีกประการหนึ่ง โดยการพัฒนากลไกความร่วมมือในการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการทั้งในประเทศ ต่างประเทศ หรือการเชื่อมโยงธุรกิจกับผู้ประกอบการทั้งในและนอกกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อสร้างโอกาสการแลกเปลี่ยนความรู้และพัฒนาธุรกิจให้แก่ SME ในระยะยาว

**แผนภาพแสดงกรอบแนวคิดการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ**



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล และการสนับสนุนการใช้ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการจัดทำรายการตรวจสอบ (Checklist) หรือคู่มือการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาแบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจในระบบออนไลน์ ที่ SME สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง เพื่อให้ SME ทราบถึงศักยภาพของตนเองและประเด็นทางธุรกิจที่ต้องมีการพัฒนา โดยการอบรมควรส่งเสริมให้ผู้มีประสบการณ์ทางธุรกิจเป็นวิทยากรให้ความรู้ในรูปแบบต่างๆ เช่น การฝึกอบรม สัมมนา SME Talk การประชุมเชิงปฏิบัติการ รวมถึง การจัดทำสื่อการอบรมในรูปแบบวิดีโอออนไลน์ ให้เป็นแพลตฟอร์ม ที่ SME

สามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา (academy 365) โดยมีการให้สิทธิประโยชน์ในการเข้าอบรมของ SME เช่น มาตรการทางภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ เพื่อเป็นแรงจูงใจ SME ในการเข้าฝึกอบรม ทั้งนี้ หลักสูตรการฝึกอบรม ควรมีการแบ่งตามระดับศักยภาพของ SME เป็นระดับต้น กลาง สูง เพื่อให้ SME ที่ได้เข้าร่วมได้ ฝึกอบรมที่ตรงกับความต้องการและศักยภาพของ SME รวมถึงกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมและระยะเวลาของการอบรมที่เหมาะสม เพื่อให้การเข้าอบรมก่อให้เกิดประโยชน์แก่ SME อย่างแท้จริง โดยมีเนื้อหาการอบรมที่ครอบคลุมความรู้ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เช่น การบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management) การทำบัญชีและการเงิน การนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ทางธุรกิจ การพัฒนาและปรับเปลี่ยนทัศนคติในการประกอบธุรกิจของ SME ให้พึ่งพาตนเองและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ และการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือจุดขายของสินค้าให้ชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ

## 2) การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา

ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์รวบรวมข้อมูลที่ปรึกษาให้ SME เข้าถึงได้ง่าย โดยมีข้อมูลของกิจกรรมที่หลากหลาย ทั้งในด้านหัวข้อ รูปแบบ และพื้นที่ ซึ่ง SME สามารถเลือกใช้บริการที่เหมาะสมกับศักยภาพ เช่น การจัดตั้งโครงการ SME Clinic เป็นศูนย์ให้คำปรึกษาการดำเนินธุรกิจที่เข้าถึงได้ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ SME ที่ต้องการได้รับคำปรึกษา ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการเชื่อมโยงข้อมูลของ SME ที่เข้าโครงการ/อบรม มาเป็นข้อมูลพื้นฐานให้กับที่ปรึกษา และภาครัฐมีช่องทางติดต่อ สอบถาม และขอคำปรึกษา หาก SME มีข้อสงสัยภายหลังการเข้าร่วมโครงการ/อบรม ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ภาครัฐควรมีการส่งเสริมการเข้ารับบริการที่ปรึกษาของ SME ที่ได้รับผลกระทบและประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจากสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 เพื่อให้ SME มีการปรับเปลี่ยน/ปรับปรุงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถดำเนินกิจการได้ต่อไป

## 3) การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

ภาครัฐควรมีการกำหนด ทิศทาง แผนการดำเนิน ที่ชัดเจน ในการจัดตั้งคลัสเตอร์ทางธุรกิจ รวมถึงภาครัฐควรสนับสนุนการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ด้านการตลาด โดยอาจสร้างภาพลักษณ์หรือตราสินค้าของคลัสเตอร์ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดเล็กหรือตราสินค้าประจำจังหวัด เพื่อเพิ่มความสามารถด้านการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการในชุมชน

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ภาครัฐควรมีการดำเนินโครงการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการ New Entrepreneurs Creation (NEC) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นโครงการที่ช่วยสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ และมีการพาวิสาหกิจเริ่มต้นไปศึกษาดูงาน หรือโครงการ SME grow forward ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่ช่วย SME ในการพัฒนาแผนธุรกิจและหาจุดเด่นของสินค้า

## 4) การสนับสนุนการใช้ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในการบริหารธุรกิจที่ SME สามารถใช้งานได้ง่าย และมีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าซอฟต์แวร์ของภาคเอกชน อีกทั้ง ภาครัฐควรสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนให้แก่ SME ในการนำซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

5) การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

ภาครัฐควรมีการสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยปรับปรุงหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาด ซึ่งครอบคลุมทั้งความรู้ด้านทักษะเฉพาะด้านและความรู้การบริหารงานทั่วไป รวมถึงส่งเสริมให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์การทำงานจริงจากสถานประกอบการ เพื่อให้ส่งเสริมให้ SME มีแรงงานที่มีทักษะและ ความสามารถตรงกับความต้องการและความจำเป็นในการประกอบธุรกิจอย่างแท้จริง

แผนภาพแสดงข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม

การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ

- การจัดทำรายการตรวจสอบ (Checklist) หรือคู่มือการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาแบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจในระบบออนไลน์ ที่ SME สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง
- การส่งเสริมให้ผู้มีประสบการณ์ทางธุรกิจเป็นวิทยากรให้ความรู้ในรูปแบบต่างๆ เช่น การฝึกอบรม สัมมนา SME Talk การประชุมเชิงปฏิบัติการ
- การจัดทำสื่อการอบรมในรูปแบบวิดีโอออนไลน์ ให้เป็นแพลตฟอร์มที่ SME สามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา (academy 365) โดยมีการให้สิทธิประโยชน์ในการเข้าอบรมของ SME เช่น มาตรการทางภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ
- การกำหนดหลักสูตรการฝึกอบรม แบ่งตามระดับศักยภาพของ SME เป็นระดับต้น กลาง สูง รวมถึงกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมและระยะเวลาของการอบรมที่เหมาะสม โดยกำหนดการอบรมที่ครอบคลุมหัวข้อที่สำคัญ เช่น
  - การบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management)
  - การทำบัญชีและการเงิน
  - การนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ทางธุรกิจ
  - การพัฒนาและปรับเปลี่ยนทัศนคติในการประกอบธุรกิจของ SME ให้พึ่งพาตนเองและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์
  - การกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าของสินค้าให้ชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ (มุ่งเน้น Niche Market)

การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่รวบรวมข้อมูลที่ปรึกษาให้ SME เข้าถึงได้ง่าย โดยมีกิจกรรมที่หลากหลาย ทั้งในด้านหัวข้อ รูปแบบและพื้นที่ โดย SME สามารถเลือกใช้บริการที่เหมาะสมกับศักยภาพ
- การเชื่อมโยงข้อมูล SME ที่เข้าโครงการ/อบรม มาเป็นข้อมูลพื้นฐานให้กับที่ปรึกษา พร้อมต่อยอดเป็นช่องทางติดต่อสอบถาม และขอคำปรึกษา หากมีข้อสงสัยภายหลังการเข้าร่วมโครงการ/อบรม
- การส่งเสริมให้ SME ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ Covid-19 ให้ได้รับบริการที่ปรึกษา ในการปรับเปลี่ยน/ปรับปรุงธุรกิจ ให้สามารถดำเนินการได้ต่อไป
- การจัดตั้งโครงการ SME Clinic เป็นศูนย์ให้คำปรึกษา การดำเนินธุรกิจที่เข้าถึงได้ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในช่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

- การกำหนดทิศทาง แผนการดำเนินงาน ที่ชัดเจน ในการจัดตั้งคลัสเตอร์ทางธุรกิจ
- การสนับสนุนการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ด้านการตลาด โดยอาจสร้างภาพลักษณ์หรือตราสินค้าของคลัสเตอร์ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดเล็กหรือตราสินค้าประจำจังหวัด

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจเริ่มต้น

การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในช่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

- การดำเนินโครงการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างต่อเนื่อง เช่น
  - โครงการ New Entrepreneurs Creation (NEC) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อการศึกษาดูงาน และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ
  - โครงการ SME grow forward ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อการสร้างแผนธุรกิจ และหาจุดเด่นของสินค้า

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจขนาดกลาง

การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

- การปรับปรุงหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาด ครอบคลุมความรู้ด้านทักษะเฉพาะด้านและความรู้การบริหารงานทั่วไป รวมถึงส่งเสริมให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์ทำงานจากสถานประกอบการ

การสนับสนุนการใช้ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ

- การพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ใช้งานได้ง่าย โดยหน่วยงานรัฐ
- การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการนำซอฟต์แวร์มาใช้ดำเนินธุรกิจ

การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในช่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

- การจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายธุรกิจที่ส่งเสริมการพบปะ แลกเปลี่ยนความคิด สร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ในพื้นที่ ทั้งนี้ OSS สามารถเป็นหน่วยงานรับผิดชอบการดำเนินงาน

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี



## ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน

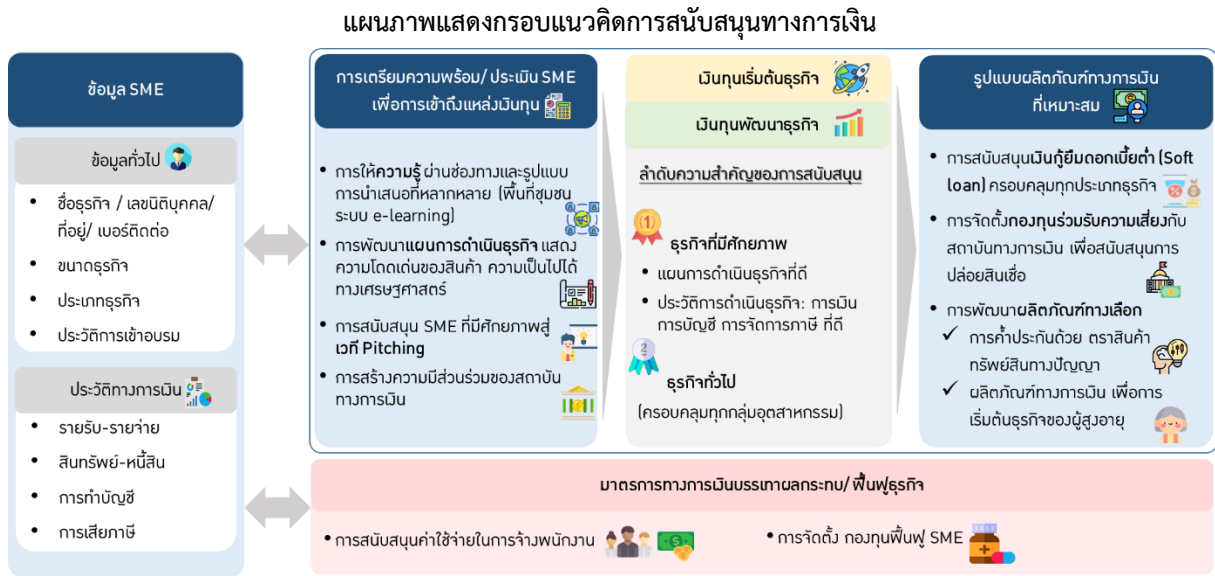
การสนับสนุนทางการเงินเป็นแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญสำหรับ SME ในทุกระยะการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่ในระยการตั้งต้นธุรกิจ การสร้างความเติบโตทางธุรกิจ และการฟื้นฟูธุรกิจที่ประสบปัญหา ทั้งนี้ เพื่อให้การสนับสนุนทางการเงินเป็นไปตามความเหมาะสมในศักยภาพของ SME และอยู่ในกรอบการดำเนินงานด้านงบประมาณที่เหมาะสม ในเบื้องต้น ภาครัฐควรมีการรวบรวมข้อมูลของ SME ทั้งข้อมูลทั่วไป ประวัติการเข้าร่วมโครงการ ประวัติการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และข้อมูลทางการเงินของธุรกิจ สำหรับใช้ในการเตรียมพร้อม/ประเมินศักยภาพของธุรกิจ การพัฒนาและออกแบบรูปแบบการสนับสนุน/ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เพื่อให้ SME ได้รับการสนับสนุนทางการเงินและเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามความเหมาะสม

ที่สำคัญ ภาครัฐควรมีการเตรียมและประเมินความพร้อมให้แก่ SME เพื่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ผ่านการให้ความรู้ในช่องทางและรูปแบบที่หลากหลายและเหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่ม ภายใต้การมีส่วนร่วมของสถาบันทางการเงิน ตลอดจนภาครัฐควรช่วย SME ในการพัฒนาแผนการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถแสดงถึงความโดดเด่นของสินค้า และความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ของการดำเนินธุรกิจ รวมถึงควรมีการส่งเสริมให้ SME ที่มีศักยภาพได้มีโอกาสเข้าสู่เวที Pitching

ทั้งนี้ ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการสนับสนุนทางการเงินกับธุรกิจที่มีศักยภาพเป็นลำดับแรก โดยพิจารณาจากแผนการดำเนินธุรกิจ และประวัติการดำเนินธุรกิจ ทั้งในส่วนของการเงิน การบัญชี และการจัดการภาษี (ซึ่งเชื่อมโยงกับการจัดเก็บข้อมูลทั่วไปและประวัติทางการเงินของ SME ที่กล่าวในข้างต้น) เพื่อให้มาตรการสนับสนุนทางการเงินของภาครัฐก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อภาพรวมของประเทศอย่างแท้จริง

ในส่วนต่อมา ภาครัฐควรมีการสนับสนุนทางการเงินให้ครอบคลุมในทุกภาคอุตสาหกรรม โดยมีรูปแบบการสนับสนุนทางการเงินที่หลากหลายและเหมาะสมกับ SME แต่ละกลุ่ม ทั้งผลิตภัณฑ์ทางการเงินของสถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินทุนทางเลือกอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการและสถานการณ์ของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม เช่น การสนับสนุนเงินทุนกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ที่ครอบคลุมในทุกประเภทธุรกิจ การจัดตั้งกองทุนร่วมรับความเสี่ยงของสถาบันการเงินโดยภาครัฐ เพื่อเพิ่มโอกาสในการปล่อยกู้ยืมเงินทุนให้แก่ SME การพัฒนาการค้าประกันรูปแบบใหม่ ด้วยการใช้ตราสินค้า ทรัพย์สินทางปัญญา ทดแทนการใช้สินทรัพย์ค้ำประกัน หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

นอกจากนี้ โดยเฉพาะในสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการต้องการให้ภาครัฐมีมาตรการทางการเงินช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจ โดยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนในการจ้างแรงงาน และการจัดตั้งกองทุนฟื้นฟู SME เพื่อให้ SME ที่ประสบปัญหา แต่ยังมีศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการสนับสนุนทางการเงินในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการสนับสนุนเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ การสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่ การร่วมรับความเสี่ยงของภาครัฐในการกู้ยืมเงินทุนของ SME และการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) การสนับสนุนเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ

ภาครัฐควรพิจารณาให้เงินทุนแก่วิสาหกิจเริ่มต้นและธุรกิจที่มีศักยภาพ มีความพร้อมในแผนธุรกิจ ทั้งนี้ ควรมีการกำหนดกรอบระยะเวลาในการสนับสนุน เพื่อการควบคุมและจัดสรรงบประมาณให้ทั่วถึงและมีความเหมาะสม นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินทางเลือก สำหรับผู้สูงอายุ ที่กำลังจะเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ ซึ่งมักไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนได้เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านอายุ

2) การสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงาน ด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ SME มีรูปแบบการดำเนินกิจการที่ดี ที่สำคัญ ควรมีการประเมินศักยภาพทางธุรกิจของ SME ก่อนให้การสนับสนุนเงินทุน โดยเจาะจงในธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อให้งบประมาณถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดเวที Pitching และการกู้ยืมเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ โดยไม่จำกัดเฉพาะธุรกิจประเภทเทคโนโลยี เพื่อให้ SME มีช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น

3) การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ภาครัฐควรมีการให้ความรู้ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้เหมาะสมตามระดับศักยภาพของ SME เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยมีความหลากหลายของช่องทางและรูปแบบการให้ความรู้ เพื่อให้ SME ทุกประเภทสามารถเข้าถึงและได้รับการเตรียมความพร้อมได้ ซึ่งอาจมีทั้งการเข้าไปอบรมในแหล่งชุมชน และรูปแบบ e-learning ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการส่งเสริมให้สถาบันการเงินเข้ามามีส่วนร่วมในการเตรียมความพร้อมให้แก่ SME และการให้ความรู้ คำปรึกษา ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงสถาบันการเงินควรชี้ให้เห็นถึงสาเหตุของการกั๊กเงิน หาก SME ที่ไม่ผ่านเงื่อนไขการกั๊กเงิน พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการแก้ไขเพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงเงินทุนได้

4) การพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่

ภาครัฐควรมีการพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่ โดยการใช้ทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า สิทธิบัตร นวัตกรรม รวมถึงการพิจารณาศักยภาพ โอกาสทางธุรกิจ มาใช้ทดแทนการใช้สินทรัพย์หรือผู้ค้ำประกัน เพื่อเป็นการส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจของ SME ที่มีศักยภาพ

5) การร่วมรับความเสี่ยงของภาครัฐในการกู้ยืมเงินทุนของ SME

ภาครัฐควรมีการจัดตั้งกองทุน สำหรับการรับความเสี่ยงร่วมกับสถาบันทางการเงิน โดยให้ภาครัฐชดเชยเงินบางส่วนให้แก่สถาบันการเงิน หากสถาบันการเงินขาดทุนจากการปล่อยกู้ให้แก่ SME เพื่อให้ธุรกิจที่มีศักยภาพมีโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนเพิ่มมากขึ้น

6) การช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงาน เพื่อช่วยลดต้นทุนทางธุรกิจ ให้ SME ยังคงสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยไม่ต้องมีการปลดแรงงานออกจากกิจการ ที่สำคัญ ภาครัฐควรจัดตั้งกองทุนฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้

แผนภาพแสดงข้อเสนอแนะแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน

แนวทางการสนับสนุนทางการเงิน

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

เพิ่มเติม

วิสาหกิจเริ่มต้น

การสนับสนุนเงินกู้พัฒนาธุรกิจ

- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงาน ด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก
- การสนับสนุนการจัดเวที Pitching และการกู้ยืมเงินกู้ออกแบบต่ำ (Soft loan) ให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ โดยไม่จำกัดเฉพาะธุรกิจประเภทเทคโนโลยี
- การพิจารณาสนับสนุนเงินกู้พัฒนาธุรกิจ โดยเฉพาะในธุรกิจที่มีศักยภาพ และมีการประเมินศักยภาพทางธุรกิจของ SME ก่อนให้การสนับสนุน

การพัฒนาการกำกับรูปแบบใหม่

- การสนับสนุนการใช้ ทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า สิทธิบัตร วัฒนธรรม รวมถึงการพิจารณาศักยภาพ โอกาสทางธุรกิจ มาใช้ทดแทนการใช้สินทรัพย์กำกับ

การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้

- การให้ความรู้ในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ ให้เหมาะสมตามระดับศักยภาพของ SME โดยมีความหลากหลายของช่องทางและรูปแบบการให้ความรู้ ซึ่งอาจมีทั้งการเข้าไปอบรมในแหล่งชุมชน และรูปแบบ e-learning
- การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของสถาบันการเงิน ในการให้ความรู้ คำปรึกษาแก่ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ รวมถึงการชี้ให้เห็นถึงสาเหตุของการกู้ยืมเงินที่ไม่ผ่านตามเงื่อนไข พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการแก้ไข

การร่วมรับความเสี่ยงของภาครัฐในการกู้ยืมเงินกู้ของ SME

- การจัดตั้งกองทุน สำหรับรับความเสี่ยงร่วมกับสถาบันทางการเงิน ในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ธุรกิจที่มีศักยภาพ

การช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ

- การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจ้างงานของ SME
- การก่อตั้งกองทุนฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจ

การสนับสนุนเงินกู้เริ่มต้นธุรกิจ

- การพิจารณาให้เงินกู้แก่ SME โดยมุ่งเน้นในธุรกิจที่มีศักยภาพ มีความพร้อมในแผนธุรกิจ ทั้งนี้ควรมีการกำหนดกรอบระยะเวลาในการสนับสนุน เพื่อการควบคุมและจัดสรรงบประมาณให้ทั่วถึงและมีความเหมาะสม
- การพัฒนาทางเลือกของรูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงิน สำหรับผู้สูงอายุ ที่กำลังจะเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ

การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่ม

จากผลการสำรวจและผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ พบว่า SME รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ยังไม่ให้ความสำคัญกับรูปแบบการกู้ยืมในรูปแบบกลุ่ม เนื่องจากการขาดความเชื่อมั่นต่อผู้ประกอบการที่ร่วมกู้ยืม และการขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการกู้ยืมในรูปแบบกลุ่ม อย่างไรก็ตาม การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่มเป็นรูปแบบทางการเงินรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจ ควรมีการศึกษาและประยุกต์ใช้รูปแบบและกลไกการดำเนินการที่เหมาะสม

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

## ข้อเสนอแนะทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้มีความสามารถในการรองรับการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความหลากหลายนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการกำหนดเป้าหมายสำคัญของการพัฒนาโครงการ หรือกิจกรรมในการส่งเสริม SME ในระยะ 5 ปีข้างหน้า ซึ่งต้องอาศัยระบบข้อมูลในการเก็บรวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ อันประกอบไปด้วยข้อมูลจาก SME เองและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม SME ผ่านการเชื่อมโยงความต้องการของ SME กลุ่มต่างๆ เข้ากับโครงการ/กิจกรรมที่เกิดขึ้น หรือวิเคราะห์แนวทางการส่งเสริม SME ในอนาคต เพื่อให้ตรงกับความต้องการของ SME แต่ละกลุ่มอย่างแท้จริง โดยระบบข้อมูลนี้ ควรเปิดให้หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องสามารถเชื่อมโยง และส่งต่อข้อมูลประวัติการเข้าร่วมโครงการของ SME ระหว่างกันได้ เพื่อให้ SME ได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องตามลำดับขั้นตอนที่เหมาะสม

นอกจากนี้ การพัฒนากลไกการดำเนินงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้มีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการบูรณาการ และส่งต่อความร่วมมือในการพัฒนา SME ระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จะส่งผลให้ SME แต่ละรายได้รับการส่งเสริมและพัฒนาที่มีความต่อเนื่องและเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ รวมไปถึงการพัฒนาและสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่สนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบการ เช่น การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพและมีค่าใช้จ่ายต่ำ การสนับสนุนระบบการจัดหางานของ SME เป็นต้น เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของ SME ให้มีความสามารถทางการแข่งขันที่มากขึ้น

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนะทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการพัฒนาฐานข้อมูลกลาง การปรับรูปแบบการดำเนินโครงการของภาครัฐ การบูรณาการแผนและการดำเนินการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ทิศทางการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ การพัฒนากลไก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ การลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาแรงงานของ SME และการปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 1) การพัฒนาฐานข้อมูลกลาง

ภาครัฐควรมีการพัฒนาฐานข้อมูล ทั้งในส่วน of ฐานข้อมูล SME และ ฐานข้อมูลโครงการสนับสนุน SME โดยฐานข้อมูล SME ควรประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลทั่วไป (ชื่อสถานประกอบการ รูปแบบกิจการ รายชื่อสินค้าหรือบริการ รายได้ต่อปี จำนวนการจ้างงาน ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ เว็บไซต์ อีเมล ประเภทธุรกิจ รายชื่อบุคคลเพื่อการติดต่อประสานงาน
2. ข้อมูลประวัติต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อ ทั้งนี้ เพื่อให้ภาครัฐใช้ในการกำหนดโครงการส่งเสริม SME ที่เหมาะสม และเป็นข้อมูลสำหรับ SME ในการจัดตั้งเครือข่ายทางธุรกิจ สำหรับฐานข้อมูลกิจกรรมหรือโครงการสนับสนุน SME ควรมีข้อมูล

- การสนับสนุนโครงการ/หน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละด้าน
- ที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสม
- งานวิจัย นวัตกรรม เพื่อการต่อยอดทางธุรกิจ

- สถานการณ์ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้าในระดับประเทศหรือระดับโลก เพื่อการพัฒนาและผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการในตลาด
- ขั้นตอนการส่งออกสินค้า และเอกสารที่ต้องใช้ เพื่อการอำนวยความสะดวกในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ
- สถาบันทางการเงินและรูปแบบแหล่งเงินทุนสำหรับ SME
- โรงงานรับจ้างผลิต ที่จำแนกตามความสามารถในการผลิตประเภทผลิตภัณฑ์ และระดับมาตรฐาน/คุณภาพ

ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการสรุปภาพรวมข้อมูลจากทั้ง 2 ส่วน เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดนโยบาย/โครงการ/กิจกรรม สำหรับการสนับสนุน SME ในอนาคต เพื่อให้โครงการสนับสนุนตอบโจทย์กับความต้องการของ SME

## 2) การปรับรูปแบบการดำเนินงานโครงการของภาครัฐ

ภาครัฐควรมีการปรับรูปแบบการดำเนินงานโครงการ เช่น การปรับวิธีในการประเมิน KPI โดยเน้นผลสำเร็จ แทนการวัดที่ปริมาณ อีกทั้ง ภาครัฐควรมีการกำหนดระยะเวลาในการดำเนินโครงการโดยไม่ขึ้นกับปีงบประมาณ เพื่อให้มีประสิทธิภาพและเกิดความต่อเนื่องของการดำเนินโครงการ รวมถึง ภาครัฐควรมีเพิ่มบุคลากรของศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (SME One-stop Service Center :OSS) ในแต่ละจังหวัดให้มีจำนวนเพียงพอต่อการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในพื้นที่ เพื่อการเข้าถึงปัญหาและดำเนินงานส่งเสริมตามความต้องการของ SME ได้อย่างแท้จริง

## 3) การบูรณาการแผนและการดำเนินการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ

ภาครัฐควรมีการบูรณาการแผนและแนวทางการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานให้มีความสอดคล้องและเอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจของ SME โดยหน่วยงานภาครัฐควรมีความเชื่อมโยงระหว่างกันและมีการส่งต่อข้อมูลของ SME ที่ผ่านเข้าร่วมโครงการไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีความครอบคลุมในทุกด้าน รวมถึงภาครัฐควรลดระยะเวลาและขั้นตอนการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ และส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการสนับสนุนของหน่วยงานที่เหมาะสมกับความต้องการของธุรกิจ

## 4) การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์

ภาครัฐควรพัฒนาระบบโลจิสติกส์ภายในประเทศและพื้นที่ชายแดนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ต้นทุนในการขนส่งสินค้าลดลง การขนส่งวัตถุดิบหรือสินค้ามีความรวดเร็วมากขึ้น เป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของ SME ทั้งการตลาดในประเทศและต่างประเทศ

## 5) การพัฒนาคลัสเตอร์/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการจัดทำแผนการหรือโครงการสนับสนุน SME ในรูปแบบรายปี และมีการส่งต่อข้อมูลดังกล่าวให้แก่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะได้ทราบแผน/โครงการล่วงหน้า มีการวางแผนการบ่มเพาะและส่งต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในการดูแลของศูนย์ในการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมของภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ควรมีการปรับกลไกการเปิดรับ SME ในการเข้าร่วมกับศูนย์บ่มเพาะ เพื่อไม่ให้โอกาสในพัฒนาแก่ SME ที่มีศักยภาพที่ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขด้านงบประมาณและจำนวน SME เป้าหมายที่ถูกกำหนดไว้

6) การลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาแรงงานของ SME

ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การจับคู่แรงงานที่มีทักษะกับ SME เพื่อลดค่าใช้จ่ายการรับสมัครงานของ SME และช่วยให้ SME ได้แรงงานที่ตรงกับความต้องการ

7) การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี

ภาครัฐควรมีการเพิ่มมาตรการทางภาษีสนับสนุนการลงทุนเครื่องจักรของ SME เพื่อให้ SME มีค่าใช้จ่ายในการใช้เครื่องจักรที่ต่ำลงและมีศักยภาพในการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น

แผนภาพแสดงข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม

การพัฒนาระบบข้อมูลกลาง

- การพัฒนาฐานข้อมูล SME ที่ประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ
  1. ข้อมูลทั่วไป (ชื่อสถานประกอบการ รูปแบบกิจการ รายชื่อสินค้าหรือบริการ รายได้ต่อปี จำนวนการจ้างงาน ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ เว็บไซต์ อีเมล ประเภทธุรกิจ รายชื่อบุคคลเพื่อการติดต่อประสานงาน
  2. ประวัติต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อ ทั้งนี้ เพื่อให้ภาครัฐใช้ในการกำหนดโครงการส่งเสริม SME ที่เหมาะสม และเป็นข้อมูลสำหรับ SME ในการจัดตั้งเครือข่ายทางธุรกิจ
- การพัฒนาฐานข้อมูลกิจกรรมหรือโครงการสนับสนุน SME เช่น
  - โครงการ/หน่วยงาน ส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละด้าน
  - ที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญ
  - งานวิจัย นวัตกรรม เพื่อการต่อยอดทางธุรกิจ
  - สถานการณ์ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้าในระดับประเทศหรือระดับโลก
  - ข้อมูลขั้นตอนการส่งออกสินค้า พร้อมเอกสารที่ต้องใช้
  - สถาบันทางการเงินและรูปแบบแหล่งเงินทุนสำหรับ SME
  - โรงงานรับจ้างผลิต จำแนกตามความสามารถในการผลิตประเภทผลิตภัณฑ์ และระดับมาตรฐาน/ คุณภาพ
- การสรุปภาพรวมข้อมูลจากทั้ง 2 ส่วน เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดนโยบาย/โครงการ/กิจกรรม สำหรับการสนับสนุน SME ในอนาคต

การปรับปรุงแบบการดำเนินโครงการของหน่วยงานภาครัฐ

- การปรับปรุงแบบการดำเนินโครงการของภาครัฐ ให้มีประสิทธิภาพและเกิดความต่อเนื่องของการดำเนินโครงการ เช่น การประเมิน KPI ที่เน้นผลสำเร็จของโครงการอย่างแท้จริง โดยไม่เน้นการวัดที่ปริมาณ หรือการดำเนินงานโดยไม่จำกัดระยะเวลาของโครงการตามปีงบประมาณ และการปรับเงื่อนไขการเปิดรับ SME เข้าร่วมโครงการ
- การเพิ่มประชาสัมพันธ์โครงการการสนับสนุนของภาครัฐให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ครอบคลุม SME ทุกประเภท
- การเพิ่มบุคลากรของศูนย์ OSS ในแต่ละจังหวัดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในพื้นที่

การบูรณาการแผนและการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ

- การลดระยะเวลาและขั้นตอนการติดต่อ ประสานงาน และส่งเสริมการเข้าถึงการสนับสนุนโดยหน่วยงานที่เหมาะสม
- การเชื่อมโยงแผนและแนวทางการดำเนินงาน ระหว่างหน่วยงานให้สอดคล้องและเอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจของ SME มีความเชื่อมโยง ในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยสนับสนุนให้หน่วยงานมีการส่งต่อข้อมูลของ SME ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างต่อเนื่อง

การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์

- การพัฒนาระบบขนส่งในประเทศและพื้นที่ชายแดนให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนการขนส่งสินค้า เพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด

+ เพิ่มเติม วิสาหกิจเริ่มต้น

การพัฒนากลไก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ

- การจัดทำแผนการสนับสนุน SME รายปี เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะและ SME ได้ทราบแผนการดำเนินงานล่วงหน้า และมีการวางแผนในการบ่มเพาะ SME ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การปรับกลไกการเปิดรับ SME เข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ เพื่อไม่ให้โอกาสการพัฒนา SME ที่มีศักยภาพถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขด้านงบประมาณและจำนวน SME เป้าหมาย

+ เพิ่มเติม วิสาหกิจขนาดกลาง

การลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาแรงงานของ SME

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์จับคู่แรงงานที่มีทักษะกับผู้ประกอบการ โดยภาครัฐ เพื่อลดค่าใช้จ่ายการรับสมัครงานของ SME

การผลิต

การปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษี

- การเพิ่มมาตรการทางภาษีสนับสนุนการลงทุนเครื่องจักรของ SME

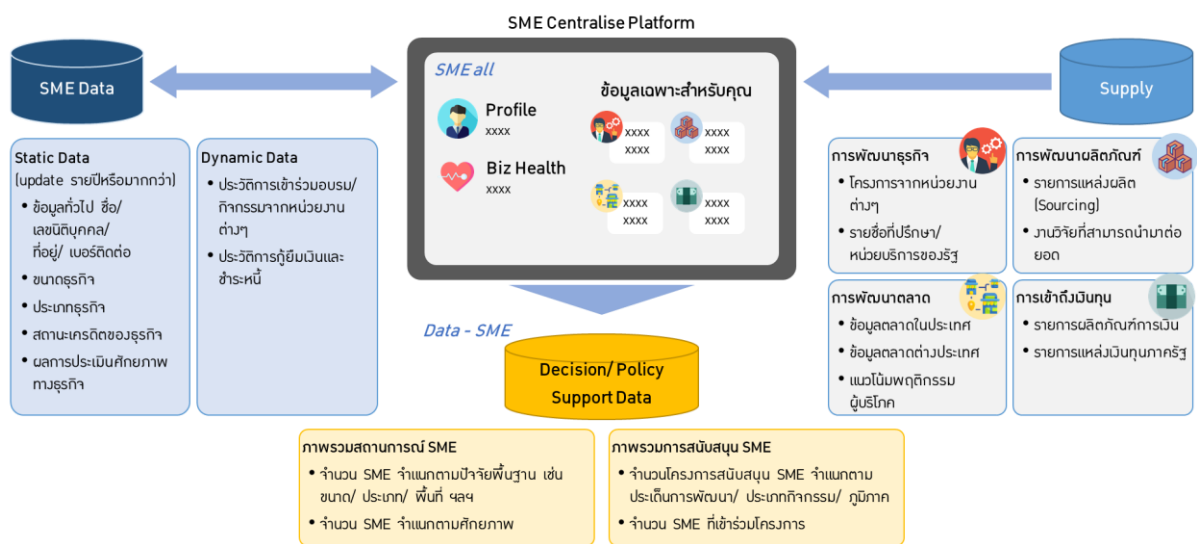
ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี



สำหรับการพัฒนาระบบข้อมูลกลางสำหรับ SME นั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปี ข้างหน้า เนื่องจากความหลากหลายของ SME ทั้งในด้านรูปแบบ และความต้องการ อีกทั้งยังมีแนวโน้มของการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจอย่างรวดเร็วอีกด้วย หากขาดเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล ติดตามพฤติกรรม สถานะ ความก้าวหน้าการดำเนินธุรกิจของ SME อย่างเป็นระบบแล้ว การพัฒนาโครงการ กิจกรรมให้สอดคล้องกับความต้องการของ SME ในภาพรวมนั้น คงไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้น การพัฒนาระบบข้อมูลกลางสำหรับ SME นี้ จึงมีการจัดทำข้อเสนอแนะรายละเอียดเพิ่มเติม โดยมีกรอบแนวคิดจากการอ้างอิงการพัฒนาต่อยอดจากระบบ SME One และ SME Connex ที่มียูเอมให้สามารถรวบรวมข้อมูล ประวัติของผู้ประกอบการ SME และเชื่อมโยงไปยังข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สอดคล้องและตรงกับความต้องการของ SME แต่ละรายได้อย่างเหมาะสม (Customised Data for each SME) ซึ่งการพัฒนาระบบข้อมูลสำหรับ SME นี้ ประกอบด้วยข้อมูลใน 2 ส่วนหลัก คือ ข้อมูล SME แต่ละราย และ ข้อมูลโครงการ/กิจกรรม รวมถึงแนวทางการสนับสนุน SME จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

แผนภาพแสดงแนวคิดการเชื่อมโยงระบบข้อมูลสำหรับ SME



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

สำหรับการรวบรวมข้อมูลของผู้ประกอบการ SME แต่ละราย มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการติดตามสถานะ ศักยภาพ รวมไปถึงประวัติการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่สะท้อนถึงระดับการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นประวัติการเข้าร่วมอบรม พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้า/บริการ รวมไปถึงประวัติการกู้ยืมเงินและการชำระหนี้ โดยข้อมูลในส่วนนี้ สามารถรวบรวมและนำไปใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการของ SME ในภาพรวมได้ อีกทั้งยังต้องสามารถเสนอแนะข้อมูลการสนับสนุน SME ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับระดับศักยภาพ ความต้องการของ SME ได้ด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ การอัปเดตสถานะ หรือประวัติต่างๆ ของ SME นั้น อาจจำเป็นต้องหาแนวทางการกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจให้ SME เข้ามากรอกข้อมูลต่างๆ ได้อย่างต่อเนื่องในช่วงแรก และในระยะยาวควรมีการพัฒนาให้สามารถ

เชื่อมโยงกับหน่วยงานที่ดำเนินโครงการ/กิจกรรม หรือผู้ให้บริการโดยตรง เพื่อลดภาระการกรอกข้อมูลเพิ่มเติมของ SME รวมทั้งลดความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการให้ SME ใส่ข้อมูลเองอีกด้วย

ส่วนการรวบรวมข้อมูลการสนับสนุน SME (ข้อมูลฝั่ง Supply) ที่เกิดจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา ที่มีการดำเนินโครงการ/กิจกรรมสนับสนุน SME นั้น อาจต้องมีการจัดหมวดหมู่ และพัฒนา รูปแบบการจัดเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากข้อเสนอแนะความต้องการของ SME เช่น

- ข้อมูลรายชื่อที่ปรึกษาและความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำแนะนำในการพัฒนาธุรกิจ
- แหล่งวัตถุดิบ หรือโรงงานรับจ้างผลิตสินค้า
- รายการงานวิจัยที่เปิดให้นำไปต่อยอดในเชิงธุรกิจ
- ข้อมูลการตลาดในประเทศ และต่างประเทศ พร้อมแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค
- รูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินและแหล่งเงินทุน

สำหรับข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ ในภาพรวมแล้วควรมีการจัดให้อยู่ในรูปแบบที่ค้นหาได้ง่าย และสามารถคัดกรอง ข้อมูลที่สอดคล้องกับประเภทธุรกิจ หรือระดับศักยภาพของผู้ประกอบการที่เข้ามาใช้งานระบบด้วยเช่นกัน ส่วน การอัปเดตข้อมูลทั้งหมดนี้ ควรต้องขอความร่วมมือในการเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อลด ภาระการดำเนินงานของผู้ดูแลระบบ และพัฒนาระบบข้อมูลกลางนี้ให้เป็นช่องทางหลักในการรวบรวมและเผยแพร่ ข้อมูลการสนับสนุน SME ได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ โดยมีการบูรณาการความร่วมมือและข้อมูลต่างๆ จากหน่วยงานที่ เกี่ยวข้องทั้งหมดอย่างแท้จริง

นอกจากนี้ หากสามารถรวบรวมข้อมูล SME รวมถึงการเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้แล้วนั้น จะสามารถนำข้อมูลทั้งหมด มาใช้ในการวิเคราะห์ ประเมินการดำเนินงานในมิติต่างๆ เช่น

- การพิจารณาช่องว่างในการสนับสนุน SME ทั้งในภาพรวม รายกลุ่ม/ประเภท หรือรายพื้นที่ รวมไปถึง ความครอบคลุมของ SME ที่ได้รับการสนับสนุนในเชิงปริมาณ
- การประเมินระดับศักยภาพของ SME ในภาพรวม
- การวิเคราะห์ และประเมินแนวโน้มพฤติกรรมและความต้องการของ SME ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อใช้ ในการวางแผนการดำเนินงานรองรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้อย่างทันการณ์

ทั้งนี้ การจัดทำระบบข้อมูลกลางของ SME ดังกล่าวข้างต้นนี้ เป็นเพียงกรอบแนวคิด และเป้าหมาย การดำเนินงานที่ควรได้รับการพัฒนาในเกิดขึ้นในระยะของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 เท่านั้น ซึ่งในการ ดำเนินงานอาจจำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาในการกำหนดรายละเอียด แนวทางการพัฒนา เชื่อมโยง รวมถึงการส่งเสริม การใช้งานระบบดังกล่าว ดังนั้น การดำเนินงานส่วนนี้ อาจจัดทำเป็นแผนแม่บทการพัฒนา ระบบข้อมูลสนับสนุน การส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไป

### สรุปข้อเสนอแนวทางการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนผู้ประกอบการในทั้ง 5 ประเด็นดังกล่าวข้างต้นนั้น สามารถสรุปข้อเสนอ แนวทางหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME แสดงดังแผนภาพต่อไปนี้

แผนภาพแสดงข้อเสนอแนะทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

หากการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 สามารถดำเนินการได้อย่างครบถ้วน และครอบคลุมตามประเด็นความต้องการของ SME ดังรายละเอียดที่กล่าวมาแล้วนั้น จะสามารถช่วยให้ SME มีความเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถรับมือกับสถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงหรือปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างมั่นคง เข้มแข็ง อันจะนำมาซึ่งการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืนได้อีกทางหนึ่งเช่นกัน



## สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร.....	1
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 หลักการและเหตุผล .....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ.....	1
1.3 ขอบเขตการศึกษาตามโครงการ.....	2
1.4 กรอบแนวคิดและขั้นตอนในการดำเนินงาน .....	3
1.4.1 กรอบแนวคิดการศึกษาข้อมูลการส่งเสริม SME.....	3
1.4.2 แนวทางการศึกษาและขั้นตอนในการดำเนินงาน .....	6
1.5 การกำหนดขอบเขตการศึกษา .....	11
1.5.1 การคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เพื่อใช้ในการศึกษา.....	12
1.5.2 การคัดเลือกพื้นที่เป้าหมายและกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการรวบรวมข้อมูล .....	13
1.6 แผนการดำเนินงาน ผลงานที่จะส่งมอบ .....	16
1.7 ความสอดคล้องระหว่างขอบเขตการศึกษา และกระบวนการศึกษา .....	19
บทที่ 2 การศึกษากรณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) ของต่างประเทศ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME..	20
2.1 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศกรณีศึกษาต้นแบบ.....	21
2.1.1 ประเทศสิงคโปร์.....	21
2.1.2 ประเทศเกาหลีใต้.....	22
2.1.3 ประเทศมาเลเซีย.....	24
2.1.4 ประเทศอินเดีย.....	25
2.1.5 ประเทศญี่ปุ่น.....	27
2.1.6 ประเทศสหราชอาณาจักร.....	28
2.1.7 ประเทศบังคลาเทศ.....	29
2.1.8 ประเทศเม็กซิโก.....	30
2.1.9 ประเทศเบลารุส.....	31
2.2 แนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด.....	31

2.2.1	ประเทศสิงคโปร์.....	31
2.2.2	ประเทศญี่ปุ่น.....	36
2.2.3	ประเทศสหราชอาณาจักร.....	40
2.2.4	สรุปแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด จากประเทศกรณีศึกษา....	44
2.3	การส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ให้แก่ SME.....	46
2.3.1	ประเทศบังคลาเทศ.....	46
2.3.2	ประเทศมาเลเซีย.....	49
2.3.3	ประเทศอินเดีย.....	52
2.3.4	สรุปแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance จากประเทศกรณีศึกษา.....	55
2.4	การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ.....	57
2.4.1	ประเทศเกาหลีใต้.....	57
2.4.2	ประเทศเม็กซิโก.....	61
2.4.3	ประเทศอินเดีย.....	63
2.4.4	สรุปแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จากประเทศกรณีศึกษา.....	67
2.5	การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME.....	69
2.5.1	ประเทศเกาหลีใต้.....	69
2.5.2	ประเทศเบลารุส.....	71
2.5.3	ประเทศสิงคโปร์.....	74
2.5.4	สรุปแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา.....	76
2.6	การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ.....	78
2.6.1	ประเทศมาเลเซีย.....	78
2.6.2	ประเทศสิงคโปร์.....	82
2.6.3	ประเทศเกาหลีใต้.....	84
2.6.4	สรุปแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ จากประเทศกรณีศึกษา.....	86
<b>บทที่ 3</b>	<b>การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562).....</b>	<b>89</b>
3.1	การศึกษาข้อมูลการดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME.....	89
3.1.1	การศึกษาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559).....	89

3.1.2	การศึกษาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) .....	98
3.1.3	สรุปประเด็นสำคัญในการพัฒนา SME .....	105
3.2	สรุปสถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา .....	107
3.2.1	สถานการณ์ของ SME และวิสาหกิจเริ่มต้น .....	108
3.2.2	สถานการณ์รายได้ของ SME .....	110
3.2.3	สถานการณ์การส่งออกของ SME .....	112
3.3	แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ของประเทศไทยในประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สอดคล้องกับ 5 ประเด็นการศึกษาระดับศึกษาต้นแบบที่ดี .....	115
3.3.1	แนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด .....	115
3.3.2	แนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance .....	125
3.3.3	แนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ .....	131
3.3.4	แนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ .....	138
3.3.5	แนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ .....	143
3.4	การศึกษาวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562) .....	147
3.4.1	การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME .....	147
3.4.2	การวิเคราะห์ช่องว่างการส่งเสริม SME ในประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	148
3.4.3	การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการส่งเสริม SME .....	152
3.5	สรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา .....	169
<b>บทที่ 4</b>	<b>การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ เพื่อการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 .....</b>	<b>177</b>
4.1	ผลการสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และหน่วยงานภาครัฐ/ภาคการศึกษา .....	179
4.1.1	การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ .....	179
4.1.2	การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME จำแนกตามขนาดธุรกิจ .....	185
4.1.3	การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME จำแนกตามประเภทธุรกิจ .....	191
4.1.4	การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา .....	197
4.2	ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง .....	199

4.2.1	ประเด็นสำคัญในการพัฒนาสินค้าและบริการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	200
4.2.2	ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	202
4.2.3	ประเด็นสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง ..	204
4.2.4	ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนทางการเงิน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	206
4.2.5	ประเด็นสำคัญในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	207
4.3	ผลการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น .....	208
4.3.1	ประเด็นสำคัญในการพัฒนาสินค้าและบริการ จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจ เริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม .....	209
4.3.2	ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนด้านการตลาด จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจ เริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม .....	211
4.3.3	ประเด็นสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่ม วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม .....	213
4.3.4	ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนทางการเงิน จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจ เริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม .....	215
4.3.5	ประเด็นสำคัญในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจ เริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม .....	217
4.4	ข้อเสนอแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการ ส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 .....	218
4.4.1	ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและบริการ .....	219
4.4.2	ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด .....	223
4.4.3	ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ .....	228
4.4.4	ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน .....	233
4.4.5	ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน .....	238
4.4.6	สรุปข้อเสนอแนวทางการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม .....	244
4.5	ข้อสังเกตจากการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ .....	245
	ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสำรวจข้อมูล .....	247
	ภาคผนวก ข สรุปประเด็นการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	258
	ภาคผนวก ค สรุปผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม .....	275



## สารบัญแนภาพ

แผนภาพที่ 1 ปัจจัยหลักในการพัฒนา SME.....	4
แผนภาพที่ 2 ขั้นตอนในการดำเนินงาน.....	7
แผนภาพที่ 3 ตัวอย่างแนวทางศึกษาแผนและรวบรวมข้อมูลการส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562).....	9
แผนภาพที่ 4 ตัวอย่างแนวทางการประเมินผลการสำรวจข้อมูล ด้านการส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562).....	10
แผนภาพที่ 5 การวิเคราะห์และประเมินความสอดคล้องของประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME กับกรอบแนวคิดปัจจัยหลักในการพัฒนา SME .....	12
แผนภาพที่ 6 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการสำรวจข้อมูลภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา .....	14
แผนภาพที่ 7 การคัดเลือกพื้นที่เป้าหมายในการสำรวจข้อมูล SME ใน 4 ภูมิภาค.....	15
แผนภาพที่ 8 การคัดเลือกประเทศต้นแบบ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME .....	20
แผนภาพที่ 9 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศสิงคโปร์.....	22
แผนภาพที่ 10 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศเกาหลีใต้.....	23
แผนภาพที่ 11 หน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศมาเลเซีย .....	24
แผนภาพที่ 12 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศอินเดีย .....	26
แผนภาพที่ 13 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศญี่ปุ่น.....	27
แผนภาพที่ 14 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศสหราชอาณาจักร.....	28
แผนภาพที่ 15 ตัวอย่างหน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศบังคลาเทศ.....	29
แผนภาพที่ 16 ตัวอย่างหน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศเม็กซิโก.....	30
แผนภาพที่ 17 การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผ่านระบบออนไลน์ของประเทศเกาหลีใต้ .....	59
แผนภาพที่ 18 การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผ่านระบบออนไลน์ของประเทศอินเดีย.....	65
แผนภาพที่ 19 การพิจารณารายละเอียดการส่งเสริม SME ในแต่ละยุทธศาสตร์ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 .....	93
แผนภาพที่ 20 จำนวนมาตรการ/โครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ประจำปี พ.ศ. 2558 -2559 จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME.....	97
แผนภาพที่ 21 การจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ประจำปี พ.ศ. 2558 - 2559 จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME.....	98
แผนภาพที่ 22 การพิจารณารายละเอียดการส่งเสริม SME ในแต่ละยุทธศาสตร์ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 .....	101

แผนภาพที่ 23 จำนวนมาตรการ/โครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ประจำปี พ.ศ. 2560 -2562 จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME.....	104
แผนภาพที่ 24 การจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ประจำปี พ.ศ. 2560 -2562 จำแนก ตามประเด็นการส่งเสริม SME.....	105
แผนภาพที่ 25 จำนวนผู้ประกอบการ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 จำแนกตามประเภทธุรกิจ.....	108
แผนภาพที่ 26 สัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการ SME ในปี พ.ศ. 2562 จำแนกตามขนาดกิจการ .....	109
แผนภาพที่ 27 สถานการณ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562.....	110
แผนภาพที่ 28 รายได้ผู้ประกอบการ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2561 จำแนกตามขนาดธุรกิจ.....	111
แผนภาพที่ 29 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นงบการเงินในช่วงปี พ.ศ. 2558-2561 จำแนกตามขนาดธุรกิจ .....	111
แผนภาพที่ 30 รายได้เฉลี่ยต่อปีของ SME แต่ละขนาดธุรกิจ เปรียบเทียบปี พ.ศ. 2558 และ พ.ศ. 2561.....	112
แผนภาพที่ 31 มูลค่าการส่งออกของ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 จำแนกตามขนาดธุรกิจ.....	113
แผนภาพที่ 32 ประเทศปลายทางในการส่งออก 5 อันดับแรกในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 .....	113
แผนภาพที่ 33 สัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ให้ข้อมูลในการสำรวจ จำนวน 600 ราย.....	152
แผนภาพที่ 34 สัดส่วนระยะเวลาการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ที่ให้ข้อมูล .....	153
แผนภาพที่ 35 สัดส่วนการสำรวจข้อมูลจากหน่วยงานจากภาครัฐและภาคการศึกษา .....	154
แผนภาพที่ 36 การประเมินความสำคัญและความพึงพอใจต่อประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็น	156
แผนภาพที่ 37 แนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการที่สำคัญ ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐ และภาคการศึกษา.....	158
แผนภาพที่ 38 แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดที่สำคัญ ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐ และภาคการศึกษา.....	159
แผนภาพที่ 39 แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่สำคัญ ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา .....	160
แผนภาพที่ 40 แนวทางการสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญ ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐ และภาคการศึกษา.....	161
แผนภาพที่ 41 แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐ และภาคการศึกษา.....	162
แผนภาพที่ 42 แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME เปรียบเทียบกับ ข้อคิดเห็นจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา .....	164
แผนภาพที่ 43 สัดส่วนของโครงการที่ SME เข้าร่วม แบ่งตามประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME.....	166
แผนภาพที่ 44 หน่วยงานที่ผู้ประกอบการ SME เข้าร่วมโครงการ.....	167
แผนภาพที่ 45 คะแนนความพึงพอใจต่อประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME แต่ละประเด็น .....	167
แผนภาพที่ 46 หน่วยงานหลักที่ SME เห็นว่า ดำเนินงานในการส่งเสริม SME ในแต่ละประเด็น ได้ดี.....	168
แผนภาพที่ 47 การรวบรวมข้อมูล เพื่อการจัดทำข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME .....	178

แผนภาพที่ 48 จำนวน SME ที่ทำการสำรวจข้อมูล จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ ขนาดธุรกิจ และประเภทธุรกิจ .....	179
แผนภาพที่ 49 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	180
แผนภาพที่ 50 ความต้องการแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	181
แผนภาพที่ 51 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	182
แผนภาพที่ 52 ความต้องการแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	183
แผนภาพที่ 53 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	184
แผนภาพที่ 54 ความต้องการแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	185
แผนภาพที่ 55 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง .....	186
แผนภาพที่ 56 ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง .....	187
แผนภาพที่ 57 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง .....	188
แผนภาพที่ 58 ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง .....	189
แผนภาพที่ 59 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง .....	190
แผนภาพที่ 60 ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง .....	191
แผนภาพที่ 61 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ .....	192
แผนภาพที่ 62 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ .....	193
แผนภาพที่ 63 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านสนับสนุนด้านการตลาดของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ .....	194
แผนภาพที่ 64 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ .....	195
แผนภาพที่ 65 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการสนับสนุนทางการเงินของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ .....	196
แผนภาพที่ 66 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ .....	197

แผนภาพที่ 67 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ตามข้อคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐ ภาคการศึกษา และ SME.....	198
แผนภาพที่ 68 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	202
แผนภาพที่ 69 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	203
แผนภาพที่ 70 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง .....	205
แผนภาพที่ 71 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง.....	207
แผนภาพที่ 72 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง.....	208
แผนภาพที่ 73 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม .....	211
แผนภาพที่ 74 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	213
แผนภาพที่ 75 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	215
แผนภาพที่ 76 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	216
แผนภาพที่ 77 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป .....	218
แผนภาพที่ 78 กรอบแนวคิดการพัฒนาสินค้าและบริการ.....	220
แผนภาพที่ 79 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ .....	222
แผนภาพที่ 80 กรอบแนวคิดการสนับสนุนด้านการตลาด.....	223
แผนภาพที่ 81 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด .....	226
แผนภาพที่ 82 แนวคิดการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ .....	228
แผนภาพที่ 83 กรอบแนวคิดการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ.....	229
แผนภาพที่ 84 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ .....	232
แผนภาพที่ 85 กรอบแนวคิดการพัฒนาฐานข้อมูลสนับสนุนการฝึกอบรม SME.....	233
แผนภาพที่ 86 กรอบแนวคิดการสนับสนุนทางการเงิน.....	234
แผนภาพที่ 87 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน .....	237
แผนภาพที่ 88 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน.....	241
แผนภาพที่ 89 แนวคิดการเชื่อมโยงระบบข้อมูลสำหรับ SME .....	242
แผนภาพที่ 90 ความคาดหวังต่อแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น .....	244
แผนภาพที่ 91 ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น .....	244

## สารบัญตาราง

ตารางที่ 1 ผลงานที่จะส่งมอบในแต่ละงวดงาน .....	16
ตารางที่ 2 แผนการดำเนินงานของโครงการ.....	18
ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบความสอดคล้องของขอบเขตการศึกษาและกระบวนการศึกษา.....	19
ตารางที่ 4 เงื่อนไขการสนับสนุนการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น กลุ่มที่สร้างมูลค่าเพิ่ม ในประเทศสิงคโปร์ .....	34
ตารางที่ 5 สรุปแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด .....	45
ตารางที่ 6 อัตราดอกเบี้ย Microfinance ในประเทศบังคลาเทศ .....	49
ตารางที่ 7 อัตราดอกเบี้ย Microfinance ในประเทศมาเลเซีย .....	52
ตารางที่ 8 อัตราดอกเบี้ย Microfinance ในประเทศอินเดีย .....	54
ตารางที่ 9 สรุปแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance .....	56
ตารางที่ 10 สรุปแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้าง จากประเทศกรณีศึกษา.....	68
ตารางที่ 11 กรอบแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของ BSI.....	73
ตารางที่ 12 สรุปแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา.....	77
ตารางที่ 13 การสนับสนุนด้านการเงินในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศของประเทศมาเลเซีย ภายใต้โครงการ MDG.....	80
ตารางที่ 14 การสนับสนุนด้านค่าใช้จ่ายในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศของประเทศมาเลเซีย ภายใต้โครงการ SEF .....	81
ตารางที่ 15 การสนับสนุนด้านการกู้ยืมในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศของประเทศมาเลเซีย ภายใต้โครงการ SEF .....	81
ตารางที่ 16 การสนับสนุนด้านการเงินในการขยายช่องทางการตลาดต่างประเทศ ภายใต้โครงการของ Enterprise Singapore.....	83
ตารางที่ 17 สรุปแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ .....	87
ตารางที่ 18 การเปรียบเทียบประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3 และ ฉบับที่ 4 .....	106
ตารางที่ 19 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการสนับสนุนด้านการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	120
ตารางที่ 20 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านมาตรการทางภาษี ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	121
ตารางที่ 21 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	122
ตารางที่ 22 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการสร้างเครือข่ายความร่วมมือ ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	123

ตารางที่ 23	มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการมีส่วนร่วมของภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	124
ตารางที่ 24	มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านรูปแบบของ Microfinance ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	127
ตารางที่ 25	มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านอัตราดอกเบี้ย ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	128
ตารางที่ 26	มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านรูปแบบการชำระหนี้ ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	129
ตารางที่ 27	มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านการพัฒนาความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา.....	130
ตารางที่ 28	มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านระบบการจัดซื้อจัดจ้างและระบบสนับสนุนของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	133
ตารางที่ 29	มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านระบบการตรวจสอบความโปร่งใส ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	134
ตารางที่ 30	มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านการกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	135
ตารางที่ 31	มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	136
ตารางที่ 32	มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านการสนับสนุนมาตรการทางการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	137
ตารางที่ 33	มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ด้านการสนับสนุนด้านการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	141
ตารางที่ 34	มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ด้านการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา.....	142
ตารางที่ 35	มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางทางการตลาดต่างประเทศ ด้านการสนับสนุนด้านการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา .....	145
ตารางที่ 36	มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางทางการตลาดต่างประเทศ ด้านการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา.....	146
ตารางที่ 37	การสำรวจข้อคิดเห็น ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME จาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง.....	152
ตารางที่ 38	การสรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา .....	170
ตารางที่ 39	รายชื่อวิสาหกิจขนาดกลางในการสัมภาษณ์เชิงลึก .....	200
ตารางที่ 40	จำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น .....	209
ตารางที่ 41	จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมที่เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ จำแนกตามภาคธุรกิจ .....	209

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 หลักการและเหตุผล

การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในประเทศไทยดำเนินการมากกว่า 15 ปีแล้ว โดยพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 กำหนดให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการเสนอแนะนโยบาย และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจต่อคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

การจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อใช้เป็นกรอบทิศทางการดำเนินงาน ในการส่งเสริมและพัฒนา SME ของประเทศ ถือเป็นหนึ่งในการพัฒนาระบบนิเวศเพื่อรองรับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ ที่ต้องการสนับสนุนผู้ประกอบการยุคใหม่ให้สามารถพัฒนาสินค้า และบริการให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคและเทคโนโลยี ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว สร้างคุณค่าให้แก่สินค้าและบริการ อันก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่เศรษฐกิจ ของประเทศในภาพรวม ที่ผ่านมา สำนักงานจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแล้ว ทั้งสิ้น 4 ฉบับ ในขณะที่ อยู่ในระยะเวลาของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)

ปัจจุบัน สำนักงานฯ อยู่ในช่วงการเตรียมการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ซึ่งต้องเป็นแผนที่สามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจให้กับ SME และการยกระดับประสิทธิภาพการบูรณาการการทำงานของหน่วยงานส่งเสริม SME ของประเทศให้ได้ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีการศึกษาเกี่ยวกับทิศทางการพัฒนา SME กลไก และรูปแบบการส่งเสริม SME ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อทำให้แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 ที่จะจัดทำขึ้น สามารถสร้างผลสัมฤทธิ์ในการพัฒนาผู้ประกอบการ SME และสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

#### 1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ

เพื่อให้มีข้อมูลสนับสนุน และมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบ รูปแบบ และแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผน และจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

### 1.3 ขอบเขตการศึกษาตามโครงการ

การดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการตามขอบเขตของงาน มีดังนี้

- 1.3.1) ศึกษากรณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) ของต่างประเทศ ที่มีข้อมูลพื้นฐาน และ/หรือ ข้อจำกัดที่ใกล้เคียงกับประเทศไทย เพื่อให้ทราบถึงวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นต่อไปนี้ อย่างน้อย 3 ประเด็น
  - 1) การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเติบโตและอยู่รอด
  - 2) การส่งเสริมบริการทางการเงินแบบ Microfinance
  - 3) การส่งเสริม/ยกระดับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
  - 4) การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
  - 5) การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ
  - 6) การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ
  - 7) ระบบหรือเครื่องมือการประเมินศักยภาพ SME ให้ทราบถึงความสามารถด้านต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ สามารถนำไปปรับใช้ในการวางแผนการเข้ารับการอบรม/บริการต่างๆ อย่างเหมาะสม เพื่อใช้ประกอบการพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจของ SME รายนั้นๆ
- 1.3.2) ศึกษาวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558 – 2562) ในประเด็นต่างๆ ดังนี้
  - 1) มาตรการ และ/หรือ โครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ
  - 2) มาตรการ และ/หรือ โครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ
  - 3) มาตรการ และ/หรือ/โครงการส่งเสริม SME ที่ภาครัฐไม่จำเป็นต้องดำเนินการ เพราะมีภาคเอกชนดำเนินการได้ดีแล้ว หรือเป็นโครงการที่ไม่ตรงความต้องการของกลุ่ม SME เป้าหมาย
- 1.3.3) จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อรวบรวมข้อมูล สรุปผลจากความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในกลุ่มเป้าหมายต่างๆ ได้แก่
  - 1) ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ประชุมไม่น้อยกว่า 2 ครั้งใน 2 ภูมิภาค โดยมีผู้ประกอบการเข้าร่วม ไม่น้อยกว่า 20 รายต่อครั้ง
  - 2) ผู้ประกอบการขนาดย่อม ประชุมไม่น้อยกว่า 4 ครั้งใน 4 ภูมิภาค โดยมีผู้ประกอบการจากทุกภาคธุรกิจ (ภาคผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ) เข้าร่วม ไม่น้อยกว่า 30 รายต่อครั้ง



- 1.3.4) ดำเนินการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อรวบรวมข้อมูล สรุปผลความคิดเห็น และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในกลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการขนาดกลาง โดยมีผู้แทนจากทุกภาคธุรกิจ (ภาคผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ) จำนวนไม่น้อยกว่า 5 ตัวอย่างต่อภาคธุรกิจ
- 1.3.5) เสนอแนะแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565 - 2570)
- 1.3.6) ประสานงานและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อกำกับ ติดตามการดำเนินงานในพื้นที่ต่างจังหวัดให้แก่เจ้าหน้าที่ สสว. จำนวน 2 คนต่อครั้ง อย่างน้อย 2 ครั้ง

#### 1.4 กรอบแนวคิดและขั้นตอนในการดำเนินงาน

จากขอบเขตการศึกษาที่ทาง สสว. กำหนดข้างต้น ที่ปรึกษาได้กำหนดกรอบแนวคิดที่นำมาใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล รวมไปถึงการกำหนดขั้นตอนในการดำเนินงานที่สอดคล้องกับขอบเขตการศึกษา เพื่อให้บรรลุถึงเป้าหมายของการศึกษาข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ที่สามารถกำหนดแนวทางเบื้องต้นในการส่งเสริม SME ต่อไป โดยกรอบแนวคิดและขั้นตอนการดำเนินงาน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 1.4.1 กรอบแนวคิดการศึกษาข้อมูลการส่งเสริม SME

การกำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษาข้อมูลการส่งเสริม SME มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นกรอบในการศึกษาวิเคราะห์ ประเมินวิธีการและรูปแบบการส่งเสริม SME ในประเทศไทย โดยกำหนดขึ้นจากการศึกษาข้อมูลเพื่อการจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในหลายโครงการที่ผ่านมาของคณะที่ปรึกษา ได้มีการศึกษารวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งวิเคราะห์สรุปประเด็นสำคัญที่ประเทศและหน่วยงานต่างๆ นำมาใช้เป็นกรอบแนวคิดในการพัฒนา SME ซึ่งผลจากการศึกษาพบว่ากรอบแนวคิดในการพัฒนา SME ประกอบด้วยปัจจัยหลักในการพัฒนา 6 ด้าน ดังต่อไปนี้

- 1) ด้านสินค้าและการบริการ
- 2) ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ
- 3) ด้านเครือข่ายพันธมิตร
- 4) ด้านเงินทุน
- 5) ด้านการตลาด
- 6) ด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจ

## แผนภาพที่ 1 ปัจจัยหลักในการพัฒนา SME



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

### 1) ด้านสินค้าและบริการ

ในยุคปัจจุบัน มีการเปลี่ยนแปลงของสภาพปัจจัยทางสังคมที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกอย่างมาก การปรับปรุง พัฒนาและเปลี่ยนแปลงสินค้าจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการประกอบธุรกิจ เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพ และรูปแบบที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น

การพัฒนาสินค้าของผู้ประกอบการ มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมสนับสนุนกระบวนการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพ มีจุดเด่น ผ่านการสร้างความหลากหลายและสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยเทคโนโลยีและความคิดสร้างสรรค์ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศได้ โดยมีตัวอย่างแนวคิดในการพัฒนา 3 ประเด็น ได้แก่

1) การส่งเสริมความหลากหลายของสินค้าและบริการ (Product and Service Diversification) เป็นแนวทางการพัฒนาของผู้ประกอบการ เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูงขึ้น และต่อยอดสินค้าให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ยังสามารถขยายฐานลูกค้าได้เพิ่มขึ้นอีกเช่นกัน

2) การพัฒนาสินค้าที่มีแนวโน้มมีความต้องการสูงในอนาคต (Product Trend) เนื่องจากสถานการณ์ตลาดและความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการวางแผนการผลิตสินค้าที่มีแนวโน้มมีความต้องการสูงในอนาคต เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงสร้างรายได้ก่อนผู้ประกอบการรายอื่นเช่นกัน

3) การสนับสนุนสินค้าที่อาศัยวัตถุดิบในท้องถิ่น (Local Product) เป็นแนวทางการพัฒนาเพื่อส่งเสริม SME แต่ละพื้นที่ให้มีรายได้เพิ่มขึ้นโดยการลดการนำเข้าวัตถุดิบจากพื้นที่อื่น เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง อีกทั้งยังสามารถนำทรัพยากรที่มีอยู่มาสร้างมูลค่าให้เกิดประโยชน์อีกด้วย

นอกจากนี้ การต่อยอดการบริการเชื่อมโยงกับตัวสินค้า ยังเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่สนับสนุนให้ผู้ผลิตสามารถส่งต่อสินค้า เรื่องราว และคุณค่าของสินค้าต่างๆ ไปยังผู้บริโภคได้โดยตรง ผ่านรูปแบบของการบริการที่เกี่ยวข้องหรือการท่องเที่ยว ซึ่งทำให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงแหล่งที่มา หรือกระบวนการผลิต โดยนับเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้อีกทางหนึ่ง

## 2) ด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ

ประเด็นหลักในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ คือการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ประกอบไปด้วยความรู้เกี่ยวกับโมเดลธุรกิจ การสร้างความเข้มแข็ง แนวทางปรับตัว และขยายธุรกิจให้เติบโตต่อไป ตัวอย่างแนวทาง เช่น การส่งเสริมการวางแผนการตลาด การให้ความรู้ด้านการจัดทำบัญชีธุรกิจ เป็นต้น ซึ่งประเด็นเหล่านี้เป็นปัจจัยพื้นฐานของ SME ที่สำคัญ แต่ในขณะเดียวกันทักษะการบริหารจัดการนี้ก็กลับเป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการ SME ไทยส่วนใหญ่ยังขาดทักษะนี้อยู่

ทั้งนี้ ทักษะการบริหารจัดการนี้ สามารถเริ่มต้นการให้ความรู้ได้ตั้งแต่ระดับนักเรียน นักศึกษา เพื่อเป็นการปลูกฝังและสร้างความคุ้นเคยกับการเป็นผู้ประกอบการให้กับเยาวชน ซึ่งสามารถสร้างพื้นฐานที่ดีในการเป็นผู้ประกอบการในอนาคตได้ รวมไปถึงการสนับสนุนให้มีหลักสูตรต่างๆ สำหรับผู้ประกอบการให้สามารถศึกษาหาความรู้ พัฒนาทักษะเพิ่มเติมได้ระหว่างการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ การส่งเสริมทักษะแรงงาน ก็เป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการด้วยเช่นกัน โดยการส่งเสริมทักษะแรงงาน นับได้ว่าเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจได้อีกทางหนึ่ง

## 3) ด้านเครือข่ายพันธมิตร

การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการช่วยสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ผลิตสินค้าและบริการเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ และสนับสนุนให้ผู้ผลิตมีอำนาจในการต่อรองกับตลาดมากขึ้น อีกทั้งยังช่วยกระจายความเสี่ยงในการดำเนินงานได้อีกด้วย ซึ่งประโยชน์ที่จะได้รับจากการรวมกลุ่มผู้ประกอบการนี้ มีทั้งการช่วยให้มีการเข้าถึงห่วงโซ่อุปทานหรือแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆ มากขึ้น การแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ความรู้ และเทคนิคใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการพัฒนาสินค้าและบริการ รวมไปถึงโอกาสในการขยายตลาดต่อไปในอนาคต

## 4) ด้านเงินทุน

การส่งเสริมและสนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับ SME ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญเป็นอย่างมากประการหนึ่งต่อผู้ประกอบการ ซึ่งมีผลต่อการดำเนินธุรกิจในทุกระยะ เช่น ในช่วงของการเริ่มต้นจัดตั้งธุรกิจ การเติบโตและการขยายตัวของธุรกิจ รวมถึงการจัดการและบรรเทาปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของค่าเงินในตลาด ความต้องการของผู้บริโภค หรือปัญหาจากภัยธรรมชาติต่างๆ เป็นต้น โดยการสนับสนุนด้านเงินทุนนี้ สามารถดำเนินการผ่านสถาบันการเงินทั้งภาครัฐ และเอกชน รวมไปถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกรูปแบบใหม่ที่เกิดขึ้น เช่น การระดมทุน (Crowdfunding) การลงทุนจากนักลงทุนรายเดี่ยว (Angel Investor) เป็นต้น

## 5) ด้านการตลาด

การพัฒนาและเพิ่มความหลากหลายของช่องทางการจำหน่ายสินค้า ช่วยให้ SME มีรายได้จากการจำหน่ายสินค้ามากขึ้น เช่น การส่งเสริมการตลาดในพื้นที่ การพัฒนาช่องทางการขายสินค้าผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งได้รับความนิยมมากยิ่งขึ้นจากแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคมีความเปลี่ยนแปลงไป จากการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ซึ่งการที่ SME มีการพัฒนาช่องทางดังกล่าว จะทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึง SME ได้สะดวก รวดเร็วมากขึ้น โดยไม่มีข้อจำกัดด้านเวลาและสถานที่

นอกจากนี้ การพิจารณาช่องทางการตลาดไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแต่การตลาดภายในประเทศเท่านั้น หากแต่การเชื่อมโยงการตลาดไปยังต่างประเทศ ยังเป็นโอกาสอันดีให้กับผู้ประกอบการในการขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นได้อีก

ด้วย ทั้งนี้ การขยายตลาดไปยังต่างประเทศนั้น จำเป็นต้องเพิ่มเติมองค์ความรู้ด้านพฤติกรรม ความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละประเทศ ซึ่งอาจมีความต้องการที่แตกต่างไปจากตลาดในประเทศ รวมถึงความรู้ด้านการขนส่ง ภาษี กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้าขายกับแต่ละประเทศที่ผู้ประกอบการต้องได้รับความรู้หรือคำแนะนำจากเพิ่มจากผู้เชี่ยวชาญด้วยเช่นกัน

#### 6) ด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจ

สำหรับโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจนั้น เป็นปัจจัยที่สามารถเอื้อประโยชน์และอำนวยความสะดวกต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยแนวทางในการกำหนดนโยบายพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถทำได้ในหลายทาง ผ่านการสร้างความร่วมมือจากทุกภาคส่วน เช่น การร่วมมือกับสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภาครัฐในการอำนวยความสะดวก สนับสนุนด้านสถานที่ต่างๆ ในการใช้งานของ SME การสนับสนุนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ การพัฒนาแพลตฟอร์มหรือระบบออนไลน์เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของ SME รวมไปถึงการทบทวน ปรับปรุง กฎ ระเบียบ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในการเอื้อประโยชน์และสนับสนุนให้ SME ได้มีโอกาสในการประกอบธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

จากกรอบแนวคิดการพัฒนา SME ทั้ง 6 ด้านข้างต้นนี้ เป็นแนวทางหลักในการกำหนดขอบเขตการดำเนินงาน การศึกษาข้อมูล รวมไปถึงการกำหนดแนวทางการพัฒนา SME สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ต่อไป

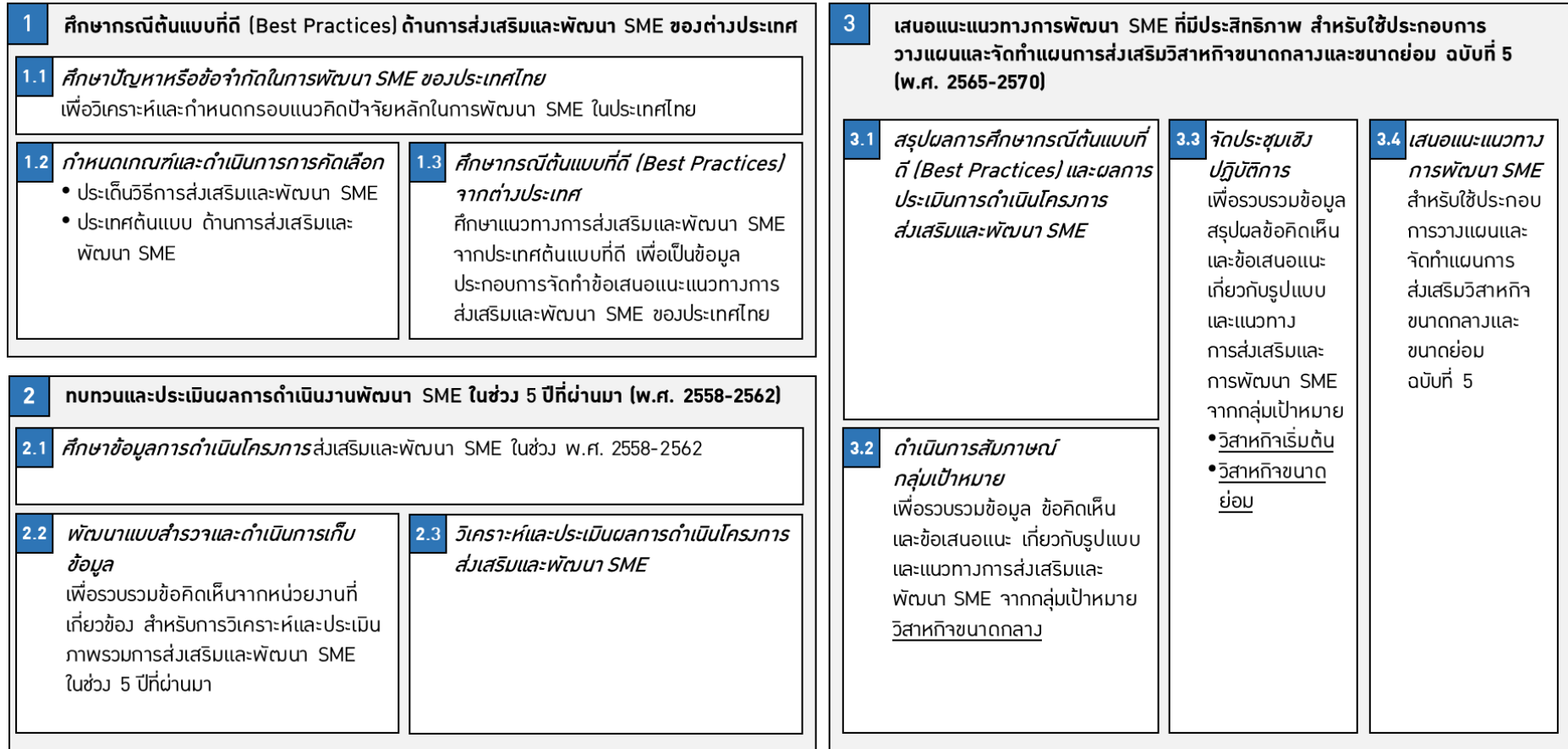
#### 1.4.2 แนวทางการศึกษาและขั้นตอนในการดำเนินงาน

การดำเนินงานโครงการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และขอบเขตการดำเนินงานที่ได้วางไว้ ที่ปรึกษาได้กำหนดแนวทางการศึกษาและขั้นตอนการดำเนินงานหลักเป็น 3 ขั้นตอน คือ

- 1) ศึกษากรณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) ของต่างประเทศด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME
- 2) ทบทวนและประเมินผลการดำเนินงานพัฒนา SME ในช่วงปีพ.ศ. 2558-2562
- 3) เสนอแนะแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ

โดยมีรายละเอียดขั้นตอนการดำเนินงาน ดังนี้

แผนภาพที่ 2 ขั้นตอนในการดำเนินงาน



### 1) ศึกษารณียุทธศาสตร์ (Best Practices) ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ของต่างประเทศ

ในส่วนของการศึกษารณียุทธศาสตร์ (Best Practices) ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ของต่างประเทศ เป็นการพิจารณาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME ในต่างประเทศในประเด็นที่คัดเลือกจากหัวข้อที่กำหนดไว้ในขอบเขตการศึกษาตามโครงการ ซึ่งมีแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ให้ผลลัพธ์การดำเนินงานที่ดี โดยมีการดำเนินการตามลำดับขั้นตอน ดังต่อไปนี้

#### 1.1) ศึกษาปัญหาหรือข้อจำกัดในการพัฒนา SME ของประเทศไทยในช่วงที่ผ่านมา เพื่อกำหนดกรอบแนวคิดปัจจัยหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศไทย

เป็นการศึกษาข้อมูลสถานการณ์ของ SME ตามกรอบแนวคิดการส่งเสริม SME ในหัวข้อ 1.4.1 โดยมีจุดประสงค์หลัก เพื่อให้ทราบถึงสภาพการดำเนินงานของ SME ที่สอดคล้องกับความเป็นจริง นำไปสู่คัดเลือกประเด็นการวิเคราะห์และกำหนดกรอบแนวคิดการส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไป

#### 1.2) กำหนดเกณฑ์และดำเนินการคัดเลือกประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME และประเทศต้นแบบด้านการพัฒนา SME

โดยมีจุดประสงค์หลัก เพื่อคัดเลือกประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สอดคล้องกับความต้องการและความจำเป็นของการพัฒนา SME ในประเทศไทย อย่างน้อย 3 ประเด็น จากนั้น จึงกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกประเทศต้นแบบที่ดีในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น เพื่อให้ได้ประเทศต้นแบบในการศึกษาและรวบรวมรายละเอียดข้อมูลแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่น่าสนใจ สำหรับการจัดทำข้อเสนอแนะการส่งเสริมและพัฒนา SME ของประเทศไทยต่อไป

#### 1.3) ศึกษารณียุทธศาสตร์ (Best Practices) จากต่างประเทศ

การศึกษารณียุทธศาสตร์ (Best Practices) ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ของต่างประเทศ มีจุดประสงค์หลักเพื่อศึกษารายละเอียดแนวทางการดำเนินงานสนับสนุนและส่งเสริม SME พร้อมทั้งถอดบทเรียนแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ พร้อมทั้งนำข้อมูลที่ได้รับมาวิเคราะห์เปรียบเทียบการดำเนินงานในประเทศไทยและเป็นต้นแบบอ้างอิงในการจัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME สำหรับประเทศไทย

### 2) ทบทวนและประเมินผลการดำเนินงานพัฒนา SME ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562)

ในส่วนของการทบทวนและประเมินผลการดำเนินงานพัฒนา SME ในช่วง พ.ศ. 2558-2562 เป็นการรวบรวมข้อมูลและประเมินผลการดำเนินโครงการ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ผ่านกระบวนการสำรวจและเก็บข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง รวมถึงประเมินผลการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามตัวชี้วัดและเป้าประสงค์ที่กำหนดไว้ โดยมีการดำเนินการตามลำดับขั้นตอน ดังต่อไปนี้

#### 2.1) ศึกษาข้อมูลการดำเนินงานโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

เป็นการศึกษาข้อมูลแนวทางและโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง พ.ศ. 2558-2562 พร้อมทั้งวิเคราะห์เปรียบเทียบความสอดคล้องกับประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME ในด้านต่างๆ จากกรณีศึกษาในต่างประเทศ

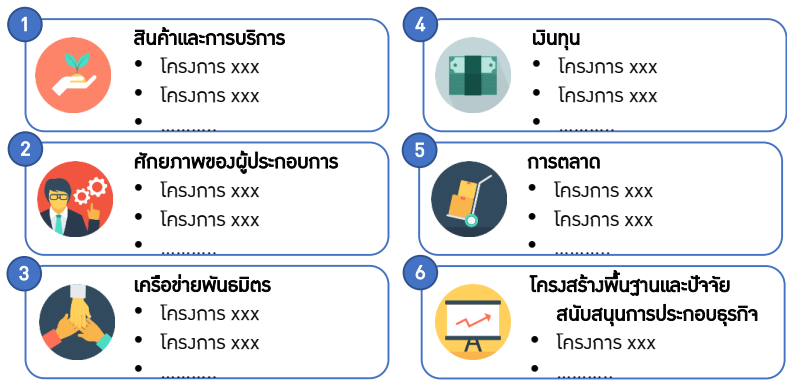
ในเบื้องต้น ที่ปรึกษาได้ศึกษารายละเอียดของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2554-2559) และ ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) โดยจัดกลุ่มมาตรการ/โครงการสำคัญตามกรอบแนวคิด การศึกษาข้อมูลการส่งเสริม SME

แผนภาพที่ 3 ตัวอย่างแนวทางการศึกษาแผนและรวบรวมข้อมูลการส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562)

ศึกษาแผนและรวบรวมข้อมูลการส่งเสริม SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562



ศึกษาและจัดกลุ่มโครงการให้สอดคล้องกับปัจจัยการพัฒนา SME



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

การจัดกลุ่มมาตรการหรือโครงการของแผนการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามกรอบแนวคิดในการพัฒนา SME นี้ เป็นการพิจารณาถึงการให้ความสำคัญของการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น รวมถึงการนำรายละเอียดมาตรการหรือโครงการ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็นมาใช้ในการพัฒนาแบบสำรวจ ข้อมูลจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อวิเคราะห์ถึงภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง พ.ศ. 2558-2562

2.2) พัฒนาแบบสำรวจและดำเนินการเก็บข้อมูล

ที่ปรึกษาดำเนินการเก็บข้อมูลและข้อคิดเห็นจาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME เพื่อวิเคราะห์และประเมินภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ในมาตรการหรือโครงการที่ให้ผลสำเร็จ มาตรการหรือโครงการที่ควรให้ความสำคัญ มาตรการหรือโครงการที่ภาครัฐไม่จำเป็นต้องดำเนินการ โดยมีจุดประสงค์หลัก เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาใช้เป็นส่วนหนึ่งประกอบการจัดทำแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สอดคล้องกับความต้องการของภาคผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น

สำหรับกลุ่มเป้าหมายในการสำรวจและเก็บข้อมูล ได้กำหนดจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใน 3 กลุ่ม ได้แก่

- กลุ่มผู้ประกอบการ SME
- นักวิชาการในสถาบันการศึกษาที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนา SME
- หน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนา SME

โดยมีจำนวนการสำรวจข้อมูลรวมอย่างน้อย 650 ราย

### 2.3) วิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

เมื่อได้รับข้อมูลจากการสำรวจทั้งหมดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ที่ปรึกษาจึงได้วิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินโครงการเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยนำมาสรุปผลเป็นภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ผ่านการแบ่งสถานะของมาตรการเป็น 3 สถานะ คือ

- มาตรการ และ/หรือ โครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ
- มาตรการ และ/หรือ โครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ
- มาตรการ และ/หรือ โครงการส่งเสริม SME ที่ภาครัฐไม่จำเป็นต้องดำเนินการ เพราะมีภาคเอกชนดำเนินการได้ดีแล้ว หรือไม่ตรงความต้องการของกลุ่ม SME เป้าหมาย

แผนภาพที่ 4 ตัวอย่างแนวทางการประเมินผลการสำรวจข้อมูล ด้านการส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

(พ.ศ. 2558-2562)

สำรวจข้อมูลจากผู้ประกอบการในการประเมินประเด็นต่างๆ			
ประเด็นการพัฒนา	มาตรการที่ประสบความสำเร็จ	มาตรการที่สำคัญควรเร่งดำเนินการ	มาตรการที่ไม่จำเป็นเพราะมีภาคเอกชนทำได้ดีแล้ว/ไม่ตรงความต้องการ
 <b>สินค้าและบริการ</b>	1. xxx 2. xxx 3. ...	1. xxx 2. xxx 3. ...	-
 <b>ศักยภาพของผู้ประกอบการ</b>	1. xxx 2. xxx 3. ...	-	1. xxx 2. xxx 3. ...
 <b>เครือข่ายพันธมิตร</b>	1. xxx 2. xxx 3. ...	-	1. xxx 2. xxx 3. ...
 <b>เงินกู</b>	1. xxx 2. xxx 3. ...	1. xxx 2. xxx 3. ...	-
 <b>การตลาด</b>	1. xxx 2. xxx 3. ...	1. xxx 2. xxx 3. ...	1. xxx 2. xxx 3. ...
 <b>โครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน</b>		1. xxx 2. xxx 3. ...	1. xxx 2. xxx 3. ...

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา



ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะได้นำผลการจำแนกมาตรการ และ/หรือโครงการส่งเสริม SME เป็น 3 สถานะดังกล่าว มาใช้เป็นข้อมูลประกอบการจัดทำข้อเสนอแนะสำหรับการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 ต่อไป

### 3) เสนอแนะแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ

เพื่อเป็นข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) มีการดำเนินการตามลำดับขั้นตอน ดังต่อไปนี้

#### 3.1) สรุปผลการศึกษารณียต้นแบบที่ดี (Best Practices) และผลการประเมินการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

เป็นการสรุปข้อมูลการศึกษารณียต้นแบบที่ดีในต่างประเทศ และนำมาเปรียบเทียบการดำเนินการส่งเสริม SME ในประเทศไทย โดยมีจุดประสงค์หลัก เพื่อแสดงให้เห็นถึงช่องว่างในการส่งเสริม SME พร้อมใช้เป็นข้อมูลตั้งต้นในการกำหนดประเด็นหลักในการสัมภาษณ์และจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ

#### 3.2) ดำเนินการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย

เพื่อรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากกลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง โดยมีผู้แทนจากทุกภาคธุรกิจ (ผลิต ค่า บริการ) ไม่น้อยกว่า 5 รายต่อภาคธุรกิจ ซึ่งที่ปรึกษากำหนดแผนการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย จำนวนรวม ไม่น้อยกว่า 20 ราย

#### 3.3) จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ

เพื่อรวบรวมข้อมูล สรุปผลข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับแนวทางการส่งเสริมและการพัฒนา SME จากกลุ่มเป้าหมาย โดยมีแนวทางการจัดประชุมฯ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ประชุมไม่น้อยกว่า 2 ครั้งใน 2 ภูมิภาค โดยมีผู้เข้าร่วม ไม่น้อยกว่า 20 รายต่อครั้ง
- ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม ประชุมไม่น้อยกว่า 4 ครั้งใน 4 ภูมิภาค โดยมีผู้ประกอบการจากทุกภาคธุรกิจ (ภาคผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ) เข้าร่วมไม่น้อยกว่า 30 รายต่อครั้ง

#### 3.4) เสนอแนะแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME

เมื่อรวบรวมข้อมูลสำคัญจากการศึกษาแนวทางการส่งเสริม SME ในต่างประเทศ ช่องว่างการพัฒนา SME ในประเทศไทย มาตรการที่ควรดำเนินการ พร้อมทั้งรายละเอียดแนวทางการสนับสนุน SME จากการสัมภาษณ์ และการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ ซึ่งเป็นข้อมูลตั้งต้นทั้งหมดแล้ว ที่ปรึกษาจะนำข้อมูลทั้งหมดมาวิเคราะห์และจัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ต่อไป

## 1.5 การกำหนดขอบเขตการศึกษา

สำหรับขอบเขตของการศึกษาข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 นี้ ประกอบไปด้วยการศึกษาใน 2 ส่วน คือ

- 1) การคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เพื่อใช้ในการศึกษา
- 2) การคัดเลือกพื้นที่เป้าหมายและกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการรวบรวมข้อมูล

### 1.5.1 การคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เพื่อใช้ในการศึกษา

จากประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามที่กำหนดในขอบเขตการศึกษา ซึ่งกำหนดประเด็นที่ต้องการศึกษาแนวทางสำหรับการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 7 ประเด็น คือ

- 1) การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเติบโตและอยู่รอด
- 2) การส่งเสริมบริการทางการเงินแบบ Microfinance
- 3) การส่งเสริม/ยกระดับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- 4) การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- 5) การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ
- 6) การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ
- 7) ระบบหรือเครื่องมือการประเมินศักยภาพ SME ให้ทราบถึงความสามารถด้านต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจสามารถนำไปปรับใช้ในการวางแผนการเข้ารับการอบรม/บริการต่างๆ อย่างเหมาะสม เพื่อใช้ประกอบการพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจของ SME รายนั้นๆ

ทั้งนี้ การคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในการศึกษาครั้งนี้ ที่ปรึกษาได้วิเคราะห์และประเมินความสอดคล้องของประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็นกับกรอบแนวคิดการพัฒนา SME ทั้ง 6 ด้านดังหัวข้อ 1.4.1 เพื่อให้ประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ทำการคัดเลือก สอดคล้องกับความต้องการและความจำเป็นของ SME ให้มากที่สุด โดยขณะที่ปรึกษาได้กำหนดการประเมินระดับความสอดคล้องเป็น 2 ระดับ คือ ระดับสูง และระดับปานกลาง และทำการคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีคะแนนสูงสุด 5 ประเด็น โดยแสดงผลการวิเคราะห์และประเมินความสอดคล้องดังรายละเอียดต่อไปนี้

แผนภาพที่ 5 การวิเคราะห์และประเมินความสอดคล้องของประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME กับกรอบแนวคิดปัจจัยหลักในการพัฒนา SME

ความสอดคล้อง	กรอบแนวคิด 6 ปัจจัยหลักในการพัฒนาผู้ประกอบการ SME						สรุปผลการให้คะแนน
	สินค้าและการบริการ	ศักยภาพของผู้ประกอบการ	เครือข่ายพันธมิตร	เงินทุน	การตลาด	โครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน	
การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด		●	●	●	●	●	4.5
การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ		●	●	●	●	●	3
การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ		●	●	●	●	●	2
การส่งเสริมบริการทางการเงิน Micro Finance		●	●	●	●	●	2
การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ					●	●	2
การส่งเสริม/ยกระดับเทคโนโลยีและนวัตกรรม	●			●			1.5
ระบบหรือเครื่องมือการประเมินศักยภาพ SME						●	1

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

จากผลการวิเคราะห์และประเมินความสอดคล้องของประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME กับกรอบแนวคิดปัจจัยหลักในการพัฒนา SME จากขั้นตอนการดำเนินงานในข้างต้น ที่ปรึกษาได้สรุปผลการคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็น ได้แก่

- 1) การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด
- 2) การส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance
- 3) การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- 4) การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ
- 5) การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

### 1.5.2 การคัดเลือกพื้นที่เป้าหมายและกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการรวบรวมข้อมูล

ในการรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME นั้น สามารถแบ่งกิจกรรมออกได้เป็น 2 ส่วน คือ

- การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น ต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา
- การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ และการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยมีขอบเขตการดำเนินกิจกรรมทั้ง 2 ส่วน ดังต่อไปนี้

#### 1) การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น ต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

เพื่อให้การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME มีความสมบูรณ์ครบถ้วน และเป็นข้อมูลข้อคิดเห็นที่ได้รับจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรง ที่ปรึกษาได้วางแผนการสำรวจข้อมูลจากหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมด 650 ราย โดยแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- 1) ผู้ประกอบการ SME
- 2) สถาบันการศึกษา และหน่วยงานภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME

ที่ปรึกษาได้กำหนดจำนวนเป้าหมายในการสำรวจข้อมูล แบ่งเป็นจำนวนผู้ประกอบการ SME 600 ราย จำนวนสถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐ รวมกัน 50 ราย โดยมีแนวทางในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 6 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการสำรวจข้อมูลภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

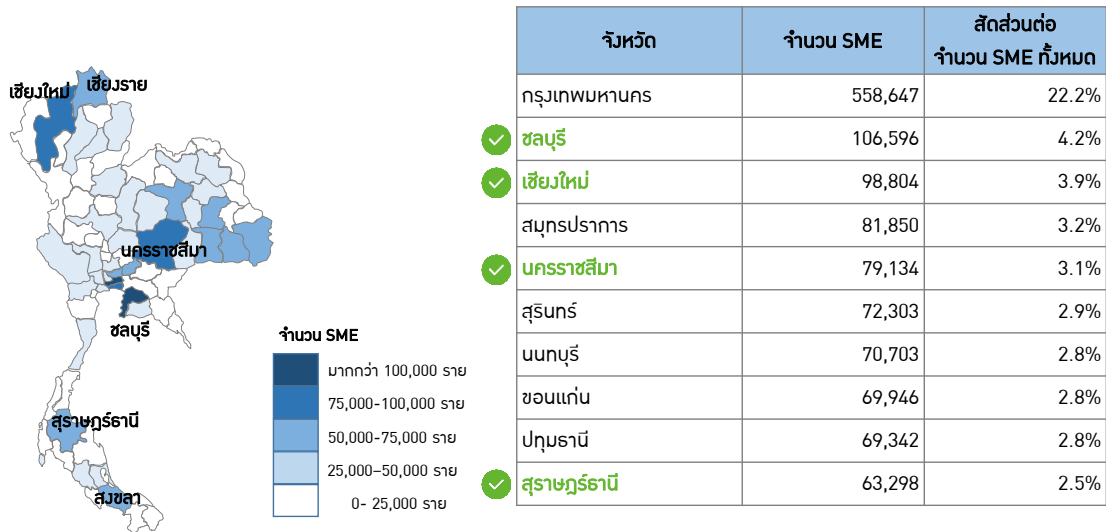


ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

1) กลุ่มผู้ประกอบการ SME ประเด็นหลักในการสำรวจข้อมูล SME คือ การสำรวจความพึงพอใจต่อมาตรการ/โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และการรวบรวมข้อมูลแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่ SME ต้องการ โดยที่ปรีक्षाได้กำหนดเป้าหมายการสำรวจข้อมูลจาก SME จำนวน 600 ราย โดยครอบคลุมทั้งกลุ่มผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการ/รับบริการด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME และกลุ่มผู้ประกอบการทั่วไป

ทั้งนี้ ที่ปรีक्षाได้ใช้เกณฑ์การพิจารณาจากจำนวน SME ที่มากที่สุดใน 4 ภูมิภาค ในการกำหนดพื้นที่เป้าหมายในการสำรวจข้อมูล SME โดยสามารถกำหนดพื้นที่เป้าหมายการสำรวจข้อมูลเป็น 4 จังหวัด ได้แก่ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดสุราษฎร์ธานี

แผนภาพที่ 7 การคัดเลือกพื้นที่เป้าหมายในการสำรวจข้อมูล SME ใน 4 ภูมิภาค



ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ข้อมูลปี พ.ศ. 2560 และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

2) สถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME

การสำรวจ รวบรวมข้อมูล จากสถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME สามารถแบ่งเป็นแนวทางการสำรวจข้อมูลใน 2 ส่วน ดังนี้

- สถาบันการศึกษา ที่ปรึกษาได้คัดเลือกกลุ่มสถาบันการศึกษาเป้าหมาย ให้มีความหลากหลายครอบคลุมในองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ด้านการส่งเสริม การพัฒนา และการให้บริการวิชาการแก่ผู้ประกอบการ SME ทั้งสถาบันการศึกษาในรูปแบบมหาวิทยาลัยและอาชีวศึกษา ครอบคลุมในพื้นที่ทั้ง 4 ภูมิภาค
- หน่วยงานภาครัฐ ที่ปรึกษาได้คัดเลือกหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามที่ปรากฏในแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3 และ ฉบับที่ 4 รวมถึงหน่วยงานที่ร่วมดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง พ.ศ. 2558-2562

ทั้งนี้ ประเด็นหลักในการสำรวจข้อมูลจากสถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐในกลุ่มเป้าหมาย จำนวนรวม 50 ราย คือ การรวบรวมข้อคิดเห็นต่อแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่เหมาะสม

2) การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการและการสัมภาษณ์เชิงลึก

การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการและการสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นแนวทางการรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับรูปแบบ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากกลุ่มเป้าหมาย โดยที่ปรึกษาได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายและแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

- 1) การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ ประกอบไปด้วยกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม คือ วิสาหกิจเริ่มต้น และผู้ประกอบการขนาดย่อม ซึ่งมีเป้าหมายในการจัดการประชุมดังนี้

- การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการสำหรับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ใน 2 ภูมิภาค โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า 20 ราย/ครั้ง มีพื้นที่เป้าหมาย คือ จังหวัดชลบุรี และจังหวัดเชียงใหม่
- การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการขนาดย่อม ใน 4 ภูมิภาค โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า 30 ราย/ครั้ง มีพื้นที่เป้าหมายใน 4 ภูมิภาค เช่นเดียวกับพื้นที่เป้าหมายในการสำรวจข้อมูล คือ จังหวัดชลบุรี จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดสุราษฎร์ธานี

## 2) การสัมภาษณ์เชิงลึก

การสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นการรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลาง ครอบคลุมกลุ่มธุรกิจภาคการผลิต การค้า และการบริการ รวมไม่น้อยกว่า 15 ราย ทั้งนี้ ที่ปรึกษาได้เพิ่มเติมจำนวนกลุ่มเป้าหมายในการสัมภาษณ์ เป็นไม่น้อยกว่า 20 ราย เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงคุณภาพ และปริมาณที่มีความหลากหลาย และทราบถึงประเด็นความต้องการของผู้ประกอบการอย่างชัดเจนมากขึ้น

ที่ปรึกษาได้กำหนดพื้นที่เป้าหมายของการสัมภาษณ์เชิงลึกบนพื้นที่กรุงเทพมหานครเป็นหลัก เนื่องจากเป็นพื้นที่ซึ่งมีจำนวนผู้ประกอบการขนาดกลางอยู่เป็นจำนวนมาก และครอบคลุมในทุกภาคธุรกิจ ส่งผลให้ที่ปรึกษาสามารถคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการขนาดกลางได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะใช้กรอบคิดในการศึกษาและการกำหนดขอบเขตการศึกษาที่กล่าวถึงในข้างต้น เป็นแนวทางในการศึกษาข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 ต่อไป

## 1.6 แผนการดำเนินงาน ผลงานที่จะส่งมอบ

การดำเนินงานศึกษาข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ภายใต้โครงการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) มีกำหนดการส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ ภายในวันที่ 30 กันยายน 2563 โดยมีการแบ่งการส่งมอบผลงานตลอดทั้งโครงการ จำนวน 3 งาน ดังแสดงรายละเอียดต่อไปนี้

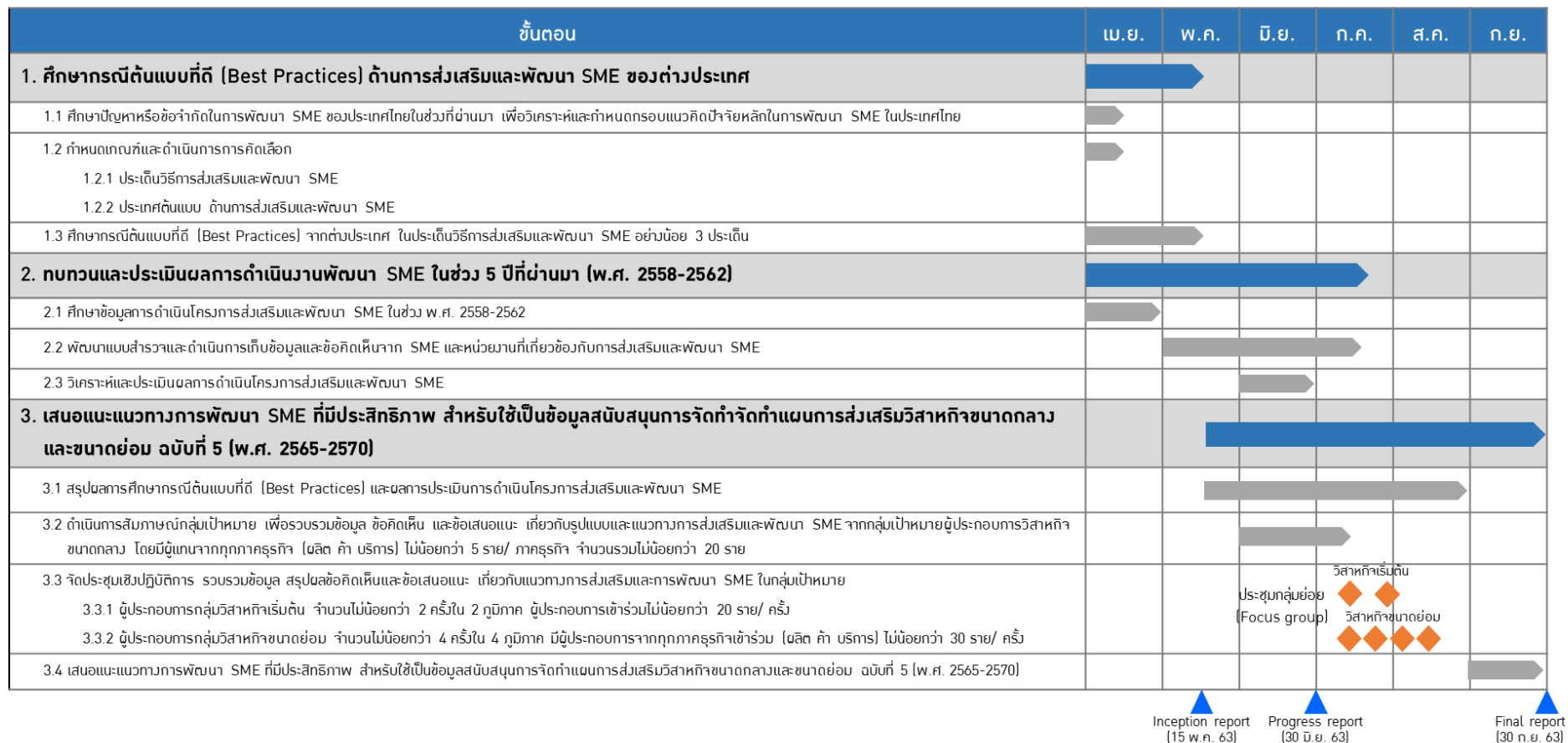
ตารางที่ 1 ผลงานที่จะส่งมอบในแต่ละงวดงาน

งวดงาน (ระยะเวลา)	สิ่งที่ส่งมอบ
งวดที่ 1: รายงานขั้นต้น (Inception Report) ภายในวันที่ 15 พฤษภาคม 2563	รายงานขั้นต้น (Inception Report) จำนวน 5 ชุด ซึ่งประกอบไปด้วยเนื้อหา ดังนี้ 1) แผนการดำเนินงาน รูปแบบกิจกรรม และระยะเวลาการดำเนินงาน 2) รายงานผลการศึกษาระดับต้นแบบที่ดี (Best Practices) ของต่างประเทศ ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.1
งวดที่ 2: รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2563	รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) จำนวน 5 ชุด ซึ่งประกอบไปด้วยเนื้อหา ดังนี้ 1) รายงานผลการศึกษาวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.2

งวดงาน (ระยะเวลา)	สิ่งที่ส่งมอบ
	2) รายงานความคืบหน้าการประชุมเชิงปฏิบัติการ ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ 3.3
งวดที่ 3: รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายในวันที่ 30 กันยายน 2563	ดำเนินการกิจกรรมและส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ดังนี้ 1) รายงานผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ 3.3 2) รายงานผลการสัมภาษณ์เชิงลึก ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.4 3) บทสรุปผู้บริหาร

จากรายละเอียดแผนการดำเนินงานและผลงานที่จะส่งมอบในแต่ละงวดงาน ที่ปรึกษาได้กำหนดแผนการดำเนินงานของโครงการในเบื้องต้น **ทั้งนี้ แผนการดำเนินงานอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม เนื่องจากด้วยปัญหาสภาวะการณ์จากโรคระบาดซึ่งไม่อาจคาดเดาได้ ทั้งนี้คณะที่ปรึกษาจะหารือและขอความเห็นชอบจากหน่วยงานผู้รับผิดชอบโครงการของ สสว. ต่อไป** โดยมีรายละเอียดแผนการดำเนินการของโครงการดังแผนภาพต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แผนการดำเนินงานของโครงการ





## 1.7 ความสอดคล้องระหว่างขอบเขตการศึกษา และกระบวนการศึกษา

จากรายละเอียดแผนการดำเนินงานในข้างต้น กระบวนการศึกษาที่ที่ปรึกษานำเสนอ ครอบคลุมขอบเขตการศึกษาทั้งหมดตามประกาศของ สสว. ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบความสอดคล้องของขอบเขตการศึกษาและกระบวนการศึกษา

ความก้าวหน้า/ ขอบเขตการดำเนินงานตาม TOR	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6
<b>1. ศึกษากรณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ของต่างประเทศ</b>	✓					
1.1 ศึกษาปัญหาหรือข้อจำกัดในการพัฒนา SME ของประเทศไทยในช่วงที่ผ่านมา เพื่อวิเคราะห์และกำหนดกรอบแนวคิดปัจจัยหลักในการพัฒนา SME ในประเทศไทย	✓					
1.2 กำหนดเกณฑ์และดำเนินการคัดเลือกประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME และประเทศต้นแบบ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME	✓					
1.3 ศึกษากรณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) จากต่างประเทศ ในประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME อย่างน้อย 3 ประเด็น	✓					
<b>2. ทบทวนและประเมินผลการดำเนินงานพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562)</b>	✓	✓				
2.1 ศึกษาข้อมูลการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง พ.ศ. 2558-2562		✓				
2.2 พัฒนาแบบสำรวจและดำเนินการเก็บข้อมูลและข้อคิดเห็นจาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME		✓				
2.3 วิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME		✓				
<b>3. เสนอแนะแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)</b>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3.1 สรุปผลการศึกษารณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) และผลการประเมินการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME	✓	✓			✓	
3.2 ดำเนินการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย เพื่อรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับรูปแบบและแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากกลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง โดยมีผู้แทนจากทุกภาคธุรกิจ (ผลิต คำ บริการ) ไม่น้อยกว่า 5 ราย/ ภาคธุรกิจ จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 20 ราย				✓		
3.3 จัดประชุมเชิงปฏิบัติการ รวบรวมข้อมูล สรุปผลข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับแนวทางการส่งเสริมและการพัฒนา SME ในกลุ่มเป้าหมาย ผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม			✓			✓
3.4 เสนอแนะแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)					✓	

## บทที่ 2

### การศึกษารณีต้นแบบที่ดี (Best Practices) ของต่างประเทศ

#### ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME

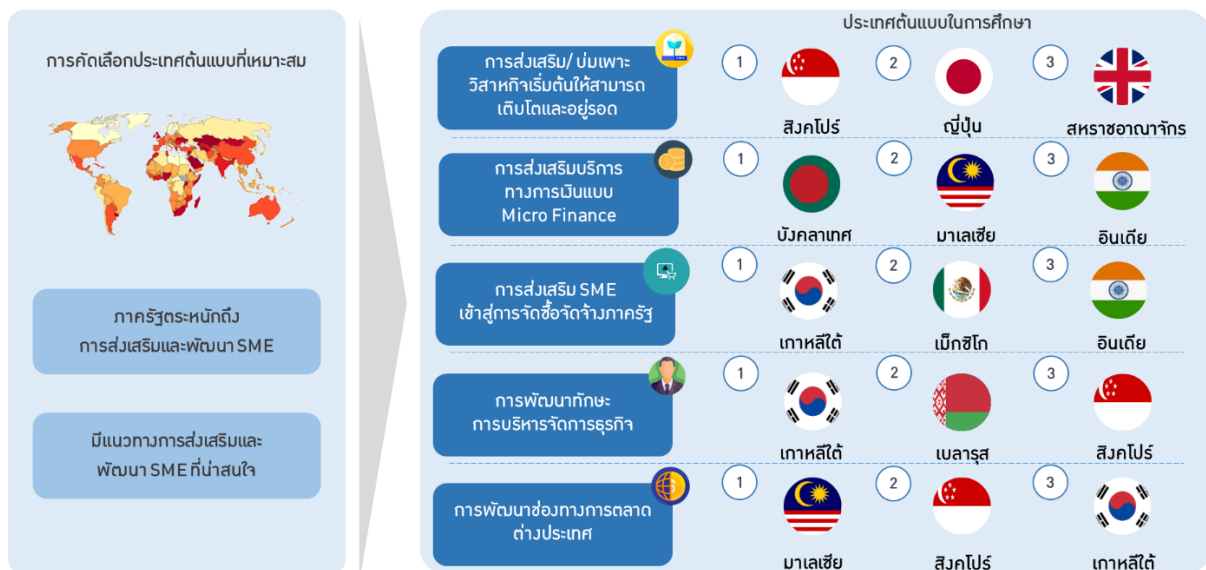
จากผลการศึกษาข้อมูลผู้ประกอบการ SME ในโครงการที่ผ่านมา ที่ปรึกษาได้พิจารณาคัดเลือกประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ซึ่งสอดคล้องกับความจำเป็นและความต้องการของ SME ใน 5 ประเด็น เพื่อดำเนินการศึกษาและรวบรวมข้อมูลแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME อันประกอบไปด้วยประเด็นดังต่อไปนี้

- 1) การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด
- 2) การส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance
- 3) การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- 4) การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ
- 5) การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

ทั้งนี้ เพื่อให้ทราบถึงแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในต่างประเทศ และใช้เป็นข้อมูลส่วนหนึ่งประกอบการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 ที่ปรึกษาได้ทำการศึกษาและรวบรวมข้อมูลแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากประเทศต้นแบบ 3 ประเทศในแต่ละประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME 5 ประเด็น โดยกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกประเทศต้นแบบ เพื่อใช้เป็นกรณีศึกษา ดังนี้

- 1) ประเทศที่ภาครัฐตระหนักถึงความสำคัญของการส่งเสริมและพัฒนา SME
- 2) ประเทศที่มีแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามแต่ละประเด็น ที่โดดเด่นหรือน่าสนใจ

#### แผนภาพที่ 8 การคัดเลือกประเทศต้นแบบ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

จากการคัดเลือกประเทศต้นแบบ ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็นข้างต้น ที่ปรึกษาได้คัดเลือกประเทศต้นแบบที่มีแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่น่าสนใจ 3 ประเทศ ในแต่ละประเด็น ดังนี้

- การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น: ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศสหราชอาณาจักร
- การส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance: ได้แก่ ประเทศบังคลาเทศ ประเทศมาเลเซีย ประเทศอินเดีย
- การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ: ได้แก่ ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศเม็กซิโก ประเทศอินเดีย
- การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ: ได้แก่ ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศเบลารุส ประเทศสิงคโปร์
- การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ: ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย ประเทศสิงคโปร์ ประเทศเกาหลีใต้

ทั้งนี้ การส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศต้นแบบ มีหน่วยงานที่ดำเนินงานเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังแสดงรายละเอียดต่อไปนี้

## 2.1 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศกรณีศึกษาต้นแบบ

หน่วยงานภาครัฐถือเป็นหน่วยงานที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในด้านการกำหนดนโยบาย การดำเนินงาน เพื่อพัฒนาศักยภาพของ SME ในด้านต่างๆ ก่อให้เกิดความโดดเด่นของแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละประเทศ

ในเบื้องต้น ที่ปรึกษาจึงได้ศึกษาโครงสร้างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุน และส่งเสริมขีดความสามารถของ SME ในแต่ละประเทศ เพื่อทำความเข้าใจถึงบทบาท หน้าที่ และการดำเนินงานเบื้องต้นของแต่ละหน่วยงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

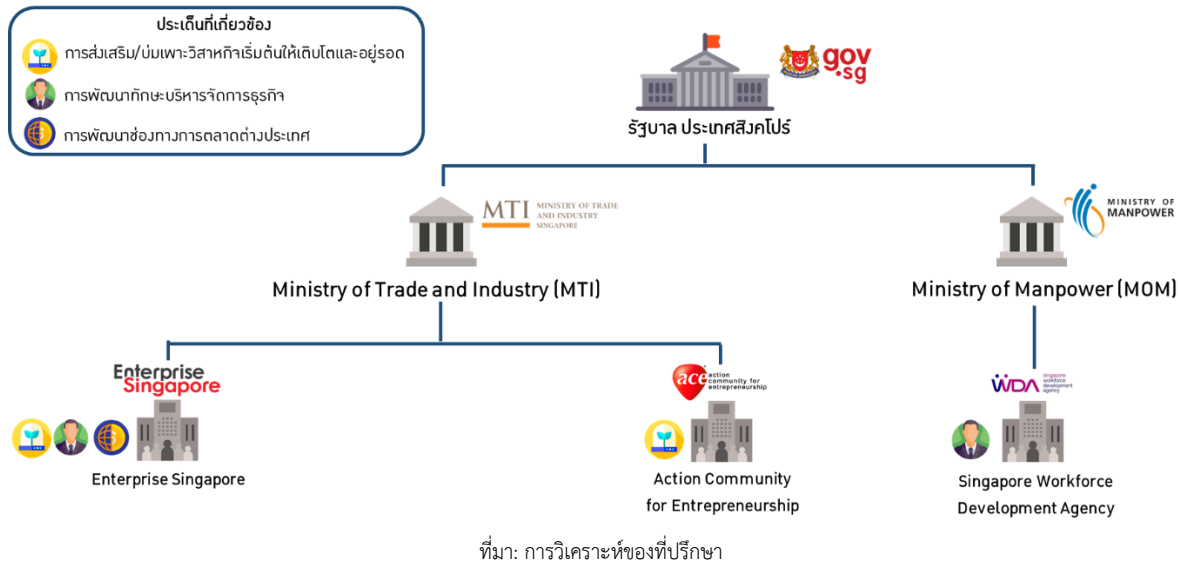
### 2.1.1 ประเทศสิงคโปร์

SME เป็นหนึ่งในองค์ประกอบสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศสิงคโปร์ โดย SME คิดเป็นร้อยละ 99 ของกิจการทั้งหมดในประเทศ สร้างการจ้างงานร้อยละ 65 ของกำลังแรงงาน และคิดเป็นร้อยละ 48 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ

ประเทศสิงคโปร์มีแนวทางการส่งเสริม SME ด้านการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ และการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ที่น่าสนใจ โดยมีหน่วยงานให้ความช่วยเหลือและส่งเสริมผู้ประกอบการ SME เพื่อการเข้าถึงข้อมูลและรับบริการความช่วยเหลือได้ รวมถึงประเทศสิงคโปร์ยังมีการเชื่อมโยงระบบการศึกษา เพื่อช่วยเหลือการพัฒนาทักษะที่จำเป็นให้แก่ผู้ประกอบการอีกด้วย

หน่วยงานหลักของประเทศสิงคโปร์ที่ดำเนินงานด้านการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ และการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ มีดังต่อไปนี้

### แผนภาพที่ 9 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศสิงคโปร์



1) **Ministry Trade and Industry (MTI)** มีบทบาทหลักในการส่งเสริมการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศ ผ่านนโยบายการค้าต่างๆ โดยมีหน่วยงานเครือข่ายที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

- *Enterprise Singapore* หน่วยงานที่เกิดจากการรวมกันของ 2 หน่วยงานคือ International Enterprise Singapore และ Spring เมื่อปี พ.ศ. 2561 เป็นหน่วยงานกลางทำหน้าที่สนับสนุนและพัฒนาธุรกิจต่างๆ ในประเทศอย่างครบวงจร รวมถึงการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
- *Action Community for Entrepreneurship (ace)* หน่วยงานเพื่อส่งเสริมการเติบโตของผู้ประกอบการ และธุรกิจ Startup ด้วยแนวทางการดำเนินงานด้านต่างๆ อาทิ การให้คำปรึกษา การสนับสนุนเงินทุน การจัดกิจกรรมบ่มเพาะเยาวชนและวิสาหกิจเริ่มต้น

2) **Ministry of Manpower (MOM)** มีบทบาทหลักในการพัฒนาแรงงานที่มีคุณภาพและสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อแรงงาน โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME คือ *Singapore Workforce Development Agency (WDA)* เป็นหน่วยงานที่ให้การช่วยเหลือและส่งเสริมการเพิ่มทักษะให้กับบุคลากรในประเทศ

#### 2.1.2 ประเทศเกาหลีใต้

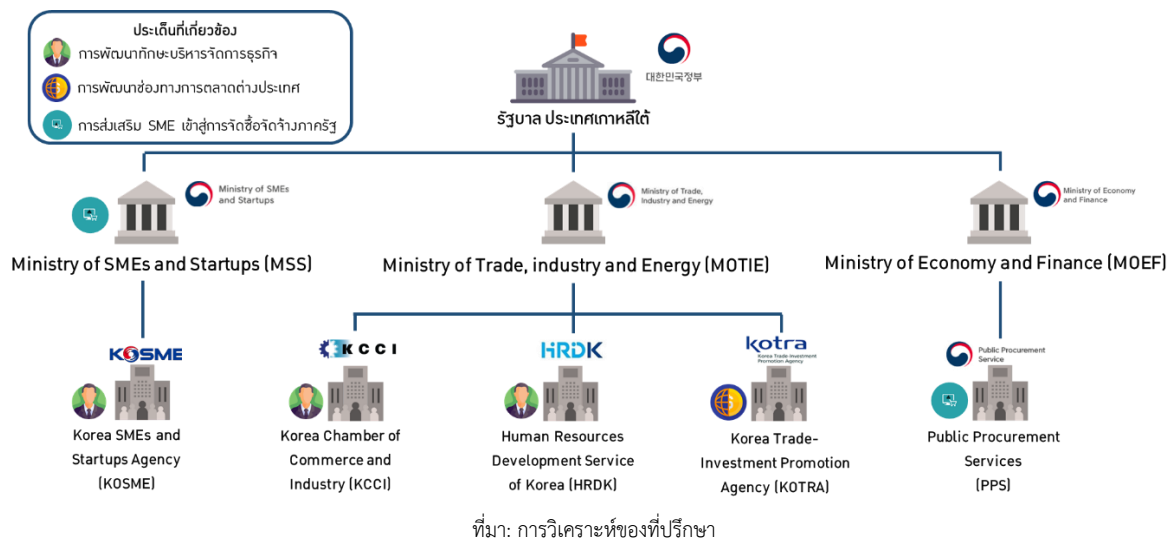
ประเทศเกาหลีใต้เป็นประเทศที่มีแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME และการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศให้แก่ SME ที่น่าสนใจ ทั้งนี้ ธุรกิจ SME มีบทบาทสำคัญต่อภาคเศรษฐกิจของประเทศเกาหลีใต้ โดยผู้ประกอบการ SME มีจำนวนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99 ของจำนวนผู้ประกอบการทั่วประเทศ ก่อให้เกิดการจ้างงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 88 ของจำนวนการจ้างงานในประเทศ

ด้วยความตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนา SME เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ รัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ได้มีการก่อตั้ง Ministry of SMEs and Startups (MSS) ขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้าง

ความสามารถทางการแข่งขันและสนับสนุนการพัฒนานวัตกรรมของ SME ทั้งนี้ MSS มีหน่วยงานเครือข่ายที่รับผิดชอบการดำเนินงานสนับสนุน SME ในแต่ละด้าน

นอกจาก MSS และหน่วยงานเครือข่ายแล้ว ยังมีหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงภาคเอกชนอื่นๆ ที่ดำเนินการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยมีหน่วยงานหลักที่ร่วมดำเนินงานส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พัฒนาทักษะการบริหารจัดการ และพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศให้แก่ SME แสดงดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 10 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศเกาหลีใต้



ที่มา: การวิเคราะห์ของบริษัท

- 1) **Ministry of SMEs and Startups (MSS)** ทำหน้าที่ในการสร้างความสามารถทางการแข่งขันและสร้างสรรค์นวัตกรรมของ SME รวมถึงการกำหนดสัดส่วนเป้าหมายและรายการสินค้าหรือบริการที่ภาครัฐต้องดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME โดย MSS มีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME คือ The Korea SMEs & Startups Agency (KOSME) ดำเนินงานตามนโยบายของรัฐบาล เพื่อการเติบโตและพัฒนาของ SME รวมถึงการพัฒนาทักษะ SME ผ่านหลักสูตรการฝึกอบรม
- 2) **Ministry of Trade, Industry and Energy (MOTIE)** กำหนดพันธกิจในการสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ผ่านภาคการค้า ภาคการลงทุน ภาคอุตสาหกรรม และภาคธุรกิจพลังงาน โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้
  - *Korea Chamber of Commerce and Industry (KCCI)* ทำหน้าที่ในการส่งเสริมอุตสาหกรรมการค้าของประเทศ โดยส่งเสริมการสร้างเครือข่าย การพัฒนาทักษะ บุคลากร รวมถึงการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการของ SME สำหรับบุคลากรในทุกระดับ
  - *Human Resources Development Service of Korea (HRDK)* ทำหน้าที่ในการพัฒนาบุคลากรในภาคธุรกิจที่มีคุณภาพด้วยการให้บริการด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพ รวมถึงการจัดตั้งศูนย์อบรมพัฒนาทักษะบุคลากรในรูปแบบ Consortium ตามสาขาอุตสาหกรรม

- Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) ทำหน้าที่ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยการสนับสนุนทางการค้า การลงทุน ระหว่างประเทศ รวมถึงการจัดตั้งโครงการ Export Voucher เพื่อส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการรับบริการช่วยเหลือเพื่อการส่งออก

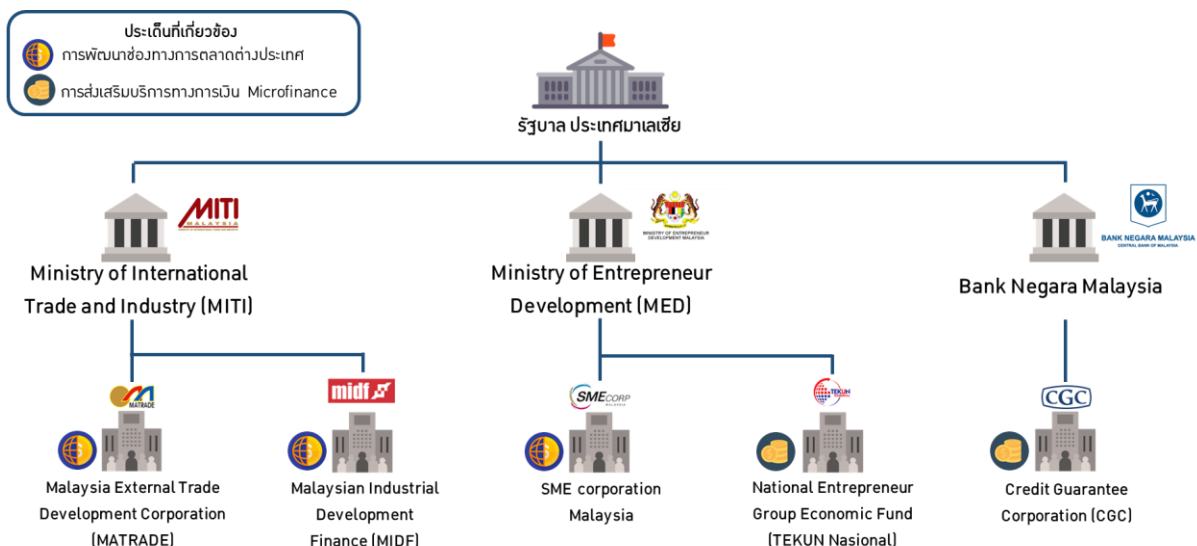
3) Ministry of Economy and Finance (MOEF) รับผิดชอบในการกำหนดเป้าหมายการดำเนินงานเพื่อการขับเคลื่อนและแสวงหาโอกาสการสร้างเติบโตทางเศรษฐกิจ รวมถึงปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมของประเทศ รองรับการเปลี่ยนแปลงด้านนวัตกรรม โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME คือ Public Procurement Services: PPS ซึ่งมีบทบาทในการบริหารการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านระบบออนไลน์ ควบคุมการเก็บคลังสินค้าที่จำเป็น รวมถึงกำหนดนโยบายสนับสนุนด้านการเงินแก่ SME ที่เป็นผู้จัดหาให้ภาครัฐ

### 2.1.3 ประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียเป็นประเทศที่มีแนวทางการส่งเสริม SME ที่น่าสนใจ ในด้านการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance และการพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ โดย SME ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญในการสร้างรายได้ การจ้างงาน นวัตกรรม และความแข็งแกร่งของสังคมในประเทศมาเลเซีย ทั้งนี้ ผลผลิตของ SME คิดเป็นร้อยละ 37.1 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ และสัดส่วนการจ้างงานของ SME คิดเป็นร้อยละ 66 ของการจ้างงานในประเทศ

รัฐบาลและหน่วยงานต่าง ๆ จึงได้มีการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในรูปแบบที่หลากหลาย โดยมีหน่วยงานหลักที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับแนวทางส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance และการพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนภาพที่ 11 หน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศมาเลเซีย



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

1) **Ministry of International Trade and Industry (MITI)** มีวิสัยทัศน์ในการดึงดูดการลงทุนและการส่งเสริมอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศมาเลเซียให้มีความสามารถในระดับโลก โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

- *Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE)* ทำหน้าที่ ส่งเสริมอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศมาเลเซีย โดยให้การสนับสนุนด้านการเงิน รวมถึงการให้บริการ ด้านข้อมูลและคำปรึกษา
- *Malaysian Industrial Development Finance Berhad (MIDF)* เป็นหน่วยงานสนับสนุนด้านการเงิน เพื่อส่งเสริมการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม รวมถึงการให้ SME กู้ยืมในอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อการส่งออกสินค้าและบริการ

2) **Ministry of Entrepreneur Development (MED)** มีวิสัยทัศน์ในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในประเทศ โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

- *SME Corporation Malaysia* สนับสนุนให้เกิดการแข่งขัน การพัฒนานวัตกรรม ของ SME เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ รวมถึงเป็นหน่วยงานให้บริการแก่ SME เพื่อส่งเสริมการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ
- *National Entrepreneur Group Economic Fund (TEKUN Nasional Foundation)* เป็น Microfinance Institution ของรัฐบาล ให้สินเชื่อ Microfinance และพัฒนาความสามารถของผู้ประกอบการด้วยการเสริมสร้างองค์ความรู้ และส่งเสริมการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ

3) **Bank Negara Malaysia** หรือธนาคารกลางของประเทศมาเลเซีย ทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายด้านการเงิน รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างตลาดการเงิน เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME คือ *Credit Guarantee Corporation (CGC)* ซึ่งดำเนินหน้าที่ในการช่วยเหลือ SME และ Micro Enterprise ที่ขาดสินทรัพย์ค้ำประกันและรายงานข้อมูลเครดิต ให้สามารถเข้าถึงเงินกู้ได้

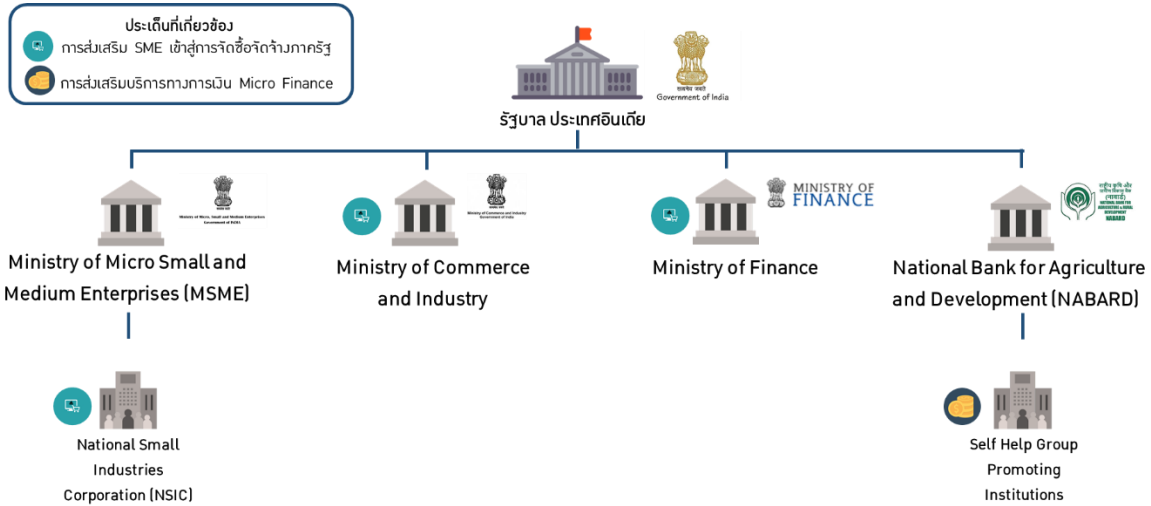
นอกจากนี้ ประเทศมาเลเซียยังมี Microfinance Institution รายใหญ่ อาทิ Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) และ Yayasan Usaha Maju (YUM) ที่มีส่วนร่วมในการสนับสนุนด้านการเงินแก่ภาคธุรกิจและ SME

#### 2.1.4 ประเทศอินเดีย

ประเทศอินเดียเป็นประเทศที่มีแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance และการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่น่าสนใจ ทั้งนี้ SME มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศอินเดีย ก่อให้เกิดการจ้างงานและการกระจายรายได้ รัฐบาลประเทศอินเดียจึงได้มีการจัดตั้ง Ministry of Micro Small and Medium Enterprises (MSME) โดยแบ่งการดำเนินงานเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนการส่งเสริมและพัฒนา Small & Medium Enterprise (SME) กับส่วนการส่งเสริมและพัฒนา Agro & Rural Industry (ARI) นอกจากกระทรวง MSME และหน่วยงานเครือข่ายแล้ว ยังมีหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงภาคเอกชนอื่นๆ ที่ดำเนินการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยมี

หน่วยงานหลักที่ร่วมดำเนินงานส่งเสริมบริการทางการเงินแบบ Microfinance และส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ แสดงดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 12 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศอินเดีย



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

- 1) **Ministry of Micro Small and Medium Enterprises (MSME)** ทำหน้าที่ในการพัฒนา SME ให้มีความสามารถการแข่งขันในตลาดโลกอย่างยั่งยืน โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME คือ *National Small Industries Corporation (NSIC)* ทำหน้าที่ในการส่งเสริมความสามารถทางการค้าของ SME รวมถึงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน ผู้เชี่ยวชาญ การฝึกอบรม การทดสอบมาตรฐาน การสนับสนุนการตลาด ให้กับสินค้าของ SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การสนับสนุนการรวมกลุ่ม SME ในรูปแบบ Consortia เพื่อรวมศักยภาพของ SME ในการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ
- 2) **Ministry of Commerce and Industry** มีวิสัยทัศน์ในการส่งเสริมให้ประเทศอินเดียเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการค้าของโลก โดยทำหน้าที่ในการกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ผ่านธุรกิจภาคการค้าและการดำเนินอุตสาหกรรม รวมถึงการกำกับดูแลงานจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานภาครัฐผ่านช่องทางออนไลน์ Government e-Market (GeM)
- 3) **Ministry of Finance** ทำหน้าที่ส่วนหนึ่งในการกำกับดูแลสถาบันทางการเงินและบริษัทค้าประกัน รวมถึงการกำหนดแนวทางด้านนโยบายหรือข้อบังคับการจัดซื้อจัดจ้างในเบื้องต้น (Public Procurement Bill) และการกำหนดนโยบายการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME
- 4) **National Bank for Agriculture and Development (NABARD)** ธนาคารเพื่อการเกษตรและพัฒนาแห่งชาติ ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐบาล ทำหน้าที่ในการวางแผนนโยบายและดำเนินงานด้านการสนับสนุนทางการเงินเพื่อการพัฒนาภาคการเกษตรและชุมชน โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME คือ *Self Help Group Promoting Institutions (SHPIs)* ทำหน้าที่ในการอำนวยความสะดวก

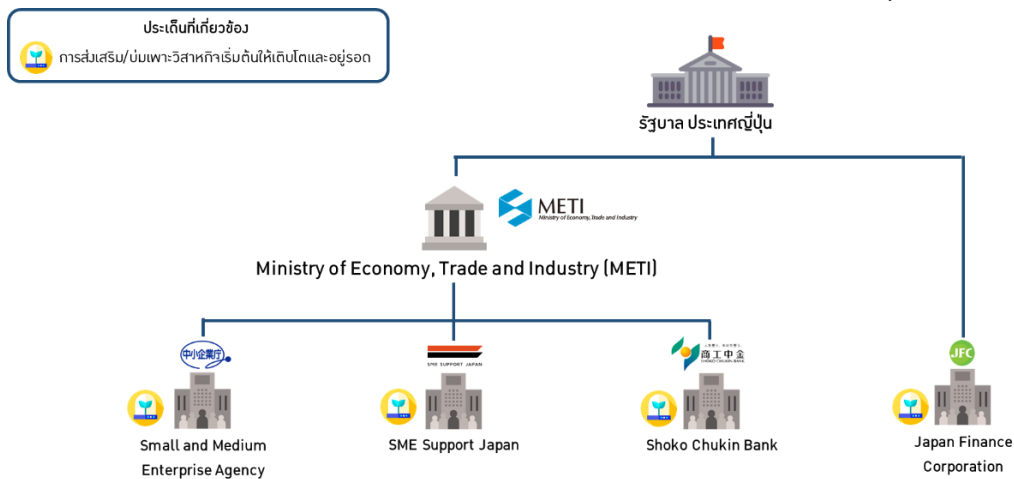


ความสะดวกและสนับสนุนการเชื่อมโยงด้านเครดิต ระหว่าง Self Help Group Promoting Institutions กับสถาบันการเงิน

### 2.1.5 ประเทศญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่นมีผู้ประกอบการ SME กว่า 3.5 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 99.7 ของจำนวนบริษัทในประเทศญี่ปุ่น รัฐบาลประเทศญี่ปุ่นจึงตระหนักถึงความสำคัญของ SME และมีการจัดตั้งหน่วยงานเพื่อส่งเสริมและพัฒนา SME โดยมีการมอบหมายให้ Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) เป็นหน่วยงานกำกับดูแลการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศ โดยประเทศญี่ปุ่นมีหน่วยงานหลักในการดำเนินงานด้านการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 13 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศญี่ปุ่น



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

1) Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) ทำหน้าที่ตามพันธกิจในการพัฒนาเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมของประเทศ ทั้งการพัฒนาในประเทศและการสร้างความสัมพันธ์กับต่างประเทศ โดยมีหน่วยงานหลักที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

- *Small and Medium Enterprise Agency* ทำหน้าที่ ส่งเสริม และ พัฒนา SME โดยการกำหนดนโยบายส่งเสริม SME ในระดับประเทศ ทั้งด้านการให้คำปรึกษา การพัฒนาขีดความสามารถ การบริหารจัดการด้านการเงิน และการทำธุรกิจในต่างประเทศ โดยสนับสนุนการเงินแก่หน่วยงานที่ทำหน้าดำเนินนโยบาย
- *SME Support Japan* ทำหน้าที่ตามนโยบายการส่งเสริมและพัฒนา ของ Small and Medium Enterprise Agency ในด้านการให้คำปรึกษาและพัฒนาความสามารถของ SME โดยทำงานร่วมกับ SME Regional Support Center สมาคมการค้าและอุตสาหกรรม หอการค้า และอุตสาหกรรมในพื้นที่ต่าง ๆ

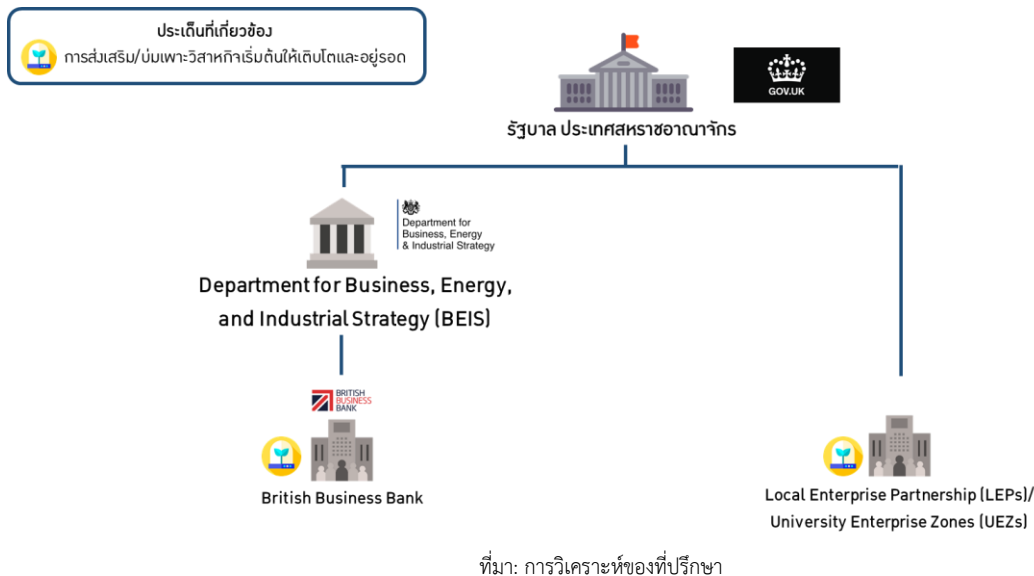
- สถาบันทางการเงิน *Shoko Chukin Bank* ภายใต้การร่วมทุนของรัฐบาลและ Small and Agency Medium Enterprises โดยมีเป้าหมายเพื่อสนับสนุนด้านการเงินแก่ธุรกิจ SME ตามแนวทางนโยบายของ Small and Medium Enterprise Agency

2) **Japan Finance Corporation** องค์กรมหาชนภายใต้การกำกับดูแลของรัฐบาล ทำหน้าที่สนับสนุนด้านการเงินให้แก่ SME และวิสาหกิจเริ่มต้นด้วยการให้สินเชื่อเงินกู้ และช่วยค้ำประกันเงินกู้ให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น

### 2.1.6 ประเทศสหราชอาณาจักร

ประเทศสหราชอาณาจักรมีจำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมด 5.82 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด ก่อให้เกิดการจ้างงานร้อยละ 60 ของการจ้างงานในประเทศ นอกจากนี้ประเทศสหราชอาณาจักรได้รับการจัดอันดับให้เป็นหนึ่งในประเทศที่เหมาะสมสำหรับการเริ่มทำธุรกิจมากที่สุดในโลก รัฐบาลจึงได้กำหนดเป้าหมายการใช้งบประมาณจำนวนมากในการสนับสนุน SME ผ่านทางห่วงโซ่อุปทานและมาตรการสนับสนุนต่าง ๆ ดังนั้นประเทศสหราชอาณาจักรจึงเป็นหนึ่งในประเทศต้นแบบที่น่าสนใจในการศึกษาแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ให้เติบโตและอยู่รอด โดยมีหน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

แผนภาพที่ 14 หน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศสหราชอาณาจักร



Department for Business, Energy, and Industrial Strategy (BEIS) รับผิดชอบการดำเนินงานส่งเสริม บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น โดยการควบคุมระเบียบข้อบังคับ และสนับสนุนภาคธุรกิจของประเทศ โดยมีหน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME คือ *British Business Bank* เป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ ภายใต้การกำกับดูแลของ Department for Business, Energy, and Industrial Strategy (BEIS) มีเป้าหมายในการสนับสนุนด้านเงินทุน และให้คำปรึกษาทางธุรกิจแก่ SME

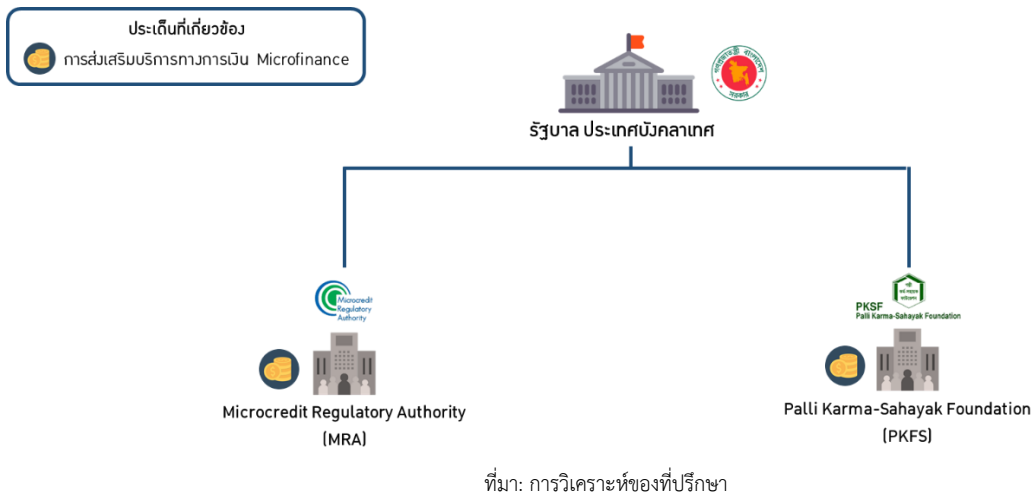
ทั้งนี้ ยังมีหน่วยงานและองค์กรท้องถิ่นอีกหลายหน่วยงาน มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจ เริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด อาทิ เทศบาลเมืองต่าง ๆ ให้การสนับสนุน SME และวิสาหกิจเริ่มต้นโดยตรง และโดยอ้อม ผ่านการสนับสนุนและร่วมมือกับองค์กรต่างๆในพื้นที่

- *Local Enterprise Partnerships (LEPs)* เป็น Consortium ระหว่างภาคเอกชน องค์กรภาครัฐ และมหาวิทยาลัยในท้องถิ่น ทำหน้าที่ในการกำหนดนโยบายพัฒนาธุรกิจในพื้นที่ จัดทำและสนับสนุนโครงการพัฒนาธุรกิจต่าง ๆ
- *University Enterprise Zones (UEZs)* มหาวิทยาลัยหรือสถาบันการศึกษาท้องถิ่น ซึ่งให้ความช่วยเหลือวิสาหกิจเริ่มต้นและ SME ด้วยการจัดตั้งโครงการพัฒนาทักษะต่าง ๆ การสนับสนุนด้านสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้องประชุม ห้องทดสอบปฏิบัติการ เป็นต้น

### 2.1.7 ประเทศบังคลาเทศ

ผู้ประกอบการ SME เป็นส่วนสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศบังคลาเทศ โดยสัดส่วนของธุรกิจในประเทศบังคลาเทศมากกว่าร้อยละ 99 เป็นธุรกิจ SME ซึ่งก่อให้เกิดการสร้างงานเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 80 ของการจ้างงานนอกภาคเกษตร ที่สำคัญ ระบบ Microfinance ของประเทศบังคลาเทศนั้นเป็นที่รู้จักมากที่สุดในโลกและเป็นต้นแบบให้กับ Microfinance ในประเทศต่างๆ ทั่วโลก อีกทั้ง ยังมีหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance โดยมีหน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 15 ตัวอย่างหน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศบังคลาเทศ



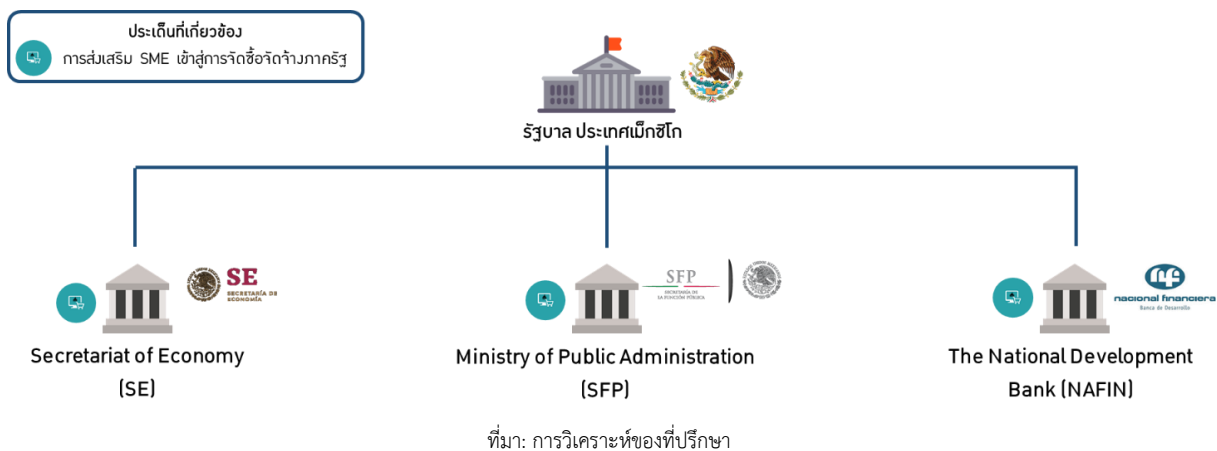
- 1) **Microcredit Regulatory Authority (MRA)** เป็นหน่วยงานกลางโดยภาครัฐ ทำหน้าที่กำกับการดำเนินงานของ Microfinance Institution ในประเทศบังคลาเทศ เช่น การกำหนดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดของสถาบันการเงิน การออกใบอนุญาตการประกอบธุรกิจ Microfinance Institution เป็นต้น

- 2) **Palli Karma-Sahayak Foundation (PKFS)** เป็นสถาบันทางการเงินซึ่งจัดตั้งโดยรัฐบาล ทำหน้าที่ในการสนับสนุนการดำเนินงานของ Microfinance Institution ด้วยการทำการ Refinance สินเชื่อ Microfinance และช่วย Microfinance Institution ในการเจรจาขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ Microfinance Institution ที่พบมากที่สุดในประเทศและถูกนำไปใช้เป็นต้นแบบทั่วโลก ได้แก่
- Grameen Bank เป็นองค์กรด้านการเงินที่เป็นต้นแบบของ Microfinance ทั่วโลก
  - Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)
  - Association for Social Advancement (ASA)

### 2.1.8 ประเทศเม็กซิโก

ประเทศเม็กซิโกเป็นประเทศที่มีแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่น่าสนใจ ทั้งนี้ผู้ประกอบการ SME ในประเทศเม็กซิโกมีจำนวนกว่า 4.2 ล้านราย สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 52 ของ GDP ก่อให้เกิดการจ้างงานคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 78 ของการจ้างงานในประเทศ ทั้งนี้ ประเทศเม็กซิโกมีหน่วยงานหลักที่ดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

แผนภาพที่ 16 ตัวอย่างหน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศเม็กซิโก



- 1) **Secretariat of Economy (SE)** มีพันธกิจในการกำหนดนโยบาย เพื่อการพัฒนานวัตกรรม ภาคการค้า และภาคการผลิต ของประเทศ รวมถึงการกำหนดนโยบายที่ส่งเสริม SME เข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยเฉพาะการส่งเสริมสินค้าที่เป็นนวัตกรรมของ SME
- 2) **Ministry of Public Administration (SFP)** ทำหน้าที่ในการกำจัดการทุจริตคอร์รัปชันที่เกิดขึ้นภายในประเทศ รวมถึงการเป็นหน่วยงานกลางในการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างให้กับหน่วยงานภาครัฐ ผ่านระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐออนไลน์ Compranet และเป็นหน่วยงานแต่งตั้งกลุ่ม Social Witnesses ในการทำหน้าที่ตรวจสอบกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- 3) **The National Development Bank (NAFIN)** หรือธนาคารแห่งชาติของประเทศเม็กซิโก ทำหน้าที่ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยอำนวยความสะดวกด้านการเงินให้แก่ภาค SME ผู้ประกอบการ

และภาคการลงทุนของประเทศ รวมถึงการสนับสนุนมาตรการทางการเงิน เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางธุรกิจ ให้แก่ SME ที่เป็นผู้จัดหาให้แก่ภาครัฐ

### 2.1.9 ประเทศเบลารุส

ธุรกิจ SME ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศเบลารุส โดยในปีพ.ศ. 2558 ประเทศเบลารุสมีสัดส่วนจำนวนธุรกิจของ SME คิดเป็นร้อยละ 76 ของจำนวนธุรกิจในประเทศ อย่างไรก็ตาม ประเทศเบลารุสมีสัดส่วนการจ้างงานในธุรกิจ SME คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 30 ของจำนวนการจ้างงานในประเทศ และธุรกิจ SME สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับประเทศได้เพียงร้อยละ 28 ของการสร้างมูลค่าเพิ่มของประเทศ รัฐบาลประเทศเบลารุสจึงเล็งเห็นความสำคัญและสนับสนุนการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME ทั้งนี้ ประเทศเบลารุสมีนโยบายหลักที่ดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

- 1) **The Government of Belarus (GOB)** รัฐบาลของประเทศเบลารุสมิบทบาทสำคัญในการผลักดันและขับเคลื่อนโครงการ เพื่อการยกระดับ SME ในประเทศ รวมถึงการกำหนดกรอบแนวทางการให้บริการที่ปรึกษาแก่ SME ในประเทศ
- 2) **Entrepreneurship Department of the Ministry of Economy (EDMoE)** องค์กรภายใต้ Ministry of Economy ของประเทศเบลารุส มีหน้าที่ในการกำกับดูแลโครงการพัฒนาระบบนิเวศของธุรกิจที่ปรึกษาทางธุรกิจของประเทศ

## 2.2 แนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด

ในการเริ่มต้นการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีทรัพยากรหรือทักษะในหลายด้านเพื่อสร้างการเติบโตและรักษาการอยู่รอดของกิจการ โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ยังขาดการศึกษา หรือผู้ประกอบการที่ไม่เคยประกอบธุรกิจมาก่อน ซึ่งยังขาดประสบการณ์ในการทำตลาด การพัฒนาสินค้าและบริการ รวมไปถึงการบริหารจัดการธุรกิจและการเงิน ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจที่เริ่มต้นขึ้นใหม่นั้น มีเพียงส่วนน้อยที่สามารถเติบโตและอยู่รอดในตลาดในได้ระยะยาว

ดังนั้น การที่หน่วยงานภาครัฐ มีแนวทางการส่งเสริมและยกระดับประคองวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ในช่วงแรก ผ่านกิจกรรมต่างๆ รวมไปถึงการกำหนดมาตรการทางภาษีที่เอื้อให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น นับเป็นปัจจัยสำคัญส่วนหนึ่งซึ่งส่งผลต่อการอยู่รอดของธุรกิจที่เริ่มต้นใหม่ ซึ่งมีตัวอย่างแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอดจากประเทศกรณีศึกษา แสดงรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

### 2.2.1 ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีการสนับสนุนผู้ประกอบการภาคธุรกิจที่มีความโดดเด่นในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เห็นได้จากการที่มีหน่วยงานภาครัฐระดับโลกมีสำนักงานประจำภูมิภาคอยู่ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นการสร้างสภาพแวดล้อมที่เป็นส่วนหนึ่งในการส่งเสริมธุรกิจ SME ให้ได้รับการถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์ที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ และจากสภาพแวดล้อมดังกล่าว ยังเป็นปัจจัยหนึ่งที่ดึงดูดให้มีผู้สนใจตั้งธุรกิจใหม่ขึ้นใน

ประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งภาครัฐได้เห็นถึงความสำคัญของการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง

นอกจากนี้การเริ่มต้นประกอบกิจการในประเทศสิงคโปร์มีขั้นตอนที่ไม่ซับซ้อน มีความรวดเร็ว และมีค่าใช้จ่ายไม่สูงมากนัก จึงทำให้ประเทศสิงคโปร์ถูกจัดให้เป็นประเทศอันดับ 2 ของโลกในด้านความง่ายในการทำธุรกิจ โดยมุ่งเน้นประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ผ่านการใช้ระบบดิจิทัลเข้ามาสนับสนุนในเกือบทุกกระบวนการที่ต้องติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งส่งผลให้การดำเนินการทำธุรกิจต่างๆ มีขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยากและลดระยะเวลาการดำเนินงานได้เป็นอย่างดี

ส่วนมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ รัฐบาลสิงคโปร์ได้จัดทำโครงการ Startup SG เพื่อเป็นโครงการหลักในการสนับสนุนการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างรอบด้าน ตั้งแต่การจับคู่กับหน่วยงานสนับสนุนเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ การสนับสนุนทางการเงิน การสนับสนุนด้านพื้นที่ การดึงดูดทรัพยากรบุคคลากรที่มีความสามารถ รวมไปถึงมาตรการลดหย่อนทางภาษีให้กับนักลงทุนที่ร่วมลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น โดย Enterprise Singapore เป็นหน่วยงานหลักในการรับผิดชอบดำเนินงาน ซึ่งโครงการ Startup SG ประกอบไปด้วย 9 โครงการย่อย ดังนี้

1. Startup SG Founder สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น โดยการจับคู่กับพี่เลี้ยงและมอบเงินทุนให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีแนวคิดธุรกิจแปลกใหม่และสร้างสรรค์
2. Startup SG Tech มอบทุนให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นเพื่อส่งเสริมกระบวนการนำเทคโนโลยีเข้าสู่ตลาด
3. Startup SG Talent สร้างสภาพแวดล้อมที่สามารถดึงดูดบุคลากรมากความสามารถจากทั่วโลก
4. Startup SG Network แพลตฟอร์มออนไลน์เชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นเข้ากับผู้ประกอบการ นักลงทุน และหน่วยงานด้านการบ่มเพาะ
5. Startup SG Accelerator สนับสนุนหน่วยงานบ่มเพาะวิสาหกิจด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนา ออกแบบโครงการของหน่วยงาน ค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบางส่วน และให้ความช่วยเหลืออื่น ๆ ที่ไม่เป็นตัวเงิน
6. Startup SG Infrastructure เป็นพื้นที่ Community ให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีพื้นที่ในการทดลองและเติบโต
7. Startup SG Loan สินเชื่อสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นโดยมี Enterprise Singapore เข้ามาช่วยรับความเสี่ยงจากสถาบันการเงินที่เข้าร่วม
8. Startup SG Equity การร่วมลงทุนของ Enterprise Singapore กับธุรกิจร่วมลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นที่เกี่ยวข้องนวัตกรรมและทรัพย์สินทางปัญญา
9. Startup SG Investor มาตรการลดหย่อนภาษีให้กับนักลงทุน ธุรกิจร่วมลงทุนและกองทุนต่าง ๆ ที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศสิงคโปร์ โดยนักลงทุนสามารถลดภาษีได้สูงสุด 250,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 5,600,000 บาท)<sup>1</sup> เมื่อลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น

<sup>1</sup> การแปลงค่าเป็นเงินบาทในรายงานฉบับนี้ เป็นการเปรียบเทียบ โดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนของธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 4 มิถุนายน พ.ศ. 2563

สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ ได้นำเสนอรายละเอียดโครงการสำคัญที่มุ่งเน้นการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นใน 4 โครงการ ที่เกี่ยวข้องกับการบ่มเพาะ การให้ทุนสนับสนุนธุรกิจ รวมถึงการสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน ทั้งในเชิงพื้นที่ และเครือข่ายออนไลน์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 1) Startup SG Founder

สำหรับการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในส่วนแรก เป็นการสนับสนุนเงินทุนตั้งต้นธุรกิจควบคู่กับการบ่มเพาะวิสาหกิจผ่านระบบพี่เลี้ยง ซึ่งการสนับสนุนนี้ให้ความสำคัญกับกลุ่มวิสาหกิจที่มีแนวคิดธุรกิจที่น่าสนใจและเริ่มประกอบกิจการเป็นครั้งแรก ซึ่ง Enterprise Singapore มอบทุนให้กับวิสาหกิจในกลุ่มนี้ จำนวนเงินสูงสุด 30,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 670,000 บาท) สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการพัฒนาธุรกิจ อาทิ ค่าจ้างพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าอุปกรณ์ โดยวิสาหกิจเริ่มต้นจะต้องหาเงินมาร่วมลงทุนเป็นจำนวน 1 ดอลลาร์สิงคโปร์ ต่อเงินทุนจำนวน 3 ดอลลาร์สิงคโปร์จาก Enterprise Singapore

วิสาหกิจเริ่มต้นที่มีสิทธิ์ในการขอรับทุนตั้งต้นธุรกิจนี้ ต้องเป็นธุรกิจที่มีสัญชาติสิงคโปร์หรือเป็นผู้อยู่อาศัยถาวรที่ต้องการประกอบกิจการครั้งแรก โดยเป็นผู้ประกอบการใหม่ที่ถือหุ้นขั้นต่ำร้อยละ 30 โดยมีกำหนดการยื่นขอทุนภายใน 6 เดือนหลังการจดทะเบียนบริษัท และไม่เคยได้รับเงินสนับสนุนแนวคิดธุรกิจจากหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานอื่นมาก่อน ทั้งนี้ Enterprise Singapore ไม่ให้ทุนสนับสนุนแก่ธุรกิจประเภท ร้านอาหาร ภัตตาคาร สถานบันเทิงกลางคืน เลานจ์ บริษัทตัวแทน และร้านตุ๊กตง

สำหรับขั้นตอนการยื่นคำขออนุมัติ ผู้ประกอบการต้องดำเนินการที่หน่วยงานบ่มเพาะวิสาหกิจที่เป็น Accredited Mentor Partners (AMPs) ที่ได้รับการคัดเลือกจาก Enterprise Singapore ซึ่งเกณฑ์การคัดเลือก AMPs นั้น Enterprise Singapore คัดเลือกจากคุณภาพของการบ่มเพาะ คุณภาพของคณะบริหาร คุณภาพของโครงการ และความยั่งยืนขององค์กร โดยประเมินจากประวัติการบ่มเพาะวิสาหกิจ คุณภาพของพี่เลี้ยง และการเข้าถึงเงินทุนและตลาด

ลำดับขั้นตอนการดำเนินงานของโครงการ Startup SG Founder มีดังนี้

- 1) ผู้ประกอบการสมัครเข้ารับการเลือกกับ AMPs พร้อมเสนอแนวคิดธุรกิจ
- 2) AMPs ประเมินและคัดเลือกผู้สมัครที่ผ่านเกณฑ์
- 3) AMPs ช่วยผู้สมัครที่ผ่านการคัดเลือก ในการปรับปรุงแผนธุรกิจ และกำหนด Milestone ของธุรกิจที่เหมาะสม อย่างเป็นขั้นเป็นตอนตามช่วงเวลาภายใน 12 เดือนของโครงการ
- 4) AMPs และ Enterprise Singapore ทำการประเมินและคัดเลือกผู้สมัครโดยพิจารณาจากความแปลกใหม่ของแนวคิดการจัดทำแผนธุรกิจเป็นหลัก
- 5) ผู้สมัครที่ผ่านการคัดเลือกได้รับบริการพี่เลี้ยงและความช่วยเหลืออื่น ๆ จาก AMP เป็นระยะเวลา 12 เดือน ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ใน Milestone แต่ละขั้น จึงจะได้รับทุนเป็นงวดตามที่กำหนดไว้ใน Milestone

ทั้งนี้ โครงการ Startup SG Founder เป็นการคัดกรองกิจการที่มีพื้นฐานที่ดี และมีแนวคิดสร้างสรรค์สามารถต่อยอดมูลค่าทางเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศได้ โดยหน่วยงาน Enterprise Singapore และ AMPs เป็น 2 หน่วยงานสำคัญที่นำมุมมองสถานการณ์และช่องว่างในการพัฒนาธุรกิจในภาพรวมของประเทศมาคัดเลือก

ธุรกิจที่มาต่อยอด และเติมเต็มช่องว่างของอุตสาหกรรมในภาพรวมได้ รวมไปถึง AMPs ที่นำมามุมมองดังกล่าวมาใช้ในการบ่มเพาะ ให้คำแนะนำ แก่วิสาหกิจเริ่มต้นผ่านโครงการนี้ ซึ่งเป็นโครงการที่มีระยะเวลา 1 ปี ทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นเห็นภาพรวมการดำเนินธุรกิจในแต่ละช่วงเวลา ส่งผลให้วิสาหกิจเริ่มต้นเข้าใจถึงสถานการณ์ รูปแบบการทำงาน และแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น อันจะส่งผลให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้ในระยะยาว

## 2) Startup SG Equity

เป็นโครงการร่วมลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นจากรัฐบาลและนักลงทุนอิสระ โดยมี SEEDS Capital ซึ่งเป็นหน่วยงานลงทุนของ Enterprise Singapore และบริษัท SGInnovate บริษัทเอกชนซึ่งมีรัฐบาลเป็นเจ้าของ เป็นหน่วยงานจัดการกองทุนในโครงการโดยโครงการนี้มีกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม คือ 1) วิสาหกิจเริ่มต้นในเทคโนโลยีทั่วไป (General Tech) และ 2) วิสาหกิจเริ่มต้นในเทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech) ซึ่งหมายถึงธุรกิจในกลุ่มการผลิตขั้นสูง (Advanced Manufacturing) ผลิตภัณฑ์ชีวเภสัชศาสตร์ และเทคโนโลยีทางการแพทย์ (PharmBio/MedTech) และเทคโนโลยีด้านการเกษตรและอาหาร (Agri-food tech) ซึ่งเป็นกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับประเทศได้เป็นอย่างมาก ซึ่งการสนับสนุนเงินลงทุนให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นทั้ง 2 กลุ่ม มีเงื่อนไขดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4 เงื่อนไขการสนับสนุนการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น กลุ่มที่สร้างมูลค่าเพิ่ม ในประเทศสิงคโปร์

ประเภท วิสาหกิจเริ่มต้น	สัดส่วนการลงทุนระหว่างภาครัฐต่อนักลงทุน	
	7:3	1:1
General Tech	การลงทุนไม่เกิน 250,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 5,600,000 บาท)	การลงทุนในช่วง 250,000 – 2,000,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 5,600,000 – 45,000,000 บาท)
Deep Tech	การลงทุนไม่เกิน 500,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 11,000,000 บาท)	การลงทุนในช่วง 500,000 – 4,000,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 11,000,000 – 89,000,000 บาท)

ที่มา: Enterprise Singapore

สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้จะต้องเป็นธุรกิจที่ประกอบกิจการอยู่ในประเทศเป็นหลัก มีทุนชำระแล้วไม่ต่ำกว่า 50,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 1,100,000 บาท) มีอายุไม่เกิน 5 ปี ไม่เป็นกิจการร่วมค้าหรือบริษัทลูก ซึ่งต้องมีสินค้า/บริการที่ใช้นวัตกรรมรวมถึงได้รับการขึ้นทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา ที่มีศักยภาพในการเติบโตและเข้าสู่ตลาดโลก ทั้งนี้ บริษัทต้องไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจการพนัน ผลิตภัณฑ์ยาสูบ หรือธุรกิจอื่น ๆ ที่ผิดกฎหมายและขัดต่อประโยชน์สาธารณะ

เมื่อวิสาหกิจเริ่มต้นมีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ดังกล่าวแล้ว ต้องดำเนินการหานักลงทุนอิสระที่มีคุณสมบัติในการช่วยเหลือการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น โดยต้องมีประสบการณ์ในการบริหาร มีเครือข่ายทางธุรกิจ และความเชี่ยวชาญทางเทคนิค พร้อมทั้งมีเงินที่สามารถนำไปลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างน้อย 50,000 ดอลลาร์สิงคโปร์



(ประมาณ 1,100,000 บาท) ต่อวิสาหกิจ มายืนสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยการเตรียมเอกสารบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) พร้อมเอกสารประกอบ ได้แก่ แผนธุรกิจ งบการเงิน ข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทที่จดทะเบียนในสิงคโปร์ (Business ARCA) และข้อมูลอย่างคร่าวๆของนักลงทุนอิสระ เพื่อส่งอีเมลล์และเอกสารไปที่ SEEDS Capital และ SGInnovate เพื่อพิจารณาอนุมัติ

โดยหลังจากเริ่มลงทุน SEEDS Capital จะมีสถานะเป็นผู้สังเกตการณ์ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท เข้าร่วมการประชุมผู้ถือหุ้น และทำการติดต่อกับคณะผู้บริหารอย่างต่อเนื่อง และยังให้ความช่วยเหลือต่าง ๆ อาทิ การให้คำปรึกษา ทั้งนี้ SEEDS Capital จะลงทุนในวิสาหกิจเป็นระยะเวลา 5-7 ปี

ในโครงการนี้จะเห็นได้ว่า ประเทศสิงคโปร์ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนธุรกิจที่มีมูลค่าเพิ่มสูงผ่านการร่วมลงทุนควบคู่กับนักลงทุนอิสระ ซึ่งสนับสนุนให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสร้างภาพลักษณ์ในการเป็นประเทศที่มีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีเป็นอย่างมาก

### 3) Startup SG Network (SSN)

เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์เชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นเข้ากับผู้ประกอบการ นักลงทุน และหน่วยงานด้านการบ่มเพาะ ส่งผลให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถสร้างพันธมิตรหรือเครือข่ายทางธุรกิจ และเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากนักลงทุนที่อยู่ในเครือข่ายแพลตฟอร์มออนไลน์นี้ได้ โดยปัจจุบัน มีจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นบนแพลตฟอร์ม 3,181 ราย นักลงทุนหรือกองทุน 384 ราย และหน่วยงานด้านการบ่มเพาะ SME อีก 124 ราย

ผู้ใช้งานสามารถลงทะเบียนเริ่มต้นการใช้งานผ่านระบบได้โดยตรง และเมื่อเข้าสู่ระบบนี้แล้วสามารถค้นหาบริษัทที่ตรงกับความต้องการด้วยการใช้การคัดกรองข้อมูลต่าง ๆ อาทิ Investment Stage ขนาดพอร์ตการลงทุน จำนวนเงิน ประเภทอุตสาหกรรม ยิ่งไปกว่านั้น SSN ยังมีการใช้เทคโนโลยี Machine Learning เพื่อแนะนำบริษัทที่มีความเป็นไปได้ที่จะมาเป็นคู่ค้าทางธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถทำการ Pitching และอัปโหลด Pitch Material บนแพลตฟอร์มเพื่อหาเงินทุนจากนักลงทุน ซึ่งนักลงทุนบนแพลตฟอร์มมีอย่างหลายประเภท ทั้งแพลตฟอร์ม Crowdfunding ธุรกิจเงินร่วมลงทุน Angel Investor สถาบันอุดมศึกษา เป็นต้น

ทั้งนี้ SSN เป็นโครงการที่สนับสนุนโครงการ Startup SG Founder และ Startup SG Equity ในข้างต้น ซึ่งวิสาหกิจเริ่มต้นต้องหาหน่วยงานบ่มเพาะ หรือนักลงทุนอิสระที่สนใจลงทุนในธุรกิจของตน เพื่อร่วมขอเงินลงทุนจากภาครัฐ ซึ่งแพลตฟอร์มนี้เป็นการสนับสนุนในวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้อย่างสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ วิสาหกิจเริ่มต้นอื่นๆ ยังสามารถใช้แพลตฟอร์มนี้เป็นตัวกลางในการสร้างเครือข่าย และเชื่อมโยงธุรกิจกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นประโยชน์ในการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในระยะยาวได้อีกด้วย

### 4) Startup SG Infrastructure

โครงการก่อตั้งพื้นที่ศูนย์รวมการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น หน่วยงานด้านการบ่มเพาะธุรกิจ และนักลงทุน บนพื้นที่ที่เรียกว่า LanchPad มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อการสร้างสภาพแวดล้อมและบรรยากาศที่เอื้อในการเริ่มต้นธุรกิจ การสนับสนุนให้เกิดการแบ่งปันความรู้ ความช่วยเหลือ และความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นและองค์กรอื่นๆ การดำเนินงานโครงการ LaunchPad อยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดย JTC Corporation ซึ่งเป็นบริษัท

พัฒนาและจัดการนิคมอุตสาหกรรมของรัฐบาล โดยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานด้านการพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และการวิจัย ภายใต้ความร่วมมือกับ Enterprise Singapore

ปัจจุบัน มี LaunchPad ตั้งอยู่บน 2 พื้นที่ คือ LaunchPad @one-north และ LaunchPad @Jurong Innovation District ทั้ง 2 แห่งตั้งอยู่ใกล้กับ Knowledge-based Company สถาบันเทคโนโลยี สถาบันอุดมศึกษา บริษัทข้ามชาติ SME และย่านการค้า ซึ่งวิสาหกิจเริ่มต้นสามารถสร้างความเชื่อมโยงทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการในพื้นที่นั้นได้ โดยภายในโครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย อาทิ ห้องประชุม จุดนัดพบ Event Hall สนามกีฬา และศูนย์อาหาร นอกจากนี้ยังมีการจัดกิจกรรมต่างๆ อาทิ การให้ความรู้ และการประชาสัมพันธ์วิสาหกิจ เริ่มต้น รวมประมาณ 20 กิจกรรมต่อเดือน ปัจจุบันมีวิสาหกิจเริ่มต้นกว่า 800 บริษัท และหน่วยงานหรือองค์กร สนับสนุนอื่น ๆ อีก 50 รายอยู่ในโครงการ

การจัดตั้งพื้นที่ LaunchPad ของประเทศสิงคโปร์นี้ มีส่วนช่วยให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีโอกาสในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ระหว่างผู้ประกอบการเอง สถาบันการศึกษา รวมไปถึงโอกาสในการร่วมธุรกิจกับบริษัทข้ามชาติ ซึ่งเป็น ส่วนหนึ่งในการสนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจได้ต่อไป

จากตัวอย่างโครงการสำคัญในการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด ของประเทศสิงคโปร์ จะเห็นได้ว่า ประเทศสิงคโปร์ให้ความสำคัญกับการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด เป็น อย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนงบประมาณในการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นทั้งในด้านการให้ความรู้ คำแนะนำ ด้านการดำเนินธุรกิจผ่านหน่วยงานบ่มเพาะ เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีทักษะความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่าง เข้มแข็งในระยะยาว การร่วมลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพและมีมูลค่าเพิ่มสูง ผ่านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ที่เป็นระบบและมีความพร้อมในการสนับสนุนความสะดวกของการเริ่มธุรกิจของผู้ประกอบการทั้งในด้านสถานที่ พื้นที่ ระบบออนไลน์สนับสนุน โดยมีความร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกภาคส่วน เพื่ออำนวยความสะดวกและ สนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพในทุกขั้นตอน ซึ่งประเด็นสำคัญในการ ส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นของประเทศสิงคโปร์นี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องพิจารณาถึงการดำเนินงานในภาพรวมที่มี การสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างครบวงจรเป็นสำคัญ

## 2.2.2 ประเทศญี่ปุ่น

ถึงแม้จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นภายในประเทศญี่ปุ่นจะมีจำนวนไม่มากจากสถานการณ์การเข้าสู่สังคมผู้สูงวัย ของประเทศญี่ปุ่น แต่ในช่วงที่ผ่านมารัฐบาลได้เริ่มตระหนักเห็นถึงความสำคัญของวิสาหกิจเริ่มต้น และได้มี การกำหนดนโยบายพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น โดยในปี พ.ศ. 2556 ได้มีการจัดตั้ง Startup City Promotion Consortium เป็นการสร้างความร่วมมือระหว่างองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในภูมิภาคต่าง ๆ เพื่อแบ่งปันความรู้เกี่ยวกับ วิธีการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น และในปี พ.ศ. 2557 ภูมิภาคคันไซ เมืองโตเกียว และเมืองฟูกูโอกะได้ถูกจัดให้เป็นเขต พิเศษยุทธศาสตร์แห่งชาติเพื่อส่งเสริมการแข่งขันในด้านอุตสาหกรรมในระดับนานาชาติด้วยการพัฒนานวัตกรรมและ วิสาหกิจเริ่มต้น นอกจากนี้ประเทศญี่ปุ่นยังเป็นประเทศที่ขึ้นชื่อในด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และยังมี มหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยอีกเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศญี่ปุ่นมีการพัฒนา อย่างต่อเนื่อง

รัฐบาล องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ภาคเอกชน และมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ได้มีการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นด้วยการกำหนดนโยบาย จัดกิจกรรม และโครงการต่าง ๆ ตามความเชี่ยวชาญขององค์กร ซึ่งรายละเอียดของโครงการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นที่น่าสนใจในประเทศญี่ปุ่น มี 2 โครงการ ดังนี้

### 1) Osaka Startup Ecosystem Consortium

ในปี พ.ศ. 2562 องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในภูมิภาค Kansai องค์กรในภาคการศึกษา และภาคเอกชนได้มีการจัดตั้งกลุ่ม (Consortium) ขึ้นมาโดยมีจุดประสงค์คือการส่งเสริมการประสานงานระหว่างองค์กร เพื่อยกระดับคุณภาพของระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้นในจังหวัด Osaka และภูมิภาค Kansai ซึ่งสมาชิกของ Consortium มีการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นโดยมีองค์กรที่เกี่ยวข้องใน 6 ส่วน ดังนี้

1. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ได้แก่ เทศบาลเมือง Osaka จังหวัด Osaka และเทศบาลเมือง Sakai องค์กรเหล่านี้มีการให้ความช่วยเหลือกับวิสาหกิจเริ่มต้นต่าง ๆ ผ่านการสนับสนุนด้านการเงิน การบ่มเพาะวิสาหกิจ การให้ความรู้ที่จำเป็นในการประกอบธุรกิจ รวมไปถึงการพัฒนาพื้นที่ Osaka Innovation Hub ซึ่งเป็น Startup Community ทำหน้าที่จัดกิจกรรมต่าง ๆ มากกว่า 250 กิจกรรมต่อปี เพื่อเชื่อมต่อวิสาหกิจเริ่มต้น เข้ากับนักลงทุน บริษัท และมหาวิทยาลัย อาทิ งาน Get In the Ring ซึ่งเป็นงาน Pitch Event ระดับนานาชาติ หรืองาน Hack Osaka ซึ่งเป็นงานประชุมนานาชาติเกี่ยวกับนวัตกรรม
2. สหพันธ์และสมาคมต่าง ๆ ในพื้นที่ ได้แก่ Kansai Economic Federation, Osaka Chamber of Commerce and Industry และ Kansai Association of Corporate Executives มีการช่วยเหลือวิสาหกิจเริ่มต้นผ่านการเชื่อมโยงเครือข่ายบริษัทและองค์กรต่าง ๆ รวมถึงการจัดกิจกรรมพาวิสาหกิจเริ่มต้นไปเยี่ยมชมบริษัทในต่างประเทศ
3. มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษา อาทิ Osaka University, Osaka Prefecture University, Kindai University, Ritsumeikan University มีการให้การสนับสนุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น ด้วยการให้ความรู้ พัฒนาความเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษา จัดสถานที่สำหรับการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น และการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม
4. สถาบันการเงิน อาทิ Senshu Ikeda Bank, Mizuho Bank, MUFG Bank, Daiwa Securities, Japan Finance Corporation สนับสนุนด้านการให้สินเชื่อแก่วิสาหกิจเริ่มต้น ควบคู่กับการให้คำปรึกษาด้านการเงิน โดยให้ความสำคัญกับธุรกิจที่มีแนวคิดแปลกใหม่ พร้อมทั้งมีทุนสนับสนุนงานวิจัยของผู้ประกอบการ และนอกจากนี้ ยังมีการจัดกิจกรรมเพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นได้มีโอกาสแนะนำเสนอแผนธุรกิจแก่นักลงทุนอีกด้วย
5. องค์กรให้คำปรึกษา (Advisory) ได้แก่ National Center for Industrial Property Information and Training, New Energy and Industrial Technology Development Organization, Japan External Trade Organization, Sakai Business Incubation และ Deloitte ให้ความช่วยเหลือกับวิสาหกิจเริ่มต้น ผ่านการให้คำแนะนำด้านการพัฒนาธุรกิจ ทั้งด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการด้วย

เทคโนโลยี การหานักลงทุนต่างชาติและการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ รวมไปถึงความรู้พื้นฐานในการประกอบธุรกิจ

- นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ORIX Real Estate และ Hankyu Hanshin Properties เป็นหน่วยงานที่สนับสนุนการออกแบบและพัฒนาพื้นที่สำหรับการบ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งมีการพัฒนาพื้นที่ Global Venture Habitat #5 ซึ่งเป็นพื้นที่สำนักงานสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นได้เข้ามาใช้งานโดยมีค่าใช้จ่ายต่ำ และศูนย์การเรียนรู้ Knowledge Capital ซึ่งใช้ในการจัดกิจกรรมต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการ

จากการส่งเสริมและพัฒนาพื้นที่สำหรับการสนับสนุนการประกอบธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นในญี่ปุ่นนี้ เห็นได้ชัดว่า เกิดขึ้นจากความร่วมมือกันของเครือข่ายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยให้การสนับสนุนในปัจจุบันสำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจอย่างรอบด้าน ทั้งด้านการพัฒนาทักษะความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้าและบริการผ่านสถาบันการศึกษาและหน่วยงานให้คำปรึกษา การสนับสนุนด้านการเงิน การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ รวมไปถึงการพัฒนาพื้นที่ให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีการรวมกลุ่มและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างธุรกิจ ซึ่งจะเกิดเป็นเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจต่อไปในอนาคตได้อีกทางหนึ่ง

## 2) Consulting-based Learning for ASEAN SME (COBLAS)

COBLAS เป็นหลักสูตรส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการที่น่าสนใจของ Waseda University มีแนวคิดริเริ่มจาก Dr. Takeru Ohe ซึ่งเป็นอาจารย์ประจำ Waseda University และได้รับทุนสนับสนุนจาก Japan-ASEAN Integration Fund (JAIF) เป้าหมายของหลักสูตรนี้คือการส่งเสริมความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ SME นักศึกษา และมหาวิทยาลัย/อาจารย์

แนวทางหลัก (Key Concept) ในการดำเนินการคือการนำหลักสูตรการเรียนรู้ของผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Education) มาประยุกต์ใช้กับการเรียนในมหาวิทยาลัย ซึ่งนักศึกษาในหลักสูตรจะเปรียบเสมือนที่ปรึกษาทางธุรกิจ (Business Consultant) ให้กับ SME และแนวทางการสอนของอาจารย์จะเน้นการปฏิบัติจริง (Action Learning) ตามแนวคิด “Learning from helping” มากกว่าทฤษฎี

หลักสูตรนี้มีผลทางบวกกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศญี่ปุ่นเนื่องจากวิสาหกิจเริ่มต้นซึ่งเป็นกลุ่ม SME ที่มีขาดองค์ความรู้ที่จะนำไปใช้การพัฒนาธุรกิจ จะได้รับคำปรึกษา ได้วิธีแก้ปัญหาจากผู้ที่มีองค์ความรู้ความเชี่ยวชาญ และนอกจากนี้ยังเป็นการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีประสบการณ์

ทั้งนี้ โครงสร้างของ COBLAS ประกอบไปด้วย 3 ส่วนหลัก ได้แก่ นักศึกษา ผู้ประกอบการ SME และมหาวิทยาลัย โดยแต่ละส่วนจะมีหน้าที่รับผิดชอบที่แตกต่างกัน ดังนี้

- 1) นักศึกษา ในฐานะของที่ปรึกษาธุรกิจของ SME จะได้เรียนรู้จากการดำเนินธุรกิจจริง ภายใต้การให้คำแนะนำและดูแลของอาจารย์ในมหาวิทยาลัย และสามารถนำความรู้ที่ได้จากการเรียนและทฤษฎีต่าง ๆ ในห้องเรียนไปปรับใช้เพื่อการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจในท้องถิ่น และสามารถนำความรู้ การแก้ปัญหา และการปรับปรุงพัฒนาธุรกิจที่ได้จากการเข้าร่วมหลักสูตรไปปรับใช้กับธุรกิจในอนาคตได้

2) ผู้ประกอบการ SME ผู้ซึ่งได้รับคำปรึกษาสามารถปรับปรุง แก้ไขปัญหาและพัฒนาการประกอบธุรกิจของตนผ่านการให้ความช่วยเหลือจากนักศึกษาและอาจารย์ในมหาวิทยาลัยที่มีความเชี่ยวชาญโดยปราศจากค่าใช้จ่าย และยังส่งผลให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างสถาบันการศึกษากับภาคเอกชนมากขึ้น

3) มหาวิทยาลัย โดยอาจารย์ผู้เชี่ยวชาญจะมีส่วนในการให้ความรู้แก่นักศึกษาผ่านการส่งเสริมและสนับสนุนนักศึกษาในการช่วยเหลือ SME ผ่านการปฏิบัติจริง นอกเหนือจากการสอนในห้องเรียน และเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างภาคการศึกษาและภาคเอกชนให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น

โดยวิธีการที่ใช้ในการวิเคราะห์ธุรกิจของหลักสูตร COBLAS เพื่อให้การช่วยเหลือ SME เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพที่สุดประกอบด้วย 9 วิธีการ ประกอบด้วย 1) การจัดทำ Business Model 2) SWOT Analysis 3) PEST Analysis 4) Five Forces Analysis 5) Cross SWOT Analysis and Action Plan 6) Attribute Map 7) Consumption Chain 8) Business Model One (BMO) และ 9) Reverse Financials หลักสูตรดังกล่าวมีเป้าหมายในการส่งเสริม SME ให้มากที่สุด โดยมีเป้าหมายในการสร้างความร่วมมือกับสถาบันอื่น ๆ ในภูมิภาคอาเซียน เพื่อนำหลักสูตรไปปรับใช้ และช่วยกันพัฒนา SME ในภูมิภาคให้เข้มแข็งยิ่งขึ้นต่อไป

นอกจากนี้ ยังมีนโยบายการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นของหน่วยงานภาครัฐในด้านการสนับสนุนทางการเงิน และมาตรการทางภาษี เพิ่มเติม ดังนี้

#### 1) การสนับสนุนด้านการเงิน

รัฐบาลญี่ปุ่นมีการมอบเงินอุดหนุนให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Subsidy) ช่วยเหลือค่าใช้จ่ายบางส่วนสำหรับการซื้ออุปกรณ์ ซื้อเครื่องจักร และค่าใช้จ่ายในการขยายตลาด โดยมีเงื่อนไขคือวิสาหกิจเริ่มต้นจะต้องสร้างการจ้างงานอย่างน้อยหนึ่งตำแหน่งในช่วงระยะเวลาของโครงการ และเงินอุดหนุนสำหรับผู้เริ่มประกอบวิสาหกิจวัยกลางคนและวัยชรา (Lifelong Support Startup Subsidy) โดยช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในเริ่มต้นธุรกิจและ ค่าใช้จ่ายสำหรับการหาและจ้างแรงงาน

Japan Finance Corporation (JFC) มีการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นด้วยการให้สินเชื่อที่ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกันและผู้ค้ำประกัน นอกจากนี้ JFC ยังมีการให้สินเชื่อรูปแบบพิเศษและช่วยค้ำประกันสินเชื่อให้กับ SME ที่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกและสภาวะวิกฤต ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความเปราะบางกว่ากลุ่มอื่น

#### 2) มาตรการทางด้านภาษี

รัฐบาลมีการใช้เครื่องมือทางภาษีเพื่อกระตุ้นการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น โดย Angel Investor ที่ถือหุ้นของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าเงื่อนไขอย่างน้อย 3 ปี จะได้รับการยกเว้นภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์ และยังมีมาตรการกระตุ้นการลงทุนจากบริษัททั่วไป โดยบริษัทที่ลงทุนผ่าน Venture Fund ที่ได้รับการรับรองจากรัฐบาลภายใต้กฎหมาย Industrial Competitiveness Enhancement Act จะสามารถกำหนดเงินทุนชั่วคราวสำหรับผลขาดทุน (Provisional funding for loss) ได้ถึงร้อยละ 50 ของจำนวนเงินที่ลงทุน และจัดให้เงินทุนชั่วคราวดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัทได้ ส่งผลให้ต้องจ่ายภาษีน้อยลง

จากโครงการสำคัญและนโยบายการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นของประเทศญี่ปุ่นนี้ เน้นการดำเนินงานผ่านเครือข่ายความร่วมมือต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งหน่วยงานในเชิงพื้นที่ และสถาบันการศึกษา ซึ่งหน่วยงานเชิงพื้นที่ เป็นหน่วยงานที่อยู่ใกล้ชิดกับผู้ประกอบการ มีความเข้าใจในสถานการณ์และบริบทแวดล้อมในเชิงพื้นที่ ทำให้สามารถให้คำแนะนำต่างๆ แก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้ตรงตามความต้องการมากกว่าการดำเนินงานโดยหน่วยงานส่วนกลาง ส่วนสถาบันการศึกษา ซึ่งเป็นหน่วยงานพื้นฐานในการให้ความรู้และแนวทางการเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่ระดับมหาวิทยาลัย ซึ่งมีผลให้ประชาชนของประเทศญี่ปุ่นส่วนมากมีความเข้าใจพื้นฐานในการประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี อีกทั้งสถาบันการศึกษายังเป็นแหล่งเรียนรู้และพัฒนาในด้านต่างๆ ที่สามารถเชื่อมโยงองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรมมายังผู้ประกอบการ ส่งผลให้เกิดธุรกิจใหม่ รวมถึง สินค้า/บริการในรูปแบบใหม่ได้อีกทางหนึ่งด้วย

### 2.2.3 ประเทศสหราชอาณาจักร

ประเทศสหราชอาณาจักรเป็นหนึ่งในประเทศที่มีระบบนิเวศของวิสาหกิจเริ่มต้นที่ดีที่สุดในโลก เนื่องจากเป็นศูนย์กลางการค้าการเงิน นวัตกรรมชั้นนำ บริษัทรายใหญ่ บุคลากรศีกยภาพสูง มหาวิทยาลัยระดับโลก ทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและสร้างเครือข่ายกับวิสาหกิจ บริษัท และองค์กรต่าง ๆ ได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้รัฐบาลสหราชอาณาจักรและหน่วยงานปกครองท้องถิ่นยังได้มีมาตรการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างรอบด้าน อาทิ การให้เงินทุนหรือช่วยในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ให้คำปรึกษา ให้บริการพี่เลี้ยง สร้างเครือข่ายธุรกิจ ซึ่งรัฐบาลกลางได้มีการรวบรวมข้อมูลโครงการส่งเสริมทั้งหมดของหน่วยงานต่าง ๆ ทั่วประเทศไว้ในเว็บไซต์ GOV.UK ทำให้วิสาหกิจสามารถค้นหาและเข้าถึงโครงการส่งเสริมได้อย่างง่ายดาย โดยตัวอย่างโครงการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นที่น่าสนใจในประเทศสหราชอาณาจักรมี 3 โครงการ ดังนี้

#### 1) Start Up Loan

โครงการสินเชื่อเงินกู้ของรัฐบาล ดำเนินการโดยองค์กร Start Up Loans ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ British Business Bank สินเชื่อ Start Up Loan เป็นสินเชื่อส่วนบุคคลสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มทำธุรกิจหรือเพิ่งประกอบกิจการไม่เกิน 24 เดือน โดยไม่ต้องมีทรัพย์สินค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน ซึ่งผู้ขอสินเชื่อต้องเป็นผู้อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจในประเทศสหราชอาณาจักร ที่มีอายุมากกว่าหรือเท่ากับ 18 ปี และไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนจากแหล่งอื่นได้ (ใช้วิธี Self-Declaration) โดยผ่านการประเมินเครดิต และมีความสามารถในการชำระหนี้

สินเชื่อ Start Up Loan นี้ถูกออกแบบมาให้นำไปใช้สำหรับค่าใช้จ่ายในการเริ่มและพัฒนากิจการ โดยไม่สามารถนำไปใช้ชำระหนี้ ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การศึกษา และการลงทุนที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการ

วงเงินสินเชื่อเริ่มที่ 500 ไปจนถึง 25,000 ปอนด์สเตอร์ลิง (ประมาณ 20,000 – 980,000 บาท) ต่อผู้ประกอบการ 1 คน และกำหนดวงเงินสินเชื่อสูงสุด 100,000 ปอนด์สเตอร์ลิง (ประมาณ 4,000,000 บาท) ต่อหนึ่งกิจการ ระยะเวลาการผ่อนชำระหนี้ตั้งแต่ 1 ถึง 5 ปี อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ร้อยละ 6 ต่อปี

ผู้ที่ต้องการสินเชื่อเริ่มต้นจากการสร้างบัญชีและระบุข้อมูลต่าง ๆ ในเว็บไซต์ Start Up Loans จากนั้นผู้ขอสินเชื่อจะได้รับการกำหนดองค์กรที่จะช่วยดำเนินการขั้นต่อไป (Delivery Partner) ซึ่ง Delivery Partner เป็นบริษัทพันธมิตรของ Start Up Loans ที่ตั้งอยู่ตามพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศ อาทิ BizBritain VirginStartup โดย Delivery Partner จะทำหน้าที่ช่วยพัฒนาแผนธุรกิจ ช่วยคาดการณ์กระแสเงินสดของกิจการ ต่อจากนั้น Delivery Partner จะทำการพิจารณาให้สินเชื่อโดยพิจารณาจาก 3 ปัจจัย ดังนี้

- Credit worthiness หรือประวัติเครดิต เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ขอสินเชื่อจะไม่รับภาระมากเกินไป
- ความสามารถในการชำระหนี้ โดยพิจารณาจากรายได้และรายจ่ายรายเดือนของผู้ขอสินเชื่อ
- แผนธุรกิจ และการประมาณการกระแสเงินสดโครงการ

ผู้ได้รับสินเชื่อจะได้รับการบริการให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจจากที่ปรึกษาเป็นจำนวน 15 ชั่วโมง สามารถใช้ได้ภายในระยะเวลา 12 เดือนหลังจากได้รับสินเชื่อ นอกจากนี้ ผู้ได้รับสินเชื่อจะได้รับข้อเสนอธุรกิจต่างๆ จากพันธมิตรของ Start Up Loans เช่น การให้บริการคำปรึกษาด้านกฎหมาย 15 นาที โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายและส่วนลดรายเดือนจากบริษัท LawBite บริการ Hot Desk 1 เดือน โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายจาก London Small Business Centre รวมถึงส่วนลดร้อยละ 50 ในการใช้พื้นที่ของ Club Workspace เป็นต้น

ด้านกระบวนการให้และจัดการสินเชื่อ เมื่อผ่านการพิจารณาแล้วผู้ขอสินเชื่อจะได้รับสินเชื่อจากบริษัท GC Business Finance หรือบริษัท Street UK ซึ่งเป็น Finance Partner ของ Start Up Loans ซึ่งได้รับการติดตามจาก Start Up Loans อย่างสม่ำเสมอ

ในปัจจุบัน มีการให้สินเชื่อกับวิสาหกิจไปแล้ว 67,592 ราย เป็นมูลค่า 543.8 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง (ประมาณ 21,000 ล้านบาท) โดยมีการประเมินว่าทุกๆ 1 ปอนด์สเตอร์ลิงที่ลงทุนไปได้สร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ 3.3 ปอนด์สเตอร์ลิง ซึ่งนับว่าเป็นการลงทุนที่สามารถการเติบโตทางเศรษฐกิจให้กับประเทศได้เป็นอย่างดี

## 2) Local Enterprise Partnerships (LEPs)

การสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นผ่านเครือข่ายหน่วยงานในพื้นที่ Local Enterprise Partnerships (LEPs) เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2553 โดยรัฐบาลของสหราชอาณาจักรได้มีการประกาศแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ในสมุดปกขาว “Local growth: realising every place’s potential” ให้มีการเปลี่ยนแปลงถ่ายโอนอำนาจให้กับชุมชนและภาคเอกชนเป็นผู้นำหลักในการตัดสินใจและบริหารการพัฒนาธุรกิจท้องถิ่น ผ่านการแก้ไขกฎหมาย และการจัดตั้ง LEPs เนื่องจากรัฐบาลเล็งเห็นว่าในช่วงที่ผ่านมาเศรษฐกิจของประเทศมีความไม่สมดุลเพราะมีการพึ่งพาการใช้จ่ายของภาครัฐมากเกินไปก่อให้เกิดหนี้สาธารณะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้พื้นที่ต่าง ๆ มีลักษณะสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้นการให้หน่วยงานส่วนกลางเป็นผู้วางแผนแนวทางจึงมีความไม่เหมาะสมควรตกไปเป็นหน้าที่ขององค์กรระดับชุมชนที่มีความรู้ความเข้าใจในสภาพแวดล้อมชุมชนมากกว่า และมีความต้องการที่จะพัฒนาพื้นที่ของตนเอง

LEPs เป็นการรวมกลุ่ม (Consortium) ซึ่งมีภาคเอกชนเป็นผู้นำ โดย Consortium นี้จะประกอบไปด้วยผู้นำด้านธุรกิจชุมชน องค์กรภาครัฐ มหาวิทยาลัย และสมาคมต่าง ๆ ซึ่งสมาชิกและรูปแบบการบริหารของ Consortium นี้จะแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ในบางพื้นที่อาจจะมิบริษัทข้ามชาติเป็นผู้นำ แต่ในบางพื้นที่อาจจะมิวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นสมาชิกส่วนใหญ่ ซึ่ง Consortium เหล่านี้เกิดจากการตกลงร่วมมือกันระหว่างองค์กรในชุมชน จากนั้นจึงได้ยื่นคำขอจัดตั้งเป็น LEPs กับรัฐบาล ปัจจุบันรัฐบาลได้รับคำขอจัดตั้ง LEPs ไปแล้วทั้งหมด 62 คำขอ และได้มีการอนุมัติให้จัดตั้ง LEPs ทั้งหมด 39 แห่ง โดยรัฐบาลมีเกณฑ์การพิจารณาอยู่ทั้งหมด 4 เกณฑ์คือ 1. การสนับสนุนจากภาคธุรกิจ 2. ภูมิศาสตร์เศรษฐกิจ 3. การสนับสนุนจากองค์กรภาครัฐในพื้นที่ 4. เป้าหมายและมูลค่าเพิ่ม

หน้าที่หลักของ LEPs คือ การประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ และรัฐบาลกลาง เจรจาให้มีการจัดตั้งและเป็นผู้ดูแล Enterprise Zone จัดตั้ง Growth Hub พิจารณาและให้เงินทุนกับโครงการพัฒนาธุรกิจในพื้นที่ จัดสรรเงินทุน European Regional Development Fund และ European Social Fund บางส่วนให้กับโครงการต่าง ๆ และจัดทำแผนยุทธศาสตร์ Strategic Economic Plans ซึ่งเป็นแผนการพัฒนารัฐกิจท้องถิ่นที่มีระยะเวลา 5-6 ปี

เงินทุนสำหรับการดำเนินงานของ LEPs ส่วนหลักนั้นมาจาก กองทุนของรัฐบาล 2 กองทุน คือ Single Local Growth Fund และ Regional Growth Fund โดย LEPs จะประมูลเงินงบประมาณจาก Single Local Growth Fund ด้วยการนำเสนอแผน Strategic Economic Plans กับรัฐบาลกลาง และประมูลเงินงบประมาณจาก Regional Growth Fund ด้วยการส่งแผนโครงการต่าง ๆ ของ LEPs และองค์กรต่าง ๆ ในท้องถิ่นไปยังรัฐบาลกลาง ซึ่งจะถูกระเมินโดยคณะกรรมการนักเศรษฐศาสตร์ และส่งต่อให้ Local Growth Committee ซึ่งประกอบด้วยรัฐมนตรีกระทรวงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจทำการตัดสินใจจำนวนเงิน นอกจากนี้องค์กรภาครัฐในบางท้องถิ่นยังมีการแบ่งงบประมาณให้กับ LEPs ในพื้นที่อีกด้วย และรัฐบาลยังได้จัดตั้งกองทุน

บทบาทของรัฐบาลกลางในการสนับสนุนเศรษฐกิจท้องถิ่นนอกจากการให้เงินงบประมาณที่กล่าวมาข้างต้นแล้วนั้น ยังมีหน้าที่อื่นคือ การส่งเสริมให้เกิดการจัดตั้ง LEPs การสนับสนุนการดำเนินงานตามนโยบายที่ LEPs ออกแบบ ลงทุนสร้างโครงสร้างพื้นฐาน และประเมินผลการดำเนินงานของ LEPs

หนึ่งในตัวอย่างของ Growth Hub ที่มีบทบาทในการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจ คือ GC Business Growth Hub เป็น Growth Hub ในพื้นที่ Greater Manchester ซึ่งมีบริษัท The Growth Company เป็นผู้ดำเนินการ และได้รับเงินทุน European Regional Development Fund จากการจัดสรรของ Greater Manchester LEP เพื่อนำมาใช้ในการทำโครงการต่าง ๆ โดย GC Business Growth Hub ให้การช่วยเหลือผู้ประกอบการในการจัดตั้งกิจการ ด้วยการร่วมพัฒนาแผนและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกฎหมายและข้อบังคับต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีการให้บริการอื่น ๆ สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป อาทิ ความช่วยเหลือในการหาแหล่งเงินทุน การจัดการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ การจัดทำ Masterclass การจัด Networking Event

ตัวอย่างโครงการสนับสนุนที่โดดเด่นในแต่ละพื้นที่ เช่น

- AD:VENTURE Grants จาก AD:VENTURE องค์กรส่งเสริมธุรกิจระยะเริ่มต้นในพื้นที่ Leeds City ซึ่งเป็นการมอบเงินทุนตั้งแต่ 1,000 ถึง 25,000 ปอนด์สเตอร์ลิง (ประมาณ 39,000 – 980,000 บาท) สำหรับค่าใช้จ่ายสำหรับเครื่องมือ อุปกรณ์ เครื่องจักรให้กับวิสาหกิจที่เริ่มต้นกิจการมาไม่ถึง 36 เดือน
- การสนับสนุนเงินทุนตั้งต้นการจัดตั้งธุรกิจของ Buckingham City Council มอบเงินทุนตั้งแต่ 2,500 ถึง 1,000,000 ปอนด์สเตอร์ลิง (ประมาณ 98,000 – 39,000,000 บาท) ให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นที่ตั้งอยู่หรือจะย้ายมาตั้งในพื้นที่ของ Marches LEP
- GC Angel ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ The Growth Company ได้นำเงินทุนที่รวบรวมมาจาก Angel Investor กว่า 400 รายมาลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นในพื้นที่ Greater Manchester



- Masterclass สอนโดยผู้เชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงในแต่ละด้าน เช่น Masterclasses Session ในโครงการ Lancashire Forum ของ Lancashire’s Business Growth Hub หรือ GC Business Growth Hub มีการจัด Masterclass ตลอดปีในเนื้อหาต่าง ๆ อาทิ ความเป็นผู้นำ เทคโนโลยี

### 3) University Enterprise Zones (UEZs)

มหาวิทยาลัยในประเทศสหราชอาณาจักรมีบทบาทอย่างมากในการสนับสนุนภาคธุรกิจ โดยการเผยแพร่องค์ความรู้และนวัตกรรม การผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพ และการจัดตั้ง University Enterprise Zones

University Enterprise Zones (UEZs) เป็น Enterprise Zones รูปแบบหนึ่งที่เกิดขึ้นจากนโยบาย Enterprise Zone ในปี พ.ศ. 2554 โดย Enterprise Zones เป็นเขตพื้นที่พิเศษซึ่งธุรกิจในพื้นที่จะได้รับสิทธิพิเศษและการสนับสนุนต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการค้าและอุตสาหกรรมของผู้ประกอบการ ส่วน UEZs นั้นเป็น Enterprise Zones ทำงานร่วมกับภาคธุรกิจในท้องถิ่นเพื่อกระตุ้นการเติบโตของธุรกิจและนวัตกรรม เป้าหมายหลักของ UEZs คือการส่งเสริมให้มหาวิทยาลัยมีบทบาทมากขึ้นในการพัฒนาพื้นที่ มีความร่วมมือกับ LEPs มากขึ้น และกระตุ้นการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นในพื้นที่

ปัจจุบันมี UEZs ทั้งหมด 4 แห่งคือ Bradford, Bristol, Liverpool และ Nottingham ซึ่งดำเนินการมาแล้วตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 และรัฐบาลกำลังอยู่ระหว่างการพิจารณาจัดตั้ง UEZs เพิ่มอีก 10 แห่ง ทั้งนี้ มหาวิทยาลัยที่ต้องการจัดตั้ง UEZs สามารถส่งข้อเสนอได้ที่ Research England ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ให้เงินทุนและประสานงานกับสถาบันอุดมศึกษา โดย UEZs จะได้รับเงินทุนเพื่อนำไปใช้การเริ่มและดำเนินโครงการกึ่งหนึ่งจากกระทรวง Business, Energy & Industrial Strategy และกองทุน RED Fund ของ Research England

ตัวอย่างหนึ่งของ UEZ ที่มีการให้บริการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น คือ The Bradford Zone ซึ่งมีเป้าหมายในการพัฒนาของพื้นที่คือการเป็น “The Digital Health Enterprise Zone (DHEZ) ดำเนินการโดย University of Bradford ซึ่งการพัฒนาพื้นที่ดังกล่าวได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานในท้องถิ่น คือ City of Bradford Metropolitan District Council โดยมีเป้าหมายหลักในการส่งเสริมความร่วมมือระหว่างนักศึกษา นักวิจัย นักธุรกิจและผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพ เพื่อการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ร่วมกัน ทั้งนี้การให้บริการของพื้นที่ The Bradford Zone กับวิสาหกิจเริ่มต้นหน่วยงานจะให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการดำเนินธุรกิจให้เติบโต โดยแบ่งการช่วยเหลือเป็น 3 กิจกรรม ประกอบด้วย

- 1) การให้บริการพื้นที่สำนักงาน Co-working Space และห้องปฏิบัติการ
- 2) การบ่มเพาะผู้ประกอบการ ผ่านการให้คำปรึกษาด้านการวางแผนธุรกิจ การให้คำแนะนำด้านการวางแผนด้านการเงิน การออกแบบผลิตภัณฑ์ การทดสอบผลิตภัณฑ์ก่อนนำไปใช้จริง การให้คำแนะนำด้านทรัพย์สินทางปัญญา การวางแผนด้านการตลาด รวมถึงการให้คำแนะนำด้านการหาแหล่งเงินทุน
- 3) การให้บริการ Accelerator Programme ซึ่งเป็นโปรแกรม 12 สัปดาห์ ที่จัดทำขึ้นเพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการให้เติบโตอย่างรวดเร็วในระยะเวลาอันสั้น ทั้งนี้ Accelerator ได้รับการสนับสนุนจาก Bradford Metropolitan Council และ European Regional Development Fund

นอกจากโครงการสนับสนุน/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นดังกล่าวแล้ว รัฐบาลประเทศสหราชอาณาจักรยังได้กำหนดให้มีโครงการกระตุ้นการลงทุนของนักลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น โดยนักลงทุนสามารถขอลดหย่อนภาษีเงินได้เป็นจำนวนร้อยละ 30 ของจำนวนเงินที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าเกณฑ์ภายในปีนั้น และนักลงทุนสามารถได้รับสิทธิยกเว้นภาษีกำไรจากการขายหุ้นเมื่อถือหุ้นนั้นอย่างน้อย 3 ปี นอกจากนี้แล้วนักลงทุนยังสามารถได้รับการชดเชยการขาดทุนจากการลงทุนอีกด้วย โดยนักลงทุนจะได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้เท่ากับมูลค่าการขาดทุนสุทธิจากการลงทุนคุณด้วยอัตราภาษีเงินได้สูงสุดที่จ่าย รวมไปถึงการมีมาตรการลดหย่อนภาษี Marginal Relief สำหรับวิสาหกิจที่มีกำไรที่หักภาษีได้ระหว่าง 300,000 ถึง 1,500,000 ปอนด์สเตอร์ลิง (ประมาณ 11,000,000 ถึง 59,000,000 บาท) โดยมีจุดประสงค์เพื่อทำให้จำนวนภาษีที่วิสาหกิจต้องจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไปในระหว่างช่วงอัตราภาษี small rate และ main rate

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศสหราชอาณาจักรนี้ มีความโดดเด่นในการส่งเสริมและพัฒนาเชิงพื้นที่และการส่งเสริมผ่านสถาบันการศึกษาเป็นสำคัญ ซึ่งมีแนวคิดที่ใกล้เคียงกับประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมองว่าการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีบริบทแวดล้อมที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่นั้น จำเป็นต้องอาศัยหน่วยงานและเครือข่ายความร่วมมือในแต่ละพื้นที่ช่วยกันสนับสนุนเพื่อให้เกิดความเข้าใจในความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างแท้จริง และจะส่งผลให้วิสาหกิจเริ่มต้นนั้นๆ สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป

#### 2.2.4 สรุปแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด จากประเทศกรณีศึกษา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากประเทศกรณีศึกษาทั้ง 3 ประเทศ ซึ่งมีจุดเด่นในการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด ที่แตกต่างกันไป อย่างไรก็ตาม ยังมีประเด็นสำคัญของการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอดที่ทุกประเทศมีเช่นเดียวกัน ใน 5 ประเด็น คือ

1. การสนับสนุนด้านการเงิน
2. มาตรการทางภาษี
3. การพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น
4. การสร้างเครือข่ายความร่วมมือ
5. การมีส่วนร่วมของภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง

โดยสามารถสรุปเปรียบเทียบรายละเอียดการดำเนินงานของแต่ละประเทศได้ดังนี้

ตารางที่ 5 สรุปแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด

ประเด็นการสนับสนุน	 ประเทศไทย	 ประเทศญี่ปุ่น	 ประเทศสหราชอาณาจักร
การสนับสนุนด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นกิจการ โดยมีสัดส่วนเงินลงทุน SME: รัฐ = 1:3</li> <li>ช่วยรับความเสี่ยงจากสถาบันการเงินเพื่อกระตุ้นการปล่อยสินเชื่อ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้เงินอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์ และขยายตลาด</li> <li>ให้เงินอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการจัดหาพนักงานและค่าแรงแ</li> <li>ให้สินเชื่อที่ไม่ต้องค้ำประกัน</li> <li>สินเชื่อแบบพิเศษและช่วยค้ำประกันสินเชื่อในภาวะวิกฤต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การให้ทุนเพื่อเริ่มและพัฒนากิจการ จาก LEPs</li> <li>การลงทุนจากองค์กรต่าง ๆ ในท้องถิ่น</li> <li>สินเชื่อพร้อมบริการที่ปรึกษาและข้อเสนอธุรกิจต่าง ๆ อาทิ ส่วนลดการใช้ Co-working space</li> </ul>
มาตรการทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดหย่อนภาษีเงินได้สำหรับ Angle Investor</li> <li>กำหนดอัตราภาษีที่ผู้จัดการกองทุนต้องจ่ายสำหรับกำไรจากกองทุนเป้าหมายให้ต่ำกว่ากองทุนปกติ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ยกเว้นภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์สำหรับหุ้นของวิสาหกิจเริ่มต้นเมื่อถือหุ้นเกิน 3 ปี</li> <li>สามารถกำหนดให้สัดส่วนหนึ่งของจำนวนเงินลงทุนในกองทุนที่รัฐบาลกำหนดเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัท</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>มาตรการส่งเสริมการลงทุนของนักลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นด้วยการลดหย่อนภาษีเงินได้ ยกเว้นภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์ และลดหย่อนการขาดทุน</li> </ul>
การพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนการดำเนินงานของหน่วยงานบ่มเพาะด้วยการช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบ่มเพาะ</li> <li>การให้บริการฟรีเลี้ยง</li> <li>ช่วยดึงดูดบุคลากรคุณภาพสูงจากต่างประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดโครงการบ่มเพาะ อาทิ J-Startup และ OIH Seed Acceleration Program</li> <li>จัดการบรรยาย สัมมนา และฝึกอบรม เพื่อเสริมสร้างทักษะและองค์ความรู้</li> <li>ให้บริการคำปรึกษาจากนักศึกษา ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ประกอบการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริการที่ปรึกษา และความช่วยเหลือในการวางแผนธุรกิจ การหาเงินทุน การตลาด การใช้เทคโนโลยี</li> <li>การฝึกอบรม การบรรยาย การสัมมนา จากผู้เชี่ยวชาญที่มีชื่อเสียง</li> <li>โครงการบ่มเพาะของมหาวิทยาลัย</li> </ul>
การสร้างเครือข่ายความร่วมมือ	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนา online platform เชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นกับนักลงทุน</li> <li>พัฒนาพื้นที่ LaunchPad ให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ รัฐ เอกชน สถานการศึกษาได้ทำงานร่วมกัน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาพื้นที่เพื่อเป็นศูนย์รวมสำนักงานวิสาหกิจเริ่มต้น</li> <li>จัดกิจกรรม Networking Event, Business Matching, Pitch Event, งาน Conference</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งความร่วมมืออย่างเป็นทางการ (LEPs) ทำให้การติดต่อ การร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นและสมาชิกกลุ่มอื่นเป็นไปได้ง่ายขึ้น</li> <li>จัดงาน Networking Event</li> </ul>
การมีส่วนร่วมของภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> <li>ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในบางโครงการของรัฐ ด้วยการทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยง จัดโครงการบ่มเพาะ และลงทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ภาคเอกชน มหาวิทยาลัย และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ได้ใช้ความเชี่ยวชาญขององค์กรเพื่อจัดกิจกรรมและโครงการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างรอบด้าน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ภาคเอกชน องค์กรภาครัฐ และมหาวิทยาลัยในท้องถิ่น (LEPs) เป็นผู้ขับเคลื่อนหลักในการพัฒนาธุรกิจท้องถิ่น ด้วยการกำหนดนโยบาย จัดทำและให้การสนับสนุนโครงการต่าง ๆ</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีพีปรึกษา

## 2.3 การส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ให้แก่ SME

Microfinance เป็นเครื่องมือสำคัญเพื่อการส่งเสริมให้ธุรกิจ SME ขนาดเล็กหรือขนาดย่อมที่ขาดแหล่งเงินทุนหรือทรัพยากรที่จำเป็น ได้มีโอกาสเข้าถึงเงินทุน อันเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญเพื่อการสร้างความอยู่รอดและโอกาสการเติบโตทางธุรกิจ โดย Microfinance คือบริการทางการเงินรูปแบบพิเศษสำหรับกลุ่มคนที่ไม่สามารถเข้าถึงการให้บริการทางการเงินรูปแบบปกติได้ หรือเรียกว่ากลุ่ม Non-Bankable เนื่องจากเป็นผู้มีรายได้น้อย และไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน จุดประสงค์หลักของการให้บริการ Microfinance คือการลดภาวะความยากจนด้วยการให้เงินทุนเพื่อนำไปประกอบอาชีพและประกอบกิจการ ซึ่งลักษณะการให้สินเชื่อแบบ Microfinance โดยทั่วไปคือ เป็นสินเชื่อจำนวนเล็ก ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกัน และมีการชำระค่างวดบ่อยครั้งโดยส่วนมากเป็นแบบรายสัปดาห์

สำหรับการศึกษาตัวอย่างแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.3.1 ประเทศบังคลาเทศ

ประเทศบังคลาเทศถือเป็นหนึ่งในประเทศต้นแบบ ด้านการพัฒนาระบบบริการทางการเงิน Microfinance โดยเริ่มต้นจากการมุ่งเน้นการสนับสนุนสินเชื่อจำนวนเงินต่ำ ให้กับประชาชนได้มีต้นทุนในการดำเนินชีวิต ไม่ว่าจะเป็นการสร้างที่พักอาศัย การสนับสนุนด้านการศึกษา หรือการพัฒนาอาชีพ ซึ่งได้ขยายขอบเขตการให้สินเชื่อ Microfinance นี้ไปยังภาคธุรกิจ หรือ SME ด้วยเช่นกัน โดยมีสถาบันที่ดูแลด้าน Microfinance (Microfinance Institution) ในประเทศ 3 สถาบัน ได้แก่ Grameen Bank BRAC และ ASA ซึ่งแต่ละสถาบันมีวิธีการและจุดเด่นที่แตกต่างกันออกไปโดยมีแนวทางการส่งเสริมการบริการทางการเงิน Microfinance ดังนี้

#### 1) Grameen Bank

Grameen Bank เริ่มมาจากโครงการวิจัยของดร. มูฮัมหมัด ยูनुส ในปี พ.ศ. 2519 โดยเป้าหมายของโครงการคือการช่วยเหลือกลุ่มคนยากจนในชนบทให้สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ และลดการพึ่งพาเงินกู้ยืมจากระบบ โครงการนี้ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากและได้ถูกนำไปใช้ทั่วประเทศ ต่อมาในปี พ.ศ. 2526 โครงการนี้ได้ถูกเปลี่ยนสถาบันการเงินแบบพิเศษ และถูกนำไปใช้เป็นต้นแบบให้กับ Microfinance Institution ใน 43 ประเทศ

หลักการของการให้สินเชื่อของ Grameen Bank มีแนวคิดการใช้หลักทรัพย์ทางสังคม เข้ามาแทนที่สินทรัพย์ค้ำประกัน การผิมนัดชำระหนี้จะส่งผลกระทบต่อสมาชิกคนอื่นไม่สามารถรับเงินสินเชื่อต่อไปได้ ทำให้สมาชิกที่ผิมนัดชำระหนี้เกิดความเสียหายด้านชื่อเสียงและความสัมพันธ์กับผู้อื่น นอกจากนี้ยังทำให้เกิดแรงกดดันจากกลุ่ม (Peer Pressure) และการสนับสนุนซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม และยังเป็นวิธีการลดปัญหา Adverse Selection อีกด้วย ทั้งนี้เมื่อสมาชิกชำระหนี้ได้สำเร็จแล้ว สมาชิกจะได้รับเพดานเงินสินเชื่อสูงขึ้นในรอบถัดไป

Grameen Bank ให้สินเชื่อกับกลุ่มสมาชิก แต่ละกลุ่มประกอบด้วยสมาชิก 5 คนซึ่งสมาชิกเป็นผู้จัดตั้งกันเอง Grameen Bank จะจัดกลุ่มสมาชิก 8 กลุ่มให้เป็นหนึ่งศูนย์ (Center) และในแต่ละศูนย์จะมีผู้นำศูนย์ (Center Chief) ซึ่งเป็นหนึ่งในสมาชิกที่ถูกเลือกโดยสมาชิกด้วยตนเอง ทำหน้าที่ควบคุมการขอสินเชื่อใหม่ การชำระหนี้ และจัดการประชุมรายสัปดาห์ โดยมีเจ้าหน้าที่ของ Grameen Bank เข้าร่วมเพื่อให้เงินสินเชื่อ รับเงินชำระหนี้และร่วมพูดคุยถกเถียงเรื่องต่าง ๆ

ก่อนได้รับสินเชื่อสมาชิกจะต้องรับการฝึกอบรมขั้นต่ำ 7 วันในหัวข้อต่าง ๆ อาทิ ทักษะการทำธุรกิจ สุขภาพ ข้อกำหนดต่าง ๆ ของสินเชื่อ ปรัชญาของ Grameen Bank นอกจากการให้ความรู้แล้ว Grameen Bank ยังมีการส่งเสริมความสามารถของสมาชิกด้วยการสร้างกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) เพื่อมาสนับสนุนกิจการของสมาชิก หนึ่งในตัวอย่างคือบริษัท Grameen Distribution มีส่วนช่วยกิจการของสมาชิกด้วยการเพิ่มช่องทางจำหน่าย และช่วยในด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของสมาชิก

จุดเด่นสำคัญอย่างหนึ่งของ Grameen Bank คือการให้สินเชื่อที่มีความยืดหยุ่นสูงเพื่อสอดคล้องกับความต้องการที่หลากหลายของผู้ประกอบการ โดยการเพิ่มความยืดหยุ่นของสินเชื่อนี้เกิดขึ้นเมื่อ Grameen Bank ได้เปลี่ยนแปลงระบบจาก Grameen I มาเป็น Grameen II (Generalized Grameen System) ในปี พ.ศ. 2543 ซึ่งรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่น่าสนใจจากระบบ Grameen I มาเป็น Grameen II มีดังนี้

- 1) จากสินเชื่อหลายประเภทเปลี่ยนเป็น Basic Loan เป็นหลัก แต่ตัว Basic Loan จะถูกปรับแต่งให้เข้ากับสมาชิกมากขึ้น
- 2) ระยะเวลาของสินเชื่อเปลี่ยนเป็นตั้งแต่ 3 เดือนถึง 3 ปี จากเดิมที่กำหนดไว้หนึ่งปี
- 3) จำนวนเงินที่ต้องชำระในแต่ละครั้งจากเดิมที่กำหนดตายตัว เปลี่ยนเป็นให้สามารถปรับเปลี่ยนจำนวนเงินได้ตลอดระยะเวลาของสินเชื่อจากการเจรจาตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิกและเจ้าหน้าที่
- 4) รูปแบบการชำระหนี้สามารถปรับเปลี่ยนจากการชำระทุกสัปดาห์เป็นรูปแบบอื่นได้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงร่วมกันของสมาชิกและเจ้าหน้าที่
- 5) จากเดิมที่สมาชิกในกลุ่มไม่สามารถรับเงินกู้ได้หลังจากสมาชิกคนอื่นรับเงินกู้ไปสองหรือสามสัปดาห์ (Staggered Loan Distribution) เปลี่ยนเป็นสามารถรับเงินกู้ได้ตลอด
- 6) สมาชิกสามารถกู้เพิ่มได้แม้จะยังชำระหนี้ของเงินกู้รอบที่แล้วไม่หมด
- 7) สมาชิกแต่ละคนมีเพดานเงินกู้ไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับ จำนวนเงินออม และผลงานสมาชิกและกลุ่ม
- 8) สามารถรับเงินกู้เป็นงวดได้ จากก่อนหน้าที่เงินกู้จะถูกให้เป็นเงินก้อนเดียว

แนวคิดการให้สินเชื่อของ Grameen นี้ ได้รับการยอมรับเป็นวงกว้าง เนื่องจากมีสมาชิกในกลุ่มจำนวนมาก ซึ่งสามารถบริหารจัดการภายในกลุ่มได้อย่างคล่องตัว รวมถึงการมีรูปแบบการกู้ที่สามารถยืดหยุ่นได้ตามความต้องการของแต่ละกลุ่ม ทำให้ผู้ประกอบการในบังคลาเทศมีโอกาสได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนในการประกอบธุรกิจมากขึ้น

## 2) Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)

BRAC เป็นองค์กรนอกภาครัฐที่ถูกตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2515 เป้าหมายขององค์กรคือการลดปัญหาความยากจนอย่างรอบด้าน โดยมุ่งเน้นที่การให้บริการทางการเงิน Microfinance ในปัจจุบัน BRAC เป็นองค์กรนอกภาครัฐที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก และถูกนำไปใช้เป็นต้นแบบให้กับ Microfinance Institution ในอีก 7 ประเทศ

BRAC ให้สินเชื่อกับกลุ่มสมาชิก แต่ละกลุ่มประกอบด้วยสมาชิก 15-25 คน ซึ่ง BRAC มีส่วนช่วยในการรวบรวมสมาชิก กลุ่มนี้ถูกเรียกว่า Village Organization (VO) BRAC จัดการประชุม VO ทุกสัปดาห์เพื่อสร้างพื้นที่ในการให้สินเชื่อ รับเงินชำระหนี้ และสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกับพนักงานของ BRAC รวมถึงมีการสร้างแรงจูงใจในการชำระหนี้ ด้วยวิธีเดียวกับ Grameen Bank คือการจดให้สินเชื่อกับสมาชิกคนอื่น ๆ

จุดเด่นในการดำเนินงานของ BRAC คือการเสริมสร้างความสามารถในการสร้างรายได้ให้กับสมาชิกโดย BRAC จะให้ความรู้ทางการเงินกับสมาชิกก่อนที่จะได้รับเงินสินเชื่อ หลังจากได้รับสินเชื่อแล้วสมาชิก BRAC จะได้รับการสนับสนุนด้วยการฝึกอบรมทักษะอาชีพ ทักษะการบริหาร ให้ความรู้เกี่ยวกับการเกษตร ให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ และโภชนาการ กิจกรรมเพื่อสังคมเพื่อส่งเสริมธุรกิจของสมาชิก บริการรักษาโรคเบื้องต้น และให้การช่วยเหลือด้านกฎหมาย นอกจากนี้ BRAC ยังมีการส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปพูดคุยกับสมาชิกเป็นรายบุคคล 2 ครั้งต่อเดือนเพื่อปรึกษาปัญหาเรื่องต่าง ๆ อาทิ สังคม สุขภาพ ธุรกิจ

### 3) Association for Social Advancement (ASA)

ASA ถูกก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2521 ASA เป็น Microfinance Institution ที่มีชื่อเสียงในด้านการดำเนินงานอย่างที่มีประสิทธิภาพ (Cost Effective) และมีความยั่งยืนทางการเงิน สาขาของ ASA ที่เปิดใหม่สามารถดำเนินงานได้ด้วยกระแสเงินสดของสาขาเองได้ภายใน 12 เดือน รูปแบบการดำเนินงานของ ASA ถูกนำไปใช้เป็นต้นแบบให้กับ Microfinance Institution ในอีก 7 ประเทศ

สินเชื่อของ ASA เป็นสินเชื่อรายบุคคลที่ โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือการค้ำประกันร่วม เช่นเดียวกับ Grameen Bank และ BRAC แต่สมาชิกของ ASA จะต้องอยู่ในกลุ่มและเข้าร่วมการประชุมรายสัปดาห์ เพื่อให้เจ้าหน้าที่ของ ASA ได้ติดตามการใช้สินเชื่อของสมาชิก เนื่องจากการติดตามสมาชิกโดยการใช้วิธีการประชุมกลุ่มจะมีการใช้ค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการติดตามแบบที่ละราย โดยกลุ่มจะประกอบด้วยสมาชิก 30-40 คน ทั้งนี้การผิมนัดชำระหนี้ไม่ได้มีผลต่อสมาชิกคนอื่นในกลุ่ม แต่จะเกิดภาระทางกฎหมายกับตัวผู้ผิมนัดชำระเอง

เช่นเดียวกับ Microfinance Institution อื่น ๆ ASA ก็มีการให้บริการอื่น ๆ นอกจากสินเชื่อเพื่อเสริมสร้างความสามารถของสมาชิก อาทิ การฝึกอบรมการทำเกษตร ให้ความรู้ทางการเงิน ให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ และตรวจสุขภาพเบื้องต้น

ทั้งนี้ตัวอย่างลักษณะการดำเนินงานของ ASA เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ได้แก่

- 1) ไม่มีพนักงานบัญชีในสาขา งานเกี่ยวกับบัญชีและเงินสดมีความเรียบง่ายรับผิมนัดโดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อและผู้จัดการสาขา
- 2) ไม่มีกรจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัยและพนักงานเทคนิคแบบเต็มเวลาในสาขา
- 3) ไม่มีการสร้างอาคารสำหรับสำนักงานระดับภูมิภาค
- 4) การฝึกพนักงานใหม่เป็นแบบการฝึกปฏิบัติทำงานไปพร้อมการทำงานจริง และใช้เวลาไม่กี่วัน เนื่องจากกระบวนการทำงานมีความเรียบง่าย

นอกจากนี้ ยังสามารถสรุปเปรียบเทียบข้อมูลอัตราดอกเบี้ยของ Microfinance Institution จาก 3 สถาบันหลักในประเทศบังคลาเทศ โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ในช่วงร้อยละ 20-26 ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์การกู้ยืมของแต่ละกลุ่ม โดยรูปแบบการชำระหนี้เป็นการชำระแบบลดต้นลดดอก (Reducing Balance) โดยมีอัตราดอกเบี้ยของแต่ละสถาบันดังนี้

## ตารางที่ 6 อัตราดอกเบี้ย Microfinance ในประเทศบังคลาเทศ

Microfinance Institution	Interest rate p.a. (Reducing Balance)
Grameen Bank	Basic Loan: ร้อยละ 20
BRAC	ร้อยละ 26
ASA	Primary Loan: ร้อยละ 24 Special Loan: ร้อยละ 24 MSME Loan: ร้อยละ 22

ที่มา : Grameen Annual Report 2018, BRAC Microfinance FAQ, เว็บไซต์ ASA

การให้สินเชื่อแบบ Microfinance ในประเทศบังคลาเทศ มุ่งเน้นการให้สินเชื่อที่มีความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนมากเป็นวิสาหกิจรายย่อยและมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ เพื่อเป็นการเปิดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเน้นการพัฒนาสินเชื่อที่มีความยืดหยุ่นสูง ทั้งระยะเวลาของสินเชื่อ จำนวนเงินที่ต้องชำระในแต่ละงวด รูปแบบการชำระหนี้ เพดานเงินทุน รูปแบบการให้เงินกู้ และเงื่อนไขการขอเงินกู้เพิ่มเติม ทำให้เกิดความสอดคล้องกับลักษณะและความต้องการที่หลากหลายของผู้ประกอบการ ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงบริการ Microfinance ได้มากขึ้น รวมไปถึงการสนับสนุนการพัฒนาทักษะ และความรู้ในการประกอบอาชีพ เพื่อสร้างรายได้ในการยังชีพในระยะยาวต่อไป

### 2.3.2 ประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียมีการให้บริการ Microfinance อย่างแพร่หลาย ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีรายได้มากขึ้นและออกจากภาวะความยากจนได้ โดยธนาคารกลางยังได้มีการผลักดันการให้บริการ Microfinance ผ่านโครงการต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงบริการทางการเงิน SME ในประเทศมาเลเซียสามารถเข้าถึงบริการ Microfinance ได้ผ่านทาง Microfinance Institution หลักของประเทศ 3 แห่ง คือ 1. Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) 2. TEKUN Nasional (TEKUN) และ 3. Yayasan Usaha Maju (YUM) โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1) Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)

AIM เป็น Microfinance Institution แห่งแรกในประเทศมาเลเซียมีจุดเริ่มต้นมาจากโครงการทดลอง Ikhtiar Project ในปี พ.ศ. 2529 ซึ่งเป็นโครงการกำจัดความยากจนในชนบทด้วยการให้เงินทุนกับกิจกรรมที่สร้างรายได้ ซึ่งโครงการประสบความสำเร็จและทำให้เกิดการตั้ง AIM ขึ้นมาในปี พ.ศ. 2530 โดยมีสถานะเป็นองค์กรนอกภาครัฐ ในปัจจุบัน AIM เป็น Microfinance Institution ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศมาเลเซีย และได้รับรางวัลมากมาย อาทิ การเป็นผู้นำในเอเชียด้านการพัฒนาเชิงพื้นที่และกำจัดปัญหาความยากจน (The Asian Leadership Award on Rural Development and Poverty Eradication) และรางวัล Microfinance ที่ดีที่สุดตามหลักศาสนาอิสลาม (Best Islamic Microfinance Award)

AIM มีกลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มผู้หญิงยากจนให้สามารถหารายได้จากการทำงานเช่นเดียวกับรูปแบบของ Grameen ดังนั้น รูปแบบการจัดกลุ่มและการบริหารจัดการจึงมีเงื่อนไขเช่นเดียวกัน คือ เป็นการให้สินเชื่อในรูปแบบ

กลุ่ม กลุ่มละ 5 คน มีการประชุมรายสัปดาห์ ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน ไม่มีภาระผูกพันทางกฎหมายในกรณีผิดนัดชำระ แต่สมาชิกคนอื่นจะไม่สามารถสินเชื่อต่อไปได้

AIM มีการเสริมสร้างความสามารถของสมาชิกด้วยการฝึกอบรมทักษะผู้ประกอบการ ทักษะอาชีพ ทักษะทางสังคม ให้ความรู้ทางการเงิน และช่วยเหลือสมาชิกให้เข้าถึงการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นได้ง่ายขึ้นด้วยการใช้เครือข่ายของ AIM อาทิ ช่วยให้สมาชิกที่ประกอบอาชีพประมงได้รับความช่วยเหลือในด้านเทคนิคจาก Fisheries Department หรือช่วยให้เข้าถึงงานสัมมนาจากองค์กรภาครัฐและการฝึกอบรมจากมหาวิทยาลัย เพื่อพัฒนาทักษะความรู้ของผู้ประกอบการหรือวิสาหกิจในชุมชนให้มีความสามารถในการทำธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง

## 2) TEKUN Nasional (TEKUN)

TEKUN เป็นหน่วยงานรัฐอยู่ภายใต้กระทรวง Entrepreneurial and Cooperative Development จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2541 โดยมีจุดประสงค์คือการทำให้คนมาเลเซียสามารถเข้าถึงเงินทุนเพื่อนำไปใช้ในการเริ่มประกอบกิจการและขยายธุรกิจ ทั้งนี้ TEKUN ให้บริการ Microfinance กับทั้งคนยากจนและคนทั่วไป

ในปี พ.ศ. 2551 TEKUN ได้มีการปรับปรุงโครงสร้างและเปลี่ยนนโยบาย จากก่อนหน้าที่มุ่งเน้นการให้เงินทุนอย่างเดียว TEKUN ได้มีการตั้งเป้าหมายใหม่คือ การสร้างโอกาสทางธุรกิจ ให้เงินทุน ให้ความรู้คำแนะนำ และสร้างเครือข่ายให้กับผู้ประกอบการ

สินเชื่อหลักของ TEKUN เป็นสินเชื่อรายบุคคล ซึ่งมีภาระผูกพันทางกฎหมายเมื่อผิดนัดชำระ สมาชิกสามารถชำระหนี้ได้ที่สาขาของ TEKUN หรือสาขาของธนาคารอื่นที่เป็นธนาคารเครือข่าย อาทิ Maybank, Agrobank สำหรับสินเชื่อแบบกลุ่ม TEKUN ให้สินเชื่อกับกลุ่มสมาชิก 5 คนซึ่งทำธุรกิจร่วมกัน และมีการจัดการประชุมรายสัปดาห์เพื่อสร้างความสัมพันธ์และเก็บค่างวด

สินเชื่อ Microfinance ของ TEKUN จะมีความยืดหยุ่นกว่าสินเชื่อของ AIM หรือ YUM เนื่องจากการชำระค่างวดมีทั้งแบบรายสัปดาห์ เดือนละสองครั้ง และเดือนละครั้งขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ นอกจากนี้ระยะเวลาปลอดชำระคืนเงินต้น (Grace Period) ยังขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจของสมาชิกด้วยเช่นกัน

TEKUN มีบริการอื่น ๆ เพื่อส่งเสริมความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิกด้วยการจัดฝึกอบรมภาคบังคับที่สมาชิกจะต้องเข้าร่วมก่อนได้รับสินเชื่อ โดยมีหัวข้อคือ การบริหารการเงิน การบริหารธุรกิจ และการตลาด หลังจากได้รับสินเชื่อแล้วสมาชิกสามารถเข้าร่วมการฝึกอบรม Hard Skills และ Soft Skills และการสัมมนาให้ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจ ให้แนวคิดธุรกิจ ให้ข้อมูลสภาพตลาดสภาพเศรษฐกิจ นอกจากนี้สมาชิกทุกคนของ TEKUN จะได้อยู่ในเครือข่ายของ TEKUN ที่มีชื่อว่า TEKUN Entrepreneur Community Club (KKUT) เพื่อส่งเสริมให้มีการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เป็นการให้สินเชื่อ Microfinance ที่สนับสนุนให้ผู้ประกอบการที่กู้ยืมเงินมีการพัฒนาทักษะความเข้าใจในการเป็นผู้ประกอบการ ควบคู่กับการสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการสร้างรายได้ และนำเงินส่วนหนึ่งกลับมาใช้ในการชำระหนี้ได้ด้วยเช่นกัน



### 3) Yayasan Usaha Maju (YUM)

YUM เป็นหน่วยงานรัฐอยู่ภายใต้กระทรวงเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร (Agriculture and Food Industries) เกิดขึ้นจากโครงการ Usahamaju Project ในปี พ.ศ. 2531 โดยหน่วยงาน Grameen Trust Fund และ Rural Development Corporation เข้ามาสนับสนุนการดำเนินงาน โดยโครงการนี้มีจุดประสงค์หลักในการลดความยากจนด้วยการให้บริการ Microfinance ในรูปแบบเดียวกันกับ Grameen Bank โครงการนี้ประสบความสำเร็จและได้ถูกเปลี่ยนเป็นองค์กรในปี พ.ศ. 2538 ทั้งนี้ กลุ่มเป้าหมายของ YUM คือ ผู้หญิงยากจนในพื้นที่รัฐ Sabah

รูปแบบการให้ Microfinance ของ YUM นั้นส่วนใหญ่เหมือนกับ Grameen Bank มีการจัดตั้งกลุ่ม โดยมีสมาชิกในกลุ่มละ 5 คน มีการประชุมรายสัปดาห์ ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน และมีการจัดฝึกอบรมเพิ่มทักษะอาชีพ ทักษะการทำธุรกิจให้กับสมาชิก จุดที่แตกต่างกับ ของ AIM กับ YUM ซึ่งถอดแบบการดำเนินงานมาจาก Grameen Bank คือ ไม่ได้ใช้การดัดให้สินเชื่อกับสมาชิกคนอื่นเมื่อมีสมาชิกผิดนัดชำระ เนื่องจากลักษณะภูมิประเทศและลักษณะของหมู่บ้านในพื้นที่ ซึ่งสมาชิกแต่ละคนอาศัยอยู่ห่างไกลกันทำให้การใช้วิธีการให้สมาชิกในกลุ่มช่วยกันติดตามและกดดันการชำระหนี้ (Peer Monitoring และ Peer Pressure) ไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงอาศัยการประชุมรายสัปดาห์ในการติดตามและสร้างข้อตกลงร่วมกันในการชำระหนี้ของสมาชิกที่ผิดนัดชำระ

นอกจาก Microfinance Institution ที่ดำเนินการปล่อยสินเชื่อให้แก่ประชาชนและผู้ประกอบการแล้ว ธนาคารกลาง (Bank Negara) ของประเทศมาเลเซียเอง ยังมีโครงการส่งเสริมการเข้าถึงบริการ Microfinance เพิ่มเติมอีกด้วย โดยมีตัวอย่างโครงการสำคัญ คือ

#### 1. Pembiayaan Mikro

เป็นโครงการที่เริ่มต้นในปี พ.ศ. 2549 โดย Bank Negara ภายใต้กรอบ National Sustainable Microfinance framework โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ SME และวิสาหกิจรายย่อยสามารถเข้าถึง Microfinance โดยไม่ต้องมีทรัพย์สินค้ำประกัน ผู้ค้ำประกันและประวัติเครดิต ได้อย่างรวดเร็ว และสะดวกสบายโดยไม่จำเป็นต้องติดต่อผ่าน Microfinance Institution และไม่ต้องมีการรวมกลุ่มกิจการ แต่ขอรับสินเชื่อ Microfinance จากสถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการ (Participating Financial Institution: PFIs) ซึ่งมีสถาบันการเงินเข้าร่วมโครงการนี้ทั้งหมด 10 ราย อาทิ MayBank UOB Bank CIMB Bank

จากข้อมูลของ Bank Negara อัตราดอกเบี้ยแบบ Microfinance มีความแตกต่างกันไปตามสถาบันการเงิน ตั้งแต่ร้อยละ 3.75 ไปจนถึงร้อยละ 30 และขึ้นอยู่กับลักษณะของสินเชื่อ โดยมีระยะเวลาการตัดสินใจให้สินเชื่ออยู่ที่ประมาณ 6 วัน จำนวนเงินสินเชื่อสูงสุดคือ 50,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 365,000 บาท)

ทั้งนี้ สถาบันการเงินจัดการความเสี่ยงด้วยการให้ความสำคัญไปที่การประเมินความเป็นไปได้ของธุรกิจและกระแสเงินสดของผู้ขอสินเชื่อ นอกจากนี้ Credit Guarantee Corporation ยังได้สนับสนุนโครงการนี้ด้วยการค้ำประกันสินเชื่อในโครงการนี้ โดยส่วนมากแล้วสถาบันการเงินมักจะให้บริการอื่นควบคู่ไปกับสินเชื่อด้วย อาทิ การให้คำปรึกษาทางธุรกิจโดยตัวสถาบันการเงินเองหรือจากความร่วมมือกับ SME Corp เพื่อส่งเสริมความสามารถในการสร้างรายได้ของวิสาหกิจ

## 2. imSME

เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์จับคู่วิสาหกิจกับผลิตภัณฑ์การเงิน สำหรับ SME และวิสาหกิจรายย่อย โครงการนี้ เริ่มต้นเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ปี พ.ศ. 2561 โดยมี Credit Guarantee Corporation Malaysia Berhad (ADFIAP) เป็นหน่วยงานกำกับดูแล ภายใต้การสนับสนุนจาก Bank Negara โดย SME สามารถค้นหาสินเชื่อเงินกู้ที่เหมาะสม โดยการระบุจำนวนเงิน ระยะเวลาของสินเชื่อที่ต้องการ วัตถุประสงค์การใช้เงิน ประเภท และลักษณะของธุรกิจ ยอดขาย กำไร จำนวนพนักงาน ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ แล้วระบบจะเสนอผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่เหมาะสมกับธุรกิจ ของ SME นั้น ๆ มาให้ โดยในปัจจุบัน มีผลิตภัณฑ์สินเชื่อ รวมถึง Microfinance จาก 25 สถาบันการเงินที่เข้าร่วม โครงการ อาทิ Maybank หรือ CIMB Bank

ทั้งนี้ ผู้ขอสินเชื่อสามารถยื่นขอสินเชื่อผ่านในแพลตฟอร์มได้ทันที โดยไม่ต้องมีทรัพย์สินค้ำประกัน และจะได้รับผลตอบรับภายใน 2 วันทำการ ในปัจจุบันมี SME ใช้บริการ imSME ไปแล้ว 28,485 ราย มีจำนวนเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติ 214,878,500 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 1,570 ล้านบาท)

นอกจากนี้ ในการศึกษาข้อมูลอัตราดอกเบี้ยแบบ Microfinance จาก 3 สถาบันหลักในประเทศมาเลเซีย พบว่า เป็นการกำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Flat Rate) ซึ่งจำนวนดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายในแต่ละงวดจะถูกคิดจากมูลค่าเริ่มแรกของสินเชื่อ โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 4-18 โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 7 อัตราดอกเบี้ย Microfinance ในประเทศมาเลเซีย

Microfinance Institution	Management fee p.a. (Flat Rate)
AIM	ร้อยละ 10
TEKUN	ร้อยละ 4
YUM	ร้อยละ 18 (สินเชื่อระยะสั้น) ร้อยละ 10 (สินเชื่อระยะยาว)

ที่มา: เว็บไซต์ AIM, TEKUN และ Islamic Development Management: Recent Advancements and Issues (2562)

จากข้อมูลข้างต้น แสดงให้เห็นว่าประเทศมาเลเซียเป็นหนึ่งในประเทศที่มีการนำระบบ Microfinance มาใช้ ส่งเสริมบริการทางการเงินอย่างแพร่หลาย โดยมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ Microfinance สูง ทั้งสำหรับวิสาหกิจรายย่อย และ SME รวมถึงมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME ได้โดยตรงความต้องการของผู้ประกอบการ พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกในการขอสินเชื่อผ่านทางแพลตฟอร์มโดยตรง และไม่ต้องมีทรัพย์สินค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน ส่งผลให้ผู้ประกอบการในประเทศมาเลเซียสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

### 2.3.3 ประเทศอินเดีย

ประเทศอินเดียเป็นหนึ่งในประเทศที่มีการเติบโตของอุตสาหกรรม Microfinance รวดเร็วที่สุดในโลก จำนวนเงินสินเชื่อเพิ่มมากขึ้นด้วยอัตราร้อยละ 20 ต่อปีโดยเฉลี่ย นอกจากนี้รูปแบบการให้บริการ Microfinance ของประเทศอินเดียยังเป็นรูปแบบที่แตกต่างกับประเทศอื่นโดยเน้นไปที่กลุ่มออมทรัพย์ ซึ่งยังเป็นโครงการ Microfinance ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลกอีกด้วย

ผู้ประกอบการในประเทศอินเดียสามารถสามารถเข้าถึงบริการ Microfinance ได้ผ่าน 2 ช่องทางหลัก คือ

1. Self Help Groups - Bank Linkage Programme (SHG-BLP) และ
2. Microfinance Institution (MFI) โดยมีรายละเอียดการให้สินเชื่อแบบ Microfinance ของทั้ง 2 หน่วยงาน ดังต่อไปนี้

### 1) Self Help Groups - Bank Linkage Programme (SHG-BLP)

เป็นโครงการของ National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) เริ่มต้นในปี พ.ศ. 2535 เป็นเครื่องมือเชื่อมโยง Self Help Group (SHG) ให้ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มต้นจาก SHG ประมาณ 500 กลุ่มจนมาเป็นโครงการ Microfinance ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก

โดย SHG คือกลุ่มออมทรัพย์ประกอบด้วยสมาชิกในชุมชนประมาณ 10-20 คน ซึ่งโดยปกติจะมีองค์กรนอกภาครัฐมาทำหน้าที่ช่วยสร้างกลุ่มและคอยดูแลหรือเรียกว่าเป็น Self Help Promotion Institution (SHPI) สมาชิกจะทำการออมเงินเข้าส่วนกลางและจัดการประชุมเป็นประจำ และนำเงินส่วนกลางมาใช้ปล่อยกู้ให้กับสมาชิกในกลุ่ม โดยสมาชิกในกลุ่มเป็นผู้จัดการการดำเนินงานของกลุ่มเอง และสามารถกำหนดข้อกำหนดต่าง ๆ ได้เอง อาทิ ความถี่ในการออม จำนวนเงินกู้สูงสุด ดอกเบี้ย แรงจูงใจเพื่อให้ชำระหนี้ ซึ่งหลักจากจัดตั้งได้ 6 เดือน กลุ่มจะสามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ ซึ่งสินเชื่อนี้จะถูกนำมาจัดสรรกันเองภายในกลุ่มสมาชิก

รูปแบบการให้สินเชื่อและการบริหารจัดการของ SHG-BLP มีอยู่ 3 แบบ ขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการและการตกลงกันของสมาชิกแต่ละกลุ่ม คือ

- 1) รูปแบบแรก เป็นรูปแบบที่พบเห็นได้บ่อยที่สุด คือองค์กรนอกภาครัฐเป็นผู้ทำหน้าที่เป็น SHPI และสถาบันการเงินจะให้สินเชื่อกับ SHG โดยตรง
- 2) รูปแบบที่สอง สถาบันการเงินจะทำหน้าที่ทั้งให้สินเชื่อและเป็น SHPI
- 3) รูปแบบที่สาม สถาบันการเงินจะให้สินเชื่อผ่านองค์กรนอกภาครัฐที่ทำหน้าที่เป็น SHPI ไม่ได้ให้กับ SHG โดยตรง

สมาชิกของ SHG จะได้รับการฝึกอบรมและให้ความรู้จาก SHPI และโครงการของรัฐบาลเพื่อส่งเสริมความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก อาทิ การเพิ่มทักษะอาชีพ ทักษะผู้ประกอบการ ทักษะการทำเกษตร นอกจากนี้การตั้ง SHG ก็เป็นการเพิ่มความสามารถของสมาชิกเนื่องจากสมาชิกได้ฝึกการจัดการการบริหารกลุ่ม การจดบันทึกทำบัญชี สร้างวินัยในการออมเงินและทำให้สมาชิกมีเงินออมที่สามารถนำไปใช้ประกอบกิจการได้

ในปัจจุบัน NABARD ได้มีโครงการ EShakti เพื่อทำให้ SHG มีความเป็นระบบดิจิทัลมากขึ้น เพื่อให้สมาชิกของกลุ่มสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินที่หลากหลายมากขึ้น และทำให้สถาบันการเงินสามารถให้สินเชื่อกับกลุ่มได้ง่ายขึ้น ระบบ Eshakti ที่นำมาใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ อย่างเป็นระบบมากขึ้น โดยส่งผลทำให้ SHG มีการทำบัญชีในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ มีการบันทึกข้อมูลการทำธุรกรรมของ SHG ในระบบ มีระบบประเมินคุณภาพของ SHG แบบอัตโนมัติและการสร้างแบบฟอร์มแบบอัตโนมัติ เก็บข้อมูลต่าง ๆ อาทิ รายละเอียดสินเชื่อ รายละเอียดเงินออม ประวัติเครดิต รวมไปถึงการนำเทคโนโลยี Biometrics มาใช้เพื่อการระบุตัวตนของผู้ขอสินเชื่อ ใช้สำหรับการยืนยันเอกสารขอสินเชื่อ และการให้ข้อมูลผลการอนุมัติเงินสินเชื่อ ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพิ่มความสะดวกรวดเร็วของการขอสินเชื่อให้มากขึ้น

## 2) Microfinance Institution (MFI)

Microfinance Institution ส่วนมากในประเทศให้สินเชื่อในรูปแบบ Joint Liability Group (JLG) ซึ่ง JLG เริ่มมาจากโครงการทดลอง NABARD ในปี พ.ศ. 2547 และได้ถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายในเวลาต่อมา

JLG เป็นรูปแบบที่ปรับเปลี่ยนมาจากรูปแบบของ Grameen Bank กลุ่ม JLG จะมีสมาชิกประมาณ 4-10 คน ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกัน มีการประชุมอย่างสม่ำเสมอ แต่จุดสำคัญที่ต่างกับรูปแบบของ Grameen Bank คือในรูปแบบ JLG เมื่อเกิดการผิดนัดชำระหนี้ จะส่งผลให้สมาชิกคนอื่นในกลุ่มต้องชำระหนี้แทนผู้ผิดนัดชำระ หรือเรียกว่า Mutual Guarantee คือสมาชิกในกลุ่มเป็นผู้ค้ำประกันซึ่งกันและกัน และมักไม่มีบริการเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก

จากข้อมูลการให้สินเชื่อทั้ง 2 วิธีนั้น พบว่า SHG มีจุดแข็งในการพัฒนาทักษะความสามารถของสมาชิกและเก็บรวบรวมเงินออม อีกทั้งข้อกำหนดของสินเชื่อมีความยืดหยุ่น และรูปแบบของ SHG ยังมีประสิทธิภาพมากกว่า (Cost-Effective) เนื่องจากสถาบันการเงินไม่จำเป็นต้องใช้ทรัพยากรมากในการดูแลกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มสามารถบริหารตนเองได้ ทำให้เจ้าหน้าที่หนึ่งคนสามารถดูแลได้หลายกลุ่ม ส่วน JLG มีจุดแข็งในการดำเนินการตามมาตรฐานข้อกำหนดต่าง ๆ ของการขอสินเชื่อซึ่งถูกกำหนดโดย MFI ทำให้สินเชื่อมีความเรียบง่าย และผู้ที่อยากได้สินเชื่อสามารถรับสินเชื่อหลังจากตั้งกลุ่มได้ทันทีที่ส่งผลให้สามารถขยายฐานสมาชิกได้ง่าย

สำหรับอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อ Microfinance ในประเทศอินเดียมีรูปแบบการกำหนดดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก (Reducing Balance) สำหรับ SHG จะมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า JLG เนื่องจาก SHG มีจำนวนเงินออมที่มากกว่า จึงทำให้ความเสี่ยงของสถาบันการเงินมีน้อยลง อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อ Microfinance จาก Microfinance Institution ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในอินเดีย 9 อันดับและอัตราดอกเบี้ยสำหรับ SGH สามารถแสดงได้ดังตารางด้านล่าง

ตารางที่ 8 อัตราดอกเบี้ย Microfinance ในประเทศอินเดีย

รูปแบบ	Microfinance Institution	Interest rate p.a. (Reducing Balance)
Bank Linkage Programme	Self Help Groups - SHG	ร้อยละ 9 - ร้อยละ 19.55 (เฉลี่ยร้อยละ 15)
Joint Liability Group (JLG)	Equitas Small Finance	ร้อยละ 24 (ไม่เกิน 25,000 รูปี หรือ 10,000 บาท) ร้อยละ 23 (ตั้งแต่ 25,000 รูปี หรือประมาณ 10,000 บาท ขึ้นไป)
	ESAF Microfinance	ร้อยละ 22 - ร้อยละ 26
	Fusion Microfinance	ร้อยละ 21 - ร้อยละ 21.50
	Annapurna Microfinance	ร้อยละ 18 - ร้อยละ 26
	Arohan Financial Services	ร้อยละ 20.70 - ร้อยละ 21.25
	BSS Microfinance	ร้อยละ 25
	Asirvad Microfinance	ร้อยละ 21.7
	Cashpor Micro Credit	ร้อยละ 23.94 - ร้อยละ 24.52
	Bandhan Financial Services	ร้อยละ 12 - ร้อยละ 22.4

ที่มา: เว็บไซต์ BankBazaar และเว็บไซต์สถาบันการเงินอื่นๆ ที่ให้สินเชื่อกับ SHG เช่น ICICI Bank และ Union Bank of India

นอกจากนี้รัฐบาลยังมีโครงการการประเมินคุณภาพของ Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) ที่ส่งผลทำให้ MSME สามารถเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ง่ายขึ้นอีกด้วย ซึ่งถึงแม้โครงการนี้จะไม่ได้เกี่ยวกับ Microfinance โดยตรง แต่ก็เป็นมาตรการที่สามารถทำให้วิสาหกิจเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้นที่น่าสนใจ รายละเอียดโครงการมีดังนี้

ในปี พ.ศ. 2543 รัฐบาลได้ประกาศโครงการ Performance and Credit Rating ซึ่งเป็นการประเมินคุณภาพของ MSME ในด้านเครดิตและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน โดยมี National Small Industries Corporation (NSIC) ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจภายใต้กระทรวง Micro, Small and Medium Enterprises เป็นผู้ดูแล

ประโยชน์ที่ MSME จะได้รับเมื่อได้รับการประเมินคือ สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันได้ง่ายขึ้น ได้รับสินเชื่อที่ดอกเบี้ยต่ำลงและมีข้อกำหนดที่ดีขึ้นเมื่อได้รับคะแนนที่ดีจากการประเมิน มีความเข้าใจในตัวกิจการของตัวเองมากขึ้น รู้จุดแข็งจุดอ่อนทำให้สามารถออกแบบแนวทางเพิ่มคุณภาพของกิจการ ส่งเสริมภาพลักษณ์ในมุมมองของลูกค้าและคู่ค้าธุรกิจ นอกจากนี้รัฐบาลยังมีส่งเสริมให้ MSME เข้ารับการประเมินโดยการให้เงินอุดหนุนกับ MSME ร้อยละ 75 ของค่าใช้จ่ายในการเข้ารับการประเมิน

MSME สามารถขอรับการประเมินได้จาก Rating Agency ที่ได้รับการมอบหมายจาก NSIC ทั้งหมด 7 สถาบัน ซึ่ง MSME สามารถเลือกได้ความต้องการ Rating Agency ที่ให้บริการประเมินในโครงการนี้ได้แก่ CRISIL, ONICRA, ICRA, SMERA, Brickwork, India Ratings และ Care




Rating Agency แต่ละสถาบันมีเกณฑ์ วิธีการประเมินและค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกัน แต่โดยทั่วไปแล้วจะพิจารณาจากความเสี่งด้านปฏิบัติการ ความเสี่งธุรกิจ ความเสี่งด้านการเงิน และความเสี่งด้านคุณภาพการบริหาร คะแนนที่ได้รับจากการประเมินจะมีอายุ 1 ปี และถูกจัดเก็บไว้ในฐานข้อมูลของ NSIC ทั้งนี้ในปัจจุบันมีสถาบันการเงินที่นำคะแนนจากการประเมินนี้ไปใช้ในการพิจารณาสินเชื่อกว่า 30 ราย และมี MSME ได้รับการประเมินไปแล้วกว่า 1 ล้านราย

#### 2.3.4 สรุปแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance จากประเทศกรณีศึกษา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากประเทศกรณีศึกษาทั้ง 3 ประเทศ สามารถสรุปประเด็นสำคัญของการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ใน 5 ประเด็น คือ

1. รูปแบบ Microfinance
2. อัตราดอกเบี้ย
3. รูปแบบการชำระหนี้
4. การพัฒนาผู้ประกอบการ
5. การใช้เทคโนโลยีสนับสนุนการดำเนินงาน

ตารางที่ 9 สรุปแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance

ประเด็นการสนับสนุน	 ประเทศไทย	 ประเทศมาเลเซีย	 ประเทศอินเดีย
รูปแบบ Microfinance	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้สินเชื่อในรูปแบบรายบุคคล และกลุ่ม 5 – 40 คน เหมาะสำหรับวิสาหกิจรายย่อยเป็นหลัก</li> <li>มีรูปแบบสินเชื่อที่หลากหลาย เช่น สินเชื่อเพื่อธุรกิจรายย่อย</li> <li>สามารถขอรับเงินกู้เป็นงวดได้</li> <li>ระยะเวลาการให้สินเชื่อ ปรับได้ตามข้อตกลงกับผู้ขอสินเชื่อ โดยมีระยะเวลาระหว่าง 3 เดือน – 3 ปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้สินเชื่อในรูปแบบรายกลุ่ม 5 คน ซึ่งเหมาะสำหรับวิสาหกิจรายย่อยและ สินเชื่อรายเดี่ยว ซึ่งเหมาะสำหรับ SME</li> <li>สามารถขอสินเชื่อ Microfinance ได้สะดวกขึ้นผ่านสถาบันการเงินทั่วไปที่เข้าร่วมโครงการชอธนาคารกลาง</li> <li>สามารถขอสินเชื่อ Microfinance ได้ผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้สินเชื่อในรูปแบบกลุ่มเท่านั้น โดยมีกรรมกรกลุ่ม 4-20 คน สามารถสนับสนุนได้ทั้ง MSME และ SME</li> <li>มีการนำกลุ่ม SHG เข้าสู่ระบบดิจิทัลเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน</li> <li>มีการสนับสนุนให้ MSME รับการประเมินคุณภาพเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน</li> </ul>
อัตราดอกเบี้ย	20% - 26% (reducing balance)	4% - 18% (flat)	SHG: 9% - 19.55% (reducing balance) JLG: 12% - 26% (reducing balance)
รูปแบบการชำระหนี้	<ul style="list-style-type: none"> <li>สมาชิกในกลุ่มช่วยกันติดตามการชำระหนี้</li> <li>สามารถปรับเปลี่ยนจำนวนเงินในการชำระหนี้แต่ละงวดได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สมาชิกในกลุ่มช่วยกันติดตามการชำระหนี้</li> <li>ความถี่ในการชำระค่างวด และระยะเวลาปลอดชำระคืนเงินต้น มีความยืดหยุ่นขึ้นอยู่กับลักษณะและประเภทของธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สมาชิกในกลุ่มร่วมกันรับผิดชอบภาระหนี้ของกลุ่ม</li> <li>เงื่อนไขต่าง ๆ ของการปล่อยกู้ในกลุ่ม ทั้งจำนวนเงินกู้ กำหนดชำระ ยอดชำระแต่ละงวด ถูกกำหนดโดยสมาชิก</li> </ul>
การพัฒนาความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดการฝึกอบรม เพื่อเสริมสร้างทักษะผู้ประกอบการ ทักษะอาชีพ และทักษะเกษตรกรรม</li> <li>จัดตั้งกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) เพื่อสนับสนุนธุรกิจของสมาชิก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดการเงิน การตลาด การบริหารธุรกิจ รวมทั้งการแบ่งปัน Business Idea และ กลยุทธ์ธุรกิจ</li> <li>จัดตั้งเครือข่ายผู้ประกอบการระหว่างสมาชิกและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง</li> <li>ช่วยให้สมาชิกเข้าถึงความช่วยเหลือทางการเงินจากหน่วยงานอื่นได้ง่ายขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความสำคัญกับจัดการฝึกอบรม เพื่อเสริมสร้างทักษะผู้ประกอบการ และทักษะอาชีพเป็นหลัก</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

## 2.4 การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเปรียบเสมือนการทดลองการเข้าสู่ตลาดและพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดของ SME กล่าวได้ว่าเป็นการบ่มเพาะ สร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจ รวมถึงกระตุ้นการสร้างนวัตกรรม และพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตของ SME อย่างไรก็ดี SME มักประสบปัญหาหรือข้อจำกัดหลายประการในการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ภาครัฐในหลายประเทศจึงได้ปฏิรูปกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่ออำนวยความสะดวก และยกระดับศักยภาพการแข่งขันของ SME ในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ดังมีตัวอย่างแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จากประเทศกรณีศึกษา แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.4.1 ประเทศเกาหลีใต้

รัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ตระหนักถึงความสำคัญของ SME ต่อการพัฒนาคุณภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะการส่งเสริมให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการจาก SME โดยรัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ได้กำหนดหน่วยงานกลาง Public Procurement Services (PPS) ภายใต้การกำกับดูแลของ Ministry of Economy and Finance (MOEF) เพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างให้แก่หน่วยงานภาครัฐ จัดเก็บสินค้าคงคลังที่จำเป็น รวมไปถึงการกำหนดนโยบายเพื่อการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ทั้งนี้ประเทศเกาหลีใต้เป็นประเทศหนึ่งที่มีแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่หลากหลายและได้รับการยอมรับในระดับนานาชาติ โดยเฉพาะการพัฒนาระบบ E-Procurement และ E-Shopping Mall ที่เป็นช่องทางสำคัญในการส่งเสริมให้ SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้มากขึ้น

PPS ให้บริการจัดซื้อจัดจ้างแก่หน่วยงานภาครัฐทุกหน่วยงาน ทั้งรายการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงาน ภาครัฐบาลซึ่งเป็นภาคบังคับ และรายการจัดซื้อจัดจ้างโดยการร้องขอจากหน่วยงานรัฐท้องถิ่น ทั้งนี้ PPS ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างตลอดทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การขอจัดซื้อจัดจ้าง การประกาศเชิญชวนยื่นข้อเสนอจากหน่วยงานรัฐ การยื่นข้อเสนอของผู้ประกอบการ การทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง การส่งมอบสินค้าหรือบริการ ตลอดไปจนถึงขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง ผ่านระบบออนไลน์ Korea ON-line E- Procurement System (KONEPS) โดย KONEPS มีการเชื่อมต่อกับระบบฐานข้อมูลภายนอกที่เกี่ยวข้องมากกว่า 200 แห่ง การดำเนินงานดังกล่าวจึงเป็นการส่งเสริมการเข้าถึงข้อมูลรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของผู้ประกอบการ โดยนับตั้งแต่ระบบ KONEPS ได้รับการนำมาใช้ ส่งผลให้ SME สามารถเข้ามามีบทบาทในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังการเปรียบเทียบข้อมูลในช่วงปี พ.ศ. 2555 ถึงปี พ.ศ. 2559 ดังนี้

- จำนวนผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนใน KONEPS เพิ่มขึ้นจาก 243,621 รายเป็น 348,069 ราย (โดยมีสัดส่วนผู้ประกอบการที่เป็น SME ประมาณร้อยละ 99)
- มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจาก SME เพิ่มขึ้นจาก 230,000 ล้านบาทเป็น 270,000 ล้านบาท (ประมาณ 6,000 ล้านบาทเป็น 7,000 ล้านบาท)

ทั้งนี้ รัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ได้นำระบบการวิเคราะห์หัวขี้อัดหรือ Bid Rigging Indicator Analysis System (BRIAS) มาใช้วิเคราะห์โอกาสในการเกิดการร่วมกันเสนอราคาที่ไม่เป็นธรรม โดย BRIAS จะดึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการจัดซื้อจัดจ้าง อาทิ ข้อมูลการยื่นข้อเสนอจากผู้ประกอบการ จำนวนผู้เข้าร่วมยื่นข้อเสนอ กระบวนการ

ตัดสินผลการยื่นข้อเสนอ จากระบบ KONEPS เป็นรายเดือน มาผ่านสูตรการคำนวณเป็นผลคะแนนเกี่ยวกับความน่า  
สงสัยในการเกิดการร่วมกันเสนอราคาที่ไม่เป็นธรรมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง และ Korean Fair Trade  
Commision (KFTC) จะดำเนินการสืบสวนเพิ่มเติมในโครงการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นที่สงสัย การดำเนินงานดังกล่าวจึง  
ถือเป็นกระบวนการหนึ่งในการเพิ่มความโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

นอกจากการเป็นแพลตฟอร์มเพื่อการประกาศข้อมูลและดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างผ่านกระบวนการยื่น  
ข้อเสนอราคาแล้ว KONEPS ยังได้รับการพัฒนารูปแบบการใช้งานในอีกรูปแบบหนึ่ง คือ ระบบ E-Shopping Mall  
เพื่อเป็นแพลตฟอร์มในการนำเสนอสินค้าหรือบริการที่หน่วยงานภาครัฐสามารถเข้ามาเลือกชมและดำเนินการจัดซื้อ  
จัดจ้างผ่านแพลตฟอร์มได้โดยตรง โดย PPS เป็นหน่วยงานที่ทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการเหล่านั้นใน  
เบื้องต้น ทั้งนี้ สินค้าที่ได้รับการนำเสนอในระบบ KONEPS-E Shopping Mall ครอบคลุม ใน 2 ส่วน คือ

1) สินค้าหรือบริการใน MAS Contract (สินค้าที่มีรูปแบบและคุณภาพในระดับเดียวกันจาก SME มากกว่า  
1 ราย)

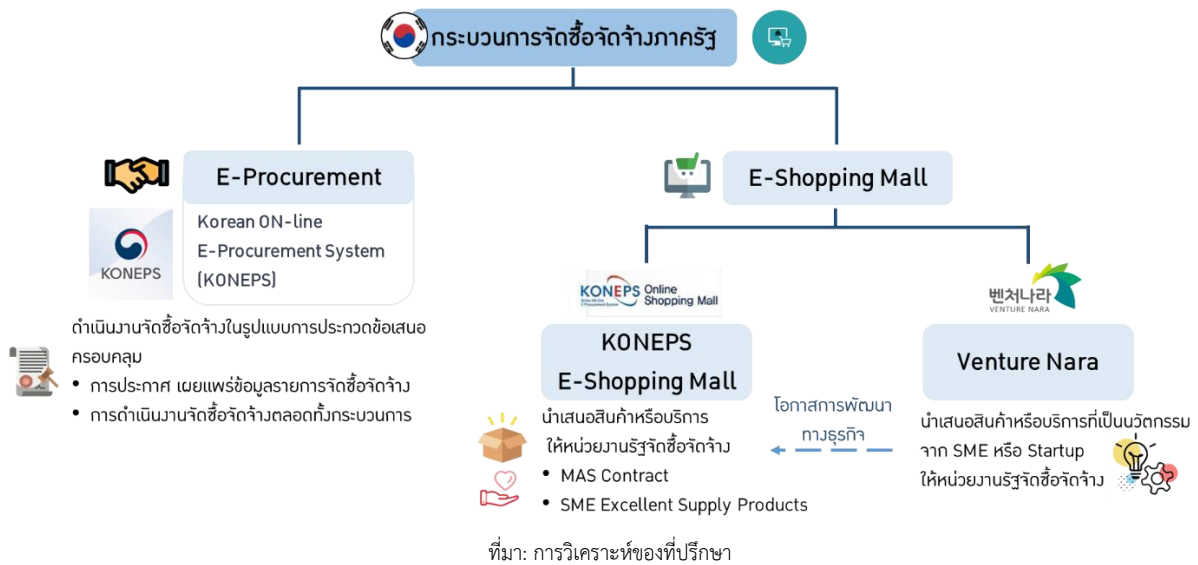
2) สินค้าหรือบริการ ‘SME Excellent Supply Products’ ใน 7 กลุ่มอุตสาหกรรม (ICT, อุปกรณ์ไฟฟ้า  
และอิเล็กทรอนิกส์, การก่อสร้างและสิ่งแวดล้อม, เคมีภัณฑ์และสิ่งทอ, เครื่องจักร, อุปกรณ์สำนักงาน, วิทยาศาสตร์  
และการแพทย์)

โดยในปี พ.ศ. 2560 มีผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการนำเสนอบน KONEPS Online Shopping Mall จำนวน  
406,742 รายการ มีมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างกว่า 1.6 ล้านล้านบาท (ประมาณ 42,000 ล้านบาท)

นอกจากนี้ เพื่อส่งเสริม SME และ Startup ให้มีโอกาสในการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพิ่มมากขึ้น PPS  
ได้พัฒนา E-Shopping Mall อีกหนึ่งแพลตฟอร์ม ที่มีชื่อว่า Venture Nara ขึ้นมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 โดย PPS จะมี  
การคัดเลือกและลงทะเบียนสินค้าหรือบริการเทคโนโลยีนวัตกรรมจาก SME หรือ Startups ที่ยังไม่สามารถผ่าน  
เกณฑ์การเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้โดยตรง เพื่อนำเสนอสินค้าหรือบริการดังกล่าวบนแพลตฟอร์ม Venture  
Nara ให้หน่วยงานภาครัฐสามารถเข้าไปเลือกชมและดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการเหล่านั้นผ่านระบบ  
ออนไลน์ได้ด้วยตนเอง โดยในปี พ.ศ. 2561 มีจำนวนผู้ประกอบการเข้าร่วมลงทะเบียนใน Venture Nara รวม 602  
บริษัท มีการแสดงสินค้าใน Venture Nara รวม 3,187 รายการ ก่อให้เกิดมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างรวม 18.2 พันล้าน  
บาท (ประมาณ 470 ล้านบาท) ที่สำคัญ Venture Nara เป็นช่องทางส่งเสริม SME ให้ได้รับโอกาสการเติบโตทาง  
ธุรกิจจนมีจำนวน SME ที่สามารถเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ KONEPS Shopping Mall ได้เพิ่มมากขึ้น



แผนภาพที่ 17 การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผ่านระบบออนไลน์ของประเทศเกาหลีใต้



นอกจากนี้ ภาครัฐประเทศเกาหลีใต้ยังให้ความสำคัญกับการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ในหลายแนวทาง ในเบื้องต้น ภาครัฐได้กำหนดเป้าหมายให้หน่วยงานภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างรายการสินค้าหรือบริการจาก SME ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 รวมถึงการสนับสนุนการจัดซื้อสินค้าที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีโดย SME ในสัดส่วนที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ในรายการสินค้าที่ SME มีศักยภาพสามารถผลิตได้ นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดรายการสินค้าที่หน่วยงานภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME จำนวนถึง 611 รายการ ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอาหาร เครื่องดื่ม ผลผลิตทางการเกษตร สินแร่ สิ่งทอ พอลิเมอร์/ยาง ผลิตภัณฑ์ประเภทกระดาษ เครื่องจักรทางการเกษตร อุปกรณ์เพื่อการเคลื่อนย้ายหรือขนส่งทางการค้าและการทหาร วัสดุก่อสร้าง โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่ง ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนระบบไฟฟ้า อุปกรณ์ห้องปฏิบัติการทดสอบ อุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์การสื่อสาร อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์การถ่ายภาพ อุปกรณ์กีฬา ของใช้ภายในบ้าน เครื่องแต่งกาย สิ่งพิมพ์ เพอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ดนตรี อุปกรณ์การศึกษา สิ่งพิมพ์ การบริการงานก่อสร้างและซ่อมบำรุง การบริการงานวิจัย การบริการงานกราฟฟิก การบริการการท่องเที่ยว เป็นต้น

ภาครัฐประเทศเกาหลีใต้ยังมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของ SME ผ่านกระบวนกรจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ดังตัวอย่างที่เห็นได้ชัด คือ การประกาศ ‘SME Excellent Supply Products’ ใน 7 กลุ่มอุตสาหกรรม (ICT, อุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์, การก่อสร้างและสิ่งแวดลอม, เคมีภัณฑ์และสิ่งทอ, เครื่องจักร, อุปกรณ์สำนักงาน, วิทยาศาสตร์และการแพทย์) ซึ่งหน่วยงานภาครัฐสามารถจัดซื้อจัดจ้างผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการประกาศเหล่านี้ได้โดยตรง มีระยะเวลาครอบคลุมการประกาศในผลิตภัณฑ์ 5 ปี โดยในปี พ.ศ. 2560 มีจำนวนผลิตภัณฑ์ SME Excellent Supply Products 241 รายการ มีมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างรวมมากกว่า 28 ล้านล้านวอน (ประมาณ 728,000 ล้านบาท) นอกจากนี้ รัฐบาลได้จัดตั้งโครงการ Public Procurement for Innovation (PPI) ขึ้น โดยเป็นโครงการรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่เริ่มดำเนินงานวิจัยพัฒนาโดย SME ภายใต้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง โดยต้องผ่านความเห็นชอบจากรัฐบาล

ที่สำคัญ แนวทางสำคัญประการหนึ่งในการส่งเสริมให้มีจำนวน SME ที่สามารถเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพิ่มมากขึ้น คือ การจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ ราคาในระดับเดียวกันจาก SME มากกว่า 1 ราย หรือที่เรียกว่า Multiple Award Schedules (MAS Contract) โดย PPS จะนำเสนอสินค้าหรือบริการที่มีเงื่อนไขด้านชนิดและคุณภาพในระดับเดียวกันจาก SME มากกว่า 1 ราย บน KONEPS E-Shopping Mall เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐสามารถเลือกและดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างได้โดยตรง โดยสินค้าและบริการเหล่านี้ จะผ่านการประเมิน ต่อรองราคา และจัดทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างในเบื้องต้นโดย PPS ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2557 มีจำนวนสินค้ามากถึง 326,409 รายการที่อยู่ในระบบ MAS Contract คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 89 ของสินค้าที่จดทะเบียนใน E-Shopping Mall ก่อให้เกิดมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างกว่า 54 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 1,700 ล้านบาท)

ประการสุดท้าย ภาครัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ยังมีแนวทางการส่งเสริมมาตรการทางการเงินในการจัดซื้อจัดจ้างที่หลากหลาย เป็นการสนับสนุนสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจให้แก่ SME ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการนำ KONEPS มาใช้ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งช่วยลดระยะเวลาในการดำเนินงาน โดยเฉพาะในขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME โดย SME สามารถรับชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างได้ภายในเวลาเพียง 4 ชั่วโมง หลังการยื่นใบแจ้งหนี้ อีกทั้ง การดำเนินงานผ่าน KONEPS ยังทำให้เกิดการยกเว้นค่าธรรมเนียมการดำเนินงานในหลายขั้นตอน นอกจากนี้ ภาครัฐยังได้มีการกำหนดนโยบายในการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างล่วงหน้าในอัตราสูงสุดร้อยละ 70 ของราคาการจัดซื้อจัดจ้าง และการจัดตั้งโครงการ SME Network Loan ให้ SME ที่เป็นผู้จัดหาให้แก่ภาครัฐเข้าร่วมโครงการเพื่อกู้ยืมเงินได้ในอัตราสูงสุดร้อยละ 80 ของราคาตามสัญญาการจัดซื้อจัดจ้างแล้ว ทั้งนี้ มีธนาคาร 15 แห่งเข้าร่วมโครงการนี้ โดย PPS เป็นผู้ค้ำประกันและจ่ายเงินกู้ยืม เมื่อสิ้นสุดสัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง

จากแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่โครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศเกาหลีใต้ในข้างต้น สามารถสรุปปัจจัยการสนับสนุนใน 5 ส่วนที่สำคัญ คือ

- 1) การพัฒนาระบบสนับสนุนทั้งฝั่งผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐสามารถให้สามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างสะดวก โปร่งใส และมีประสิทธิภาพ สามารถลดขั้นตอนและระยะเวลาในการจัดซื้อจัดจ้างได้ รวมไปถึงมีการสนับสนุนกลุ่มสินค้าด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างชัดเจน
- 2) การพัฒนาระบบการตรวจสอบความโปร่งใส ผ่านระบบตัวชี้วัด BRIAS ที่ทำหน้าที่วิเคราะห์ความน่าสงสัยในการเกิดการร่วมกันเสนอราคาที่ไม่เป็นธรรมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมาตรวจสอบ จากนั้น จึงส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการสืบสวนเพิ่มเติมในโครงการที่เป็นที่สงสัยต่อไป
- 3) การกำหนดเป้าหมายให้หน่วยงานภาครัฐดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ที่ชัดเจน โดยระบุให้มีการจัดซื้อจัดจ้างรายการสินค้าหรือบริการจาก SME ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 และมีสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการจาก SME ที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีขั้นสูงไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของรายการสินค้าที่ SME มีศักยภาพสามารถผลิตได้ นอกจากนี้ รัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ยังได้กำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ถึง 611 รายการ
- 4) การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME ให้มีโอกาสเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สินค้าที่เกี่ยวกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม ผ่านการรับรอง ‘SME Excellent Supply Products’,

การหมุนเวียนสินค้าที่มีโอกาสได้รับคัดเลือก (MAS contract) รวมไปถึงการรับรองคุณภาพและสมรรถนะของสินค้า (The Performance Certification System) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้หน่วยงานที่เลือกจัดซื้อจัดจ้างสินค้าเหล่านั้นไปใช้งาน

- 5) การสนับสนุนมาตรการทางการเงิน เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายให้ผู้ประกอบการ รวมถึงการสร้างสภาพคล่องทางการเงินระหว่างการผลิตสินค้าให้แก่หน่วยงานภาครัฐ ผ่านการยกเว้นค่าธรรมเนียมต่าง ๆ การช่วยสนับสนุนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างล่วงหน้าสูงสุด ร้อยละ 70 ของราคาการจัดซื้อจัดจ้าง และ การตั้งโครงการ SME Network Loan ซึ่ง SME ที่เป็นผู้จัดหาให้แก่ภาครัฐ ให้สามารถกู้ยืมเงินได้สูงสุดร้อยละ 80 ของราคาตามสัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง

ทั้งนี้ การดำเนินงานตามแนวทางดังกล่าว สามารถสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อย่างมีนัยสำคัญ โดยในช่วงปี พ.ศ. 2555-2559 มีจำนวน SME ในระบบ KONEPS เพิ่มขึ้นประมาณ 100,000 ราย และมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME เพิ่มขึ้นประมาณ 40,000 ล้านบาท (ประมาณ 1,040 ล้านบาท)

#### 2.4.2 ประเทศเม็กซิโก

ประเทศเม็กซิโกดำเนินการปฏิรูปแนวทางการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างจริงจัง ภายหลังจากวิกฤติเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2551 โดยเฉพาะการปรับปรุงกฎระเบียบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและการสร้างความโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เนื่องจากรัฐบาลของประเทศเม็กซิโกเล็งเห็นถึงความสำคัญของการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐว่า เป็นกระบวนการสำคัญกระบวนการหนึ่งในการฟื้นฟูสภาพเศรษฐกิจของประเทศ รวมถึงเป็นการสร้างงานและพัฒนาศักยภาพด้านเทคโนโลยีนวัตกรรมของประเทศ โดยมีหน่วยงานกลางผู้รับผิดชอบการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศเม็กซิโก คือ The Ministry of Public Administration (SFP)

ภายหลังจากปฏิรูปข้อกำหนดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในปี พ.ศ. 2551 ประเทศเม็กซิโกได้พัฒนาและนำระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านระบบออนไลน์ Compranet มาใช้ โดยเป็นภาคบังคับสำหรับหน่วยงานรัฐในภาครัฐบาล ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมการเข้าถึงข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของผู้ประกอบการและเพิ่มความโปร่งใสในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดย Compranet ครอบคลุมการดำเนินงานในการประกาศรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การยื่นข้อเสนอของผู้ประกอบการ รวมถึงการประกาศข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ อาทิ ผลการพิจารณาผู้ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในอดีต ผลการตรวจสอบโครงการจัดซื้อจัดจ้างโดย Social Witnesses ข้อร้องเรียนที่เป็นทางการ ข้อมูลของผู้ประกอบการที่เป็นผู้จัดหาให้แก่ภาครัฐ

นอกจากนี้ The Ministry of Economy (SE) ยังได้พัฒนาช่องทางกลางทะเบียนออนไลน์ของ SME ที่เรียกว่า Compras DeGobierno หรือ Government Purchases เพื่อเป็นช่องทางส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอีกช่องทางหนึ่ง โดย SME ที่ลงทะเบียนผ่านช่องทางนี้ จะได้รับข้อมูลรายการขอจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐที่สอดคล้องกับข้อมูลธุรกิจของ SME ที่ได้ให้ไว้ในขั้นตอนการลงทะเบียน

ในด้านการเพิ่มความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ Compranet มีช่องทางในการยื่นข้อร้องเรียนอย่างเป็นทางการ สำหรับบุคคลทั่วไปเกี่ยวกับโครงการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งเป็นที่สงสัยว่าจะมีการทุจริตคอร์รัปชัน ที่สำคัญประเทศเม็กซิโกได้สนับสนุนการมีส่วนร่วมของภาคประชาสังคมในการตรวจสอบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยการแต่งตั้งหน่วยงาน Social Witnesses เพื่อตรวจสอบและมีส่วนร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละขั้นตอน

Social Witness ถือเป็นหน่วยงาน NGO เพื่อเป็นหน่วยงานตรวจสอบการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละกระบวนการ ตามโครงการหรือรายการจัดซื้อจัดจ้างที่ได้รับมอบหมาย Social Witnesses จะได้รับสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลและเอกสารทั้งหมดในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างตามโครงการที่ได้รับมอบหมาย รวมถึงได้รับสิทธิเข้าไปมีส่วนร่วมในขั้นตอนที่สำคัญในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เพื่อตรวจสอบการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่อาจมีข้อสงสัยด้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดย SFP เป็นหน่วยงานแต่งตั้ง จดทะเบียน และประเมินการทำงานของ Social Witnesses โดยในปี พ.ศ. 2557 มี Social Witnesses อยู่ภายใต้การจดทะเบียน จำนวน 40 หน่วยงาน

ตัวอย่างกรณีศึกษาในจุดเริ่มต้นของ Social Witnesses ในประเทศเม็กซิโก คือการแต่งตั้งกลุ่มวิศวกรที่ได้รับการนับถือ เพื่อเป็น Social Witnesses ในตรวจสอบการดำเนินงานไปจนถึงกระบวนการทำสัญญาจัดจ้างการสร้างเขื่อน El Cajón ในปี พ.ศ. 2545 ต่อมา เมื่อการแต่งตั้ง Social Witness กลายเป็นข้อบังคับในปี พ.ศ. 2547 ได้มีตัวอย่างการมีส่วนร่วมของ Social Witness ในกระบวนการจัดจ้างการสร้างเขื่อน La Yesca ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2549-2555 โดยเป็นโครงการที่ Social Witnesses ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการปรับข้อกำหนดทางเทคนิคให้มีความโปร่งใสและยุติธรรมเพิ่มมากขึ้น

การมีส่วนร่วมของ Social Witnesses ก่อให้เกิดการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น ที่สำคัญ ก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมของจำนวนผู้ประกอบการ รวมถึง SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพิ่มมากขึ้นกว่าร้อยละ 50

ประเทศเม็กซิโกยังมีการกำหนดนโยบายให้มีสัดส่วนของการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นของ SME อย่างน้อยร้อยละ 50 ของมูลค่าและอย่างน้อยร้อยละ 35 ของปริมาณ อีกทั้ง ตามระเบียบข้อบังคับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ในกรณีที่มีข้อเสนอการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างได้รับผลการประเมินเท่ากัน ผู้ประกอบการ SME ในประเทศจะมีแนวโน้มการได้รับการจัดซื้อจัดจ้างมากกว่าผู้ประกอบการขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ภาครัฐยังมีการจัด Public Procurement Fair: Expo Compras del Gobierno ประจำปี โดยมีกิจกรรมการให้คำแนะนำและฝึกอบรม SME ในการพัฒนาธุรกิจ เพื่อเข้าสู่การเป็นผู้จัดหาสินค้าให้กับรัฐ ทั้งนี้ ในปี 2552 มีหน่วยงานจัดซื้อขนาดใหญ่หลายหน่วยงานเข้าร่วมงานดังกล่าว อาทิ 1) The Ministry of Communications and Transport 2) Petróleos Mexicanos (PEMEX) บริษัทด้านอุตสาหกรรมปิโตรเลียมของรัฐ 3) Comisión Reguladora de Energía (CRE) คณะกรรมการกิจการพลังงาน รวมหน่วยงานรัฐบาลกลางทั้งสิ้น 91 หน่วยงาน

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง รัฐบาลประเทศเม็กซิโกมุ่งเน้นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นนวัตกรรมของ SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดย SME จะได้รับคะแนนการประเมินเพิ่มเติมเป็นพิเศษ สำหรับการประเมินข้อเสนอการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรม ตามที่ Mexican Institution of Industry Property กำหนด

ท้ายที่สุด ด้วยความตระหนักถึงภาวะความเสี่ยงทางธุรกิจของ SME หน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะ NAFIN ได้กำหนดมาตรการทางการเงิน เพื่อช่วยเหลือ SME ที่เป็นผู้จัดหาให้ภาครัฐในหลายด้าน ทั้งการกำหนดนโยบายลดระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างจาก 45 วันเป็นภายใน 20 วัน และการกำหนดนโยบายเพื่ออนุโลมให้ SME ได้รับค่าจ้างล่วงหน้าในจำนวนเงินที่สูงขึ้น สำหรับกลุ่มสินค้าที่มีกระบวนการผลิตมากกว่า 60 วัน เพื่อให้ SME สามารถได้รับเงินมาใช้สร้างสภาพคล่องทางธุรกิจ นอกจากนี้ ภาครัฐยังมีการสนับสนุนเงินทุนดำเนินธุรกิจในรูปแบบเงินกู้

ดอกเบียต่ำให้กับ SME ที่เป็นผู้ค้ากับภาครัฐ ผ่านแพลตฟอร์มการรับบริการ เพื่อนำไปยืนยันไปรับเงินทุนทำธุรกิจในอัตราดอกเบี้ยต่ำ โดยส่วนมากใช้เวลาดำเนินงานเพียง 1 วัน

จากการดำเนินงานส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศเม็กซิโกในช่วงต้น สามารถปัจจัยสำคัญได้ใน 5 ประเด็นหลัก ดังนี้

- 1) การพัฒนาระบบแพลตฟอร์มออนไลน์ มาใช้ดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างครอบคลุมในทุกกระบวนการ รวมถึงการพัฒนาช่องทางการลงทะเบียนในฝั่ง SME ที่สามารถรับทราบข้อมูลความต้องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐที่สอดคล้องกับธุรกิจของตนได้โดยตรง
- 2) การพัฒนาระบบการตรวจสอบความโปร่งใสผ่านระบบ Compranet ควบคู่ไปกับการทำงานของ Social Witnesses ที่มีส่วนร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างทุกขั้นตอนเพื่อตรวจสอบการดำเนินงาน
- 3) การกำหนดเป้าหมายให้หน่วยงานภาครัฐดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างอย่างชัดเจน โดยให้มีการจัดซื้อจัดจ้าง SME อย่างน้อยร้อยละ 50 ของงบประมาณ และอย่างน้อยร้อยละ 35 ของปริมาณการจัดซื้อของแต่ละหน่วยงาน
- 4) การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME ให้มีโอกาสเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงการจัดงานนิทรรศการสินค้าสำหรับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐโดยตรง และการกำหนดเงื่อนไขการตัดสินใจเลือกการจัดซื้อจัดจ้างที่เอื้อให้กับ SME มากกว่าผู้ประกอบการรายใหญ่
- 5) การสนับสนุนมาตรการทางการเงิน ให้กับ SME ที่ผ่านการคัดเลือก ให้ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ เพื่อสร้างสภาพคล่องในการทำธุรกิจ ทั้งการชำระเงินล่วงหน้าในอัตราที่สูงขึ้นในสินค้าบางกลุ่ม การลดระยะเวลาการชำระเงิน และการให้สิทธิประโยชน์ในการยื่นขอรับสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งได้รับการอนุมัติภายใน 1 วัน ซึ่งเป็นประโยชน์ให้กับ SME มีเงินทุนเวียนในธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

จากภาพรวมการส่งเสริม SME เข้าสู่โครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศเม็กซิโกดังกล่าวนี้ ก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมของ SME ในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในสินค้าและบริการของ SME เพิ่มขึ้นกว่า 6 เท่าจาก 17,660 ล้านดอลลาร์ในปี พ.ศ. 2552 เป็น 110,017 ล้านดอลลาร์ในปี พ.ศ. 2559 (เพิ่มจากประมาณ 26,000 ล้านบาท เป็น 160,000 ล้านบาท) ในขณะที่จำนวน SME ที่ลงทะเบียนใน Compranet มีจำนวนมากกว่า 177,000 รายในปี พ.ศ. 2559 คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 90 ของจำนวนผู้ประกอบการที่ลงทะเบียนใน Compranet ทั้งนี้ SME ที่มีการยื่นข้อเสนอราคาและได้รับสัญญาจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐตั้งแต่ในช่วง 1 ปีแรกที่ลงทะเบียนใน Compranet คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46 และ 26 ตามลำดับ ของจำนวน SME ที่ลงทะเบียนใน Compranet

#### 2.4.3 ประเทศอินเดีย

ประเทศอินเดียได้ดำเนินการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างจริงจังในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะการผ่านร่างระเบียบข้อบังคับในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในปี พ.ศ. 2557 และการก่อตั้งหน่วยงาน National Small Industries Corporation (NSIC) เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของ SME โดยมีวัตถุประสงค์ส่วนหนึ่งในการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ อันเป็นกลไกสำคัญเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

รัฐบาลประเทศอินเดียได้พัฒนาและนำระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านระบบออนไลน์มาใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2559 โดยระบบ Government eProcurement System (GePNIC) บนแพลตฟอร์ม Central Public Procurement Portal (CPPP) เป็นระบบ e-Procurement ซึ่งครอบคลุมการประกาศรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างให้หน่วยงานภาครัฐบาลมากกว่า 500 หน่วยงาน โดยนอกจากการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐผ่านระบบ GePNIC แล้ว หน่วยงานขนาดใหญ่หลายหน่วยงานมีการจัดทำระบบการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์เพื่อใช้ดำเนินงานภายในหน่วยงานเอง อาทิ 1) Bharat Petroleum Corporation Limited (BPCL) บริษัทกำกับดูแลกิจการน้ำมันและก๊าซธรรมชาติของรัฐบาลประเทศอินเดีย 2) National Thermal Power Corporation (NTPC) หน่วยงานภาครัฐทำหน้าที่ในการกำกับดูแลการผลิตไฟฟ้าและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง และ 3) Konkan Railway Corporation Limited (KR) หน่วยงานภาครัฐที่ดำเนินงานควบคุมเส้นทางรถไฟ Konkan

การพัฒนาออนไลน์ที่สำคัญในอีกรูปแบบหนึ่ง คือ e-Market บนแพลตฟอร์ม Government e-Marketplace (GeM) โดยในปี พ.ศ. 2563 GeM รองรับการค้าดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างให้กับหน่วยงานภาครัฐมากกว่า 40,000 หน่วยงาน มีจำนวนผู้ประกอบการในระบบมากกว่า 300,000 ราย ในจำนวนนี้เป็นผู้ประกอบการ SME มากกว่า 60,000 ราย

GeM มีการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างทุกขั้นตอนผ่านระบบออนไลน์ โดย GeM มีการนำเสนอสินค้าและบริการแบ่งตามกลุ่มผลิตภัณฑ์และกลุ่มบริการ รวมจำนวนมากกว่า 300 กลุ่ม โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีการจัดซื้อมากที่สุด 5 กลุ่ม คือ 1) ยานยนต์ 2) คอมพิวเตอร์ 3) อุปกรณ์อาบน้ำและบำรุงผิว 4) เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน 5) เครื่องถ่ายสำเนาเอกสาร ส่วนกลุ่มสินค้าด้านการบริการที่มีการจัดจ้างมากที่สุด 5 กลุ่ม คือ 1) ทรัพยากรบุคคล 2) การขนส่ง 3) ระบบรักษาความปลอดภัย 4) กระบวนการสแกนและดิจิทัล 5) การทำความสะอาดและสุขภาพ นอกจากนี้ ยังมี การจำแนกผลิตภัณฑ์และบริการในกลุ่มอื่นๆ เช่น อุปกรณ์สำนักงาน พาหนะแบบพิเศษ (เช่น รถแทรกเตอร์) พาหนะสองล้อ เครื่องใช้ในสำนักงาน ซอฟต์แวร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า การประชาสัมพันธ์และโฆษณา การซ่อมบำรุงอุปกรณ์ เครื่องช่วย การขนส่ง การบริการด้านสุขภาพ อีกทั้ง GeM มีการจำแนกกลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นอยู่เสมอ เช่น รถยนต์ไฟฟ้า โปรแกรมแอนตี้ไวรัส กล้องติดรถยนต์ เครื่องสแกนนิ้ว

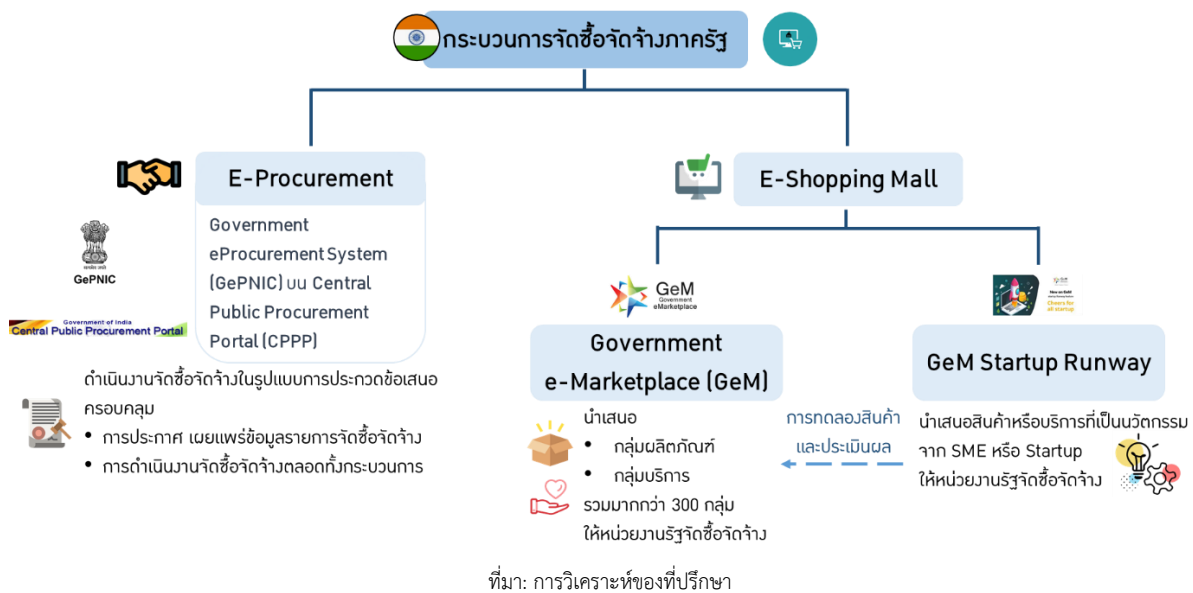
ในการเลือกผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ต้องการ ผู้ใช้สามารถใช้ตัวกรองในการเลือกสินค้าที่ต้องการได้ ทั้งในส่วน ของ 1) วิธีการจัดซื้อ ระหว่างวิธีการจัดซื้อแบบไม่เจาะจงตราหรือรุ่นสินค้า (BID) กับวิธีการจัดซื้อแบบเจาะจงตราหรือรุ่นสินค้าที่ต้องการ (PAC) 2) ที่ตั้งสถานที่และปริมาณการจัดซื้อ 3) จำนวนปีของประสบการณ์ในการเป็นผู้จัดหาให้ภาครัฐ 4) การเลือกจัดซื้อสินค้าจาก SME หรือ Startup โดยเฉพาะ 5) ที่ตั้งของผู้จัดหา 6) คะแนนการประเมินความพึงพอใจของตัวสินค้า 7) ตราสินค้า รุ่นสินค้า และ 8) สมบัติของสินค้า

ทั้งนี้ ในกรณีที่เป็นการเลือกจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่ารวมสูงกว่า 50,000 รูปี แต่ไม่เกิน 500,000 รูปี (สูงกว่า 21,000 บาท แต่ไม่เกิน 210,000 บาท) ผู้ซื้อจำเป็นต้องทำการเลือกสินค้าจำนวน 4 รายการจากรายการสินค้าที่ปรากฏอยู่บนหน้าเว็บไซต์ GeM ตามกรอบการคัดเลือกสินค้าที่ตั้งไว้ เพื่อให้ระบบ GeM แสดงตารางการเปรียบเทียบสมบัติของสินค้า ให้ผู้ซื้อพิจารณาเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการ

นอกจากนี้ ที่สำคัญ GeM ยังร่วมกับ Department for Promotion of Industry and Internal Trade: DPIIT พัฒนา e-Market อีกแพลตฟอร์มหนึ่งที่เรียกว่า GeM Startup Runway เพื่อให้ SME หรือ Startups ที่มี

ศักยภาพด้านการพัฒนาสินค้านวัตกรรม แต่ยังไม่สามารถเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ ใช้เป็นแพลตฟอร์มในการนำเสนอผลิตภัณฑ์นวัตกรรมที่มีความโดดเด่นด้านการออกแบบ กระบวนการผลิต และการใช้งานบน GeM Startup Runway โดยระบบ GeM Startup Runway มีระบบประกาศแจ้งรายละเอียดสินค้าหรือบริการบนแพลตฟอร์มให้กระทรวงหรือหน่วยงานภาครัฐอื่นๆที่เกี่ยวข้องได้ทราบ ทั้งนี้ หน่วยงานภาครัฐสามารถร้องขอการทดลองใช้สินค้าหรือบริการดังกล่าว โดยมีระยะเวลาการทดลองผลิตภัณฑ์ภายใน 15 วันและการทดลองการใช้บริการภายใน 8 ถึง 16 สัปดาห์ ภายหลังจากทดลองสินค้า หน่วยงานภาครัฐอาจให้การตอบกลับเพื่อให้ข้อคิดเห็นและประเมินสินค้าหรือบริการใน 3 ด้าน คือ 1) สมรรถนะและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ (Product Performance and Effectiveness) 2) ความง่ายในการใช้งานและความเข้ากันได้กับเครื่องมืออื่นๆ (Ease of Use and Compatibility) และ 3) ความสมเหตุสมผลด้านราคา (Price Reasonability) โดยสินค้าที่ได้รับการประเมินผลการทดลองใช้งานจากหน่วยงานภาครัฐ ตั้งแต่ 3 หน่วยงานขึ้นไป มีโอกาสจะได้รับการกำหนดเป็นสินค้าเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐบนระบบ GeM ต่อไป

แผนภาพที่ 18 การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผ่านระบบออนไลน์ของประเทศอินเดีย



รัฐบาลประเทศอินเดียยังให้ความสำคัญต่อการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการจาก SME และ Startup ในอีกหลายแนวทาง เช่น การกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นของ SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของงบประมาณประจำปี ที่สำคัญ MSME ได้กำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ถึง 358 รายการ ครอบคลุมกลุ่มสินค้าที่หลากหลาย อาทิ ของใช้ทางการแพทย์ วัสดุก่อสร้าง ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม ของใช้ทางการแพทย์ ส่วนประกอบอาคาร อาหาร สารเคมี สิ่งทอ/เครื่องนุ่งห่มและส่วนประกอบ เป็นต้น นอกจากนี้ ภาครัฐมีการผ่อนปรนเงื่อนไขด้านประสบการณ์ในบางกรณี เพื่อให้สินค้าของ Startup ที่มีคุณภาพและสมบัติตรงตามข้อกำหนดทางเทคนิคในรายการขอจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ สามารถเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้

ที่สำคัญ เพื่อเพิ่มโอกาสของ SME ในการเข้าสู่โครงการจัดซื้อจัดจ้างขนาดใหญ่จากภาครัฐ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการที่ SME มักประสบปัญหาในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ เนื่องจาก SME

มีข้อเสียเปรียบด้านกำลังการผลิต เมื่อเทียบกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ดังนั้น NSIC จึงทำหน้าที่เป็นหน่วยงานสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน เพื่อรวบรวมกำลังการผลิตของ SME ให้เพียงพอในการเป็นผู้จัดหาแก่หน่วยงานภาครัฐ (รวมถึงการเป็นผู้ซื้อสินค้าที่มีกำลังซื้อและอำนาจการต่อรองมากขึ้น)

การรวมกลุ่มในรูปแบบ Consortia ดังกล่าว ส่งผลให้ SME สามารถดำเนินการร่วมยื่นข้อเสนอราคาให้กับโครงการภาครัฐขนาดใหญ่ได้ในนามและฐานะของ Consortia โดยคำสั่งซื้อจะได้รับการกระจายสู่ SME แต่ละรายตามความสามารถกำลังการผลิตของ SME แต่ละราย โดยมี NSIC ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานอำนวยความสะดวกให้แก่ Consortia ในกระบวนการยื่นข้อเสนอตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ โดยในปี พ.ศ. 2559-2561 NSIC ดำเนินการสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่ม Consortia มากกว่า 200 กลุ่ม และมีการยื่นข้อเสนอราคาในโครงการจัดซื้อจัดจ้างรวมมากกว่า 1,500 รายการ

มาตรการทางการเงินเป็นอีกแนวทางสำคัญของการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศอินเดีย เนื่องจากสภาพคล่องทางธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจของ SME รัฐบาลประเทศอินเดียจึงได้มีการกำหนดมาตรการทางการเงิน เพื่อช่วยเหลือ SME ที่เป็นผู้จัดหาให้ภาครัฐ อาทิ การกำหนดนโยบายการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างในโครงการที่ดำเนินการผ่าน GeM ให้แล้วเสร็จภายใน 10 วัน กล่าวคือ ผู้ซื้อ/ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ มีเวลาพิจารณายอมรับหรือปฏิเสธการรับสินค้าภายในเวลา 10 วัน นับจากการยื่นใบเสร็จ ถ้าเลยเวลาดังกล่าว จะถือว่ายอมรับสินค้านั้น ทั้งนี้ ยังมีการกำหนดให้มีการจ่ายดอกเบี้ย อัตราร้อยละ 5 ต่อปี ในกรณีของการชำระเงินที่ล่าช้าเกินกว่ากำหนด 90 วันขึ้นไป นอกจากนี้ ยังมีการยกเว้นหรือลดค่าใช้จ่ายในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กลงและขนาดย่อม ทั้งในส่วนของเงินมัดจำ (Earnest Money, Security Deposit, Paying Bid Guarantees) หรือเงินประกันสัญญา (Performance Guarantee) ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ภาครัฐยังมีการให้สิทธิพิเศษแก่ SME ในการยื่นข้อเสนอราคาที่สูงกว่าข้อเสนอราคาจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่ ทั้งนี้ ขึ้นกับการพิจารณาว่ามีเหตุจำเป็น อาทิ การพิจารณาว่าต้นทุนการผลิตของ SME อยู่ในระดับที่สูง

จากการดำเนินงานส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศอินเดียในช่วงต้น สามารถจำแนกปัจจัยสำคัญได้เป็น 5 ประเด็นหลัก ดังนี้

- 1) การพัฒนาระบบสนับสนุนทั้งฝั่งผู้ประกอบการ และหน่วยงานภาครัฐสามารถให้สามารถเข้าถึงข้อมูลและดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างได้อย่างสะดวก รวมถึงมีแพลตฟอร์มที่เปิดโอกาสให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่มีสินค้าและบริการด้านนวัตกรรมได้มีเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อีกด้วย
- 2) การตรวจสอบความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้าง ประเทศอินเดียได้นำระบบแพลตฟอร์มมาใช้สนับสนุนการดำเนินงานส่วนนี้เช่นเดียวกัน โดยเป็นระบบที่เป็นช่องทางการให้ข้อเสนอแนะและร้องเรียนการจัดซื้อจัดจ้างที่ไม่เป็นธรรม และส่งต่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการตรวจสอบต่อไป
- 3) การกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ที่ชัดเจน โดยกำหนดเป็นสัดส่วนอย่างน้อยร้อยละ 20 ของงบประมาณประจำปี
- 4) การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME ให้เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยมีการสนับสนุนการรวมกลุ่มผู้ประกอบการ SME ให้ร่วมกันยื่นข้อเสนอ โดยมีหน่วยงานกลางเป็นอำนวยความสะดวกในการบริหาร



สัญญา และแบ่งผลประโยชน์ให้กับ SME อย่างเท่าเทียม รวมถึงการผ่อนปรนกฎระเบียบเพื่อเปิดโอกาสให้วิสาหกิจรายย่อย (MSME) หรือวิสาหกิจเริ่มต้นได้เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ นอกจากนี้ ยังมี การให้สิทธิพิเศษแก่ SME ในการยื่นข้อเสนอราคาที่สูงกว่าข้อเสนอราคาจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่อีกด้วย

- 5) การสนับสนุนมาตรการทางการเงิน โดยมีการลดค่าใช้จ่ายการดำเนินการเข้าร่วมจัดซื้อจัดจ้าง การลดระยะเวลาในการชำระเงิน รวมไปถึงการจ่ายดอกเบี้ยให้แก่ SME ในกรณีที่หน่วยงานภาครัฐมีการชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด

จากแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่โครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศอินเดียในช่วงต้น ก่อให้เกิดโอกาสและการพัฒนาศักยภาพของ SME ในการเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศอินเดียอย่างมีนัยสำคัญ โดยเป็นที่ประจักษ์ว่าการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการของ SME มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 260 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 8 ล้านล้านบาท) นับจากการผ่านร่างระเบียบข้อบังคับในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในปี พ.ศ. 2557 จนถึงปี พ.ศ. 2563




#### 2.4.4 สรุปแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จากประเทศกรณีศึกษา

จากการวิเคราะห์แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จากประเทศกรณีศึกษา ทั้ง 3 ประเทศ สามารถจำแนกแนวทางสำคัญได้เป็น 5 แนวทาง คือ

- 1) การพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้าง และระบบสนับสนุน
- 2) การพัฒนาระบบตรวจสอบความโปร่งใส
- 3) การกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME
- 4) การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME
- 5) การสนับสนุนมาตรการทางการเงิน

โดยสามารถสรุปแนวทางการส่งเสริมของทั้ง 3 ประเทศได้ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 10 สรุปแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้าง จากประเทศกรณีศึกษา

แนวทางการสนับสนุน	 ประเทศเกาหลีใต้	 ประเทศเม็กซิโก	 ประเทศอินเดีย
<b>ระบบการจัดซื้อจัดจ้างและระบบสนับสนุน</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาบบออนไลน์ KONEPS ครอบคลุมการดำเนินงานและการประกาศเผยแพร่ข้อมูล</li> <li>KONEPS E-Shopping Mall นำเสนอสินค้าหรือบริการในระบบจัดซื้อจัดจ้าง และ Venture Nara นำเสนอสินค้าเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมจาก SME หรือ Startup</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาบบออนไลน์ Compranet ครอบคลุมการดำเนินงานและการประกาศเผยแพร่ข้อมูล</li> <li>แพลตฟอร์ม Compras DeGobierno สำหรับลงทะเบียน SME และรับแจ้งรายการจัดซื้อจัดจ้างที่สอดคล้องกับธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาบบออนไลน์ GePNIC บนแพลตฟอร์ม CPPP ครอบคลุมการดำเนินงานและการประกาศเผยแพร่ข้อมูล</li> <li>GeM นำเสนอสินค้าหรือบริการในระบบจัดซื้อจัดจ้าง และ GeM Startup Runway นำเสนอสินค้าเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมจาก SME หรือ Startup</li> </ul>
<b>ระบบการตรวจสอบความโปร่งใส</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาหน่วยงาน Korea Free Trade Commission (KFTC) ตรวจสอบความโปร่งใสในโครงการที่ได้รับการประเมินตามระบบการวิเคราะห์ตัวชี้วัดว่า มีความน่าเชื่อถือ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การแต่งตั้ง Social witness ติดตามและตรวจสอบความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้าง</li> <li>การเปิดให้หรือเรียนผ่านระบบออนไลน์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การเปิดให้หรือเรียนผ่านระบบออนไลน์</li> </ul>
<b>การกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การให้รัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของรายการจัดซื้อจัดจ้าง และให้รัฐจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการด้านเทคโนโลยีไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 จากรายการสินค้าเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่ SME สามารถผลิตได้</li> <li>การกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ถึง 611 รายการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดให้รัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของงบประมาณทั้งหมด และ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 ของจำนวนการจัดซื้อจัดจ้างในแต่ละปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างให้มีสัดส่วนเป็นของ SME อย่างน้อยร้อยละ 20 ของงบประมาณประจำปี</li> <li>การกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ถึง 358 รายการ</li> </ul>
<b>การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การประกาศ SME Excellence Support Products ใน 7 กลุ่มอุตสาหกรรม ให้นโยบายรัฐจัดซื้อได้โดยตรง</li> <li>การนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ ราคา ในระดับเดียวกัน จาก SME หลายราย ให้นโยบายรัฐพิจารณา (MAS Contract)</li> <li>การจัด Korea Public Procurement Expo: KOPPEX</li> <li>การจัดตั้งโครงการ Public Procurement for Innovation: PPI รับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับสินค้านวัตกรรมที่เริ่มดำเนินงานวิจัยพัฒนาโดย SME ในช่วงเวลาหนึ่ง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การประเมินคะแนนเพิ่มเติมให้ SME สำหรับการยื่นข้อเสนอในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีนวัตกรรม ตามที่ Mexican Institution of Industry Property กำหนด</li> <li>การกำหนดให้ SME ในประเทศมีแนวโน้มการได้รับการจัดซื้อจัดจ้างมากกว่า ในกรณีที่มีข้อเสนอได้รับผลการประเมินเท่ากัน</li> <li>การจัด Public Procurement Fair: Expo Compras del Gobierno ประจำปี โดยมีกิจกรรมให้คำแนะนำและฝึกอบรม SME เพื่อการพัฒนาธุรกิจ สู่การเป็นผู้จัดหาให้กับภาครัฐ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนการรวมกลุ่มของ SME ในรูปแบบ consortia เพื่อรวมศักยภาพของ SME ในการยื่นข้อเสนอเพื่อเข้าสู่โครงการจัดซื้อจัดจ้างขนาดใหญ่ของภาครัฐ</li> <li>การผ่อนปรนเงื่อนไขด้านประสบการณ์ในบางกรณี เพื่อให้สินค้าของ Startups เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้</li> <li>การให้สิทธิแก่ SME ในการยื่นข้อเสนอราคาที่สูงกว่าข้อเสนอราคาจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ขึ้นกับการพิจารณาว่ามีเหตุจำเป็น อาทิ การพิจารณาว่าต้นทุนของ SME อยู่ในระดับที่สูง</li> </ul>
<b>การสนับสนุนมาตรการทางการเงิน</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การยกเว้นค่าใช้จ่ายการยื่นข้อเสนอของ SME ในหลายขั้นตอน</li> <li>การให้ SME ยื่นขอรับชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง ในเวลา 4 ชั่วโมง</li> <li>การชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างล่วงหน้าให้ SME สูงสุดร้อยละ 70 ของราคาการจัดซื้อจัดจ้าง</li> <li>การจัดตั้งโครงการ SME Network Loan ให้ SME กู้ยืมเงินได้สูงสุดร้อยละ 80 ของราคาตามสัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างภายใน 20 วัน</li> <li>การกำหนดให้ SME ได้รับชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างล่วงหน้าในจำนวนเงินที่สูงขึ้น สำหรับสินค้าที่มีกระบวนการผลิตมากกว่า 60 วัน</li> <li>การกำหนดให้ SME สามารถนำใบยืนยันการเป็นผู้จัดหาให้รัฐไปรับเงินทุนทำธุรกิจในอัตราดอกเบี้ยต่ำ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดนโยบายการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างในโครงการที่ดำเนินการผ่าน GeM ให้แล้วเสร็จภายใน 10 วัน</li> <li>การกำหนดให้มีการจ่ายดอกเบี้ย อัตราร้อยละ 5 ต่อปี ในกรณีของการชำระเงินที่ล่าช้าเกินกว่ากำหนด 90 วันขึ้นไป</li> <li>การยกเว้นหรือลดค่าใช้จ่ายในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กลงและขนาดย่อม</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

## 2.5 การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME

การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีทักษะการบริหารจัดการธุรกิจโดยรวม ทั้งการบริหาร การเงิน การตลาด การผลิต/การบริการ การบริหารทุนมนุษย์ เป็นการส่งเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ สร้างความสามารถทางการแข่งขันให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ดังมีตัวอย่างแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.5.1 ประเทศเกาหลีใต้

ประเทศเกาหลีใต้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะและความสามารถในการบริหารธุรกิจแก่กลุ่มผู้ประกอบการ SME เป็นพิเศษ ภายหลังจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2539 ซึ่งทำให้อัตราการว่างงานของประเทศเกาหลีใต้พุ่งสูงขึ้นจากร้อยละ 2 ในปี พ.ศ. 2539 ไปเป็นร้อยละ 8.6 ในปี พ.ศ. 2542 โดยอัตราการจ้างงานร้อยละ 86 ในประเทศเกาหลีใต้มาจากกลุ่มธุรกิจ SME โดยถึงแม้ว่าประเทศเกาหลีใต้จะมีการดำเนินโครงการ Training Levy ซึ่งสนับสนุนการเงินในการเข้าฝึกอบรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของบุคลากรในสถานประกอบการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2519 อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาดังกล่าว มีสัดส่วนจำนวน SME ไม่ถึงร้อยละ 5 ที่มีการส่งพนักงานเข้าฝึกอบรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ตรงกันข้ามกับองค์กรขนาดใหญ่ที่มีสัดส่วนการส่งพนักงานเข้าร่วมการฝึกอบรมพัฒนาทักษะทางการบริหารธุรกิจสูงร้อยละ 78 เนื่องมาจากธุรกิจ SME นั้นมีค่าเสียโอกาสที่สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ ในกรณีที่พนักงานต้องหยุดงานเพื่อเข้ารับการฝึกอบรม

ประเทศเกาหลีใต้จึงได้พัฒนาโครงการเพื่อการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ที่ตอบสนองต่อความต้องการและความจำเป็นของ SME เพิ่มมากขึ้น โดยตัวอย่างโครงการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่น่าสนใจในประเทศเกาหลีใต้มี 2 โครงการ ดังนี้

#### 1) การปรับปรุงเงื่อนไขของโครงการ Training Levy

แต่เดิม โครงการ Training Levy เป็นโครงการที่ทางภาครัฐจัดตั้งขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการเอกชนที่มีพนักงานมากกว่า 300 คนขึ้นไป จัด In-plant Training และสามารถนำค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องมาเบิกกับทางภาครัฐได้เต็มจำนวน สัดส่วนร้อยละ 70 ขององค์กรทั้งหมดที่มีการจัด In-plant Training ในช่วงแรกจึงเป็นองค์กรขนาดใหญ่ ต่อมา โครงการได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบให้องค์กรสามารถเพิ่มรูปแบบการฝึกอบรมพัฒนาทักษะในรูปแบบ Outsourced Training ได้ ที่สำคัญ ภาครัฐมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขให้ผู้ประกอบการที่มีพนักงานน้อยกว่า 150 คนสามารถเข้าร่วมโครงการได้ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการจัด Training ของ SME นั้นมีค่าเสียโอกาสที่สูงในด้านแรงงานที่หายไป โครงการ Training Levy จึงยังไม่ได้ได้รับความนิยมเท่าที่ควรในกลุ่มผู้ประกอบการ SME

ต่อมา ภาครัฐจึงได้มีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขของ Training Levy ให้ผู้ประกอบการสามารถนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการของพนักงานมาเบิกกับทางภาครัฐได้สูงถึงร้อยละ 270 ตามเงื่อนไขการดำเนินงานของภาครัฐ ส่งผลให้ธุรกิจ SME มีการเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยข้อมูลในรายงานของ Asian Development Bank Institute (ADB) ในปี พ.ศ. 2544 ระบุว่า ธุรกิจ SME มีการเบิกค่าใช้จ่ายจากโครงการ Training Levy ทั้งหมดเพียงร้อยละ 24 จากจำนวนเงินทุนสนับสนุนที่ได้จัดเตรียมไว้ ต่อมาภายหลังปี พ.ศ. 2545

ซึ่งภาครัฐได้มีการปรับอัตราค่าใช้จ่ายที่ SME สามารถเบิกได้สูงสุดเป็นร้อยละ 270 พบว่า อัตราการเบิกค่าใช้จ่ายของ SME ในโครงการ Training Levy สูงขึ้นกว่าเดิมเป็นร้อยละ 48

นอกจากการส่งเสริมการพัฒนาทักษะการดำเนินงานด้วยโครงการ Training Levy แล้ว ในช่วงเวลาเดียวกันกับการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขของโครงการ Training Levy รัฐบาลประเทศเกาหลีใต้ได้เริ่มการทดลองโครงการ Training Consortium แห่งแรกขึ้นในปี พ.ศ. 2544 ณ เมืองปูซาน ด้วยงบประมาณเริ่มต้น 250,000 ดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 8,000,000 บาท) เพื่อส่งเสริมให้ SME ได้รับการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่สอดคล้องกับรูปแบบธุรกิจและการปฏิบัติงานเพิ่มมากขึ้น

## 2) โครงการ Training Consortium

โครงการ Training Consortium เป็นโครงการที่จัดตั้งขึ้นภายใต้การสนับสนุนเงินทุนจากภาครัฐ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจภายใต้เครือข่ายอุตสาหกรรมหรือพื้นที่เดียวกัน โดยผู้ประกอบการไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมโครงการพัฒนาทักษะ ทั้งนี้ ในแต่ละ Consortium มีการบริหารจัดการการดำเนินงานและงบประมาณโดย Operation Committee (OC) ซึ่งประกอบด้วยผู้แทนจากภาคธุรกิจ SME และผู้จัดการประจำ Consortium อีก 2 คน จากหน่วยงาน Korea Chamber of Commerce and Industry (KCCI) หรือกระทรวงอุตสาหกรรม

Consortium มีความสามารถในการกำหนดรูปแบบการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่เหมาะสมกับรูปแบบอุตสาหกรรมหรือพื้นที่ของตนเองได้ อาทิ การจัดการฝึกอบรมแบบหมู่คณะ การจัดอบรมเฉพาะทาง การจัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ หรือการสร้างเครือข่ายการเรียนรู้พิเศษ เป็นต้น โดย OC เป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลจาก SME ในเครือข่าย เพื่อประเมินการดำเนินงานที่เหมาะสมกับหน่วยงานของตน นอกจากนี้ Consortium จะมีการจัดประชุมระหว่าง OC กับผู้ที่เกี่ยวข้อง ในการสรุปผลการดำเนินงานต่อ KCCI และกระทรวงแรงงาน เพื่อประเมินผลความพึงพอใจและความสำเร็จของการดำเนินโครงการ โดยมีตัวชี้วัด เช่น ผลผลิตต่อหัวที่เพิ่มขึ้น จำนวนผู้เข้าร่วมการพัฒนาทักษะ

โครงการ Training Consortium ถือเป็นโครงการที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมาก ส่งผลให้อัตราส่วนจำนวนพนักงานที่ได้เข้ารับการอบรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 11 เป็น ร้อยละ 50 ในปัจจุบัน รัฐบาลประเทศเกาหลีใต้จึงได้ขยายการจัดตั้ง Training Consortium ขึ้นจนมีหน่วยงาน Consortium ทั่วประเทศมากกว่า 240 หน่วยทั่วประเทศ

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศเกาหลีใต้ มีความโดดเด่นในการกระจายศูนย์การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจไปตามท้องถิ่น ภูมิภาค และพื้นที่อุตสาหกรรม โดยมีการสร้างความมีส่วนร่วมระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับผู้ประกอบการ SME ในการพัฒนารูปแบบการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการของ SME ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง หน่วยงานภาครัฐมีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการสนับสนุนด้านการเงินที่ลดผลกระทบหรือค่าเสียโอกาสด้านแรงงานให้แก่ SME เพื่อจูงใจ SME ให้เข้าร่วมโครงการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

## 2.5.2 ประเทศเบลารุส

ประเทศเบลารุสเป็นประเทศที่มีสัดส่วนจำนวนธุรกิจ SME สูงถึงร้อยละ 76 ของธุรกิจทั้งหมดในประเทศ อย่างไรก็ตาม อัตราการเติบโตของมูลค่าธุรกิจ SME ในประเทศเบลารุสยังอยู่ในระดับที่ต่ำ เมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในยุโรป ภาครัฐจึงได้ส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของ SME เนื่องจากปัญหาหลักของ SME ในประเทศเบลารุส คือ การขาดความรู้ในการบริหารจัดการธุรกิจเบื้องต้นของผู้ประกอบการรายย่อย และการขาดความสามารถในการบริหารจัดการให้การทำงานมีประสิทธิภาพ โดยในรายงานผลประกอบการ SME ของประเทศเบลารุสเองพบว่า ในปี พ.ศ. 2543-2546 กำไรเฉลี่ยของ SME ในประเทศเบลารุสลดลงจากร้อยละ 16 เหลือเพียงร้อยละ 11 เท่านั้น และสัดส่วน GDP จาก SME ในประเทศนั้นต่ำกว่าร้อยละ 20

รัฐบาลประเทศเบลารุสจึงได้วางแผนการพัฒนาระบบนิเวศ (Ecosystem) ของการดำเนินงานพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของ SME ขึ้น โดยการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มธุรกิจที่ปรึกษา เชื่อมโยงการดำเนินงานร่วมกับ SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงภาครัฐได้กำหนดรูปแบบและแนวทางการให้บริการของกลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาดังกล่าวแก่ SME จึงกล่าวได้ว่า การพัฒนาระบบนิเวศดังกล่าวเป็นทั้งการส่งเสริมธุรกิจที่ปรึกษาทางธุรกิจ และที่สำคัญ เป็นการส่งเสริมศักยภาพของ SME ในประเทศ โดยในช่วงก่อนหน้านี้ ประเทศเบลารุสไม่มีหน่วยงานกำกับดูแลการให้บริการช่วยเหลือและให้คำปรึกษาแก่ SME มีเพียงการสนับสนุนการเงินเล็กน้อยจากภาครัฐ และความช่วยเหลือจากสหภาพยุโรปเท่านั้น โดยโครงการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจดังกล่าวในประเทศเบลารุสที่มีความโดดเด่น คือ โครงการ **Business Support Infrastructure (BSI)**

โครงการ Business Support Infrastructure (BSI) จัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2559 นี้ เพื่อการสร้างระบบนิเวศของระบบการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของ SME อันประกอบไปด้วยการดำเนินงานร่วมกันของหลายภาคส่วน ทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคการศึกษา และหน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง แบ่งการสนับสนุนออกเป็น 3 ส่วน คือ การสนับสนุนด้านการให้บริการพัฒนาธุรกิจ การสนับสนุนด้านการเงิน และการสนับสนุนด้านนโยบาย โดยการทำงานแต่ละส่วนมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และบทบาทการดำเนินงานดังต่อไปนี้

- 1) การสนับสนุนด้านการให้บริการพัฒนาธุรกิจ ดำเนินการโดยหน่วยงานเอกชน ภาคการศึกษาและหน่วยงาน NGO ประกอบไปด้วย
  - Non-Certified BSC คือ ธุรกิจภาคเอกชนที่ให้บริการด้านการให้คำปรึกษาและการฝึกอบรมที่หลากหลาย แต่ส่วนมากเป็นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่
  - สถาบันการศึกษาระดับสูงกว่า 52 สถาบันทั่วประเทศ ให้ความร่วมมือเป็นทางเลือกแก่ผู้ประกอบการ SME ในการเข้าฝึกอบรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจโดยทั่วไป และจัดการฝึกอบรมให้แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการสมัครเป็น Certified-BDS ด้วย
  - เครือข่ายธุรกิจและสมาคมการค้า มีบทบาทในการให้ข้อมูลและการฝึกอบรมแก่สมาชิกภายในเครือข่าย
  - อุทยานวิทยาศาสตร์ ทำหน้าที่สนับสนุนผู้ประกอบการให้เข้าถึงงานวิจัยและนวัตกรรม รวมถึงการวิจัยตลาด การร่วมพัฒนาแผนธุรกิจ การบริการด้านบัญชี และการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา

- 2) การสนับสนุนด้านการเงิน เป็นการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ BDS ใน 2 รูปแบบ คือ การสนับสนุนในระดับประเทศ และการสนับสนุนให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ดังนี้
- สถาบันการเงินและกองทุน ทำหน้าที่ในการสนับสนุนเงินทุน เงินกู้ยืม หรือสินเชื่อแก่ SME รวมถึงให้บริการด้านการสร้างเครือข่าย การนำเสนอฐานข้อมูลของผู้ให้บริการ BDS ในประเทศ
  - สถาบันการเงินต่างประเทศ European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) ที่ให้การสนับสนุนเงินอุดหนุนแก่ SME สูงสุดในอัตราร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่าย การรับบริการที่ปรึกษา รวมถึงมีการให้บริการด้านคำปรึกษา และการจัดทำฐานข้อมูล ผู้ให้บริการ BDS ที่มีคุณภาพ
- 3) การสนับสนุนด้านนโยบาย โดยหน่วยงานภาครัฐของเบลารุสมีบทบาทในการกำกับดูแลและเป็นศูนย์กลางการเชื่อมโยงเครือข่าย SME เข้ากับหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีหน่วยงานหลัก 3 หน่วยงาน คือ
- Entrepreneurship Department of the Ministry of Economy (EDMoE) เป็นหน่วยงานกลางในรับลงทะเบียนเป็นสมาชิกในฐานข้อมูลของทั้ง Business Support Centers (BSC) ในการเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจให้แก่ SME หรือ Business Incubators ในการเป็นหน่วยงานบ่มเพาะ SME นอกจากนี้ EDMoE ยังทำหน้าที่ในการเผยแพร่ข้อมูล การดำเนินงานผ่านทางโทรศัพท์และเว็บไซต์
  - Certified BSC เป็นศูนย์กลางเครือข่ายองค์กร BSC ทั้งที่เป็นภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อเชื่อมโยงการดำเนินงานภายในและระหว่างเครือข่าย BSC และ Business Incubator ที่ได้รับการรับรองจาก EDMoE โดยทำหน้าที่ในการให้ข้อมูล การให้คำปรึกษา และการฝึกอบรม แก่หน่วยงานภายในเครือข่าย โดยส่วนมากเป็นการดำเนินงานโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย
  - Regional Executive Committees ซึ่งเป็นหน่วยงานของรัฐ ทำหน้าที่ในการสนับสนุนด้านการเงินให้กับโครงการของ BSC อาทิ ค่าใช้จ่ายด้านอุปกรณ์และการก่อสร้าง การจัดงานแสดงสินค้า การวิจัยตลาด รวมถึงทำหน้าที่ในการให้บริการด้านข้อมูลและคำปรึกษาด้านกฎหมาย

รายละเอียดการดำเนินงานโครงการ BSI มีการให้บริการในการวางแผนธุรกิจ ทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงการอบรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการให้กับผู้ประกอบการ โดยภาครัฐเป็นผู้สนับสนุนงบประมาณให้กับ SME ในการเข้ารับบริการที่ปรึกษาทางธุรกิจ อีกทั้ง ยังมีการให้คำแนะนำในการเข้าถึงเงินทุนเพื่อการดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่ได้วางไว้ โดยธุรกิจ SME สามารถเข้ารับบริการด้านคำปรึกษาและการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจกับองค์กรในเครือข่าย BSI ทั้งหน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชน แล้วนำค่าใช้จ่ายในการใช้บริการมาเบิกจ่ายกับภาครัฐ

ทั้งนี้ EDMoE เป็นผู้กำหนดกรอบรูปแบบการให้บริการของ BDS ภายใต้ประเด็นการพัฒนาบริหารจัดการธุรกิจ ใน 6 ด้าน เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานให้ที่ปรึกษาทางธุรกิจใช้ในการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME แสดงรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 11 กรอบแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของ BSI

Type of provider	Type of services	Topic areas					
		Sales and marketing	Production, operation, ICT	HR management	Financial management	Strategic management	Legal issues and regulations
Government agency	General information	<ul style="list-style-type: none"> <li>Market overview</li> <li>Foreign markets</li> <li>Procurement</li> <li>Exhibitions</li> <li>Trade fairs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Suppliers</li> <li>Warehousing</li> <li>ICT</li> <li>Technology supplies</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>HR management good practice</li> <li>Labour regulation</li> <li>Training option</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grants</li> <li>Export financial support</li> <li>Financing opportunities</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>First assessment of business feasibility</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Standards (Certification, quality, export regulations)</li> <li>Legislation (Patents, copyright, IP rights)</li> </ul>
Private sector / third parties	Training	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sales and marketing positioning</li> <li>Presentation and networking skills</li> <li>Export intelligence</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Process re-engineering</li> <li>ICT training</li> <li>Energy / resource efficiency</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Leadership training</li> <li>Career progress</li> <li>Team building</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financial planning</li> <li>Credit orientations</li> <li>Trading</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Business plans</li> <li>Business development</li> <li>Policy advocacy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bookkeeping and accounting standards</li> <li>Quality / safety standards</li> <li>Export regulations</li> </ul>
	Mentoring & consulting	<ul style="list-style-type: none"> <li>Advertising &amp; PR</li> <li>Design</li> <li>Pricing</li> <li>Packaging</li> <li>Distribution</li> <li>Access to clusters</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quality management</li> <li>R&amp;D</li> <li>Engineering solutions</li> <li>ICT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recruiting techniques</li> <li>Workforce skills development</li> <li>Reward plans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Short, medium, long term financial</li> <li>Auditing</li> <li>Loan applications</li> <li>Investment</li> <li>Tax advice</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Long term business strategy</li> <li>Market entry</li> <li>Custom relationship management</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analysis of policy constraints and opportunities</li> </ul>

ที่มา: OCED-Belarus Working Group, 2016 และการวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

จากตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่า ประเภทของผู้ให้บริการ (Type of provider) สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ผู้ให้บริการที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ และผู้ให้บริการที่เป็นหน่วยงานเอกชน ในขณะที่รูปแบบการให้บริการ (Type of services) สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ซึ่งประกอบไปด้วย การให้ข้อมูลทั่วไป (General information) การอบรม (Training) และการให้คำปรึกษาหรือที่ปรึกษา (Mentoring and consulting)

ทั้งนี้ การให้บริการ (Topic areas) สามารถแบ่งได้เป็น 6 ประเภท ประกอบไปด้วย

- การให้บริการ ด้านการขายและการตลาด (Sales and marketing)
- การให้บริการ ด้านการผลิต กระบวนการ และเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Operation, production and Information Communication Technology: ICT)
- การให้บริการ ด้านการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (HR management)
- การให้บริการ ด้านการบริหารจัดการทางการเงิน (Financial management)
- การให้บริการ ด้านการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic management)
- การให้บริการ ด้านกฎหมาย (Legal issues and regulations)

หากพิจารณาจากหน่วยงานผู้ให้บริการนั้น จะเห็นได้ว่า ผู้ให้บริการที่เป็นหน่วยงานภาครัฐจะมีบทบาทหน้าที่หลักในการให้บริการข้อมูลทั่วไปที่แตกต่างกันไปตามบทบาทหน้าที่ของแต่ละหน่วยงาน เช่น กระทรวงพาณิชย์จะให้บริการข้อมูลด้านการนำเข้าส่งออก กระทรวงอุตสาหกรรมจะให้บริการข้อมูลมูลค่าทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรม กระทรวงแรงงานจะให้บริการข้อมูลภาพรวมของแรงงานในประเทศ เป็นต้น

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศเบลารุสนี้ มีความโดดเด่นในการพัฒนาระบบนิเวศของธุรกิจที่ปรึกษาของ SME โดยภาครัฐทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงการดำเนินงานของภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคการศึกษา และภาคการเงิน โดยที่สำคัญ ภาครัฐทำหน้าที่ในการกำหนดกรอบของรูปแบบการให้บริการและประเด็นการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจที่ปรึกษาใช้เป็นแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME นอกจากนี้ ภาครัฐยังมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมโครงการของ SME อีกด้วย

### 2.5.3 ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีการสนับสนุนผู้ประกอบการภาคธุรกิจที่มีความโดดเด่นในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ การพัฒนาศักยภาพของทรัพยากรบุคคลจึงเป็นแนวทางสำคัญในการยกระดับภาคอุตสาหกรรมของประเทศ ทั้งนี้รัฐบาลประเทศสิงคโปร์มีเป้าหมายในการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้อยู่ในระดับสากล โดยตัวอย่างโครงการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่น่าสนใจในประเทศสิงคโปร์มี 3 โครงการ ดังนี้

#### 1) การใช้กรอบแนวคิด Business Excellence Framework ส่งเสริมการบริหารจัดการธุรกิจ

รัฐบาลประเทศสิงคโปร์ได้มีการจัดทำกรอบแนวคิด Business Excellence Framework (BEF) ขึ้นในปี พ.ศ. 2537 เพื่อให้ SME ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและตรวจสอบกระบวนการบริหารจัดการองค์กร โดย Enterprise Singapore ทำหน้าที่ตรวจสอบมาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจของ SME และมีการมอบการรับรอง BE Certification แก่ SME ที่มีผลคะแนนการตรวจสอบ Singapore Quality Class (SQC) ซึ่งเป็นคะแนนชี้วัดมาตรฐานองค์กร ได้ตามเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีการมอบรางวัล BE Awards ให้แก่ SME ที่ได้รับคะแนนสูงกว่ามาตรฐานทั่วไปตามประเด็นการดำเนินงาน อาทิ Singapore Quality Award, Innovation Excellence Award (IES), People Excellence Award (PEA), Service Excellence Award (SEA) ทั้งนี้ SME สามารถนำการรับรองและการประกาศรางวัลดังกล่าว มาใช้ในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจได้ ทั้งนี้ กรอบแนวคิด BEF มีการตรวจสอบมาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจใน 7 ประเด็น ดังนี้

- Leadership ภาวะความเป็นผู้นำในองค์กร วิสัยทัศน์ผู้บริหาร ระบบการดูแลองค์กร
- Customers ความเข้าใจในตัวกลุ่มลูกค้าขององค์กร ความสัมพันธ์กับฐานลูกค้า
- Strategy การวางแผนกลยุทธ์องค์กร ความชัดเจนในทิศทางการสร้างองค์กร
- People การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์
- Processes การบริหารจัดการกระบวนการการทำงานต่างๆในองค์กร
- Knowledge ความรู้ความสามารถขององค์กร การทำการศึกษาตลาดต่างๆ และนวัตกรรม
- Results ผลประกอบการและตัวชี้วัดอื่นๆขององค์กร เช่น ยอดขาย กำไร เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ในปัจจุบัน ประเทศสิงคโปร์ได้มีการยกเลิกการมอบ BE certificate และ BE Awards เนื่องจากมองว่า พื้นฐานการบริหารจัดการธุรกิจของ SME ในประเทศสิงคโปร์มีมาตรฐานที่ดีเพียงพอแล้ว อย่างไรก็ตาม BEF ยังถือเป็นกรอบแนวคิดสำคัญที่สามารถนำมาใช้ในการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจของ SME ได้เป็นอย่างดี



## 2) โครงการสนับสนุนทุนการศึกษา เพื่อการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ

ประเทศสิงคโปร์มีการสนับสนุนการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ SME ผ่านโครงการสนับสนุนทุนการศึกษา ทั้งในรูปแบบปริญญาศึกษา และหลักสูตรการอบรมระยะสั้น เพื่อเข้ารับการศึกษาศึกษาในสถาบันการศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ โดยมีตัวอย่างโครงการสนับสนุนทุนการศึกษาดังต่อไปนี้

### National Retail Scholarship Program

เป็นโครงการสนับสนุนทุนการศึกษาให้กับบุคลากรในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก โดยผู้ประกอบการสามารถสมัครเข้าศึกษาหลักสูตรในมหาวิทยาลัยได้ ในสาขาวิชาที่ได้รับการอนุมัติจากภาครัฐ โดยมีเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

- โครงการสนับสนุนทุนการศึกษาให้เฉพาะผู้ประกอบการหรือพนักงานของสถานประกอบการ SME ด้านธุรกิจการค้าปลีกเท่านั้น
- ผู้สมัครต้องได้รับการตอบรับจากทางทุน ก่อนการสมัครเข้าศึกษาในสถาบันการศึกษา
- จำนวนทุนมีจำนวนจำกัดในแต่ละปี
- โครงการสนับสนุนเงินทุนให้ในสัดส่วนร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่าย โดย SME ต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในสัดส่วนร้อยละร้อยละ 30 ที่เหลือ
- โครงการสนับสนุนค่าเบี้ยเลี้ยง 800 ดอลลาร์สิงคโปร์ต่อเดือน (ประมาณ 18,000 บาท) ตลอดหลักสูตรการศึกษา
- หลังจากสำเร็จการศึกษาแล้ว ผู้เข้าร่วมโครงการต้องทำงานให้ SME ต่ออย่างน้อยอีก 2 ปี

### Management Development Program

เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ โดยสนับสนุนทุนการศึกษาให้กับบุคลากรในธุรกิจ SME ในหลักสูตรสาขาวิชาและสถาบันการศึกษาที่ทางโครงการกำหนด โดยมีสถาบันการศึกษาภายใต้การสนับสนุนของโครงการ ประกอบไปด้วย National University of Singapore (NUS) Nanyang Technological University of Singapore (NTU) และ Singapore Management University (SMU) โดยมีเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

- ผู้เข้าร่วมโครงการ ต้องเป็นผู้บริหารระดับสูงหรือผู้ประกอบการในธุรกิจ SME เท่านั้น
- ผู้สมัครต้องได้รับการตอบรับโครงการ ก่อนการสมัครเข้าศึกษาในสถาบันการศึกษา
- จำนวนทุนเป็นแบบเต็มจำนวน และมีจำนวนจำกัดในแต่ละปี

## 3) โครงการ Global Ready Talent Program

เป็นโครงการส่งเสริมศักยภาพของทรัพยากรบุคคลภายในองค์กรให้มีความสามารถที่หลากหลายในระดับสากล โดยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการในประเทศว่าจ้างพนักงานต่างชาติ หรือส่งพนักงานของตนออกไปปฏิบัติงานในต่างประเทศ เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะการดำเนินงานไปสู่ระดับสากล ภายใต้เงื่อนไขของการเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

- สถานประกอบการในทุกระดับ สามารถสมัครเข้าร่วมโครงการได้
- การขอเข้าร่วมโครงการ ผู้ประกอบการต้องร่างและเสนอแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการให้กับพนักงานที่ชัดเจน

- แนวทางการดำเนินงานภายใต้โครงการต้องเกี่ยวข้องกับการพัฒนาทักษะการปฏิบัติงานในระดับสากล อาทิ การส่งพนักงานออกไปปฏิบัติงานที่ต่างประเทศ เป็นต้น
- โครงการรองรับผู้สมัครในระดับปฏิบัติการหรือระดับเริ่มต้น (Internship level) และผู้บริหารระดับกลาง (Management Associate level) เท่านั้น
- ภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่าย อาทิ เงินเดือนของพนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆตามข้อกำหนด ในสัดส่วนสูงสุดร้อยละ 70 ทั้งการส่งพนักงานออกไปทำงานในต่างประเทศ และการจ้างพนักงานต่างประเทศเข้ามาทำงานในประเทศสิงคโปร์

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศสิงคโปร์นี้ มีความโดดเด่นในการสนับสนุนทุนการศึกษา เพื่อส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้กับพนักงานหรือบุคลากรในทุกๆระดับ รวมถึงภาครัฐมีการกำหนดกรอบแนวคิด เพื่อให้ SME ใช้เป็นแนวทางการพัฒนาบริหารจัดการธุรกิจของตนเองให้มีประสิทธิภาพและเป็นไปตามมาตรฐาน โดยภาครัฐมีการตั้งเป้าหมายการพัฒนาศักยภาพของ SME ให้อยู่ในระดับเทียบเท่าสากล




#### 2.5.4 สรุปแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากประเทศต้นแบบทั้ง 3 ประเทศ สามารถจำแนกแนวทางสำคัญได้ 2 แนวทาง คือ

1. การสนับสนุนด้านการเงิน
2. การพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ

โดยสามารถสรุปแนวทางการส่งเสริมของทั้ง 3 ประเทศได้ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 12 สรุปแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา

ประเด็นการสนับสนุน	 ประเทศเกาหลีใต้	 ประเทศฮังการี	 ประเทศสิงคโปร์
การสนับสนุนด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเข้าอบรมด้านการบริหารจัดการ โดยสามารถเบิกเงินคืนได้สูงสุดร้อยละ 270</li> <li>สนับสนุนทุนการศึกษาหรือการอบรม ด้านการบริหารจัดการ ทั้งทุนเต็มจำนวนหรือทุนบางส่วน โดยคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าร่วมโครงการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุน SME ในด้านค่าใช้จ่าย สำหรับการเข้ารับบริการที่ปรึกษาทางธุรกิจ ที่มีความครอบคลุมการดำเนินงานทุกด้าน เช่น การตลาด การผลิต การบริหารบุคคล การบริหารด้านการเงิน</li> <li>สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเข้ารับการอบรมด้านการบริหารธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนทุนการศึกษาแก่บุคลากรทุกระดับ ครอบคลุมตั้งแต่ระดับปฏิบัติการ ถึงระดับบริหาร ภายใต้เงื่อนไขของหลักสูตรและสถาบันการศึกษาที่กำหนดและการได้รับอนุมัติในการเข้าร่วมโครงการ</li> <li>สนับสนุนเงินเดือนบุคลากร ไม่เกินร้อยละ 70 สำหรับผู้ประกอบการในโครงการแลกเปลี่ยนบุคลากรกับต่างประเทศ ทั้งการจ้างบุคลากรจากต่างประเทศเข้ามาทำงาน หรือ การส่งบุคลากรของสิงคโปร์ไปทำงานในต่างประเทศ</li> </ul>
การพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งหน่วยงานพัฒนาทักษะการทำงาน (Training Consortium) ตามกลุ่มอุตสาหกรรมและพื้นที่ โดยกำหนดรูปแบบกิจกรรมได้ ตามความเหมาะสมและความต้องการของแต่ละอุตสาหกรรมหรือแต่ละพื้นที่</li> <li>การจัดตั้ง Consortium เป็นการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน ก่อให้เกิดแรงบันดาลใจ และพัฒนาธุรกิจร่วมกัน</li> <li>มีการจัดการอบรมและพัฒนาทักษะการทำงานในรูปแบบต่างๆ เช่น In-house training, Outsource training หรือการจับคู่ทางธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การอบรมให้ความรู้พื้นฐานในการประกอบธุรกิจ</li> <li>บริการให้คำปรึกษาด้านธุรกิจผ่านบริษัทที่ปรึกษาเอกชน พร้อมการวางแผนการดำเนินงานธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการได้นำไปใช้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้ง Center of Excellence ในสถาบันการศึกษา เพื่อให้ผู้ประกอบการเข้าถึงข้อมูลและขอรับคำปรึกษาด้านการบริหารจัดการ</li> <li>จัดทำมาตรฐานการดำเนินธุรกิจที่ดี (Business Excellence Framework) และมีการมอบรางวัลให้แก่ผู้ประกอบการที่มีผลประกอบการที่โดดเด่น ผ่านรางวัล SMART Award</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

## 2.6 การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ เป็นหนึ่งในช่องทางสำคัญที่ส่งเสริมให้ SME มีโอกาสในการเติบโตและขยายธุรกิจ รวมถึงลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ จากการมีฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ การขยายธุรกิจยังช่วยลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วยให้กับผู้ประกอบการ สร้างความเติบโตและยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจต่อไป ดังมีตัวอย่างแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศให้แก่ SME จากประเทศกรณีศึกษา แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.6.1 ประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาศักยภาพของ SME ในประเทศ โดยมี SME Corporation Malaysia เป็นหน่วยงานหลักทำหน้าที่กำกับดูแลด้านการพัฒนา SME ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2555 ทาง SME Corporation Malaysia ได้ประกาศแผนการพัฒนา SME ที่มีชื่อว่า High Impact Programme (HIP) ซึ่งเป็นแผนงานระยะยาว 8 ปี ครอบคลุมการดำเนินงานตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 ถึงปี พ.ศ. 2563 โดยมีแผนการพัฒนาศักยภาพ SME ใน 6 ด้านประกอบด้วย

1. HIP 1 Integration of Business Registration and Licensing: เพื่อสร้างศูนย์กลางการให้บริการแก่ SME ในการเข้าถึงข้อมูล ข่าวสาร รวมถึงให้ความช่วยเหลือในการลงทะเบียนและการขอใบอนุญาตต่างๆ
2. HIP2 Technology Commercialization Platform: เพื่อพัฒนาเครือข่ายในการสนับสนุนและให้ความช่วยเหลือ ในการประชาสัมพันธ์ไปจนถึงการวางแผนการเข้าสู่ตลาด สำหรับผลิตภัณฑ์นวัตกรรมใหม่
3. HIP 3 SME Investment Partnership: เพื่อพัฒนาเครือข่ายการสนับสนุนด้านการเงินสำหรับธุรกิจ SME จากแหล่งเงินทุนของนักลงทุนในรูปแบบเงินกู้ หุ้นส่วน หรือเงินลงทุนแบบผสม
4. HIP 4 Going Export (GoEx) Program: เป็นโครงการส่งเสริมธุรกิจที่มีความพร้อมด้านการส่งออก ผ่านการสนับสนุนการให้คำปรึกษาโดยละเอียด และการสนับสนุนเงินทุนพิเศษในการทำธุรกิจกับต่างประเทศ สำหรับ SME ที่ผ่านการคัดเลือกในการเข้าร่วมโครงการ
5. HIP 5 Catalyst Program: เพื่อพัฒนาศักยภาพบุคลากรของ SME ด้วยการสนับสนุนด้านการเงิน
6. HIP 6 Inclusive Innovation: เพื่อผลักดันและสนับสนุนความสามารถในการเข้าถึงนวัตกรรม เพื่อนำไปต่อยอดประกอบการดำเนินกิจการ

ดังจะเห็นได้ว่า ประเทศมาเลเซียมีแผนการดำเนินงานส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศให้แก่ SME ที่ชัดเจน คือ HIP4 หรือ GoEx ภายใต้การดำเนินงานของ Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักด้านการส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศให้แก่ SME นอกจากนี้ MATTRADE ยังมีโครงการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศอีกหลายโครงการ โดยตัวอย่างโครงการส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจในประเทศมาเลเซียมี 4 โครงการ ดังนี้

#### 1) โครงการ GoEx

เป็นโครงการให้ความช่วยเหลือแก่ธุรกิจ SME ที่มีศักยภาพและความพร้อมในการส่งออกสู่ตลาดต่างประเทศ โดยผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมโครงการต้องมีการจัดทำแผนการตลาดที่ชัดเจน เพื่อเสนอต่อโครงการและรับบริการให้คำปรึกษาเฉพาะทางจากผู้เชี่ยวชาญ ในการวางแผนการดำเนินงานร่วมกับผู้ประกอบการในด้านต่างๆ อาทิ

- การให้คำปรึกษาด้านการตลาดต่างประเทศ
- การให้ความรู้ที่จำเป็นในการส่งออก เช่น ตลาดเป้าหมายหลัก ตลาดที่มีศักยภาพในการเป็นตลาดใหม่ กฎหมายหรือระเบียบที่เกี่ยวข้อง
- การให้ความช่วยเหลือด้านการตลาดในต่างประเทศ เช่น แนวทางการทำการตลาดในประเทศ เป้าหมาย การทำแผนการสนับสนุนทางการตลาดในต่างประเทศ การนำเสนอตัวอย่างสินค้าในตลาดต่างประเทศที่เป็นเป้าหมาย เป็นต้น
- การให้ความช่วยเหลือและให้คำแนะนำด้านการขนส่ง ขั้นตอนในการประสานงานเพื่อการส่งออก รวมถึงการให้ความช่วยเหลือเรื่องของการเดินทางในต่างประเทศ

โดย GoEx จะทำการสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ตามผลการประเมินค่าใช้จ่ายตามแผนงาน ในสัดส่วนร้อยละ 50 และไม่เกิน 200,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 1,500,000 บาท) ทั้งนี้ กิจกรรมที่สามารถขอรับการสนับสนุน ประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการนำเสนอสินค้าให้แก่คู่ค้า เช่น การผลิตตัวอย่างสินค้า การเดินทางเพื่อเข้าพบลูกค้าในต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบบัญชีต่างประเทศ ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง เป็นต้น ทั้งนี้ มีการกำหนดเป้าหมายว่า ภายในช่วง 8 ปี นับตั้งแต่ พ.ศ. 2555-2563 โครงการ GoEx จะสร้างการเติบโตด้านการส่งออกของ SME ได้ร้อยละ 23 โดยมีเงื่อนไขของผู้ประกอบการที่สนใจจะเข้าร่วมโครงการดังนี้

- มีการลงทะเบียน SME อย่างถูกต้องกับทาง MATRADE ผ่าน Malaysia Export Registry
- มีสถานะเป็น SME โดยมีระยะเวลาการดำเนินกิจการมากกว่า 1 ปีขึ้นไป
- ไม่มีภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้น
- ต้องมีการจัดทำและนำเสนอแผนกิจกรรมการตลาดต่างประเทศที่ชัดเจน

นอกจากโครงการ GoEx แล้ว MATRADE ยังมีการดำเนินโครงการส่งเสริม SME ในการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศอีกหลายโครงการ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## 2) Market Development Grant (MDG)

เป็นโครงการสนับสนุนด้านการเงินแก่ธุรกิจ SME ที่ต้องการขยายฐานลูกค้าในตลาดต่างประเทศ โดยผู้ประกอบการต้องจัดทำแผนการตลาดต่างประเทศ เพื่อสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยผู้ประกอบการจะได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานตามจริงในรูปแบบการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายจากการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยมีรูปแบบกิจกรรมที่ได้รับการสนับสนุนดังต่อไปนี้

ตารางที่ 13 การสนับสนุนด้านการเงินในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศของประเทศไทย ภายใต้โครงการ MDG

กิจกรรม	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรม	จำนวนเงินสนับสนุน
การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า	ค่าเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ค่าใช้จ่ายในการการจัดตั้งบูท	ไม่เกิน 15,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 110,000 บาท)
การลงทุนทางการค้าและการขยาย การส่งออกในต่างประเทศ	ค่าเดินทาง ค่าที่พัก	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ไม่เกิน 10,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 74,000 บาท) สำหรับ กิจกรรมที่ร่วมจัดโดย MATRADE</li> <li>● ไม่เกิน 2,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 15,000 บาท) สำหรับ กิจกรรมที่ไม่ได้ร่วมจัดโดย MATRADE</li> </ul>
การเข้าร่วมประชุมด้านการค้า ใน ภูมิภาคอาเซียน	ค่าเดินทาง (เฉพาะทางบก)	ไม่เกิน 2,500 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 18,000 บาท) ต่อคน
การขายสินค้าในต่างประเทศ	ค่าธรรมเนียมการนำสินค้าเข้าร้านค้า ต่างๆ	ไม่เกิน 20,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 150,000 บาท) ต่อการ ดำเนินงานใน 1 ประเทศ

ที่มา: MATRADE

ทั้งนี้ SME ที่ต้องการเข้าร่วมโครงการและได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายจาก MDG จะต้องผ่านเงื่อนไขเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

- ดำเนินการลงทะเบียนอย่างถูกต้องกับทาง MATRADE ผ่าน Malaysia Export Registry
- มีสถานะเป็น SME โดยมีระยะเวลาการดำเนินกิจการมากกว่า 1 ปีขึ้นไป
- ไม่มีภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้น
- ต้องมีการจัดทำแผนกิจกรรมการตลาดต่างประเทศที่ชัดเจน
- ต้องยื่นขอรับการสนับสนุนผ่านระบบออนไลน์ที่ [www.matrade.gov.my](http://www.matrade.gov.my) อย่างน้อย 40 วัน  
ปฏิทินก่อนกิจกรรม
- หากเป็นการขอเงินทุนสนับสนุนการเข้าร่วมงานจัดแสดงสินค้า หรือการประชุมนานาชาติ ต้องมี  
การแสดงหนังสือยืนยันการเข้าร่วม

### 3) Service Export Fund (SEF)

เป็นโครงการสนับสนุนด้านการเงินแก่ธุรกิจ SME ที่ต้องการขยายธุรกิจบริการไปสู่ตลาดต่างประเทศ โดยทุนจากโครงการ SEF อยู่ในรูปแบบของเงินทุนหรือเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยมีตัวอย่างกิจกรรมที่สามารถขอการสนับสนุนได้ดังนี้

ตารางที่ 14 การสนับสนุนด้านค่าใช้จ่ายในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศของประเทศไทย ภายใต้โครงการ SEF

กิจกรรม	สัดส่วนการเบิกจ่าย	จำนวนเงินสนับสนุน
การเข้าร่วมงานประชุมทางการค้า (Trade Conference) <ul style="list-style-type: none"> <li>• ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง</li> <li>• ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดที่เกี่ยวข้อง</li> <li>• ค่าใช้จ่ายในการจ้างวิทยากร (Guest Speaker)</li> </ul>	ไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าใช้จ่ายตามจริง	สูงสุด 50,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 370,000 บาท)
การทดลองตลาดต่างประเทศ <ul style="list-style-type: none"> <li>• การทดลองให้บริการในต่างประเทศ</li> <li>• การเสนอบริการแก่ลูกค้า</li> <li>• การทำ Customization/Localization</li> </ul>		ไม่เกิน 50,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 370,000 บาท)
การจัดตั้งสำนักงานต่างประเทศ		ไม่เกิน 150,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 1,110,000 บาท)
การขนส่งข้ามประเทศ (Port to Port)		ไม่เกิน 1,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 7,400,000 บาท)
การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Feasibility Study)		ไม่เกิน 3,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 22,000,000 บาท)

ที่มา: MATRADE

ตารางที่ 15 การสนับสนุนด้านการกู้ยืมในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศของประเทศไทย ภายใต้โครงการ SEF

กิจกรรม	รูปแบบการให้กู้ยืม	จำนวนเงินสนับสนุน
การยื่นข้อเสนอและดำเนินโครงการในต่างประเทศ (Overseas Project Proposal & Execution)	ดอกเบี้ยร้อยละ 2 ระยะเวลาการกู้ยืม 1-5ปี	ไม่เกิน 2,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 15,000,000 บาท)
การขอหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร เพื่อเริ่มต้นธุรกิจ		ไม่เกิน 5,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 37,000,000 บาท)
การขอหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร เพื่อดำเนินธุรกิจหรือลงทุน		ไม่เกิน 5,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 37,000,000 บาท)
การจัดตั้งสำนักงานในต่างประเทศ		ไม่เกิน 150,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 1,100,000 บาท) (ไม่เกินร้อยละ 50 ของค่าใช้จ่าย)
การเคลื่อนย้ายสำนักงาน หรืออุปกรณ์การให้บริการอื่นๆ		ไม่เกิน 5,000,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 37,000,000 บาท)

ที่มา: MATRADE

ทั้งนี้ SME ที่ต้องการเข้าร่วมและได้รับเงินสนับสนุนจากโครงการ SEF จะต้องผ่านเงื่อนไขเบื้องต้น ดังต่อไปนี้

- ดำเนินการลงทะเบียนอย่างถูกต้องกับทาง MATRADE ผ่าน Malaysia Export Registry
- ดำเนินการลงทะเบียนเป็นผู้ให้บริการ Malaysian Services Providers (MPSs) ภายใต้เงื่อนไข Malaysian Companies Act
- มีผู้ถือหุ้นเป็นสัญชาติมาเลเซียมากกว่าร้อยละ 60
- มีสถานะเป็นผู้ให้บริการ MPSs ที่มีระยะเวลาการดำเนินกิจการมากกว่า 1 ปีขึ้นไป
- ไม่มีภาครัฐเป็นผู้ถือหุ้น หรือเกี่ยวข้องในรูปแบบอื่นๆ
- ต้องมีการจัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินกิจกรรมการให้บริการในต่างประเทศที่ชัดเจน

#### 4) eTrade Program

เป็นโครงการที่สนับสนุนด้านการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ SME ในการใช้ eCommerce platform อาทิ Alibaba, Amazon, ebay, JD และ Qoo10 เพื่อดำเนินธุรกิจกับต่างประเทศ โดย SME สามารถขอรับเงินสนับสนุนในการเริ่มต้นการติดตั้งใช้บริการ (Onboarding) ได้สูงสุด 5,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 37,000 บาท) แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าเข้าตลาดไม่เกิน 2,500 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 18,500 บาท) และค่าใช้จ่ายในการสร้างเนื้อหาทางการพาณิชย์ไม่เกิน 2,500 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 18,500 บาท)

นอกจากนี้ MATRADE ยังมีการจัดตั้งสำนักงาน Oversea Network จำนวน 35 แห่งใน 6 ภูมิภาค เพื่อให้บริการแก่ SME ด้านการส่งออกและนำเข้า และยังมีการจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมด้านการตลาด (Marketing Office) จำนวน 11 แห่ง โดยสำนักงานให้บริการในต่างประเทศดังกล่าว มีรูปแบบการให้บริการ ด้านการอำนวยความสะดวก และให้คำปรึกษาในการส่งออก การเชื่อมโยงหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการ การให้ข้อมูลแนะนำด้านการค้าและการตลาด การดำเนินงานเพื่อจับคู่ทางธุรกิจกับผู้ซื้อสินค้าในต่างประเทศ และการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการส่งออกในรูปแบบต่างๆ

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศมาเลเซียนี้ มีความโดดเด่นในการสนับสนุนด้านการเงิน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมเพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ทั้งในรูปแบบของการสนับสนุนค่าใช้จ่าย และเงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำ อีกทั้ง มีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้ SME ใช้แพลตฟอร์มการค้าออนไลน์ เพื่อเข้าถึงตลาดผู้บริโภคในต่างประเทศ

#### 2.6.2 ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศให้กับ SME โดยเฉพาะการสนับสนุนด้านเงินทุน ทั้งมาตรการทางภาษี การสนับสนุนเงินทุนหรือเงินกู้ โดยมี Singapore Enterprise เป็นหน่วยงานหลักในการดำเนินงาน โดยตัวอย่างโครงการส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจในประเทศสิงคโปร์มี 2 โครงการ ดังนี้

##### 1) โครงการ Double Tax Deduction for Internationalisation (DTD<sub>i</sub>)

เป็นโครงการลดหย่อนภาษีสำหรับธุรกิจ SME ที่ดำเนินการส่งออกสินค้าหรือบริการตามเงื่อนไขที่ภาครัฐกำหนด โดย SME สามารถนำค่าใช้จ่ายตามจริงของการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องมาหักลดจากรายได้ที่ใช้ในการคำนวณภาษีได้ในอัตราร้อยละ 200 โดย SME สามารถทำการหักลดรายได้ที่ใช้ในการคำนวณภาษีได้เอง ในกรณีที่



เป็นยอดค่าใช้จ่ายไม่เกิน 150,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 3,400,000 บาท) โดยไม่ต้องผ่านระบบการตรวจสอบของรัฐ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่เป็นการใช้จ่ายที่สูงกว่า 150,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 3,400,000 บาท) ผู้ประกอบการต้องจัดทำบัญชี เพื่อแสดงและขออนุมัติจากภาครัฐ

ตัวอย่างกิจกรรมที่ SME สามารถนำค่าใช้จ่ายมาลดหย่อนภาษีได้ มีดังนี้

- การเตรียมการเข้าตลาดต่างประเทศ เช่น การขอใบอนุญาตในการขายสินค้าหรือบริการ การทำบรรจุภัณฑ์ให้ตรงกับข้อกำหนดหรือกฎหมาย
- การศึกษาการตลาดในต่างประเทศ เช่น การเดินทางไปศึกษาดูงานต่างประเทศ การเข้าร่วมงานจัดแสดงสินค้า
- การพัฒนาการตลาดในต่างประเทศ เช่น การทำแผนการตลาดต่างๆ การทำโฆษณาต่างๆ
- การประกอบธุรกิจทั่วไปในต่างประเทศ เช่น ค่าใช้จ่ายในสำนักงานต่างประเทศ

## 2) การสนับสนุนด้านการเงินในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ

Enterprise Singapore ยังมีการสนับสนุนด้านการเงินในการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ทั้งในรูปแบบเงินทุนหรือเงินกู้ ในอีกหลายโครงการ เพื่อให้การเข้าถึงแหล่งเงินทุนแก่ SME เป็นไปได้อย่างขึ้นและตอบโจทย์แก่รูปแบบธุรกิจของ SME ทั้งนี้ทาง Enterprise Singapore ยังมีการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการในการเลือกโครงการที่เหมาะสมกับรูปแบบธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ดังมีรายละเอียดการสนับสนุนด้านการเงินในการขยายช่องทางการตลาดต่างประเทศ ภายใต้โครงการต่างๆ ดังนี้

ตารางที่ 16 การสนับสนุนด้านการเงินในการขยายช่องทางการตลาดต่างประเทศ  
ภายใต้โครงการของ Enterprise Singapore

โครงการ	รายละเอียดและเงื่อนไข	การสนับสนุน
Market Readiness Assistance	สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการขยายตลาดไปยังตลาดแห่งใหม่ในต่างประเทศ โดยมีกิจกรรมที่สามารถขอรับเงินสนับสนุนได้ประกอบไปด้วย การทำการตลาด การหาลูกค้า และการจัดตั้งโครงการด้านการตลาด	เงินทุนสูงสุด ร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่าย แต่ไม่เกิน 100,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 2,300,000 บาท) ต่อการดำเนินงานวิจัยตลาดใหม่
Enterprise Development Grant	สำหรับกิจการที่มีโครงการขยายธุรกิจไปสู่ตลาดต่างประเทศภายใต้ 3 หัวข้อ ประกอบไปด้วย <ul style="list-style-type: none"> <li>● การเพิ่มขีดความสามารถ (Core Capability)</li> <li>● การพัฒนานวัตกรรมและประสิทธิภาพ (Innovation and Productivity)</li> <li>● การเข้าถึงช่องทางการตลาด (Market Access)</li> </ul>	เงินทุนสูงสุด ร้อยละ 80 ของการประเมินค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับโครงการ ทั้งนี้ ขึ้นกับการพิจารณาของกรรมการโครงการ
International Co-Innovation Programmes	โครงการสำหรับ SME ที่มีนวัตกรรมใหม่ๆที่ต้องการขยายตลาดเข้าสู่ประเทศคู่ค้าหลักของสิงคโปร์ อันประกอบได้ด้วย ประเทศในกลุ่ม EUREKA network (สหภาพยุโรป) เยอรมนี ฝรั่งเศส อิสราเอล และจีน	การสนับสนุนเงินทุน ขึ้นอยู่กับนวัตกรรม และประเทศเป้าหมาย

โครงการ	รายละเอียดและเงื่อนไข	การสนับสนุน
Internationalisation Finance Scheme	โครงการช่วยเหลือ SME ในการกู้ยืมเงินด้วยเงื่อนไขพิเศษ ที่ทาง Enterprise Singapore ช่วยรับความเสี่ยงในการปล่อยเงินกู้ของสถาบันการเงินต่างๆ ที่เป็นพันธมิตรกับ Enterprise Singapore เช่น UOB OCBC DBS เป็นต้น	เงื่อนไข และจำนวนเงินที่สามารถกู้ได้ ขึ้นอยู่กับสถาบันการเงิน และรายละเอียดอื่นๆ

ที่มา: Enterprise Singapore

ทั้งนี้ โครงการทั้งหมดภายใต้การสนับสนุนของ Enterprise Singapore โดยมีเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการของผู้ประกอบการ ดังนี้

- ผู้ประกอบการจะต้องมีการลงทะเบียนกับทางภาครัฐอย่างถูกต้อง
- ผู้ประกอบการเป็น SME ของประเทศสิงคโปร์ และมีสัดส่วนผู้ถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 30 เป็นของประเทศสิงคโปร์
- ธุรกิจมียอดขายต่ำกว่า 100 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 2,300 ล้านบาท) หรือมีพนักงานน้อยกว่า 200 คน
- ผู้ประกอบการต้องสมัครเข้าร่วมโครงการผ่าน <https://www.businessgrants.gov.sg/>

นอกจากนี้ ประเทศสิงคโปร์ยังมีการจัดตั้ง Overseas Network ในหลายประเทศที่เป็นประเทศคู่ค้าสำคัญ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการสามารถเข้าไปตรวจสอบรายละเอียดและค้นหาข้อมูลติดต่อ Overseas Center ในประเทศที่ตนเองสนใจจะดำเนินธุรกิจได้ โดยศูนย์บริการมีการให้บริการแนะนำโอกาสทางธุรกิจ การสนับสนุนข้อมูลที่เป็นในการดำเนินธุรกิจการค้าต่างประเทศ การเชื่อมโยงทางธุรกิจ การให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศสิงคโปร์นี้ มีความโดดเด่นในการสนับสนุนด้านการเงิน ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมเพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ในรูปแบบของการสนับสนุนค่าใช้จ่ายและเงินกู้ยืม รวมถึงการส่งเสริมการนำค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดต่างประเทศมาหักรายได้ เพื่อลดหย่อนภาษี

### 2.6.3 ประเทศเกาหลีใต้

ประเทศเกาหลีใต้เป็นประเทศที่มีอุตสาหกรรมส่งออกขนาดใหญ่ โดยมีมูลค่าการส่งออกสูงเป็นอันดับที่ 5 ของโลก มีสินค้าการส่งออกหลักเป็นสินค้าภาคอุตสาหกรรม อาทิ วงจรไฟฟ้า ผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม ยานยนต์ ชิ้นส่วนอุปกรณ์สำนักงาน ประเทศเกาหลีใต้จึงมีการกำหนดนโยบายการส่งเสริมให้ภาคธุรกิจ โดยเฉพาะ SME เพิ่มปริมาณการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ รวมถึงใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์เพิ่มมากขึ้น ซึ่งรูปแบบการสนับสนุนการส่งออกสินค้าของเกาหลีใต้ ที่สำคัญคือ การส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศ ผ่านโครงการ Export Voucher Program

**โครงการ Export Voucher Program** เป็นโครงการให้บริการด้านการส่งออกแก่ SME ในรูปแบบ Online Shopping Sites ภายใต้การบริหารจัดการโดย MOTIE และ MSS โดย SME ที่ต้องการรับบริการสามารถเลือกใช้ บริการตามรายการที่แสดงบนเว็บไซต์ของโครงการ โดยมี Voucher เป็นสกุลเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในการดำเนินงาน ทั้งนี้ ผู้ต้องการรับบริการต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสมัครเข้าร่วมโครงการ และสามารถจัดซื้อ Voucher เพิ่มเติมได้ตาม ต้องการ ซึ่งเป็นการสร้างทัศนคติให้ SME มองว่าเป็นส่วนหนึ่งของการลงทุน เพื่อขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ โดยมี หน่วยงานภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน

รูปแบบการให้บริการของโครงการ จำแนกได้เป็น 12 ด้าน ได้แก่ 1) การพัฒนาและจัดการตราสินค้า 2) การให้บริการจัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกและการค้า 3) การสนับสนุนการจัดอีเวนท์หรืองานแสดงสินค้า 4) การวิจัยตลาดและให้คำปรึกษาทั่วไป 5) การให้คำปรึกษา ด้านกฎหมายและการเงิน 6) การพัฒนาทักษะการดำเนิน ธุรกิจที่จำเป็น 7) การขอการรับรองมาตรฐานในต่างประเทศ 7) การตีความข้อมูลในเอกสาร 8) การวางแผนกลยุทธ์ ทางการตลาด 9) การประชาสัมพันธ์สินค้า 10) การขอใบอนุญาตการค้าในต่างประเทศ 11) การให้บริการและคำปรึกษาด้านลิขสิทธิ์ และ 12) การออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยผู้ที่ต้องการรับบริการสามารถเข้าไปค้นหาและเลือกจัดซื้อรายการการให้บริการ ซึ่งมีการแสดงข้อมูลขององค์กรผู้ให้บริการ ขอบเขตการให้บริการ กลุ่ม ประเทศเป้าหมายการให้บริการ ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ (ในสกุลเงินวอนและ Voucher) ระยะเวลาการให้บริการ และช่องทางการติดต่อ ไปบนเว็บไซต์ของโครงการ ทั้งนี้ หน่วยงานผู้ให้บริการในโครงการ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เป็นหน่วยงานที่ได้รับการตรวจสอบมาตรฐานการให้บริการจากภาครัฐแล้ว โดยโครงการมีการพัฒนาระบบ การประเมินการให้บริการที่เป็นสาธารณะ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเข้าไปตรวจสอบและตัดสินใจก่อนการเลือกรับ บริการได้

นอกจากนี้ ผู้ต้องการรับบริการสามารถเลือกรับบริการในรูปแบบกลุ่มกิจกรรมตามระดับความสามารถทาง การตลาดต่างประเทศของตนเองได้ โดยโครงการได้แบ่งระดับความสามารถไว้ใน 3 ระดับ คือ

1. **ระดับการเริ่มเข้าสู่ตลาด (Enter)** โดยเป็นการให้บริการ ด้านการวิจัยตลาด การค้นหาผู้ซื้อ การทดลอง ตลาด ภายในระยะเวลา 6 เดือน
2. **ระดับการพัฒนาการตลาด (Marketing and Export Support)** โดยเป็นการให้บริการด้านการ สนับสนุนการจัดแสดงสินค้าหรือให้คำปรึกษา การให้ปรึกษาเรื่องค่าธรรมเนียมการขนส่ง การสนับสนุนการเดินทางติดต่อธุรกิจ การบริหารจัดการธุรกิจ การสร้างเครือข่ายการกระจายสินค้า การสนับสนุนด้านสิทธิบัตร การประชาสัมพันธ์สินค้า ภายในระยะเวลา 1 ปี
3. **ระดับการขยายตลาด (Export and Localization Support)** โดยเป็นการให้บริการ ด้านการสร้าง เครือข่ายห่วงโซ่มูลค่าในระดับโลก การดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ การจัดซื้อ การเจาะจง กลุ่มเป้าหมายในแต่ละผลิตภัณฑ์ ภายในระยะเวลา 1 ปี

ทั้งนี้ หน่วยงานภาครัฐมีการสนับสนุนค่าบริการให้แก่หน่วยงานที่ให้บริการผู้ประกอบการ SME ในอัตรา ร้อยละ 30 ถึงร้อยละ 70 ของค่าบริการที่ทางผู้ให้บริการตั้งราคาไว้ ขึ้นอยู่กับรูปแบบการให้บริการ โดยมีการ คาดการณ์ว่า การขายสินค้าของเกาหลีใต้ผ่านตลาดออนไลน์จะขยายตัวจาก 3.04 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี

พ.ศ. 2559 เป็น 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2563 (จาก 11 ล้านล้านบาท ในปี พ.ศ. 2559 เป็น 35 ล้านล้านบาท ในปี พ.ศ. 2563)

นอกจากนี้ ประเทศเกาหลีใต้ยังมีการจัดตั้ง Over Seas Network 135 แห่งใน 49 ประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจในประเทศเป้าหมาย และยังมีศูนย์บ่มเพาะธุรกิจสำหรับ SME ของประเทศเกาหลีใต้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจในประเทศอื่นอีก 22 แห่งใน 14 ประเทศ

จากแนวทางการดำเนินงานของประเทศเกาหลีใต้ี้ มีความโดดเด่นในการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ ซึ่ง SME สามารถเข้าถึงข้อมูล เพื่อค้นหาและเปรียบเทียบรายการการให้บริการ และเลือกจัดซื้อการให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการหรือระดับความสามารถทางการตลาดต่างประเทศของธุรกิจ SME ได้อย่างแท้จริง

#### 2.6.4 สรุปแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ จากประเทศกรณีศึกษา

จากการวิเคราะห์ข้อมูลจากประเทศต้นแบบทั้ง 3 ประเทศ สามารถจำแนกแนวทางสำคัญได้ 3 แนวทาง คือ

1. การส่งเสริมมาตรการทางการเงินเพื่อส่งเสริมการส่งออกของ SME
2. การสนับสนุนการให้คำปรึกษาด้านการส่งออกแก่ SME
3. โครงสร้างพื้นฐาน ด้านข้อมูลและเทคโนโลยี

โดยสามารถสรุปแนวทางการส่งเสริมของทั้ง 3 ประเทศได้ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 17 สรุปแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

ประเด็นการสนับสนุน	 ประเทศมาเลเซีย	 ประเทศสิงคโปร์	 ประเทศเกาหลีใต้
การสนับสนุนด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนเงินทุน และสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ สำหรับ SME ในกาขยายตลาด ภาคการบริการ ไปยังต่างประเทศ</li> <li>การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดในต่างประเทศ โดยการเบิกค่าใช้จ่ายย้อนหลัง อาทิ <ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนค่าจัดตั้งบูธแสดงสินค้าในต่างประเทศ สูงสุด 15,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 110,000 บาท)</li> <li>การสนับสนุนค่าธรรมเนียมการนำเสนอสินค้าในร้านค้าในต่างประเทศ สูงสุด 20,000 ริงกิตมาเลเซีย (ประมาณ 150,000 บาท)</li> </ul> </li> <li>การสนับสนุนส่วนลดค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการใช้ระบบ e-trade ในการขยายตลาดต่างประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Market Readiness Assistance Grant (MRA) การสนับสนุนเงินทุน สูงสุดร้อยละ 70 ของค่าใช้จ่ายในกิจกรรมส่งเสริมการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ รวมไม่เกิน 100,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 740,000 บาท)</li> <li>การสนับสนุนเงินกู้ระยะยาวผ่านสถาบันการเงินต่างๆ เช่น โครงการ IFS LIS เป็นต้น</li> <li>Double Tax Deduction for Internationalization (DTDi) การสนับสนุนการนำค่าใช้จ่ายในกิจกรรมการขยายตลาดต่างประเทศ อาทิ การวิจัยตลาด สูงสุด 150,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ประมาณ 3,400,000 บาท) มาใช้ในการลดหย่อนภาษี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการลงทุนธุรกิจเพิ่มเติมเพื่อการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ</li> <li>การสนับสนุนเงินทุน สำหรับค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเข้าร่วม Trade fair หรือ Exhibition ต่างๆ ในต่างประเทศ รวมถึงกิจกรรมในการหาผู้ค้าในต่างประเทศ</li> </ul>
การพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>การให้บริการคำปรึกษาด้านการทำตลาดต่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการ</li> <li>การจัดการอบรมให้ความรู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายการส่งออก ช่องทางการขนส่ง ข้อมูลการตลาดต่างประเทศ</li> <li>การจัดตั้งสำนักงานบริการ ด้านการค้าและการส่งออก ในต่างประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวก ให้ข้อมูล สนับสนุน การเชื่อมโยงทางธุรกิจ รวมถึงประสานความร่วมมือของ SME กับภาครัฐ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดตั้งศูนย์บริการในต่างประเทศ (Oversea Center) ให้บริการคำแนะนำ ข้อมูลทางการตลาด การเชื่อมโยงธุรกิจ หรือจับคู่ทางธุรกิจในประเทศ</li> <li>การจัดทำคู่มือการให้ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการในการส่งออก</li> <li>การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการร่วมมือทางธุรกิจในรูปแบบ Consortium เพื่อการส่งออก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริการให้คำปรึกษาด้านการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ</li> <li>จัดทำ Export Voucher เพื่อให้ผู้ประกอบการซื้อคูปองสำหรับเลือกใช้บริการให้คำปรึกษาที่เกี่ยวข้องสำหรับการส่งออกโดยเฉพาะ เช่น กฎหมาย ภาษี ตลาด</li> <li>Online information portal สำหรับเป็นศูนย์กลางข้อมูลต่างๆสำหรับผู้ส่งออก</li> </ul>
การสร้างเครือข่ายความร่วมมือ	<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดกิจกรรมส่งเสริมการส่งออก โดย Mattrade</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุน International Trade Fair ต่างๆ ให้ผู้ประกอบการเข้าร่วม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดกิจกรรม Networking event หรือ Trade fair ในต่างประเทศ เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการ</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากการศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็น จากประเทศต้นแบบดังกล่าวมาแล้ว ทำให้ทราบถึงแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่น่าสนใจ ซึ่งอาจนำมาปรับใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเทศไทยได้ ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะดำเนินการนำข้อมูลแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากประเทศต้นแบบ มาใช้เป็นข้อมูลส่วนหนึ่งประกอบการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 ต่อไป

## บทที่ 3

### การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562)

สำหรับการวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562) เป็นการศึกษาข้อมูลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559) และ ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) เพื่อทำความเข้าใจถึงแนวโน้มนโยบาย และทิศทางการดำเนินงาน จากนั้น จึงสรุปเป็นประเด็นสำคัญในการพัฒนา และใช้เป็นกรอบแนวทางการประเมินการดำเนินงานพัฒนา SME ต่อไป

#### 3.1 การศึกษาข้อมูลการดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME

การศึกษาข้อมูลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 และฉบับที่ 4 เป็นการศึกษาภาพรวมแนวทางการดำเนินงาน โดยพิจารณาจากประเด็นยุทธศาสตร์ในแต่ละแผนเป็นสำคัญ เพื่อให้เห็นกรอบแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนา SME การจัดสรรงบประมาณ และจำนวนโครงการในการส่งเสริม SME โดยมีผลการศึกษาแผนการส่งเสริม SME ทั้ง 2 ฉบับ พร้อมทั้งการสรุปประเด็นสำคัญในการพัฒนาตามกรอบปัจจัยการพัฒนาผู้ประกอบการ SME ทั้ง 6 ด้าน คือ 1) สินค้าและบริการ 2) ศักยภาพของผู้ประกอบการ 3) เครือข่ายพันธมิตร 4) เงินทุน 5) การตลาด และ 6) โครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

##### 3.1.1 การศึกษาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559)

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 นี้ มีเป้าหมายในการดำเนินงานที่มุ่งเน้นการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้แก่ SME ไทย ซึ่งแนวทางการส่งเสริม SME ในแผนการส่งเสริม SME ฉบับนี้ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนปัจจัยแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจของ SME เป็นหลัก

##### แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 (พ.ศ. 2555-2559)

การจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 ได้ถูกประมวลผลการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมา พร้อมวิเคราะห์ประเมินศักยภาพ และปัจจัยต่างๆ รวมไปถึงพิจารณาความเชื่อมโยงและการบูรณาการกับแผนยุทธศาสตร์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วจึงสรุปจัดทำเป็นแผนการส่งเสริม SME ขึ้น โดยมีประเด็นยุทธศาสตร์ทั้งหมด 4 ยุทธศาสตร์ 24 กลยุทธ์ ซึ่งมีเนื้อหา วิสัยทัศน์ พันธกิจ และประเด็นยุทธศาสตร์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

##### วิสัยทัศน์การส่งเสริม SME

“พัฒนาศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย ให้เติบโตอย่างสมดุลและยั่งยืน เพื่อเป็นพลังขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจไทย”

## พันธกิจ

ในการส่งเสริม SME ให้บรรลุถึงวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ข้างต้น สสว. จึงได้กำหนดพันธกิจของการพัฒนาไว้ 4 พันธกิจ ดังนี้

- พันธกิจที่ 1** สนับสนุนปัจจัยเกื้อหนุนที่จำเป็นและเหมาะสมต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย ทั้งภาคการผลิต การค้า และบริการ
- พันธกิจที่ 2** เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยโดยใช้อองค์ความรู้ ทักษะฝีมือ เทคโนโลยี นวัตกรรม ความคิดสร้างสรรค์ และวัฒนธรรม
- พันธกิจที่ 3** ส่งเสริมบทบาทวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยแต่ละพื้นที่ในการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยคำนึงถึงคุณค่าทางสังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อมอย่างสมดุล
- พันธกิจที่ 4** ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย ให้มีศักยภาพในทางการค้าและการลงทุน ทั้งในและต่างประเทศ

สำหรับแนวทางการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ข้างต้น มีรายละเอียดต่อไปนี้

### ยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนปัจจัยแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย

เป็นยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นการยกระดับบทบาทภาครัฐในการสนับสนุน จัดการสิ่งอำนวยความสะดวกและปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมาย ภาวะเปียบ การเงิน ข้อมูล สนับสนุนการประกอบธุรกิจ การส่งเสริมด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม การตลาด รวมไปถึงการรองรับผลกระทบจากสถานการณ์ไม่ปกติ เพื่อเป็นภูมิคุ้มกันจากปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจของ SME ด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ แนวทางการดำเนินงานภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 1 ประกอบไปด้วย 10 กลยุทธ์ดังนี้

- 1) พัฒนาศักยภาพหน่วยงานและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 2) พัฒนาระบบฐานข้อมูลวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และข้อมูลองค์ความรู้เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการส่งเสริมและดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 3) ทบทวน ปรับปรุงและผลักดัน กฎหมาย ภาวะเปียบ มาตรการ ภาษีและการให้สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 4) เสริมสร้างระบบและเตรียมความพร้อมเพื่อให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถเข้าถึงเงินทุน และเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการทางการเงิน
- 5) สร้างความเข้มแข็งให้แก่กลไกและเครือข่ายการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 6) ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ดำเนินธุรกิจโดยใช้หลักธรรมาภิบาล และสนับสนุนการประกอบธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- 7) สร้างกลไกและระบบการยกระดับความรู้ความสามารถทักษะบุคลากรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ด้านการจัดการ การผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของภาคธุรกิจ



- 8) เพิ่มประสิทธิภาพหน่วยให้บริการด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม ทริพย์สินทางปัญญาคุณภาพมาตรฐานและสนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าถึงบริการได้อย่างทั่วถึง
- 9) พัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการตลาดให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 10) สร้างภูมิคุ้มกัน พื้นฟู และบรรเทาผลกระทบที่เกิดขึ้นกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

### **ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย**

มุ่งเน้นการเสริมสร้างศักยภาพของ SME ทั้งในด้านการเพิ่มผลิตภาพ ประสิทธิภาพ ควบคู่ไปกับการส่งเสริมความรู้และทักษะเบื้องต้นในการดำเนินธุรกิจ โดยให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่ม และคุณค่าของสินค้าและบริการที่แตกต่าง ซึ่งเกิดจากการประยุกต์ใช้ต้นทุนทางวัฒนธรรม ภูมิปัญญาที่มีในแต่ละพื้นที่มาพัฒนา ต่อยอดเพิ่มเติม ให้เป็นที่ยอมรับในตลาดทั้งในประเทศและในระดับนานาชาติ เพื่อให้ SME เป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

ทั้งนี้ แนวทางการดำเนินงานภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 2 ประกอบไปด้วย 7 กลยุทธ์ดังนี้

- 1) เพิ่มผลิตภาพและพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ
- 2) ส่งเสริมการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ การรวมกลุ่มและการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ
- 3) พัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยใช้เทคโนโลยี นวัตกรรม ภูมิปัญญา และทุนทางวัฒนธรรม
- 4) ยกระดับคุณภาพสินค้าและบริการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ได้มาตรฐานสากล
- 5) สร้างโอกาสและเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 6) พลิกฟื้นธุรกิจเพื่อความอยู่รอด
- 7) สร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่

### **ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เติบโตอย่างสมดุลตามศักยภาพของพื้นที่**

ส่งเสริมการนำภูมิปัญญา และวัฒนธรรมในแต่ละพื้นที่มาใช้ในการสร้างงาน และยกระดับเศรษฐกิจในแต่ละพื้นที่ เพื่อเป็นการลดความหนาแน่นและการกระจุกตัวของ SME ที่มีอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครเป็นหลัก ผ่านการเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การบริหารจัดการทรัพยากรในท้องถิ่นอย่างเหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด รวมไปถึงการพัฒนาเขตเศรษฐกิจชายแดนและพื้นที่ยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ และ สนับสนุนการสร้างความเข้มแข็งของ SME ผ่านการบูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดความสมดุลในการพัฒนาทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม ชุมชน ทรัพยากร รวมไปถึงวัฒนธรรม และวิถีชีวิตในแต่ละพื้นที่อีกด้วย

ทั้งนี้ แนวทางการดำเนินงานภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 3 ประกอบไปด้วย 4 กลยุทธ์ดังนี้

- 1) ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและผู้ประกอบการชุมชน ให้พัฒนาบนพื้นฐานทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม
- 2) เพิ่มศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตเศรษฐกิจชายแดนและพื้นที่ยุทธศาสตร์เศรษฐกิจ

- 3) สนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการใช้ประโยชน์และบริหารจัดการทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมในพื้นที่
- 4) การบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน รวมถึงสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในระดับพื้นที่

#### **ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ**

จากการส่งเสริมและยกระดับ SME ทั้งด้านศักยภาพและบริบทแวดล้อมแล้ว การสนับสนุนส่วนสุดท้ายเป็นการเสริมสร้างโอกาสทางการค้าให้กับผู้ประกอบการ โดยให้ความสำคัญกับการเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ในปีพ.ศ. 2558 ที่ผ่านมา ผ่านการสร้างความรู้ความเข้าใจและเสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการในสถานการณ์การค้าระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง รวมไปถึงสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจกับประเทศต่างๆ เพื่อรองรับการแข่งขันที่มีเพิ่มขึ้นในอนาคต

ทั้งนี้ แนวทางการดำเนินงานภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 4 ประกอบไปด้วย 3 กลยุทธ์ดังนี้

- 1) เสริมสร้างความพร้อมให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการเข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน
- 2) เสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ
- 3) สร้างความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับธุรกิจในประเทศ

สำหรับแนวทางการส่งเสริม SME ตามแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 นี้ สามารถสรุปประเด็นการพัฒนาได้เป็น 2 ส่วนหลัก คือ 1) การสร้างปัจจัยแวดล้อม และ 2) การเสริมสร้างศักยภาพของ SME ในระดับต่างๆ ทั้งในภาพรวม ระดับพื้นที่ และระดับการเชื่อมโยงกับต่างประเทศ ซึ่งในรายละเอียดของแนวทางการเสริมสร้างศักยภาพของ SME นั้น หากจัดกลุ่มประเด็นการพัฒนาตามกรอบแนวคิดปัจจัยการพัฒนาผู้ประกอบการ SME ใน 6 ประเด็นสามารถสรุปรายละเอียดของแต่ละประเด็นการพัฒนาได้ดังนี้

- 1) **การพัฒนาสินค้าและบริการ** โดยอาศัยแนวทางการพัฒนาที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม การส่งเสริมมาตรฐาน การใช้ต้นทุนทางวัฒนธรรม ทรัพยากรหรือเอกลักษณ์ในแต่ละพื้นที่ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ
- 2) **การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ** ผ่านการสร้างเสริมองค์ความรู้ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการทั่วไป และกลุ่มผู้ประกอบการใหม่
- 3) **การพัฒนาเครือข่ายพันธมิตร** ทั้งในภาคธุรกิจ ภาครัฐ รวมไปถึงการบูรณาการความร่วมมือในระดับพื้นที่ และในต่างประเทศ
- 4) **การสนับสนุนด้านเงินทุน** ผ่านการสร้างความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการด้านการเงิน การให้บริการคำปรึกษาด้านการเงิน รวมถึงการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่างๆ มากขึ้น

- 5) การสนับสนุนด้านการตลาด ผ่านการสร้างโอกาสและช่องทางการตลาดให้กับ SME ทั้งในและต่างประเทศ
- 6) การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านข้อมูล กฎหมาย กฎระเบียบ การสนับสนุนด้านการเงิน รวมไปถึงการสนับสนุน SME ในสถานการณ์ฉุกเฉิน

### การพิจารณาโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ตามประเด็นการส่งเสริม SME

จากภาพรวมของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 นำมาพิจารณารายละเอียดของประเด็นยุทธศาสตร์ตามกรอบแนวทางการส่งเสริม SME ใน 6 ประเด็น เพื่อแสดงให้เห็นถึงเนื้อหาการส่งเสริม SME ที่ชัดเจนยิ่งขึ้น โดยมีผลการพิจารณารายละเอียดการส่งเสริม SME เบื้องต้น ดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 19 การพิจารณารายละเอียดการส่งเสริม SME ในแต่ละยุทธศาสตร์ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

สำหรับยุทธศาสตร์ที่ 1 สนับสนุนปัจจัยแวดล้อมให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ ของ SME ไทย ประกอบไปด้วย แนวทางการส่งเสริมทั้งหมด 58 แนวทาง ซึ่งมีการส่งเสริม SME ใน 4 ด้าน คือ

- 1) **การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ** โดยมุ่งเน้นไปที่การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจ บนหลักธรรมาภิบาล ความรับผิดชอบต่อสังคม การเพิ่มองค์ความรู้และทักษะให้แก่ผู้ประกอบการ อย่างครอบคลุมในทุกด้าน และส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพในองค์กรทุกระดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ทักษะความสามารถด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในการพัฒนาธุรกิจซึ่งเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญในการพัฒนาธุรกิจในอนาคต ตัวอย่างโครงการในด้านนี้ เช่น การส่งเสริมและพัฒนา SME เพื่อเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัล การส่งเสริม SME ให้มีความรู้ด้านการบังคับคดีและการวางทรัพย์สิน
- 2) **การสนับสนุนทางการเงิน** ให้ความสำคัญกับการเตรียมความพร้อมให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างสะดวก และมีความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสนับสนุนให้สถาบันการเงินเชื่อมโยงบริการทางการเงินเข้ากับโครงการส่งเสริม SME ของหน่วยงานต่างๆ เพิ่มช่องทางหรือโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนรูปแบบใหม่ การกำหนดแนวทางปรับปรุงระบบการค้าประกัน รวมไปถึงการผลักดันให้เกิดระบบข้อมูลกลางสำหรับประกอบการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME เช่น การชดเชยดอกเบี้ยในโครงการ SMEs Power เพื่อวันใหม่ แก่ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) งานบริหารจัดการกองทุนร่วมลงทุน
- 3) **การสนับสนุนด้านการตลาด** เป็นแนวทางในการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกในการสนับสนุนด้านการตลาดให้แก่ SME โดยการให้ความรู้ด้านการค้าการลงทุน การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด รวมไปถึงการส่งเสริมให้ SME มีบทบาทในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เช่น การเจรจาขยายตลาดและปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าและการลงทุน
- 4) **การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME** แนวทางที่จัดอยู่ในการพัฒนาด้านนี้ ส่วนมากเป็นการจัดทำข้อมูลและแนวทางการสนับสนุนการดำเนินงาน ทั้งการพัฒนาระบบฐานข้อมูล SME ที่ทันต่อเหตุการณ์ สร้างและรวบรวมความรู้ที่เป็นประโยชน์ให้ SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้นำไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงการเชื่อมโยงและบูรณาการจัดทำข้อมูลร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การจัดทำฐานข้อมูลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังมีแนวทางการดำเนินงานด้านการทบทวน ปรับปรุง และผลักดันกฎหมาย ระเบียบ มาตรการ และสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ให้สามารถเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาศักยภาพของในธุรกิจ SME การส่งเสริมให้มีการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจ หรือการสนับสนุนเงินทุน สิทธิประโยชน์ ข้อมูลด้านงานวิจัย วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ให้กับ SME เพื่อนำไปใช้ต่อยอดในการพัฒนาธุรกิจได้มากขึ้น โดยมีตัวอย่างโครงการเช่น การจัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ SME ในพื้นที่ชายแดน การจัดทำรายงานสถานการณ์ SME ประจำปี หรือการจัดทำและปรับปรุงฐานข้อมูล SME ประเทศไทย

สำหรับยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน ของ SME ไทย ประกอบไปด้วย 37 แนวทางการส่งเสริม โดยมีการส่งเสริม SME ใน 4 ด้านคือ

- 1) **การพัฒนาสินค้าและบริการ** เน้นไปที่การใช้เทคโนโลยี นวัตกรรมและภูมิปัญญา ในการสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยมีความสอดคล้องกับความต้องการของตลาด รวมถึงการพัฒนาคุณภาพ และมาตรฐานของสินค้าและบริการทั้งในระดับประเทศและระดับสากล เช่น โครงการ Innovative Packaging for SME โครงการพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมแฟชั่น และโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- 2) **การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ** ให้ความสำคัญกับการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพด้านการบริหารจัดการ ผ่านการประเมินระดับความสามารถ การศึกษาดูงานในสถานประกอบการที่ประสบความสำเร็จ การจัดให้มีหน่วยงานบริการเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ (Service Provider) ตัวอย่างเช่น โครงการ Front Service สสว. โครงการเตรียมพร้อมผู้ประกอบการเพื่อรองรับ AEC โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งสำหรับผู้ประกอบการใหม่ และโครงการลงบัญชีสำหรับธุรกิจ SME
- 3) **การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร** มุ่งเน้นไปที่การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจในพื้นที่ และรายอุตสาหกรรม เพื่อเชื่อมโยง และประสานงานเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ เช่นโครงการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ SME และพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน
- 4) **การสนับสนุนด้านการตลาด** ผ่านการให้องค์ความรู้ พัฒนาช่องทางการตลาด รวมถึงการส่งเสริมกิจการด้านการค้า (Trading Firm) สำหรับ SME ในการเป็นตัวกลางรวบรวมและเชื่อมโยงธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีตัวอย่างโครงการเช่น โครงการส่งเสริมและพัฒนาตลาดสินค้าภูมิภาค

ยุทธศาสตร์ที่ 3 ส่งเสริม SME ไทยให้เติบโตอย่างสมดุล ตามศักยภาพของพื้นที่ ประกอบไปด้วยแนวทางการส่งเสริม ทั้งหมด 22 แนวทาง ประกอบด้วยการส่งเสริม SME ใน 4 ด้านคือ

- 1) **การพัฒนาสินค้าและบริการ** ให้ความสำคัญกับการต่อยอดองค์ความรู้และภูมิปัญญาในแต่ละท้องถิ่น สร้างเป็นสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่ม โดยมีตัวอย่างโครงการเช่น โครงการส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ศิลปาชีพตามแนวพระราชดำริ
- 2) **การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ** ให้ความสำคัญกับการพัฒนาความรู้ด้านการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการให้มีทักษะความสามารถที่เหมาะสมกับบริบทในแต่ละพื้นที่ รวมถึงการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานในแต่ละพื้นที่ให้สอดคล้องกับความต้องการของ SME โดยมีตัวอย่างโครงการ เช่น โครงการสุดยอด SME จังหวัด โครงการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน
- 3) **การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร** มุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายในพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ ปรากฏชุมชน บุคคลต้นแบบ และหน่วยงานภาครัฐ เอกชนในพื้นที่ ในการบูรณาการความร่วมมือ ถ่ายทอดและต่อยอดองค์ความรู้ ผ่านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน ตัวอย่างโครงการ เช่น โครงการส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน และโครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ใน 18 กลุ่มจังหวัด ซึ่งโครงการในกลุ่มนี้ เป็นการส่งเสริมการ

สร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้าและบริการ รวมไปถึงการส่งเสริมด้านการตลาดร่วมด้วย

- 4) **การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME** ผ่านการส่งเสริมและพัฒนาการรวบรวมและจัดเก็บองค์ความรู้ ภูมิปัญญาในพื้นที่อย่างเป็นระบบ เพื่อให้ SME ในพื้นที่สามารถนำไปใช้พัฒนาต่อยอดสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการจัดทำนโยบายและขับเคลื่อนการพัฒนาเชิงพื้นที่ โดยเฉพาะพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษ และพื้นที่เศรษฐกิจการค้า ผ่านการประสานงาน ผลักดัน และทบทวนกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการอำนวยความสะดวกให้ SME ในพื้นที่มีโอกาสในการดำเนินธุรกิจได้ในระยะยาว

ยุทธศาสตร์ที่ 4 เสริมสร้างศักยภาพของ SME ไทยให้เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ประกอบไปด้วยแนวทางการส่งเสริมทั้งสิ้น 19 แนวทาง ที่มุ่งเน้นกิจกรรมการสร้างความร่วมมือระหว่างประเทศเป็นสำคัญ ซึ่งประกอบด้วยส่งเสริม SME ใน 4 ด้านคือ

- 1) **การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ** สำหรับการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการก้าวเข้าสู่ประชาคมอาเซียน หรือการค้าในภูมิภาคอื่นๆ โดยการเสริมสร้างความรู้ ความเข้าใจด้านข้อตกลงการค้าเสรี กรอบความร่วมมือ สิทธิประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวกและ กฎระเบียบที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงการสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพในการเข้าสู่การค้าการลงทุนระหว่างประเทศ (Outward Investment) เพื่อขยายฐานการผลิต ไปยังประเทศที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ต่อไป
- 2) **การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร** ผ่านการส่งเสริมการบูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อสนับสนุนการเปิดเสรีทางการค้า การลงทุน รวมถึงการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างประเทศ
- 3) **การสนับสนุนด้านการตลาด** ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนให้ SME แสวงหาตลาดใหม่ที่มีศักยภาพสูง และพัฒนาช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศที่สามารถสร้างโอกาสใหม่ในการขยายธุรกิจให้กว้างขึ้น โดยมีตัวอย่างโครงการสำคัญ เช่น การจับนำผู้ผลิตชิ้นส่วนอุตสาหกรรมไทยร่วมงานแสดงชิ้นส่วนอุตสาหกรรมระดับนานาชาติ
- 4) **การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME** เป็นการสนับสนุนข้อมูลที่สำคัญในการเชื่อมโยงธุรกิจไปยังต่างประเทศให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงการสร้างเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าไทยในเวทีโลก ซึ่งมีตัวอย่างโครงการ/มาตรการดำเนินงานที่เกี่ยวข้อง เช่น งานดำเนินการตามกรอบความร่วมมือระหว่างประเทศ โครงการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างประเทศ และงานดำเนินกิจกรรมภายใต้กรอบคณะทำงานอาเซียนด้าน SME

ทั้งนี้ โครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสินค้าและบริการ การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร และการสนับสนุนด้านการตลาดส่วนมาก เป็นโครงการที่มีองค์ประกอบการพัฒนาในหลายด้านควบคู่กันภายในหนึ่งโครงการ เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการมีความครบถ้วนสมบูรณ์ เป็นประโยชน์

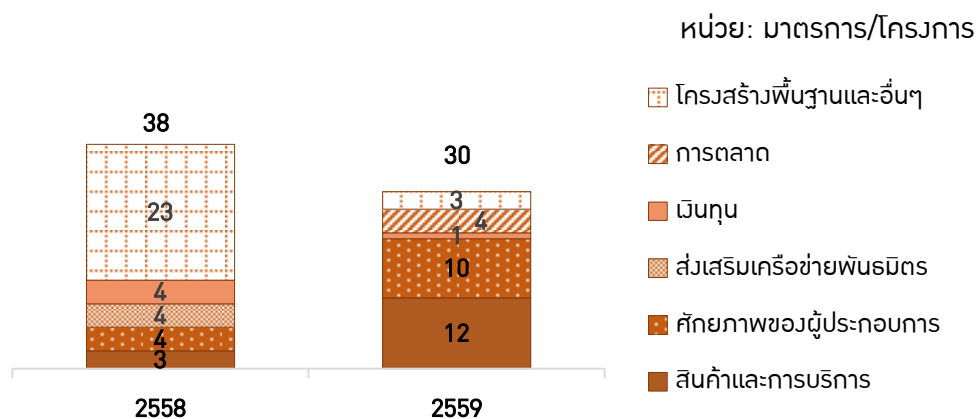
สูงสุดแก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งการพิจารณาโครงการข้างต้นนี้ เป็นการพิจารณาถึงกิจกรรมและองค์ประกอบหลักในการดำเนินงานแต่ละมาตรการ/โครงการเป็นสำคัญ

### การวิเคราะห์จำนวนมาตรการ/โครงการและการจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3

จากการพิจารณาโครงการส่งเสริม SME ซึ่งมีการดำเนินงานที่ครอบคลุมการพัฒนาหลายด้านในแต่ละโครงการ ดังนั้น การวิเคราะห์จำนวนมาตรการ/โครงการและการจัดสรรงบประมาณตามประเด็นการส่งเสริม SME ในหัวข้อนี้ จึงเป็นการพิจารณาจำแนกโครงการจากเนื้อหาหลักของโครงการเป็นสำคัญ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้เห็นถึงการให้น้ำหนักความสำคัญในการส่งเสริม SME ในแต่ละด้านในภาพรวมเท่านั้น

ส่วนจำนวนมาตรการ/โครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ประจำปี พ.ศ. 2558-2559 มีมาตรการ/โครงการ ส่งเสริม SME จำนวน 38 มาตรการ/โครงการ ในปี พ.ศ. 2558 และ 30 มาตรการ/โครงการในปี พ.ศ. 2559 ซึ่งมาตรการ/โครงการในปี พ.ศ. 2558 ส่วนมากเป็นโครงการด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME ทั้งหมด 23 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 61 ของจำนวนโครงการทั้งหมด โดยส่วนมากเป็นการจัดทำระบบฐานข้อมูล SME และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ส่วนโครงการด้านอื่นๆ มีสัดส่วนจำนวนโครงการใกล้เคียงกัน คือ 3-4 โครงการ เท่านั้น ส่วนมาตรการ/โครงการในปี พ.ศ. 2559 ส่วนมากเป็นโครงการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จำนวน 12 โครงการ (คิดเป็นร้อยละ 40.0) และ 10 โครงการ (คิดเป็นร้อยละ 33.3) ตามลำดับ

แผนภาพที่ 20 จำนวนมาตรการ/โครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ประจำปี พ.ศ. 2558 -2559  
จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME



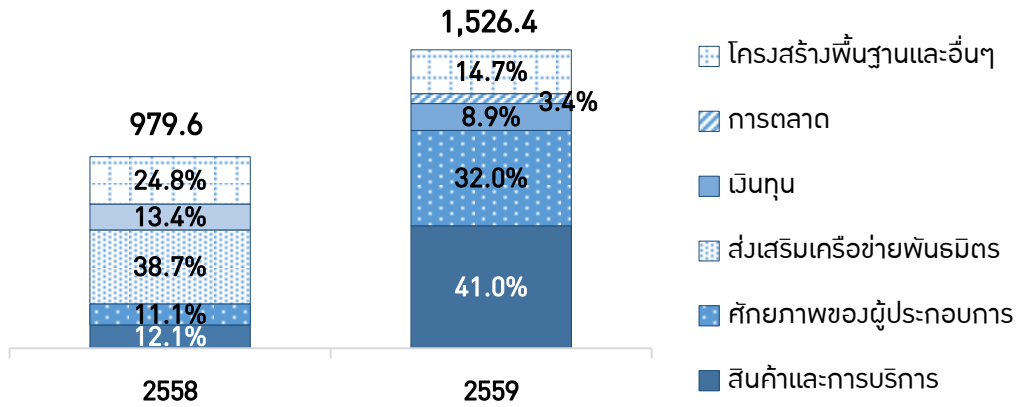
ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

สำหรับการวิเคราะห์จัดสรรงบประมาณภายใต้แผนส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 นี้ ในปีพ.ศ. 2558 มีงบประมาณรวม 979.6 ล้านบาท ส่วนปี พ.ศ. 2559 มีงบประมาณเพิ่มขึ้นเป็น 1,526.4 ล้านบาท ซึ่งมีการส่งเสริม SME ที่ครบถ้วนทั้ง 6 ประเด็นการพัฒนา และมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 21 การจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ประจำปี พ.ศ. 2558 - 2559

จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME

หน่วย: ล้านบาท



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากแผนภาพข้างต้น เห็นได้ว่างบประมาณในการส่งเสริม SME ในปี พ.ศ. 2558 ส่วนมากเป็นโครงการด้านการส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 38.7 ของงบประมาณ หรือ 378.72 ล้านบาท รองลงมาคือโครงการด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME คิดเป็นประมาณร้อยละ 24.8 หรือ 242.65 ล้านบาท ส่วนโครงการในด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ การส่งเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการ และสนับสนุนด้านเงินทุน มีงบประมาณใกล้เคียงกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 11-13

ทั้งนี้ งบประมาณการส่งเสริม SME ในปี พ.ศ. 2559 ส่วนมากอยู่ในหมวดการพัฒนาสินค้าและบริการ และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับจำนวนมาตรการ/โครงการข้างต้น โดยมีงบประมาณสำหรับการพัฒนาสินค้าและบริการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.0 ของงบประมาณ หรือ 625.67 ล้านบาท รองลงมาคือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 32.0 หรือ 488.63 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาความสอดคล้องของงบประมาณและจำนวนมาตรการ/โครงการในปี พ.ศ. 2558 และ พ.ศ. 2559 นี้ เห็นได้ว่า แนวทางการส่งเสริม SME ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ในช่วง 2 ปีหลังพบว่าให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าและบริการ การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการมากที่สุดตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นการสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน เพื่อเป็นพื้นฐานที่เข้มแข็งในการต่อยอดและสนับสนุน SME อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

3.1.2 การศึกษาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 นี้ มีเป้าหมายในการสนับสนุนและพัฒนา SME ไทยให้ก้าวเข้าสู่การแข่งขันในระดับนานาชาติ ผ่านแนวทางการดำเนินงานใน 3 ยุทธศาสตร์ 9 กลยุทธ์ โดยการศึกษาแผนการส่งเสริม SME ฉบับนี้ อาศัยข้อมูลรายละเอียดแผนงาน/โครงการตามงบประมาณการในช่วงปี พ.ศ. 2560-2562 เป็นสำคัญ



**แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)**

การจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 นี้ มีบริบทการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในหลายส่วน ส่งผลให้การจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ เพิ่มเติมจากการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นการปรับปรุงการดำเนินธุรกิจให้มีความสะดวกมากขึ้น ตามแนวทางการพิจารณาด้าน Ease of Doing Business ของ World Bank ประกอบกับแนวโน้มทิศทางการแข่งขันในเวทีโลกที่มีความเข้มข้นมากขึ้น จึงต้องการผู้ประกอบการที่มีความเป็นมืออาชีพมากขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้น การแนวทางการส่งเสริม SME ในแผนฉบับนี้ จึงได้พิจารณาแนวทางการส่งเสริมความสามารถของผู้ประกอบการทั้งที่ดำเนินธุรกิจอยู่เดิม และกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ ให้มีความสามารถในการประกอบธุรกิจอย่างมืออาชีพควบคู่ไปกับการสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจด้วยเช่นกัน โดยมี วิสัยทัศน์ พันธกิจ และประเด็นยุทธศาสตร์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

**วิสัยทัศน์การส่งเสริม SME**

“SME ไทยเติบโตแข่งขันได้ในระดับสากล เพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ”

**พันธกิจ**

ในการส่งเสริม SME ให้บรรลุถึงวิสัยทัศน์ที่กำหนดไว้ข้างต้น สสว. จึงได้กำหนดพันธกิจของการพัฒนาไว้ 3 พันธกิจ ดังนี้

**พันธกิจที่ 1** พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ SME

**พันธกิจที่ 2** ยกระดับขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจของ SME ให้มีประสิทธิภาพ พร้อมเข้าสู่การแข่งขันอย่างมืออาชีพ

**พันธกิจที่ 3** เพิ่มศักยภาพด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME เพื่อสร้างมูลค่า ตอบโจทย์อนาคตประเทศไทย

สำหรับแนวทางการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุตามวิสัยทัศน์ข้างต้น โดยมีรายละเอียดต่อไปนี้

**ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น**

เป็นยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นต่างๆ ที่เป็นปัจจัยสำคัญการขับเคลื่อนธุรกิจของ SME และสนับสนุนให้ SME มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น ประกอบไปด้วย 4 กลยุทธ์ดังนี้

- 1) ยกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลิตภาพ
- 2) ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- 3) ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล
- 4) พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ

**ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม**

เป็นยุทธศาสตร์ที่จำแนกแนวทางการพัฒนาให้เหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่มซึ่งมีความต้องการที่แตกต่างกันไปตามบริบทของการดำเนินธุรกิจ โดยประกอบไปด้วย 3 กลยุทธ์ ตามประเภทของ SME แต่ละกลุ่ม ดังนี้

- 1) สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup)
- 2) ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME
- 3) พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง

### **ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ**

เป็นยุทธศาสตร์ที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนากลไกการสนับสนุน SME ซึ่งประกอบไปด้วยเครื่องมือการสนับสนุนทั้งด้านข้อมูล องค์กรความรู้ และการพัฒนาในด้านต่างๆ รวมถึงการปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ และสิทธิประโยชน์ที่สนับสนุนการดำเนินงานของ SME โดยประกอบไปด้วย 2 กลยุทธ์ ดังนี้

- 1) พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
- 2) ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME

จากการศึกษาแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 นี้ พบว่า รูปแบบการกำหนดยุทธศาสตร์และแนวทางการส่งเสริม SME มีกรอบแนวคิดและโครงสร้างที่ปรับเปลี่ยนไปจากแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 ทั้งนี้ หากพิจารณาเพิ่มเติมในรายละเอียดเป้าหมายและแผนงานของแต่ละกลยุทธ์ สามารถสรุปเป็นประเด็นในการพัฒนาได้ใน 6 ประเด็น คือ

- 1) **การพัฒนาสินค้าและบริการ** โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการที่อาศัยเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงผู้ประกอบการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ขณะเดียวกันก็ขยายการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและบริการโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม และยกระดับมาตรฐานให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจฐานรากด้วยเช่นกัน
- 2) **การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ** พัฒนาศักยภาพด้านทักษะ และองค์ความรู้ด้านการประกอบธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ในกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย ทั้งผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรม ผู้ประกอบการใหม่ และผู้ประกอบการวิสาหกิจฐานราก
- 3) **การพัฒนาเครือข่ายพันธมิตร** มุ่งเน้นการรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจ รวมไปถึงการเชื่อมโยงกับธุรกิจขนาดใหญ่ เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจและการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ยังสนับสนุนให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายในกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในรูปแบบสหกรณ์ การเกษตรอีกด้วย
- 4) **การสนับสนุนด้านเงินทุน** โดยการเตรียมพร้อมผู้ประกอบการเพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกให้กับ SME ด้วยเช่นกัน
- 5) **การสนับสนุนด้านการตลาด** สนับสนุนการสร้างโอกาสและช่องทางการตลาดให้กับ SME ทั้งในและต่างประเทศ โดยขยายโอกาสให้กับสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูงเพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายหลักในการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและบริการข้างต้น ควบคู่ไปกับการสร้างช่องทางการตลาดที่เหมาะสมกับ SME แต่ละกลุ่ม เช่น ช่องทางการตลาดออนไลน์ การจัดสถานที่ขาย

สินค้าในพื้นที่ชุมชนต่างๆ รวมไปถึง การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อช่วยให้ SME มีโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ามากขึ้นด้วย

- 6) การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจ ประกอบไปด้วยการสนับสนุนด้านข้อมูล กฎหมาย ภาวะเป็ยบ การจดสิทธิบัตร การสนับสนุนด้านพื้นที่ รวมไปถึงการติดตามและประเมินศักยภาพของ SME เพื่อให้เห็นการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

จากการศึกษาข้อมูลแนวทางการพัฒนา SME ข้างต้น เห็นได้ว่าแนวทางการส่งเสริม SME ตามแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 และ ฉบับที่ 4 มีประเด็นการพัฒนาที่มีความใกล้เคียงกัน โดยมีรายละเอียดที่แตกต่างกันไปตามบริบทการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาที่มีการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ทั้ง 2 ฉบับข้างต้น

### การพิจารณาแผนงานบูรณาการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ตามประเด็นการส่งเสริม SME

สำหรับการศึกษา และทบทวนรายละเอียดโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 นี้ อาศัยข้อมูลจากแผนงานบูรณาการ ซึ่งเป็นแผนงาน/โครงการที่มีการร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุน และส่งเสริม SME ตามบทบาท หน้าที่ความรับผิดชอบ เพื่อสร้างประสิทธิภาพและความครอบคลุมการดำเนินงานเพื่อส่งเสริม SME ได้อย่างทั่วถึงทั้งในเชิงพื้นที่และรายประเด็น โดยมีผลการพิจารณารายละเอียดการส่งเสริม SME ในแต่ละยุทธศาสตร์ภายใต้ประเด็นการส่งเสริม SME ทั้ง 6 ประเด็น ดังนี้

แผนภาพที่ 22 การพิจารณารายละเอียดการส่งเสริม SME ในแต่ละยุทธศาสตร์ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

สำหรับยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น ซึ่งในที่นี้ ได้ให้ความสำคัญกับเทคโนโลยี การเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเข้าถึงตลาดและก้าวเข้าสู่สากล รวมถึงการส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ประกอบไปด้วย 12 เป้าประสงค์ 28 แผนงาน โดยมีการส่งเสริม SME ครอบคลุมใน 4 ด้าน ดังนี้

- 1) การพัฒนาสินค้าและบริการ มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการโดยอาศัยเทคโนโลยี และนวัตกรรม รวมไปถึงการยกระดับผลิตภาพ เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ผ่านการส่งเสริมการถ่ายทอดเทคโนโลยี เพิ่มขีดความสามารถของ SME ในการใช้ ICT หรือ การสร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยให้ตอบโจทย์ SME เป็นต้น
- 2) การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและพัฒนาทักษะของผู้ประกอบการใหม่ โดยการสร้างแรงบันดาลใจในกลุ่มเยาวชน และถ่ายทอดการพัฒนาทักษะ รวมถึงความรู้ต่างๆ ที่จำเป็นให้แก่ผู้ประกอบการใหม่
- 3) การสนับสนุนทางการเงิน โดยสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมไปถึงการส่งเสริมให้มีการสร้างโอกาสสำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือก เช่น การร่วมทุน (Venture Capital: VC) การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) ให้แก่ SME มากขึ้น ควบคู่กับการพัฒนาปัจจัยสนับสนุนศักยภาพของ SME ให้มีความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารจัดการด้านการเงินร่วมด้วย
- 4) การส่งเสริมด้านการตลาด สนับสนุนช่องทางการตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ผ่านสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การใช้ช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) การให้ข้อมูลตลาดต่างประเทศ เพื่อช่วยให้ SME สามารถขยายตลาดและสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มเป้าหมายหลักใน 3 กลุ่มคือ 1) ผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Tech Startup) 2) กลุ่มเครือข่ายธุรกิจ และ 3) วิสาหกิจฐานราก ประกอบไปด้วย 8 เป้าประสงค์ 14 แผนงาน โดยมีการส่งเสริม SME ครอบคลุมใน 5 ด้าน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

- 1) การพัฒนาสินค้าและบริการ เป็นประเด็นการส่งเสริม SME ในกลุ่ม Tech Startup และ วิสาหกิจฐานราก โดยส่งเสริมกระบวนการบ่มเพาะด้านเทคโนโลยีให้กับผู้ประกอบการในกลุ่ม Tech Startup ส่วนกลุ่มวิสาหกิจฐานราก เป็นการสนับสนุนการสร้างมูลค่าเพิ่มและคุณภาพให้กับสินค้าและบริการ
- 2) การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ซึ่งดำเนินการใน 2 กลุ่มเป้าหมาย เช่นเดียวกับการพัฒนาสินค้าและบริการ คือ กลุ่ม Tech Startup และ วิสาหกิจฐานราก โดยเป็นการดำเนินงานด้านการส่งเสริมความรู้ด้านการประกอบธุรกิจให้กับผู้ประกอบการทั้ง 2 กลุ่ม
- 3) การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร ให้ความสำคัญกับการดำเนินการเพื่อเชื่อมโยงผู้ประกอบการเข้ากับธุรกิจที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ หรือธุรกิจขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ยังมุ่งพัฒนาการเชื่อมโยงเครือข่ายของสหกรณ์การเกษตรและกลุ่มสมาชิกด้วยเช่นกัน

- 4) การสนับสนุนทางการเงิน ให้กับกลุ่ม Tech Startup และ วิสาหกิจฐานราก ผ่านการสนับสนุนให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากและสะดวกขึ้น
- 5) การส่งเสริมด้านการตลาด สนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากมีโอกาสดำเนินการเข้าถึงตลาดและช่องทางการตลาดใหม่ๆ เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

ส่วนยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อน การส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ ประกอบไปด้วย 3 เป้าประสงค์ 7 แผนงาน ซึ่งมีการส่งเสริม SME ที่ชัดเจนโดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ 1) การพัฒนาเครื่องมือสนับสนุนให้ SME สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งด้านการให้ข้อมูล การสนับสนุนผู้ให้บริการทางธุรกิจ พี่เลี้ยง ที่ปรึกษา โครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น รวมถึงระบบติดตามและประเมินศักยภาพของ SME และ 2) การทบทวนปรับปรุง กฎหมาย กฎ ระเบียบต่างๆ ที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ควบคู่กับการให้สิทธิประโยชน์แก่ SME ในรูปแบบต่างๆ

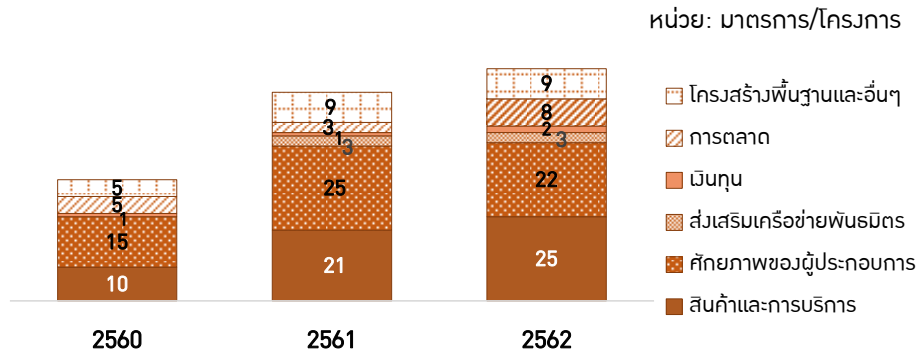
ทั้งนี้ การส่งเสริม SME ในแผนฯ ฉบับที่ 4 นี้ มีแนวทางการสนับสนุน SME ที่ชัดเจนมากขึ้น โดยการมุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการด้วยเทคโนโลยี ให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้น และวิสาหกิจฐานราก รวมไปถึงกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ นอกจากนี้ ยังมีแนวทางการสนับสนุนด้านการเงิน การตลาด และโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุน SME ในรูปแบบที่ทันต่อเหตุการณ์ และตอบสนองความต้องการของ SME มากขึ้นด้วยเช่นกัน

#### **การวิเคราะห์จำนวนมาตรการ/โครงการและการจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4**

จากการพิจารณาแผนงานบูรณาการส่งเสริม SME พบว่า แต่ละมาตรการ/โครงการมีการดำเนินงานที่ครอบคลุมการพัฒนาหลายด้าน ดังนั้น ในการวิเคราะห์จำนวนมาตรการ/โครงการ และการจัดสรรงบประมาณตามประเด็นการส่งเสริม SME นี้ จึงเป็นการพิจารณาจำแนกโครงการจากเนื้อหาและกิจกรรมหลักของโครงการเป็นสำคัญ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้เห็นถึงการให้น้ำหนักความสำคัญในการส่งเสริม SME ในแต่ละด้านในภาพรวมเท่านั้น เช่นเดียวกับการวิเคราะห์ข้อมูลโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3

สำหรับจำนวนมาตรการ/โครงการตามแผนงานบูรณาการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 มีการขยายตัวจาก 36 โครงการในปี พ.ศ. 2560 เพิ่มขึ้นเป็น 62 โครงการและ 69 โครงการ ในปี พ.ศ. 2561 และ พ.ศ. 2562 ตามลำดับ ส่วนมากเป็นโครงการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

แผนภาพที่ 23 จำนวนมาตรการ/โครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ประจำปี พ.ศ. 2560 -2562  
จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากแผนภาพข้างต้น พบว่า จำนวนมาตรการ/โครงการด้านการส่งเสริม SME ด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ มีจำนวนใกล้เคียงกันในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา โดยในช่วงปี พ.ศ. 2560-2561 มีโครงการด้านการพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการสูงสุด คือ 15 โครงการ และ 25 โครงการตามลำดับ โดยมีความครอบคลุมในการส่งเสริมศักยภาพของกลุ่มผู้ประกอบการนวัตกรรมเกิดใหม่ที่มีการเติบโตสูง ผู้ประกอบการเชิงสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการรายใหม่ และกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพที่เกี่ยวข้อง เพื่อมุ่งเป้าการยกระดับผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจที่มีศักยภาพสอดคล้องกับนโยบายประเทศไทย 4.0 ที่กำหนดขึ้นในช่วงดังกล่าว

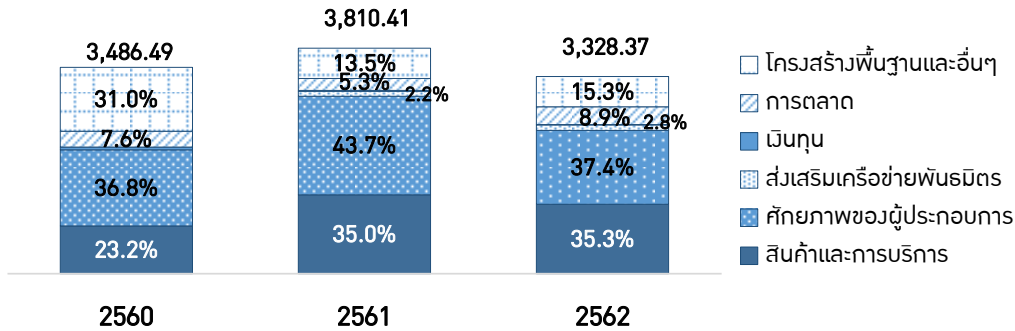
ส่วนโครงการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ เป็นการดำเนินงานที่สอดคล้องกับนโยบายประเทศไทย 4.0 เช่นกัน คือ การสนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการในการใช้เทคโนโลยี นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ ควบคู่ไปกับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการเพิ่มคุณภาพ มาตรฐานให้กับสินค้าและบริการของ SME ซึ่งจะสนับสนุนให้ SME สามารถนำสินค้าและบริการไปแข่งขันในระดับสากลได้ต่อไป

โดยการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ตามแผนงานบูรณาการในช่วงปี พ.ศ. 2560-2562 มีงบประมาณเฉลี่ยประมาณรวม 3,540 ล้านบาทต่อปี ซึ่งมีการส่งเสริม SME ที่ครบถ้วนทั้ง 6 ประเด็นการพัฒนา

แผนภาพที่ 24 การจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ประจำปี พ.ศ. 2560 -2562

จำแนกตามประเด็นการส่งเสริม SME

หน่วย: ล้านบาท



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากแผนภาพข้างต้น เห็นได้ว่าปี พ.ศ. 2561 เป็นปีที่ได้รับงบประมาณในการส่งเสริม SME สูงสุดในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา โดยมีงบประมาณ 3,810.41 ล้านบาท ซึ่งหากพิจารณาสัดส่วนการส่งเสริม SME ในภาพรวม พบว่าส่วนมากเป็นโครงการด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ โดยคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 39 ของงบประมาณทั้งหมดในแต่ละปี รองลงมาคือโครงการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ โดยคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 31 ของงบประมาณในแต่ละปี ส่วนการส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร การสนับสนุนด้านเงินทุน และการตลาด มีสัดส่วนอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 0.3 – 9 เท่านั้น ส่วนการสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยการสนับสนุน SME มีสัดส่วนงบประมาณเฉลี่ยร้อยละ 20 ของงบประมาณในแต่ละปี

ทั้งนี้ สัดส่วนการจัดสรรงบประมาณการส่งเสริม SME ในแต่ละด้านมีการปรับเปลี่ยนกันไปในแต่ละปี โดยในปี พ.ศ. 2560 มีสัดส่วนงบประมาณการสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานมากถึงร้อยละ 31 ซึ่งเป็นการพัฒนาพื้นที่ศูนย์บริการ และการจัดทำฐานข้อมูลสนับสนุนการดำเนินงาน จึงมีการลงทุนงบประมาณในส่วนนี้มากกว่าปีอื่นๆ

ส่วนงบประมาณในปี พ.ศ. 2562 นั้น เนื่องจากได้รับงบประมาณมากขึ้น จึงให้ความสำคัญกับการส่งเสริมศักยภาพของผู้ประกอบการเป็นหลัก โดยมีสัดส่วนงบประมาณมากถึงร้อยละ 43.7 หรือคิดเป็น 1,663.55 ล้านบาท และขยายผลต่อเนื่องการดำเนินงานมาในปี พ.ศ. 2562 ด้วยเช่นกัน

### 3.1.3 สรุปประเด็นสำคัญในการพัฒนา SME

จากการศึกษารวบรวมประเด็นสำคัญในการพัฒนา SME จากแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 3 และ ฉบับที่ 4 ข้างต้นนี้ สามารถนำมาเปรียบเทียบและสรุปเป็นประเด็นสำคัญในการพัฒนา SME ได้ดังนี้

ตารางที่ 18 การเปรียบเทียบประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3 และ ฉบับที่ 4

ประเด็นการพัฒนา	แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4
1) การพัฒนาสินค้าและบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนาผลผลิตภาพ ประสิทธิภาพ และมาตรฐานสินค้าและบริการ</li> <li>พัฒนาสินค้าและบริการด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม ภูมิปัญญาและทุนทางวัฒนธรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการ ผ่านการยกระดับผลผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม</li> <li>ส่งเสริมการยกระดับงานวิจัยสู่ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์</li> <li>สนับสนุนการเข้าถึงเทคโนโลยีในผู้ประกอบการทุกระดับ</li> <li>ส่งเสริมการยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการ</li> </ul>
2) การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>สร้างเสริมองค์ความรู้ทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการทั่วไป และกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ ให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจ</li> <li>ส่งเสริมให้เข้าสู่การเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน และยกระดับให้มีขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ</li> <li>การส่งเสริมด้านธรรมาภิบาล และการเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนความเป็นผู้ประกอบการให้กับคนรุ่นใหม่และสร้างทักษะให้ผู้เริ่มต้นธุรกิจ</li> <li>สนับสนุนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง</li> <li>ส่งเสริมความรู้และทักษะการเป็นผู้ประกอบการให้กับวิสาหกิจฐานราก</li> <li>ส่งเสริมทักษะด้าน ICT</li> </ul>
3) การพัฒนาเครือข่ายพันธมิตร	<ul style="list-style-type: none"> <li>สร้างความเข้มแข็งให้แก่อุตสาหกรรมและเครือข่าย</li> <li>บูรณาการความร่วมมือระหว่างภาครัฐ เอกชน และผู้ประกอบการในพื้นที่</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนการรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจ</li> <li>สนับสนุนการเชื่อมโยงกับธุรกิจขนาดใหญ่</li> <li>สนับสนุนการรวมกลุ่มของสหกรณ์ การเกษตร</li> </ul>
4) การสนับสนุนด้านเงินทุน	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ความรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจ และจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างสะดวก</li> <li>เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลาย</li> <li>ปรับปรุงระบบการค้ำประกันในรูปแบบใหม่ เช่น ทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง ทั้งการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อและแหล่งเงินทุนทางเลือก พร้อมปัจจัยสนับสนุน</li> <li>สร้างความรู้ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อวิสาหกิจฐานราก</li> </ul>
5) การสนับสนุนด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>สร้างองค์ความรู้ด้านการตลาด</li> <li>ขยายโอกาสและเพิ่มช่องทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ขยายโอกาสและเพิ่มช่องทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศให้เหมาะสมกับ SME แต่ละกลุ่ม</li> </ul>



ประเด็นการพัฒนา	แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่งเสริมบทบาทในตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ส่งเสริมบทบาทในตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</li> <li>ส่งเสริมการส่งออกและลงทุนในต่างประเทศ</li> </ul>
6) การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนการประกอบธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนด้านข้อมูลในการประกอบธุรกิจ</li> <li>ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบ และมาตรการทางภาษี เพื่อเอื้อต่อ SME</li> <li>เพิ่มประสิทธิภาพหน่วยให้บริการด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม ทรัพย์สินทางปัญญา คุณภาพมาตรฐาน</li> <li>การสนับสนุน SME ในสถานการณ์ฉุกเฉิน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>สนับสนุนด้านข้อมูลในการประกอบธุรกิจ</li> <li>ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบ และมาตรการทางภาษี เพื่อเอื้อต่อ SME</li> <li>สนับสนุนด้านพื้นที่ให้กับผู้ประกอบการประเภทต่างๆ เช่น ผู้ประกอบการใหม่ ผู้ประกอบการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง</li> <li>ส่งเสริมการใช้ ICT ในการประกอบธุรกิจ</li> <li>พัฒนาระบบติดตามและประเมินศักยภาพของ SME</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากการศึกษาข้อมูลการดำเนินงานตามแผนส่งเสริม SME ทั้ง 2 ฉบับ เห็นได้ถึงพัฒนาการในการส่งเสริม SME ในแต่ละช่วงเวลา โดยในช่วงแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 3 นั้น มุ่งเน้นสร้างความเข้มแข็งให้แก่ SME ทั้งในด้านศักยภาพ คุณภาพ และประสิทธิภาพ ของสินค้า บริการ รวมไปถึงความสามารถในการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ นำไปสู่การพัฒนาต่อยอดการส่งเสริมผู้ประกอบการในแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ที่ขยายโอกาสการพัฒนาธุรกิจไปยังต่างประเทศ เพื่อสนับสนุน SME ที่มีความสามารถให้ก้าวสู่การแข่งขันในระดับนานาชาติได้ต่อไป ขณะเดียวกัน ยังคงให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่กำลังเริ่มต้นธุรกิจ และอยู่ระหว่างการพัฒนาธุรกิจให้มีความเข้มแข็งในระยะยาวด้วยเช่นกัน

### 3.2 สรุปสถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา

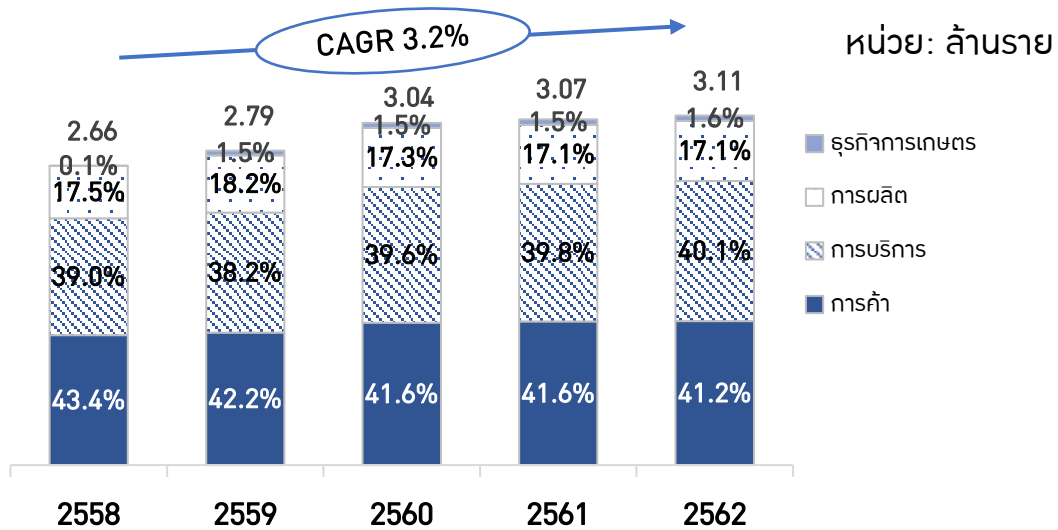
จากการศึกษาทบทวนแนวทางการส่งเสริม SME ของประเทศไทยในช่วงที่ผ่านมา มีการให้ความสำคัญในการส่งเสริม SME ใน 3 ประเด็นหลัก คือ การพัฒนาสินค้าและบริการ การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ และการส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร ซึ่งเป็นประเด็นการส่งเสริม SME ที่ครอบคลุมไปถึงการสนับสนุนด้านการตลาดด้วยบางส่วน ทั้งนี้ การพิจารณาถึงผลสัมฤทธิ์ในการส่งเสริม SME ในช่วงที่ผ่านมาในภาพรวม จึงอาศัยข้อมูลสถานการณ์ของ SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เป็นข้อมูลอ้างอิงในการวิเคราะห์ โดยประกอบไปด้วย ข้อมูลจำนวน SME และวิสาหกิจเริ่มต้น ข้อมูลรายได้ของ SME และสถานการณ์การส่งออกของ SME เพื่อแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจ SME ถึงแม้ว่า ตัวเลขการขยายตัวของสถานการณ์ SME ในช่วงที่ผ่านมาจะเกิดขึ้นจากปัจจัยการขยายตัวของเศรษฐกิจเป็นสำคัญ และการส่งเสริม SME เป็นเพียงปัจจัยส่วนหนึ่งของสถานการณ์ทั้งหมด แต่หากไม่มีการดำเนินการในช่วงที่ผ่านมา ก็ไม่สามารถคาดเดาได้ว่าตัวเลขของสถานการณ์ดังกล่าว จะมีการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นมากนักหรือไม่ โดยรายละเอียดผลการศึกษาข้อมูลสถานการณ์ของ SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีดังต่อไปนี้

### 3.2.1 สถานการณ์ของ SME และวิสาหกิจเริ่มต้น

เบื้องต้นของการศึกษาข้อมูลสถานการณ์ของ SME เป็นการศึกษาข้อมูลจำนวนของ SME และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น โดยพิจารณาตามกลุ่มประเภทธุรกิจ และขนาดของกิจการ รวมไปถึงสถานการณ์ของวิสาหกิจเริ่มต้น และการพิจารณาถึงความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้

สำหรับสถานการณ์ของ SME ในส่วนแรกนี้ เป็นการพิจารณาการขยายตัวของจำนวนผู้ประกอบการ ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 จำแนกตามประเภทธุรกิจ ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มคือ ธุรกิจการค้า การบริการ การผลิต และธุรกิจการเกษตร โดยในภาพรวมมีอัตราการขยายตัวของจำนวนผู้ประกอบการเฉลี่ยร้อยละ 3.2 ต่อปี

แผนภาพที่ 25 จำนวนผู้ประกอบการ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 จำแนกตามประเภทธุรกิจ



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรีกษา

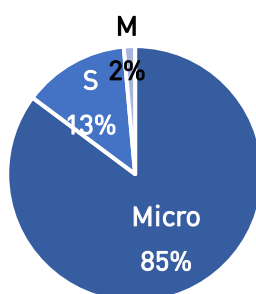
โดยในปี พ.ศ. 2558 มีผู้ประกอบการ SME ในประเทศไทยทั้งหมด 2.66 ล้านราย ซึ่งผู้ประกอบการในธุรกิจการค้ามีสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการสูงสุดถึงร้อยละ 43.4 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด หรือประมาณ 1.16 ล้านราย รองลงมาคือ ผู้ประกอบการในภาคการบริการ โดยมีสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการร้อยละ 39 หรือประมาณ 1.04 ล้านราย ซึ่งเป็น 2 กลุ่มธุรกิจหลักของผู้ประกอบการในประเทศ และผู้ประกอบการโดยรวมมีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 3.11 ล้านรายในปี พ.ศ. 2561 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการขยายตัวของเศรษฐกิจ อันนำไปสู่โอกาสในการดึงดูดให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่การทำธุรกิจมากยิ่งขึ้น โดยคิดเป็นจำนวนเฉลี่ยประมาณ 90,000 รายต่อปี

สำหรับผู้ประกอบการที่มีแนวโน้มอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากที่สุดคือ ผู้ประกอบการในธุรกิจการเกษตรที่มีอัตราการขยายตัวอย่างก้าวกระโดดจากเดิมมีจำนวนเพียง 3 พันรายในปี พ.ศ. 2558 เพิ่มจำนวนขึ้นเป็นประมาณ 49,000 ราย ในปี พ.ศ. 2561 สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มการเติบโตของกลุ่มธุรกิจการเกษตร ซึ่งเป็นศักยภาพหลักของประเทศไทย โดยมีผู้ประกอบการที่สนใจและให้ความสำคัญในการก้าวเข้าสู่ภาคธุรกิจเป็นจำนวนมาก ถึงแม้ว่า

ผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 1.6 ของผู้ประกอบการทั้งหมด แต่นับได้ว่าเป็นกลุ่มธุรกิจที่มีแนวโน้มที่ดีในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ส่วนผู้ประกอบการใน 2 กลุ่มใหญ่ของประเทศไทย คือภาคการค้าและภาคบริการ มีอัตราการขยายตัวของจำนวนผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน โดยผู้ประกอบการในภาคบริการมีแนวโน้มอัตราการขยายตัวเฉลี่ยเพิ่มขึ้นสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มธุรกิจอื่น คือร้อยละ 3.7 ต่อปี ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 40.1 หรือคิดเป็น 1.24 ล้านราย ส่วนผู้ประกอบการในภาคการค้ามีการเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน เฉลี่ยร้อยละ 2.07 ต่อปี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.2 หรือประมาณ 1.28 ล้านราย

แผนภาพที่ 26 สัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการ SME ในปี พ.ศ. 2562 จำแนกตามขนาดกิจการ

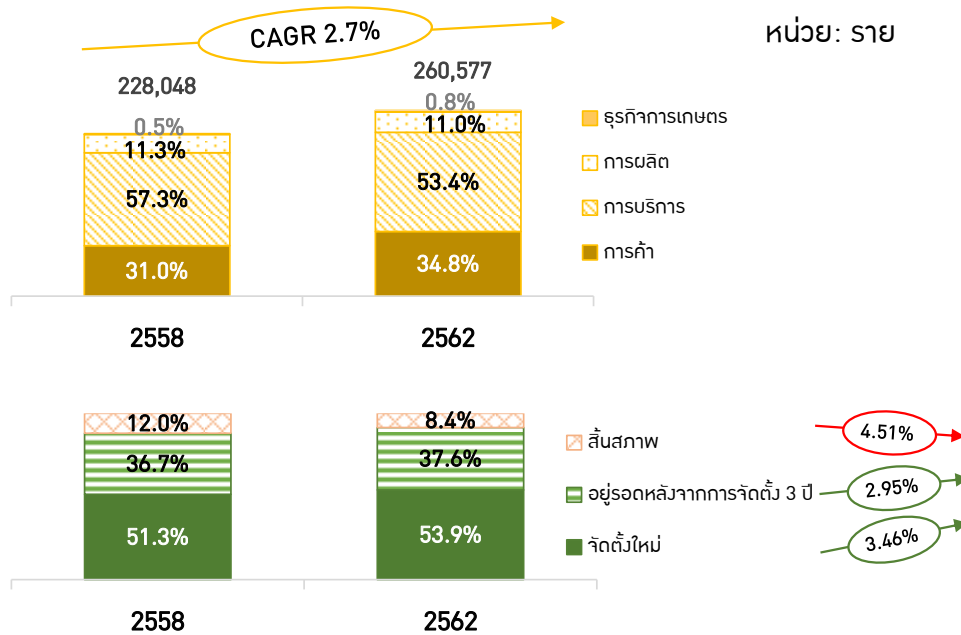


ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

อย่างไรก็ดี หากพิจารณาถึงขนาดธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยอ้างอิงจากนิยามผู้ประกอบการ SME ของ สสว. ที่กำหนดขึ้นใหม่ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากในกลุ่ม SME นี้ เป็นกลุ่มวิสาหกิจรายย่อย ซึ่งมีการจ้างงานไม่เกิน 5 คน และมีรายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 85 ของผู้ประกอบการทั้งหมดในปี พ.ศ. 2562 หรือ 2.65 ล้านราย ส่วนวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 2 และร้อยละ 13 ตามลำดับ

สำหรับการเริ่มต้นธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่ มีการขยายตัวขึ้นจากจำนวน 282,048 ราย ในปี พ.ศ. 2558 เป็น 260,577 ราย ในปี พ.ศ. 2561 ซึ่งคิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยประมาณร้อยละ 2.7 ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 8.4 ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งหมด โดยวิสาหกิจเริ่มต้นส่วนมาก เป็นธุรกิจให้บริการมากที่สุด คิดเป็นประมาณร้อยละ 53.4 ของวิสาหกิจเริ่มต้นทั้งหมด ในปี พ.ศ. 2561 รองลงมาคือภาคการค้า การผลิต และธุรกิจการเกษตร โดยมีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 34.8, 11.0 และ 0.8 ตามลำดับ

แผนภาพที่ 27 สถานการณ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562



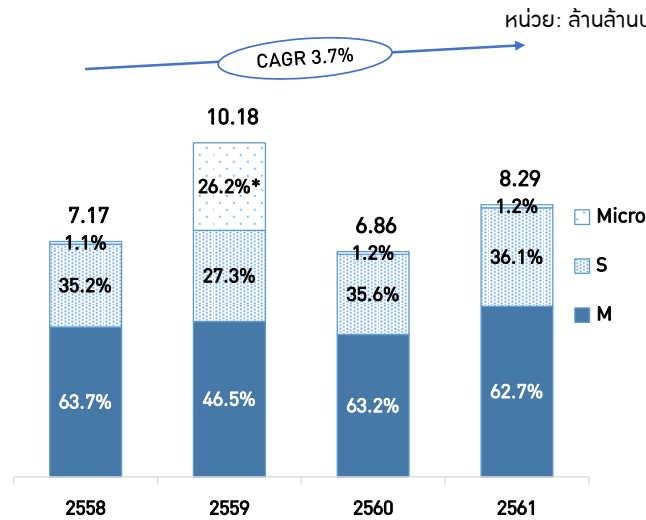
สำหรับการพิจารณาสถานการณ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นนี้ ยังได้พิจารณาถึงสถานะในการจัดตั้งธุรกิจอีกด้วย โดยมีการแบ่งสถานะของวิสาหกิจเริ่มต้นออกเป็น 3 สถานะ คือ จัดตั้งใหม่ อยู่รอดหลังจากการจัดตั้ง 3 ปี และสิ้นสภาพ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสามารถสะท้อนได้ถึงถึงการพิจารณาถึงศักยภาพของผู้ประกอบการ ในการบริหารจัดการธุรกิจ การพัฒนาสินค้าและบริการ รวมไปถึงการตลาด ที่มีความเข้มแข็ง

จากข้อมูลในปี พ.ศ. 2558 พบว่ามีจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้น จัดตั้งขึ้นใหม่เป็นสัดส่วนมากถึงร้อยละ 51.3 ของจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นทั้งหมด โดยมีวิสาหกิจเริ่มต้นที่อยู่รอดจากการจัดตั้ง 3 ปี เป็นสัดส่วนร้อยละ 36.7 และวิสาหกิจเริ่มต้นที่สิ้นสภาพ ร้อยละ 12.0 และเมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลในปี พ.ศ. 2562 พบว่าสัดส่วนจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นในกลุ่มจัดตั้งใหม่ และอยู่รอดหลังจากการจัดตั้ง 3 ปี มีเพิ่มขึ้นและมีสัดส่วนไม่แตกต่างจากเดิมมากนัก ยกเว้นวิสาหกิจเริ่มต้นที่สิ้นสภาพ ที่มีอัตราส่วนลดลงเฉลี่ยร้อยละ 4.51 ต่อปี ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีความเข้มแข็งเพิ่มขึ้นในดำเนินธุรกิจ

### 3.2.2 สถานการณ์รายได้ของ SME

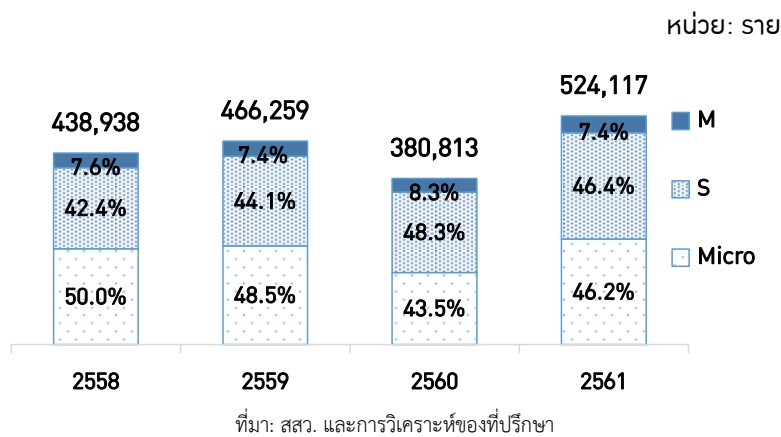
ส่วนการศึกษาข้อมูลรายได้ของ SME เป็นข้อมูลที่ได้จาก SME ที่ยื่นงบการเงินเท่านั้น ซึ่งใช้เป็นตัวแทนข้อมูลแสดงถึงแนวโน้มสถานการณ์รายได้ของ SME ในภาพรวม โดยข้อมูลที่น่ามาใช้ในการศึกษานี้ไม่ใช่ข้อมูลรายได้ของ SME ทั้งหมดในประเทศ ทั้งนี้ ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2561 มี SME ยื่นงบการเงินเฉลี่ย 452,532 รายต่อปี ซึ่งภาพรวมสถานการณ์รายได้ของ SME มีแนวโน้มการขยายตัวสูงขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 3.7 ต่อปี

แผนภาพที่ 28 รายได้ผู้ประกอบการ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2561 จำแนกตามขนาดธุรกิจ



\*หมายเหตุ: ข้อมูลรายได้ผู้ประกอบการรายย่อย (Micro) ในปี พ.ศ. 2559 มีรายได้สูงผิดปกติ  
ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

แผนภาพที่ 29 จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ยื่นงบการเงินในช่วงปี พ.ศ. 2558-2561 จำแนกตามขนาดธุรกิจ



จากข้อมูลในปี พ.ศ. 2558 ซึ่งมี SME ยื่นงบการเงินจำนวน 438,938 ราย โดยมีรายได้รวม 7.17 ล้านบาท ขยายตัวขึ้นเป็น 8.29 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2561 จาก SME ที่ยื่นงบการเงิน 524,117 ราย ซึ่งหากพิจารณาจากโครงสร้างรายได้ของ SME จำแนกตามขนาดธุรกิจ พบว่า วิสาหกิจขนาดกลาง เป็นผู้ประกอบการที่สร้างรายได้มากถึงร้อยละ 62.7 ของรายได้รวมของ SME ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2561 รองลงมาคือวิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจรายย่อย โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 36.1 และ 7.4 ตามลำดับ แต่ในทางกลับกัน หากพิจารณาถึงสัดส่วน SME ที่ยื่นงบการเงินในปี พ.ศ. 2561 แล้ว จะเห็นได้ว่าสัดส่วน SME ส่วนมากที่ยื่นงบการเงินคือวิสาหกิจรายย่อย และวิสาหกิจ

ขนาดย่อม โดยมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 46.2 และ 46.4 ตามลำดับ ส่วนวิสาหกิจขนาดกลาง มีสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการที่ยื่นงบการเงินคิดเป็นร้อยละ 7.4 ของจำนวน SME ที่ยื่นงบการเงินทั้งหมด

จากข้อมูลรายได้ของ SME และจำนวนผู้ประกอบการที่ยื่นงบการเงินข้างต้น พบว่า วิสาหกิจขนาดกลาง สามารถสร้างรายได้ทางเศรษฐกิจได้สูงสุด ถึงแม้ว่าจะมีสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการน้อยที่สุดในกลุ่ม SME ทั้งหมด ในขณะที่ วิสาหกิจรายย่อยซึ่งมีสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการมากที่สุด แต่กลับสร้างรายได้ใกล้เคียงกับวิสาหกิจขนาดย่อมเท่านั้น

แผนภาพที่ 30 รายได้เฉลี่ยต่อปีของ SME แต่ละขนาดธุรกิจ เปรียบเทียบปี พ.ศ. 2558 และ พ.ศ. 2561



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

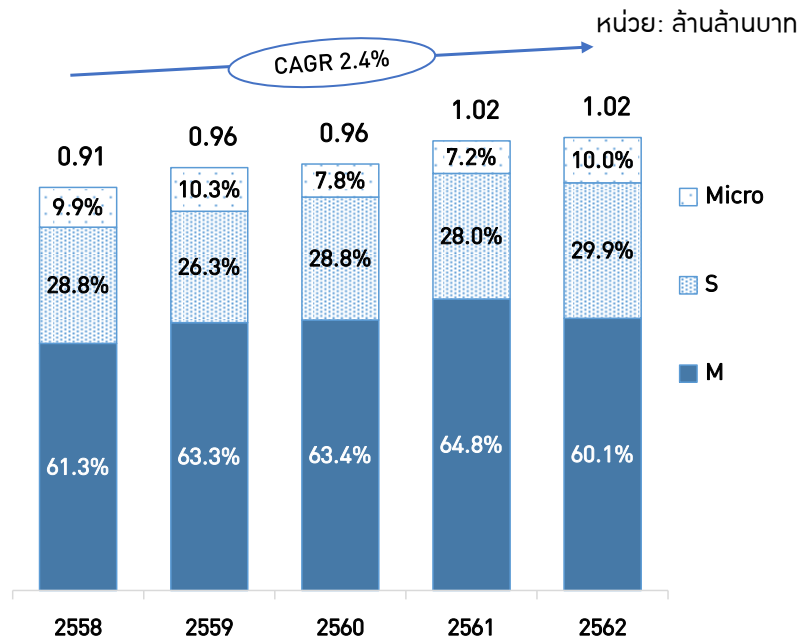
เมื่อนำข้อมูลรายได้ของ SME แต่ละขนาดธุรกิจ มาคำนวณค่าเฉลี่ยรายได้ต่อปี สามารถแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ในปี พ.ศ. 2561 วิสาหกิจรายย่อย มีรายได้เฉลี่ยเพียง 407,058 บาทต่อรายต่อปี ส่วนวิสาหกิจขนาดกลาง มีรายได้เฉลี่ย 12.32 ล้านบาทต่อรายต่อปี และ วิสาหกิจขนาดกลางมีรายได้เฉลี่ย 133.77 ล้านบาทต่อรายต่อปี ซึ่งมีช่องว่างระหว่างรายได้ของผู้ประกอบการแต่ละขนาดเป็นอย่างมาก นอกจากนี้ มีเพียงวิสาหกิจรายย่อยเท่านั้นที่มีอัตราการขยายตัวของรายได้เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2558 เฉลี่ยร้อยละ 2.3 ต่อปี ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีรายได้เฉลี่ยต่อปีลดลงร้อยละ 0.7 และ 2.4 ตามลำดับ

### 3.2.3 สถานการณ์การส่งออกของ SME

สำหรับการศึกษาข้อมูลสถานการณ์ส่งออกของ SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา พบว่า SME มีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 2.4 ต่อปี โดยมีการส่งออกไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนเป็นประเทศหลัก

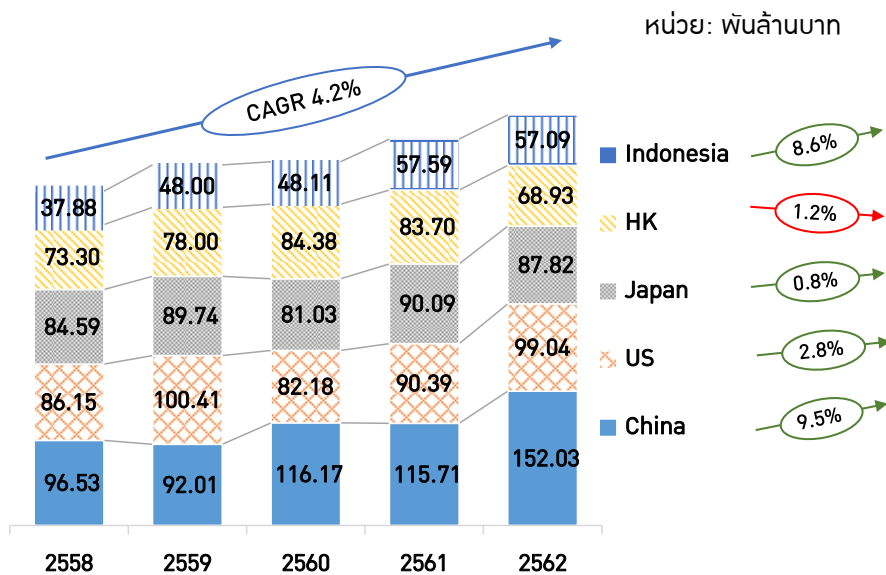
โดยในปี พ.ศ. 2558 มูลค่าการส่งออกของ SME ทั้งหมด ประมาณ 9.1 แสนล้านบาท และขยายตัวเป็น 1.02 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2562 โดยผู้ประกอบการที่มีการส่งออกสูงสุดคือ วิสาหกิจขนาดกลาง โดยมีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 60.1 ของมูลค่าการส่งออกของ SME ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2562 หรือคิดเป็นมูลค่า 6.2 แสนล้านบาท ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจรายย่อย มีสัดส่วนการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 29.9 และ 10.0 ตามลำดับ ซึ่ง SME แต่ละขนาดธุรกิจ มีแนวโน้มของการส่งออกเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม จากเดิมที่มีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกร้อยละ 28.8 ในปี พ.ศ. 2558 หรือคิดเป็นมูลค่า 2.6 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็นมูลค่า 3.1 แสนล้านบาทในปี พ.ศ. 2562 หรือคิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 3.1 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราการขยายตัวที่สูงกว่าอัตราการขยายตัวเฉลี่ยในภาพรวมของ SME ทั้งหมด

แผนภาพที่ 31 มูลค่าการส่งออกของ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 จำแนกตามขนาดธุรกิจ



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

แผนภาพที่ 32 ประเทศปลายทางในการส่งออก 5 อันดับแรกในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562



ร้อยละของมูลค่าการส่งออกรวม



ที่มา: สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

ส่วนประเทศปลายทางในการส่งออก 5 อันดับแรกของ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.2 ต่อปี โดยประเทศปลายทางหลักคือ สาธารณรัฐประชาชนจีน สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฮองกง และอินโดนีเซีย

จากในปี พ.ศ. 2558 ประเทศปลายทางหลักในการส่งออกของ SME ไทย คือสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยมีมูลค่าการส่งออกสูงสุดถึง 96.53 พันล้านบาท รองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฮองกง และอินโดนีเซีย แต่ในปี พ.ศ. 2559 การส่งออกไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนมีการหดตัวลงเล็กน้อย เหลือเพียง 92.01 พันล้านบาท ส่วนการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกามีการขยายตัวขึ้นจาก 86.15 พันล้านบาทในปี พ.ศ. 2558 เป็น 100.41 ในปี พ.ศ. 2559 และในปี พ.ศ. 2562 พบว่า การขยายตัวของมูลค่าการส่งออกไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนมีมากถึง 152.03 พันล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 9.5 ต่อปี ซึ่งเป็นประเทศปลายทางที่มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกของ SME สูงที่สุดในกลุ่มประเทศปลายทางทั้ง 5 อันดับแรก สำหรับประเทศปลายทางที่มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกของ SME ที่น่าสนใจอีกประเทศคือ อินโดนีเซีย ซึ่งมีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยร้อยละ 8.6 ต่อปี ส่วนฮองกงนั้น เป็นประเทศปลายทางที่มีการหดตัวของมูลค่าการส่งออกของ SME เฉลี่ยร้อยละ 1.2 ต่อปี และสำหรับสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เป็นประเทศปลายทางที่มีอัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออกของ SME ไม่สูงนัก โดยคิดเป็นอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 2.8 และ 0.8 ต่อปี ตามลำดับ

จากมูลค่าการส่งออกของ SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ SME ของประเทศไทยนั้น ยังมีความสามารถ และโอกาสในการสร้างรายได้ในประเทศปลายทางเป้าหมายอยู่พอสมควร โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด 5 อันดับในปี พ.ศ. 2562 (พิจารณาจากรหัส HS code 2 ตำแหน่ง) มีดังนี้

- 1) เครื่องประดับที่ทำจากไข่มุกธรรมชาติหรือไข่มุกเลี้ยง
- 2) น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล
- 3) เครื่องปฏิกรณ์นิวเคลียร์ บอยเลอร์ เครื่องจักร เครื่องใช้กล หรือส่วนประกอบ
- 4) เครื่องจักรไฟฟ้า เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า และส่วนประกอบ
- 5) พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก

จากข้อมูลสรุปสถานการณ์ของ SME ทั้งหมดที่ได้ศึกษามานี้ เห็นได้ว่าอัตราการเติบโตของ SME ทั้งในมุมของจำนวน รายได้ และการส่งออก มีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกมิติ ซึ่งเป็นข้อมูลเบื้องต้นที่แสดงให้เห็นผลลัพธ์ที่ดีการดำเนินงานในภาพรวมของการสนับสนุน SME ถึงแม้จะเป็นปัจจัยส่วนหนึ่งของการเติบโตของ SME ทั้งหมดก็ตาม



### 3.3 แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ของประเทศไทยในประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สอดคล้องกับ 5 ประเด็นการศึกษากรณีศึกษาต้นแบบที่ดี

การศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ของประเทศไทยนี้ เป็นการพิจารณาประเด็นการส่งเสริมและพัฒนาที่สอดคล้องกับความจำเป็นและความต้องการของ SME เพื่อให้เห็นการดำเนินงานหรือโครงการในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และเพื่อให้เห็นช่องว่างของแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาเมื่อเปรียบเทียบกับแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในต่างประเทศ โดยมีผลการศึกษานโยบายการส่งเสริมและพัฒนา SME ทั้ง 5 ด้าน คือ 1) แนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด 2) แนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance 3) แนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดจ้างภาครัฐ 4) แนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ 5) แนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ พร้อมทั้งการสรุปช่องว่างแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละด้านที่ประเทศไทยสามารถดำเนินการได้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### 3.3.1 แนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด

หนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 คือ การมุ่งเน้นการส่งเสริมและสร้างผู้ประกอบการใหม่ให้เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นกำลังหลักสำคัญในการขับเคลื่อนและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจของประเทศ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงเป็นหน่วยงานสำคัญในการกำหนดนโยบายการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอดของประเทศไทย โดยมีหน่วยงานภาครัฐอื่น ๆ ร่วมดำเนินการตามนโยบายการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด อาทิ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า (พค.) สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน (สพฐ.) สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (สอศ.) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (วท.) สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) กระทรวงการคลัง (กค.) ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC) และสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ (SFI)

การส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นของประเทศไทยมีหลายแนวทาง ที่สำคัญประการหนึ่ง คือ **แนวทางสนับสนุนด้านการเงิน** ทั้งในส่วนของการมอบเงินทุนให้เปล่าแก่ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและแนวคิดทางธุรกิจที่น่าสนใจ การจัดพื้นที่ให้ผู้ประกอบการใหม่ได้มีโอกาสนำเสนอผลงานต่อนักลงทุนอิสระ ทั้งนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ การจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง รวมถึงการช่วยค้ำประกันสินเชื่อให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีโครงการที่จัดตั้งจากแนวทางการส่งเสริมดังกล่าว อาทิ

โครงการ Startup Voucher เป็นการสนับสนุนทางการเงินแก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่มีแผนกิจกรรมการตลาดที่ชัดเจนและมีความเป็นไปได้ ด้วยการช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งค่าตอบแทนบุคลากรภายนอกในการจัดกิจกรรมการตลาด, ค่าวัสดุ และค่าใช้จ่ายเพื่อให้ได้มาซึ่งบริการ เช่น ค่าเช่าสถานที่และอุปกรณ์ในการจัดสัมมนา ค่าที่พักและค่าเดินทางในการจัดกิจกรรมทางการตลาด ค่าใช้จ่ายในการจัดทำและประชาสัมพันธ์สื่อ

กองทุน Youth Startup Fund หรือ กองทุนยุวสตาร์ทอัพ ซึ่งกองทุนที่ให้เงินทุนแบบให้เปล่าแก่นักศึกษาและบัณฑิตจบใหม่ในการเริ่มต้นทำวิสาหกิจ เพื่อผลักดันการสร้างธุรกิจนวัตกรรมที่มีความเข้มแข็งและสามารถเติบโต

ได้อย่างรวดเร็ว ผ่านการบ่มเพาะ การสร้างประสบการณ์จริง โดยมีการดำเนินการร่วมกับมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ และจัดโครงการ Startup Thailand League ซึ่งเป็นกิจกรรมประกวดโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพ (startup business model) ด้วยการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการภายใต้ระบบพี่เลี้ยง

โครงการ Delta Angle Fund เป็นโครงการให้เงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่ หรือนิสิตนักศึกษาผ่านแข่งขันแนวคิดธุรกิจ โดยจะมีการอบรมเชิงปฏิบัติการบริหารจัดการธุรกิจ กลยุทธ์การพัฒนา Business Model และกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ

โครงการค้ำประกันสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการเทคโนโลยีนวัตกรรม เป็นมาตรการเพื่อช่วยเหลือวิสาหกิจให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับการใช้จ่ายในการดำเนินกิจการในช่วงเริ่มต้นของกิจการ ผ่านกลไกการค้ำประกันของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

โครงการ SMEs Private Equity Trust Fund โดยจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน เพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพสูง หรือมีโอกาสในการเติบโต หรืออยู่ในกลุ่มธุรกิจที่มีประโยชน์ต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจประเทศ

สินเชื่อ GSB SMEs STARTUP เป็นสินเชื่อของธนาคารออมสินให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ SME และธุรกิจ Startup เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ เพื่อการลงทุนขยายกิจการ และเพื่อไถ่ถอนจำนองจากสถาบันการเงินอื่น

นอกเหนือจากการสนับสนุนโดยตรงแล้ว หน่วยงานภาครัฐยังมีแนวทางการส่งเสริมปัจจัยสนับสนุนการเริ่มต้นของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงด้วย แนวทางสนับสนุนด้านมาตรการทางภาษี โดยเป็นการกำหนดมาตรการทางภาษีเพื่อลดภาระทางการเงินของนักลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นบางกลุ่ม ซึ่งเป็นการกระตุ้นการลงทุนจากนักลงทุนอิสระ (Angle investor) โดยนักลงทุนสามารถนำจำนวนเงินที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นมาลดหย่อนภาษีเงินได้ และมาตรการทางภาษีเพื่อกระตุ้นการใช้สินค้าและบริการของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงของไทย และจัดตั้งศูนย์บริการด้านการออกแบบและความคิดสร้างสรรค์

นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมี แนวการสนับสนุนด้านการพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น ได้แก่ การสร้างแรงบันดาลใจและความเป็นผู้ประกอบการให้กับคนรุ่นใหม่ นิสิต นักศึกษา โดยการจัดให้มีหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การจัดให้มีกิจกรรมประกวดแนวคิดทางธุรกิจสำหรับนักเรียน นักศึกษา เพื่อกระตุ้นความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการประกอบธุรกิจในกลุ่มเยาวชน การจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมให้นักศึกษาในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนการพัฒนาหลักสูตรการเรียนเรื่องการประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐานในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา รวมถึงการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ด้วยการจัดให้มีการฝึกอบรมเชิงลึกเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การให้คำปรึกษาแนะนำจากที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ที่มีประสบการณ์ทางธุรกิจ การพัฒนาการบ่มเพาะให้มีประสิทธิภาพและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่การบ่มเพาะ การจัดให้มีหลักสูตรเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ทั้งภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ เช่น การทดลอง จัดตั้งและบริหารธุรกิจ การฝึกอบรมเฉพาะด้านจากสถาบันการศึกษา โดยภาครัฐมีการช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมบางส่วน รวมทั้งการจัดให้มีการเชื่อมโยงระหว่างกิจกรรมสนับสนุนต่าง ๆ ที่สำคัญเพื่อให้วิสาหกิจสามารถก่อตั้งกิจการได้สำเร็จ แนวทางดังกล่าวนำมาสู่การจัดตั้งโครงการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทยที่สำคัญ อาทิ

โครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ (Early – Stage) ซึ่งเป็นโครงการที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการให้ข้อมูลความรู้ในการบริหารจัดการ การใช้เทคโนโลยีในการทำธุรกิจเพื่อให้เพิ่มมูลค่า และช่วยให้การจัดตั้งธุรกิจมีความยั่งยืน ผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ในการบริหารจัดการธุรกิจทั่วไป ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มจากนวัตกรรม และการยกระดับธุรกิจ การช่วยจัดทำแผนธุรกิจให้ผู้ประกอบการมีความพร้อมในการขอสินเชื่อ การให้ความรู้อื่น ๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในเชิงลึก อย่างการพัฒนาเครื่องมือเพื่อเพิ่มผลผลิตและการยกระดับมาตรฐานสินค้า การเชื่อมโยงสินค้าสู่การส่งเสริมตลาด เพื่อให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาช่องทางการตลาด และการเชื่อมโยงผู้ประกอบการกับแหล่งเงินทุน

โครงการ Boost up New Entrepreneurs ซึ่งเป็นโครงการช่วยเหลือวิสาหกิจเริ่มต้นโดยการให้บริการวินิจฉัยธุรกิจจากผู้เชี่ยวชาญ การให้คำปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ การเชื่อมโยงกับผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม การทดสอบตลาด งานแสดงสินค้า การสนับสนุนทางการเงิน และการจับคู่ธุรกิจ

โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม (New Entrepreneur Creation -NEC) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีการเรียนรู้ถึงปัจจัยและองค์ประกอบที่จำเป็นต่อการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ พัฒนาศักยภาพและความสามารถในการประกอบธุรกิจ และชี้แนะให้ประยุกต์ใช้ความรู้กับการดำเนินธุรกิจ ผ่านการอบรมทั้งภาคทฤษฎีซึ่งเป็นการบรรยายจากผู้ทรงคุณวุฒิและผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ รวมถึงการศึกษาดูงานในโรงงานอุตสาหกรรม และภาคปฏิบัติซึ่งเป็นการฝึกปฏิบัติและทำกรณีศึกษา โดยมีที่ปรึกษาให้คำแนะนำ และช่วยจัดทำแผนธุรกิจ

โครงการ Innovative Startup ส่งเสริมให้เกิดระบบนิเวศส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Ecosystem) ขึ้นในสถาบันการศึกษา และยกระดับบทบาทของสถาบันการศึกษาในการทำงานร่วมกับภาครัฐ เพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม ด้วยกิจกรรมต่างๆ ทั้ง กิจกรรมการสอนและเสริมหลักสูตรด้านความเป็นผู้ประกอบการในมหาวิทยาลัย เพื่อให้มหาวิทยาลัยพัฒนานักศึกษา และบุคลากรให้สามารถเป็นผู้ประกอบการที่แสวงหาโอกาส และใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมได้ กิจกรรมการปรับปรุงและเตรียมพร้อมพื้นที่พัฒนานวัตกรรมร่วมกัน เพื่อสร้างสภาวะแวดล้อมและระบบนิเวศที่สนับสนุนให้เกิดสังคมแห่งผู้ประกอบการ ผ่านการพัฒนาพื้นที่ให้เป็นแหล่งรวมตัวของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วน ให้เกิดการแลกเปลี่ยนแนวคิด การเชื่อมโยงทางธุรกิจ และการแสวงหาโอกาสในการลงทุนและพัฒนาธุรกิจ กิจกรรมการถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อพัฒนาสู่เชิงพาณิชย์ ผ่านการสนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่มีต้นแบบผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานสากลและสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสู่เชิงพาณิชย์ด้วยความช่วยเหลือในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัย กิจกรรมการแข่งขันระดับประเทศ Startup Thailand League ซึ่งเป็นโปรแกรมแข่งขันเพื่อบ่มเพาะและเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้น และกิจกรรมการจัดงาน Startup Thailand ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นกับนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และกลุ่มนักลงทุน

โครงการยกระดับขีดความสามารถของศูนย์บ่มเพาะและพัฒนานักลงทุนเพื่อธุรกิจและนวัตกรรมใหม่ เพื่อยกระดับขีดความสามารถของศูนย์บ่มเพาะเพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการใหม่ และโครงการยกระดับขีดความสามารถของศูนย์บ่มเพาะ เพื่อสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจและการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากผลงานวิจัยของสถาบันอุดมศึกษา

ในส่วนของแนวทางการส่งเสริมด้านการสร้างเครือข่ายความร่วมมือให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น มีแนวทางในการจัดงานกิจกรรมเพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นได้มีโอกาสสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการรายอื่น บริษัทรายใหญ่ และนักลงทุน และการพัฒนาพื้นที่เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มของบริษัทชั้นนำ Startup SMEs โดยผสมผสานเข้ากับพื้นที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน และพื้นที่พาณิชย์อย่างเป็นระบบ ซึ่งจากแนวทางการส่งเสริมดังกล่าวนำไปสู่การจัดงาน Startup Thailand ซึ่งเป็นงาน Event สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีการจัดเวทีประชุมและสัมมนาทางวิชาการและการอบรมเชิงปฏิบัติการจากวิทยากรชั้นนำระดับโลก จัดการแสดงผลงาน สินค้าและบริการของวิสาหกิจเริ่มต้น และจัดกิจกรรมให้ผู้ประกอบการได้พบกับผู้บริการของบริษัทชั้นนำในประเทศไทย นอกจากนี้ยังมีโครงการพัฒนาย่าน นวัตกรรมธุรกิจเริ่มต้น (Startup District) ที่อยู่ในขั้นตอนของจัดแผนพัฒนาและทำฐานข้อมูล ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาพื้นที่ให้เกิดการรวมกลุ่มระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้น วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และบริษัทชั้นนำ โดยผสมผสานพื้นที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน และพื้นที่พาณิชย์เข้ากันอย่างเป็นระบบ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกรองรับอย่างเหมาะสม

ท้ายที่สุด ประเทศไทยมีแนวทางการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง โดยมีแนวทางการส่งเสริมได้แก่ การให้ทุกภาคส่วนมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นต่อแผนการส่งเสริมฯ เช่น การเปิดโอกาสให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแต่ละพื้นที่สามารถเสนอปัญหาและความต้องการที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ การสนับสนุนให้มีการใช้บริการช่วยเหลือจากผู้ให้บริการเอกชน และสร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและผู้ประกอบการ (Academic - SME Linkage) โดยสร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาในสถาบันการศึกษาได้ทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ตามความต้องการ SME มากขึ้น ขณะเดียวกันสถาบันการศึกษาก็สนับสนุนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility) ของสถาบันรวมถึงให้ความรู้และจัดฝึกอบรมเฉพาะด้านให้กับ SME โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน เพื่อให้เกิดการทำงานวิจัยและพัฒนาร่วมกันระหว่างสถาบันการศึกษาและ SME จากแนวทางส่งเสริมดังกล่าวมีการจัดตั้งโครงการ อาทิ โครงการเตรียมความพร้อมนักเรียน/นักศึกษาสู่การเป็นผู้ประกอบการสร้างสรรค์รุ่นใหม่ และ โครงการนวัตกรรมแบบเปิด (Open Innovation) โดยการสนับสนุนคูปองนวัตกรรม เพื่อให้บริการคำปรึกษาในการเขียนโครงการ การบริหารการผลิต การบริหารจัดการเทคโนโลยี ซึ่งเป็นโครงการที่ให้เงินทุนสนับสนุนเพื่อส่งเสริมให้กลุ่มธุรกิจนวัตกรรมและวิสาหกิจเริ่มต้นให้เกิดการสร้างนวัตกรรมตลอดห่วงโซ่มูลค่าอย่างทั้งในอุตสาหกรรมเดิม (First S-curve) และอุตสาหกรรมอนาคต (New S-curve) โดยให้เงินทุนสนับสนุนใน ค่าวัตถุดิบ/วัสดุอุปกรณ์ ค่าถ่ายทอดเทคโนโลยี/ค่าบริการวิชาการ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าจ้างการผลิต ออกแบบ ค่าพัฒนาระบบ ค่าวิเคราะห์ทดสอบ และค่าตอบแทน เช่นค่าจ้างผู้ช่วยวิจัย ในการเข้าร่วมต้องผ่านการอบรมหลักสูตร และมีการนำเสนอโครงการการดำเนินงาน

ทั้งนี้องค์กรต่าง ๆ ที่จัดทำโครงการเพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นนั้นส่วนใหญ่เป็นองค์กรของภาครัฐ โดยภาคเอกชนและภาคการศึกษามีส่วนร่วมในการสนับสนุนการดำเนินโครงการของรัฐ และจัดทำโครงการบ่มเพาะและเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นเท่านั้น

อย่างไรก็ดี จากการเปรียบเทียบแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอดเพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นของประเทศไทยกับกรณีศึกษาจากประเทศต้นแบบ สามารถระบุถึงพบช่องว่างในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความน่าสนใจและประเทศไทยสามารถดำเนินการเพิ่มเติมได้ ดังนี้

1. การจัดให้มีสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน ทั้งนี้ การให้สินเชื่อสามารถพิจารณาจากประวัติเครดิต รายได้และรายจ่ายของผู้ประกอบการในแต่ละเดือน ความเป็นได้และกระแสเงินสดแบบคาดการณ์ตามแผนธุรกิจ
2. การกำหนดมาตรการทางภาษีเพื่อกระตุ้นการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นจากบริษัทเอกชน และกองทุนต่าง ๆ
3. มาตรการทางภาษีเพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดทุนจากการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อกระตุ้นให้เกิดการลงทุนจากนักลงทุนอิสระ
4. การสนับสนุนด้านการเงิน เพื่อดำเนินงานของหน่วยงานบ่มเพาะ
5. การสนับสนุนให้บริษัทเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมหรือจัดทำโครงการต่าง ๆ ตามความเชี่ยวชาญเพื่อสนับสนุนและพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น
6. การจัดตั้งย่านนวัตกรรมธุรกิจเริ่มต้น (Startup District) เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มและบูรณาการการดำเนินธุรกิจ ระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้น นักลงทุน และหน่วยงานบ่มเพาะ/เร่งสร้าง (Incubator/ Accelerator) ซึ่งในแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4 ได้มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาเขตพื้นที่พิเศษเพื่อพัฒนาย่านนวัตกรรม (Innovation District) แต่ในปัจจุบันนั้นยังอยู่ในขั้นตอนการศึกษาแนวทางจัดทำ
7. การจัดทำแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อเชื่อมโยงกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นกับ นักลงทุน และหน่วยงานบ่มเพาะและเร่งสร้าง เพื่อส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือและการลงทุน
8. ส่งเสริมให้มหาวิทยาลัย ภาคเอกชน และองค์กรภาครัฐในแต่ละท้องถิ่นมีบทบาทมากขึ้นในการมีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทาง และการดำเนินงานการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นในท้องถิ่น

ตารางที่ 19 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการสนับสนุนด้านการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนทุนให้เปล่า กับวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีรูปแบบธุรกิจที่น่าสนใจ</li> <li>มาตรการเงินอุดหนุน (Subsidy) สำหรับค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ</li> <li>การสนับสนุนสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และไม่ต้องใช้สินทรัพย์ค้ำประกัน โดยให้สินเชื่อจากประวัติเครดิต รายได้ รายจ่าย แผนธุรกิจ</li> <li>มาตรการกระตุ้นการปล่อยสินเชื่อโดยภาครัฐช่วยรับความเสี่ยง</li> <li>การร่วมลงทุนของภาครัฐในวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพในการเติบโต</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดกิจกรรมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสนำเสนอแผนธุรกิจแก่สถาบันการเงินเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดเงินทุนให้เปล่า (Seed Fund) กับผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ</li> <li>จัดให้ผู้ประกอบการใหม่นำเสนอผลงานต่อนักลงทุน</li> <li>จัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง</li> <li>ช่วยค้ำประกันสินเชื่อให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น</li> </ul>	<p><b>โครงการงบประมาณการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการ Startup Voucher (ปี พ.ศ. 2562 สวทช.)</li> </ul> <p><b>โครงการหรือการดำเนินงานนอกงบประมาณการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการให้ทุนเริ่มต้นธุรกิจ ผ่านกิจกรรมต่างๆ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Youth Startup Fund (สนช. และกองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม)</li> <li>Delta Angle Fund (กสอ.)</li> <li>Startup Thailand League (สนช.)</li> </ul> </li> <li>โครงการค้ำประกันสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการเทคโนโลยีนวัตกรรม (บสย.)</li> <li>กองทุนร่วมลงทุน SMEs Private Equity Trust Fund สำหรับ SME ระยะเริ่มต้นที่มีศักยภาพสูง (ธ.ออมสิน ธ. SME และ ธ.กรุงไทย)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังไม่มี การสนับสนุนสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ หรือสินเชื่อที่ไม่ต้องใช้สินทรัพย์ค้ำประกัน สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

ตารางที่ 20 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านมาตรการทางภาษี ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ Angel Investor</li> <li>การกำหนดอัตราภาษีที่ผู้จัดการกองทุนต้องจ่ายสำหรับกำไรจากกองทุนเป้าหมายให้ต่ำกว่ากองทุนปกติ</li> <li>การยกเว้นภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์สำหรับหุ้นของวิสาหกิจเริ่มต้นเมื่อถือหุ้นเกิน 3 ปี</li> </ul>	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>กำหนดมาตรการทางภาษีที่ช่วยสนับสนุนการจัดตั้งและการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง</li> </ul>	<p><b>โครงการนอกระบบราชการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ Angel Investor ที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (กรมสรรพากร)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังไม่มีมาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อกระตุ้นการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นจากกองทุนและบริษัท</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 21 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• การสนับสนุนมาตรการทางการเงินแก่หน่วยงานบ่มเพาะ</li> <li>• โครงการบ่มเพาะและเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นของรัฐหรือมหาวิทยาลัย</li> <li>• การให้บริการที่ปรึกษา และความช่วยเหลือในการวางแผนธุรกิจ การหาเงินทุน การตลาด การใช้เทคโนโลยี</li> <li>• การส่งเสริมความตระหนักในการเป็นผู้ประกอบการแก่เยาวชน</li> <li>• การจัดการบรรยาย สัมมนา และฝึกอบรม เพื่อเสริมสร้างทักษะและองค์ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ และผู้มีชื่อเสียง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สร้างแรงจูงใจและจิตสำนึกในการเป็นผู้ประกอบการ โดยเสริมสร้างทัศนคติและประสบการณ์ให้นักเรียน นักศึกษา และผู้สนใจ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการเป็นเจ้าของธุรกิจ</li> <li>• สนับสนุนการพัฒนาความพร้อมด้านการประกอบธุรกิจแก่ผู้ที่มีความสนใจในการจัดตั้งธุรกิจ โดยการบ่มเพาะ อบรม การให้คำปรึกษาคำแนะนำ พี่เลี้ยงธุรกิจตลอดจนให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเตรียมธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สร้างความตระหนักในการเป็นผู้ประกอบการให้กับเยาวชน โดยหลักสูตรการเรียนรู้</li> <li>• สร้างเสริมความรู้และทักษะในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการใหม่</li> <li>• การฝึกอบรมเฉพาะด้านจากสถาบันการศึกษา โดยมีภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน</li> <li>• พัฒนาการบ่มเพาะในการสร้างผู้ประกอบการใหม่</li> <li>• พัฒนาหลักสูตรการประกอบธุรกิจในระดับสถานศึกษา</li> </ul>	<p><b>โครงการงบประมาณการ</b></p> <p>โครงการพัฒนาและสร้างผู้ประกอบการใหม่ โดยการอบรมเชิงปฏิบัติการ การให้คำปรึกษาและพัฒนาธุรกิจ อาทิ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงการ Early - Stage (พ.ศ. 2562 สนข.)</li> <li>• Boost up New Entrepreneurs (พ.ศ. 2563 สสว.)</li> <li>• โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม (NEC) (พ.ศ. 2562 สสว.)</li> <li>• โครงการ Innovative Startup (พ.ศ. 2562 วท.)</li> <li>• โครงการยกระดับขีดความสามารถของศูนย์บ่มเพาะ (พ.ศ. 2562 สวทช.)</li> <li>• โครงการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ (พ.ศ. 2562 สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเทศไทยยังขาดการสนับสนุนด้านการเงิน เพื่อการดำเนินงานของหน่วยงานบ่มเพาะ</li> <li>• ประเทศไทยยังขาดการสนับสนุนให้หน่วยงานเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการจัดทำโครงการพัฒนาความสามารถของวิสาหกิจเริ่มต้น</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา





ตารางที่ 23 มาตรการการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้น ด้านการมีส่วนร่วมของภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
บริษัทเอกชน องค์กรเอกชน มหาวิทยาลัย องค์กรนอกภาครัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นผู้ดำเนินการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจ เริ่มต้นภายในท้องถิ่น ด้วยการจัดทำโครงการต่าง ๆ ให้ความรู้ กำหนดนโยบายการส่งเสริมธุรกิจ และช่วยในการดำเนินโครงการของรัฐ	เปิดโอกาสให้ทุกภาคส่วนมีส่วนร่วมในการให้ข้อคิดเห็นต่อแผนการส่งเสริมฯ เช่น การเปิดโอกาสให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแต่ละพื้นที่สามารถเสนอปัญหาและความต้องการที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่	<ul style="list-style-type: none"> <li>ให้ทุกภาคส่วนมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นต่อแผนการส่งเสริมฯ เช่น การเปิดโอกาสให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแต่ละพื้นที่ที่สามารถเสนอปัญหาและความต้องการที่แตกต่างกันในแต่ละพื้นที่</li> <li>มีการสนับสนุนให้ใช้บริการช่วยเหลือจากผู้ให้บริการเอกชน</li> <li>สร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและผู้ประกอบการ (Academic - SME Linkage) โดยสร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาในสถาบันการศึกษาได้ทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ตามความต้องการ SME มากขึ้น ขณะเดียวกันสถาบันศึกษาก็สนับสนุนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility) ของสถาบันรวมถึงให้ความรู้และจัดฝึกอบรมเฉพาะด้านให้กับ SME โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน เพื่อให้เกิดการทำงานวิจัยและพัฒนา ร่วมกันระหว่างสถาบันการศึกษาและ SME</li> </ul>	<p><b>โครงการงบประมาณการ</b></p> <p>โครงการเตรียมความพร้อมนักเรียน/นักศึกษาสู่การเป็นผู้ประกอบการสร้างสรรค์รุ่นใหม่ (โครงการ พ.ศ. 2562 โดยสำนักงานบริหารและพัฒนาองค์ความรู้ (องค์การมหาชน))</p> <p><b>โครงการอื่นๆ</b></p> <p>การพัฒนาโครงการนวัตกรรมแบบเปิด และ Open Innovation 101 โดยการสนับสนุนคูปองนวัตกรรม เพื่อให้บริการคำปรึกษาในการเขียนโครงการ การบริหารการผลิต การบริหารจัดการเทคโนโลยี (โดย สสนช.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังขาดการส่งเสริมให้ภาคเอกชน สถาบันการศึกษาในระดับท้องถิ่น ให้มีบทบาทมากขึ้นในการร่วมพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

### 3.3.2 แนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance

ประเทศไทยยังไม่มี การจัดตั้งสถาบันการเงิน Microfinance เฉพาะทาง และแนวทางหรือมาตรการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ที่เด่นชัด เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ โดยสถาบันการเงินที่มีบทบาทสำคัญในการให้บริการ Microfinance ในประเทศไทยคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ธนาคารออมสิน และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ (SFIs) องค์กรทางการเงิน Microfinance ที่มีบทบาทรองลงมาได้แก่ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ สหกรณ์ต่าง ๆ ธนาคารชุมชน ธนาคารกรุงไทย และธนาคารไทยเครดิต

โดยรวมแล้วสินเชื่อ Microfinance ในประเทศไทยนั้นเป็นการให้สินเชื่อแบบรายบุคคล มีการใช้สินทรัพย์ค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน แต่สามารถให้บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ช่วยค้ำประกันได้โดยต้องเสียค่าธรรมเนียมรายปีร้อยละ 1 ถึงร้อยละ 2 ของวงเงินค้ำประกันสินเชื่อ ในส่วนของการกู้ยืมภายในกองทุนหมู่บ้าน ชุมชนเมือง และกลุ่มออมทรัพย์ เงื่อนไขของการขอสินเชื่อมีความยืดหยุ่นแตกต่างกันในแต่ละแหล่ง โดยอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมของ SME มีความแตกต่างกันในแต่ละสถาบันการเงิน ธนาคารออมสินมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 1% ต่อเดือน (flat) หรือ 21.245% (reducing balance), ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อยอยู่ระหว่าง 4.875% - 9.875% (reducing balance) และสำหรับสำหรับกลุ่มเกษตรกรสหกรณ์ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองอยู่ระหว่าง 4.875% - 6.875% และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยในการขอสินเชื่ออยู่ที่ร้อยละ 18 และการกู้ยืม Microfinance ในประเทศไทย ไม่มีโครงการในการสนับสนุนความสามารถในการสร้างรายได้ให้กับลูกหนี้ อย่างไรก็ตาม สสว. ได้มีแผนการส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ SME เพื่อช่วยลดขั้นตอนและระยะเวลาการพิจารณาของสถาบันการเงิน โดยจัดให้มีระบบวิเคราะห์เพื่อประเมินศักยภาพธุรกิจ SME (SME Scoring) และระบบวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินของ SME รวมถึงแผนการจัดทำ SME Credit Rating ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาแนวทาง โดยเป็นการศึกษาการจัดอันดับความน่าเชื่อถือของ SME ด้วยข้อมูลที่ไม่ใช่การเงิน (Non-financial data) เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

ทั้งนี้ จากการเปรียบเทียบแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ของประเทศไทยกับกรณีศึกษาจากประเทศต้นแบบ สามารถระบุถึงช่องว่างในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความน่าสนใจและประเทศไทยสามารถดำเนินการเพิ่มเติมได้ ดังนี้

1. การปรับเปลี่ยนให้ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกันและผู้ค้ำประกันในการขอสินเชื่อ Microfinance โดยการนำหลักการ Social Collateral มาใช้ และจัดให้มีการติดตามการนำเงินสินเชื่อไปใช้อย่างสม่ำเสมอ เพื่อแก้ปัญหาความไม่สมมาตรของข้อมูล (Asymmetric Information) ซึ่งจะส่งผลให้ความจำเป็นของทรัพย์สินค้ำประกันและผู้ค้ำประกันในการให้สินเชื่อลดลงไป
2. การส่งเสริมความสามารถในการสร้างรายได้ของผู้ใช้บริการ Microfinance เนื่องจากผู้ที่ใช้บริการมีรายได้สูงขึ้นจะส่งผลให้มีความสามารถในการชำระหนี้ได้มากขึ้น และยังเป็นการดึงดูดให้ผู้ประกอบการมาใช้บริการ Microfinance อีกด้วย เช่น การฝึกอบรม เพื่อเสริมสร้างทักษะผู้ประกอบการ ทักษะอาชีพ และทักษะเกษตรกรรม ให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดการเงิน การตลาด การบริหารธุรกิจ การแบ่งปัน Business

Idea และกลยุทธ์ธุรกิจ, การสนับสนุนการพัฒนากิจการธุรกิจประจำชุมชนให้เกิดการพัฒนาศักยภาพ ความมั่นคงทางธุรกิจภายในชุมชน

3. การสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อให้ SME สามารถค้นหา และยื่นขอสินเชื่อต่าง ๆ รวมถึง Microfinance ที่ตรงกับลักษณะและความต้องการของธุรกิจได้ง่ายขึ้น
4. การนำเอากองทุนหมู่บ้านและชุมชน กลุ่มออมทรัพย์ และสหกรณ์ต่าง ๆ เข้าสู่ระบบดิจิทัล เพื่อให้การจัดเก็บข้อมูลและเรียกใช้ข้อมูลมีความสะดวกมากขึ้น ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ช่วยให้ SME สามารถขอสินเชื่อจากธนาคารได้ง่ายขึ้น
5. การส่งเสริมให้ธนาคารพาณิชย์มีบทบาทมากขึ้นโดยการให้สินเชื่อ Microfinance ทั้งให้โดยตรงกับผู้ประกอบการและ ให้ผ่านกองทุนหมกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อเพิ่มการเข้าถึงเงินทุน
6. การหาวิธีการหรือกลไกการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับบริบทของวิสาหกิจขนาดย่อม แม้ในปัจจุบัน อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมอยู่ในระดับใกล้เคียงกับประเทศกรณีศึกษา

ตารางที่ 24 มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านรูปแบบของ Microfinance ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• การให้สินเชื่อทั้งรูปแบบกลุ่มและรายบุคคล</li> <li>• การพัฒนารูปแบบสินเชื่อที่หลากหลายและเงื่อนไขต่าง ๆ มีความยืดหยุ่น</li> <li>• การทำแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อจับคู่ SME กับการยื่นขอสินเชื่อที่เหมาะสม</li> <li>• การจัดตั้งโครงการสนับสนุนให้สถาบันการเงินทั่วไปให้บริการสินเชื่อ Microfinance</li> <li>• การสนับสนุนให้ SME รับการประเมินคุณภาพเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน</li> <li>• การพัฒนาระบบดิจิทัลเพื่อส่งเสริมการให้สินเชื่อ</li> </ul>	-	-	<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• เป็นการให้กู้รายบุคคล</li> <li>• ส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ SME เพื่อลดขั้นตอนและระยะเวลาการพิจารณาของสถาบันการเงิน โดยให้มีระบบวิเคราะห์เพื่อประเมินศักยภาพธุรกิจ SME (SME Scoring) ระบบวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินของ SME (สสว.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเทศไทยยังขาดการพัฒนาสินเชื่อในรูปแบบการกู้ยืมแบบกลุ่ม เพื่อลดความจำเป็นของการใช้สินทรัพย์ค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน</li> <li>• ประเทศไทยยังขาดการผลักดันให้ธนาคารพาณิชย์ให้สินเชื่อ Microfinance กับผู้ประกอบการ กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง และกลุ่มออมทรัพย์</li> <li>• ประเทศไทยยังไม่มีแพลตฟอร์มออนไลน์และระบบดิจิทัล เพื่อส่งเสริมและจับคู่ SME กับการยื่นขอสินเชื่อ</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 25 มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านอัตราดอกเบี้ย ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<p>อัตราดอกเบี้ย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 9% - 26% (reducing balance)</li> <li>• 4% - 18% (flat)</li> </ul>	-	-	<p>อัตราดอกเบี้ย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ธนาคารออมสิน: 1% ต่อเดือน (flat) หรือ 21.245% (reducing balance)</li> <li>• ชกส.: 4.875% - 9.875% สำหรับลูกค้าธุรกิจรายย่อย (Reducing Balance) 4.875% - 6.875% สำหรับกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง</li> <li>• ธนาคารอิสลาม: ร้อยละ 18 (reducing balance)</li> </ul>	<p>ประเทศไทยมีอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมในระดับที่ใกล้เคียงกับประเทศกรณีศึกษา ทั้งนี้ประเทศไทยควรวางวิธีการหรือกลไกการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับบริบทของวิสาหกิจขนาดย่อมของประเทศ</p>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 26 มาตรการการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านรูปแบบการชำระหนี้ ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• การไม่ต้องใช้ทรัพย์สินค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน</li> <li>• การผัดนัดชำระส่งผลให้กลุ่มไม่สามารถรับสินเชื่อต่อไปได้หรือต้องรับผิดชอบชำระแทน</li> <li>• การติดตามการนำการใช้เงินสินเชื่อของสมาชิกเป็นประจำ</li> <li>• สมาชิกในกลุ่มช่วยกันติดตามการชำระหนี้ และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน</li> <li>• การกำหนดข้อกำหนดต่าง ๆ เกี่ยวกับการชำระหนี้ให้มีความยืดหยุ่น สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกภายในกลุ่ม</li> </ul>	-	-	<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การให้กู้ยืม โดยต้องใช้สินทรัพย์ค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน (สามารถให้ บสย. ช่วยค้ำประกันได้โดยเสียค่าธรรมเนียมไม่เกินร้อยละ 1.75 ต่อปีสำหรับ SME ทั่วไป และไม่เกินร้อยละ 2 สำหรับผู้ประกอบการรายย่อย)</li> <li>• เงื่อนไขต่าง ๆ ของสินเชื่อมีความยืดหยุ่น (กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง และกลุ่มออมทรัพย์)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สินเชื่อ Microfinance ในประเทศไทยยังต้องมีการใช้สินทรัพย์ค้ำประกันหรือผู้ค้ำประกัน (ทั้งนี้ อาจจัดให้มีการติดตามการนำเงินสินเชื่อไปใช้เป็นประจำ และนำหลักการ Social Collateral มาใช้เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงสินเชื่อ Microfinance ได้มากขึ้น ดังกรณีศึกษาในต่างประเทศ)</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 27 มาตรการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance ด้านการพัฒนาความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดการฝึกอบรม เพื่อเสริมสร้างทักษะผู้ประกอบการ ทักษะอาชีพ และทักษะเกษตรกรรม ให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดการเงิน การตลาด การบริหารธุรกิจ รวมทั้งการแบ่งปันแนวคิดและกลยุทธ์ทางธุรกิจ</li> <li>การสนับสนุนธุรกิจของสมาชิกด้วยการสร้างกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ช่วยสร้างเครือข่ายทางธุรกิจให้สมาชิก และช่วยเหลือให้สมาชิกเข้าถึงการสนับสนุนทางธุรกิจของหน่วยงานอื่นได้ง่ายขึ้น</li> <li>การให้ความช่วยเหลือด้านอื่นๆแก่สมาชิกในกลุ่ม อาทิ ด้านสุขภาพ การศึกษา</li> </ul>	-	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังไม่มีการพัฒนาศักยภาพผู้กู้ยืม เช่น การฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ทักษะอาชีพ และทักษะเกษตรกรรม การให้ความรู้ด้านการเงิน การตลาด การบริหารธุรกิจ รวมทั้งการแบ่งปัน Business Idea และกลยุทธ์ธุรกิจ</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มี การสนับสนุนการพัฒนากิจการธุรกิจประจำชุมชนให้เกิดการพัฒนาศักยภาพความมั่นคงทางธุรกิจภายในชุมชน</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา



### 3.3.3 แนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

การกำหนดนโยบายและมาตรฐานการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในประเทศไทยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง โดยในปัจจุบัน กรมบัญชีกลางได้พัฒนาและนำระบบการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์ electronic Government Procurement (e-GP) มาใช้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน พ.ศ. 2553 โดยในปัจจุบัน e-GP ครอบคลุมกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐทั้งกระบวนการ รวมถึงการประกาศข้อมูลรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ นอกจากการจัดซื้อจัดจ้างในระบบ e-Bidding แล้ว e-GP ยังได้มีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างในรูปแบบ e-Market โดยเป็นการรวบรวมและนำเสนอสินค้าในรายการที่ไม่มีควมซับซ้อนให้หน่วยงานภาครัฐใช้ในการพิจารณาเลือกสินค้า เพื่อดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างต่อไป

ทั้งนี้ เพื่อให้การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นไปด้วยความโปร่งใส สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (สคร.) ได้เป็นตัวแทนหน่วยงานของประเทศในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการความโปร่งใสในการก่อสร้างภาครัฐ (Infrastructure Transparency Initiative: CoST) ซึ่งเป็นโครงการในระดับนานาชาติภายใต้การสนับสนุนของธนาคารโลก ประกอบด้วยสมาชิก 14 ประเทศทั่วโลก มีหลักการเพื่อสร้างความโปร่งใสในโครงการก่อสร้างภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างโครงการพื้นฐาน (Infrastructure Project) ของประเทศ โดยการวางระบบให้มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับโครงการก่อสร้างสู่สาธารณชนในทุกๆ การดำเนินการ มีกระบวนการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล เพื่อให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มสามารถใช้ข้อมูลเหล่านี้เพื่อเรียกร้องให้เกิดการเอาผิดกับผู้มีส่วนที่รับผิดชอบได้ ในกรณีที่มีความผิดปกติเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้าง โดยกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Multi-Stakeholder Group: MSG) ประกอบไปด้วยตัวแทนของภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาสังคม

ในปัจจุบัน หน่วยงานภาครัฐเริ่มให้ความสำคัญต่อการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างเพิ่มมากขึ้น โดยกรมบัญชีกลางได้มีการกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ไว้ 61 รายการด้วยกัน ทั้งนี้ รายการสินค้าดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นของใช้ในสำนักงาน ครุภัณฑ์สำนักงาน รวมถึงยารักษาโรคบางชนิด

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการเสริมสร้างสภาพคล่องให้กับ SME ที่เป็นคู่ค้าให้กับภาครัฐ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทยได้กำหนดมาตรการที่เรียกว่า มาตรการแพคตอริงเสริมสภาพคล่อง SMEs อันเป็นโครงการให้กู้ยืมเงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำร้อยละ 5.99 ต่อปี วงเงินไม่เกิน 15 ล้านบาทแก่ SME ที่ดำเนินธุรกิจมาไม่น้อยกว่า 1 ปี และเป็นคู่ค้ากับภาครัฐ โดย SME สามารถใช้เอกสารทางการค้า อาทิ ใบส่งงาน มาใช้ขอรับเงินทุนหมุนเวียนได้ภายในระยะเวลา 1 วัน

จากแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่โครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศไทยในข้างต้น จะพบว่าประเทศไทยมีการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์ในรูปแบบ e-Procurement และ e-Market รวมไปถึงการเข้าร่วมโครงการความโปร่งใสในการก่อสร้างภาครัฐในระดับนานาชาติ อันเป็นการเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้างสำหรับ SME และการเพิ่มโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง นอกจากนี้ ภาครัฐยังกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME และมีการพัฒนาโครงการให้ SME ที่เป็นคู่ค้ากับภาครัฐสามารถกู้ยืมเงินในอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นการเสริมสร้างสภาพคล่องให้แก่ SME

อย่างไรก็ดี จากการเปรียบเทียบแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของประเทศไทยกับกรณีศึกษาจากประเทศต้นแบบ สามารถระบุถึงพบช่องว่างในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มี

ความน่าสนใจและประเทศไทยสามารถดำเนินการเพิ่มเติมได้ ทั้งนี้ มีหลายแนวทางที่สอดคล้องกับแผนการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงานของภาครัฐ

- 1) การพัฒนาระบบ e-Market ให้สามารถเลือกซื้อสินค้าจาก SME หรือ Startup โดยเฉพาะได้ ที่สำคัญ คือ การพัฒนาระบบ e-Market สำหรับสินค้าเทคโนโลยีนวัตกรรมจาก SME หรือ Startup ที่ยังไม่สามารถเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างโดยปกติได้
- 2) การพัฒนาแพลตฟอร์มลงทะเบียนสำหรับ SME เพื่อรับการแจ้งรายการจัดซื้อจัดจ้างที่สอดคล้องกับธุรกิจ
- 3) การกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างจาก SME เพิ่มเติม โดยมุ่งเน้นสินค้าที่ SME มีศักยภาพในการผลิตสูง อาทิ อาหารและเครื่องดื่ม สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เฟอร์นิเจอร์ อัญมณีและเครื่องประดับ
- 4) การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME ในหลายแนวทาง อาทิ
  - การจัดซื้อจัดจ้างงานวิจัยนวัตกรรมของ SME
  - การให้สิทธิแก่ SME ในการยื่นข้อเสนอราคาที่สูงกว่าข้อเสนอราคาจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่
  - การประกาศรางวัลผลิตภัณฑ์จัดซื้อจัดจ้างของ SME ดีเด่น และให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME เหล่านี้ได้โดยตรง
  - การสนับสนุนการรวมกลุ่ม SME เพื่อเพิ่มศักยภาพและโอกาสในการยื่นข้อเสนอโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐ
- 5) การกำหนดมาตรการทางการเงินเพื่อสนับสนุนสภาพคล่องทางธุรกิจของ SME อาทิ
  - การลดระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง
  - การลดค่าใช้จ่ายในการยื่นข้อเสนอของ SME

ตารางที่ 28 มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านระบบการจัดซื้อจัดจ้างและระบบสนับสนุน ของประเทศไทยกับประเทศกรีนิศึกษา

กรีนิศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การพัฒนาระบบออนไลน์ครอบคลุมการดำเนินงานและการประกาศเผยแพร่ข้อมูล</li> <li>E-Shopping Mall (E-Market) นำเสนอสินค้า บริการในระบบจัดซื้อจัดจ้าง ที่สามารถระบุเลือกการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME หรือ Startup โดยเฉพาะได้</li> <li>E-Shopping Mall นำเสนอสินค้า เทคโนโลยีหรือนวัตกรรมจาก SME หรือ Startup</li> <li>แพลตฟอร์มสำหรับลงทะเบียน SME และรับแจ้งรายการจัดซื้อจัดจ้างที่สอดคล้องกับธุรกิจ</li> <li>การจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมการใช้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์</li> </ul>			<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ระบบออนไลน์ e-GP ครอบคลุมการดำเนินงาน และการประกาศเผยแพร่ข้อมูล (กรมบัญชีกลาง, 2553)</li> <li>e-market นำเสนอสินค้าที่ไม่ซับซ้อน ให้หน่วยงานรัฐพิจารณาคัดเลือก (กรมบัญชีกลาง, 2558)</li> <li>การให้คำแนะนำการใช้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างผ่านระบบออนไลน์ โดยไฟลีวิตโอหรือคู่มือ (กรมบัญชีกลาง)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังไม่มี e-market สำหรับนำเสนอสินค้า นวัตกรรมของ SME หรือ Startup โดยเฉพาะ</li> <li>ระบบ e-GP ยังไม่มีเงื่อนไขการเลือกจัดซื้อจัดจ้างใน e-market จาก SME หรือ Startup โดยเฉพาะ</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีแพลตฟอร์มลงทะเบียน SME และรับแจ้งรายการจัดซื้อจัดจ้างที่สอดคล้องกับธุรกิจ</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมการใช้ระบบการจัดซื้อจัดจ้างออนไลน์</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 29 มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านระบบการตรวจสอบความโปร่งใส ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>โปรแกรมคำนวณตัวชี้วัด เพื่อปงชี้โครงการอันน่าสงสัย ให้มีการตรวจสอบเพิ่มเติมโดยหน่วยงานรัฐ</li> <li>การเปิดช่องทางระบบร้องเรียนออนไลน์</li> <li>การแต่งตั้งกลุ่มภาคประชาสังคม เป็นหน่วยงานตรวจสอบ และมีส่วนร่วมในการกำหนดข้อกำหนดทางเทคนิคของโครงการ ให้มีความโปร่งใสและเป็นธรรม</li> </ul>			<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการความโปร่งใสในการก่อสร้างภาครัฐ (Infrastructure Transparency Initiative: CoST) โดยตัวแทนภาครัฐ ภาคเอกชน องค์กรวิชาชีพ และภาคประชาสังคม ร่วมกันเป็นกลุ่ม Multi-Stakeholder Group ตรวจสอบข้อมูลของโครงการก่อสร้างและจัดทำรายงานผลต่อคณะอนุกรรมการ (สคร., 2560)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังไม่มีการสร้างส่วนร่วมของภาคประชาสังคมในการกำหนดข้อกำหนดทางเทคนิคของโครงการ ให้มีความโปร่งใสและเป็นธรรม</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีการเปิดช่องทางให้ร้องเรียนข้อสงสัยในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยตรง</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 30 มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านการกำหนดเป้าหมายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดสัดส่วนจัดซื้อจัดจ้างจาก SME</li> <li>การกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ ครอบคลุมหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์ เช่น ของใช้ทางการแพทย์ ชิ้นส่วนอุตสาหกรรม อุปกรณ์ไฟฟ้า ของใช้สำนักงาน สิ่งทอ สารเคมี ผลิตภัณฑ์จากไม้ งานหัตถกรรม อาหาร เครื่องดื่ม ผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร งานบริการต่างๆ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐสำหรับ SME ในแต่ละปี</li> <li>การกำหนดโครงการจัดซื้อจัดจ้างให้เป็นการเฉพาะแก่ SME</li> </ul>	-	<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ 61 รายการ เน้นกลุ่มของใช้สำนักงาน (โดยกรมบัญชีกลาง)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจาก SME ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาแผนการดำเนินงาน</li> <li>ประเทศไทยยังมีการกำหนดรายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ค่อนข้างน้อย เน้นกลุ่มของใช้สำนักงาน (ทั้งนี้ อาจส่งเสริมให้มีการกำหนดรายการเพิ่มเติมจากอุตสาหกรรมการผลิตที่สำคัญของประเทศ คือ อาหารและเครื่องดื่ม สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เฟอร์นิเจอร์ อัญมณีและเครื่องประดับ)</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 31 มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของ SME ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การประกาศ SME Excellence Support Products ให้หน่วยงานรัฐจัดซื้อได้โดยตรง</li> <li>การนำเสนอรายการสินค้าที่มีคุณภาพ ราคา ในระดับเดียวกัน จาก SME หลายราย</li> <li>การรับประกันการจัดซื้อจัดจ้าง สำหรับสินค้านวัตกรรมที่เริ่มวิจัยพัฒนาโดย SME</li> <li>การประเมินคะแนนเพิ่มเติมให้ SME สำหรับข้อเสนอในกลุ่มผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีนวัตกรรม</li> <li>การสนับสนุนการรวมกลุ่ม SME ในการยื่นข้อเสนอโครงการขนาดใหญ่</li> <li>การผ่อนปรนเงื่อนไขด้านประสบการณ์ ให้สินค้า Startup เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้</li> <li>การให้สิทธิแก่ SME ยื่นข้อเสนอราคาที่สูงกว่าข้อเสนอราคาจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การให้สิทธิพิเศษแก่ SME ในการยื่นข้อเสนอโครงการ</li> <li>การให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ประกอบการรายใหญ่ ที่ว่าจ้างวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดำเนินงานต่อ (subcontracting) หรือใช้สินค้าและบริการของ SME</li> <li>การสนับสนุนการรวมกลุ่มของ SME ในการรับงานภาครัฐหรือรับงานจากรัฐกิจรายใหญ่ที่ได้รับโครงการจากภาครัฐ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดให้มีระบบสำหรับให้หน่วยงานภาครัฐ รับประกันการสั่งซื้อสินค้าที่วิจัยและพัฒนา โดย SME</li> <li>การส่งเสริมให้ SME ที่มีนวัตกรรมเข้าสู่บัญชีนวัตกรรมได้มากขึ้น</li> <li>การปรับปรุงกฎระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐให้สามารถสนับสนุนการซื้อสินค้า นวัตกรรมไทยได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุน มุ่งเน้นการจัดซื้อจัดจ้างงานวิจัยที่เป็นนวัตกรรมของ SME ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาแผนการดำเนินงาน</li> <li>การกำหนดนโยบายให้สิทธิแก่ SME ในการยื่นข้อเสนอราคาที่สูงกว่าข้อเสนอราคาจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาแผนการดำเนินงาน</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีประกาศรางวัลผลิตภัณฑ์จัดซื้อจัดจ้างดีเด่นของ SME เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐเลือกจัดซื้อจัดจ้างได้โดยตรง</li> </ul>	

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 32 มาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้านการสนับสนุนมาตรการทางการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การยกเว้นค่าใช้จ่ายการยื่นข้อเสนอของ SME ในหลายขั้นตอน</li> <li>การลดระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง</li> <li>การชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างล่วงหน้าให้ SME โดยเฉพาะโครงการที่มีระยะเวลายาวนาน</li> <li>การจัดตั้งโครงการ SME Network Loan ให้ SME ที่เป็นคู่ค้ากู้ยืมเงิน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ปรับปรุงกฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติของหน่วยงานรัฐ เช่น ลดระยะเวลาและขั้นตอนการชำระเงินให้แก่ SME</li> </ul>	-	<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>การชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างล่วงหน้าให้ SME ตามเงื่อนไขของสัญญา (ระเบียบกระทรวงการคลัง พ.ศ. 2560)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ประเทศไทยยังไม่มีมาตรการในการลดระยะเวลาและขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีการยกเว้นค่าใช้จ่ายในการยื่นข้อเสนอของ SME</li> <li>ประเทศไทยยังไม่มีโครงการให้กู้ยืมเงิน สำหรับ SME ที่เป็นคู่ค้ากับภาครัฐ</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

### 3.3.4 แนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ

ในประเทศไทย กรมพัฒนาฝีมือแรงงานเป็นหน่วยงานหลักในการกำหนดนโยบายการส่งเสริมการพัฒนาความสามารถและทักษะทางธุรกิจ โดยมีหน่วยงานอื่นๆ เช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่มีนโยบายและการดำเนินงานสนับสนุนการพัฒนาความสามารถและทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ

ในประเทศไทย ได้มีการกำหนดแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจด้วยมาตรการทางภาษี โดยให้ SME และผู้ประกอบการนำค่าใช้จ่ายในการพัฒนาทักษะพนักงานมาใช้ในการหักลดหย่อนภาษีได้ และการพัฒนาระบบคูปองในการพัฒนา SME เพื่อให้ SME ใช้ในการรับบริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชน ในเรื่องต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การใช้บริการที่ปรึกษาธุรกิจ

ในขณะที่การพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการของประเทศไทย มีแนวทางในการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ให้มีความเข้มแข็ง สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างเป็นระบบและเป็นมืออาชีพ ผ่านการพัฒนาองค์ความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ การฝึกอบรมเชิงลึกเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ และการให้คำปรึกษาแนะนำจากที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ที่มีประสบการณ์ทางธุรกิจ เพื่อให้ผู้ที่ต้องการจะเป็นผู้ประกอบการใหม่สามารถวางแผนธุรกิจได้อย่าง ชัดเจน รวมทั้งจัดให้มีการเชื่อมโยงกิจกรรมสนับสนุนต่างๆ จากแนวทางดังกล่าว นำมาสู่การจัดตั้งโครงการในการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ อาทิ

โครงการเพิ่มผลิตภาพแรงงานสู่ SME 4.0 โดยกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ที่มุ่งเน้นในการฝึกฝน อบรมผู้ประกอบการ SME ทั้ง 77 จังหวัดทั่วประเทศให้มีความรู้ความสามารถในการบริหารธุรกิจผ่านการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การอบรมเพื่อเสริมสร้างความรู้พื้นฐานในการประกอบธุรกิจและแนะนำบริการของภาครัฐ การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับกระบวนการเพิ่มผลิตภาพของแรงงาน การสร้างเครือข่ายแรงงาน การจัดกลุ่มวิสาหกิจเป้าหมายเพื่อให้คำปรึกษาทางธุรกิจ และการสัมมนา เป็นต้น

โครงการยกระดับผู้ประกอบการ SME และ ผู้ประกอบการชุมชน โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาผู้ประกอบการชุมชนให้มีความสามารถในการทำธุรกิจแบบมืออาชีพ ผ่านการจัดอบรมความรู้ทั้งทางทฤษฎีและทางปฏิบัติ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายช่องทางการตลาด และการสร้างเครือข่ายสาขากิจชุมชน และการให้ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ การพัฒนารูปแบบธุรกิจและการตลาด รวมถึงการสร้างผู้ประกอบการต้นแบบระดับจังหวัด นอกเหนือจากโครงการข้างต้นภาครัฐยังมีการจัดอบรม และสัมมนาต่างๆที่เปิดให้เอกชนสามารถเข้าไปรับการอบรม

การให้รางวัล SME National Awards และ SME start up awards ประจำปี เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีความตื่นตัวและรู้จักการประเมินธุรกิจ โดยให้ผู้ประกอบการ SME ได้ทำการสำรวจโครงสร้างวิสาหกิจของตนเอง และทำการประเมินความสมบูรณ์ของธุรกิจก่อนทำการประกวดเพื่อรับรางวัล ซึ่งทาง สสว ได้กำหนดเกณฑ์การให้รางวัลและแนวทางการประเมินเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถปฏิบัติตาม และใช้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจอีกด้วย

ประเทศไทยยังมีการส่งเสริมการพัฒนาทักษะทางการบริหารธุรกิจผ่านการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงผู้ประกอบการต่างๆ ผ่านการกำหนดสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ในการเข้าร่วมโครงการรัฐก่อน โดยมีการจัดตั้ง



โครงการพัฒนาการรวมกลุ่ม (Cluster) และเชื่อมโยงอุตสาหกรรม ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งมุ่งเน้นวิสาหกิจ เห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มเป็นพันธมิตรและพัฒนาเครือข่ายทางธุรกิจ และให้วิสาหกิจในแต่ละกลุ่มได้มีการ แบ่งปันความรู้ความสามารถในการประกอบกิจการระหว่างกัน และยังทำให้ทางภาครัฐสามารถเข้าไปให้ความ ช่วยเหลือได้ง่ายขึ้น โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือและเชื่อมโยงกันระหว่างผู้ประกอบการตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อ เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน โดยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาพัฒนาการผลิต และพัฒนาระบบการบริหาร จัดการ สร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเครือข่ายให้แก่ผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มช่องทางการ ตลาด

นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการค้ายุคใหม่: NEA ซึ่งเป็นศูนย์กลางรวบรวมองค์ ความรู้และ ฝึกอบรมกลุ่มผู้ประกอบการทุกระดับเพื่อพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจในโลกการค้า ยุคใหม่ผ่าน ความร่วมมือจากหน่วยงานพันธมิตรในทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และ ภาคประชาสังคม

ทั้งนี้ จากการเปรียบเทียบแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ของประเทศไทยกับกรณีศึกษา จากประเทศต้นแบบ สามารถระบุถึงพบช่องว่างในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความน่าสนใจ และประเทศไทยสามารถดำเนินการเพิ่มเติมได้ ดังนี้

1. การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาทักษะของ SME เช่น การอนุมัติค่าใช้จ่ายหรือการให้ทุนการศึกษาเพื่อ การพัฒนาทักษะ ผ่านสถาบันการศึกษา และโครงการต่างๆ ทั้งนี้ การสนับสนุนค่าใช้จ่ายเป็นการลดค่าเสีย โอกาสด้านแรงงานของธุรกิจ SME
2. การสนับสนุนการพัฒนาทักษะในระดับบุคคลอย่างชัดเจน และอิสระ เนื่องจากการอบรมและการสัมมนาต่างๆ ที่ทางหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดให้นั้น อาจจัดอบรมทักษะที่ไม่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ SME โดยตรง และการให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกฝึกฝนทักษะที่ตนเองสนใจและตอบโจทย์กับรูปแบบธุรกิจซึ่ง เป็นการช่วยพัฒนาผู้ประกอบการอย่างมีประสิทธิภาพ
3. การเพิ่มการมีส่วนร่วมระหว่างภาครัฐ และผู้ประกอบการ/กลุ่มชุมชนและอุตสาหกรรมต่างๆ ในการ ออกแบบการอบรม หรือฝึกฝนทักษะที่ชัดเจนเพื่อให้รูปแบบการอบรมตรงตามความต้องการของธุรกิจในพื้นที่และอุตสาหกรรมต่างๆมากขึ้น รวมไปถึงการติดตามประเมินผลหลังจากการฝึกอบรม
4. การสนับสนุนการพัฒนาทักษะผ่านสถาบันการศึกษาเพื่อผู้ประกอบการ SME เพื่อการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะ ซึ่งในปัจจุบันยังมีน้อยเมื่อเทียบกับกิจกรรมส่งเสริมและฝึกฝนผู้ประกอบการหน้าใหม่
5. การส่งเสริมการทำธุรกิจผ่านระบบที่ปรึกษาเอกชน เพื่อพัฒนาความสามารถผ่านทางการทำธุรกิจจริงและ ช่วยเพิ่มความเป็นไปได้การประสบความสำเร็จของธุรกิจ ผู้ให้คำปรึกษาควรมีมาตรฐานในการให้คำแนะนำใน การทำธุรกิจรวมถึงในการให้ความรู้และฝึกฝนทักษะที่ถูกต้อง และอาจได้รับการรับรองจากสถาบันการศึกษา หรือจากภาครัฐ
6. การจัดทำกรอบมาตรฐานการดำเนินธุรกิจของประเทศไทย ที่กำหนดแนวทางการปฏิบัติและการประเมินผล การปฏิบัติงานที่ดีที่สุดสำหรับ SME ที่ชัดเจน

7. การปรับปรุงรูปแบบการให้รางวัล SME Awards เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความสนใจมากขึ้น รวมถึงการใช้เกณฑ์การตัดสินเป็น framework ในการปฏิบัติตาม เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำแนวคิดไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเองได้ง่ายมากขึ้น

ตารางที่ 33 มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ด้านการสนับสนุนด้านการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• การสนับสนุนค่าใช้จ่ายการอบรมพัฒนาทักษะ</li> <li>• การสนับสนุนทุนการศึกษา เพื่อการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการ ผ่านสถาบันการศึกษา</li> <li>• การสนับสนุนค่าใช้จ่ายการใช้บริการที่ปรึกษาทางธุรกิจแก่ SME</li> <li>• การสนับสนุนเงินเดือนพนักงานไม่เกินร้อยละ 70 สำหรับผู้ประกอบการในโครงการแลกเปลี่ยนบุคลากรกับต่างประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การนำค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาบุคลากร (การอบรม สัมมนา การให้ทุนการศึกษา) ไปหักลดหย่อนภาษีได้มากกว่าค่าใช้จ่ายจริง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การพัฒนาระบบสนับสนุนค่าใช้จ่าย เพื่อให้ SME สามารถใช้บริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชนได้</li> <li>• การพัฒนาระบบคุ้มครองในการพัฒนา SME เพื่อให้ SME ใช้ในการรับบริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชน ในเรื่องต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การใช้บริการที่ปรึกษาธุรกิจ</li> </ul>	<p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การนำค่าใช้จ่ายในการพัฒนาทักษะพนักงานมาใช้ในการหักลดหย่อนภาษี (ข้อกฎหมายของกระทรวงการคลัง)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ประเทศไทยยังไม่มีมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาทักษะของ SME โดยตรง เช่น การอนุมัติค่าใช้จ่ายเพื่อการพัฒนาทักษะ ผ่านสถาบันการศึกษา โครงการต่างๆ ทั้งนี้ การสนับสนุนค่าใช้จ่ายเป็นการลดค่าเสียโอกาสด้านแรงงานของธุรกิจ SME</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

ตารางที่ 34 มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ ด้านการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การจัดตั้งหน่วยงานพัฒนาทักษะการทำงาน (Training Consortium) ตามกลุ่มอุตสาหกรรมและพื้นที่ เพื่อกำหนดรูปแบบกิจกรรมตามความเหมาะสม สร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ</li> <li>การพัฒนาระบบนิเวศของธุรกิจที่ปรึกษา SME โดยภาครัฐ เป็นผู้กำกับดูแลระบบ กำหนดกรอบแนวทางการพัฒนาทักษะแก่ SME</li> <li>การจัดทำกรอบมาตรฐานการดำเนินธุรกิจที่ดี (Business Excellence Framework) เป็นแนวทางการปฏิบัติที่ดีให้แก่ SME และมีการมอบรางวัลให้แก่ผู้ประกอบการ เพื่อใช้ประชาสัมพันธ์ธุรกิจ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ยกระดับความรู้ความสามารถทักษะบุคลากรของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ด้านการจัดการการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของภาคธุรกิจ</li> <li>สร้างระบบและกลไกการเพิ่มองค์ความรู้และทักษะให้แก่บุคลากร เช่น e-learning</li> <li>สนับสนุนให้มีการเสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจอย่างต่อเนื่อง (Cluster Development Agent : CDA)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ ให้มีความเข้มแข็ง สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างเป็นระบบและเป็นมืออาชีพ</li> <li>การฝึกอบรมเชิงลึกเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การให้คำปรึกษา แนะนำจากที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ที่มีประสบการณ์ทางธุรกิจ รวมทั้งจัดให้มีการเชื่อมโยงกิจกรรมสนับสนุนต่างๆ</li> <li>กำหนดสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์การเอกชน (cluster) เช่น ให้สิทธิในการเข้าร่วมโครงการรัฐก่อน</li> </ul>	<p><b>โครงการงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการเพิ่มผลิตภาพแรงงานสู่ SME 4.0 (พ.ศ. 2562)</li> <li>โครงการยกระดับผู้ประกอบการ SME และผู้ประกอบการชุมชน (พ.ศ. 2562)</li> <li>SME national awards &amp; SME start-up awards (โดย สสว.)</li> </ul> <p><b>การดำเนินงานนอกงบประมาณ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการพัฒนาการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (โดย กสอ.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>หน่วยงานภาครัฐยังไม่มีแนวทางการส่งเสริมธุรกิจที่ปรึกษาภาคเอกชน อย่างชัดเจน</li> <li>ประเทศไทยยังขาดการมีส่วนร่วมของภาครัฐและ SME ในการร่วมมือออกแบบ และประเมินผล กิจกรรมพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ</li> <li>การจัดทำกรอบมาตรฐานการดำเนินธุรกิจของประเทศไทย ยังขาดการกำหนดแนวทางการปฏิบัติและการประเมินผลการปฏิบัติงานที่ดีสำหรับ SME</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

### 3.3.5 แนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

หน่วยงานภาครัฐของประเทศไทยมีแนวทางการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ในการส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศในหลายแนวทาง อาทิ กระทรวงพาณิชย์ กรมการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ผ่านกิจกรรมต่างๆ ทั้งการสนับสนุนทางการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจต่างประเทศ การอบรม และการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในการทำการค้า

หนึ่งในแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศและการสนับสนุนกิจกรรมทางการค้าต่างประเทศที่สำคัญของประเทศไทย คือ การสนับสนุนด้านการเงิน ด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้ SME ในการขยายตลาดต่างประเทศ (Internationalization Grant) โดยมีการจัดตั้งโครงการ SME Pro-active Program เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SME ได้มีการทำกิจกรรมเพื่อหาช่องทางการค้าและการส่งออกสินค้าและบริการสู่ต่างประเทศ เช่นการเข้าร่วมหรือการจัด Trade Fair ทั้งในและต่างประเทศ การเดินทางเพื่อพบปะลูกค้าจากต่างประเทศ การเจรจาธุรกิจ กิจกรรมส่งเสริมการสร้างเครือข่าย เป็นต้น โดยผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วม SME Pro-Active Program นั้นจะต้องตรงตามเงื่อนไข SME ของประเทศไทย และมีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยย้อนหลังสามปีหลังไม่เกิน 500 ล้านบาท และได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากทางโครงการ โดยความช่วยเหลือจะมาเป็นรูปแบบการเบิกค่าใช้จ่ายตามจริงหลังจากเสร็จสิ้นกิจกรรม

ในขณะเดียวกัน ประเทศไทยมีการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ ด้านการตลาดต่างประเทศในหลายแนวทาง ได้แก่ การส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น การพัฒนาระบบสารสนเทศข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ การสนับสนุนการยกระดับมาตรฐานสินค้าหรือบริการให้กับ SME ที่จะเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ และการให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ที่เริ่มต้นธุรกิจการส่งออก โดยมีการจัดตั้งงานการจัดงานสัมมนาเสริมสร้างความรู้ ในโครงการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs สู่ตลาดสากล และโครงการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่สากล (Franchise Bootcamp Towards Global) เป็นโครงการที่เน้นส่งเสริม SME ที่มีแฟรนไชส์และมีความเข้มแข็งพอสมควร ธุรกิจจะต้องมีการจดทะเบียนแฟรนไชส์ไม่ต่ำกว่า 2 ปี โดยภาครัฐจะจัดการอบรมเพื่อเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการ ก่อนทำการขยายแฟรนไชส์สู่ต่างประเทศ พร้อมทั้งสนับสนุนการจัดการช่องทางการตลาดต่างประเทศ การนำผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ช่วยเหลือในการจับคู่คู่ค้าหรือนักลงทุนต่างประเทศที่มีความสนใจใกล้เคียงและพร้อมทำธุรกิจร่วมกันเพื่อให้การขยายธุรกิจมีความสะดวกมากขึ้น

การส่งเสริมช่องทางการตลาดต่างประเทศยังมีอีกหนึ่งโครงการที่น่าสนใจ คือ โครงการส่งเสริมแบรนด์สินค้าและบริการไทยสู่ตลาดโลก (MOC 4i : Thai Brand Heroes Program) ซึ่งเป็นโครงการสำคัญที่มุ่งเน้นพัฒนาศักยภาพและช่วยเหลือ SME ใน 4 ด้าน ซึ่งประกอบไปด้วย 1) Inspiration การกระตุ้นให้มีการพัฒนาและขยายตลาดผ่านการอบรม 2) Incubation การบ่มเพาะผู้ประกอบการเกี่ยวกับแนวคิดในการออกแบบและกลยุทธ์ในการสร้างแบรนด์ 3) Implementation การเสริมสร้างความเข้มแข็งในตลาดต่างประเทศผ่านการออกแบบและผลิตสินค้าที่ตรงความต้องการของลูกค้า และ 4) Internationalization การสนับสนุนในการแสวงหาพันธมิตรในต่างประเทศ

นอกจากนี้ ในปัจจุบันมีหลายหน่วยงานที่ถูกจัดตั้งเพื่อการจัดเก็บและการให้ข้อมูลเพื่อการส่งเสริมและช่วยเหลือผู้ประกอบการในการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งการที่มีหลายหน่วยงานที่ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูล ข้อมูลจึงกระจัดกระจายอยู่ในหลายแหล่งในแต่ละหน่วยงาน เช่น [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่าง

ประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Marketplace) แบบครบวงจร และการให้บริการการจับคู่ธุรกิจทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ กับ [www.tgoodtech.com](http://www.tgoodtech.com) ภายใต้โครงการ Digital Value Chain ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นระบบฐานข้อมูลเพื่อช่วยในการจับคู่ธุรกิจและประชาสัมพันธ์ธุรกิจบนแพลตฟอร์มออนไลน์ ทำให้การค้นหาหรือเข้าถึงข้อมูลที่ครบถ้วนเป็นไปได้ยากและไม่สะดวกในการใช้ทั้งกับผู้ประกอบการและลูกค้าจากต่างประเทศ เมื่อเทียบกับการที่มีแหล่งข้อมูลกลางที่ครบถ้วนเพียงแหล่งเดียว

ทั้งนี้ จากการเปรียบเทียบแนวทางการพัฒนาช่องทางทางการตลาดต่างประเทศ ของประเทศไทยกับกรณีศึกษาจากประเทศต้นแบบ สามารถระบุถึงช่องว่างในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความน่าสนใจ และประเทศไทยสามารถดำเนินการเพิ่มเติมได้ ดังนี้

1. เพิ่มการสนับสนุนทางการเงินจากทางภาครัฐให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น เนื่องจากโครงการที่สนับสนุนทางการเงินโดยตรงในประเทศไทยยังมีไม่มี ทั้งในเรื่องรูปแบบการสนับสนุน และเงื่อนไข
  - เพิ่มเติมรายละเอียดการให้ความช่วยเหลือทางการเงินต่างๆในรูปแบบเงินทุน หรือเงินกู้ เพื่อให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเลือกรับความช่วยเหลือที่เหมาะสมกับธุรกิจของตนเอง
  - เพิ่มความหลากหลายของประเภทวิสาหกิจหรือกลุ่มอุตสาหกรรมได้รับการสนับสนุน เพื่อกระจายเงินทุนให้กับธุรกิจหลายๆประเภท
  - เพิ่มกิจกรรมที่สามารถรับความช่วยเหลือทางการเงิน เพื่อกลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น การลดหย่อนภาษีเพิ่มเติม, การให้สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการตั้งต้นธุรกิจในประเทศ
2. พัฒนาศูนย์กลางการกระจายข่าวสารให้เป็นแหล่งข้อมูลหลักแหล่งเดียว เพื่อให้การเข้าถึงข้อมูลและความช่วยเหลือต่างๆสะดวกมากขึ้น (single point of access) ผ่านหน่วยงานหลัก ก่อนส่งต่อให้หน่วยงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
3. การสนับสนุนการพัฒนาการค้าต่างประเทศผ่านการรับคำแนะนำจากที่ปรึกษาเอกชน เพื่อให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับการฝึกฝนผ่านการปฏิบัติจริงจากที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญในการบริหารธุรกิจ รวมทั้งช่วยวางแผนการทำกลยุทธ์ของ SME อีกด้วย
4. พัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงหน่วยงาน/เครือข่ายการให้บริการด้านการส่งออก กับผู้ประกอบการที่ทำการค้าต่างประเทศให้สามารถเข้าถึงได้ง่าย ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเลือกขอซื้อและรับบริการในด้านที่ต้องการและเหมาะสมกับธุรกิจของตนเอง มีตัวกรองการค้นหาการให้บริการต่างๆ

ตารางที่ 35 มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ด้านการสนับสนุนด้านการเงิน ของประเทศไทยกับประเทศกรีซ

กรีซศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนเงินทุน และ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ สำหรับ SME ในการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ผ่านโครงการที่หลากหลายตามประเภทธุรกิจ</li> <li>การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดในต่างประเทศ โดยการเบิกค่าใช้จ่ายย้อนหลัง</li> <li>การสนับสนุนการลดหย่อนภาษี สำหรับการส่งออกสินค้าหรือบริการ</li> </ul>	-	<p>สนับสนุนค่าใช้จ่ายให้ SME ในการขยายตลาดต่างประเทศ (Internationalization Grant)</p>	<p>โครงการนอกงบประมาณการ โครงการ SME Pro-active Program สนับสนุนด้านการเงินในการจัดกิจกรรมงานแสดงสินค้า การสร้างโอกาสทางการค้าและเครือข่ายทางธุรกิจในต่างประเทศ (โดยกรมส่งเสริมการค้าต่างประเทศ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ ยังขาดความหลากหลาย ในรูปแบบของกิจกรรม และประเภทธุรกิจ ที่ได้รับการสนับสนุน</li> <li>ประเทศไทยยังขาดการสนับสนุนเงินทุนช่วยเหลือค่าใช้จ่ายของ SME ในการตั้งต้นธุรกิจในต่างประเทศ</li> </ul>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ตารางที่ 36 มาตรการการส่งเสริมการพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ ด้านการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการ ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

กรณีศึกษาในต่างประเทศ	มาตรการส่งเสริม SME ในประเทศไทย			ช่องว่างการดำเนินงาน
	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 3	แผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 4	โครงการ/ การดำเนินงาน	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• การให้บริการคำปรึกษาและการฝึกอบรมด้านการทำตลาดต่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการ</li> <li>• การจัดตั้งสำนักงานบริการ ด้านการค้าและการส่งออก ในต่างประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการ</li> <li>• การจัดทำคู่มือการให้ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการในการส่งออก</li> <li>• การจัดทำระบบออนไลน์ Export Voucher เพื่อเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงหน่วยงานให้บริการด้านการส่งออกกับ SME เพื่อการเลือกจัดซื้อและรับบริการในด้านที่ต้องการและเหมาะสมกับธุรกิจ</li> <li>• การจัดทำ Online information portal เป็นศูนย์กลางข้อมูลต่างๆ สำหรับผู้ส่งออก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• สนับสนุนให้มีการจัดทำองค์ความรู้และฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อตกลง สิทธิประโยชน์ สิ่งอำนวยความสะดวก กฎระเบียบที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถเข้าถึงได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>• สนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลงทางการค้าการลงทุนมากขึ้น</li> <li>• สนับสนุนการพัฒนาช่องทางจำหน่ายสินค้าและบริการในต่างประเทศให้กับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การพัฒนาผู้ประกอบการการค้า (Trader/Merchandise) รวมทั้งการพัฒนา ระบบการจำหน่ายหรือประชาสัมพันธ์ผ่านทางอินเทอร์เน็ต หรือพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น</li> <li>• พัฒนาระบบสารสนเทศ ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ</li> <li>• สนับสนุนการยกระดับมาตรฐานสินค้าหรือบริการให้กับ SME ที่จะเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ</li> <li>• ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ผู้ส่งออกรายใหม่</li> </ul>	<p>โครงการงบประมาณการ</p> <p>การจัดงานสัมมนา</p> <p>เสริมสร้างความรู้ใน</p> <p>โครงการส่งเสริมและเพิ่ม</p> <p>ศักยภาพผู้ประกอบการ</p> <p>SMEs ผู้ตลาดสากล</p>	<p>ประเทศไทยยังไม่มี</p> <p>การพัฒนา</p> <p>แพลตฟอร์มออนไลน์</p> <p>ที่เป็นศูนย์กลาง</p> <p>เชื่อมโยงหน่วยงาน</p> <p>ให้บริการด้านการ</p> <p>ส่งออกกับ SME ซึ่ง</p> <p>ผู้ประกอบการ</p> <p>สามารถเลือกขอซื้อ</p> <p>และรับบริการใน</p> <p>ด้านที่ต้องการและ</p> <p>เหมาะสมกับธุรกิจ</p> <p>ของตนเอง</p>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา



### 3.4 การศึกษาวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558-2562)

ในการวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เพื่อให้สามารถสรุปเป็นสถานะหรือสัมฤทธิ์ผลของมาตรการการส่งเสริม SME นั้น จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ใน 3 ส่วน คือ

- 1) ผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME โดยพิจารณาจากสรุปข้อมูลสถานการณ์ SME เบื้องต้น เพื่อแสดงให้เห็นแนวโน้มของผลการดำเนินงานในภาพรวม
- 2) ผลการวิเคราะห์ช่องว่างการส่งเสริม SME ในประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา
- 3) ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการส่งเสริม SME

จากข้อมูลทั้ง 3 ส่วนนี้ จะนำมาสรุปเป็นประเด็นของมาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ในสถานะที่แตกต่างกัน ประกอบไปด้วย

1. มาตรการ และ/หรือ โครงการ ส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ
2. มาตรการ และ/หรือ โครงการ ส่งเสริม SME ที่ควรให้ความสำคัญและควรต้องเร่งดำเนินการ
3. มาตรการ และ/หรือ โครงการ ส่งเสริม SME ที่ภาครัฐไม่จำเป็นต้องดำเนินการเพราะมีภาคเอกชนดำเนินการได้ดีแล้ว หรือเป็นโครงการที่ไม่ตรงความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย โดยมีผลการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

#### 3.4.1 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME

จากการศึกษาข้อมูลแผนการส่งเสริม SME และสถานการณ์ SME ดังรายละเอียดในหัวข้อ 3.1 และ 3.2 เห็นได้ว่า การดำเนินการเพื่อส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีการส่งเสริมได้อย่างครอบคลุมในทุกปัจจัยหลักของการส่งเสริม SME รวมทั้งมีแนวโน้มการดำเนินงานที่มีความก้าวหน้าและขยายตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านของจำนวนรายได้ และการส่งออก ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของ SME ทั้งในด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ การส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตร การสนับสนุนด้านเงินทุน และการสนับสนุนการตลาด ซึ่งทุกหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่มุ่งทรัพยากรได้ดำเนินการไปนั้น ส่งผลต่อการอัตราการเติบโตของ SME ให้ประสบผลสำเร็จดังตัวเลขที่แสดงในหัวข้อ 3.2 นี้ไม่มากนักน้อย ถึงแม้ว่าในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาจะมีปัจจัยด้านการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศและของโลก เป็นปัจจัยหลักในการขยายตัวของตัวเลขสถานการณ์ของ SME ก็ตาม

สำหรับการส่งเสริมด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ เป็นประเด็นการส่งเสริม SME ที่ได้รับความสำคัญสูงสุดตลอด 5 ปีที่ผ่านมา พิจารณาจากจำนวนโครงการและงบประมาณ ซึ่งสะท้อนให้เห็นผลลัพธ์จากรายได้ของผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้น เป็นส่วนหนึ่งของผลการดำเนินงานที่เกิดจากการพัฒนาสินค้าและบริการให้มีมูลค่าเพิ่ม เป็นที่สนใจของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ควบคู่กับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการบริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบจึงส่งผลให้สามารถสร้างรายได้ให้แก่ธุรกิจเพิ่มขึ้นได้ และนอกจากนี้ การพิจารณาสถานะของวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีอัตราการอยู่รอดหลังจากการจัดตั้ง 3 ปี ที่เพิ่มขึ้นและอัตราการสิ้นสภาพที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ก็เป็นส่วนหนึ่งของผลลัพธ์ของการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการด้วยเช่นกัน

สำหรับการสนับสนุนด้านเครือข่ายพันธมิตรและการตลาด สามารถพิจารณาได้จากรายได้ของ SME และมูลค่าการส่งออก ซึ่งใช้เป็นตัวแทนผลลัพธ์การดำเนินงาน ที่ประสบผลสำเร็จจากการสนับสนุนการสร้างเครือข่ายพันธมิตรให้กับ SME และการส่งเสริมด้านการตลาดทั้งในและต่างประเทศ ส่งผลให้ SME มีการขยายตัวด้านรายได้ และมีโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

นอกจากนี้ การพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME ด้านอื่นๆ ยังเป็นอีกส่วนหนึ่งที่สำคัญต่อการส่งเสริม SME ทั้งการพัฒนาฐานข้อมูล สถิติต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับ SME สามารถเข้ามาศึกษา ค้นคว้า และใช้อ้างอิงในการพัฒนาธุรกิจของตนได้ รวมไปถึงการทบทวน ปรับปรุง กฎหมาย กฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อเอื้อให้ SME สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การศึกษาและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ในส่วนนี้ เป็นการวิเคราะห์ให้เห็นถึงผลการดำเนินงานภาพรวมของการส่งเสริม SME ทั้ง 6 ด้านเท่านั้น โดยรายละเอียดมาตรการ/โครงการที่เกี่ยวข้องจะอยู่ในการวิเคราะห์ในส่วนต่อไป

### 3.4.2 การวิเคราะห์ช่องว่างการส่งเสริม SME ในประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา

ส่วนการวิเคราะห์ช่องว่างจากข้อมูลการส่งเสริม SME ของประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา แสดงให้เห็นถึงแนวทางการส่งเสริม SME ของประเทศไทย ที่มีรูปแบบที่หลากหลาย มีทั้งแนวทางที่เหมือนและแตกต่างไปจากแนวทางการส่งเสริม SME ในต่างประเทศ ซึ่งการศึกษาในส่วนนี้เป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเฉพาะประเด็นที่มีการศึกษากรณีต้นแบบในต่างประเทศเท่านั้น โดยการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้ เป็นการสรุปผลการเปรียบเทียบแนวทางการดำเนินงานตามกรอบปัจจัยการส่งเสริม SME พร้อมทั้งพิจารณาถึงรายละเอียดการดำเนินการบางส่วนที่สามารถประเมินเบื้องต้นได้ว่า มาตรการใดที่สำคัญและควรเร่งดำเนินการ เนื่องจากมีการดำเนินงานที่ประสบความสำเร็จในต่างประเทศ หรือมาตรการที่ควรเร่งดำเนินการเพิ่มเติมจากการวิเคราะห์ช่องว่างในการพัฒนา โดยมีผลการสรุปประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

#### 1) แนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอด

เป็นการส่งเสริม SME ที่อยู่ในสถานะของการเริ่มต้นกิจการ ซึ่งอาจยังขาดความพร้อมในปัจจัยการประกอบธุรกิจบางส่วน รวมไปถึงประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น หน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการสนับสนุนและส่งเสริม SME ในต่างประเทศ จึงมีแนวทางการสนับสนุนผู้ประกอบการกลุ่มนี้ในปัจจัยการส่งเสริม SME ครอบคลุมในทุกด้าน โดยให้น้ำหนักความสำคัญไปที่ การสนับสนุนด้านการเงิน และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ซึ่งในประเทศไทย ก็มีการสนับสนุนในส่วนนี้เช่นเดียวกัน โดยสรุปเป็นมาตรการที่ประเทศไทยควรให้ความสำคัญและเร่งดำเนินการตามประเด็นการส่งเสริม SME ดังนี้

1. การสนับสนุนด้านการเงิน ประเทศไทยมีการสนับสนุนด้านการเงินแก่วิสาหกิจเริ่มต้นใน 4 รูปแบบหลัก คือ
  - 1) การสนับสนุนค่าใช้จ่าย
  - 2) การให้ทุน
  - 3) การร่วมลงทุน
  - 4) การจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน
 โดยมีการกระจายการดำเนินงานไปยังหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจไม่มีความเชื่อมโยงการดำเนินการ ไปยังการสนับสนุนการพัฒนา SME ในด้านอื่นๆ เพื่อสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบมากนัก

2. การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ประเทศไทยให้ความสำคัญกับการบ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นในกลุ่มนักเรียน นักศึกษา โดยมีแนวทางการดำเนินงานใน 2 รูปแบบ คือ การอบรมให้ความรู้ และการให้บริการวินิจฉัย ให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจ
3. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน นอกจากการพัฒนาใน 2 หัวข้อหลักข้างต้นแล้ว แนวทางการส่งเสริม SME ของไทย ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME เพื่อให้การพัฒนาดังกล่าวเป็นไปอย่างยั่งยืน ผ่านการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันการศึกษา การพัฒนาระบบนิเวศส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น โดยโครงการดังกล่าว ยังอยู่ในช่วงของการเริ่มต้นเท่านั้น จึงยังไม่สามารถประเมินและวัดระดับความสำเร็จของการดำเนินงานได้อย่างชัดเจนมากนัก

นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาและสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในด้านการตลาด การสร้างเครือข่ายความร่วมมือ และการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีจำนวนโครงการที่ดำเนินการในแต่ละปีไม่มากนัก และอาจขาดความต่อเนื่องของโครงการเนื่องจากหลายโครงการที่เกิดขึ้น มาจากนโยบายประเทศไทย 4.0 ที่มุ่งยกระดับภาคอุตสาหกรรมในประเทศไทยด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเศรษฐกิจของประเทศในระยะยาว ซึ่งแนวทางการส่งเสริม/บ่มเพาะวิสาหกิจเริ่มต้นให้เติบโตและอยู่รอดที่ประเทศไทยดำเนินการในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีความสอดคล้องกับแนวทางการดำเนินงานจากกรณีศึกษาในต่างประเทศอยู่มาก อีกทั้งผลลัพธ์การดำเนินงานยังสะท้อนให้เห็นถึงอัตราการอยู่รอดของผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้น และอัตราส่วนจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่สิ้นสภาพลดลง จึงเป็นแนวทางการดำเนินงานที่มีความสำคัญ สมควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และขยายขอบเขตการดำเนินงานให้ครอบคลุมในทุกพื้นที่ของประเทศต่อไป

## 2) แนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงิน Microfinance

การบริการทางการเงินแบบ Microfinance เป็นการสนับสนุนทางการเงินให้แก่ SME ในรูปแบบพิเศษ ซึ่งเหมาะกับวิสาหกิจรายย่อย ที่ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน และมีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ไม่มากนัก โดยอาศัยความเชื่อใจผ่านการปล่อยกู้ในรูปแบบกลุ่ม และให้บทบาทของกลุ่มบริหารจัดการสำหรับการติดตาม จัดเก็บเงินเพื่อชำระหนี้ระหว่างสมาชิกในกลุ่มด้วยกันเอง ควบคู่ไปกับการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการให้มีความสามารถในการสร้างรายได้เพิ่มมากขึ้น

สำหรับการดำเนินงานในประเทศไทย มีธนาคารที่มีนโยบายการให้สินเชื่อในรูปแบบที่ใกล้เคียงกับ Microfinance 3 ราย คือ ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ และธนาคารอิสลาม โดยยังมีรูปแบบการให้กู้เป็นรายบุคคล แต่ในขณะเดียวกันมีอัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมในระดับที่ใกล้เคียงหรือต่ำกว่ากับกรณีศึกษา (ในช่วงระหว่างร้อยละ 4-21 สำหรับการชำระดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก และร้อยละ 1 สำหรับอัตราดอกเบี้ยคงที่)

ส่วนการบริหารจัดการเงินกู้ นั้น เป็นบทบาทการดำเนินงานโดยธนาคารเป็นหลัก และการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่เข้ารับการกู้ยืมจากธนาคารนั้น มีเพียงธนาคารรายใหญ่เท่านั้นที่มีการจัดอบรมพัฒนาทักษะความรู้แก่ผู้ประกอบการ ซึ่งการดำเนินงานในส่วนนี้ เป็นส่วนที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งที่จะเสริมสร้างศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ดี แนวทางการดำเนินงานของประเทศไทยยังมีการจัดประเมินศักยภาพธุรกิจ (SME Scoring) เพื่อแสดงให้เห็นถึงศักยภาพทางการเงินของผู้ประกอบการ และใช้เป็นหลักฐานประกอบการขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากหน่วยงานต่างๆ ในอนาคตได้ การดำเนินงานในส่วนนี้จึงเป็นแนวทางที่น่าสนใจและควรเร่งดำเนินการ และนำไปใช้ให้เห็นผลการดำเนินงานโดยเร็ว

ส่วนของการผลักดันให้เกิดแนวทางการส่งเสริมบริการทางการเงินแบบ Microfinance ในประเทศไทยนั้น ควรศึกษารายละเอียดเชิงลึกถึงแนวทางการดำเนินงานที่เหมาะสมกับบริบทในประเทศไทยต่อไป

### 3) แนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เป็นส่วนหนึ่งของการสนับสนุน SME ในด้านการตลาด ซึ่งประเด็นสำคัญของการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ คือ การปรับปรุงกฎ ระเบียบ เงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนให้ SME ได้มีโอกาสนำเสนอสินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพให้แก่หน่วยงานภาครัฐ ซึ่งนับเป็นแหล่งเงินทุนรายใหญ่ในการสนับสนุนธุรกิจของ SME ได้เช่นกัน อีกทั้งการที่หน่วยงานภาครัฐใช้สินค้าและบริการของ SME จะเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์และรับประกันถึงคุณภาพ มาตรฐานของ SME ได้อีกทางหนึ่ง

นอกจากการปรับปรุงกฎระเบียบ กลไกการดำเนินงานแล้ว ส่วนสำคัญอีกประเด็นหนึ่งคือการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างที่มีประสิทธิภาพ ใช้งานได้อย่างสะดวก เปิดกว้างสำหรับผู้ประกอบการทุกขนาด รวมไปถึงการมีช่องทางตลาดสำหรับ SME ที่สามารถนำเสนอสินค้าให้กับภาครัฐได้โดยตรง ซึ่งมีการคัดเลือกสินค้าจาก SME ที่ได้รับรางวัลเข้าไปอยู่ในรายการสินค้าที่หน่วยงานภาครัฐสามารถเลือกซื้อได้อย่างสะดวกมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน ในประเทศไทยมีแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ คือ e-GP ซึ่งผู้ประกอบการโดยทั่วไปสามารถเข้าสืบค้นประกาศการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้ แต่ยังไม่มียแพลตฟอร์มที่ SME สามารถนำเสนอสินค้ามาเสนอเช่นเดียวกับแพลตฟอร์มสินค้าออนไลน์โดยทั่วไปได้

ส่วนในการปรับปรุงนโยบาย กฎระเบียบ หรือกลไกการสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อย่างสะดวกและได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังนั้น ยังคงมีช่องว่างในการปรับปรุงเพิ่มเติมได้อีกมาก ทั้งการกำหนดนโยบายการให้สิทธิ SME เสนอราคาที่สูงกว่า การสนับสนุนการรวมกลุ่มของ SME ในการยื่นข้อเสนอโครงการขนาดใหญ่ กลไกการตรวจสอบความโปร่งใส รวมไปถึงการลดค่าใช้จ่ายในการยื่นข้อเสนอราคา หรือการลดระยะเวลาการจ่ายค่าสินค้า/บริการให้แก่ SME เพื่อช่วยให้มีกระแสเงินสดหมุนเวียนในธุรกิจเพิ่มขึ้นได้

ทั้งนี้ มาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เป็นมาตรการที่สมควรเร่งดำเนินการ โดยเพิ่มเติมมาตรการ/โครงการ ในการสนับสนุนผ่านการสร้างความร่วมมือเชิงนโยบายกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ SME มีโอกาสทางการตลาดภายในประเทศเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง

### 4) แนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ

การพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ เป็นปัจจัยหลักที่สำคัญของการส่งเสริม SME อีกทั้งเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานที่ประเทศไทยมุ่งเน้นในการพัฒนาตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา โดยการ

ดำเนินงานส่วนมากเป็นการจัดอบรม สัมมนา การให้คำแนะนำ หรือการวินิจฉัยธุรกิจเป็นหลัก แต่จากการศึกษาข้อมูลในต่างประเทศนั้น พบว่า มีการสนับสนุนด้านการเงินเป็นแนวทางการดำเนินงานสนับสนุนอีกทางหนึ่ง

รูปแบบแนวทางการพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่ดำเนินงานในต่างประเทศที่น่าสนใจ คือ การสนับสนุนให้ SME ใช้บริการจากที่ปรึกษาธุรกิจ การสนับสนุนเงินเดือนพนักงานสำหรับผู้ประกอบการที่มีโครงการแลกเปลี่ยนการทำงานในต่างประเทศ

สำหรับประเทศไทยได้เริ่มดำเนินการมาตรการสนับสนุนให้ SME ใช้บริการจากผู้ประกอบการด้านที่ปรึกษาธุรกิจแต่อยู่ระหว่างการดำเนินงาน จึงไม่สามารถประเมินความสำเร็จของการดำเนินงานได้ แต่ในทางกลับกัน ควรเร่งดำเนินงานโครงการนี้ให้สำเร็จเป็นรูปธรรม เพื่อให้ SME สามารถใช้บริการจากที่ปรึกษาได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสามารถปิดช่องว่างของการอบรม สัมมนา ที่ผู้ประกอบการไม่สามารถขอคำแนะนำหลังจากจบหลักสูตรไปแล้วได้

### 5) แนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศเป็นการสร้างโอกาสการเติบโตทางธุรกิจให้กับ SME ซึ่งประเด็นสำคัญของการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ คือ การสนับสนุนด้านการเงิน เพื่อการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดต่างประเทศ โดยในปัจจุบัน ประเทศไทยมีโครงการ SME Pro-active Program สนับสนุนค่าใช้จ่ายให้ SME ในการเข้าร่วมกิจกรรมการตลาดต่างประเทศ อาทิ การเข้าร่วมหรือการจัด Trade Fair ทั้งในและต่างประเทศ การเดินทางเพื่อพบปะลูกค้าจากต่างประเทศ การเจรจาธุรกิจ กิจกรรมส่งเสริมการสร้างเครือข่าย เป็นต้น

นอกจากนี้ ภาครัฐมีการส่งเสริม SME ให้มีการใช้ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น มีการพัฒนาระบบสารสนเทศข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศให้ SME สามารถเข้าถึงข้อมูลที่เป็นประโยชน์ได้ง่าย รวมถึงการจัดงานสัมมนาให้ความรู้ ด้านการส่งออก การพัฒนาสินค้าให้เป็นที่ยอมรับในต่างประเทศแก่ SME

อย่างไรก็ดี หากเปรียบเทียบกับกรณีศึกษาในต่างประเทศแล้ว ประเทศไทยยังมีช่องว่างแนวทางการสนับสนุนแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศที่มีความน่าสนใจ ทั้งในส่วนของความหลากหลายของรูปแบบการสนับสนุนด้านการเงิน รูปแบบธุรกิจที่ได้รับการสนับสนุน และกิจกรรมด้านการตลาดที่สามารถขอรับสนับสนุนด้านการเงินได้

อีกประการหนึ่งที่น่าสนใจ คือ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงหน่วยงาน/เครือข่ายการให้บริการด้านการส่งออก กับ SME ที่ทำการค้าต่างประเทศ ให้สามารถเข้าถึงได้ง่าย โดย SME สามารถเลือกขอซื้อและรับบริการในด้านที่ต้องการและเหมาะสมกับธุรกิจของตนเองได้โดยสะดวก จึงเป็นการส่งเสริมให้ SME ได้รับบริการที่สอดคล้องและส่งเสริมศักยภาพการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศของตนเองอย่างแท้จริง

ทั้งนี้ ผลการศึกษา วิเคราะห์ช่องว่างการส่งเสริม SME ในประเทศไทยกับประเทศกรณีศึกษา ทั้ง 5 แนวทางนั้น จะได้รับการนำมาใช้เป็นข้อมูลส่วนหนึ่งประกอบการจัดทำข้อเสนอแนวทางการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแต่ละแนวทางต่อไป

### 3.4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการส่งเสริม SME

การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการส่งเสริม SME เป็นการดำเนินงานโดยอาศัยข้อมูลจากการสำรวจข้อมูลความคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นข้อมูลหลักในการวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

นอกจากนี้ ในการสัมภาษณ์เชิงลึกวิสาหกิจขนาดกลาง และการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อรับฟังความคิดเห็นจากผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายใน 4 ภูมิภาค หากมีประเด็นหรือรายละเอียดเพิ่มเติม จะนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการสรุปข้อเสนอแนะประกอบการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 ต่อไป

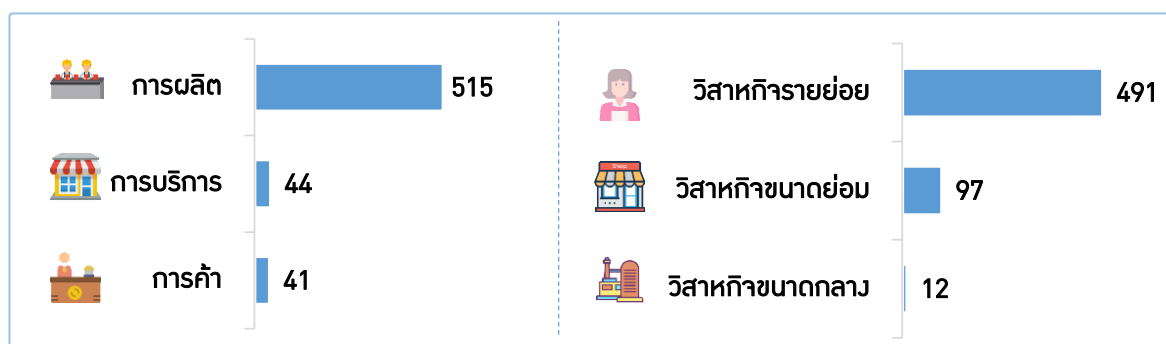
สำหรับการสำรวจข้อมูล SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ในครั้งนี้ ที่ปรึกษาได้สำรวจข้อมูล SME จากทุกกลุ่มธุรกิจ ขนาดธุรกิจ และระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ ในพื้นที่ 4 จังหวัดเป้าหมายใน 4 ภูมิภาค คือ เชียงใหม่ นครราชสีมา ชลบุรี และสุราษฎร์ธานี โดยมี SME ที่ให้ข้อมูลทั้งสิ้น 600 ราย

ตารางที่ 37 การสำรวจความคิดเห็น ด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME จาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มเป้าหมาย	จำนวนการสำรวจ: ราย
SME ในจังหวัดเชียงใหม่	150
SME ในจังหวัดชลบุรี	150
SME ในจังหวัดนครราชสีมา	150
SME ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี	150
หน่วยงานภาครัฐ และภาคการศึกษา	51
<b>รวม</b>	<b>651</b>

เมื่อพิจารณาจากประเภทธุรกิจ สามารถแบ่งได้เป็น SME ในภาคการผลิต จำนวน 515 ราย ภาคการบริการ จำนวน 44 ราย และภาคการค้า 41 ราย โดยการพิจารณาตามขนาดของธุรกิจ สามารถแบ่งได้เป็นวิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม จำนวน 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง จำนวน 12 ราย

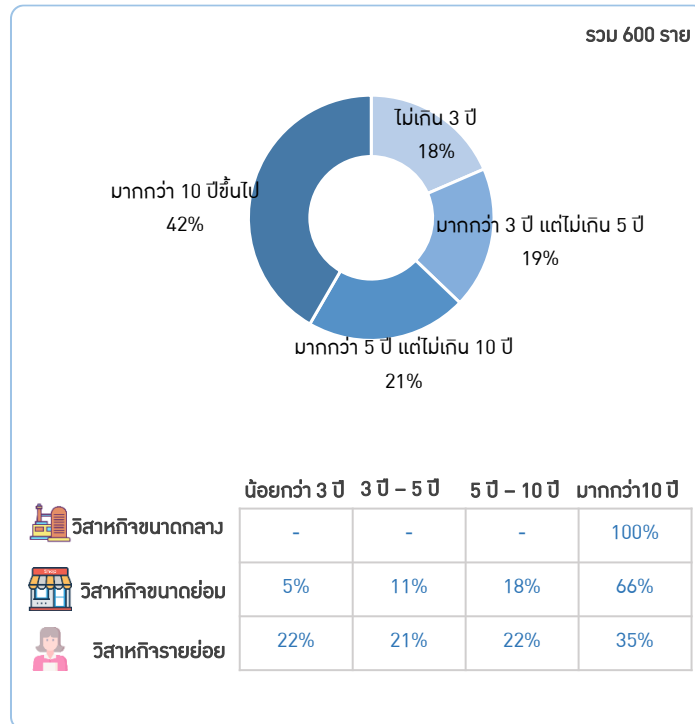
แผนภาพที่ 33 สัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ให้ข้อมูลในการสำรวจ จำนวน 600 ราย



ที่มา: การสำรวจข้อมูลของที่ปรึกษา

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลว่าร้อยละ 42 มีการดำเนินกิจการมากกว่า 10 ปีขึ้นไป รองลงมาคือผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการมากกว่า 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 21 ส่วนผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาดำเนินกิจการมาในช่วง 3 – 5 ปี และไม่เกิน 3 ปี มีสัดส่วนร้อยละ 19 และ 18 ตามลำดับ

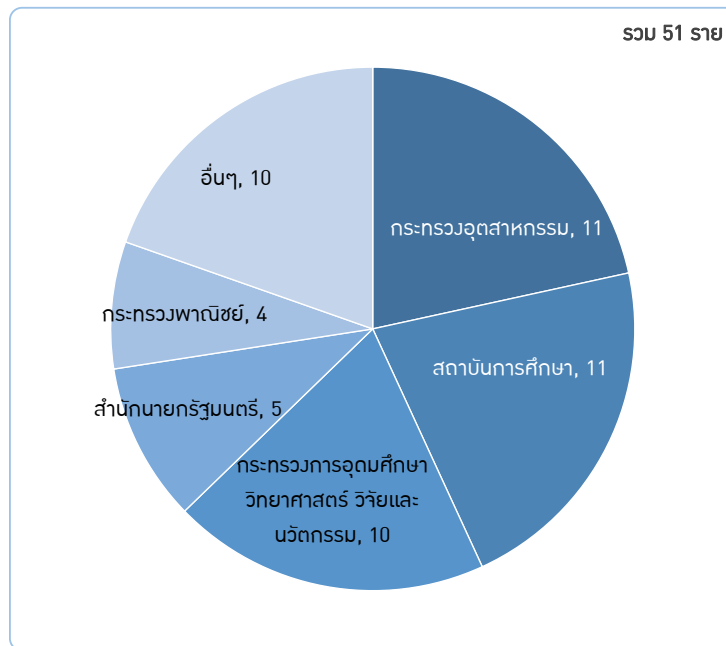
แผนภาพที่ 34 สัดส่วนระยะเวลาการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME ที่ให้ข้อมูล



ที่มา: การสำรวจข้อมูลของที่ปรึกษา

ในส่วนของการสำรวจข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ที่ปรึกษาได้สำรวจความคิดเห็นจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนและส่งเสริม SME ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ทั้งหมด 51 ราย โดยสามารถแบ่งเป็นตัวแทนหน่วยงานในสังกัดกระทรวงอุตสาหกรรม จำนวน 11 ราย สถาบันการศึกษา จำนวน 11 ราย ตัวแทนหน่วยงานในสังกัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม จำนวน 10 ราย ตัวแทนหน่วยงานในสังกัดสำนักนายกรัฐมนตรีจำนวน 5 ราย ตัวแทนหน่วยงานในสังกัดกระทรวงพาณิชย์ จำนวน 4 ราย และหน่วยงานอื่นๆ รวมจำนวน 10 ราย

แผนภาพที่ 35 สัดส่วนการสำรวจข้อมูลจากหน่วยงานจากภาครัฐและภาคการศึกษา



ที่มา: การสำรวจข้อมูลของที่ปรึกษา

ทั้งนี้ การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการส่งเสริม SME ในครั้งนี้ ได้อาศัยกรอบแนวคิดการส่งเสริม SME ในหัวข้อ 1.4.1 ในการออกแบบแบบสำรวจความคิดเห็นจากผู้ประกอบ SME โดยตรง รวมถึงหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการดำเนินงานเพื่อส่งเสริม SME ซึ่งจากกรอบแนวคิดการส่งเสริม SME ทั้ง 6 หัวข้อ ได้มีการปรับรวมประเด็นการส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตรของ SME เข้ากับประเด็นด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ เนื่องจากประเด็นการส่งเสริมเครือข่ายพันธมิตรมีเนื้อหาไม่มากนัก และเพื่อให้สอดคล้องกับการตอบคำถามมากยิ่งขึ้น จึงมีประเด็นหลักในการสำรวจข้อมูลความคิดเห็นต่อประเด็นการส่งเสริม SME ใน 5 ประเด็น จัดเรียงตามลำดับตามมุมมองการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการ คือ 1) การสนับสนุนด้านการตลาด 2) การสนับสนุนด้านเงินทุน 3) การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ 4) การพัฒนาด้านสินค้าและบริการ และ 5) การสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุนอื่นๆ

อย่างไรก็ดี การสำรวจข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ ดำเนินการในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของของเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 หรือ COVID-19 ส่งผลให้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจขึ้นทั่วโลก ผู้ประกอบการทุกภาคส่วนได้รับผลกระทบในการดำเนินธุรกิจเป็นวงกว้าง ดังนั้น ผลที่ได้จากการสำรวจและวิเคราะห์นี้ จึงไม่อาจเสี่ยงได้ที่ผู้ประกอบการที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสำรวจ จะพิจารณาเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเป็นปัจจัยหนึ่งในการให้ข้อมูลด้วยเช่นกัน

สำหรับการประเมินข้อคิดเห็นของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง แบ่งการวิเคราะห์และสรุปผลออกเป็น 3 ส่วน คือ



1) ความสำคัญและความพึงพอใจต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ในภาพรวม เป็นการวิเคราะห์ผลการสำรวจความคิดเห็นของ SME โดยการเปรียบเทียบมุมมองระหว่าง ความสำคัญและความพึงพอใจต่อการส่งเสริม SME แต่ละประเด็น

2) ความสำคัญในแต่ละแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นการสรุปผลการประเมินรายละเอียดแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็นการพัฒนาทั้ง 5 ประเด็น โดยเปรียบเทียบความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SME กับความคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เพื่อแสดงให้เห็นถึงช่องว่างความแตกต่างหรือความสอดคล้องของมุมมองการส่งเสริมและพัฒนา SME

3) การประเมินความพึงพอใจในแต่ละแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นการสรุปผลสำรวจความพึงพอใจของ SME ที่เคยเข้าร่วมกิจกรรมการสนับสนุนและส่งเสริม SME จากหน่วยงานต่างๆ พร้อมทั้งความคิดเห็นต่อการดำเนินงาน เพื่อแสดงให้เห็นถึงความพึงพอใจและสัมฤทธิ์ผลที่ได้จากการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ พร้อมทั้งแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

โดยรายละเอียดผลการประเมินทั้ง 3 ส่วน มีดังต่อไปนี้

### 1) การประเมินความสำคัญและความพึงพอใจต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ในภาพรวม

การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสำรวจความคิดเห็นของ SME ในส่วนนี้ อาศัยการประมวลค่าเฉลี่ยผลการสำรวจข้อคิดเห็นต่อลำดับความสำคัญ และระดับความพึงพอใจต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME จากข้อมูลจากตัวแทนผู้ประกอบการ SME จำนวน 600 ราย มาวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบระดับความสำคัญและความพึงพอใจต่อการส่งเสริม SME ใน 5 ประเด็นที่สำรวจข้อมูล (ทั้งนี้ ที่ปรึกษาได้รวมการดำเนินงานในประเด็นการส่งเสริมเครือข่ายความร่วมมือไปไว้ในประเด็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ เนื่องจากเป็นประเด็นที่มุ่งเน้นการส่งเสริมและพัฒนาทักษะการบริหารธุรกิจของผู้ประกอบการเช่นเดียวกัน) ซึ่งสามารถสะท้อนถึงประเด็นการดำเนินงานสำเร็จเป็นที่ยอมรับ ประเด็นที่ควรให้ความสำคัญและเร่งดำเนินการ และประเด็นที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME ในภาพรวม โดยมีรายละเอียดของการพิจารณาทั้ง 3 ส่วน ดังนี้

1) ประเด็นที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ กล่าวคือ เป็นประเด็นที่ SME เห็นว่ามีความสำคัญมากและพึงพอใจมากต่อการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ผ่านมา

2) ประเด็นที่ควรให้ความสำคัญและควรต้องเร่งดำเนินการ หรือประเด็นที่ควรให้ภาคเอกชนดำเนินการ กล่าวคือ เป็นประเด็นที่ SME เห็นว่ามีความสำคัญมาก แต่พึงพอใจน้อยต่อการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ผ่านมา

3) ประเด็นที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กล่าวคือ เป็นประเด็นที่ SME เห็นว่ามีความสำคัญน้อย

ทั้งนี้ ในการจำแนก ที่ปรึกษาใช้เส้นค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญในประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME กับเส้นค่าเฉลี่ยระดับความพอใจต่อการดำเนินโครงการในประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วงที่ผ่านมา เป็นเกณฑ์การจำแนกระดับความสำคัญและระดับความพึงพอใจต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังแสดงตัวอย่างการประมวลดังนี้

แผนภาพที่ 36 การประเมินความสำคัญและความพึงพอใจต่อประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็น



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากผลการสำรวจข้อมูล SME 600 ราย

จากการประเมินระดับความสำคัญและระดับความพึงพอใจต่อประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในข้างต้น สามารถกล่าวในเบื้องต้นได้ว่า การส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นที่มีการดำเนินงานในมาตรการ/โครงการที่ประสบผลสำเร็จ หรือประเด็นการส่งเสริมและพัฒนาที่ SME เห็นว่า มีความสำคัญมากและได้รับความพึงพอใจต่อการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนาที่ผ่านมาสูง คือ

- 1) การพัฒนาสินค้าและบริการ
- 2) การสนับสนุนด้านการเงิน

โดยประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ มีแนวทางการส่งเสริม SME ที่สำคัญ คือ 1) การสนับสนุนหน่วยงานการศึกษาให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาสินค้าและบริการ และยกระดับประสิทธิภาพการผลิต 2) การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

ส่วนประเด็นการสนับสนุนด้านการเงิน มีแนวทางการส่งเสริม SME ที่สำคัญ คือ 1) มาตรการให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหา 2) การสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นหรือพัฒนาธุรกิจ 3) การพัฒนาระบบสินเชื่อค้าประกันรูปแบบใหม่ 4) การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงเงินทุน

ในขณะที่มีประเด็นการดำเนินงานในมาตรการ/โครงการที่ควรให้ความสำคัญและเร่งดำเนินการ คือ การพัฒนาช่องทางตลาด ซึ่งมีความสำคัญในระดับสูง แต่ยังมี การดำเนินงานในมาตรการ/โครงการที่เป็นที่พึงพอใจของ SME ในระดับที่น้อย ทั้งนี้ มีช่องว่างการพัฒนาช่องทางตลาดให้แก่ SME ที่ภาครัฐสามารถดำเนินการได้ อาทิ 1) การให้บริการและคำปรึกษาที่เหมาะสมต่อความต้องการและศักยภาพของ SME ที่ต้องการส่งออกสินค้า 2) การปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ให้ SME สามารถเข้ามามีส่วนร่วมเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าที่เป็นนวัตกรรมของ SME หรือ Startup

ในขณะเดียวกัน ประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่อาจกล่าวได้ว่า ไม่ตรงกับความต้องการของ SME คือ ประเด็นที่ SME เห็นว่า มีความสำคัญน้อยและมีการดำเนินงานในมาตรการ/โครงการที่เป็นที่พึงพอใจน้อยของ SME คือ ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการและประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

อย่างไรก็ดี ในความเป็นจริง การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ให้เติบโตและอยู่รอด โดยเฉพาะ 1) การบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management) รองรับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด 2) การให้ความรู้ ด้านการเงิน การบัญชี 3) การฝึกอบรม ด้านการพัฒนาทัศนคติในการดำเนินธุรกิจ ให้แก่ SME

ทั้งนี้ จากผลการสำรวจข้อมูล SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พบว่า SME มีความต้องการให้การจัดโครงการฝึกอบรมต่างๆของหน่วยงานภาครัฐเป็นการเชิญผู้มีประสบการณ์จริงมาเป็นวิทยากร เน้นการฝึกอบรมที่เป็นภาคปฏิบัติมากกว่าภาคทฤษฎี กำหนดระยะเวลาการฝึกอบรมที่เหมาะสม และมีการติดตามประเมินผลที่ผู้ประกอบการได้รับจากการฝึกอบรม

ในขณะที่การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน มีความสำคัญต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่เกี่ยวข้องในประเด็นอื่นๆ โดยเฉพาะการพัฒนากระบวนการข้อมูล Big Data ของ SME เพื่อให้การกำหนดแนวทาง มาตรการ หรือโครงการด้านการส่งเสริมและพัฒนา SME สอดรับกับความต้องการของ SME โดยแท้จริง

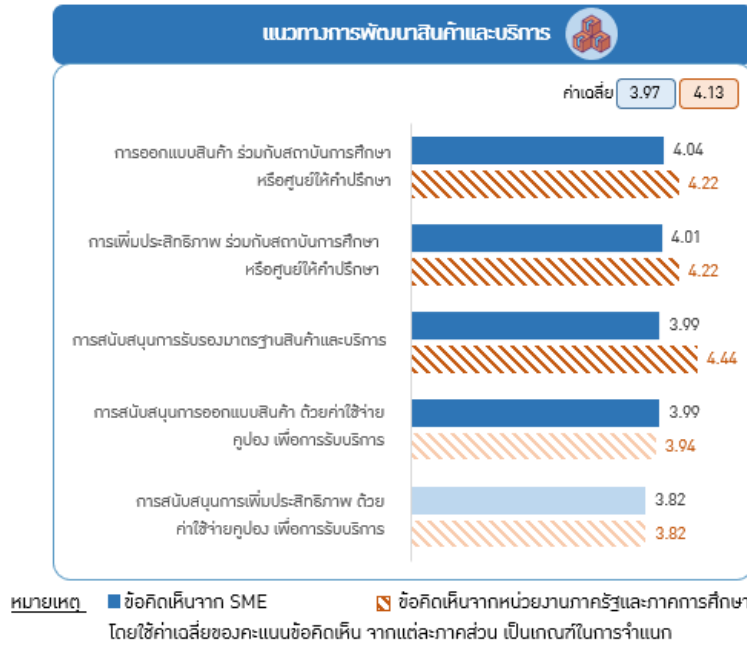
## 2) การประเมินความสำคัญในแต่ละแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME

ในการดำเนินงานขั้นต่อมา เป็นการประเมินแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ผู้ประกอบการ SME รวมทั้งหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมากหรือมีความสำคัญน้อย ในแต่ละประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยใช้ค่าเฉลี่ยของระดับความสำคัญของแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นเกณฑ์ในการจำแนก เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของ SME ว่า ต้องการการส่งเสริมและพัฒนาในด้านใดบ้าง ในขณะเดียวกัน การสำรวจข้อคิดเห็นจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา จะทำให้ทราบถึงข้อคิดเห็นในอีกทางหนึ่งของหน่วยงานที่กำหนดและดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ว่า แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME แนวทางใด มีความสำคัญมากหรือมีความสำคัญน้อย

### แนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการที่สำคัญ

การสำรวจข้อคิดเห็นของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ต่อแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการที่สำคัญ แสดงผลดังแผนภาพข้างล่างนี้

**แผนภาพที่ 37 แนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการที่สำคัญ**  
ตามผลการสำรวจความคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา



เรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ น้อยที่สุด ไปจนถึง 5 คือ มากที่สุด

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากการสำรวจข้อมูล SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย

จากผลการสำรวจข้อมูลของ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง ในความสำคัญของแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการให้แก่ SME จะพบว่า SME ต้องการการสนับสนุนจากสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษาในการร่วมออกแบบสินค้า การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต รวมไปถึงต้องการการสนับสนุนเพื่อการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการได้ ด้วยการบริการที่หลากหลาย สะดวก รวดเร็ว และการช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแก่ SME

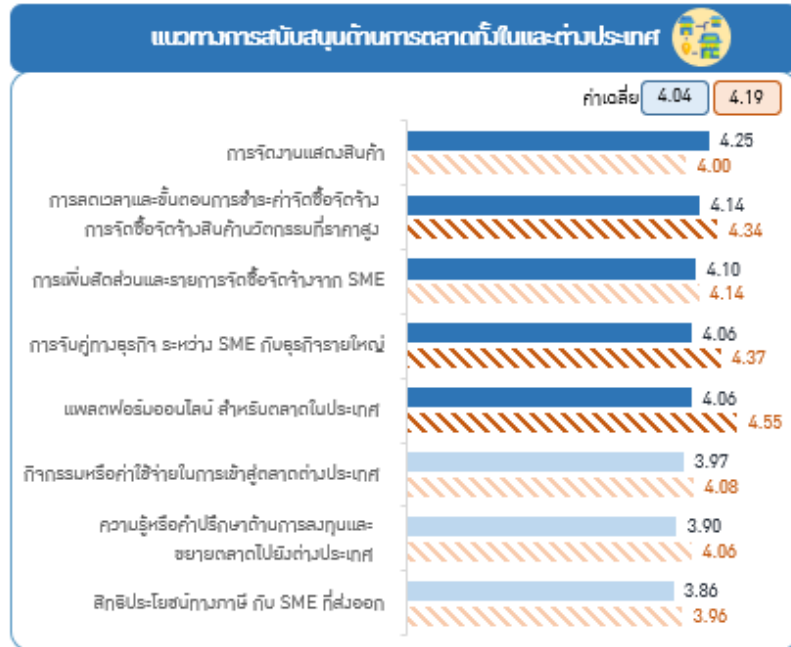
ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาให้ความสำคัญกับการสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ การสร้างความร่วมมือระหว่าง SME กับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษาในการออกแบบสินค้าและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต

ทั้งนี้ ภาครัฐควรเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุน ทั้งการออกแบบสินค้า การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต และการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ โดยให้เกิดการเชื่อมโยงบูรณาการในการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME ที่สะดวก รวดเร็ว และไม่เป็นภาระด้านค่าใช้จ่ายที่สูงเกินไปต่อ SME

**แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดที่สำคัญ**

การสำรวจความคิดเห็นของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ต่อแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดที่สำคัญ แสดงผลดังแผนภาพข้างล่างนี้

**แผนภาพที่ 38 แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดที่สำคัญ**  
ตามผลการสำรวจความคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา



หมายเหตุ ■ ข้อคิดเห็นจาก SME □ ข้อคิดเห็นจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา  
โดยใช้ค่าเฉลี่ยของคะแนนข้อคิดเห็น จากแต่ละภาคส่วน เป็นเกณฑ์ในการจำแนก

เรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ น้อยที่สุด ไปจนถึง 5 คือ มากที่สุด

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากการสำรวจข้อมูล SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย

จากผลการสำรวจข้อมูลของ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง ในความสำคัญของแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดให้แก่ SME จะพบว่า ผู้ประกอบการ SME เห็นว่า การจัดงานแสดงสินค้าเป็นแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดที่สำคัญที่สุด รองลงมา คือ การลดเวลาและขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง และการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่ราคาสูง รวมไปถึงการเพิ่มสัดส่วนและรายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME

ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษากลับมองว่า การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับการเป็นช่องทางการตลาดในประเทศ เป็นแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาดให้กับ SME ที่มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมา คือ การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ การลดเวลาและขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง และการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่ราคาสูง ในขณะเดียวกัน หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษากลับมองว่า การจัดงานแสดงสินค้าเป็นแนวทางที่ไม่มีความสำคัญมากนัก

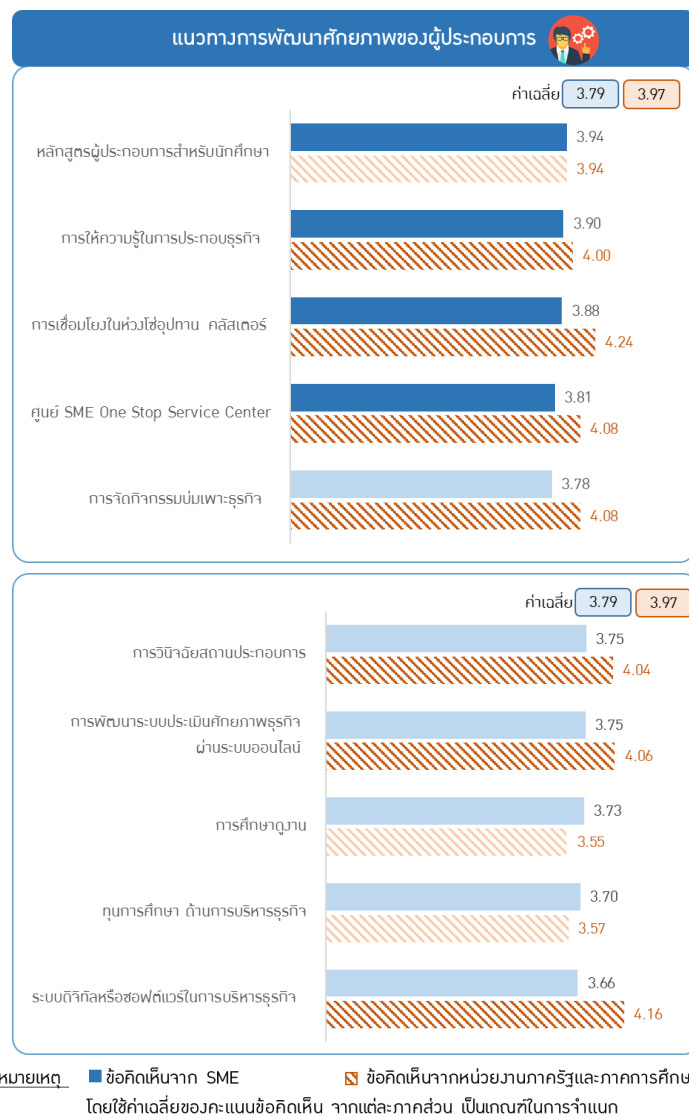
ทั้งนี้ การพัฒนาช่องทางการตลาดให้ยั่งยืนและทันต่อสถานการณ์การแข่งขัน ณ ปัจจุบัน การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์เป็นแนวทางสำคัญต่อการดำเนินงานของ SME อีกทั้ง การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ การลดเวลาและขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างและการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่ราคาสูง รวมไปถึงการเพิ่มสัดส่วนและรายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่จะก่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพและนวัตกรรมของ SME สร้างความเติบโตทางธุรกิจแก่ SME ในขณะที่การจัดงานแสดงสินค้ายังเป็น

กิจกรรมทางการตลาดที่จำเป็นและสำคัญของ SME ณ ปัจจุบัน จึงเป็นแนวทางการส่งเสริมที่ภาครัฐยังต้องให้การสนับสนุน ควบคู่กับการพัฒนาโอกาสทางการตลาดของ SME ด้วยแนวทางหรือมาตรการอื่นๆ เพื่อให้ SME สามารถมีช่องทางทางการตลาดที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ต่อไปในอนาคต

**แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่สำคัญ**

การสำรวจข้อคิดเห็นของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ต่อแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่สำคัญ แสดงผลดังแผนภาพข้างล่างนี้

**แผนภาพที่ 39 แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่สำคัญ**  
ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา



เรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ น้อยที่สุด ไปจนถึง 5 คือ มากที่สุด

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากการสำรวจข้อมูล SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย

จากผลการสำรวจข้อมูลของ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง ในความสำคัญของแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จะพบว่า SME มีความเห็นว่า การให้ความรู้ ทั้งในส่วนของการพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษา และการให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจแก่ผู้ประกอบการ SME เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สำคัญ รองลงมาคือ การเชื่อมโยงกลุ่มผู้ประกอบการในรูปแบบห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์

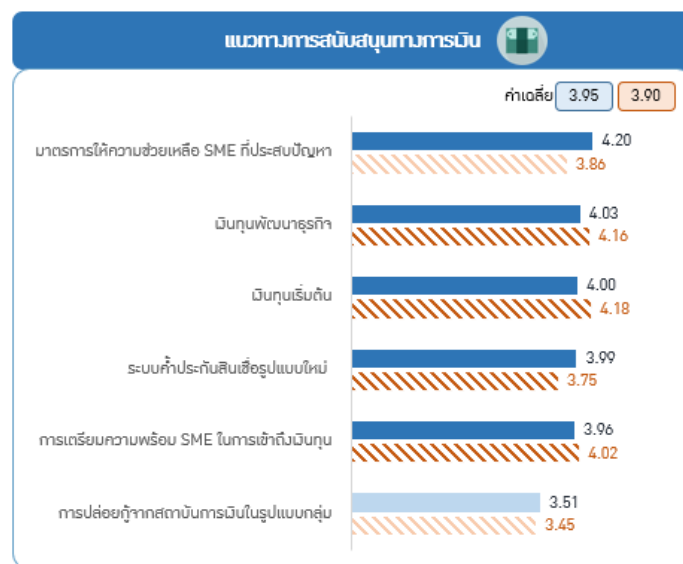
ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เล็งเห็นว่า การเชื่อมโยงผู้ประกอบการ SME ในรูปแบบห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สำคัญ รองลงมาคือ การสนับสนุนให้ SME นำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาศูนย์ SME One Stop Service Center ที่ครบวงจร และการจัดกิจกรรมบ่มเพาะทางธุรกิจแก่ SME

ทั้งนี้ การเชื่อมโยงกลุ่มผู้ประกอบการในรูปแบบห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความสำคัญในการสร้างความเติบโตทางธุรกิจ การสนับสนุนการนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ในการบริหารธุรกิจตามความเหมาะสมของรูปแบบธุรกิจ การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจหรือคู่มือปฏิบัติที่ดีผ่านระบบออนไลน์ก็เป็นช่องทางการดำเนินงานที่สำคัญให้ SME ได้ใช้เป็นระบบเพื่อการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ SME

#### แนวทางการสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญ

การสำรวจข้อคิดเห็นของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ต่อแนวทางการสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญ แสดงผลดังแผนภาพข้างล่างนี้

**แผนภาพที่ 40 แนวทางการสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญ**  
ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา



หมายเหตุ ■ ข้อคิดเห็นจาก SME □ ข้อคิดเห็นจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา  
โดยใช้ค่าเฉลี่ยของคะแนนข้อคิดเห็น จากแต่ละภาคส่วน เป็นเกณฑ์ในการจำแนก

เรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ น้อยที่สุด ไปจนถึง 5 คือ มากที่สุด

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากการสำรวจข้อมูล SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย

จากผลการสำรวจข้อมูลของ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง ในความสำคัญของแนวทางการสนับสนุนทางการเงินให้แก่ SME จะพบว่า SME มีความเห็นว่า ภาครัฐควรมีการกำหนดมาตรการช่วยเหลือด้านการเงินแก่ SME ที่ประสบปัญหา โดยเฉพาะในสถานการณ์ ณ ปัจจุบัน ที่ SME ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจค่อนข้างมาก อีกทั้ง SME ต้องการการสนับสนุนเงินทุน ทั้งเพื่อการพัฒนาธุรกิจและการเริ่มต้นธุรกิจ

ในขณะเดียวกัน หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเห็นว่า การสนับสนุนเงินทุนเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจและการพัฒนาธุรกิจเป็นแนวทางการสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญสำหรับ SME โดยที่ SME ต้องได้รับการเตรียมความพร้อมเพื่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น การให้ความรู้ด้านการเงิน การจัดทำบัญชี การเตรียมความพร้อมและข้อมูลเพื่อเพิ่มโอกาสการร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายใหญ่หรือนักลงทุน

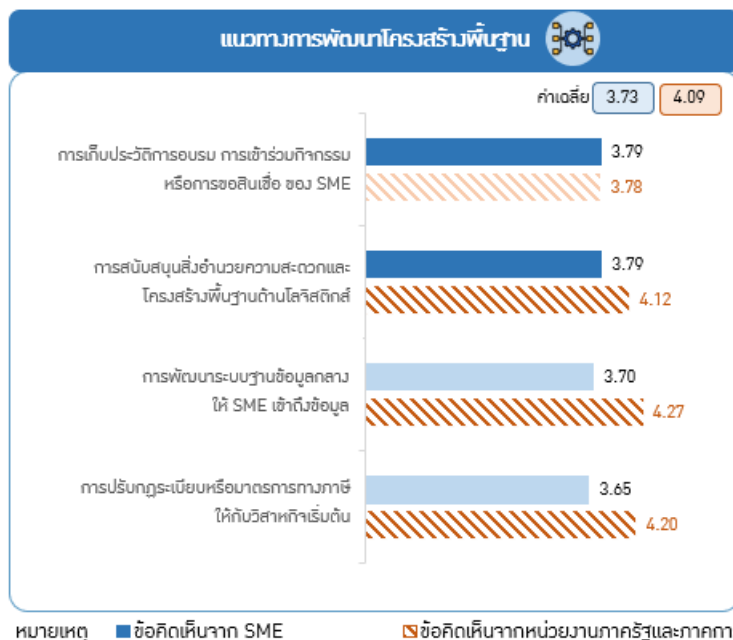
ทั้งนี้ SME โดยเฉพาะวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ต้องการการสนับสนุนเงินทุนเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจและการพัฒนาธุรกิจ โดยต้องมีการกำหนดรูปแบบการสนับสนุนเงินทุนแก่รูปแบบธุรกิจที่มีศักยภาพภายใต้กรอบเวลาที่เหมาะสม ในขณะเดียวกัน ภาครัฐควรมีการส่งเสริมให้ความรู้ด้านต่างๆแก่ SME และ Startup เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินหรือแหล่งเงินทุนรูปแบบอื่นๆที่เหมาะสมกับธุรกิจได้ง่ายขึ้น

แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ

การสำรวจข้อคิดเห็นของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ต่อแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ แสดงผลดังแผนภาพข้างล่างนี้

**แผนภาพที่ 41 แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ**

ตามผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา



โดยใช้ค่าเฉลี่ยของคะแนนข้อคิดเห็น จากแต่ละภาคส่วน เป็นเกณฑ์ในการจำแนกเรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ น้อยที่สุด ไปจนถึง 5 คือ มากที่สุด

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากการสำรวจข้อมูล SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย





จากผลการสำรวจข้อมูลของ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาที่เกี่ยวข้อง ในความสำคัญของ แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จะพบว่า SME ให้ความสำคัญกับการเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อของ SME รวมไปถึงการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ เป็น แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สำคัญ

ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูล การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษีให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น รวมไปถึงการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความสำคัญ

ทั้งนี้ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สำคัญ มีความเกี่ยวเนื่องไปยัง แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นอื่นๆ อาทิ การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้าง พื้นฐานด้านโลจิสติกส์เป็นแนวทางการพัฒนาช่องทางการตลาด การพัฒนาสินค้าและบริการ ให้แก่ SME ส่วนการ พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูลเป็นแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญในการส่งเสริม SME ให้เข้าถึง โอกาสในการพัฒนาสินค้าและบริการ การพัฒนาช่องทางการตลาด การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม และการพัฒนา ศักยภาพของผู้ประกอบการ ในขณะที่การเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรมหรือการขอสินเชื่อของ SME เป็น แนวทางสำคัญในการก่อให้เกิดการกำหนดหรือปรับปรุงแนวทางหรือมาตรการในการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ เหมาะสม เช่นเดียวกับการปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษีให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น ก็ถือเป็นแนวทางการ สนับสนุนทางการเงินที่จำเป็นต่อการเริ่มต้นและพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้น

จากผลการวิเคราะห์และประเมินข้อคิดเห็นจากผู้ประกอบการ SME และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาค การศึกษาที่เกี่ยวข้องทั้ง 5 ประเด็นนี้ สามารถสรุปเปรียบเทียบข้อคิดเห็นการจัดลำดับความสำคัญของแนวทางการ ส่งเสริมพัฒนา SME ได้ดังตารางต่อไปนี้

แผนภาพที่ 42 แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ตามผลการสำรวจความคิดเห็นจาก SME เปรียบเทียบกับความคิดเห็นจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

ประเด็นการสนับสนุน	SME	หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา
 การพัฒนาสินค้าและบริการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การออกแบบสินค้า ร่วมกับสถาบันการศึกษา/ศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>2 การเพิ่มประสิทธิภาพ ร่วมกับสถาบันการศึกษา/ศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>3 การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ</li> <li>2 การออกแบบสินค้า ร่วมกับสถาบันการศึกษา/ศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>2 การเพิ่มประสิทธิภาพ ร่วมกับสถาบันการศึกษา/ศูนย์ให้คำปรึกษา</li> </ol>
 การสนับสนุนด้านการตลาด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การจัดงานแสดงสินค้า</li> <li>2 การลดเวลาและขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง การจัดซื้อจัดจ้าง สินค้านวัตกรรมที่ราคาสูง</li> <li>3 การเพิ่มสัดส่วนและรายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับตลาดต่างประเทศ</li> <li>2 การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่</li> <li>3 การลดเวลาและขั้นตอนการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง การจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่ราคาสูง</li> </ol>
 การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษา</li> <li>2 การให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ</li> <li>3 การเชื่อมโยงในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การเชื่อมโยงในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์</li> <li>2 การสนับสนุนการนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ในการบริหารธุรกิจ</li> <li>3 การจัดทำศูนย์ SME One Stop Service Center</li> <li>3 การจัดกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ</li> </ol>
 การสนับสนุนทางการเงิน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การกำหนดมาตรการทางการเงิน เพื่อช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหา</li> <li>2 การสนับสนุนเงินกู้พัฒนาธุรกิจ</li> <li>3 การให้เงินกู้เริ่มต้น</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การสนับสนุนเงินกู้พัฒนาธุรกิจ</li> <li>2 การให้เงินกู้เริ่มต้น</li> <li>3 การเตรียมความพร้อมให้ SME ในการเข้าถึงเงินกู้</li> </ol>
 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม การขอสินเชื่อ ของ SME</li> <li>1 การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์</li> <li>3 การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูล</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูล</li> <li>2 การปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษีให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น</li> <li>3 การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์</li> </ol>

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากตารางสรุปเปรียบเทียบรายละเอียดแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ระหว่างมุมมองของผู้ประกอบการ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา พบว่าส่วนมากมีความสอดคล้องกันในหลายแนวทาง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในประเด็นด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ และการสนับสนุนด้านการเงิน แตกต่างกันในการจัดลำดับความสำคัญของแนวทางเท่านั้น สำหรับการสนับสนุนด้านการเงินที่ SME ต้องการให้มีการกำหนดมาตรการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาหนักเป็นอันดับ 1 นั้น ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากการสำรวจความคิดเห็นนี้ดำเนินการในช่วงที่เกิดวิกฤตโควิด ซึ่งส่งผลกระทบต่อ SME เป็นวงกว้าง

ส่วนประเด็นการสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน ทั้ง SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเห็นถึงความสำคัญของการดำเนินการเกี่ยวกับข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการสนับสนุน SME เช่นเดียวกัน หากแต่ SME ให้ความสำคัญกับการดำเนินงานด้านนี้เป็นอันดับที่ 3 ขณะที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาให้ความสำคัญเป็นอันดับที่ 1 และในทางกลับกัน ผู้ประกอบการ SME ให้ความสำคัญกับการเก็บรวบรวมประวัติการดำเนินการ และการเข้าร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานภาครัฐของ SME แต่ละรายให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัล เพื่อสามารถนำมาวิเคราะห์ และติดตามความต้องการ ความก้าวหน้าของการพัฒนาธุรกิจ หรือข้อมูลที่เกี่ยวข้องอื่นๆ สำหรับการกำหนดแนวทางหรือนโยบายการส่งเสริม SME ต่อไปในอนาคต

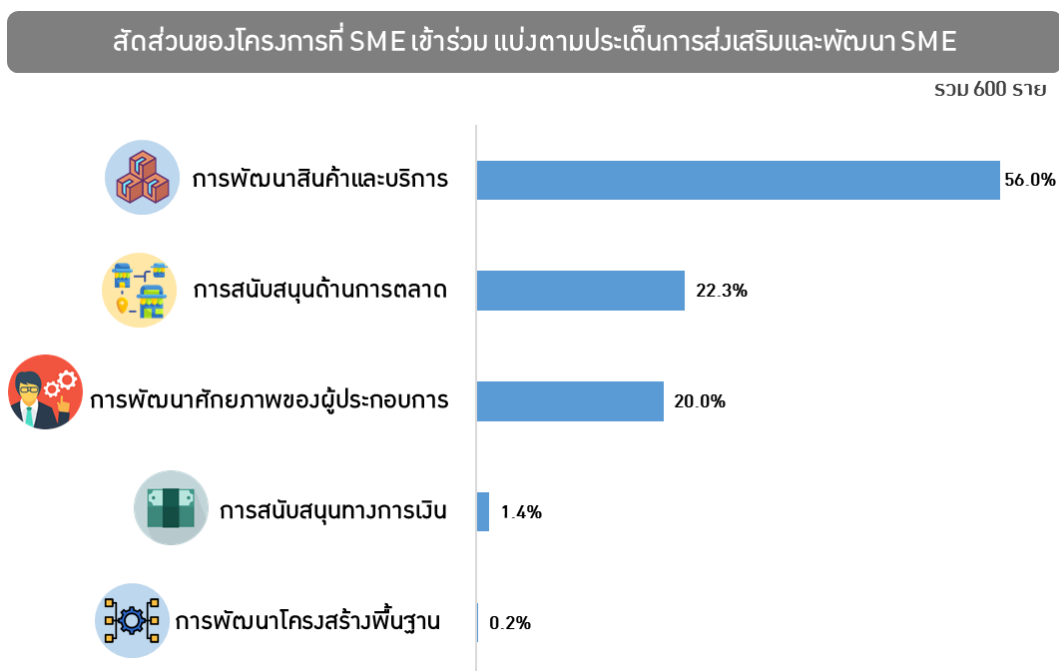
ส่วนประเด็นการสนับสนุนด้านการตลาดที่ SME และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษามีความเห็นตรงกันถึงความสำคัญสูงสุดในการสนับสนุน แต่เมื่อพิจารณาถึงรายละเอียดแนวทางการสนับสนุนนั้น กลับมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน โดย SME ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนด้านการจัดแสดงสินค้า การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยการลดขั้นตอนและระยะเวลาดำเนินการ ควบคู่กับการเพิ่มสัดส่วนและรายการสินค้าที่หน่วยงานภาครัฐจะดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME แต่ในมุมมองของภาครัฐและภาคการศึกษากลับให้ความสำคัญกับการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการขายสินค้าไปยังต่างประเทศ และการจับคู่ธุรกิจกับ SME รายใหญ่ ซึ่งชี้ให้เห็นได้ว่าในมุมมองของการส่งเสริมด้านการตลาดแก่ SME ของหน่วยงานภาครัฐนั้น ให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่มีพื้นฐานศักยภาพที่พร้อมในการขยายตลาดและเชื่อมโยงกับธุรกิจรายใหญ่เป็นสำคัญ หากแต่ผู้ประกอบการส่วนมากที่เป็นวิสาหกิจรายย่อยกลับมองเพียงการขายสินค้าผ่านการจัดแสดงสินค้าเพื่อให้มีเงินหมุนเวียนในธุรกิจเป็นสำคัญเท่านั้น

สำหรับประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ SME ให้ความสำคัญกับกิจกรรมการให้ความรู้ด้านการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นระดับนักเรียน นักศึกษา ผู้ประกอบการเริ่มต้น หรือผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจมาในระยะหนึ่ง ตามมาด้วยการเชื่อมโยงธุรกิจกับห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ของอุตสาหกรรม ขณะที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาให้ความสำคัญกับการเชื่อมโยงธุรกิจกับห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์มากที่สุด รองลงมาคือ การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัล และการบริการศูนย์ให้คำปรึกษาและการบ่มเพาะธุรกิจ ซึ่งมุมมองในภาพรวมนี้มีเป้าหมายหลักในการเพิ่มความรู้และทักษะในการประกอบธุรกิจเป็นสำคัญ แต่มีความแตกต่างกันในวิธีและแนวทางการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการโดยตรง การให้ความรู้พื้นฐานแก่นักเรียน นักศึกษาที่จะมาประกอบธุรกิจเมื่อจบการศึกษา หรือการให้ความรู้ คำปรึกษาต่างๆ ผ่านหน่วยงานบริการของภาครัฐ ซึ่งในการดำเนินงานในอนาคตอาจมีการจัดลำดับความสำคัญของกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงความยาก-ง่ายในการเข้าถึงกิจกรรมหรือการบริการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อไป

### 3) การประเมินความพึงพอใจในแต่ละแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME

สำหรับการสำรวจข้อมูลความพึงพอใจในแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในครั้งนี้ ได้สอบถามประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุน SME ทั้งภาครัฐ สถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานเอกชน ว่ามีความพึงพอใจในการสนับสนุนแต่ละด้านอยู่ในระดับใด มีหน่วยงานใดที่สามารถดำเนินการได้ดี หรือมีหน่วยงานใดที่เสนอแนะให้ดำเนินการต่อไปในอนาคต ซึ่งมีสรุปผลการสำรวจข้อมูลดังต่อไปนี้

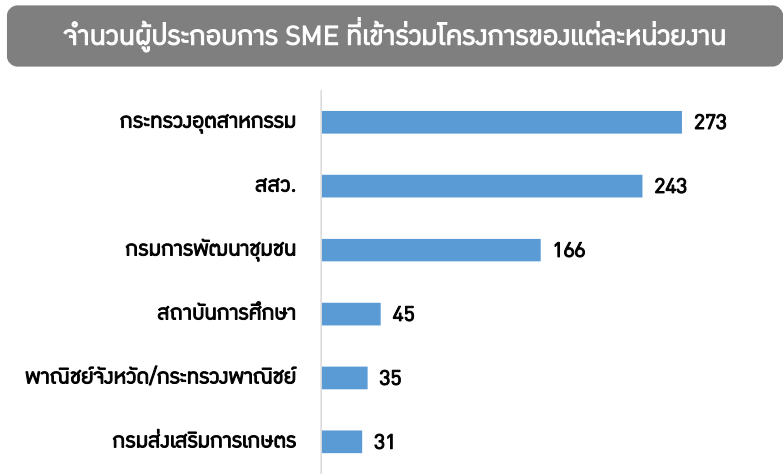
แผนภาพที่ 43 สัดส่วนของโครงการที่ SME เข้าร่วม แบ่งตามประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

SME ส่วนมากที่ตอบแบบสอบถามเข้าร่วมกิจกรรมการส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการกว่าร้อยละ 56 รองลงมาคือ ได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดร้อยละ 22.3 และการพัฒนาทักษะความรู้และการบริหารธุรกิจ มีสัดส่วนร้อยละ 20 สำหรับการเข้าร่วมโครงการสนับสนุนด้านการเงิน มีสัดส่วนร้อยละ 1.4

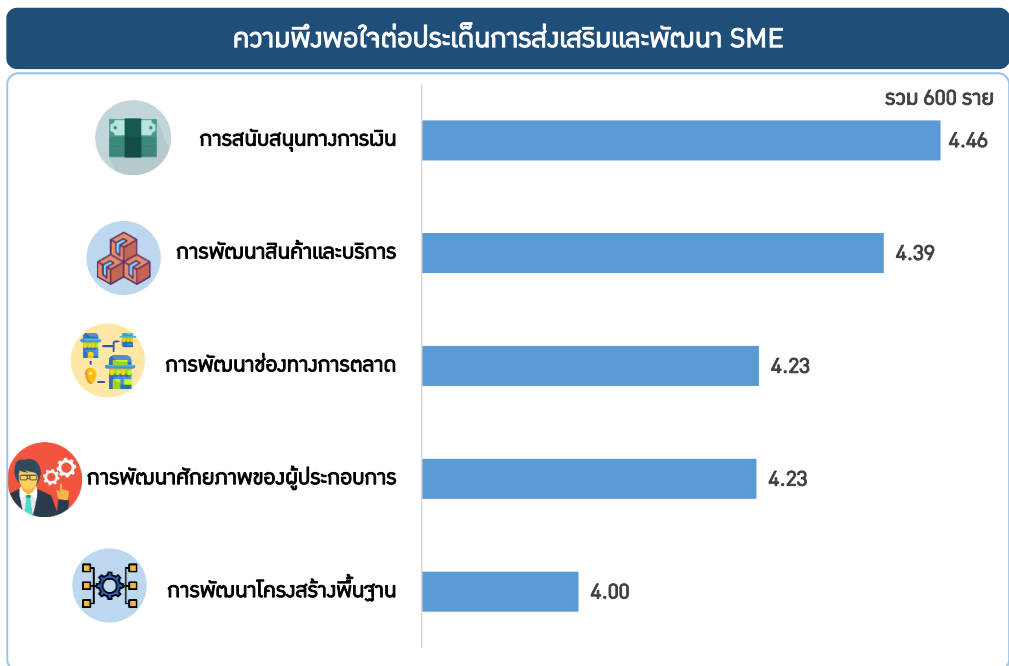
แผนภาพที่ 44 หน่วยงานที่ผู้ประกอบการ SME เข้าร่วมโครงการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

โดยโครงการส่วนมากที่ทาง SME เข้าร่วมกิจกรรมนั้น ดำเนินการโดยกระทรวงอุตสาหกรรมและหน่วยงานในสังกัดรวมถึง สสว.เป็นหลัก รองลงมาคือ กรมการพัฒนาชุมชน นอกจากนี้ยังมีสถาบันการศึกษา กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานในสังกัด และกรมส่งเสริมการเกษตร ตามลำดับ

แผนภาพที่ 45 คะแนนความพึงพอใจต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME แต่ละประเด็น

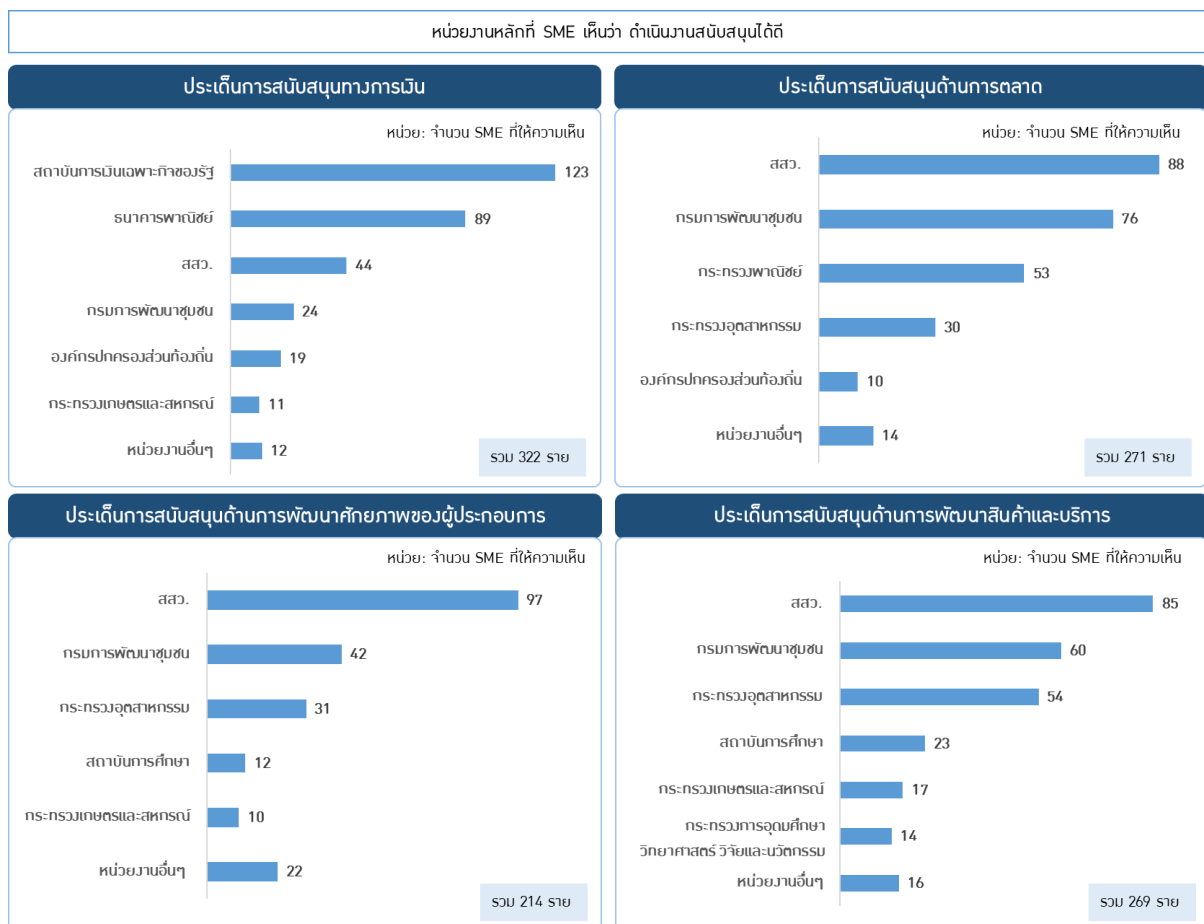


ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

สำหรับผลการประเมินความพึงพอใจของแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากมุมมองของผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดนั้น พบว่า SME ส่วนมากพึงพอใจกับการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุด รองลงมาคือการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ ส่วนความพึงพอใจในการพัฒนาช่องทางตลาดและการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการอยู่ในระดับที่ 3 โดยมีคะแนนเท่ากัน ส่วนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุน SME มีความพึงพอใจอยู่ในระดับต่ำที่สุด ซึ่งในส่วนนี้เป็นเพราะ SME ส่วนมากไม่ได้รับผลจากการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรม

โดยหน่วยงานที่ทาง SME มีความคิดเห็นว่าเป็นหน่วยงานที่ดำเนินงานให้การส่งเสริม SME ได้ดีในแต่ละประเด็นการพัฒนามีดังต่อไปนี้

**แผนภาพที่ 46 หน่วยงานหลักที่ SME เห็นว่า ดำเนินงานในการส่งเสริม SME ในแต่ละประเด็น ได้ดี**



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากผลความคิดเห็นทั้งในประเด็นการสนับสนุนด้านการตลาด การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้าและบริการ SME ให้ความคิดเห็นว่า สสว. เป็นหน่วยงานที่การสนับสนุน SME ได้ดี ส่วนการสนับสนุนด้านการเงิน เป็นสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ ส่วนหน่วยงานอื่นๆ มีการกระจายตัวอยู่ในกระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย กระทรวงการอุดมศึกษา เทคโนโลยี วิจัย และนวัตกรรม รวมไปถึงกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัดเป็นสำคัญ

จากข้อมูลทั้งหมด เห็นได้ว่าหน่วยงานที่ SME คิดว่าดำเนินสามารถสนับสนุน SME ได้ดีเป็นหน่วยงานภาครัฐทั้งสิ้น ทั้งนี้เนื่องจากการเข้าร่วมกิจกรรมกับหน่วยงานภาครัฐนั้น ส่วนมากไม่มีค่าใช้จ่าย ขณะที่การเข้ารับบริการการพัฒนาธุรกิจ หรือบริการอื่นๆ จากหน่วยงานเอกชนมีค่าใช้จ่ายที่ SME ต้องใช้ในการดำเนินงาน ดังนั้น การพิจารณาประเด็นที่ภาครัฐควรให้เอกชนเป็นผู้ดำเนินงานจึงต้องอาศัยข้อมูลจากส่วนอื่นประกอบการวิเคราะห์ต่อไป

### 3.5 สรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558 – 2562) นี้ เป็นการประมวลผลการสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็นจาก SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา มาใช้เป็นข้อมูลหลักในการพิจารณา ร่วมกับข้อมูลผลการศึกษาศาสนาการณ์ในภาพรวมของ SME กรณีศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ดีจากต่างประเทศ (Best Practices) เพื่อสรุปเป็นระดับความสำเร็จหรือความต้องการของมาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ใน 3 ส่วน ดังนี้

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ

กล่าวคือ เป็นมาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่ามีความสำคัญมาก โดยมีการดำเนินโครงการในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอย่างเป็นรูปธรรม

- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ

กล่าวคือ เป็นมาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่ามีความสำคัญมาก แต่ยังไม่มีการดำเนินโครงการในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอย่างเป็นรูปธรรม

- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ไม่ตรงกับความต้องการของกลุ่ม SME เป้าหมาย

กล่าวคือ เป็นมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญน้อย

ทั้งนี้ ที่ปรึกษาได้ดำเนินการวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2558 – 2562) ในประเด็นต่างๆ ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 38 การสรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา

ประเด็น การส่งเสริมและพัฒนา SME	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ	มาตรการ/โครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับ ความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย
การพัฒนาสินค้าและบริการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>● การสนับสนุนการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต ผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษา</li> <li>● การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนการออกแบบผลิตภัณฑ์/บริการ ด้วยค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อเข้ารับบริการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต ด้วยค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อเข้ารับบริการ</li> </ul>
การพัฒนาช่องทางการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การจัดงานแสดงสินค้า</li> <li>● การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่</li> <li>● การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับตลาดในประเทศ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การลดขั้นตอนและระยะเวลาการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ</li> <li>● การกำหนดสัดส่วนและเพิ่มรายการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนค่าใช้จ่ายหรือกิจกรรมการดำเนินงานในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ</li> <li>● การให้ความรู้หรือคำปรึกษาด้านการลงทุนและขยายตลาดไปยังต่างประเทศ</li> <li>● การกำหนดมาตรการทางภาษีสนับสนุน SME ที่ทำการส่งออก</li> </ul>
การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษา</li> <li>● การอบรม ให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ</li> <li>● การสนับสนุนการเชื่อมโยง SME ในห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจ ผ่านระบบออนไลน์</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การศึกษาดูงานในสถานประกอบการ</li> <li>● การสนับสนุนทุนการศึกษา หลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจ</li> </ul>



ประเด็น การส่งเสริมและพัฒนา SME	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ	มาตรการ/โครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ	มาตรการ/โครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับ ความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การพัฒนา One Stop Service Center ครบวงจร</li> <li>● การจัดกิจกรรมบ่มเพาะทางธุรกิจ</li> <li>● การสนับสนุนการบริการวินิจัยสถานประกอบการ</li> <li>● การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์ในการดำเนินธุรกิจ</li> </ul>		
การสนับสนุนทางการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจ</li> <li>● การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ</li> <li>● การเตรียมความพร้อม SME ในการเข้าถึงเงินทุน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การกำหนดรูปแบบการค้ำประกันสินเชื่อในรูปแบบใหม่</li> <li>● การกำหนดมาตรการให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหา</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่ม</li> </ul>
การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์</li> <li>● การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษีให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● การเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อของ SME</li> <li>● การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูล</li> </ul>	-

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากการประเมินผลการสำรวจข้อคิดเห็น จาก SME 600 ราย หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย

จากตารางในข้างต้น สามารถสรุปภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME 5 ประเด็น ได้ดังนี้

### **ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา**

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: มาตรการสนับสนุนความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษาในการพัฒนาสินค้า บริการ และประสิทธิภาพการผลิต รวมถึงมาตรการสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ เป็นมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก โดยหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาหลายหน่วยงานได้เข้ามามีบทบาทในการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในด้านนี้
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: มาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อการรับบริการ ด้านการออกแบบสินค้าหรือบริการ เป็นมาตรการที่ SME เห็นว่า มีความสำคัญมาก เนื่องจาก SME ต้องการความรู้และคำปรึกษาในการออกแบบผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรกำหนดมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานดังกล่าวแก่ SME
- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: มาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อการรับบริการ ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต เป็นมาตรการที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มวิสาหกิจรายย่อย อย่างไรก็ตาม การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตยังเป็นมาตรการส่งเสริมที่สำคัญกับวิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิต เพื่อการลดต้นทุน เพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน ซึ่งภาครัฐควรมีการกำหนดมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ให้กับวิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิต

### **ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาช่องทางการตลาด ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา**

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การจัดงานแสดงสินค้า การจับคู่ทางธุรกิจระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ และการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดในประเทศ เป็นมาตรการส่งเสริมที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก และเป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐมีการส่งเสริมการดำเนินงานอยู่สม่ำเสมอ
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: การลดขั้นตอนและระยะเวลาการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ รวมถึงการกำหนดสัดส่วนและเพิ่มรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจาก SME เป็นมาตรการส่งเสริมที่ SME หรือหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน มาตรการต่างๆเหล่านี้ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาแผนการดำเนินงานจากหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งภาครัฐควรมีการกำหนดมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างจริงจัง เนื่องจากการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นกระบวนการสำคัญในการสร้างโอกาสและความเติบโตทางธุรกิจของ SME ตัวอย่างกรณีศึกษาในประเทศเกาหลีใต้ ซึ่งมีการกำหนดเป้าหมายให้หน่วยงานภาครัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างรายการสินค้าหรือบริการจาก SME ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 รวมถึงการสนับสนุนการจัดซื้อสินค้าที่ผลิตด้วยเทคโนโลยีโดย SME ในสัดส่วนที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ในรายการสินค้าที่ SME มีศักยภาพสามารถ

ผลิตได้ รวมถึงมีการกำหนดรายการสินค้าที่หน่วยงานภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME จำนวนถึง 611 รายการ อีกทั้ง ภาครัฐมีการกำหนดนโยบายการรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่วิจัยพัฒนาโดย SME ภายใต้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง เช่นเดียวกับประเทศอินเดีย ซึ่งมีการกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นของ SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของงบประมาณประจำปี และมีการกำหนดรายการสินค้าที่ภาครัฐต้องจัดซื้อจาก SME ถึง 358 รายการ

- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: การสนับสนุนค่าใช้จ่ายหรือกิจกรรมการดำเนินงานในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ การให้ความรู้หรือคำปรึกษาด้านการลงทุนและขยายตลาดไปยังต่างประเทศ การกำหนดมาตรการทางภาษีสนับสนุน SME ที่ทำการส่งออก เป็นมาตรการส่งเสริมที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญน้อย เนื่องจากการส่งออกไม่ใช่เป้าหมายหลักทางธุรกิจของวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งเป็นสัดส่วนโดยส่วนใหญ่ของ SME ในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม การส่งออกถือเป็นโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญของวิสาหกิจขนาดกลาง และภาครัฐจำเป็นต้องกำหนดแนวทาง/มาตรการ เพื่อการพัฒนาช่องทางการตลาดที่เหมาะสมให้กับวิสาหกิจขนาดกลางต่อไป

#### **ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา**

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษา การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจการสนับสนุนการเชื่อมโยง SME ในห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ การพัฒนา One Stop Service Center ครบวงจร การจัดกิจกรรมบ่มเพาะทางธุรกิจ การสนับสนุนการบริการวินิจฉัยสถานประกอบการ และการสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์ในการดำเนินธุรกิจ ล้วนเป็นมาตรการด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการที่ SME หน่วยงานภาครัฐหรือภาคการศึกษาเห็นว่า มีความสำคัญมาก และเป็นมาตรการที่มีหน่วยงานภาครัฐ ภาคการศึกษา รวมถึง สสว. ร่วมกันดำเนินโครงการหรือกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนา SME
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจผ่านระบบออนไลน์เป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ระบบประเมินศักยภาพธุรกิจ SME ของประเทศไทย ยังอยู่ในรูปแบบของโครงการที่ผู้ประกอบการต้องสมัครเข้าร่วมโครงการ ดังนั้น ภาครัฐจึงควรมีการพัฒนาประเมินศักยภาพทางธุรกิจ ซึ่งรวมถึงคู่มือการประเมินและคู่มือแนะนำแนวทางการปฏิบัติที่ดีให้ SME เข้าถึงได้ ผ่านระบบออนไลน์
- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: การศึกษาดูงานในสถานประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และการสนับสนุนทุนการศึกษา หลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจ เป็นมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญน้อยและไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมายหรือวิสาหกิจรายย่อย

#### **ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา**

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การสนับสนุนเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ และเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ เป็นมาตรการที่ทั้ง SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มี

ความสำคัญมาก โดยเป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนเพื่อสร้างความเติบโตและอยู่รอดให้กับ SME โดยเฉพาะ Startup ในขณะที่มาตรการในการเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงเงินทุน เป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเห็นว่า มีความสำคัญมาก และมีการดำเนินกิจกรรมการจัดอบรมให้ความรู้ ด้านการเงิน การบัญชี แก่ SME อยู่เสมอ

- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: มาตรการในการกำหนดรูปแบบการค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ เป็นหนึ่งในมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก โดยภาครัฐควรมีการกำหนดให้ SME สามารถนำทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า มาใช้แทนสินทรัพย์ในการค้าประกัน นอกจากนี้ มาตรการให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแก่ SME ที่ประสบปัญหา เป็นมาตรการที่ SME เห็นว่า มีความสำคัญ โดยภาครัฐควรกำหนดมาตรการทางการเงินที่เหมาะสมและทัน่วงที เพื่อช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาจากสภาวะเศรษฐกิจและเหตุไม่คาดคิดต่างๆ
- 3) มาตรการหรือโครงการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมาย: การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่มเป็นมาตรการส่งเสริมที่ไม่ตรงกับความต้องการของ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เนื่องจากผู้ประกอบการไทยมีความคุ้นชินกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในรูปแบบอื่น ซึ่งมีความเสี่ยงในการกู้ยืมน้อยกว่า

#### *ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา*

- 1) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ให้ผลสำเร็จเป็นที่ยอมรับ: การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ เป็นมาตรการที่ SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญต่อการพัฒนาสินค้าและบริการ การพัฒนาช่องทาง การตลาด ให้แก่ SME ในขณะที่การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี ให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น เป็นมาตรการที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก ซึ่งในปัจจุบัน หน่วยงานภาครัฐได้มีการกำหนดมาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ Angel Investor ที่ลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น เป็นการส่งเสริม และสนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีความสามารถในการเติบโตและอยู่รอดทางธุรกิจได้
- 2) มาตรการหรือโครงการส่งเสริม SME ที่ควรต้องเร่งดำเนินการ: การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูลที่จำเป็นต่อการดำเนินและพัฒนารธุรกิจ และการเก็บประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือ การขอสินเชื่อของ SME เป็นมาตรการสำคัญที่ SME หรือ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า มีความสำคัญมาก อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน ระบบฐานข้อมูลกลาง และระบบการจัดเก็บข้อมูลของ SME ในประเทศไทย ยังมีการจัดเก็บที่กระจัดกระจาย ไม่ครบถ้วน และไม่ทันต่อสถานการณ์ หน่วยงานภาครัฐจึงควรมีการบูรณาการการดำเนินงานร่วมกัน ด้านการจัดเก็บ อัปเดต และจัดทำฐานข้อมูล SME และ ฐานข้อมูลที่จำเป็นต่อการดำเนินและพัฒนารธุรกิจของ SME ทราบถึงแหล่งข้อมูลและสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ โดยง่าย สะดวก และก่อให้เกิดการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยแท้จริง

การวิเคราะห์ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 5 ประเด็นข้างต้นจากผลการสำรวจข้อคิดเห็นจาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง พบว่า หน่วยงานภาครัฐเป็นหน่วยงานหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME

กลุ่มเป้าหมาย เนื่องจากภาครัฐมีการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME โดยที่ SME ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ใดๆ ก็ดี จากผลการศึกษาข้อมูลกรณีศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ดีจากประเทศต้นแบบ รวมถึงการรับฟัง ข้อคิดเห็นจากการประชุมระดมสมองร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม พบว่า ภาคเอกชนสามารถรับผิดชอบการดำเนินงานหรือเข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมและพัฒนา SME ได้เป็นอย่างดีในหลายแนวทาง โดยเฉพาะการพัฒนา ศักยภาพผู้ประกอบการ ดังมีตัวอย่างการดำเนินกิจกรรมหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ภาคเอกชนสามารถ ดำเนินการได้ดี ดังต่อไปนี้

- 1) การบ่มเพาะธุรกิจให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น ดังกรณีศึกษาในประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหราชอาณาจักร ซึ่ง ภาคเอกชนมีความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่น ในรูปแบบคลัสเตอร์ เพื่อการพัฒนาสินค้าและร่วม ลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้น
- 2) การให้บริการวินิจฉัยสถานประกอบการ ดังกรณีศึกษาในประเทศเบลารุส ซึ่งภาครัฐให้การสนับสนุนระบบ นิเวศของธุรกิจที่ปรึกษา และกำหนดกรอบการดำเนินงานของธุรกิจที่ปรึกษาภาคเอกชน ให้ SME สามารถ เข้าถึงบริการธุรกิจที่ปรึกษาภาคเอกชน และได้รับการบริการที่ปรึกษา วินิจฉัยทางธุรกิจ ที่จำเป็นและ เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจของ SME
- 3) การให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ ดังกรณีศึกษาในประเทศสหราชอาณาจักรและข้อคิดเห็นจากการประชุม ระดมสมอง กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ที่ผ่านมา ซึ่งให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนให้ภาคเอกชนหรือผู้ ประกอบธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จ เข้ามาเป็นผู้ถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์การดำเนินธุรกิจให้แก่ SME โดยตรง ทั้งนี้ SME หลายท่าน เห็นว่า ผู้เข้ารับฟังการบรรยายจะได้รับประโยชน์และข้อคิดในการดำเนิน ธุรกิจจากผู้มีประสบการณ์ตรงมากกว่าการบรรยายจากสถาบันการศึกษาหรือเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาครัฐ

โดยสรุป ภาพรวมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เห็นได้ว่า SME ส่วนมาก ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนด้านการตลาด การพัฒนาสินค้าและบริการ และการสนับสนุนด้านการเงินเป็นหลัก ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษาที่เป็นหน่วยงานร่วมดำเนินการสนับสนุนและส่งเสริม SME นั้น มีความคิดเห็นที่ใกล้เคียงกันในการสนับสนุนด้านการตลาด และการพัฒนาสินค้าและบริการเป็นหลัก นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญในการจัดทำมาตรการสนับสนุน SME ด้วยเช่นกัน

สำหรับประเด็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ เป็นประเด็นสำคัญในการสร้างความสามารถทางการ แข่งขันและการเติบโตทางธุรกิจของ SME แต่กลับเป็นประเด็นที่ SME และหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา ส่วนมากให้ความสำคัญไม่มากนัก ในขณะที่การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME เป็นปัจจัยพื้นฐานที่ สำคัญต่อประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นอื่นๆ ทั้งการสนับสนุนด้านการตลาด การพัฒนาสินค้าและ บริการ การสนับสนุนด้านการเงิน และการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่ภาครัฐและสถาบันการศึกษาให้ ความสำคัญและพยายามดำเนินการเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของ SME ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีช่องว่างการกำหนดแนวทางหรือมาตรการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่น่าสนใจ จากการศึกษากรณีศึกษาต้นแบบในต่างประเทศในหลายแนวทาง อาทิ

- 1) ประเด็นการสนับสนุนด้านการตลาด ด้วยการส่งเสริมสินค้านวัตกรรมของ SME ผู้การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การกำหนดสัดส่วนและเพิ่มรายการสินค้าและบริการในรายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ SME เข้าถึงการรับบริการที่ปรึกษา ด้านการส่งออก
- 2) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ ด้วยการนำระบบ AI หรือเทคโนโลยี มาพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตสินค้าคงคลัง
- 3) ประเด็นการสนับสนุนด้านการเงิน ด้วยการสนับสนุนให้ภาครัฐร่วมรับความเสี่ยงกับภาคเอกชนในการร่วมลงทุนในธุรกิจ Startup ที่มีศักยภาพ การกำหนดรูปแบบการค้ำประกันด้วยการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาหรือตราสินค้า แทนการใช้สินทรัพย์หรือผู้ค้ำประกัน
- 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพัฒนาศักยภาพพนักงาน การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพด้วยตนเองและคู่มือการปฏิบัติงานที่ดีของ SME ผ่านระบบออนไลน์
- 5) ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME ด้วยการบูรณาการการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ เพื่อจัดเก็บและนำเสนอฐานข้อมูลของ SME

จากการศึกษารวบรวมข้อมูลสำหรับการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) นี้ เป็นเพียงข้อมูลเชิงลึกส่วนหนึ่งสำหรับการประกอบการจัดทำแผนฯ เท่านั้น โดยการจัดทำรายละเอียดของแผนฯ จำเป็นต้องทบทวนและพิจารณาข้อมูลปัจจัยต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อ การส่งเสริมและพัฒนา SME รวมถึงการพิจารณาแนวทาง/มาตรการรับมือสำหรับสถานะฉุกเฉินสำหรับ SME ในอนาคตเพิ่มเติม นอกจากนี้ สิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งคือการพิจารณาทิศทางการสนับสนุน SME ในแต่ละกลุ่มเป้าหมายไม่ว่าจะเป็นวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง ซึ่งมีพื้นฐานความต้องการและความสามารถที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ ในขณะที่ประเทศไทยมีวิสาหกิจรายย่อยเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 85 ของจำนวน SME ในประเทศ แต่กลับสร้างรายได้เพียงร้อยละ 1 ของรายได้ของ SME ทั้งหมดที่รายงานผลประกอบการในแต่ละปี ซึ่งในทางกลับกัน วิสาหกิจขนาดกลางที่มีสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 2 กลับเป็นกลุ่มที่สร้างรายได้สูงสุดกว่าร้อยละ 63 ของรายได้ SME ทั้งหมดที่รายงานผลประกอบการในแต่ละปี แนวทางการส่งเสริม SME ในอีก 5 ปีข้างหน้า ควรต้องสร้างสมดุลของน้ำหนักความสำคัญกับการส่งเสริม SME แต่ละกลุ่มให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อไป

## บทที่ 4

### การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ เพื่อการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5

เพื่อให้การจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 สอดคล้องกับความต้องการของ SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างแท้จริง ที่ปรึกษาได้รวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็นจาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านการดำเนินงานดังนี้

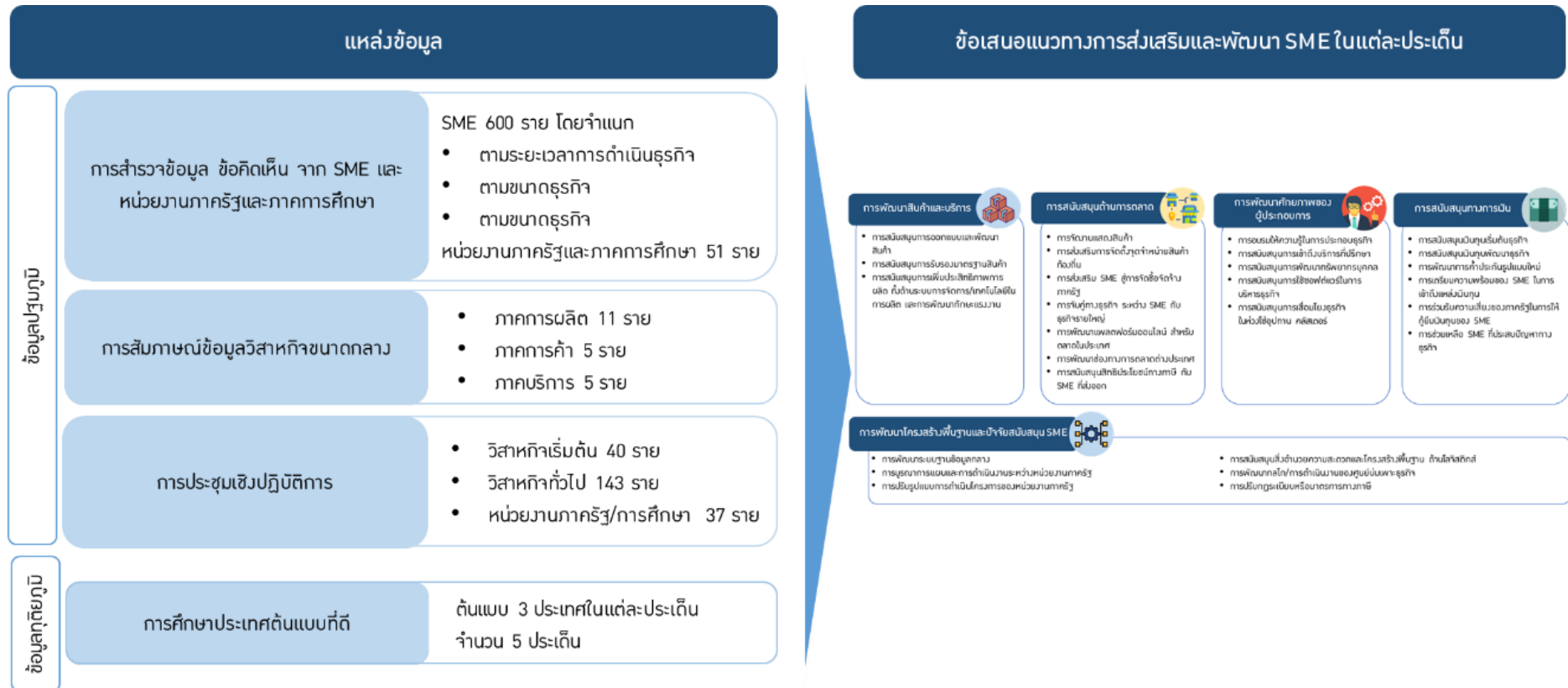
- 1) การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา
- 2) การสัมภาษณ์เชิงลึกในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลาง
- 3) การประชุมเชิงปฏิบัติการในกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น

การดำเนินงานในข้างต้นดังกล่าว เป็นการดำเนินงานเพื่อให้ทราบถึงความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาของ SME แต่ละประเภท ใน 5 ประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา อันประกอบไปด้วย

- 1) การพัฒนาสินค้าและบริการ
- 2) การสนับสนุนด้านการตลาด
- 3) การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ
- 4) การสนับสนุนทางการเงิน
- 5) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

โดยสามารถสรุปผลการดำเนินงานที่ได้รับ ดังแผนภาพข้างล่างนี้

แผนภาพที่ 47 การรวบรวมข้อมูล เพื่อการจัดทำข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME



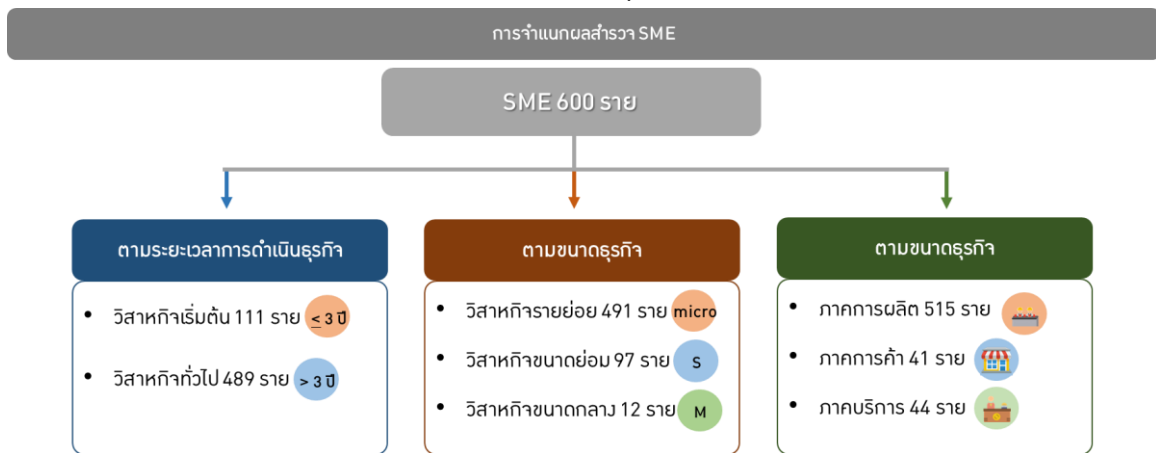
ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา



#### 4.1 ผลการสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และหน่วยงานภาครัฐ/ภาคการศึกษา

เนื่องจาก SME มีความหลากหลาย ทั้งในส่วนของระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ ขนาดธุรกิจ และประเภทธุรกิจ จึงมีความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่แตกต่างกัน ที่ปรึกษาจึงได้ดำเนินงานสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็นของ SME ครอบคลุม SME ในแต่ละประเภท ดังนี้

แผนภาพที่ 48 จำนวน SME ที่ทำการสำรวจข้อมูล จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ ขนาดธุรกิจ และประเภทธุรกิจ






##### 4.1.1 การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME จำแนกตามระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากวิสาหกิจเริ่มต้น ซึ่งมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมาไม่เกิน 3 ปี เป็นวิสาหกิจที่อยู่ในช่วงระยะเวลาการเรียนรู้ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความอยู่รอดและความเติบโตทางธุรกิจ วิสาหกิจเริ่มต้นจึงอาจมีความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่แตกต่างไปจากวิสาหกิจทั่วไปที่ดำเนินธุรกิจมากกว่า 3 ปี ซึ่งผ่านพ้นช่วงการก่อตั้งธุรกิจไปแล้ว

ดังนั้น ที่ปรึกษาจึงได้ดำเนินการประเมินผลการสำรวจข้อมูล SME ออกเป็นผลการสำรวจข้อมูลวิสาหกิจเริ่มต้นและผลการสำรวจข้อมูลวิสาหกิจทั่วไป โดยในเบื้องต้น ที่ปรึกษาพบว่า วิสาหกิจเริ่มต้นมีความต้องการการส่งเสริมและพัฒนาในประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการมากที่สุด รองลงมา คือ การสนับสนุนด้านการตลาดและการสนับสนุนทางการเงิน เนื่องจากวิสาหกิจเริ่มต้นมักมีแนวคิดที่ชัดเจนในการสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาดเป้าหมาย วิสาหกิจเริ่มต้นจึงต้องการให้สถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานภาครัฐเข้ามามีบทบาทช่วยเหลือในการพัฒนาสินค้าของตนเอง

ในขณะเดียวกัน วิสาหกิจทั่วไปต้องการการส่งเสริมและพัฒนาในประเด็นการสนับสนุนด้านการตลาดมากที่สุด รองลงมา คือ การสนับสนุนทางการเงิน และการพัฒนาสินค้าและบริการ เนื่องจากวิสาหกิจทั่วไปมีรูปแบบของสินค้าและบริการของตนเองที่ชัดเจนอยู่แล้ว และมักมองหาโอกาสในการพัฒนาธุรกิจด้วยการพัฒนาช่องทางการตลาดมากกว่าการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ

แผนภาพที่ 49 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

ประเด็นการสนับสนุน	ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME (เรียงลำดับ ความสำคัญมากที่สุด คือ 1 ไปจนถึง ความสำคัญน้อยที่สุด คือ 5)	
	วิสาหกิจเริ่มต้น	วิสาหกิจทั่วไป
 การพัฒนาสินค้าและบริการ	1	3
 การสนับสนุนด้านการตลาด	2	1
 การสนับสนุนทางการเงิน	3	2
 การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ	4	4
 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	5	5

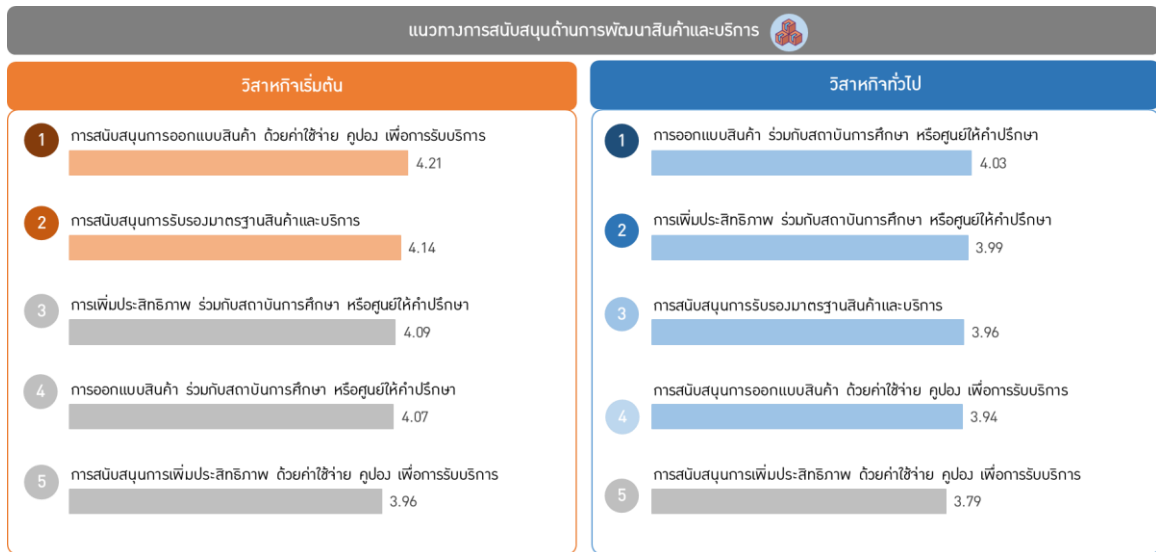
ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 111 ราย และวิสาหกิจทั่วไป จำนวน 489 ราย

เมื่อพิจารณาถึงแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาในแต่ละประเด็น พบว่า วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปมีความต้องการแนวทางการส่งเสริมที่สอดคล้องกันในบางประเด็นและแตกต่างกันในบางประเด็น ดังมีรายละเอียดของความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปในแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาในแต่ละประเด็นนี้

1) ความต้องการแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

วิสาหกิจเริ่มต้นต้องการการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการออกแบบและพัฒนาสินค้ามากที่สุด ในขณะที่วิสาหกิจทั่วไปต้องการความร่วมมือจากสถาบันการศึกษากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาและออกแบบสินค้า ทั้งนี้เนื่องจากเงินทุนสนับสนุนเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจและมีขีดความสามารถด้านเงินทุนที่จำกัด ในขณะที่วิสาหกิจทั่วไปมีความต้องการคำแนะนำหรือคำปรึกษาในการพัฒนาสินค้าที่มีอยู่ให้ตรงกับความต้องการของตลาดให้มากยิ่งขึ้น และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เพื่อสร้างความเติบโตทางธุรกิจ และลดต้นทุนการผลิต

แผนภาพที่ 50 ความต้องการแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป



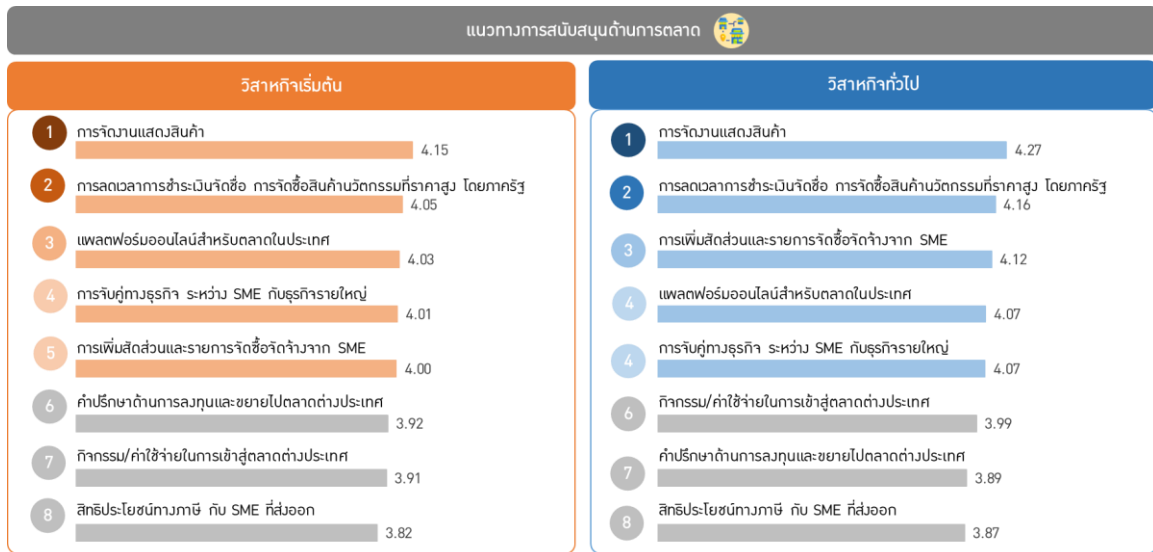
ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 559 ราย โดยแบ่งเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 102 ราย และวิสาหกิจทั่วไป จำนวน 457 ราย

2) ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปมีความต้องการการส่งเสริมด้านการตลาดในแนวทางที่สอดคล้องกัน โดย SME ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐด้วยการจัดงานแสดงสินค้ามากที่สุด รองลงมา คือการส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ และการจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับผู้ประกอบการรายใหญ่ เนื่องจาก SME มีความเห็นว่า การจัดงานแสดงสินค้าเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่สร้างความรู้จักสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าได้อย่างแพร่หลาย โดยไม่มีข้อจำกัดในขนาดและศักยภาพทางธุรกิจของ SME มากนัก

เป็นที่สังเกตว่า ในผลการสำรวจครั้งนี้ แนวทางการส่งเสริมด้านการตลาดเพื่อการส่งออกไม่ตรงกับความต้องการของ SME เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายหลักในการสำรวจข้อมูลครั้งนี้ คือ กลุ่มวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดหรือขยายตลาดภายในประเทศเป็นหลัก

แผนภาพที่ 51 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

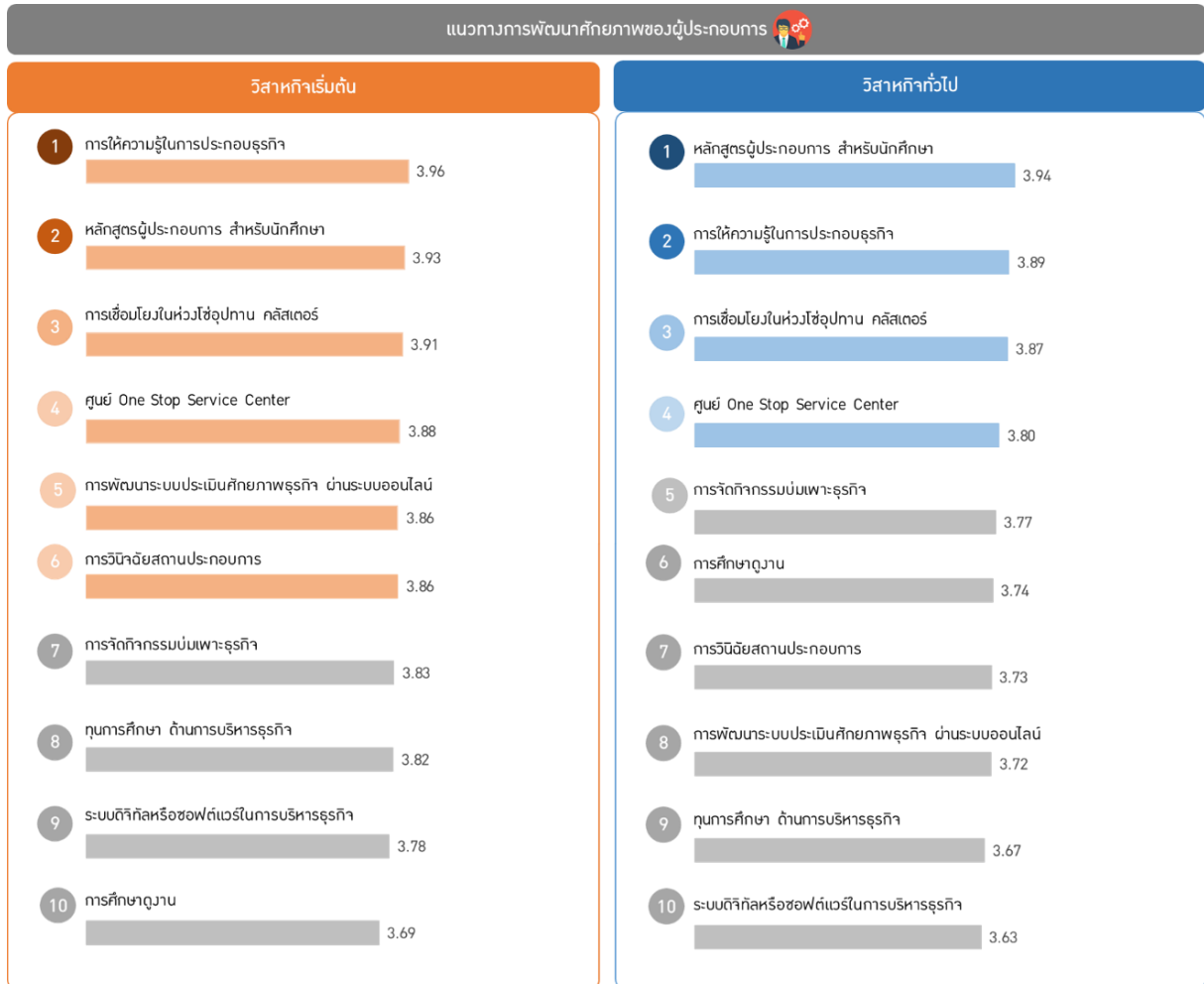


ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 111 ราย และวิสาหกิจทั่วไป จำนวน 489 ราย

3) ความต้องการแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

วิสาหกิจเริ่มต้นต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจมากที่สุด รองลงมา คือ การพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการในสถาบันการศึกษา ทั้งนี้ เนื่องจากวิสาหกิจเริ่มต้นมีความจำเป็นต้องเรียนรู้ทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อสร้างความเติบโตและอยู่รอดทางธุรกิจ ในขณะที่วิสาหกิจทั่วไปต้องการการพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการในสถาบันการศึกษามากที่สุด รองลงมา คือ การให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ เนื่องจากวิสาหกิจทั่วไปมองเห็นความสำคัญของการเตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่ในระดับสถาบันการศึกษา รวมถึงเป็นการเตรียมความพร้อมทรัพยากรบุคคลให้มีความรู้และความพร้อมในการดำเนินธุรกิจได้ทันที

แผนภาพที่ 52 ความต้องการแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 111 ราย และวิสาหกิจทั่วไป จำนวน 489 ราย

4) ความต้องการแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

ทั้งวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปต้องการให้ภาครัฐกำหนดมาตรการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ SME ที่ประสบปัญหาหนักที่สุด เนื่องจาก SME ล้วนได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจจากโรคโควิด-19

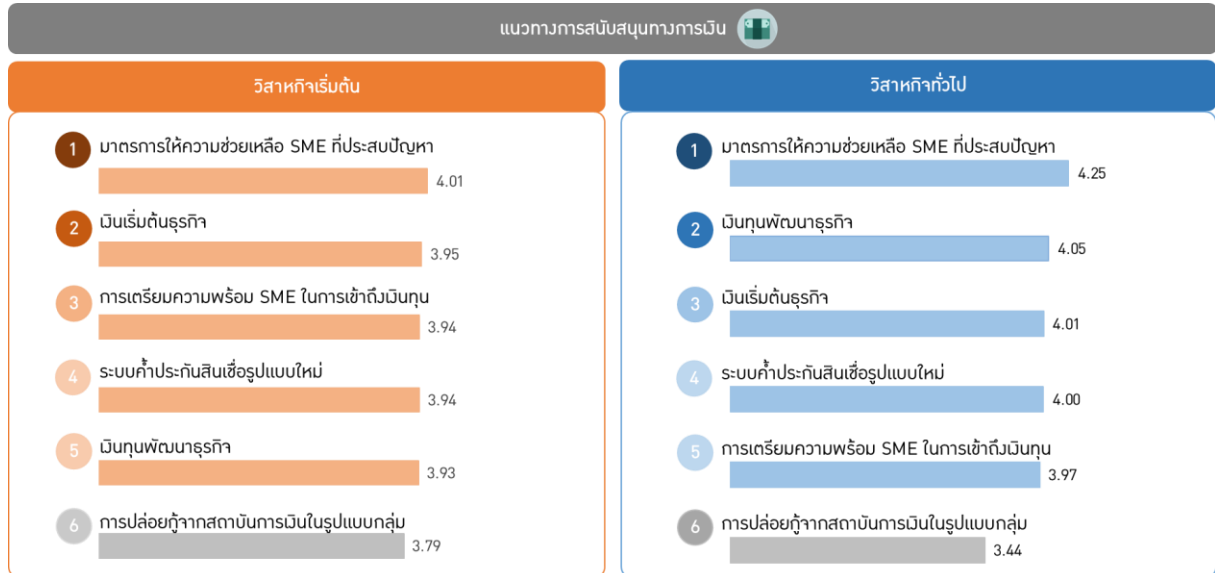
นอกจากแนวทางดังกล่าวแล้ว วิสาหกิจเริ่มต้นมีความต้องการการสนับสนุนเพื่อการเข้าถึงเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ ทั้งการสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจโดยตรง การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงเงินทุน การพัฒนาระบบค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ รวมไปถึงการสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ เนื่องจากวิสาหกิจเริ่มต้นยังมีข้อจำกัดด้านประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ส่งผลต่อขีดความสามารถในการเข้าถึงเงินทุน

ในขณะที่วิสาหกิจทั่วไปยังต้องการการสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ การสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจ การพัฒนาระบบการค้าประกันรูปแบบใหม่ และการเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงเงินทุน แสดงถึงความต้องการในการพัฒนาธุรกิจของวิสาหกิจทั่วไป โดยยังมีข้อจำกัดด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเช่นเดียวกัน

ภาครัฐจึงควรมีการกำหนดมาตรการสนับสนุนเงินทุนให้แก่ SME อย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงศักยภาพ โอกาส หรือความพร้อมในการดำเนินธุรกิจของ SME แต่ละราย ภายใต้กรอบระยะเวลาการสนับสนุนที่เหมาะสม ทั้งนี้

ภาครัฐและสถาบันทางการเงินควรเข้ามามีบทบาทในการเตรียมความพร้อม ด้านการบริหารจัดการ การจัดเตรียมเอกสารประกอบการยื่นขอการสนับสนุนหรือกู้ยืมเงินทุนของ SME

แผนภาพที่ 53 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

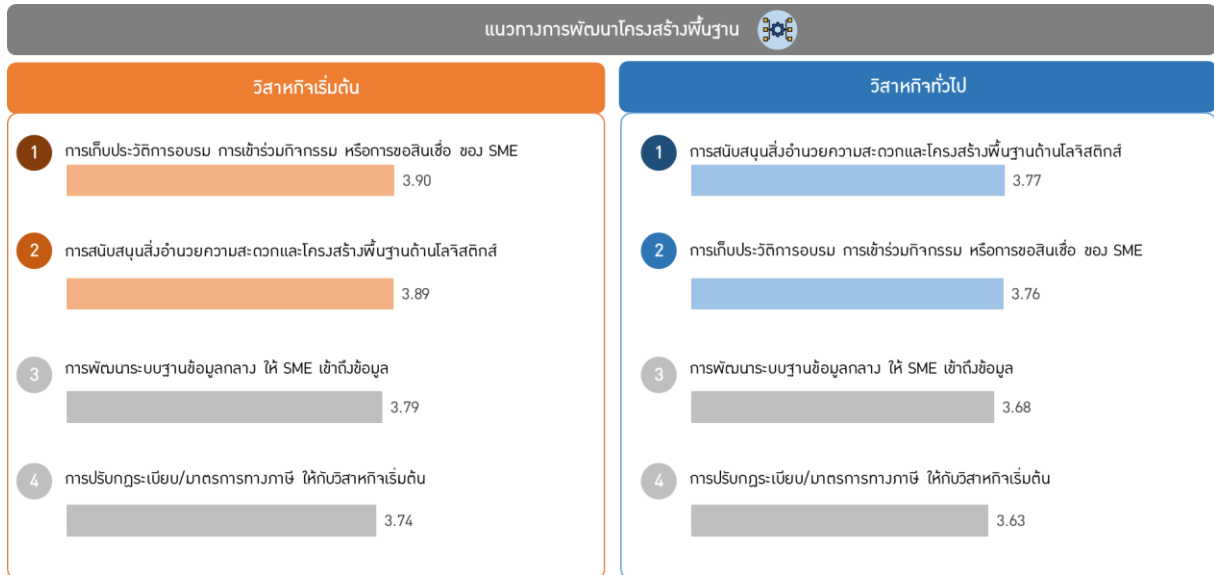


ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 111 ราย และวิสาหกิจทั่วไป จำนวน 489 ราย

5) ความต้องการแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปต่างต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ ในการเก็บข้อมูลประวัติการค้าดำเนินธุรกิจของ SME ทั้งในส่วนของประวัติการค้าเฟื่อบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อ เช่นเดียวกับความต้องการ การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ มากที่สุดในระดับที่ใกล้เคียงกัน เนื่องจากการเก็บข้อมูลประวัติของ SME จะเป็นข้อมูลช่วยสนับสนุนให้เกิดการส่งเสริมและพัฒนา SME อย่างเหมาะสม ในขณะที่การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ จะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนา ศักยภาพของวิสาหกิจ ทั้งความสามารถในการลดต้นทุนการผลิต และการเพิ่มความสามารถทางการตลาดของ SME

### แผนภาพที่ 54 ความต้องการแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 111 ราย และวิสาหกิจทั่วไป จำนวน 489 ราย

#### 4.1.2 การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME จำแนกตามขนาดธุรกิจ

วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง มีความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่แตกต่างกัน ตามสภาพความมั่นคงและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ โดยวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมมีความหลากหลายในรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ทั้งการเป็นวิสาหกิจรายเดี่ยว นิติบุคคล วิสาหกิจชุมชน หรือสหกรณ์ โดยส่วนมากมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจให้สามารถอยู่รอดได้เป็นความสำคัญลำดับแรก ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลาง อาจสามารถแบ่งได้เป็นวิสาหกิจที่มีศักยภาพและโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ วิสาหกิจที่อยู่ในสถานะอิมตัวทางธุรกิจ หรือวิสาหกิจที่ต้องการการฟื้นฟูธุรกิจ ทั้งนี้ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแต่ละกลุ่ม มีลำดับความสำคัญของความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่แตกต่างกันออกไป

ดังนั้น ที่ปรึกษาจึงได้จำแนกการประเมินผลการสำรวจข้อมูล SME ออกเป็นผลการสำรวจข้อมูลของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง โดยในเบื้องต้น ที่ปรึกษาพบว่า การส่งเสริมและพัฒนาในประเด็นการสนับสนุนด้านการตลาดเป็นประเด็นที่ทั้งวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง ต่างมีความต้องการมากที่สุด เนื่องจากเป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการพิจารณาว่า เป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความเติบโตทางธุรกิจ

นอกจากการสนับสนุนด้านการตลาดแล้ว วิสาหกิจขนาดกลางยังต้องการการส่งเสริมและพัฒนาในประเด็นการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุดในระดับเดียวกัน เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางมีความต้องการการสนับสนุนเงินทุนไปใช้ในการต่อยอดและหมุนเวียนในธุรกิจของตนเอง

แผนภาพที่ 55 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และ  
วิสาหกิจขนาดกลาง

ประเด็นการสนับสนุน	ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME (เรียงลำดับ ความสำคัญมากที่สุด คือ 1 ไปจนถึง ความสำคัญน้อยที่สุด คือ 5)		
	รายย่อย	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง
 การสนับสนุนด้านการตลาด	1	1	1
 การพัฒนาสินค้าและบริการ	2	2	4
 การสนับสนุนทางการเงิน	3	4	1
 การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ	4	3	3
 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	5	5	5

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

โดยแบ่งเป็น วิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง 12 ราย

เมื่อพิจารณาถึงแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาในแต่ละประเด็น จะพบว่า วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลางมีความความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่แตกต่างกันในหลายประเด็น ดังมีรายละเอียดความต้องการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลางในแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาในแต่ละประเด็นดังนี้

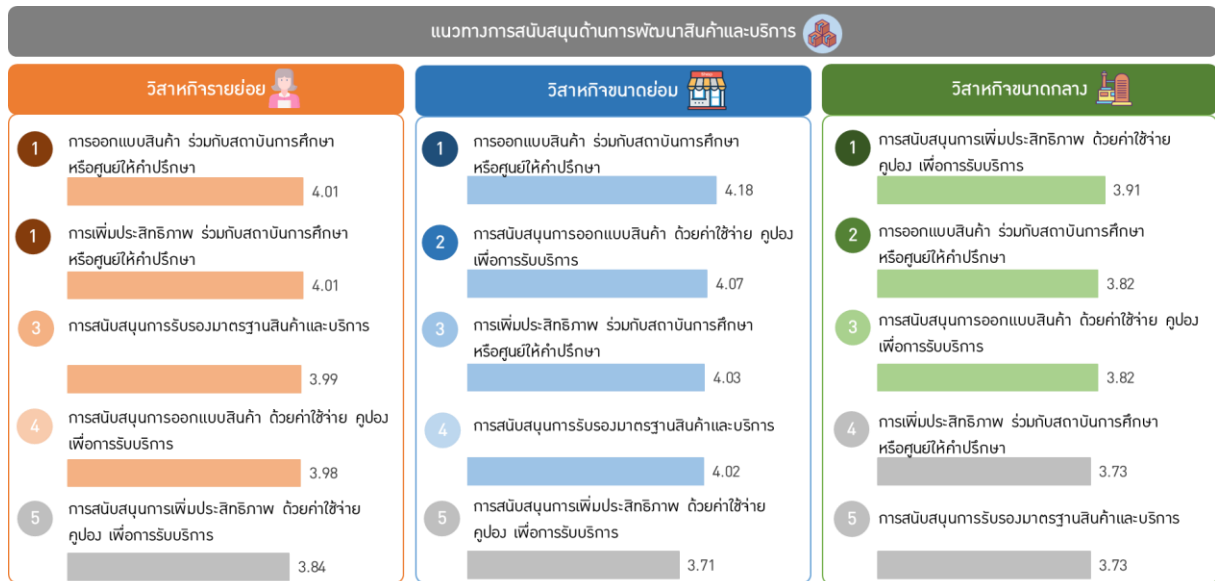
- 1) ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

วิสาหกิจรายย่อยต้องการการสนับสนุนความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษา ทั้งในส่วนของการออกแบบสินค้า และการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต มากที่สุด แสดงให้เห็นถึงความต้องการคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญเข้ามาช่วยเหลือการพัฒนาธุรกิจในระยะเริ่มแรกของวิสาหกิจรายย่อย ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมต้องการการสนับสนุนในด้านการออกแบบสินค้ามากที่สุด ทั้งในการสร้างความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษา และการสนับสนุนค่าใช้จ่าย แสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจขนาดย่อมให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า โดยพิจารณาเป็นโอกาสในการพัฒนาและขยายธุรกิจของตน

ในส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางนั้น ต้องการการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตมากที่สุด รองลงมา คือ ความต้องการการสนับสนุนด้านการออกแบบสินค้า ทั้งในด้านการสร้างความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษา และการช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่าย แสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจขนาดกลางให้ความสำคัญกับการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต เพื่อเพิ่มความสามารถทางการแข่งขัน เช่นเดียวกับการขยายและพัฒนาโอกาสทางธุรกิจด้วยการออกแบบและพัฒนาสินค้าชนิดใหม่



แผนภาพที่ 56 ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาสินค้าและบริการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง



ที่มา: การวิเคราะห์ของปีที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

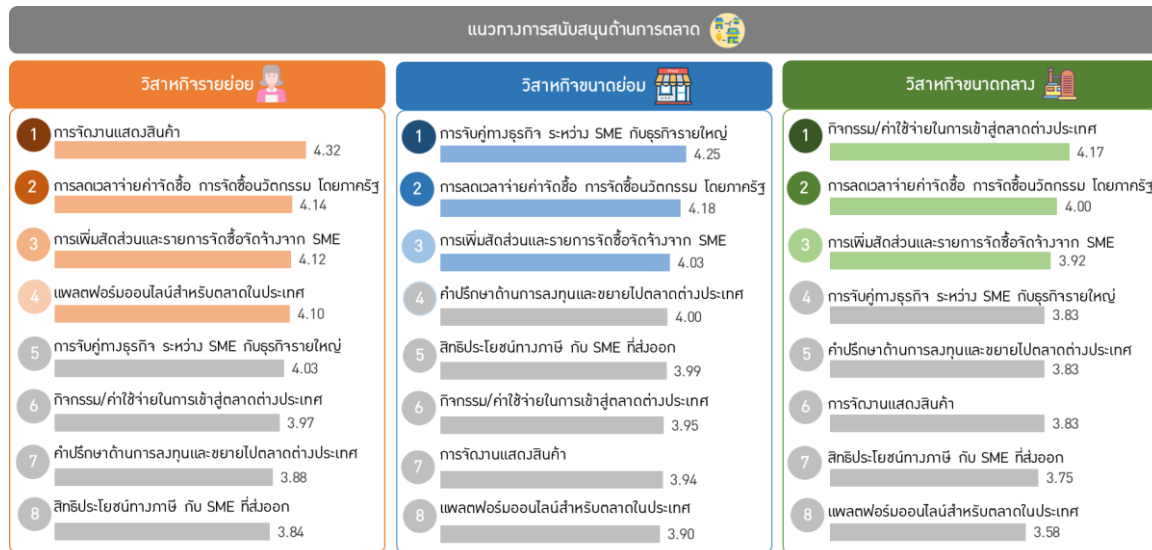
โดยแบ่งเป็น วิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง 12 ราย

2) ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

วิสาหกิจรายย่อยมีความต้องการการสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้ามากที่สุด รองลงมา คือ การส่งเสริม SME สู่อีคอมเมิร์ซจัดจ้างภาครัฐ และการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาด เนื่องจากวิสาหกิจรายย่อยส่วนมากยังไม่มีช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง จึงต้องการให้ภาครัฐช่วยสนับสนุนการดำเนินงานดังกล่าว ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการการสนับสนุนการจับคู่กับธุรกิจรายใหญ่มากที่สุด รองลงมา คือ การส่งเสริม SME สู่อีคอมเมิร์ซจัดจ้างภาครัฐ เนื่องจากวิสาหกิจขนาดย่อมมักมีการดำเนินงานในรูปแบบการรับจ้างผลิตเป็นหลัก การจับคู่ทางธุรกิจจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างโอกาสทางธุรกิจของวิสาหกิจขนาดย่อม

ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางต้องการการสนับสนุนกิจกรรมหรือค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศมากที่สุด รองลงมา คือ การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ แสดงให้เห็นถึงศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลางไทยที่มีมากเพียงพอในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ หากได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ

แผนภาพที่ 57 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

โดยแบ่งเป็น วิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง 12 ราย

3) ความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

วิสาหกิจรายย่อยต้องการการพัฒนาหลักสูตรผู้ประกอบการ สำหรับนักศึกษา รองลงมา คือ การสนับสนุนการให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ และการสนับสนุนการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ เนื่องจากวิสาหกิจรายย่อยส่วนหนึ่งเป็นวิสาหกิจที่เพิ่งจบการศึกษาและกำลังเริ่มต้นธุรกิจ จึงเล็งเห็นความสำคัญของการเตรียมความพร้อมการเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่ในระดับสถานศึกษา

ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการการให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจมากที่สุด รองลงมา คือ การสนับสนุนการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ และการพัฒนาระบบประเมินศักยภาพธุรกิจผ่านระบบออนไลน์ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางต้องการการให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจมากที่สุดเช่นเดียวกัน รองลงมา คือ การสนับสนุนการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ และการใช้ระบบดิจิทัลและซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต้องการพัฒนาธุรกิจของตนเองให้มีประสิทธิภาพการดำเนินงานที่ดีขึ้น รวมถึงต้องการขยายโอกาสทางธุรกิจจากการสร้างเครือข่ายร่วมกับธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

แผนภาพที่ 58 ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

โดยแบ่งเป็น วิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง 12 ราย

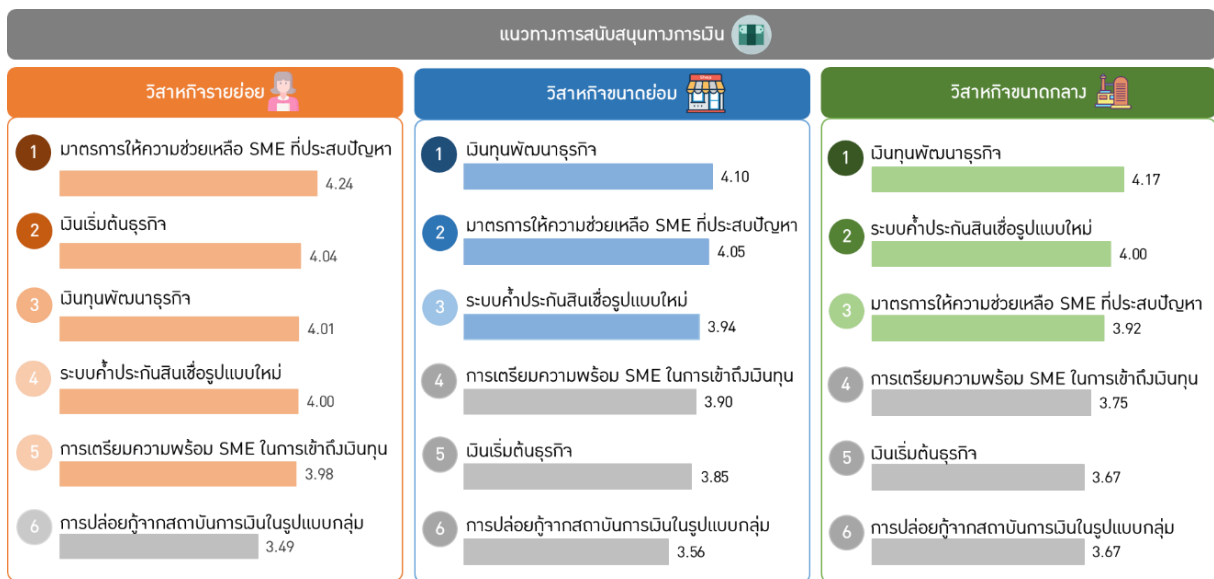
4) ความต้องการแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

วิสาหกิจรายย่อยต้องการมาตรการให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหามากที่สุด รองลงมา คือการสนับสนุนเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจและพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาระบบค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ และการเตรียมความพร้อม SME ในการเข้าถึงเงินทุน เนื่องจากวิสาหกิจรายย่อยเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่ยังไม่มีความมั่นคงทางสถานะทางการเงิน อีกทั้ง ยังขาดความรู้ ความเข้าใจในการบริหารการเงินหรือการบริหารความเสี่ยง จึงเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจจากสภาวะโรคระบาดโควิด-19 มากที่สุด

ส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการการสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจมากที่สุด และมีความต้องการมาตรการให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหา และการพัฒนาระบบค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ ในลำดับความสำคัญรองลงมาตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางต้องการการสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจมาก

ที่สุดเช่นเดียวกัน โดยมีความต้องการแนวทางการพัฒนาระบบค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ และมาตรการให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหา ในลำดับความสำคัญรองลงมา แสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่างให้ความสำคัญกับการหาโอกาสในการพัฒนาธุรกิจของตน แม้ทั้งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจจากสภาวะโรคระบาดเช่นเดียวกัน โดยอาจกล่าวได้ว่า วิสาหกิจขนาดกลาง ซึ่งมีขนาดธุรกิจที่ใหญ่กว่าวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม จึงเป็นผู้ประกอบการที่มีความมั่นคงของสถานะทางการเงินมากกว่า และมีการบริหารจัดการธุรกิจ รวมถึงการบริหารความเสี่ยงที่ดีกว่าวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม

**แผนภาพที่ 59 ความต้องการแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง**



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

โดยแบ่งเป็น วิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง 12 ราย

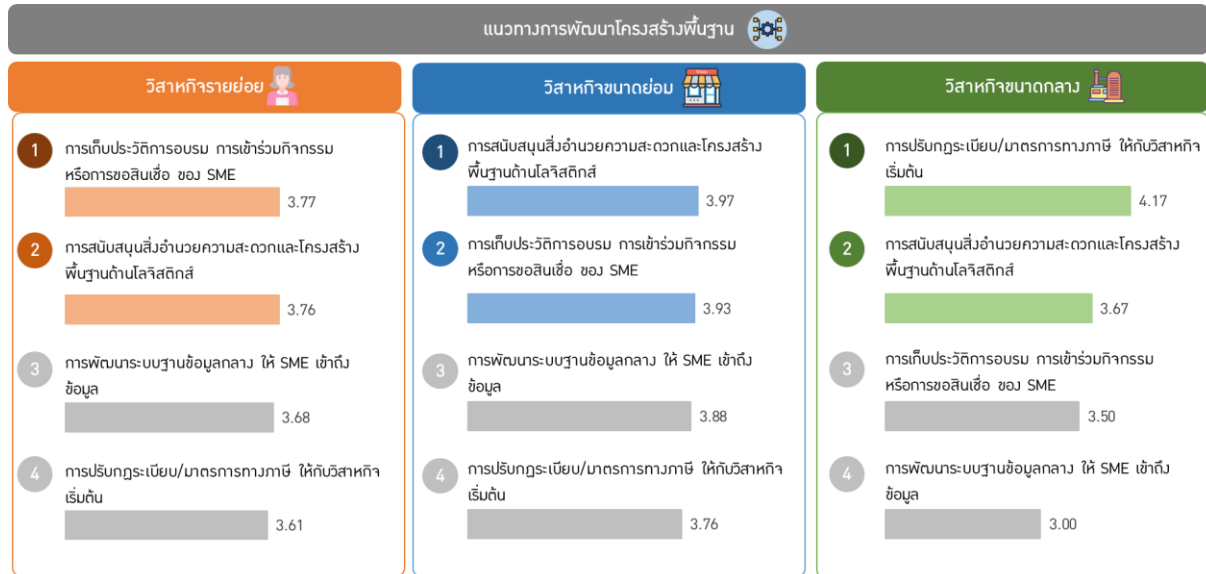
5) ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมต่างต้องการแนวทางการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ และการเก็บประวัติการเข้าอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อของ SME ในระดับที่ใกล้เคียงกัน เนื่องจากการเก็บข้อมูลประวัติของ SME จะเป็นข้อมูลช่วยสนับสนุนให้เกิดการส่งเสริมและพัฒนา SME อย่างเหมาะสม ในขณะที่การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ จะเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของ SME ทั้งความสามารถในการลดต้นทุนการผลิต การเพิ่มความสามารถทางการตลาด ของ SME

ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางต้องการแนวทางการสนับสนุนในการปรับแก้กฎระเบียบ/มาตรการทางภาษีให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น และการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ มากที่สุด โดยไม่ให้ความสำคัญกับการเก็บประวัติการเข้าอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อของ SME และการพัฒนาระบบ

ฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูล มากนัก เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางมักอาศัยการเข้าร่วมสมาคมหรือเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาโอกาสและศักยภาพทางธุรกิจของตนเองมากกว่าการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ของหน่วยงานภาครัฐ

**แผนภาพที่ 60 ความต้องการแนวทางการด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของวิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง**



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็น วิสาหกิจรายย่อย จำนวน 491 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 97 ราย และวิสาหกิจขนาดกลาง 12 ราย

**4.1.3 การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME จำแนกตามประเภทธุรกิจ**

SME ในแต่ละภาคธุรกิจมีปัจจัยสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน โดย SME ในภาคการผลิตมักประสบข้อจำกัดในการจำหน่ายสินค้าสู่กลุ่มตลาดเป้าหมาย ส่วน SME ภาคการค้าต้องการสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่ SME ภาคบริการต้องการการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจและการพัฒนาทักษะการดำเนินธุรกิจ

SME ภาคการผลิตจึงมีความต้องการการส่งเสริมและพัฒนาในประเด็นการสนับสนุนด้านการตลาดมากที่สุด รองลงมา คือ การพัฒนาสินค้าและบริการ และการสนับสนุนทางการเงิน เนื่องจาก SME ภาคการผลิต มักไม่มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าเป็นของตนเอง และยังมีความต้องการในการพัฒนาสินค้าให้มีจุดเด่น ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในขณะที่ SME ภาคการค้ามีความต้องการการสนับสนุนทางการเงินมากที่สุด รองลงมา คือการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และการสนับสนุนทางการตลาด เนื่องจากรูปแบบในการดำเนินธุรกิจของ SME ภาคการค้าที่มีความต้องการสภาพคล่องทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ

ในส่วนของ SME ภาคบริการมีความต้องการการสนับสนุนด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการมากที่สุด รองลงมา คือ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การสนับสนุนด้านการตลาด และการสนับสนุนทางการเงิน เนื่องจากเป็นภาคธุรกิจที่อาศัยทักษะการดำเนินงานและการปฏิบัติงานเป็นหลักในการขับเคลื่อนธุรกิจ

แผนภาพที่ 61 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ

ประเด็นการสนับสนุน	ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME (เรียงลำดับ ความสำคัญมากที่สุด คือ 1 ไปจนถึง ความสำคัญน้อยที่สุด คือ 5)		
	ภาคการผลิต	ภาคการค้า	ภาคบริการ
 การสนับสนุนด้านการตลาด	1	3	3
 การพัฒนาสินค้าและบริการ	2	ไม่มีการสำรวจข้อมูลในส่วนนี้	5
 การสนับสนุนทางการเงิน	3	1	3
 การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ	4	4	1
 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	5	2	2

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย  
โดยแบ่งเป็น ภาคการผลิต จำนวน 515 ราย ภาคการค้า จำนวน 41 ราย และภาคบริการ 44 ราย

เมื่อพิจารณาถึงแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาในแต่ละประเด็น จะพบว่า SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ มีความความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาที่สอดคล้องและแตกต่างกันในบางประเด็น ดังมีรายละเอียดในความต้องการของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ ดังนี้

- 1) ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME ภาคการผลิต และภาคบริการ

SME ภาคการผลิต และภาคบริการมีความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการในแนวทางที่สอดคล้องกัน โดยทั้ง SME ภาคการผลิต และภาคบริการ ต้องการการสนับสนุนความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะด้านการออกแบบสินค้าหรือบริการ และการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตหรือบริการ แสดงให้เห็นถึงความต้องการที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญในการช่วยพัฒนาสินค้าและบริการของ SME

แผนภาพที่ 62 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 559 ราย โดยแบ่งเป็น ภาคการผลิต จำนวน 515 ราย และภาคการบริการ 44 ราย

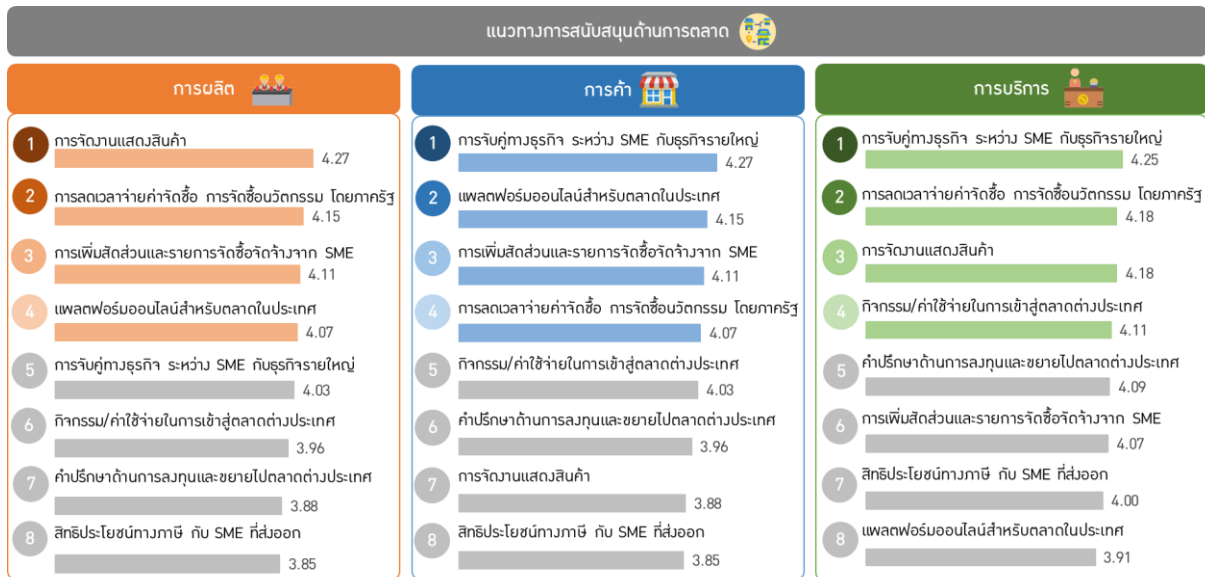
2) ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการสนับสนุนด้านการตลาดของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ

SME ภาคการผลิตต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐในการจัดงานแสดงสินค้ามากที่สุด รองลงมา คือ การส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และการพัฒนาแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ เนื่องจาก SME ภาคการผลิตต้องการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของตนเองให้มีความหลากหลาย ทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์

ส่วน SME ภาคการค้าต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการจับคู่กับธุรกิจขนาดใหญ่มากที่สุด รองลงมาคือ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับตลาดในประเทศ และการส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เนื่องจาก SME ภาคการค้าต้องการความต่อเนื่องของการดำเนินธุรกิจ ทั้งในรูปแบบการทำธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการรายใหญ่และการค้าขายกับภาครัฐ อีกทั้ง ในปัจจุบัน SME ภาคการค้า ยังประสบปัญหาในการทำตลาดออนไลน์ โดยแพลตฟอร์มออนไลน์ของภาคเอกชนยังมีค่าใช้จ่ายที่สูง สำหรับการดำเนินธุรกิจของ SME ในขณะเดียวกัน แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐ ยังขาดการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

ในขณะที่ SME ภาคบริการมีความต้องการที่หลากหลาย โดยมีความต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการจับคู่กับธุรกิจขนาดใหญ่มากที่สุด รองลงมา คือ การส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ การจัดงานแสดงสินค้า และการสนับสนุนกิจกรรมด้านการตลาดต่างประเทศ แสดงให้เห็นถึงความหลากหลายของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจภาคบริการ ทั้งภาคธุรกิจ ภาครัฐ ประชาชนทั่วไป และกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ

**แผนภาพที่ 63 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านสนับสนุนด้านการตลาดของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ**



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

โดยแบ่งเป็น ภาคการผลิต จำนวน 515 ราย ภาคการค้า จำนวน 41 ราย และภาคบริการ 44 ราย

3) ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ

SME ภาคการผลิตและภาคการค้ามีความต้องการในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในแนวทางที่สอดคล้องกัน โดยให้ความสำคัญกับการพัฒนาหลักสูตรในการเป็นผู้ประกอบการสำหรับนักศึกษามากที่สุด รองลงมา คือ การให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ และการเชื่อมโยงธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ เพื่อสร้างความเติบโตทางธุรกิจ แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของความรู้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งเรื่องการเงิน การบัญชี การดำเนินการผลิตที่มีประสิทธิภาพ และความรู้ด้านอื่นๆ ที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้มีความเติบโตและอยู่รอด

ในขณะที่ SME ภาคบริการต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการเข้ารับบริการวินิจฉัยสถานประกอบการมากที่สุด รองลงมา คือ การให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ และการเชื่อมโยงธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ แสดงถึงความต้องการผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษาในการปรับปรุงหรือพัฒนาธุรกิจ รวมถึงการสร้างเสริมความเติบโตทางธุรกิจ ด้วยการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ



แผนภาพที่ 64 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็น ภาคการผลิต จำนวน 515 ราย ภาคการค้า จำนวน 41 ราย และภาคบริการ 44 ราย

4) ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการสนับสนุนทางการเงินของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ

SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ มีความต้องการการสนับสนุนทางการเงินในแนวทางที่สอดคล้องกัน โดย SME ต้องการให้ภาครัฐกำหนดมาตรการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาหนักที่สุด รองลงมา คือ การสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ และการพัฒนาระบบการค้าประกันในรูปแบบใหม่ โดยไม่ต้องมีสินทรัพย์หรือบุคคลในการค้ำประกัน เนื่องจาก SME ต้องการความช่วยเหลือทางการเงิน เพื่อบรรเทาผลกระทบทางเศรษฐกิจจากสภาวะโรคระบาดโควิด-19 ณ ปัจจุบัน เป็นลำดับแรก

ในระยะยาว SME ยังต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนเงินทุน เพื่อการพัฒนาธุรกิจ โดย SME ต้องการให้ภาครัฐให้ความสำคัญกับธุรกิจที่มีศักยภาพและสนับสนุนรูปแบบการค้าประกันแบบใหม่ ที่สามารถใช้สินทรัพย์ทางปัญญาหรือตราสินค้ามาใช้แทนหลักทรัพย์หรือผู้ค้ำประกัน

แผนภาพที่ 65 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการสนับสนุนทางการเงินของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ



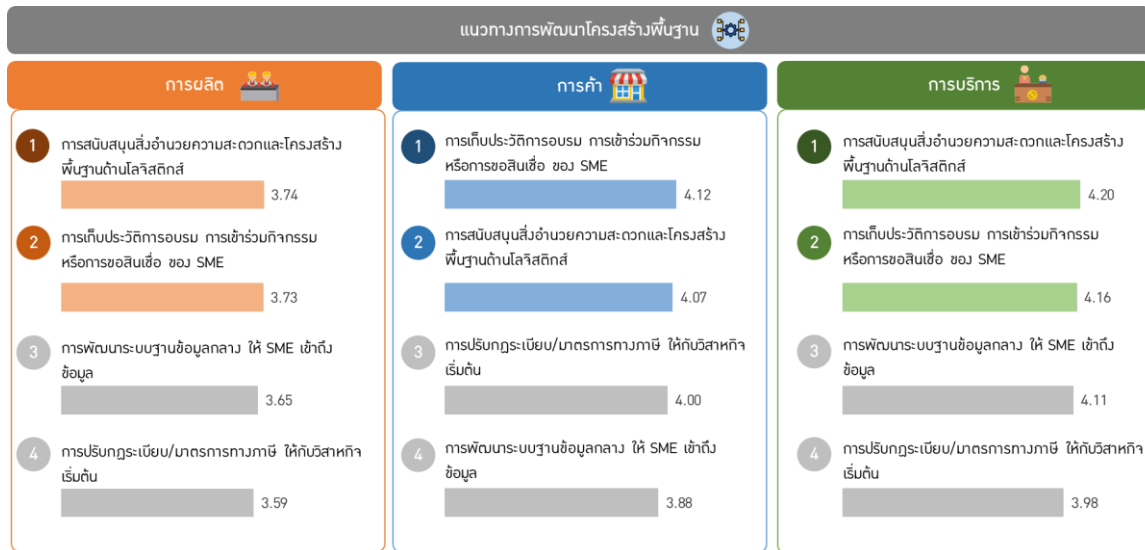
ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย

โดยแบ่งเป็น ภาคการผลิต จำนวน 515 ราย ภาคการค้า จำนวน 41 ราย และภาคการบริการ 44 ราย

5) ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ

SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการให้ความสำคัญต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในแนวทางที่สอดคล้องกัน โดย SME ต้องการให้ภาครัฐมีการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงต้องการให้ภาครัฐมีการเก็บรวบรวมข้อมูลของ SME ทั้งการเข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรมการพัฒนาธุรกิจ และการขอสินเชื่อ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาสิทธิประโยชน์ให้กับ SME ที่มีการเข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพ หรือมีการดำเนินธุรกิจที่ดี เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล เช่น การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี

**แผนภาพที่ 66 ความต้องการแนวทางการสนับสนุน ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของ SME ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ**



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME จำนวน 600 ราย โดยแบ่งเป็น ภาคการผลิต จำนวน 515 ราย ภาคการค้า จำนวน 41 ราย และภาคการบริการ 44 ราย

**4.1.4 การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา**

การสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็นจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เป็นการดำเนินงานเพื่อให้ทราบถึงข้อคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ซึ่งเป็นผู้กำหนดแนวทางและดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ถึงระดับความสำคัญของแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นต่างๆ ดังรายละเอียดที่เสนอในหัวข้อที่ 3.4.3 ทั้งนี้ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษามีความเห็นว่าการส่งเสริมสนับสนุนด้านการตลาดเป็นประเด็นการสนับสนุนที่มีความสำคัญต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME มากที่สุด รองลงมาคือ ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ประเด็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ และประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน ตามลำดับ

ทั้งนี้ ประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความสำคัญ ตามข้อคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา มีความแตกต่างจากข้อคิดเห็นของ SME เล็กน้อย โดยหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา มีความเห็นว่าการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน มีความสำคัญมากกว่าประเด็นการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการและการสนับสนุนทางการเงิน เนื่องจากในฐานะของการเป็นหน่วยงานผู้กำหนดและดำเนินนโยบายส่งเสริมและพัฒนา SME หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเข้าใจถึงความสำคัญของการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อรองรับและสนับสนุนการส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นอื่นๆ ต่างจากข้อคิดเห็นของ SME ซึ่งอาจมองถึงผลประโยชน์ที่ตนเองจะได้รับโดยตรงจากการสนับสนุนทางการเงินมากกว่า

แผนภาพที่ 67 ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME ตามข้อคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐ ภาคการศึกษา และ SME

ประเด็นการสนับสนุน	ลำดับความสำคัญของประเด็นการสนับสนุน SME (เรียงลำดับ ความสำคัญมากที่สุด คือ 1 ไปจนถึง ความสำคัญน้อยที่สุด คือ 5)	
	หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา	SME
 การสนับสนุนด้านการตลาด	1	1
 การพัฒนาสินค้าและบริการ	2	2
 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน	3	5
 การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ	4	4
 การสนับสนุนทางการเงิน	5	3

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากการสำรวจข้อมูล หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา 51 ราย SME 600 ราย

ทั้งนี้ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา ที่หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเห็นว่า มีความสำคัญต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ได้มีการแสดงรายละเอียดไว้ในหัวข้อที่ 3.5 ดังสรุปแนวทางสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามข้อคิดเห็นของภาครัฐและภาคการศึกษา ดังนี้

- 1) การพัฒนาสินค้าและบริการ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาให้ความสำคัญกับการสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ การสร้างความร่วมมือระหว่าง SME กับสถาบันการศึกษาหรือศูนย์ให้คำปรึกษาในการออกแบบสินค้าและพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต
- 2) การสนับสนุนด้านการตลาด หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการเป็นช่องทางการตลาดในประเทศ เป็นแนวทางที่มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมาคือ การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ และการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- 3) การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา เห็นว่า การเชื่อมโยงผู้ประกอบการ SME ในรูปแบบห่วงโซ่อุปทานหรือคลัสเตอร์ เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่สำคัญ รองลงมาคือ การสนับสนุนให้ SME นำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร และการจัดกิจกรรมบ่มเพาะทางธุรกิจแก่ SME
- 4) การสนับสนุนทางการเงิน หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาเห็นว่า การสนับสนุนเงินทุนเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจและการพัฒนาธุรกิจเป็นแนวทางการสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญสำหรับ SME โดยที่ SME ต้องได้รับการเตรียมความพร้อมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น การให้ความรู้ด้านการเงิน การจัดทำบัญชี การเตรียมความพร้อมและข้อมูล เพื่อเพิ่มโอกาสการร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการรายใหญ่หรือนักลงทุน
- 5) การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูล การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษีให้กับวิสาหกิจเริ่มต้น รวมไปถึงการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์

ทั้งนี้ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาได้มีการให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมต่อการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังต่อไปนี้

การบูรณาการการทำงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินการโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยในการกำหนดนโยบายหรือมาตรการส่งเสริม SME ควรมีการจัดงานประชุมระหว่างหน่วยงาน และรับฟังข้อเสนอแนะจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากแต่ละหน่วยงานจะมีข้อมูล SME ที่อยู่ในการดูแลของหน่วยงาน และทราบถึงความต้องการในการส่งเสริมและพัฒนา SME ในพื้นที่ ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินโครงการตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย SME มากขึ้น ทั้งนี้ ควรมีการกำหนดขอบเขตความรับผิดชอบของแต่ละหน่วยงานให้ชัดเจน เพื่อลดความซ้ำซ้อนในการดำเนินงาน รวมถึง ควรมีการให้บริการส่งเสริมและสนับสนุน SME ในรูปแบบเครือข่าย ด้วยการส่งต่อการให้บริการ SME ระหว่างหน่วยงาน เพื่อให้การพัฒนาผู้ประกอบการมีความครอบคลุม ความจำเป็นของการส่งเสริมและพัฒนาที่ SME แต่ละรายควรได้รับ โดยหน่วยงานภาครัฐควรมีการกำหนดตัวชี้วัดการส่งเสริมและพัฒนาที่มีเป้าหมายร่วมกันระหว่างหน่วยงาน (Joint KPI) และการสนับสนุนโครงการควรมีความต่อเนื่องในการดำเนินการ โดยระยะเวลาในการดำเนินการโครงการไม่ควรถูกจำกัดตามปีงบประมาณ นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการปรับกฎระเบียบทางราชการที่อาจเป็นอุปสรรคกับการทำงานร่วมกับภาคการศึกษาหรือภาคเอกชน ทั้งนี้ หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาหลายหน่วยงานสามารถช่วยพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการด้วยการอบรมให้ความรู้ที่หน่วยงานมีความเชี่ยวชาญ เช่น กรมสรรพากร สามารถส่งผู้แทนเป็นวิทยากรอบรมการยื่นภาษีให้แก่ SME ได้

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ภาครัฐควรมีการจัดทำฐานข้อมูลกลางของ SME ทั่วประเทศ โดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอาจเป็นหน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่เชื่อมโยงข้อมูลผู้ประกอบการจากหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง และข้อมูลในระบบจากส่วนภูมิภาคมายังส่วนกลาง โดยรวบรวมให้อยู่ในฐานข้อมูลเดียว เพื่อนำไปวิเคราะห์ และจัดตั้งโครงการการส่งเสริมและพัฒนา SME ได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

ฐานข้อมูลมีความสำคัญต่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ในหลายประเด็น ตัวอย่างเช่น การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งกรมบัญชีกลางสามารถส่งเสริมและสนับสนุนให้หน่วยงานภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการจาก SME โดยการกำหนดให้ SME เป็นพัสดุที่รัฐต้องส่งเสริมหรือสนับสนุน ทั้งนี้ ฐานข้อมูลของ SME ที่มีความพร้อมของข้อมูล ทั้งรายชื่อ SME รายชื่อสินค้าและบริการ และตำแหน่งที่ตั้งที่ชัดเจน มีความสำคัญเพื่อการเชื่อมโยงกับฐานข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้าง ให้หน่วยงานของรัฐสามารถตรวจสอบข้อมูลในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างได้อย่างถูกต้อง

#### 4.2 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง

การสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกเป็นการรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากวิสาหกิจขนาดกลาง ครอบคลุมธุรกิจภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ รวมจำนวน 21 ราย แบ่งเป็น ภาคการผลิต 11 ราย ภาคการค้า 5 ราย และภาคบริการ 5 ราย ดังแสดงข้อมูลในตารางด้านล่างนี้ และแสดงรายละเอียดสรุปผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ แสดงในภาคผนวก ข

ตารางที่ 39 รายชื่อวิสาหกิจขนาดกลางในการสัมภาษณ์เชิงลึก

ภาคธุรกิจ	รายชื่อวิสาหกิจขนาดกลาง	ประเภทธุรกิจ
การผลิต	บริษัท วิคตอรี อินดัสเตรียล จำกัด	อุตสาหกรรมการผลิตเส้นใยมะพร้าว
	บริษัท ไทยโอเซียนอุตสาหกรรม จำกัด	อุตสาหกรรมการผลิตร่ม
	บริษัท บาซินีเอนเตอร์ไพรส์ จำกัด	อุตสาหกรรมการผลิตรองเท้า
	บริษัท แอ็กโกร (ประเทศไทย) จำกัด	อุตสาหกรรมการผลิตเคมีเกษตร
	บริษัท ซีเอ็มซี แอดวานซ์ จำกัด	อุตสาหกรรมการผลิตเคมีภัณฑ์
	บริษัท เจริญมิตร จำกัด	อุตสาหกรรมการผลิตถังบรรจุน้ำ
	บริษัท NC coconut จำกัด	อุตสาหกรรมการแปรรูปมะพร้าว
	บริษัท สเตติก แวน เวลดีง จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	อุตสาหกรรมการผลิตงานหลอมเชื่อม
	กลุ่มบริษัทสยามคลาสสิก (สมาพันธ์ SME ไทย)	อุตสาหกรรมการผลิตเคมีภัณฑ์
	บริษัท ไทยควอลิตี้พลาสติก จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	อุตสาหกรรมการผลิตพลาสติก
	บริษัท สีดาฟาร์ม จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	อุตสาหกรรมการเกษตร
การค้า	บริษัท NS Steel จำกัด	ธุรกิจจำหน่ายท่อและวาล์ว
	บริษัท นูทริชั่น โปรเฟส จำกัด	ธุรกิจจำหน่ายสินค้าการแพทย์และเภสัชภัณฑ์
	บริษัท สกายมีลล์ จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสินค้าปลีก
	บริษัท บิ๊ก โทม์ จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	ธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าพิมพ์
	บริษัท ต้นมะนาว พับลิชซิง จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	ธุรกิจจัดจำหน่ายเสื้อผ้าพิมพ์
การบริการ	บริษัท ซีเนียร์ คอม จำกัด	ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์
	บริษัท Expert Printing จำกัด	ธุรกิจการพิมพ์
	บริษัท Alodia จำกัด	ธุรกิจสปา
	บริษัท ดุเรียน คอร์เปอเรชั่น จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	ธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการบริหารจัดการ
	บริษัท วิลล่า เอ็ม จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)	ธุรกิจโรงแรม

ทั้งนี้ ข้อเสนอแนะทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็นการส่งเสริมและพัฒนา จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 4.2.1 ประเด็นสำคัญในการพัฒนาสินค้าและบริการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

การพัฒนาสินค้าและบริการให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาและสร้างความเติบโตทางธุรกิจของ SME ในภาคการผลิตและภาคบริการ SME จึงต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ ทั้งการออกแบบและพัฒนาสินค้า การขอรับรองมาตรฐานสินค้า และการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต/บริการ เพื่อให้ SME สามารถพัฒนาสินค้าและบริการให้มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย ได้รับมาตรฐานที่เป็นที่

ยอมรับ และมีต้นทุนการผลิตที่เหมาะสม โดยมีข้อเสนอแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการจากวิสาหกิจขนาดกลาง ดังนี้

#### การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า

วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษา กับ SME ในการให้นักศึกษาเข้าร่วมการพัฒนาสินค้าหรือการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต โดยมีอาจารย์หรือผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ให้คำแนะนำ รวมถึง วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐเพิ่มอัตราส่วนการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสินค้า หรือนวัตกรรมของ SME

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีการประชาสัมพันธ์โครงการของหน่วยงาน ภาครัฐและสถาบันการศึกษาให้ SME ได้รับความรู้ข้อมูลได้โดยทั่วถึง เนื่องจาก SME หลายรายยังไม่ทราบว่า ภาครัฐและสถาบันการศึกษามีการดำเนินโครงการในลักษณะดังกล่าวอยู่

#### การสนับสนุนการขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

มาตรฐานสินค้าและบริการเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมความสามารถทางการตลาดในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี SME มักประสบปัญหาด้านค่าใช้จ่ายในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการที่มีความหลากหลายตาม ชนิดของผลิตภัณฑ์และความต้องการของลูกค้า


วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตจึงต้องการให้ภาครัฐกำหนดมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจัดทำ และขอรับรองมาตรฐานสินค้า โดยภาครัฐอาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายหรืออาจกำหนดให้ SME สามารถนำค่าใช้จ่ายในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานมาใช้ในการลดหย่อนภาษี

#### การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต/การบริการ

การพัฒนาทักษะแรงงานเป็นแนวทางสำคัญประการหนึ่งในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการบริการ อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจขนาดกลางเห็นว่า ในปัจจุบัน หลักสูตรการพัฒนาทักษะแรงงานของภาครัฐ มักดำเนินงานโดย อาจารย์หรือผู้ที่ไม่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานจริง อีกทั้ง หลักสูตรการอบรมมุ่งเน้นการถ่ายทอดความรู้ใน ภาคทฤษฎีมากกว่าการทดสอบปฏิบัติงานจริง ที่สำคัญ อีกประการหนึ่ง วิสาหกิจขนาดกลางมักพิจารณาว่า การส่ง พนักงานไปเข้าร่วมการฝึกอบรมเป็นต้นทุนด้านแรงงานที่ SME ต้องเสียไป และอาจได้รับประโยชน์กลับมาไม่คุ้มค่ากับ ต้นทุนดังกล่าว

วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตและภาคบริการจึงต้องการให้ภาครัฐปรับรูปแบบการฝึกอบรมพัฒนา ทักษะแรงงาน โดยผู้ให้การฝึกอบรมต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานจริง เน้นรูปแบบการ ฝึกอบรมในภาคปฏิบัติ และการถ่ายทอดประสบการณ์ในการทำงานมากกว่าการอบรมเชิงทฤษฎี อีกทั้ง ภาครัฐควร กำหนดมาตรการทางการเงินด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายของ SME ในการส่งพนักงานเข้าฝึกอบรม หรือกำหนด มาตรการทางภาษีให้ SME สามารถนำค่าใช้จ่ายในการส่งพนักงานเข้าฝึกอบรม มาใช้ในการลดหย่อนภาษี

แผนภาพที่ 68 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

แนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการ 			
แนวทาง	การผลิต	การค้า	การบริการ
การออกแบบและพัฒนาสินค้า	✓	ไม่มีการสัมภาษณ์ภาคการค้า ในประเด็นนี้	
การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ	✓		
การเพิ่มประสิทธิภาพ ด้วยการพัฒนากิจกรรมงาน	✓		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ภาคการผลิต จำนวน 11 ราย ภาคการค้า จำนวน 5 ราย และภาคบริการ จำนวน 5 ราย

4.2.2 ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

การสนับสนุนด้านการตลาดเป็นแนวทางสำคัญในการส่งเสริมและพัฒนาที่ SME ต้องการ เพื่อเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพัฒนาขีดความสามารถทางธุรกิจ โดยการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐถือเป็นหนึ่งในช่องทางการตลาดที่สำคัญในการพัฒนาศักยภาพการผลิตสินค้าของ SME ในขณะเดียวกัน การขยายตลาดไปสู่ต่างประเทศเป็นหนึ่งในเป้าหมายสำคัญของการพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางจึงมีความเห็นต่อแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นช่องทางการตลาดที่สำคัญสำหรับวิสาหกิจในภาคการผลิตและภาคบริการ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน SME มักประสบปัญหาในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยเงื่อนไขในหลายประการ อาทิ การมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจที่น้อยกว่าเกณฑ์การพิจารณาโดยภาครัฐของ Startup การมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่สูงในสินค้านวัตกรรมของ SME

วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตและภาคบริการจึงต้องการให้ภาครัฐมีการผ่อนปรนเงื่อนไขในการขอจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐให้แก่ SME เช่น การผ่อนปรนเงื่อนไขด้านประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจของ SME เพื่อเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ อีกทั้ง ให้ภาครัฐส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการที่มีการวิจัยและการผลิตภายในประเทศ โดยอาจกำหนดส่วนต่างข้อเสนอด้านราคาให้เป็นข้อได้เปรียบแก่ SME เพื่อเปิดโอกาสให้ SME สามารถเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้

การพัฒนาช่องทางการตลาดภายในประเทศ

วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมและพัฒนาช่องทางการตลาดภายในประเทศทั้งในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ โดยต้องการให้ภาครัฐมีการจัดงานแสดงสินค้าครอบคลุมความหลากหลายของประเภทธุรกิจให้มากที่สุด เนื่องจากในปัจจุบัน การจัดงานแสดงสินค้าของภาครัฐยังไม่ครอบคลุมในบางประเภทธุรกิจ เช่น ธุรกิจการพิมพ์ ผู้ประกอบการจึงต้องเข้าร่วมงานแสดงสินค้าของภาคเอกชน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานที่สูง

นอกจากนี้ วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าประจำท้องถิ่น เป็นหนึ่งในช่องทางการจำหน่ายสินค้าแก่ SME เพื่อร่วมกันสร้างจุดเด่นในการเชิญชวนลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าที่ผลิตโดยผู้ประกอบการใน




ท้องถิ่น รวมถึงวิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดสำหรับ SME โดยอาจสนับสนุนให้ภาคเอกชนดำเนินงาน

การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตและภาคบริการต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการให้คำปรึกษาในการลงทุนหรือขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยการจัดทำและรวบรวมเอกสารเกี่ยวกับข้อกำหนดหรือกฎระเบียบการส่งออก การคำนวณภาษี และสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่มีความแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกในการค้นหาและศึกษาข้อมูลดังกล่าวแก่ SME รวมถึงวิสาหกิจขนาดกลางต้องการความร่วมมือจากสถานทูต ในการส่งข้อมูลแนวโน้มความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ พร้อมหาช่องทางการจับคู่กับสินค้าของ SME

นอกจากนี้ ภาครัฐควรส่งเสริมการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศของ SME โดยภาครัฐต้องมีการประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐที่อยู่ในปัจจุบัน เช่น แพลตฟอร์ม Thaitrade.com ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ เพื่อเป็นช่องทางการในการประชาสัมพันธ์สินค้าของ SME สู่ตลาดสากล โดยมีการอัปเดตข้อมูลสินค้าในแพลตฟอร์มอยู่เสมอ และอาจพัฒนาแพลตฟอร์มเป็น One Stop Service ที่ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มได้ ในขณะเดียวกัน ภาครัฐอาจสนับสนุนค่าใช้จ่ายของ SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดของภาคเอกชน เช่น การกำหนดมาตรการทางภาษี หรือการเจรจาส่วนลดค่าบริการให้แก่ SME ที่ได้รับการคัดเลือกจากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาคเอกชน นอกจากนี้ วิสาหกิจขนาดกลางยังต้องการให้มีการเพิ่มอัตราการค้าขายค่าภาษีอากรส่งออก ผ่านการจ่ายคืนด้วยบัตรภาษี

แผนภาพที่ 69 ข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด 			
แนวทาง	การผลิต	การค้า	การบริการ
การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ	✓		✓
การพัฒนาช่องทางการตลาดภายในประเทศ	✓	✓	✓
การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ	✓		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ภาคการผลิต จำนวน 11 ราย ภาคการค้า จำนวน 5 ราย และภาคบริการ จำนวน 5 ราย

#### 4.2.3 ประเด็นสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ในปัจจุบัน SME จำเป็นต้องมีการพัฒนาศักยภาพของตนเองอยู่ตลอดเวลา เพื่อปรับการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงและสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอน โดย SME ต้องมีความรู้ด้านต่างๆที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ การเข้าใจในศักยภาพการดำเนินธุรกิจของตนเอง และความสามารถในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อสร้างความเติบโตทางธุรกิจ วิสาหกิจขนาดกลางจึงมีข้อคิดเห็นต่อแนวทางการสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ด้วยการอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัล/ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ และการสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ดังต่อไปนี้

##### การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ

วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีการจัดทำรายการตรวจสอบ (Checklist) หรือคู่มือเกี่ยวกับขั้นตอนในการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงต้องการระบบประเมินศักยภาพการดำเนินธุรกิจที่ SME สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง เพื่อให้ SME ทราบถึงระดับศักยภาพและการดำเนินงานที่ต้องปรับปรุงหรือพัฒนาในธุรกิจของตนเอง

นอกจากนี้ วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐจัดทำสื่อการอบรมในรูปแบบวิดีโอออนไลน์ให้เป็นแพลตฟอร์มที่ SME สามารถเข้าไปศึกษา เรียนรู้ได้ตลอดเวลา (academy 365) โดยมีการกำหนดสิทธิประโยชน์ให้กับ SME ที่เข้าร่วมการอบรม เช่น มาตรการทางภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ

ที่สำคัญ หลักสูตรการฝึกอบรมควรมีการกำหนดให้เหมาะสมตามระดับศักยภาพของ SME โดยวิทยากรที่เป็นผู้มีประสบการณ์ทางธุรกิจโดยตรง เน้นการฝึกอบรมภาคปฏิบัติ มีการฝึกอบรมครอบคลุมปัจจัยการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ เช่น การบริหารความเสี่ยง การบัญชีและการเงิน การนำระบบดิจิทัลและซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ การคำนวณต้นทุนการผลิต การตั้งราคาขาย การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตด้วยกระบวนการลีน เป็นต้น

##### การสนับสนุนการเข้ารับบริการที่ปรึกษา

วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีการจัดตั้งโครงการที่ให้ผู้ประกอบการได้รับคำปรึกษาจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์จริงในภาคธุรกิจ โดยมีตัวอย่างโครงการที่น่าสนใจ คือ โครงการ Big Brother ที่ดำเนินการโดยหอการค้าไทย ซึ่งผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการจะได้รับการให้คำปรึกษาจากพี่เลี้ยงหรือนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ รวมถึงได้รับการวินิจฉัยสถานประกอบการ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต/การบริการ การบริหารพนักงานและระบบการทำงานของบริษัท

ในขณะเดียวกัน วิสาหกิจขนาดกลางยังต้องการให้ภาครัฐดำเนินการพัฒนา SME Clinic เพื่อเป็นศูนย์ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ นอกจากนี้ วิสาหกิจขนาดกลางยังต้องการให้ภาครัฐมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายของ SME ในการใช้บริการที่ปรึกษาภาคเอกชน

##### การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีบทบาทในการจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายธุรกิจที่มีลักษณะคล้าย BNI (Business Network International) ในแต่ละจังหวัดหรือภูมิภาค โดย BNI คือองค์กรภาคเอกชนที่เป็นการรวมกลุ่มของนักธุรกิจ ซึ่งมีการจัดงานประชุมเป็นประจำ เพื่อให้มีการพบปะ แลกเปลี่ยนความคิด และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

รวมถึงการหาลูกค้าของธุรกิจจากสมาชิกภายในกลุ่ม ทั้งนี้ อาจให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐในแต่ละพื้นที่เป็นผู้คัดกรองเจ้าของธุรกิจที่จะเข้าร่วมกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นระหว่างผู้ประกอบการ

นอกจากนี้ วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐพัฒนาระบบ Ecosystem ส่งเสริมการรวมกลุ่ม SME โดยมุ่งเน้นการพัฒนาพื้นที่ศูนย์กลางการเรียนรู้และดำเนินธุรกิจร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ อาจให้บริษัทขนาดใหญ่ที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจเข้ามาช่วยเป็นที่เลี้ยงให้กับบริษัทที่กำลังเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ เนื่องจากการพัฒนาระบบ Ecosystem ในประเทศไทย ณ ปัจจุบัน ยังไม่ช่วยสนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการอย่างแท้จริง ยกตัวอย่างเช่น การพัฒนา Software Park ในประเทศไทย ซึ่งวิสาหกิจขนาดกลางมองว่า เน้นการให้เช่าสถานที่ดำเนินธุรกิจในราคาถูกมากกว่าการเป็นพื้นที่สำหรับการพัฒนาธุรกิจในอนาคต Software อย่างแท้จริง

การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตและภาคบริการต้องการให้สถาบันการศึกษามีการปรับปรุงหลักสูตรศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาด ซึ่งต้องการทักษะการดำเนินงานที่รอบด้าน และสอดคล้องความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมถึงการส่งเสริมให้นักศึกษาได้มีการเรียนรู้และรับประสบการณ์การทำงานจริงจากสถานประกอบการ เนื่องจากนักศึกษาในปัจจุบันมักมีทักษะ/ความรู้ที่ไม่เพียงพอในการทำงานหรือตรงกับความต้องการ ทำให้ SME ต้องมีการพัฒนาทักษะแรงงานภายในสถานประกอบการ

การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัล/ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ

วิสาหกิจขนาดกลางในภาคการผลิตและภาคบริการต้องการให้ภาครัฐมีมาตรการในการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการนำซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

แผนภาพที่ 70 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ 			
แนวทาง	การผลิต	การค้า	การบริการ
การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ	✓	✓	✓
การสนับสนุนการเข้ารับบริการที่ปรึกษา	✓	✓	✓
การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์	✓		✓
การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล	✓		✓
การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัล/ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ	✓		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ภาคการผลิต จำนวน 11 ราย ภาคการค้า จำนวน 5 ราย และภาคบริการ จำนวน 5 ราย

#### 4.2.4 ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนทางการเงิน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ในปัจจุบัน SME ยังประสบปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน โดย SME ส่วนมากยังต้องใช้เงินทุนของตนเองในการขับเคลื่อนธุรกิจ เนื่องจาก SME ยังไม่สามารถเข้าถึงการสนับสนุนจากภาครัฐหรือการให้กู้ยืมจากสถาบันทางการเงิน วิสาหกิจขนาดกลางจึงมีข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงินดังต่อไปนี้

##### การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ

วิสาหกิจขนาดกลางเห็นว่า ในการพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือโอกาสทางธุรกิจแก่ SME ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินธุรกิจที่ดี ทั้งด้านการเงิน การจัดการบัญชีระบบบัญชี การจัดการภาษีรายได้ เป็นลำดับแรก และมีการประเมินศักยภาพทางธุรกิจของ SME ก่อนให้การสนับสนุน และมีการเจาะจงให้การสนับสนุนกับธุรกิจที่มีศักยภาพ/มีโอกาสในการต่อยอดได้ เพื่อให้การใช้งบประมาณในการสนับสนุนทางการเงินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้วิสาหกิจขนาดกลางยังต้องการการให้มีการสนับสนุนการให้กู้ยืมสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) เพิ่มมากขึ้น

##### การกำหนดมาตรการร่วมรับความเสี่ยงกับสถาบันการเงินในการปล่อยการกู้ยืม

ภาครัฐควรมีการจัดตั้งกองทุน สำหรับการร่วมรับความเสี่ยงกับสถาบันการเงินในการปล่อยกู้ให้แก่ SME ที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนของ SME ที่มีโอกาสและศักยภาพทางธุรกิจ โดยให้ภาครัฐมีการชดเชยเงินบางส่วนให้แก่สถาบันการเงิน หากสถาบันการเงินขาดทุนจากการปล่อยกู้ให้แก่ SME


##### การพัฒนาการค้าประกันรูปแบบใหม่

SME มักประสบปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากขาดทรัพย์สินหรือบุคคลในการค้ำประกัน SME จึงต้องการให้ภาครัฐมีการพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่ เช่น การค้ำประกันด้วยทรัพย์สินทางปัญญา สิทธิบัตร นวัตกรรม ทดแทนการใช้สินทรัพย์ค้ำประกันในรูปแบบเดิม เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนของ SME

##### การจัดให้มีแหล่งเงินทุน สำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ

จากสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 ทำให้ SME จำนวนมากประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ จากการที่ขาดรายได้ แต่ยังคงต้องแบกรับค่าใช้จ่ายในการจ้างงานแรงงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ วิสาหกิจขนาดกลางจึงต้องการให้ภาครัฐมีมาตรการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงานในบางส่วน เพื่อช่วยลดต้นทุนของธุรกิจ และให้ SME ยังคงสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยไม่ต้องมีการปลดแรงงานออกจากกิจการ ซึ่งมีการดำเนินการมาตรการเช่นนี้ในประเทศสิงคโปร์ โดยรัฐบาลสิงคโปร์จะมีการจ่ายเงินชดเชยค่าจ้างให้กับพนักงานในทุกธุรกิจและทุกอุตสาหกรรม ตั้งแต่ 25% – 75% ตามผลกระทบที่ธุรกิจได้รับ นอกจากนี้ ภาครัฐควรก่อตั้งกองทุนฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจ เพื่อสนับสนุนเงินทุนให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้

แผนภาพที่ 71 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

แนวทางการสนับสนุนทางการเงิน 			
แนวทาง	การผลิต	การค้า	การบริการ
การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ	✓	✓	✓
การกำหนดให้ภาครัฐร่วมรับความเสี่ยงกับสถาบันการเงินในการปล่อยการกู้ยืม	✓		✓
การพัฒนาการค้าประกันรูปแบบใหม่	✓		
การจัดให้มีแหล่งเงินทุน สำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ	✓		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ภาคการผลิต จำนวน 11 ราย ภาคการค้า จำนวน 5 ราย และภาคบริการ จำนวน 5 ราย

4.2.5 ประเด็นสำคัญในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

โครงสร้างพื้นฐานถือเป็นปัจจัยสำคัญรองรับการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะการพัฒนากระบวนข้อมูล ซึ่งถือเป็นการดำเนินงานที่สำคัญในการส่งเสริมการวางแผนการค้าและธุรกิจของ SME รวมถึงการกำหนดนโยบาย มาตรการ หรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ให้เป็นไปตามความต้องการของ SME และก่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ผลอย่างแท้จริง

การพัฒนากระบวนข้อมูลให้ SME เข้าถึงข้อมูล

วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีการพัฒนาฐานข้อมูลกิจกรรมหรือโครงการสนับสนุน SME ในด้านต่างๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจ ทั้ง ข้อมูลสถานการณ์ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้าในระดับประเทศหรือระดับโลก เพื่อให้ SME มีการออกแบบหรือผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการในตลาด ข้อมูลที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญ ในการพัฒนาการดำเนินการของธุรกิจ รวมถึงข้อมูลถึงโครงการหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ SME สามารถเข้าถึงโครงการ/หน่วยงานเหล่านี้ได้

การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์

วิสาหกิจขนาดกลางเห็นถึงความสำคัญในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ภายในประเทศ เนื่องจากระบบโลจิสติกส์เป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มความสามารถทางการตลาดของ SME เพื่อส่งเสริมการค้าตามแนวชายแดนหรือประเทศเพื่อนบ้าน วิสาหกิจขนาดกลางจึงต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์

การพัฒนาแพลตฟอร์มการจับคู่แรงงานกับธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ในการจับคู่ระหว่างแรงงานที่มีทักษะกับ SME ที่สามารถระบุคุณสมบัติ และทักษะของแรงงาน เพื่อช่วยให้ SME ได้แรงงานที่ตรงกับความต้องการ และลดค่าใช้จ่ายในการรับสมัครงานของ SME จากที่เคยต้องใช้บริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ของภาคเอกชน

### การปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษี

วิสาหกิจขนาดกลางต้องการให้ภาครัฐมีการกำหนดมาตรการทางภาษีเพิ่มเติมจากมาตรการในการลงทุนเครื่องจักรที่มีอยู่เดิม เพื่อการพัฒนาศักยภาพในการผลิตของ SME เช่น การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการซื้อเครื่องจักรมือสอง

แผนภาพที่ 72 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน 			
แนวทาง	การผลิต	การค้า	การบริการ
การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูล	✓	✓	✓
การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์	✓		✓
การพัฒนาแพลตฟอร์มการจับคู่แรงงานกับธุรกิจ	✓		
การปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษี	✓		

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

ภาคการผลิต จำนวน 11 ราย ภาคการค้า จำนวน 5 ราย และภาคบริการ จำนวน 5 ราย

### 4.3 ผลการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น

การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการและการสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นแนวทางการรวบรวมข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับรูปแบบ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมและกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น

โดยที่ปรึกษาได้ดำเนินการประชุมร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม 4 ครั้ง และการประชุมร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น 2 ครั้ง ดังนี้

- วันที่ 9 กรกฎาคม 2563 ณ จังหวัดนครราชสีมา  
ห้องประชุมลำตะคอง 1 โรงแรมแคนทารี โคราช อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา  
เวลา 9.30 – 12.00 น. การประชุมระดมความคิดเห็น ตัวแทนหน่วยงานวิสาหกิจขนาดย่อม
- วันที่ 23 กรกฎาคม 2563 ณ จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
ห้องประชุมบุษราคัม โรงแรมไดมอนด์พลาซ่า อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
เวลา 9.30 – 12.00 น. การประชุมระดมความคิดเห็น ตัวแทนหน่วยงานวิสาหกิจขนาดย่อม
- วันที่ 7 สิงหาคม 2563 ณ จังหวัดชลบุรี  
ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี  
เวลา 9.30 – 12.00 น. การประชุมระดมความคิดเห็น ตัวแทนหน่วยงานวิสาหกิจขนาดย่อม  
เวลา 13.30 – 16.00 น. การประชุมระดมความคิดเห็น ตัวแทนหน่วยงานวิสาหกิจเริ่มต้น
- วันที่ 20 สิงหาคม 2563 ณ จังหวัดเชียงใหม่  
ห้องประชุมดอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่  
เวลา 9.30 – 12.00 น. การประชุมระดมความคิดเห็น ตัวแทนหน่วยงานวิสาหกิจขนาดย่อม

เวลา 13.30 – 16.00 น. การประชุมระดมความคิดเห็น ตัวแทนหน่วยงานวิสาหกิจเริ่มต้น

โดยผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการมีทั้งผู้ประกอบการวิสาหกิจ และตัวแทนจากหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษาในพื้นที่ ดังแสดงในตารางด้านล่างนี้ ในส่วนรายชื่อของผู้เข้าร่วมและสรุปผลการประชุมเชิงปฏิบัติการแสดงในภาคผนวก ง

ตารางที่ 40 จำนวนผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น

วันที่	จังหวัด	การประชุม	จำนวนผู้เข้าร่วม: ราย		
			วิสาหกิจ	หน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา	รวม
9 ก.ค. 2563	นครราชสีมา	วิสาหกิจขนาดย่อม	45	13	58
23 ก.ค. 2563	สุราษฎร์ธานี	วิสาหกิจขนาดย่อม	31	5	36
7 ส.ค. 2563	ชลบุรี	วิสาหกิจขนาดย่อม	31	4	35
		วิสาหกิจเริ่มต้น	20	4	24
20 ส.ค. 2563	เชียงใหม่	วิสาหกิจขนาดย่อม	40	11	51
		วิสาหกิจเริ่มต้น	20	6	26

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมที่เข้าร่วมในการประชุมเชิงปฏิบัติการ ประกอบไปด้วยผู้ประกอบการทั้งในภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ ดังแสดงรายละเอียดในตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 41 จำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมที่เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ จำแนกตามภาคธุรกิจ

จังหวัด	ภาคการผลิต	ภาคการค้า	ภาคการบริการ	เครือข่าย SME
นครราชสีมา	23	8	10	4
สุราษฎร์ธานี	11	11	6	3
ชลบุรี	19	5	5	2
เชียงใหม่	21	8	9	2

#### 4.3.1 ประเด็นสำคัญในการพัฒนาสินค้าและบริการ จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม

ในปัจจุบัน วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมยังประสบปัญหาหรือข้อจำกัดในการพัฒนาสินค้าและบริการในหลายประการ เช่น การออกแบบสินค้าที่ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ความยากลำบากในการค้นหา

แหล่งทดลองผลิตสินค้า ค่าใช้จ่ายในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าที่สูง และต้นทุนสินค้าคงคลังที่สูง วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมจึงต้องการแนวทางการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและบริการ ดังต่อไปนี้

#### การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการให้ภาครัฐมีการเปิดเผยข้อมูลงานวิจัยให้ SME สามารถเข้าไปดำเนินการค้นหาและจัดซื้องานวิจัยที่น่าสนใจไปต่อยอดทางธุรกิจได้ รวมถึงภาครัฐควรมีการพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรม ที่มุ่งเน้นการออกแบบสินค้าและบริการ ให้ตรงกับความต้องการของตลาด

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการให้ภาครัฐมีการรวบรวมข้อมูลแหล่ง/โรงงานทดลองผลิตสินค้า และแหล่ง/โรงงานรับจ้างผลิต โดยมีการระบุถึงศักยภาพการผลิต มาตรฐานของโรงงาน และมีการประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้ SME สามารถเข้าถึงและค้นหาได้โดยง่าย เพื่อให้ SME สามารถค้นหาแหล่งหรือโรงงานที่เหมาะสมในการทดลองผลิตหรือผลิตสินค้าของตนเอง

#### การสนับสนุนการขอรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

หน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะหน่วยงานท้องถิ่นควรมีบทบาทสำคัญในการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจและตลาดเป้าหมาย เพื่อไม่ให้วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมต้องแบกรับค่าใช้จ่ายในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานเกินกว่าความจำเป็น


นอกจากนี้ ภาครัฐควรลดขั้นตอนและระยะเวลาในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าให้สั้นลง เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME รวมถึง การกำหนดการลดค่าใช้จ่ายในการขอรับรองมาตรฐาน สำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น

#### การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต/การบริการ

วิสาหกิจขนาดย่อมเห็นว่า การนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ เป็นหนึ่งในแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้ อย่างไรก็ตาม SME ยังขาดความรู้ ความเข้าใจในการนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ วิสาหกิจขนาดย่อมจึงต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการฝึกอบรมหรือให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตสินค้า ที่สามารถช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานในด้านต่างๆ เช่น ต้นทุนการปรับเครื่องจักร ต้นทุนการคงคลัง วัตถุดิบหรือสินค้า ต้นทุนด้านการขนส่งสินค้า ทั้งนี้ ภาครัฐควรอบรมการใช้เครื่องมือการวางแผนด้วยระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์อย่างง่าย เช่น Microsoft Excel หรือระบบ ERP (Enterprise Resource Planning) เบื้องต้น ให้กับ SME ตามความเหมาะสมในศักยภาพและความจำเป็นของผู้ประกอบการ



แผนภาพที่ 73 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม

แนวทางการพัฒนาสินค้าและบริการ 		
แนวทาง	วิสาหกิจเริ่มต้น	วิสาหกิจขนาดย่อม
การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้าร่วมกับสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษา	✓	✓
การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ	✓	✓
การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตร่วมกับสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษา		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ วิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 40 ราย วิสาหกิจทั่วไป จำนวน 143 ราย และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา จำนวน 37 ราย

4.3.2 ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนด้านการตลาด จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม

ในปัจจุบัน วิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นยังต้องการการสนับสนุนด้านการตลาดจากภาครัฐ โดยเฉพาะการพัฒนาช่องทางการตลาดภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศถือเป็นหนึ่งในทางเลือกเพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นได้เช่นเดียวกัน โดยเฉพาะสินค้าด้านวัฒนธรรม ดังมีรายละเอียดความต้องการแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น ดังนี้

การส่งเสริม SME สู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ในปัจจุบัน SME มักประสบปัญหาในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยเงื่อนไขในการจัดซื้อจัดจ้าง ปริมาณการจัดซื้อที่มากเกินไปกำลังการผลิตของธุรกิจ วิสาหกิจทั่วไปจึงต้องการให้ภาครัฐมีการแบ่งสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้กับ SME หลายราย โดยมีการพิจารณาการแบ่งสัดส่วนตามกำลังการผลิตหรือความสามารถของ SME แต่ละราย และมีการปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างที่เร็วขึ้น

นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการเผยแพร่ข้อมูล กฎระเบียบ และมาตรการสนับสนุนของการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ให้ SME รับรู้อย่างทั่วถึงและมีความรู้เข้าใจเกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดงานแสดงสินค้า

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมเห็นว่า งานแสดงสินค้าเป็นหนึ่งในช่องทางการตลาดที่สำคัญ ซึ่งในปัจจุบันภาครัฐก็มีการจัดงานแสดงสินค้าให้แก่ผู้ประกอบการ อย่างไรก็ตาม SME ต้องการให้มีการปรับเปลี่ยนและพัฒนาการจัดงานแสดงสินค้าที่ภาครัฐมีการจัดงานอยู่เดิม โดยการจัดงานแสดงสินค้าควรจัดให้สอดคล้องกับความต้องการของคนในพื้นที่และมีการวางแผนพื้นที่จัดงานให้มีความสอดคล้องของสินค้าและบริการ เช่น การจัดงานแสดงสินค้าท้องถิ่นสลับกันในแต่ละภูมิภาค นอกจากนี้ควรมีการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าของ

ภาครัฐอย่างทั่วถึง เนื่องจากผู้ประกอบการที่ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้ามักเป็นผู้ประกอบการรายเดิมๆ ที่เคยเข้าร่วมแล้ว ซึ่งอาจจะมีกำหนดโควตาสำหรับผู้ประกอบการที่ยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการและการใช้เกณฑ์การพิจารณาจากตัวผลิตภัณฑ์เป็นหลัก และไม่คิดค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมโครงการ ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการประชาสัมพันธ์งานแสดงสินค้าให้ประชาชนทราบในวงกว้าง

#### การจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนจุดจำหน่ายสำหรับสินค้าท้องถิ่น เพื่อเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าให้แก่ SME โดยต้องการให้มีการจัดพื้นที่จำหน่ายสินค้าของ SME ในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ ด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ รวมถึงการจัดตั้งตลาดประจำท้องถิ่นที่รวบรวมสินค้าในแต่ละพื้นที่ โดยมีการรับรองมาตรฐานคุณภาพของสินค้าที่จำหน่ายในตลาด และหน่วยงานท้องถิ่นเป็นผู้รับผิดชอบในการรับรองมาตรฐาน

#### การสนับสนุนการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการตลาดในประเทศ

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการตลาดภายในประเทศ โดยต้องการให้ภาครัฐพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐในรูปแบบเดียวกับแพลตฟอร์ม Alibaba เพื่อเป็นแพลตฟอร์มที่เชื่อมโยงระหว่าง SME กับ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเป็นแพลตฟอร์มที่มีประสิทธิภาพและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง ซึ่งอาจพัฒนาแพลตฟอร์ม SME connext ให้เป็น E-marketplace ควบคู่กับการสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาคเอกชน ด้วยการทำ Campaign ร่วมกับภาคเอกชน เพื่อเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของ SME ที่ผ่านการคัดเลือก

#### การจัดหาตลาดต่างประเทศแห่งใหม่

นอกจากการหาช่องทางการตลาดแห่งใหม่ในต่างประเทศจะเป็นการขยายช่องทางและโอกาสทางธุรกิจของวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นแล้ว ยังเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นได้ โดยเฉพาะสินค้าด้านวัฒนธรรม ซึ่งวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นควรมีการสร้างอัตลักษณ์ที่โดดเด่นของสินค้า เพื่อใช้เป็นจุดขายให้กับสินค้าของตน

#### การจัดคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ ในต่างประเทศ

วิสาหกิจทั่วไปมีความต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการจัดคู่ทางธุรกิจกับธุรกิจทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน โดยให้การจับคู่มีความครอบคลุมในทุกภาคอุตสาหกรรม รวมถึงอุตสาหกรรมเกษตร

#### การสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษีกับ SME ที่ส่งออก

ภาครัฐควรมีการให้ข้อมูลหรือการจัดทำเอกสารเกี่ยวกับการขอยกเว้นภาษีนำเข้าและภาษีส่งออก เช่น Form A Form D เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่วิสาหกิจทั่วไปที่มีค้าขายกับต่างประเทศ เนื่องจากวิสาหกิจทั่วไปมักมีความยุ่งยากในการทำเอกสารดังกล่าว จากการขาดความรู้ความเข้าใจ

แผนภาพที่ 74 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนด้านการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด 		
แนวทาง	วิสาหกิจเริ่มต้น	วิสาหกิจขนาดย่อม
การส่งเสริม SME สู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ		✓
การจัดงานแสดงสินค้า	✓	✓
การจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น	✓	✓
การสนับสนุนการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับตลาดในประเทศ	✓	✓
การจัดหาตลาดต่างประเทศแห่งใหม่	✓	✓
การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ ในต่างประเทศ		✓
การสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษี กับ SME ที่ส่งออก		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ วิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 40 ราย วิสาหกิจทั่วไป จำนวน 143 ราย และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา จำนวน 37 ราย

4.3.3 ประเด็นสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม

การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการถือเป็นแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญในการส่งเสริมและพัฒนา SME ให้สามารถเติบโตและอยู่รอด อย่งไรก็ดี จากผลการประเมินความพึงพอใจการดำเนินโครงการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในหัวข้อที่ 3.5 พบว่า SME มีความพอใจในการดำเนินโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ในระดับที่ไม่สูงมากนัก ทั้งนี้ วิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นได้แสดงข้อคิดเห็นต่อแนวทางการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่ต้องการ ดังนี้

การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ

การอบรมให้ความรู้เป็นแนวทางการพัฒนาศักยภาพที่สำคัญสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป โดย SME ต้องการให้มีหลักสูตรอบรมที่ครอบคลุมเนื้อหา เช่น การกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือจุดขายของสินค้าให้ชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ (มุ่งเน้น Niche Market) การใช้สกุลเงินดิจิทัล เพื่อเสริมความสามารถในการแข่งขันในระดับสากล การพัฒนาและปรับเปลี่ยนทัศนคติในการประกอบธุรกิจของ SME ให้พึ่งพาตนเองและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ การบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management) เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความพร้อมรับมือสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด การทำบัญชีและการเงิน และการนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ทางธุรกิจ

ทั้งนี้ การอบรมควรมีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายแต่ละโครงการที่ชัดเจนให้ตรงกับความต้องการของ SME และมีการแบ่งตามระดับศักยภาพของผู้ประกอบการ เป็นระดับต้น กลาง สูง โดยมีผู้ที่มีประสบการณ์จริงมาเป็นวิทยากร และมีรูปแบบ/ช่องทางการอบรมที่หลากหลาย ที่เหมาะสมกับ SME แต่ละกลุ่ม ทั้งการจัดอบรมในแหล่งพื้นที่ชุมชน และการให้ความรู้ผ่านเรียนรู้ออนไลน์ รวมถึงการกำหนดระยะเวลาการอบรมและจำนวนผู้เข้าร่วมที่เหมาะสม เพื่อให้การอบรมก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้เข้าร่วมโครงการ

#### การสนับสนุนการเข้ารับบริการที่ปรึกษาทางธุรกิจ

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปเห็นถึงความสำคัญของการใช้บริการที่ปรึกษาและต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนการเข้ารับบริการ ในการสนับสนุนการให้บริการที่ปรึกษาเอกชนของภาครัฐ วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปต้องการให้มีแพลตฟอร์มข้อมูลที่ปรึกษา โดยมีการระบุความเชี่ยวชาญของแต่ละที่ปรึกษา และมีที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญครอบคลุมในแต่ละภาคอุตสาหกรรม เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกที่ปรึกษาที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญตรงกับลักษณะของธุรกิจได้ด้วยตัวเอง

นอกจากนี้ การให้คำปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา ภาครัฐควรมีการบูรณาการระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและประชาสัมพันธ์โครงการ เพื่อให้ SME ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME และสามารถเข้าถึงบริการได้อย่างทั่วถึงในทุกรูปแบบกิจกรรมทางธุรกิจและครอบคลุมในทุกระดับพื้นที่ โดยมีหน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูล


#### การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจในช่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปเห็นว่า ในการจัดตั้งกลุ่มคลัสเตอร์ในแต่ละภาคธุรกิจ ควรมีการกำหนดทิศทางและแผนในการดำเนินงานที่มีความชัดเจน เพื่อให้การรวมกลุ่มคลัสเตอร์เสริมสร้างศักยภาพของ SME ทั้งความสามารถในการแข่งขัน และศักยภาพ ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทั้งนี้ การรวมกลุ่มคลัสเตอร์นอกเหนือจากการรวมกลุ่มด้านการผลิตสินค้า ควรมีการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ด้านการตลาด โดยอาจสร้างภาพลักษณ์หรือตราสินค้าของคลัสเตอร์ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดเล็ก หรือการสร้างตราสินค้าประจำจังหวัด

#### การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัล/ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ

วิสาหกิจทั่วไปต้องการให้ภาครัฐมีการพัฒนาซอฟต์แวร์ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ เช่น ซอฟต์แวร์การทำบัญชี/การออกใบเสร็จ ที่สามารถใช้งานง่าย และมีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าซอฟต์แวร์ของภาคเอกชน และอาจมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการซื้อระบบซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้การใช้ซอฟต์แวร์ขึ้นกับตามเหมาะสมของขนาดและรูปแบบธุรกิจของแต่ละกิจการ

## แผนภาพที่ 75 ข้อเสนอแนะทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ 		
แนวทาง	วิสาหกิจเริ่มต้น	วิสาหกิจขนาดย่อม
การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ	✓	✓
การสนับสนุนการเข้ารับบริการที่ปรึกษาทางธุรกิจ	✓	✓
การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์	✓	✓
การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัล/ซอฟต์แวร์ ในการบริหารธุรกิจ		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ วิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 40 ราย วิสาหกิจทั่วไป จำนวน 143 ราย และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา จำนวน 37 ราย

#### 4.3.4 ประเด็นสำคัญในการสนับสนุนทางการเงิน จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม

วิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นกลุ่มวิสาหกิจที่มีสถานภาพทางการเงินที่ไม่มั่นคง ถือเป็นข้อจำกัดสำคัญในการพัฒนาธุรกิจ ภาครัฐจึงควรกำหนดแนวทางการสนับสนุนทางการเงินให้กับวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น โดยมีการพิจารณาถึงศักยภาพของผู้ประกอบการและกรอบการสนับสนุนที่มีความเหมาะสม ดังมีรายละเอียดข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนทางการเงิน จากกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนี้

##### การสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจมักขาดแคลนเงินทุน และไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ จึงต้องการให้ภาครัฐมีการผ่อนปรนเงื่อนไขในการกู้ยืมเงินทุนสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น ที่มักพิจารณาจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และศักยภาพทางการเงิน โดยการพิจารณาควรมุ่งเน้นที่มีศักยภาพของธุรกิจและแผนธุรกิจ และการลดความยุ่งยากในการเตรียมเอกสารประกอบการกู้ยืม นอกจากนี้ ภาครัฐอาจมีการสนับสนุนเงินลงทุนให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นบางส่วน ควบคู่กับการให้เงินทุนกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำ ทั้งนี้ การสนับสนุนทางการเงินควรมีการกำหนดกรอบระยะเวลา

##### การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ

SME ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนเงินทุน เพื่อการขยายและเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ โดยการพิจารณาสนับสนุนเงินทุนควรให้โอกาสแก่ SME ที่มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ดี ทั้งด้านการเงิน การจัดการบัญชีระบบบัญชี การจัดการภาษีรายได้ เป็นลำดับแรก เพื่อแรงจูงใจให้มีการดำเนินกิจการที่ดี และควรมีการกำหนดระยะเวลาในการสนับสนุนเงินทุนที่เหมาะสม เพื่อให้การใช้งบประมาณสนับสนุนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดเวที Pitching สำหรับ SME ที่ครอบคลุมในทุกภาคธุรกิจ ไม่ได้จำกัดเพียงธุรกิจในอนาคตหรืออุตสาหกรรมซอฟต์แวร์หรืออุตสาหกรรมเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในทุกภาคธุรกิจ เช่นเดียวกับมาตรการเงินอุดหนุนดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ที่ต้องการให้มีการสนับสนุนครอบคลุมถึงธุรกิจภาคการเกษตร

### การเตรียมความพร้อมและพัฒนา SME ในการเข้าถึงเงินทุน

การที่ SME ไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนได้ มักเกิดจากการขาดความรู้และการเตรียมพร้อมของด้านข้อมูล/เอกสารในการขอกู้ยืม วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไปจึงต้องการให้ภาครัฐจัดฝึกอบรมให้ความรู้ในการเข้าถึงเงินทุนและการเตรียมเอกสารหรือข้อมูลการขอสินเชื่อ เช่น การเก็บประวัติการเสียภาษี การจัดทำบัญชี การจัดทำแผนธุรกิจ เป็นต้น โดยให้ความหลากหลายของช่องทางและรูปแบบในการให้ความรู้ให้เหมาะสมตามระดับศักยภาพของ SME และเหมาะสมกับ SME แต่ละกลุ่ม ซึ่งอาจมีทั้งการเข้าไปอบรมในแหล่งชุมชน และรูปแบบ e-learning

ทั้งนี้ นอกจากการสนับสนุนจากภาครัฐแล้ว สถาบันการเงินก็ควรเข้ามามีส่วนร่วมในการเตรียมความพร้อมและพัฒนา SME โดยการให้ความรู้และคำปรึกษาแก่ SME ในการขอเงินทุน รวมถึง ในการขอกู้ยืมของ SME หากสถาบันการเงินไม่อนุมัติเงินทุนควรมีการชี้ให้เห็นถึงสาเหตุที่ไม่ผ่านตามเงื่อนไข พร้อมทั้งให้คำแนะนำแก่ SME ในการปรับปรุงและแก้ไขให้มีความพร้อม


### การพัฒนาการค้าประกันรูปแบบใหม่

ภาครัฐควรมีการพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่ เพื่อทดแทนการใช้สินทรัพย์ค้ำประกันในรูปแบบเดิม เช่น การค้ำประกันด้วยทรัพย์สินทางปัญญา สิทธิบัตร นวัตกรรม เพื่อให้ SME ที่ไม่มีทรัพย์สินหรือบุคคลในการค้ำประกันมีโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนได้ นอกจากนี้ วิสาหกิจทั่วไปต้องการให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับผู้สูงอายุที่กำลังเริ่มต้นธุรกิจหรือต้องการขยายธุรกิจ เนื่องจากในปัจจุบันผู้สูงอายุมักมีข้อจำกัดในการกู้ยืมด้วยเงื่อนไขด้านอายุและจำเป็นต้องมีผู้ค้ำประกัน

### การร่วมรับความเสี่ยงในการลงทุนร่วมกับสถาบันการเงิน

วิสาหกิจทั่วไปต้องการให้ภาครัฐการร่วมรับความเสี่ยงกับสถาบันการเงินในการปล่อยกู้ให้แก่ SME ที่มีศักยภาพ โดยจัดตั้งเป็นกองทุน เพื่อให้สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อให้แก่ SME ในกลุ่มดังกล่าวมากขึ้น

## แผนภาพที่ 76 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงินของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป

แนวทางการสนับสนุนทางการเงิน 		
แนวทาง	วิสาหกิจเริ่มต้น	วิสาหกิจขนาดย่อม
การสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจ	✓	✓
การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจ		✓
การเตรียมความพร้อมและพัฒนา SME ในการเข้าถึงเงินทุน	✓	✓
การพัฒนาการค้าประกันรูปแบบใหม่		✓
การร่วมรับความเสี่ยงในการลงทุนร่วมกับสถาบันการเงิน		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ วิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 40 ราย วิสาหกิจทั่วไป จำนวน 143 ราย

และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา จำนวน 37 ราย

#### 4.3.5 ประเด็นสำคัญในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ ร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม

การส่งเสริมและพัฒนา SME ใน 4 ประเด็นที่กล่าวมาก่อนหน้านี้ ล้วนต้องการการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง ให้มีความพร้อมและการดำเนินการที่ดีเพียงพอ ทั้งในส่วนของพัฒนาระบบฐานข้อมูล การบูรณาการการดำเนินงานระหว่างหน่วยงาน การปรับกลไกการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ ดังมีรายละเอียดข้อเสนอแนะทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน จากกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม ดังนี้

##### การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางให้ SME เข้าถึงข้อมูล

วิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อมต้องการให้ภาครัฐพัฒนาฐานข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลธุรกิจของ SME ทั้งข้อมูลทั่วไป และประวัติต่างๆ เพื่อให้ภาครัฐนำไปกำหนดหรือปรับปรุงแนวทางหรือมาตรการในการส่งเสริมและพัฒนา SME ให้เหมาะสมและตรงกับความต้องการของ SME เพื่อเป็นข้อมูลให้กับสถาบันการเงิน เช่น ข้อมูลเครดิตในการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME และเพื่อส่งเสริมให้เกิดการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานของ SME ตามกลุ่มธุรกิจหรืออุตสาหกรรม ในการเพิ่มศักยภาพการผลิตและการตลาด รวมถึง การพัฒนาฐานข้อมูลที่รวบรวมข้อมูลโครงการหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ SME สามารถเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจาก SME มีปัญหาในการเข้าถึงข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับโครงการหรือหน่วยงานที่มีหน้าที่ส่งเสริมและพัฒนา SME ทั้งนี้ ฐานข้อมูลต้องมีการ update ข้อมูลอยู่ตลอด และเป็นแพลตฟอร์มที่ใช้งานง่าย

##### การบูรณาการแผนและการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ

วิสาหกิจทั่วไปเห็นว่า ภาครัฐควรมีการบูรณาการแผนและแนวทางการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานให้มีความสอดคล้องและเอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจของ SME และมีความเชื่อมโยงระหว่างกัน ตั้งแต่ระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยหน่วยงานต้องมีการส่งต่อข้อมูลของ SME ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีความครอบคลุมในทุกด้าน

ทั้งนี้ ภาครัฐควรลดระยะเวลาและขั้นตอนการติดต่อ ประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ ที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนในปัจจุบัน และส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการสนับสนุนของหน่วยงานที่เหมาะสมกับความต้องการของธุรกิจ

##### การปรับปรุงแบบการดำเนินโครงการของหน่วยงานภาครัฐ

โครงการของหน่วยงานภาครัฐควรมีการปรับปรุงแบบการดำเนินงาน เพื่อให้มีประสิทธิภาพและเกิดความต่อเนื่องของการดำเนินโครงการ เช่น การปรับวิธีในการประเมิน KPI โดยเน้นผลสำเร็จแทนการวัดที่ปริมาณ การกำหนดระยะเวลาในการดำเนินโครงการโดยไม่ขึ้นกับปีงบประมาณ รวมถึง ศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (SME One-stop Service Center :OSS) ที่มีการเปิดให้บริการครอบคลุมทุกจังหวัดทั่วประเทศ ควรมีการเพิ่มบุคลากรของศูนย์ในแต่ละจังหวัดให้มีจำนวนเพียงพอต่อการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในพื้นที่ เนื่องจาก SME เห็นว่าศูนย์ OSS เป็นหน่วยงานที่ SME สามารถเข้าถึงได้ง่าย และบุคลากรของศูนย์เป็นผู้ที่รับรู้ปัญหาและความต้องการของ SME อย่างแท้จริง แต่ในปัจจุบันบุคลากรของศูนย์ในแต่ละจังหวัดมีอยู่น้อยเกินไป เมื่อเทียบกับจำนวน SME ในแต่ละจังหวัด

การพัฒนากลไก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ


ภาครัฐควรมีการจัดทำแผนการหรือโครงการสนับสนุน SME ในรูปแบบรายปี และมีการส่งต่อข้อมูลดังกล่าวให้แก่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะได้ทราบแผน/โครงการล่วงหน้า มีการวางแผนการบ่มเพาะและส่งต่อผู้ประกอบที่อยู๋ในการดูแลของศูนย์เข้าร่วมโครงการส่งเสริมของภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากในปัจจุบันศูนย์บ่มเพาะจะทราบถึงข้อมูลโครงการส่งเสริมพร้อมกับ SME

นอกจากนี้ กลไกการเปิดรับ SME ในการเข้าร่วมกับศูนย์บ่มเพาะควรมีการปรับเปลี่ยน เพื่อไม่ให้โอกาสในพัฒนา SME ที่มีศักยภาพ ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขด้านงบประมาณและจำนวน SME เป้าหมายที่ถูกกำหนดไว้ เนื่องจากศูนย์บ่มเพาะมีงบประมาณที่จำกัด และมีการกำหนดจำนวน SME ที่จะได้รับการบ่มเพาะในแต่ละภาคธุรกิจ ทำให้ในบางครั้ง SME ไม่สามารถเข้าร่วมการบ่มเพาะได้ โดยอาจจะมีการเพิ่มงบประมาณให้แก่ศูนย์บ่มเพาะ การจำกัดระยะเวลาบ่มเพาะของแต่ละธุรกิจ เพื่อเปิดโอกาสให้ธุรกิจที่ยังไม่เคยได้เข้าร่วม โดยมีการส่งต่อไปยังหน่วยงานอื่นๆ และการให้โอกาส SME ที่ไม่สามารถเข้าร่วมได้ในเข้าร่วมบ่มเพาะในปีถัดไป

การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์

วิสาหกิจขนาดย่อมต้องการให้ภาครัฐพัฒนาระบบโลจิสติกส์ภายในประเทศให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ต้นทุนในการขนส่งสินค้าลดลง การขนส่งวัตถุดิบหรือสินค้ามีความรวดเร็ว ซึ่งเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

**แผนภาพที่ 77 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจทั่วไป**

แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน 		
แนวทาง	วิสาหกิจเริ่มต้น	วิสาหกิจขนาดย่อม
การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูล	✓	✓
การพัฒนากลไก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ	✓	✓
การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์		✓
การปรับรูปแบบการดำเนินโครงการของหน่วยงานภาครัฐ	✓	✓
การบูรณาการแผนและการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ		✓

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา จากผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ วิสาหกิจเริ่มต้น จำนวน 40 ราย วิสาหกิจทั่วไป จำนวน 143 ราย และหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา จำนวน 37 ราย

**4.4 ข้อเสนอแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5**

จากการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจาก SME ทั้งหมดนั้น พบว่า ผู้ประกอบการ SME มีความแตกต่าง หลากหลาย ทั้งในด้านขนาด ประเภท ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ ตลาดเป้าหมาย รวมไปถึงศักยภาพพื้นฐานของผู้ประกอบการ ส่งผลให้ความคาดหวังของผู้ประกอบการต่อการส่งเสริม SME ที่สะท้อนผ่านข้อคิดเห็นในช่องทางต่างๆ มีความหลากหลายตามพฤติกรรม ลักษณะ และรูปแบบของธุรกิจด้วยเช่นเดียวกัน กล่าวคือ แนวทางการส่งเสริม SME



ในช่วงระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า จำเป็นต้องดำเนินการให้สอดคล้องกับความต้องการที่แตกต่าง และหลากหลายของผู้ประกอบการมากยิ่งขึ้น ทั้งในเชิงรูปแบบ เชิงพื้นที่ หรือประเด็นอื่นๆ ตามลักษณะ และพฤติกรรมของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม

ดังนั้น จากผลการสำรวจข้อมูล ข้อคิดเห็น จาก SME และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การสัมภาษณ์เชิงลึกวิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจเริ่มต้น และการศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME จากประเทศต้นแบบที่ดี สามารถนำมาสรุปจัดทำข้อเสนอแนวทางการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 โดยให้ความสำคัญกับกลุ่มวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นหลัก ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนจำนวนรวมกันกว่าร้อยละ 99 ของ SME ทั้งประเทศ โดยจะมีการนำเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาสำหรับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดกลางเพิ่มเติม เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความต้องการแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาเป็นการเฉพาะในบางแนวทางเพิ่มเติมจากประเด็นหลักของวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม โดยมีรายละเอียดแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น ดังต่อไปนี้

#### 4.4.1 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและบริการ

การสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการเป็นแนวทางการสนับสนุนที่สำคัญสำหรับ SME ในภาคการผลิตและภาคการบริการเป็นหลัก เนื่องจากไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของ SME ในภาคการค้า โดยกระบวนการออกแบบและพัฒนาสินค้าครอบคลุมการดำเนินงาน ตั้งแต่การวิจัยพัฒนาสินค้า การเข้าสู่กระบวนการผลิตภาคอุตสาหกรรม ไปจนถึงการยกระดับมาตรฐานสินค้า ทั้งนี้ จากการรวบรวมข้อคิดเห็นจาก SME สามารถจำแนกความต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐตามระยะในการออกแบบและพัฒนาสินค้าของ SME ได้เป็น 1) ความต้องการการสนับสนุนในการออกแบบสินค้า การจดสิทธิบัตร และการผลิตสินค้าตัวอย่าง สำหรับ SME ที่ต้องการพัฒนาสินค้าชนิดใหม่/ปรับปรุงรูปแบบสินค้าที่มีสินค้าอยู่แล้ว 2) ความต้องการการสนับสนุนในการจ้างผลิตสินค้าและการผลิตสินค้า สำหรับ SME ที่ต้องการนำสินค้าชนิดใหม่/สินค้าที่ได้ปรับปรุงรูปแบบ เข้าสู่ภาคการผลิต และ 3) ความต้องการการสนับสนุนในการขอรับรองมาตรฐานสินค้า สำหรับ SME ที่ต้องการยกระดับมาตรฐานสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ดังแสดงรายละเอียดในแผนภาพด้านล่างนี้

แผนภาพที่ 78 กรอบแนวคิดการพัฒนาสินค้าและบริการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

กล่าวโดยสรุป ผู้ประกอบการ SME ต้องการให้มีการขยายเครือข่ายหน่วยงานสนับสนุนการพัฒนาสินค้าโดยอาศัยความร่วมมือจากหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาภายในพื้นที่ ในการออกแบบและพัฒนาสินค้าของ SME ทั้งสินค้าใหม่ ปรับปรุงรูปแบบสินค้าที่มีอยู่ และการยกระดับมาตรฐานสินค้า โดยได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญในแต่ละอุตสาหกรรมโดยตรง อีกทั้ง SME ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายการออกแบบและพัฒนาสินค้า และมีการพัฒนาฐานข้อมูลและประชาสัมพันธ์ข้อมูล ทั้งข้อมูลโครงการ/หน่วยงานที่สนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า ข้อมูลงานวิจัยที่ต่อยอดได้ ข้อมูลแหล่งทดลองผลิต และข้อมูลโรงงานรับจ้างผลิต รวมไปถึงการการปรับกลไกการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐในการลดระยะเวลาและขั้นตอนในการจดสิทธิบัตรและขอรับรองมาตรฐานสินค้า/บริการ

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการออกแบบและพัฒนาสินค้าและบริการในข้างต้น สามารถจำแนกแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาออกเป็น การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ และการสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต แสดงรายละเอียดดังนี้

1) การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า

ภาครัฐควรสนับสนุนการเปิดเผยข้อมูลที่จำเป็นต่อการพัฒนาสินค้าและบริการของ SME เช่น การเปิดเผยข้อมูลงานวิจัยของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้ SME สามารถค้นหาและจัดซื้องานวิจัยที่น่าสนใจไปต่อยอดทางธุรกิจได้ การรวบรวมข้อมูลแหล่งหรือโรงงานการผลิตให้ SME เข้าถึง เพื่อการทดลองผลิตสินค้าและนำสินค้าไปทดลองตลาดของ SME และการรวบรวมข้อมูลโรงงานรับจ้างผลิต ที่มีการระบุศักยภาพ/ มาตรฐานของโรงงาน พร้อมเผยแพร่/ประชาสัมพันธ์

ให้ SME เข้าถึงข้อมูลในการค้นหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ SME สามารถติดต่อในการดำเนินธุรกิจกับโรงงานการผลิตที่เหมาะสมกับสินค้าของตนเองได้

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง หน่วยงานภาครัฐควรมีการประชาสัมพันธ์โครงการออกแบบและพัฒนาสินค้า ให้ SME เข้าถึงข้อมูลได้โดยทั่วถึง โดยรูปแบบการดำเนินงานหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมการดำเนินงานของ SME ได้เป็นอย่างดี คือ การสนับสนุนให้นักศึกษาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตให้กับ SME โดยมีอาจารย์/ผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำ

นอกจากนี้ ภาครัฐควรเพิ่มสัดส่วนการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนานวัตกรรมของ SME เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของ SME ที่มีรูปแบบสินค้าที่น่าสนใจ แต่ขาดศักยภาพทางการเงิน รวมถึงภาครัฐควรลดระยะเวลาการดำเนินงานในการขอรับรองสิทธิบัตร เพื่อให้ SME สามารถเข้าสู่การดำเนินธุรกิจขอสินค้าชนิดใหม่ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

## 2) การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ

ภาครัฐควรสนับสนุนการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจและตลาดเป้าหมายของ SME เช่น การกำหนดและรับรองมาตรฐานระดับชุมชน สำหรับสินค้าของวิสาหกิจรายย่อยหรือวิสาหกิจชุมชน ที่สำคัญ ภาครัฐควรสนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานสินค้า โดยอาจนำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาลดหย่อนภาษีหรืออาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายโดยตรง เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายของ SME ที่ต้องเสียไปในการจัดทำและขอรับรองมาตรฐานในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ ภาครัฐควรลดขั้นตอนและระยะเวลาในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าหรือการตรวจสอบคุณภาพสินค้า เพื่อให้ SME สามารถเข้าสู่การดำเนินธุรกิจขอสินค้าชนิดใหม่ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น


## 3) การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

ภาครัฐควรสนับสนุนการให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตสินค้าอย่างเป็นระบบ ผ่านการใช้เครื่องมืออย่างง่าย เช่น Excel หรือ ระบบ ERP เบื้องต้น โดยเฉพาะการสนับสนุนการถ่ายทอดความรู้จากสถาบันการศึกษา เกี่ยวกับระบบวางแผนการผลิต และเทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าของ SME ให้มีประสิทธิภาพ และลดปริมาณสินค้าคงคลัง อีกทั้ง ภาครัฐควรมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการพัฒนาทักษะแรงงาน โดยให้ผู้ที่อบรมเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือประสบการณ์จริงที่ตรงกับธุรกิจที่รับบริการ เน้นภาคปฏิบัติมากกว่าภาคทฤษฎี และประชาสัมพันธ์โครงการให้ SME ทราบโดยทั่วถึง รวมถึงภาครัฐควรมีการเผยแพร่ข้อมูลมาตรการสนับสนุน ทั้งด้านการเงินหรือมาตรการทางภาษี ที่สนับสนุนการพัฒนาทักษะแรงงาน เฉพาะทาง ให้ SME ทราบโดยทั่วถึง

แผนภาพที่ 79 ข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ

แนวทางการสนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้าและบริการ 

วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจเริ่มต้น

การผลิต 

การสนับสนุนการออกแบบและพัฒนาสินค้า

- การเปิดเผยข้อมูลงานวิจัยให้วิสาหกิจสามารถค้นหาและจัดซื้องานวิจัยที่น่าสนใจไปต่อยอดทางธุรกิจได้
- การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงแหล่งหรือโรงงานการผลิตในการทดลองผลิตสินค้าและนำไปทดลองตลาด
- การรวบรวมข้อมูลโรงงานรับจ้างผลิต โดยระบุศักยภาพ/มาตรฐานของโรงงาน พร้อมเผยแพร่/ประชาสัมพันธ์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลในการค้นหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การสนับสนุนให้นักศึกษาช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตให้กับ SME โดยมีอาจารย์/ผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำ
- การประชาสัมพันธ์โครงการออกแบบและพัฒนาสินค้าของหน่วยงานภาครัฐ ให้ SME เข้าถึงข้อมูลโดยทั่วถึง
- การเพิ่มสัดส่วนการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนานวัตกรรมของ SME โดยภาครัฐ
- การลดระยะเวลาการดำเนินงานในการขอรับรองสิทธิบัตร หรือมาตรฐานสินค้า

การสนับสนุนการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ


- การลดขั้นตอนและระยะเวลาในการขอรับรองมาตรฐานสินค้าหรือการตรวจสอบคุณภาพสินค้า
- การสนับสนุนการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจและตลาดเป้าหมายของ SME เช่น การกำหนดและรับรองมาตรฐานระดับชุมชนสำหรับสินค้าของวิสาหกิจรายย่อยหรือวิสาหกิจชุมชน
- การสนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายในการทำมาตรฐานสินค้า โดยอาจนำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาลดหย่อนภาษีหรืออาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายโดยตรง

การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

- การสนับสนุนการให้ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการผลิตสินค้าอย่างเป็นระบบ ผ่านการใช้เครื่องมืออย่างง่าย เช่น Excel หรือ ระบบ ERP เบื้องต้นตามศักยภาพของผู้ประกอบการ


+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจขนาดกลาง 

การผลิต 

การสนับสนุนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

- การปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการพัฒนาทักษะแรงงาน โดยให้ผู้ที่อบรมเป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ หรือประสบการณ์จริงที่ตรงกับธุรกิจที่รับบริการ เน้นภาคปฏิบัติมากกว่าภาคทฤษฎี และประชาสัมพันธ์โครงการให้ SME ทราบโดยทั่วถึง
- การสนับสนุนการถ่ายทอดความรู้จากสถาบันการศึกษา เกี่ยวกับระบบวางแผนการผลิต และเทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เพื่อพัฒนาระบบการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพ และลดปริมาณสินค้าคงคลัง
- การเผยแพร่ข้อมูลมาตรการสนับสนุน ทั้งด้านการเงินหรือมาตรการทางภาษี ที่สนับสนุนการพัฒนาทักษะแรงงานเฉพาะทาง

การบริการ 

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

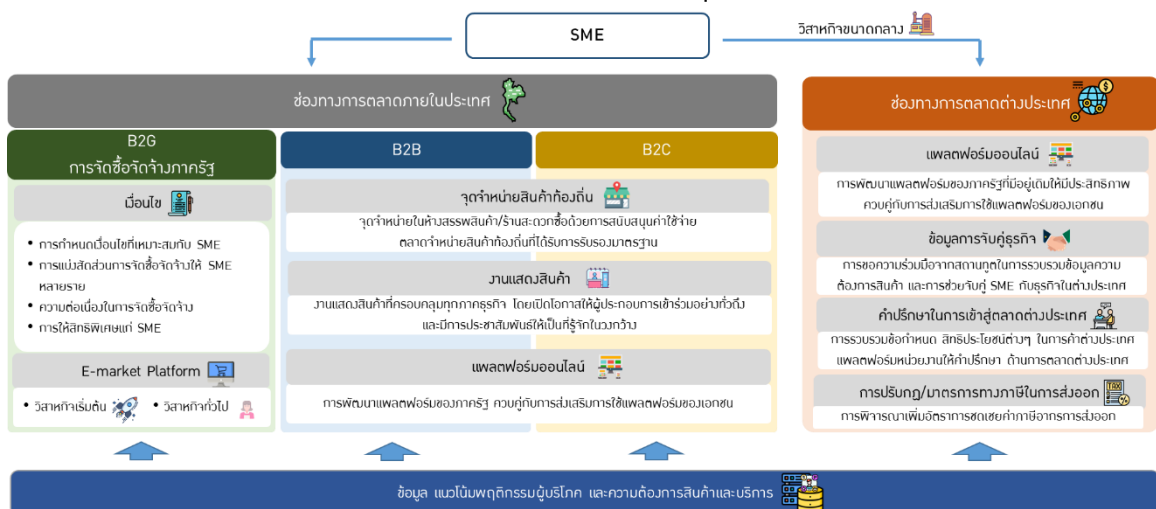
#### 4.4.2 ข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนด้านการตลาด

จากรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันของผู้ประกอบการ SME แต่ละกลุ่ม สามารถจำแนกเป้าหมายการสนับสนุนด้านการตลาดของ SME เป็น 4 ระดับ คือ ระดับชุมชน ระดับจังหวัด ระดับประเทศ และระดับสากล โดยในปัจจุบัน SME ส่วนมาก โดยเฉพาะวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม ให้ความสำคัญกับการตลาดในประเทศเป็นช่องทางหลักในการดำเนินธุรกิจ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพมักกำหนดเป้าหมายในการขยายตลาดไปยังต่างประเทศเป็นโอกาสในการขยายและพัฒนาธุรกิจ

การสนับสนุนช่องทางการตลาดภายในประเทศที่ SME ต้องการ ครอบคลุมการดำเนินงานผ่านทั้งช่องทาง offline และ online ด้วยกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ทั้งการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อภายใต้การสนับสนุนค่าใช้จ่ายโดยภาครัฐ การจัดงานแสดงสินค้าที่ครอบคลุมที่ภาคอุตสาหกรรม มีการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมได้อย่างทั่วถึง ควบคู่ไปกับการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐและการสนับสนุนค่าใช้จ่ายสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ภาคเอกชนที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการพัฒนาโอกาสทางการตลาดของ SME คือ การส่งเสริมโอกาสของ SME ในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยภาครัฐควรพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง และกำหนดเงื่อนไขการจัดซื้อจัดจ้าง ที่เอื้อต่อการเข้าถึงข้อมูลและระดับศักยภาพของ SME

ในส่วนของการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ SME ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ การตลาดเชื่อมต่อในระดับสากล และให้ความช่วยเหลือในการจับคู่ทางธุรกิจ อีกทั้ง ภาครัฐควรให้คำปรึกษาในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ รวมถึงการรวบรวมและเผยแพร่ข้อมูลที่จำเป็น เช่น ข้อมูลการตลาดและแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคในต่างประเทศ ให้แก่ SME นอกจากนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มข้อมูลหน่วยงานให้คำปรึกษาหรือบริการที่ปรึกษา ที่ SME สามารถเข้าไปเลือกใช้บริการที่ตนเองต้องการ รวมถึงภาครัฐควรมีการเพิ่มสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการส่งออกสินค้าให้แก่ SME

แผนภาพที่ 80 กรอบแนวคิดการสนับสนุนด้านการตลาด



จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการสนับสนุนด้านการตลาดในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ การสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้า การส่งเสริมการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดในประเทศ การส่งเสริมการจับคู่ทางธุรกิจระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่ และการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1) การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

ภาครัฐควรมีการปรับกฎระเบียบหรือเงื่อนไขในการจัดซื้อจัดจ้าง ให้สอดคล้องกับความสามารถของ SME เช่น การกำหนดให้มีการแบ่งสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้ SME หลายราย โดยพิจารณาตามกำลังการผลิต/ความสามารถของ SME แต่ละราย การรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้านวัตกรรมที่วิจัยโดย SME ภายใต้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง เพื่อให้ SME มีโอกาสในการเข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างได้มากขึ้น อีกทั้ง ภาครัฐควรมีการปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างที่มีความรวดเร็วขึ้น เพื่อให้ SME มีสภาพคล่องทางธุรกิจและมีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ที่สำคัญ ภาครัฐควรมีการชี้แจง เผยแพร่ และสื่อสารกฎระเบียบ ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย พร้อมข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้าง ให้ SME ทราบอย่างทั่วถึง

นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่นำเสนอสินค้าของ Startup โดยเฉพาะ เพื่อเป็นการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้

#### 2) การสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้า

ภาครัฐควรมีการปรับปรุงและพัฒนาการจัดงานแสดงสินค้าของภาครัฐที่มีอยู่เดิม โดยจัดงานแสดงสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของคนในพื้นที่ มีการวางแผนพื้นที่การจัดงานแสดงให้มีความสอดคล้องของสินค้าและบริการ เช่น การจัดงานแสดงสินค้าท้องถิ่นสลับกันในแต่ละภูมิภาค อีกทั้ง การคัดเลือกผู้ประกอบการในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าของภาครัฐโดยทั่วถึง โดยกำหนดโควตาสำหรับ SME ที่ยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการ และควรใช้เกณฑ์คัดเลือกผู้ประกอบการจากตัวผลิตภัณฑ์เป็นหลัก ทั้งนี้ การจัดงานแสดงสินค้าของภาครัฐต้องมีการประชาสัมพันธ์การจัดงานให้ประชาชนได้ทราบถึงข้อมูลโดยทั่วถึง

#### 3) การส่งเสริมการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น

ภาครัฐควรมีการจัดตั้งตลาดประจำท้องถิ่นที่รวบรวมสินค้าในแต่ละพื้นที่ โดยมีการรับรองมาตรฐานคุณภาพของสินค้าที่จำหน่ายในตลาด และหน่วยงานท้องถิ่นเป็นผู้รับผิดชอบในการรับรองมาตรฐาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการตลาดของ SME ภายในชุมชน รวมถึงภาครัฐอาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ภายในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ ให้เป็นพื้นที่จำหน่ายสินค้าของ SME เพื่อช่วย SME ในการประชาสัมพันธ์สินค้าและมีช่องทางการตลาดที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าในวงกว้าง

#### 4) การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับตลาดในประเทศ

ภาครัฐควรพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดในรูปแบบเดียวกับ Alibaba ที่เป็น One Stop Service ที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ผ่านแพลตฟอร์ม โดยอาจพัฒนาแอปพลิเคชัน SME connect ให้เป็น E-marketplace นอกจากนี้ ภาครัฐควรสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ ภาคเอกชน โดยการทำให้ Campaign กับภาคเอกชน เพื่อเป็นช่องทางการตลาดและจำหน่ายสินค้าของ SME ที่ผ่านการคัดเลือก

5) การส่งเสริมการจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่

ภาครัฐควรมีการส่งเสริมกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน ให้มีความครอบคลุมในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม รวมไปถึงอุตสาหกรรมการเกษตร นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการประสานความร่วมมือกับสถานทูต ในการขอข้อมูลแนวโน้มความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการทำการตลาดและหาตลาดต่างประเทศแหล่งใหม่ให้แก่ SME รวมถึงการประสานงานให้สถานทูตหาช่องทางการจับคู่กับสินค้าของ SME กับความต้องการสินค้าของธุรกิจในแต่ละประเทศ

6) การพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ

ภาครัฐควรมีการดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงแพลตฟอร์มออนไลน์สู่ตลาดสากลที่มีอยู่เดิมอย่าง www.thaitrade.com ให้มีการอัปเดตข้อมูลอยู่เสมอและเพิ่มความสามารถในการสั่งซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มได้ ที่สำคัญ ควรมีการประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ควบคู่ไปกับการกำหนดมาตรการในการสนับสนุน SME ในการใช้แพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ภาคเอกชน เช่น การกำหนดมาตรการทางภาษี หรือการเจรจาส่วนลดให้แก่ SME ที่มีสินค้าที่น่าสนใจและผ่านการคัดเลือก

นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการทำเอกสารรวบรวมข้อกำหนดการส่งออกและการคำนวณภาษีในแต่ละประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ SME ในการเข้าสู่ตลาดสากล รวมถึงภาครัฐควรพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลหน่วยงานให้บริการด้านการตลาดต่างประเทศ ที่ SME สามารถเลือกใช้บริการที่ต้องการและเหมาะสมกับศักยภาพของตนเองได้

7) การสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษี กับ SME ที่ส่งออก

ภาครัฐควรมีการให้ข้อมูลและการจัดทำเอกสารที่รวบรวมรายละเอียดเกี่ยวกับการทำเอกสารเพื่อการลดหย่อนภาษีในการนำเข้า/ส่งออกสินค้า ให้แก่ SME เพื่อส่งเสริมการลดค่าใช้จ่ายในการส่งออกสินค้าของ SME โดยเฉพาะอย่างยิ่ง วิสาหกิจขนาดกลาง ที่เน้นการส่งออกเป็นหลัก

แผนภาพที่ 81 ข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนด้านการตลาด

แนวทางการสนับสนุนด้านการตลาด 

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม 

**การจัดงานแสดงสินค้า**


- การเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าของภาครัฐโดยทั่วถึง โดยกำหนดโควตาสำหรับ SME ที่ยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการ และใช้เกณฑ์การพิจารณาจากตัวผลิตภัณฑ์เป็นหลัก
- การจัดงานแสดงสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของคนที่ในพื้นที่ และมีการวางแผนพื้นที่จัดงานให้มีความสอดคล้องของสินค้าและบริการ
- การประชาสัมพันธ์งานแสดงสินค้าของภาครัฐ ให้ประชาชนทราบข้อมูลโดยทั่วถึง

**การส่งเสริม SME สู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ**

- การปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างที่เร็วขึ้น และมีข้อตกลงการจัดซื้อจัดจ้างที่ต่อเนื่อง
- การชี้แจง เผยแพร่ และสื่อสารกฎระเบียบ ที่ชัดเจนเข้าใจง่าย พร้อมข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้าง ให้ SME ทราบอย่างทั่วถึง
- การกำหนดให้มีการแบ่งสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้ SME หลายราย โดยพิจารณาตามกำลังการผลิต/ความสามารถของ SME แต่ละราย
- การรับประกันการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าอันนวัตกรรมที่วิจัยโดย SME ภายในระยะเวลาหนึ่ง

**การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับตลาดในประเทศ**

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การตลาดของภาครัฐในรูปแบบเดียวกับ Alibaba โดยอาจพัฒนาแอปพลิเคชัน SME connext ให้เป็น E-marketplace
- การสนับสนุนช่องทางการตลาดผ่านการร่วมทำ Campaign ร่วมกับแพลตฟอร์มของภาคเอกชน เพื่อจำหน่ายสินค้าของ SME ที่ผ่านการคัดเลือก

**การผลิต** 

**การส่งเสริมการจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น**

- การจัดพื้นที่จำหน่ายสินค้าของ SME ในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่าย
- การจัดตั้งตลาดประจำท้องถิ่นที่มีการรับรองมาตรฐานคุณภาพของสินค้า ที่จำหน่ายภายในตลาด โดยมีหน่วยงานท้องถิ่น สนับสนุนการรับรองมาตรฐาน

**การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่**

- การส่งเสริมกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน โดยครอบคลุมทุกกลุ่มอุตสาหกรรม รวมไปถึงอุตสาหกรรมเกษตร

**การสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษี กับ SME ที่ส่งออก**

- การให้ข้อมูล/การจัดทำเอกสารการยกเว้นภาษีนำเข้าและภาษีส่งออก

**+ เพิ่มเติม**

**วิสาหกิจเริ่มต้น** 

**การส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ**

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่นำเสนอสินค้าของ Startup โดยเฉพาะ

**+ เพิ่มเติม**


**วิสาหกิจขนาดกลาง** 

**การจับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่**

- การขอความร่วมมือจากสถานทูต ในการส่งข้อมูลแนวโน้มความต้องการสินค้าจากต่างประเทศ พร้อมหาช่องทางในการจับคู่กับสินค้าของ SME

**การพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ**

- การประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐสู่ตลาดสากล ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างและอัปเดตข้อมูลอยู่เสมอ
- การกำหนดมาตรการสนับสนุนให้ SME ใช้แพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ของภาคเอกชน เช่น มาตรการทางภาษี หรือการเจรจาส่วนลดให้แก่ SME ที่ผ่านการคัดเลือก
- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ SME เข้าถึงข้อมูลหน่วยงานให้บริการด้านการตลาดต่างประเทศ โดยสามารถเลือกใช้บริการที่ต้องการและเหมาะสมกับศักยภาพ

**การผลิต** 

**การพัฒนาช่องทางตลาดต่างประเทศ**

- การให้คำปรึกษา ด้านการลงทุนและขยายตลาดไปต่างประเทศ เช่น การรวบรวมข้อกำหนดการส่งออกและการคำนวณภาษีในแต่ละประเทศ
- การพิจารณาเพิ่มอัตราการค้าเสรีค่าภาษีอากรการส่งออก

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี



ในการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ e-GP ที่มีอยู่เดิม ให้เป็นแพลตฟอร์มสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างทั้งในรูปแบบของแพลตฟอร์มการยื่นข้อเสนอ การประกวดราคา (e-bidding) และแพลตฟอร์มสื่อกลางการติดต่อซื้อขาย (e-marketplace) โดยสนับสนุนการนำเสนอสินค้าและบริการของ SME หรือ Startup ให้หน่วยงานภาครัฐเลือกจัดซื้อจัดจ้างได้โดยตรง

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การพัฒนาแพลตฟอร์มให้เป็นศูนย์กลางการจัดเก็บและเชื่อมโยงข้อมูลของ SME Startup หน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งนี้ ข้อมูลต้องมีกรออัพเดทอย่างสม่ำเสมอ โดยการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่ SME ได้กรอกข้อมูลและประวัติของตนเอง และการเชื่อมโยงข้อมูล/ประวัติต่างๆ ของ SME

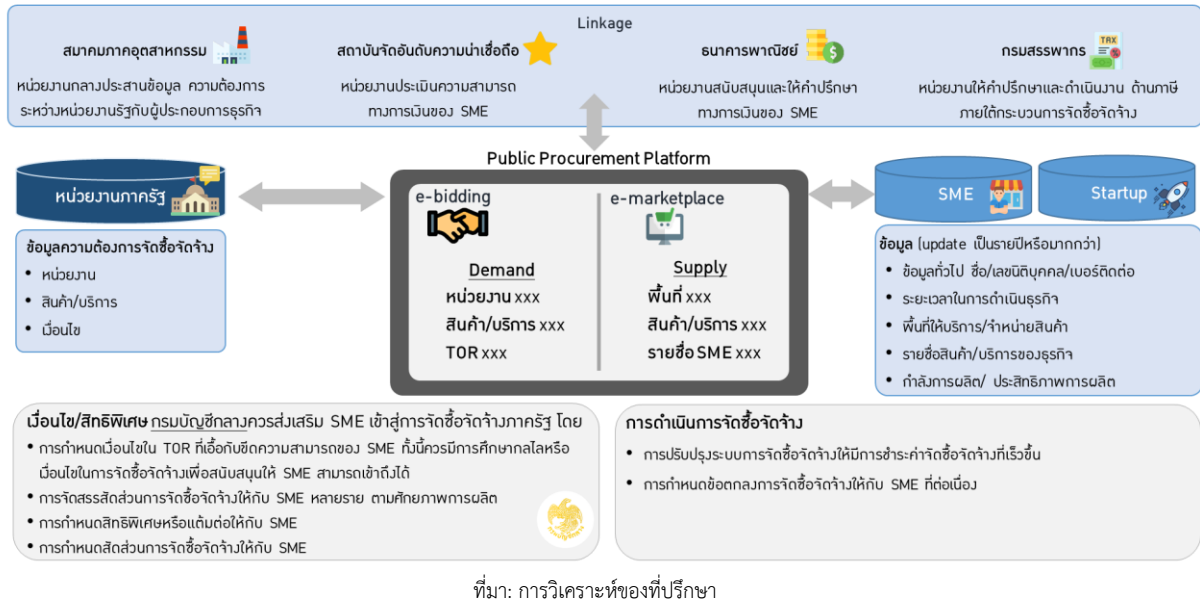
ในส่วนของคุณข้อมูล SME นอกจากข้อมูลสินค้าและบริการแล้ว แพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างควรมีการจัดเก็บและนำเสนอข้อมูลทั่วไปที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของ SME รวมไปถึงกำลังการผลิต/ ประสิทธิภาพการผลิตของ SME เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการทราบถึงศักยภาพการผลิตของ SME และเป็นข้อมูลที่จำเป็น ในกรณีที่เกิดกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างได้รับการปรับแก้ ให้สามารถจัดสรรสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME แต่ละรายตามศักยภาพการผลิตได้

นอกจากนี้ แพลตฟอร์มควรได้รับการพัฒนาให้มีการเชื่อมโยงแพลตฟอร์มกับฐานข้อมูลของหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง อาทิ

- สมาคมภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวกลางประสานข้อมูล ความต้องการระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับผู้ประกอบการ SME
- สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ซึ่งทำหน้าที่ในการประเมินความสามารถทางการเงินของ SME
- สถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งทำหน้าที่ในการสนับสนุนและให้คำปรึกษาทางการเงินแก่ SME
- กรมสรรพากร ซึ่งทำหน้าที่ในการให้คำปรึกษาและดำเนินงาน ด้านภาษี ภายใต้กระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

นอกจากการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างแล้ว หน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะกรมบัญชีกลาง สามารถกำหนดเงื่อนไข/ สิทธิพิเศษในการส่งเสริม SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ทั้งในส่วนของการกำหนดเงื่อนไขในข้อกำหนดของการว่าจ้าง (TOR) ให้เอื้อต่อขีดความสามารถของ SME การกำหนดสิทธิพิเศษหรือแต้มต่อให้แก่ SME การกำหนดสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME รวมถึงการจัดสรรสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้แก่ SME แต่ละรายตามศักยภาพการผลิต ตามที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้น รวมไปถึงหน่วยงานภาครัฐควรปรับกลไกการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้าง ทั้งในส่วนของการลดขั้นตอนหรือระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางธุรกิจให้แก่ SME และการกำหนดข้อตกลงการจัดซื้อจัดจ้างที่มีความต่อเนื่องให้แก่ SME เพื่อสร้างความคุ้มค่าทางเศรษฐศาสตร์ของการดำเนินงานให้กับ SME

แผนภาพที่ 82 แนวคิดการพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ



ทั้งนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มการจัดซื้อจัดจ้าง การปรับเงื่อนไขและการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐดังกล่าวข้างต้นนี้ เป็นเพียงกรอบแนวคิดในเบื้องต้น ซึ่งจำเป็นต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมในการกำหนดรายละเอียดเงื่อนไข การปรับรูปแบบการดำเนินงาน การรวบรวมและเชื่อมโยงข้อมูล รวมถึงการประชาสัมพันธ์แพลตฟอร์มดังกล่าว ต่อไป

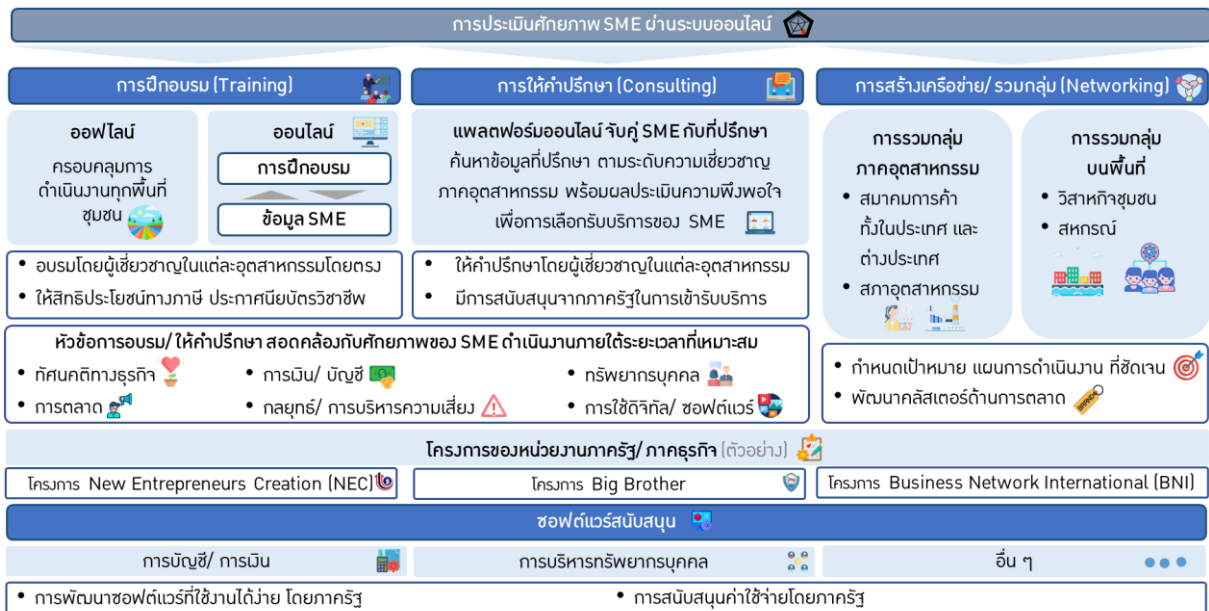
#### 4.4.3 ข้อเสนอแนะทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

การพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจเป็นปัจจัยสำคัญของการพัฒนาธุรกิจและการสร้างความอยู่รอดของ SME ในปัจจุบัน นอกจากการมีความรู้ที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจแล้ว การทราบถึงศักยภาพการดำเนินธุรกิจของตนเองถือเป็นหนึ่งในแนวทางการดำเนินงานที่จำเป็นสำหรับ SME เพื่อการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินธุรกิจให้เป็นอย่างมีประสิทธิภาพและตอบรับกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของโลกที่เป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยหน่วยงานภาครัฐสามารถเข้ามามีบทบาทสำคัญในการดำเนินงานพัฒนาศักยภาพของ SME ผ่านโครงการหรือกิจกรรมการฝึกอบรมให้ความรู้ การให้บริการที่ปรึกษา และการสร้างเครือข่าย/ การรวมกลุ่ม โดยปัจจัยสำคัญ คือ การกำหนดแผนการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้เหมาะสมตามความจำเป็นและระดับศักยภาพของ SME แต่ละราย โดยมีความต่อเนื่องและระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินงาน รวมถึงการนำระบบดิจิทัลและซอฟต์แวร์มาใช้มีส่วนส่งเสริมการบริหารธุรกิจให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

ทั้งนี้ เป้าหมายของการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่ผู้ประกอบการคาดหวัง คือ การดำเนินกิจกรรมหรือโครงการให้ความรู้และให้บริการที่ปรึกษา ที่มีความหลากหลายของรูปแบบและช่องทางการดำเนินงาน ครอบคลุมหัวข้อที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ คือ การเงิน/การบัญชี การตลาด การบริหารทรัพยากรบุคคล การจัดทำแผน/กลยุทธ์ธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง การสร้างทัศนคติทางธุรกิจ ที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มซึ่งมีพื้นฐานศักยภาพที่แตกต่างกัน โดยมีวิทยากรที่เป็นผู้เชี่ยวชาญในแต่ละอุตสาหกรรมมาเป็นผู้ถ่ายทอดเนื้อหาความรู้

ประสบการณ์เชิงลึก และให้คำปรึกษา แก่ผู้ประกอบการโดยตรง ทั้งในส่วนของ การฝึกอบรมตามสถานที่ชุมชน ไปจนถึงการจัดทำเนื้อหาการอบรมในระบบออนไลน์ ทั้งนี้ การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์รวบรวมข้อมูลที่ปรึกษาในแต่ละภาคอุตสาหกรรม ตามระดับความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ทำงาน รวมถึงผลประโยชน์ความพึงพอใจจากผู้ใช้บริการ เพื่อให้ SME สามารถเลือกรับบริการที่ปรึกษาที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการได้ นอกจากนี้ การสร้างช่องทาง การพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเอง หรือธุรกิจอื่นๆ ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่สำคัญอีกประการหนึ่ง โดยการพัฒนากลไกความร่วมมือในการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการทั้งในประเทศ ต่างประเทศ หรือการเชื่อมโยงธุรกิจกับผู้ประกอบการทั้งในและนอกกลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อสร้างโอกาสการแลกเปลี่ยนความรู้และพัฒนาธุรกิจให้แก่ SME ในระยะยาว

### แผนภาพที่ 83 กรอบแนวคิดการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนะทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล และการสนับสนุนการใช้ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### 1) การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการจัดทำรายการตรวจสอบ (Checklist) หรือคู่มือการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาแบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจในระบบออนไลน์ ที่ SME สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง เพื่อให้ SME ทราบถึงศักยภาพของตนเองและประเด็นทางธุรกิจที่ต้องมีการพัฒนา โดยการอบรมควรส่งเสริมให้ผู้มีประสบการณ์ทางธุรกิจเป็นวิทยากรให้ความรู้ในรูปแบบต่างๆ เช่น การฝึกอบรมสัมมนา SME Talk การประชุมเชิงปฏิบัติการ รวมถึง การจัดทำสื่อการอบรมในรูปแบบวิดีโอออนไลน์

ให้เป็นแพลตฟอร์ม ที่ SME สามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา (academy 365) โดยมีการให้สิทธิประโยชน์ในการเข้าอบรมของ SME เช่น มาตรการทางภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ เพื่อเป็นแรงจูงใจ SME ในการเข้าฝึกอบรม ทั้งนี้ หลักสูตรการฝึกอบรม ควรมีการแบ่งตามระดับศักยภาพของ SME เป็นระดับต้น กลาง สูง เพื่อให้ SME ที่ได้เข้าร่วมได้ฝึกอบรมที่ตรงกับความต้องการและศักยภาพของ SME รวมถึงกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมและระยะเวลาของการอบรมที่เหมาะสม เพื่อให้การเข้าอบรมก่อให้เกิดประโยชน์แก่ SME อย่างแท้จริง โดยมีเนื้อหาการอบรมที่ครอบคลุมความรู้ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจ เช่น การบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management) การทำบัญชีและการเงิน การนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ทางธุรกิจ การพัฒนาและปรับเปลี่ยนทัศนคติในการประกอบธุรกิจของ SME ให้พึ่งพาตนเองและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ และการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือจุดขายของสินค้าให้ชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ

## 2) การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา

ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์รวบรวมข้อมูลที่ปรึกษาให้ SME เข้าถึงได้ง่าย โดยมีข้อมูลของกิจกรรมที่หลากหลาย ทั้งในด้านหัวข้อ รูปแบบ และพื้นที่ ซึ่ง SME สามารถเลือกใช้บริการที่เหมาะสมกับศักยภาพ เช่น การจัดตั้งโครงการ SME Clinic เป็นศูนย์ให้คำปรึกษาการดำเนินธุรกิจที่เข้าถึงได้ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ SME ที่ต้องการได้รับคำปรึกษา ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการเชื่อมโยงข้อมูลของ SME ที่เข้าโครงการ/อบรม มาเป็นข้อมูลพื้นฐานให้กับที่ปรึกษา และภาครัฐมีช่องทางติดต่อ สอบถาม และขอคำปรึกษา หาก SME มีข้อสงสัยภายหลังการเข้าร่วมโครงการ/อบรม

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ภาครัฐควรมีการส่งเสริมการเข้ารับบริการที่ปรึกษาของ SME ที่ได้รับผลกระทบและประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจจากสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 เพื่อให้ SME มีการปรับเปลี่ยน/ปรับปรุงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถดำเนินกิจการได้ต่อไป

## 3) การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

ภาครัฐควรมีการกำหนด ทิศทาง แผนการดำเนิน ที่ชัดเจน ในการจัดตั้งคลัสเตอร์ทางธุรกิจ รวมถึงภาครัฐควรสนับสนุนการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ด้านการตลาด โดยอาจสร้างภาพลักษณ์หรือตราสินค้าของคลัสเตอร์ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดเล็กหรือตราสินค้าประจำจังหวัด เพื่อเพิ่มความสามารถด้านการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการในชุมชน

ที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ภาครัฐควรมีการดำเนินโครงการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการ New Entrepreneurs Creation (NEC) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นโครงการที่ช่วยสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ และมีการพาวิสาหกิจเริ่มต้นไปศึกษาดูงาน หรือโครงการ SME grow forward ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่ช่วย SME ในการพัฒนาแผนธุรกิจและหาจุดเด่นของสินค้า

4) การสนับสนุนการใช้ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อใช้ในการบริหารธุรกิจที่ SME สามารถใช้งานได้ง่าย และมีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าซอฟต์แวร์ของภาคเอกชน อีกทั้ง ภาครัฐควรสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนให้แก่ SME ในการนำซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

5) การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

ภาครัฐควรมีการสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยปรับปรุงหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาด ซึ่งครอบคลุมทั้งความรู้ด้านทักษะเฉพาะด้านและความรู้การบริหารงานทั่วไป รวมถึงส่งเสริมให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์การทำงานจริงจากสถานประกอบการ เพื่อให้ส่งเสริมให้ SME มีแรงงานที่มีทักษะและ ความสามารถตรงกับความต้องการ และความจำเป็นในการประกอบธุรกิจอย่างแท้จริง

แผนภาพที่ 84 ข้อเสนอแนะทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม

การอบรมให้ความรู้ในการประกอบธุรกิจ

- การจัดทำรายการตรวจสอบ (Checklist) หรือคู่มือการพัฒนาธุรกิจ รวมถึงการพัฒนาแบบประเมินศักยภาพทางธุรกิจในระบบออนไลน์ ที่ SME สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง
- การส่งเสริมให้ผู้มีประสบการณ์ทางธุรกิจเป็นวิทยากรให้ความรู้ในรูปแบบต่างๆ เช่น การฝึกอบรม สัมมนา SME Talk การประชุมเชิงปฏิบัติการ
- การจัดทำสื่อการอบรมในรูปแบบวิดีโอออนไลน์ ให้เป็นแพลตฟอร์มที่ SME สามารถเรียนรู้ได้ตลอดเวลา (academy 365) โดยมีการให้สิทธิประโยชน์ในการเข้าอบรมของ SME เช่น มาตรการทางภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ
- การกำหนดหลักสูตรการฝึกอบรม แบ่งตามระดับศักยภาพของ SME เป็นระดับต้น กลาง สูง รวมถึงกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมและระยะเวลาของการอบรมที่เหมาะสม โดยกำหนดการอบรมที่ครอบคลุมหัวข้อที่สำคัญ เช่น
  - การบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management)
  - การทำบัญชีและการเงิน
  - การนำระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์มาใช้ทางธุรกิจ
  - การพัฒนาและปรับเปลี่ยนทัศนคติในการประกอบธุรกิจของ SME ให้พึ่งพาตนเองและปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์
  - การกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าของสินค้าให้ชัดเจน ตั้งแต่มุ่งเน้นทำธุรกิจ (มุ่งเน้น Niche Market)

การสนับสนุนการเข้าถึงบริการที่ปรึกษา

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่รวบรวมข้อมูลที่ปรึกษาให้ SME เข้าถึงได้ง่าย โดยมีกิจกรรมที่หลากหลาย ทั้งในด้านหัวข้อ รูปแบบและพื้นที่ โดย SME สามารถเลือกใช้บริการที่เหมาะสมกับศักยภาพ
- การเชื่อมโยงข้อมูล SME ที่เข้าโครงการ/อบรม มาเป็นข้อมูลพื้นฐานให้กับที่ปรึกษา พร้อมต่อยอดเป็นช่องทางติดต่อสอบถาม และขอคำปรึกษา หากมีข้อสงสัยภายหลังการเข้าร่วมโครงการ/อบรม
- การส่งเสริมให้ SME ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ Covid-19 ให้ได้รับบริการที่ปรึกษา ในการปรับเปลี่ยน/ปรับปรุงธุรกิจ ให้สามารถดำเนินการได้ต่อไป
- การจัดตั้งโครงการ SME Clinic เป็นศูนย์ให้คำปรึกษา การดำเนินธุรกิจที่เข้าถึงได้ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

- การกำหนดทิศทาง แผนการดำเนินงาน ที่ชัดเจน ในการจัดตั้งคลัสเตอร์ทางธุรกิจ
- การสนับสนุนการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ด้านการตลาด โดยอาจสร้างภาพลักษณ์หรือตราสินค้าของคลัสเตอร์ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดเล็กหรือตราสินค้าประจำจังหวัด

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจเริ่มต้น

การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

- การดำเนินโครงการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นอย่างต่อเนื่อง เช่น
  - โครงการ New Entrepreneurs Creation (NEC) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อการศึกษาดูงาน และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ
  - โครงการ SME grow forward ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อการสร้างแผนธุรกิจ และหาจุดเด่นของสินค้า

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจขนาดกลาง

การสนับสนุนการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

- การปรับปรุงหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาด ครอบคลุมความรู้ด้านทักษะเฉพาะด้านและความรู้การบริหารงานทั่วไป รวมถึงส่งเสริมให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์ทำงานจากสถานประกอบการ

การสนับสนุนการใช้ซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ

- การพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ใช้งานได้ง่าย โดยหน่วยงานรัฐ
- การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการนำซอฟต์แวร์มาใช้ดำเนินธุรกิจ

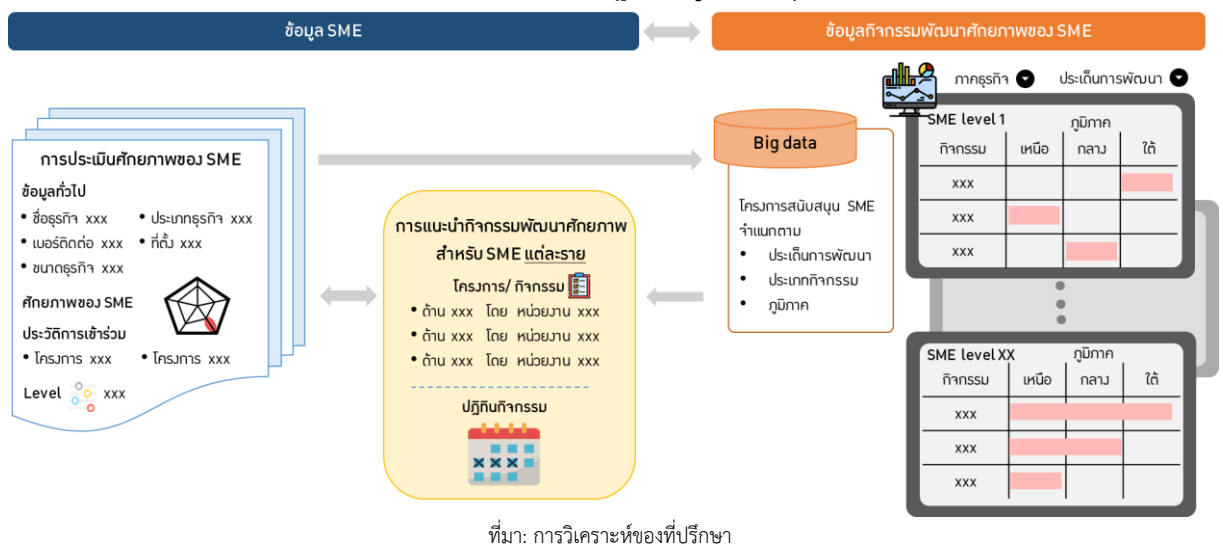
การสนับสนุนการเชื่อมโยงธุรกิจ ในห่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์

- การจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายธุรกิจที่ส่งเสริมการพบปะ แลกเปลี่ยนความคิด สร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ ในพื้นที่ ทั้งนี้ OSS สามารถเป็นหน่วยงานรับผิดชอบการดำเนินงาน

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

ทั้งนี้ ในการดำเนินกิจกรรม/ โครงการฝึกอบรมให้ความรู้ให้สอดคล้องกับความจำเป็นและความต้องการของ SME อย่างแท้จริง การประเมินศักยภาพ SME และการพัฒนาฐานข้อมูลจัดเก็บและเชื่อมต่อกิจกรรมการพัฒนา ศักยภาพของ SME ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมให้มีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนา ศักยภาพของ SME แต่ละรายอย่างแท้จริง โดยอาศัยการเชื่อมโยงข้อมูลทั่วไปและข้อมูลการประเมินศักยภาพของ SME กับข้อมูลการดำเนินกิจกรรมพัฒนาศักยภาพของ SME เพื่อการเสนอและแนะนำการเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนา ศักยภาพให้กับ SME แต่ละรายได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับความจำเป็นที่แท้จริง

แผนภาพที่ 85 กรอบแนวคิดการพัฒนาฐานข้อมูลสนับสนุนการฝึกอบรม SME



#### 4.4.4 ข้อเสนอแนะทางการสนับสนุนทางการเงิน

การสนับสนุนทางการเงินเป็นแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญสำหรับ SME ในทุกระยะการดำเนินธุรกิจ ตั้งแต่ในระบะการตั้งต้นธุรกิจ การสร้างความเติบโตทางธุรกิจ และการฟื้นฟูธุรกิจที่ประสบปัญหา ทั้งนี้ เพื่อให้การสนับสนุนทางการเงินเป็นไปตามความเหมาะสมในศักยภาพของ SME และอยู่ในกรอบการดำเนินงานด้านงบประมาณที่เหมาะสม ในเบื้องต้น ภาครัฐควรมีการรวบรวมข้อมูลของ SME ทั้งข้อมูลทั่วไป ประวัติการเข้าร่วมโครงการ ประวัติการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และข้อมูลทางการเงินของธุรกิจ สำหรับใช้ในการเตรียมพร้อม/ประเมินศักยภาพของธุรกิจ การพัฒนาและออกแบบรูปแบบการสนับสนุน/ผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เพื่อให้ SME ได้รับการสนับสนุนทางการเงินและเข้าถึงแหล่งเงินทุนตามความเหมาะสม

ที่สำคัญ ภาครัฐควรมีการเตรียมและประเมินความพร้อมให้แก่ SME เพื่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ผ่านการให้ความรู้ในช่องทางและรูปแบบที่หลากหลายและเหมาะสมกับ SME ในแต่ละกลุ่ม ภายใต้การมีส่วนร่วมของสถาบันทางการเงิน ตลอดจนภาครัฐควรช่วย SME ในการพัฒนาแผนการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถแสดงถึงความโดดเด่นของสินค้า และความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ของการดำเนินธุรกิจ รวมถึงควรมีการส่งเสริมให้ SME ที่มีศักยภาพได้มีโอกาสเข้าสู่เวที Pitching

ทั้งนี้ ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการสนับสนุนทางการเงินกับธุรกิจที่มีศักยภาพเป็นลำดับแรก โดยพิจารณาจากแผนการดำเนินธุรกิจ และประวัติการดำเนินธุรกิจ ทั้งในส่วนของการเงิน การบัญชี และการจัดการภาษี

(ซึ่งเชื่อมโยงกับการจัดเก็บข้อมูลทั่วไปและประวัติทางการเงินของ SME ที่กล่าวในข้างต้น) เพื่อให้มาตรการสนับสนุนทางการเงินของภาครัฐก่อให้เกิดผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อภาพรวมของประเทศอย่างแท้จริง

ในส่วนต่อมา ภาครัฐควรมีการสนับสนุนทางการเงินให้ครอบคลุมในทุกภาคอุตสาหกรรม โดยมีรูปแบบการสนับสนุนทางการเงินที่หลากหลายและเหมาะสมกับ SME แต่ละกลุ่ม ทั้งผลิตภัณฑ์ทางการเงินของสถาบันการเงินหรือแหล่งเงินทุนทางเลือกอื่นๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการและสถานการณ์ของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม เช่น การสนับสนุนเงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ที่ครอบคลุมในทุกประเภทธุรกิจ การจัดตั้งกองทุนร่วมรับความเสี่ยงของสถาบันการเงินโดยภาครัฐ เพื่อเพิ่มโอกาสในการปล่อยกู้ยืมเงินกู้ให้แก่ SME การพัฒนาการค้ำประกันรูปแบบใหม่ ด้วยการใช้ตราสินค้า ทรัพย์สินทางปัญญา ทดแทนการใช้สินทรัพย์ค้ำประกัน หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงิน เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น

นอกจากนี้ โดยเฉพาะในสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการต้องการให้ภาครัฐมีมาตรการทางการเงินช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจ โดยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนในการจ้างแรงงาน และการจัดตั้งกองทุนฟื้นฟู SME เพื่อให้ SME ที่ประสบปัญหา แต่ยังมีศักยภาพและโอกาสทางธุรกิจ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

แผนภาพที่ 86 กรอบแนวคิดการสนับสนุนทางการเงิน



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการสนับสนุนทางการเงินในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการสนับสนุนเงินกู้ในการเริ่มต้นธุรกิจ การสนับสนุนเงินกู้ในการพัฒนาธุรกิจ การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การพัฒนาการค้ำประกันในรูปแบบใหม่ การร่วมรับความเสี่ยงของภาครัฐในการกู้ยืมเงินกู้ของ SME และการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้



1) การสนับสนุนเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ

ภาครัฐควรพิจารณาให้เงินทุนแก่วิสาหกิจเริ่มต้นและธุรกิจที่มีศักยภาพ มีความพร้อมในแผนธุรกิจ ทั้งนี้ ควรมีการกำหนดกรอบระยะเวลาในการสนับสนุน เพื่อการควบคุมและจัดสรรงบประมาณให้ทั่วถึงและมีความเหมาะสม นอกจากนี้ ภาครัฐควรมีการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินทางเลือก สำหรับผู้สูงอายุที่กำลังจะเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ ซึ่งมักไม่สามารถเข้าถึงเงินทุนได้เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านอายุ

2) การสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงาน ด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ SME มีรูปแบบการดำเนินงานที่ดี ที่สำคัญ ควรมีการประเมินศักยภาพทางธุรกิจของ SME ก่อนให้การสนับสนุนเงินทุน โดยเจาะจงในธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อให้งบประมาณถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดเวที Pitching และการกู้ยืมเงินต้นดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ โดยไม่จำกัดเฉพาะธุรกิจประเภทเทคโนโลยี เพื่อให้ SME มีช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น

3) การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ภาครัฐควรมีการให้ความรู้ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้เหมาะสมตามระดับศักยภาพของ SME เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยมีความหลากหลายของช่องทางและรูปแบบการให้ความรู้ เพื่อให้ SME ทุกประเภทสามารถเข้าถึงและได้รับการเตรียมความพร้อมได้ ซึ่งอาจมีทั้งการเข้าไปอบรมในแหล่งชุมชน และรูปแบบ e-learning ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการส่งเสริมให้สถาบันการเงินเข้ามามีส่วนร่วมในการเตรียมความพร้อมให้แก่ SME และการให้ความรู้ คำปรึกษา ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงสถาบันการเงินควรชี้ให้เห็นถึงสาเหตุของการกู้ยืมเงิน หาก SME ที่ไม่ผ่านเงื่อนไขการกู้ยืม พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการแก้ไขเพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงเงินทุนได้

4) การพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่

ภาครัฐควรมีการพัฒนาการค้าประกันในรูปแบบใหม่ โดยการใช้ทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า สิทธิบัตร นวัตกรรม รวมถึงการพิจารณาศักยภาพ โอกาสทางธุรกิจ มาใช้ทดแทนการใช้สินทรัพย์ หรือผู้ค้ำประกัน เพื่อเป็นการส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจของ SME ที่มีศักยภาพ

5) การร่วมรับความเสี่ยงของภาครัฐในการกู้ยืมเงินของ SME

ภาครัฐควรมีการจัดตั้งกองทุน สำหรับการรับความเสี่ยงร่วมกับสถาบันทางการเงิน โดยให้ภาครัฐชดเชยเงินบางส่วนให้แก่สถาบันการเงิน หากสถาบันการเงินขาดทุนจากการปล่อยกู้ให้แก่ SME เพื่อให้ธุรกิจที่มีศักยภาพมีโอกาสในการเข้าถึงเงินทุนเพิ่มมากขึ้น

6) การช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ

ภาครัฐควรมีการช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงาน เพื่อช่วยลดต้นทุนทางธุรกิจ ให้ SME ยังคงสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยไม่ต้อง

มีการปลดแรงงานออกจากกิจการ ที่สำคัญ ภาครัฐควรจัดตั้งกองทุนฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ SME ที่มีศักยภาพสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้

แผนภาพที่ 87 ข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนทางการเงิน

แนวทางการสนับสนุนทางการเงิน

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดกลาง

+ เพิ่มเติม

วิสาหกิจเริ่มต้น

การสนับสนุนเงินกู้พัฒนาธุรกิจ

- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงาน ด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก
- การสนับสนุนการจัดเวที Pitching และการกู้ยืมเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ โดยไม่จำกัดเฉพาะธุรกิจประเภทเทคโนโลยี
- การพิจารณาสนับสนุนเงินกู้พัฒนาธุรกิจ โดยเฉพาะในธุรกิจที่มีศักยภาพ และมีการประเมินศักยภาพทางธุรกิจของ SME ก่อนให้การสนับสนุน

การพัฒนาการกำกับรูปแบบใหม่

- การสนับสนุนการใช้ ทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า สิทธิบัตร วัฒนธรรม รวมถึงการพิจารณาศักยภาพ โอกาสทางธุรกิจ มาใช้ทดแทนการใช้สินทรัพย์กำกับ

การเตรียมความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

- การให้ความรู้ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ให้เหมาะสมตามระดับศักยภาพของ SME โดยมีความหลากหลายของช่องทางและรูปแบบการให้ความรู้ ซึ่งอาจมีทั้งการเข้าไอบรมในแหล่งชุมชน และรูปแบบ e-learning
- การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของสถาบันการเงิน ในการให้ความรู้ คำปรึกษาแก่ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน รวมถึงการชี้ให้เห็นถึงสาเหตุของการกู้ยืมเงินที่ไม่ผ่านตามเงื่อนไข พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการแก้ไข

การร่วมรับความเสี่ยงของภาครัฐในการกู้ยืมเงินของ SME

- การจัดตั้งกองทุน สำหรับรับความเสี่ยงร่วมกับสถาบันทางการเงิน ในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ธุรกิจที่มีศักยภาพ

การช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ

- การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจ้างงานของ SME
- การก่อตั้งกองทุนฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจ

การสนับสนุนเงินกู้เริ่มต้นธุรกิจ

- การพิจารณาให้เงินกู้แก่ SME โดยมุ่งเน้นในธุรกิจที่มีศักยภาพ มีความพร้อมในแผนธุรกิจ ทั้งนี้ควรมีการกำหนดกรอบระยะเวลาในการสนับสนุน เพื่อการควบคุมและจัดสรรงบประมาณให้ทั่วถึงและมีความเหมาะสม
- การพัฒนาทางเลือกของรูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงิน สำหรับผู้สูงอายุ ที่กำลังจะเริ่มต้นธุรกิจหลังเกษียณ

การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่ม

จากผลการสำรวจและผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ พบว่า SME รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ยังไม่ให้ความสำคัญกับรูปแบบการกู้ยืมในแบบกลุ่ม เนื่องจากการขาดความเชื่อมั่นต่อผู้ประกอบการที่ร่วมกู้ยืม และการขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการกู้ยืมในรูปแบบกลุ่ม อย่างไรก็ตาม การปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่มเป็นรูปแบบทางการเงินรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจ ควรมีการศึกษาและประยุกต์ใช้รูปแบบและกลไกการดำเนินการที่เหมาะสม

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

#### 4.4.5 ข้อเสนอแนะทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้มีความสามารถในการรองรับการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีความหลากหลายนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการกำหนดเป้าหมายสำคัญของการพัฒนาโครงการ หรือกิจกรรมในการส่งเสริม SME ในระยะ 5 ปีข้างหน้า ซึ่งต้องอาศัยระบบข้อมูลในการเก็บรวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ อันประกอบไปด้วยข้อมูลจาก SME เองและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม SME ผ่านการเชื่อมโยงความต้องการของ SME กลุ่มต่างๆ เข้ากับโครงการ/กิจกรรมที่เกิดขึ้น หรือวิเคราะห์แนวทางการส่งเสริม SME ในอนาคต เพื่อให้ตรงกับความต้องการของ SME แต่ละกลุ่มอย่างแท้จริง โดยระบบข้อมูลนี้ ควรเปิดให้หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องสามารถเชื่อมโยง และส่งต่อข้อมูลประวัติการเข้าร่วมโครงการของ SME ระหว่างกันได้ เพื่อให้ SME ได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องตามลำดับขั้นตอนที่เหมาะสม

นอกจากนี้ การพัฒนากลไกการดำเนินงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้มีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการบูรณาการ และส่งต่อความร่วมมือในการพัฒนา SME ระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง จะส่งผลให้ SME แต่ละรายได้รับการส่งเสริมและพัฒนาที่มีความต่อเนื่องและเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ รวมไปถึงการพัฒนาและสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่สนับสนุนการลดค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบการ เช่น การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพและมีค่าใช้จ่ายต่ำ การสนับสนุนระบบการจัดหางานของ SME เป็นต้น เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจของ SME ให้มีความสามารถทางการแข่งขันที่มากขึ้น

จากเป้าหมายการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในข้างต้น นำมาสู่ข้อเสนอแนะทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ด้วยการพัฒนาฐานข้อมูลกลาง การปรับรูปแบบการดำเนินโครงการของภาครัฐ การบูรณาการแผนและการดำเนินการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ทางการสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์ การพัฒนากลไก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ การลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาแรงงานของ SME และการปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษี แสดงรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### 1) การพัฒนาฐานข้อมูลกลาง

ภาครัฐควรมีการพัฒนาฐานข้อมูล ทั้งในส่วนของฐานข้อมูล SME และ ฐานข้อมูลโครงการสนับสนุน SME โดยฐานข้อมูล SME ควรประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลทั่วไป (ชื่อสถานประกอบการ รูปแบบกิจการ รายชื่อสินค้าหรือบริการ รายได้ต่อปี จำนวนการจ้างงาน ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ เว็บไซต์ อีเมล ประเภทธุรกิจ รายชื่อบุคคลเพื่อการติดต่อประสานงาน
2. ข้อมูลประวัติต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อ ทั้งนี้ เพื่อให้ภาครัฐใช้ในการกำหนดโครงการส่งเสริม SME ที่เหมาะสม และเป็นข้อมูลสำหรับ SME ในการจัดตั้งเครือข่ายทางธุรกิจ สำหรับฐานข้อมูลกิจกรรมหรือโครงการสนับสนุน SME ควรมีข้อมูล

- การสนับสนุนโครงการ/หน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละด้าน
- ที่ปรึกษา/ ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสม

- งานวิจัย นวัตกรรม เพื่อการต่อยอดทางธุรกิจ
  - สถานการณ์ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้าในระดับประเทศหรือระดับโลก เพื่อการพัฒนาและผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการในตลาด
  - ขั้นตอนการส่งออกสินค้า และเอกสารที่ต้องใช้ เพื่อการอำนวยความสะดวกในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ
  - สถาบันทางการเงินและรูปแบบแหล่งเงินทุนสำหรับ SME
  - โรงงานรับจ้างผลิต ที่จำแนกตามความสามารถในการผลิตประเภทผลิตภัณฑ์ และระดับมาตรฐาน/คุณภาพ
- ทั้งนี้ ภาครัฐควรมีการสรุปภาพรวมข้อมูลจากทั้ง 2 ส่วน เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดนโยบาย/โครงการ/กิจกรรม สำหรับการสนับสนุน SME ในอนาคต เพื่อให้โครงการสนับสนุนตอบโจทย์กับความต้องการของ SME
- 2) การปรับปรุงแบบการดำเนินโครงการของภาครัฐ  
 ภาครัฐควรมีการปรับปรุงแบบการดำเนินงานโครงการ เช่น การปรับวิธีในการประเมิน KPI โดยเน้นผลสำเร็จแทนการวัดที่ปริมาณ อีกทั้ง ภาครัฐควรมีการกำหนดระยะเวลาในการดำเนินโครงการโดยไม่ขึ้นกับงบประมาณ เพื่อให้มีประสิทธิภาพและเกิดความต่อเนื่องของการดำเนินโครงการ รวมถึงภาครัฐควรเพิ่มบุคลากรของศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (SME One-stop Service Center :OSS) ในแต่ละจังหวัดให้มีจำนวนเพียงพอต่อการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในพื้นที่ เพื่อการเข้าถึงปัญหาและดำเนินงานส่งเสริมตามความต้องการของ SME ได้อย่างแท้จริง
  - 3) การบูรณาการแผนและการดำเนินการระหว่างหน่วยงานภาครัฐ  
 ภาครัฐควรมีการบูรณาการแผนและแนวทางการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานให้มีความสอดคล้องและเอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจของ SME โดยหน่วยงานภาครัฐควรมีความเชื่อมโยงระหว่างกันและมีการส่งต่อข้อมูลของ SME ที่ผ่านเข้าร่วมโครงการไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีความครอบคลุมในทุกด้าน รวมถึงภาครัฐควรลดระยะเวลาและขั้นตอนการติดต่อ ประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ และส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการสนับสนุนของหน่วยงานที่เหมาะสมกับความต้องการของธุรกิจ
  - 4) การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์  
 ภาครัฐควรพัฒนาระบบโลจิสติกส์ภายในประเทศและพื้นที่ชายแดนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ต้นทุนในการขนส่งสินค้าลดลง การขนส่งวัตถุดิบหรือสินค้ามีความรวดเร็วมากขึ้น เป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของ SME ทั้งการตลาดในประเทศและต่างประเทศ
  - 5) การพัฒนากลไก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ  
 ภาครัฐควรมีการจัดทำแผนการหรือโครงการสนับสนุน SME ในรูปแบบรายปี และมีการส่งต่อข้อมูลดังกล่าวให้แก่ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะได้ทราบแผน/โครงการล่วงหน้า มีการวางแผนการบ่มเพาะและส่งต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในการดูแลของศูนย์ในการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมของ

ภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ควรมีการปรับกลไกการเปิดรับ SME ในการเข้าร่วมกับ ศูนย์บ่มเพาะ เพื่อไม่ให้โอกาสในพัฒนาแก่ SME ที่มีศักยภาพที่ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขด้านงบประมาณ และจำนวน SME เป้าหมายที่ถูกกำหนดไว้

6) การลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาแรงงานของ SME

ภาครัฐควรมีการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์การจับคู่แรงงานที่มีทักษะกับ SME เพื่อลดค่าใช้จ่ายการรับสมัครงานของ SME และช่วยให้ SME ได้แรงงานที่ตรงกับความต้องการ

7) การปรับกฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี

ภาครัฐควรมีการเพิ่มมาตรการทางภาษีสนับสนุนการลงทุนเครื่องจักรของ SME เพื่อให้ SME มีค่าใช้จ่ายในการใช้เครื่องจักรที่ต่ำลงและมีศักยภาพในการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น

แผนภาพที่ 88 ข้อเสนอแนะทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

แนวทางการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน 

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อม 

+ เพิ่มเติม **วิสาหกิจเริ่มต้น** 

**การพัฒนาฐานข้อมูลกลาง**

- การพัฒนาฐานข้อมูล SME ที่ประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ
  1. ข้อมูลทั่วไป (ชื่อสถานประกอบการ รูปแบบกิจการ รายชื่อสินค้าหรือบริการ รายได้ต่อปี จำนวนการจ้างงาน ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ เว็บไซต์ อีเมล ประเภทธุรกิจ รายชื่อบุคคลเพื่อการติดต่อประสานงาน
  2. ประวัติต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การเข้าร่วมกิจกรรม หรือการขอสินเชื่อ ทั้งนี้ เพื่อให้ภาครัฐใช้ในการกำหนดโครงการส่งเสริม SME ที่เหมาะสม และเป็นข้อมูลสำหรับ SME ในการจัดตั้งเครือข่ายทางธุรกิจ
- การพัฒนาฐานข้อมูลกิจกรรมหรือโครงการสนับสนุน SME เช่น
  - โครงการ/หน่วยงาน ส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละด้าน
  - ที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญ
  - วิทยากร อบรม เพื่อการต่อยอดทางธุรกิจ
  - สถานการณ์ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้าในระดับประเทศหรือระดับโลก
  - ข้อมูลขั้นตอนการส่งออกสินค้า พร้อมเอกสารที่ต้องใช้
  - สถาบันทางการเงินและรูปแบบแหล่งเงินทุนสำหรับ SME
  - โรงงานรับจ้างผลิต จำแนกตามความสามารถในการผลิตประเภทผลิตภัณฑ์ และระดับมาตรฐาน/ คุณภาพ
- การสรุปภาพรวมข้อมูลจากทั้ง 2 ส่วน เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดนโยบาย/โครงการ/กิจกรรม สำหรับการสนับสนุน SME ในอนาคต

**การปรับปรุงแบบการดำเนินโครงการของหน่วยงานภาครัฐ**

- การปรับปรุงแบบการดำเนินโครงการของภาครัฐ ให้มีประสิทธิภาพและเกิดความต่อเนื่องของการดำเนินโครงการ เช่น การประเมิน KPI ที่เน้นผลสำเร็จขอโครงการอย่างแท้จริง โดยไม่เน้นการวัดที่ปริมาณ หรือการดำเนินงานโดยไม่จำกัดระยะเวลาของโครงการตามปีงบประมาณ และการปรับเงื่อนไขการเปิดรับ SME เข้าร่วมโครงการ
- การเพิ่มประชาสัมพันธ์โครงการการสนับสนุนของภาครัฐให้เป็นที่รู้จักผ่านช่องทางที่หลากหลาย เพื่อให้ครอบคลุม SME ทุกประเภท
- การเพิ่มบุคลากรของศูนย์ OSS ในแต่ละจังหวัดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ในพื้นที่

**การบูรณาการแผนและการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐ**

- การลดระยะเวลาและขั้นตอนการติดต่อ ประสานงาน และส่งเสริมการเข้าถึงการสนับสนุนโดยหน่วยงานที่เหมาะสม
- การเชื่อมโยงแผนและแนวทางการดำเนินงาน ระหว่างหน่วยงานให้สอดคล้องและเอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจของ SME มีความเชื่อมโยง ในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยสนับสนุนให้หน่วยงานมีการส่งต่อข้อมูลของ SME ไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างต่อเนื่อง

**การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวก โครงสร้างพื้นฐาน ด้านโลจิสติกส์**

- การพัฒนาระบบขนส่งในประเทศและพื้นที่ชายแดนให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนการขนส่งสินค้า เพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด


**การพัฒนาคลอก/การดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ**

- การจัดทำแผนการสนับสนุน SME รายปี เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะและ SME ได้ทราบแผนการดำเนินงานล่วงหน้า และมีตารางแผนในการบ่มเพาะ SME ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การปรับกลไกการเปิดรับ SME เข้าร่วมการบ่มเพาะธุรกิจ เพื่อไม่ให้โอกาสการพัฒนา SME ที่มีศักยภาพถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขด้านงบประมาณและจำนวน SME เป้าหมาย

+ เพิ่มเติม **วิสาหกิจขนาดกลาง** 

**การลดค่าใช้จ่ายในการจัดหาแรงงานของ SME**

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์จับคู่แรงงานที่มีทักษะกับผู้ประกอบการ โดยภาครัฐ เพื่อลดค่าใช้จ่ายการรับสมัครงานของ SME

**การผลิต** 

**การปรับปรุงระเบียบหรือมาตรการทางภาษี**

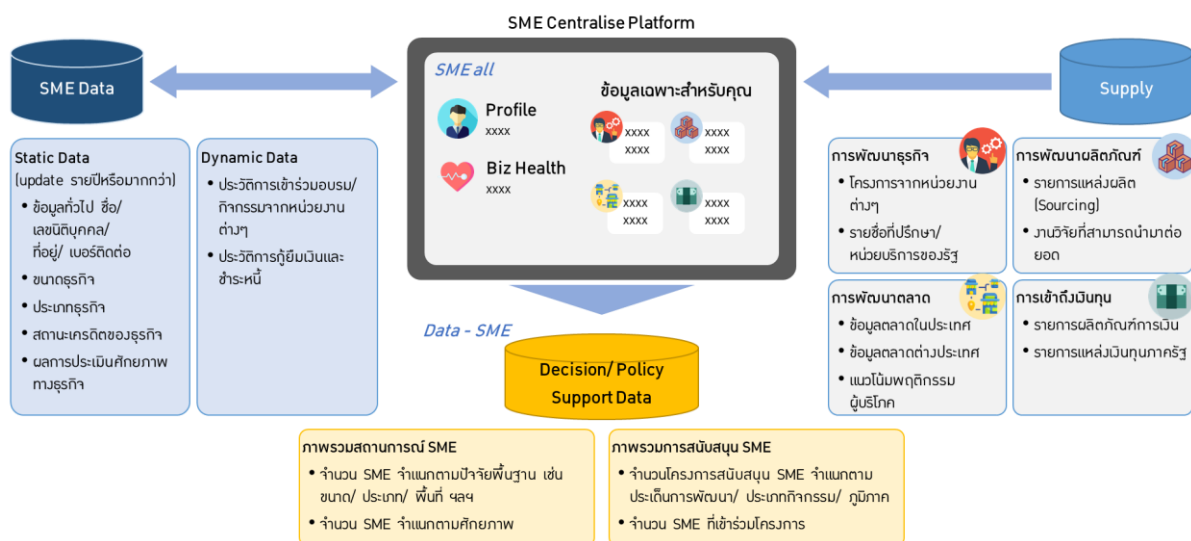
- การเพิ่มมาตรการทางภาษีสับสนุนการลงทุนเครื่องจักรของ SME

ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

สำหรับการพัฒนาระบบข้อมูลกลางสำหรับ SME นั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการส่งเสริม SME ในช่วง 5 ปี ข้างหน้า เนื่องจากความหลากหลายของ SME ทั้งในด้านรูปแบบ และความต้องการ อีกทั้งยังมีแนวโน้มของการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจอย่างรวดเร็วอีกด้วย หากขาดเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล ติดตามพฤติกรรม สถานะ ความก้าวหน้าการดำเนินธุรกิจของ SME อย่างเป็นระบบแล้ว การพัฒนาโครงการ กิจกรรมให้สอดคล้องกับความต้องการของ SME ในภาพรวมนั้น คงไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้น การพัฒนาระบบข้อมูลกลางสำหรับ SME นี้ จึงมีการจัดทำข้อเสนอแนะรายละเอียดเพิ่มเติม โดยมีกรอบแนวคิดจากการอ้างอิงการพัฒนาต่อยอดจากระบบ SME One และ SME Connex ที่มียูเดิม ให้สามารถรวบรวมข้อมูล ประวัติของผู้ประกอบการ SME และเชื่อมโยงไปยังข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สอดคล้องและตรงกับความต้องการของ SME แต่ละราย ได้อย่างเหมาะสม (Customised Data for each SME) ซึ่งการพัฒนาระบบข้อมูลสำหรับ SME นี้ ประกอบด้วยข้อมูลใน 2 ส่วนหลัก คือ ข้อมูล SME แต่ละราย และ ข้อมูลโครงการ/กิจกรรม รวมถึงแนวทางการสนับสนุน SME จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

แผนภาพที่ 89 แนวคิดการเชื่อมโยงระบบข้อมูลสำหรับ SME



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

สำหรับการรวบรวมข้อมูลของผู้ประกอบการ SME แต่ละราย มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ในการติดตามสถานะ ศักยภาพ รวมไปถึงประวัติการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่สะท้อนถึงระดับการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นประวัติการเข้าร่วมอบรม พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ การพัฒนาสินค้า/บริการ รวมไปถึงประวัติการกู้ยืมเงินและการชำระหนี้ โดยข้อมูลในส่วนนี้ สามารถรวบรวมและนำไปใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการของ SME ในภาพรวมได้ อีกทั้งยังต้องสามารถเสนอแนะข้อมูลการสนับสนุน SME ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับระดับศักยภาพ ความต้องการของ SME ได้ด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ การอัพเดทสถานะ หรือประวัติต่างๆ ของ SME นั้น อาจจำเป็นต้องหาแนวทางการกระตุ้นให้เกิดแรงจูงใจให้ SME เข้ามากรอกข้อมูลต่างๆ ได้อย่างต่อเนื่องในช่วงแรก และในระยะยาวควรมีการพัฒนาให้สามารถ



เชื่อมโยงกับหน่วยงานที่ดำเนินโครงการ/กิจกรรม หรือผู้ให้บริการโดยตรง เพื่อลดภาระการกรอกข้อมูลเพิ่มเติมของ SME รวมทั้งลดความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการให้ SME ใส่ข้อมูลเองอีกด้วย

ส่วนการรวบรวมข้อมูลการสนับสนุน SME (ข้อมูลฝั่ง Supply) ที่เกิดจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา ที่มีการดำเนินโครงการ/กิจกรรมสนับสนุน SME นั้น อาจต้องมีการจัดหมวดหมู่ และพัฒนา รูปแบบการจัดเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากข้อเสนอแนะความต้องการของ SME เช่น

- ข้อมูลรายชื่อที่ปรึกษาและความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำแนะนำในการพัฒนาธุรกิจ
- แหล่งวัตถุดิบ หรือโรงงานรับจ้างผลิตสินค้า
- รายการงานวิจัยที่เปิดให้นำไปต่อยอดในเชิงธุรกิจ
- ข้อมูลการตลาดในประเทศ และต่างประเทศ พร้อมแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภค
- รูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินและแหล่งเงินทุน

สำหรับข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ ในภาพรวมแล้วควรมีการจัดให้อยู่ในรูปแบบที่ค้นหาได้ง่าย และสามารถคัดกรอง ข้อมูลที่สอดคล้องกับประเภทธุรกิจ หรือระดับศักยภาพของผู้ประกอบการที่เข้ามาใช้งานระบบด้วยเช่นกัน ส่วน การอัปเดตข้อมูลทั้งหมดนี้ ควรต้องขอความร่วมมือในการเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อลด ภาระการดำเนินงานของผู้ดูแลระบบ และพัฒนาระบบข้อมูลกลางนี้ให้เป็นช่องทางหลักในการรวบรวมและเผยแพร่ ข้อมูลการสนับสนุน SME ได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ โดยมีการบูรณาการความร่วมมือและข้อมูลต่างๆ จากหน่วยงานที่ เกี่ยวข้องทั้งหมดอย่างแท้จริง

นอกจากนี้ หากสามารถรวบรวมข้อมูล SME รวมถึงการเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้แล้วนั้น จะสามารถนำข้อมูลทั้งหมด มาใช้ในการวิเคราะห์ ประเมินการดำเนินงานในมิติต่างๆ เช่น

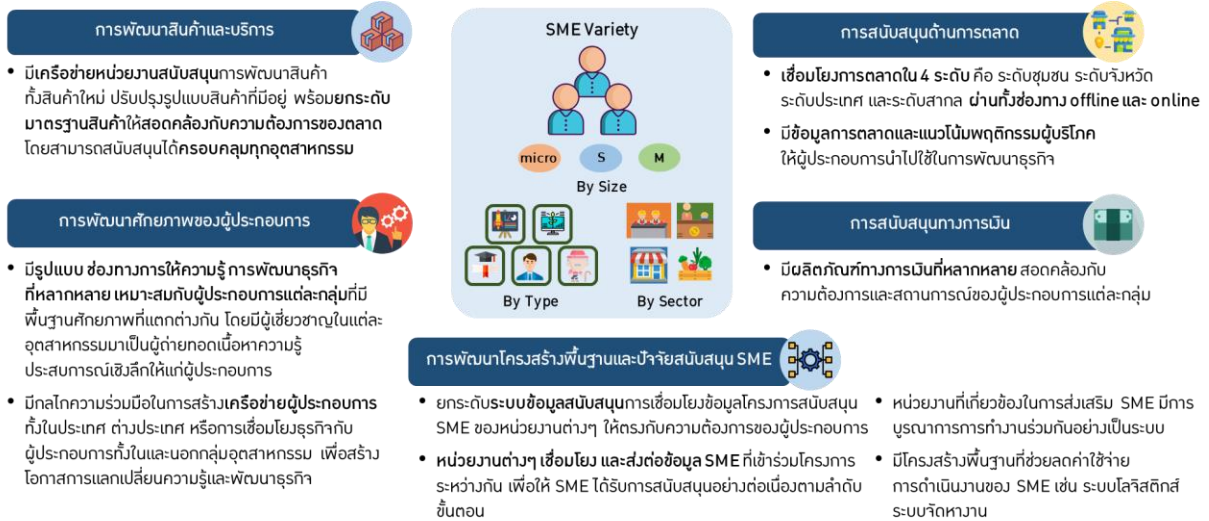
- การพิจารณาช่องว่างในการสนับสนุน SME ทั้งในภาพรวม รายกลุ่ม/ประเภท หรือรายพื้นที่ รวมไปถึง ความครอบคลุมของ SME ที่ได้รับการสนับสนุนในเชิงปริมาณ
- การประเมินระดับศักยภาพของ SME ในภาพรวม
- การวิเคราะห์ และประเมินแนวโน้มพฤติกรรมและความต้องการของ SME ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อใช้ ในการวางแผนการดำเนินงานรองรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นได้อย่างทันการณ์

ทั้งนี้ การจัดทำระบบข้อมูลกลางของ SME ดังกล่าวข้างต้นนี้ เป็นเพียงกรอบแนวคิด และเป้าหมาย การดำเนินงานที่ควรได้รับการพัฒนาในเกิดขึ้นในระยะของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 เท่านั้น ซึ่งในการ ดำเนินงานอาจจำเป็นต้องอาศัยระยะเวลาในการกำหนดรายละเอียด แนวทางการพัฒนา เชื่อมโยง รวมถึงการส่งเสริม การใช้งานระบบดังกล่าว ดังนั้น การดำเนินงานส่วนนี้ อาจจัดทำเป็นแผนแม่บทการพัฒนาระบบข้อมูลสนับสนุน การส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไป

#### 4.4.6 สรุปข้อเสนอแนวทางการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากข้อเสนอแนวทางการสนับสนุนผู้ประกอบการในทั้ง 5 ประเด็นดังกล่าวข้างต้นนั้น สามารถสรุปความคาดหวังและข้อเสนอแนวทางหลักในการส่งเสริมและพัฒนา SME แสดงดังแผนภาพต่อไปนี้

#### แผนภาพที่ 90 ความคาดหวังต่อแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

#### แผนภาพที่ 91 ข้อเสนอแนวทางการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา จากผลการสำรวจ SME การสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง การประชุมเชิงปฏิบัติการวิสาหกิจเริ่มต้นและวิสาหกิจขนาดย่อม และการศึกษาประเทศต้นแบบที่ดี

หากการส่งเสริมและพัฒนา SME ตามแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 สามารถดำเนินการได้อย่างครบถ้วน และครอบคลุมตามประเด็นความต้องการของ SME ดังรายละเอียดที่กล่าวมาแล้วนั้น จะสามารถช่วยให้ SME มีความเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถรับมือกับสถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงหรือปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นใน

อนาคตได้อย่างมั่นคง เข้มแข็ง อันจะนำมาซึ่งการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืนได้อีกทางหนึ่งเช่นกัน

#### 4.5 ข้อสังเกตจากการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ

ในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากวิสาหกิจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่ปรึกษามีข้อสังเกตที่ได้รับจากการดำเนินงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาพรวมการดำเนินงานเพื่อส่งเสริม SME ในระยะยาว จึงนำเสนอในส่วนท้ายของการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 ไว้ โดยแบ่งข้อสังเกตตามขนาดของผู้ประกอบการดังต่อไปนี้

1. **วิสาหกิจชุมชน** เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนจากกรมพัฒนาชุมชน และหน่วยงานในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เป็นหลัก โดยมีโครงการต่างๆ เข้าไปสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนกระจายอยู่ทั่วประเทศ และมีจำนวนโครงการที่หลากหลายเป็นอย่างมาก ส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนต่างๆ มีมุมมองที่ดีต่อการเข้าร่วมโครงการ/กิจกรรมของหน่วยงานภาครัฐ และพร้อมให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีเมื่อหน่วยงานภาครัฐต้องการข้อมูล หรือเชิญเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ หากแต่การได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องนี้อาจส่งผลให้วิสาหกิจชุมชนบางส่วน ยึดติดกับการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ จนไม่อยากจะยกระดับธุรกิจของตนเองขึ้นเป็นนิติบุคคล ใดๆ ที่เป็นวิสาหกิจที่มีศักยภาพ รวมไปถึงการติดกับการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ จนเป็นการกีดกันวิสาหกิจกลุ่มอื่นๆ ไม่ให้มีโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรมของหน่วยงานภาครัฐอีกด้วย
2. **วิสาหกิจรายย่อย** ส่วนมากเป็นผู้ประกอบการในภาคการค้าและบริการเป็นหลัก เนื่องจากไม่จำเป็นต้องลงทุนไม่มากนัก สามารถดำเนินการธุรกิจได้ง่าย คล่องตัว โดยส่วนมากเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่ต้องการมีส่วนร่วมกับหน่วยงานภาครัฐมากนัก ด้วยสาเหตุสำคัญด้านการเปิดเผยข้อมูลรายได้ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับการชำระภาษี แต่ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ ยังไม่เห็นประโยชน์หรือความสำคัญของการเข้าร่วมกิจกรรมหรือแสดงความคิดเห็นกับหน่วยงานภาครัฐที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ
3. **วิสาหกิจขนาดย่อม** เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่เริ่มดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบมากขึ้นกว่ากลุ่มวิสาหกิจรายย่อย ซึ่งส่วนมากมีปัญหการบริหารจัดการ และการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยส่วนมากต้องการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ ทั้งในด้านความรู้ และการให้คำปรึกษาในการพัฒนาธุรกิจเพื่อการเติบโตในระยะยาว รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับการหมุนเวียนธุรกิจอีกด้วย
4. **วิสาหกิจขนาดกลาง** เป็นกลุ่มผู้ประกอบการส่วนน้อยในกลุ่ม SME ในภาพรวม โดยส่วนมากไม่คิดว่าธุรกิจของตนอยู่ในกลุ่ม SME และ สสว. ไม่สามารถสนับสนุนธุรกิจของตนได้ จึงไม่ให้ความสำคัญในการให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีมูลค่าสูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจกลุ่มอื่นๆ โดยประเด็นที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางนี้ คือเรื่องกฎ ระเบียบต่างๆ ที่เป็นข้อจำกัดในการดำเนินงาน ซึ่งส่วนมากมองว่าการเข้าร่วมกับสมาคมการค้า หอการค้า หรือสภาอุตสาหกรรม ที่มีการสนับสนุนตามรายอุตสาหกรรมเป็นประโยชน์มากกว่า แต่ก็ยังมีบางธุรกิจที่มี

จำนวนผู้ประกอบการไม่มากนัก จึงยังไม่มีการรวมตัวเป็นสมาคมหรือจัดตั้งเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมภายใต้สภาอุตสาหกรรม จึงยังไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ใดๆ และต้องขวนขวายหาเครือข่ายความร่วมมือ รวมถึงการสนับสนุนต่างๆ ในการพัฒนาธุรกิจด้วยตัวเอง แสดงให้เห็นถึงช่องว่างในการสนับสนุนผู้ประกอบการในกลุ่มนี้อยู่ด้วยกัน

นอกจากนี้ ด้านการค้นหาข้อมูลผู้ประกอบการเพื่อติดต่อประสานงานทั้งในการสัมภาษณ์และตอบแบบสำรวจ รวมถึงเรียนเชิญเข้าร่วม จากแหล่งข้อมูลของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง พบว่า แหล่งข้อมูลบางส่วนไม่อัปเดต ส่งผลให้การติดต่อประสานงานเป็นไปอย่างล่าช้า และไม่ทั่วถึง ซึ่งในทางกลับกัน จะทำให้ผู้ประกอบการเสียประโยชน์ในการเข้าถึงการติดต่อหรือการสนับสนุนต่างๆ จากหน่วยงานภาครัฐด้วยกัน

ในการจัดทำข้อมูลสนับสนุนการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ทั้งหมดนี้ มีความหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนและยกระดับผู้ประกอบการ SME ในภาพรวม ควบคู่กับการพัฒนาระบบนิเวศที่ดีในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้สามารถพัฒนาธุรกิจในอนาคตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาของระบบเศรษฐกิจไทยได้ด้วยเช่นกัน

## ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสำรวจข้อมูล

## แบบสำรวจข้อมูลผู้ประกอบการ SME

## แบบสำรวจความคิดเห็นของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นโดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ร่วมกับบริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษา โดยมีจุดมุ่งหมายในการศึกษาข้อมูล เพื่อทบทวนและประเมินผลการดำเนินงานพัฒนา SME ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2558-2562 เพื่อให้มีข้อมูลสนับสนุนและรับทราบข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบ รูปแบบ และแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ต่อไป

\*\*\* ข้อมูลจะนำมาใช้ในการวิจัยเพื่อนำไปประกอบการจัดทำแผนการส่งเสริมฯ ฉบับที่ 5 เท่านั้น

สสว. และบริษัทที่ปรึกษาจะเก็บข้อมูลส่วนบุคคลของท่าน ไม่นำไปเผยแพร่แต่อย่างใด \*\*\*

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

1.1 ชื่อธุรกิจ: .....

1.2 จังหวัด: ..... อำเภอ: .....

1.3 โทรศัพท์: ..... E-mail: ..... Website/ Facebook กิจการ: .....

1.4 ชื่อผู้ให้ข้อมูล: ..... ตำแหน่ง: .....

1.5 ประเภทธุรกิจ  ภาคการผลิต  ภาคบริการ  ภาคการค้า

โปรดระบุรายละเอียดเบื้องต้นของกิจการของท่าน.....

1.5.1 ธุรกิจของท่านมีการจดทะเบียนธุรกิจหรือไม่ ถ้ามี จดทะเบียนในรูปแบบใด

ไม่จดทะเบียน  นิติบุคคล  ทะเบียนพาณิชย์  
 วิสาหกิจชุมชน  อื่นๆ .....

(วิสาหกิจชุมชน คือ กิจการของชุมชนที่มีการจัดการทุน ทรัพยากร ภูมิปัญญาของชุมชน อย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัวหรือชุมชน)

1.5.2 หากท่านอยู่ในภาคการผลิต หรือภาคบริการ หน่วยงานของท่านมีการรับรองมาตรฐานใดๆ หรือไม่

เช่น ISO, มอก., อย., ร้านอาหารปลอดภัย  
 ไม่มี  มี โปรดระบุ .....

1.6 ธุรกิจของท่านมีจำนวนการจ้างงานเท่าไร

1-5 คน  6-30 คน (ภาคการค้า/บริการ)  31-100 คน (ภาคการค้า/บริการ)  
 6-50 คน (ภาคการผลิต)  51-200 คน (ภาคการผลิต)

1.7 ธุรกิจของท่านดำเนินมาแล้วกี่ปี

ไม่เกิน 3 ปี  มากกว่า 3 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี  
 มากกว่า 5 ปี แต่ไม่เกิน 10 ปี  มากกว่า 10 ปีขึ้นไป

1.8 ในปีที่ผ่านมา ธุรกิจของท่านสามารถสร้างรายได้ประมาณเท่าไร

- ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี  มากกว่า 1.8 แต่ไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อปี  
 มากกว่า 50 แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อปี  มากกว่า 100 แต่ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี  
 มากกว่า 300 แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาทต่อปี

1.9 ธุรกิจของท่านมีช่องทางการขายหรือการเข้าถึงลูกค้าในรูปแบบใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ช่องทางออนไลน์  ตัวแทนจำหน่าย  มีร้านค้า/พื้นที่ของตนเอง  
 ขายผ่านห้างสรรพสินค้า/ร้านสะดวกซื้อ  อื่นๆ .....

1.10 ธุรกิจของท่านมีการจำหน่ายสินค้าไปยังต่างประเทศหรือไม่  ไม่มี  มี

1.11 ปัจจุบันธุรกิจของท่านมีการจัดทำบัญชีอย่างไร

- มีเจ้าหน้าที่ประจำ  ซอฟต์แวร์ทำบัญชี  เจ้าของธุรกิจทำเอง  
 จ้างบริษัทบัญชี  ไม่ได้ทำ

1.12 ปัจจุบันธุรกิจของท่านมีการใช้ซอฟต์แวร์ในการดำเนินธุรกิจหรือไม่  ไม่ใช่  ใช้ กรุณาระบุ

- ซอฟต์แวร์ทำบัญชี  ซอฟต์แวร์ด้านการบริหารงานบุคคล  
 ซอฟต์แวร์อื่นๆ เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์, ERP, ระบบคิว โปรตรระบบ.....

1.13 ธุรกิจของท่านใช้แหล่งเงินทุนจากที่ใดในการดำเนินกิจการ

- เงินส่วนตัว  เงินจากพ่อแม่ ญาติ พี่น้อง  เงินกู้จากธนาคาร  
 กำไรสะสมของกิจการ  อื่น ๆ โปรดระบุ .....

1.14 ธุรกิจของท่านมีการค้าขายกับหน่วยงานภาครัฐหรือไม่  ไม่มี  มี โปรดระบุช่องทางการเข้าถึงข้อมูล

- หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่โดยตรง  เว็บไซต์  อื่นๆ.....

## ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นด้านการพัฒนาและส่งเสริม SME

2.1 ท่านคิดว่า ประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไปนี้ มีความสำคัญต่างกันเพียงใด

โดยเรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ สำคัญน้อยที่สุด ถึง 5 คือ สำคัญมากที่สุด

- ..... การพัฒนาสินค้าและบริการ  
 ..... การสนับสนุนทางการเงิน  
 ..... การพัฒนาความรู้/ทักษะการบริหารธุรกิจ  
 ..... การสนับสนุนด้านการตลาด  
 ..... การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ SME, การพัฒนาศูนย์บ่มเพาะ SME,  
 การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี  
 ..... อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.2 ท่านคิดว่าแนวทางการดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไปนี้ มีความสำคัญมากน้อยเพียงใด โดยให้คะแนนตามความสำคัญจาก 1 คือ สำคัญน้อยที่สุด ถึง 5 คือ สำคัญมากที่สุด

แนวทางการดำเนินงาน	ความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	→			มากที่สุด
	1	2	3	4	5
<b>1. การสนับสนุนทางการเงิน</b>					
1) การจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและพัฒนา SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนประเภทต่างๆ เช่น สินเชื่อ การร่วมทุน เป็นต้น					
2) การสนับสนุนการให้เงินทุนเริ่มต้น สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพหรือผู้ประกอบการสำหรับสินค้า/บริการที่มีนวัตกรรม					
3) การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจให้กับ SME ที่มีศักยภาพ และผ่านการเตรียมความพร้อมมาก่อน เช่น การบ่มเพาะธุรกิจ การวินิจฉัยธุรกิจ เป็นต้น					
4) การพัฒนาระบบการค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ เช่น การค้าประกันด้วยทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า ซึ่งไม่จำเป็นต้องใช้ที่ดินหรือเครื่องจักรในรูปแบบเดิม					
5) การจัดให้มีบริการปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่ม โดยผู้ประกอบการจัดตั้งกลุ่มขึ้นเอง มีระบบที่ให้สมาชิกในกลุ่มค้าประกันระหว่างกัน และบริหารการชำระหนี้ร่วมกัน					
6) การกำหนดมาตรการทางการเงินให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาภัยพิบัติหรือผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ					
7) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไตที่สามารถดำเนินการเพื่อ <b>การสนับสนุนทางการเงิน</b> ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>2. การสนับสนุนด้านการตลาดทั้งในและต่างประเทศ</b>					
1) การจัดงานแสดงสินค้า สถานที่จำหน่ายตามแหล่งชุมชน หรือแหล่งท่องเที่ยว					
2) การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการอาศัยช่องทางทางการตลาดและประชาสัมพันธ์สินค้า/บริการ ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับตลาดในประเทศ					
3) การสร้างโอกาสในการเชื่อมโยง จับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่					
4) การสนับสนุนกิจกรรมหรือค่าใช้จ่ายในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น งานแสดงสินค้า การจับคู่ทางธุรกิจ การนำเสนอผลงานทางธุรกิจ การทดลองตลาด การรับรองมาตรฐาน					
5) การอบรมให้ความรู้ หรือบริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุนและการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ					
6) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น การลดหย่อนภาษี กับ SME ที่ส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศ					
7) การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากขึ้น เช่น การกำหนดให้หน่วยงานรัฐมีสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างสินค้า/บริการจาก SME มากขึ้น หรือ การจัดทำบัญชีรายการสินค้า/บริการของ SME ให้หน่วยงานภาครัฐเลือกพิจารณา					

แนวทางการดำเนินงาน	ความสำคัญ				
	น้อยที่สุด → มากที่สุด				
	1	2	3	4	5
8) การปรับปรุงกฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เช่น การลดระยะเวลาและขั้นตอนการชำระเงิน การให้ภาครัฐซื้อสินค้านวัตกรรมที่มีราคาสูงได้					
9) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไດที่สามารถดำเนินการเพื่อ <b>การสนับสนุนด้านการตลาดทั้งในและต่างประเทศ</b> ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>3. การพัฒนาทักษะการบริหารธุรกิจ</b>					
1) การจัดหลักสูตรการพัฒนาผู้ประกอบการสำหรับนักเรียน/นักศึกษา					
2) การจัดกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ เช่น งานสัมมนา อบรมสร้างความรู้และทักษะการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการใหม่หรือผู้ที่สนใจ เพื่อให้มีทักษะ ความเข้าใจ และความรู้พื้นฐานในการประกอบธุรกิจ					
3) การจัดให้มีศูนย์บริการข้อมูลและคำปรึกษาทางธุรกิจ (SME One Stop Service Center)					
4) การอบรมให้ความรู้ที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น การบริหารจัดการ การตลาด สิทธิประโยชน์ทางภาษี หรือ สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน					
5) การศึกษาดูงานในหน่วยงานที่ประสบความสำเร็จด้านการบริหารธุรกิจ					
6) การสนับสนุนเงินทุนสำหรับ SME เพื่อเข้าอบรมหรือศึกษาต่อด้านการบริหารธุรกิจ					
7) การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ เช่น ระบบบัญชี ระบบการจัดการทรัพยากรบุคคล					
8) การสนับสนุนการเข้ารับบริการวินิจฉัยสถานประกอบการ เพื่อให้คำแนะนำการพัฒนาธุรกิจ จากหน่วยงานรัฐ เอกชน หรือสถาบันการศึกษา					
9) การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพธุรกิจผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้ SME ทราบถึงความสามารถการดำเนินธุรกิจของตนในปัจจุบัน และแนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต					
10) การจัดกิจกรรมสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจในช่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ SME ในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อร่วมมือกันเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของ SME					
11) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไດที่สามารถดำเนินการเพื่อ <b>พัฒนาทักษะการบริหารธุรกิจ</b> ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>4. การพัฒนาสินค้าและบริการ (เฉพาะภาคการผลิตและบริการ)</b>					
1) การสนับสนุนด้านการยกระดับประสิทธิภาพการผลิต/การบริการที่มีอยู่เดิม ผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐ					
2) การสนับสนุนด้านการยกระดับประสิทธิภาพการผลิต/การบริการที่มีอยู่เดิม ผ่านวิธีการในรูปแบบต่างๆ เช่น ค่าใช้จ่าย คุ้มครอง เพื่อเข้ารับบริการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง					
3) การสนับสนุนด้านการออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม ผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐ					



แนวทางการดำเนินงาน	ความสำคัญ				
	น้อยที่สุด → มากที่สุด				
	1	2	3	4	5
4) การสนับสนุนด้านการออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ ผ่านวิธีการในรูปแบบต่างๆ เช่น ค่าใช้จ่าย คุปอง เพื่อเข้ารับบริการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง					
5) การสนับสนุนด้านการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ เช่น การให้บริการทดสอบเครื่องจักร วัสดุ มาตรฐานบรรจุภัณฑ์ สินค้าฮาลาล					
6) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไດที่สามารถดำเนินการเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>5. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุน SME</b>					
1) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูล ข่าวสาร งานวิจัยและพัฒนา การขอรับรองมาตรฐาน รวมถึงข้อมูลศูนย์บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น SME one					
2) การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ เช่น ศูนย์กระจายสินค้า ระบบพิธีการศุลกากร สิทธิประโยชน์จากความตกลงทางการค้า					
3) การปรับแก้กฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี ให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการที่เริ่มต้นกิจการ เช่น อัตราภาษีสำหรับผู้ประกอบการใหม่ มีอัตราต่ำกว่าผู้ประกอบการทั่วไป หรือ มีสิทธิประโยชน์ลดหย่อนภาษีมากกว่าธุรกิจทั่วไป					
4) การเก็บรวบรวมประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาธุรกิจ หรือ การขอสินเชื่อ เพื่อใช้สำหรับพัฒนาสิทธิประโยชน์ให้กับ SME ในอนาคต					

2.3 ท่านคิดว่า สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรพัฒนามาตรการส่งเสริม SME เพิ่มเติมหรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....



## แบบสำรวจข้อมูลหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

## แบบสำรวจความคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานภาคการศึกษา

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นโดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ร่วมกับบริษัท เอฟฟินิตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษา โดยมีจุดมุ่งหมายในการศึกษาข้อมูล เพื่อทบทวนและประเมินผลการดำเนินงานพัฒนา SME ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2558-2562 เพื่อให้มีข้อมูลสนับสนุนและรับทราบข้อเสนอแนะเกี่ยวกับระบบ รูปแบบ และแนวทางการพัฒนา SME ที่มีประสิทธิภาพ สำหรับใช้ประกอบการวางแผนและจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570) ต่อไป

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของหน่วยงาน

1.1 ชื่อหน่วยงาน: .....

1.2 ชื่อผู้ให้ข้อมูล: .....ตำแหน่ง.....

1.3 โทรศัพท์: ..... E-mail: .....

1.4 หน่วยงานของท่านมีบริการให้แก่ SME ในรูปแบบใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- จัดสัมมนาและฝึกอบรมให้แก่ผู้ประกอบการ
- ให้คำปรึกษา แนะนำ หรือจัดทำงานวิจัยด้านธุรกิจ เช่น การตลาด การบริหาร การบัญชี การจัดทำแผนธุรกิจ การประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจ สิทธิประโยชน์ทางภาษี ฯลฯ
- สนับสนุนด้านการพัฒนาสินค้า บริการ และนวัตกรรมแก่ผู้ประกอบการ
- สนับสนุนกิจกรรมด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการ
- สนับสนุนการจัดหาแหล่งเงินทุน อาทิ การร่วมลงทุนกับเอกชน การให้บริการช่วยเหลือในเข้าถึงแหล่งเงินทุน ฯลฯ
- บริการศูนย์ปฏิบัติการ หรือโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้เครื่องมือและห้องปฏิบัติการ การทดสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ ฯลฯ
- ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายธุรกิจ (Networking) เช่น การจัดกิจกรรม Business Matching ฯลฯ
- อื่นๆ .....

**ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของการพัฒนาและส่งเสริม SME**

2.3 ท่านคิดว่า ประเด็นวิธีการส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไปนี้ มีความสำคัญต่างกันเพียงใด

โดยเรียงลำดับความสำคัญจาก 1 คือ สำคัญน้อยที่สุด ถึง 5 คือ สำคัญมากที่สุด

- ..... การพัฒนาสินค้าและบริการ
- ..... การสนับสนุนทางการเงิน
- ..... การพัฒนาความรู้/ทักษะการบริหารธุรกิจ
- ..... การสนับสนุนด้านการตลาด
- ..... การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ SME, การพัฒนาศูนย์บ่มเพาะ SME, การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี
- ..... อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.4 ในฐานะที่ท่านมีส่วนร่วมในการพัฒนา SME ท่านคิดว่าแนวทางการดำเนินงานเพื่อการส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อไปนี้ มีความสำคัญมากน้อยเพียงใด โดยให้คะแนนตามความสำคัญจาก 1 คือ สำคัญน้อยที่สุด ถึง 5 คือ สำคัญมากที่สุด

แนวทางการดำเนินงาน	ความสำคัญ น้อยที่สุด → มากที่สุด				
	1	2	3	4	5
<b>1. การสนับสนุนทางการเงิน</b>					
1) การจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและพัฒนา SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนประเภทต่างๆ เช่น สินเชื่อ การร่วมทุน เป็นต้น					
2) การสนับสนุนการให้เงินทุนเริ่มต้น สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพหรือผู้ประกอบการสำหรับสินค้า/บริการที่มีนวัตกรรม					
3) การสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจให้กับ SME ที่มีศักยภาพ และผ่านการเตรียมความพร้อมมาก่อน เช่น การบ่มเพาะธุรกิจ การวินิจฉัยธุรกิจ เป็นต้น					
4) การพัฒนาระบบการค้าประกันสินเชื่อรูปแบบใหม่ เช่น การค้าประกันด้วยทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า ซึ่งไม่จำเป็นต้องใช้ที่ดินหรือเครื่องจักรในรูปแบบเดิม					
5) การจัดให้มีการปล่อยกู้จากสถาบันการเงินในรูปแบบกลุ่ม โดยผู้ประกอบการจัดตั้งกลุ่มขึ้นเอง มีระบบที่ให้สมาชิกในกลุ่มค้าประกันระหว่างกัน และบริหารการชำระหนี้ร่วมกัน					
6) การกำหนดมาตรการทางการเงินให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาภัยพิบัติหรือผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจ					
7) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ใดที่สามารถดำเนินการเพื่อ <u>การสนับสนุนทางการเงิน</u> ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					

แนวทางการดำเนินงาน	ความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	→			มากที่สุด
	1	2	3	4	5
<b>2. การสนับสนุนด้านการตลาดทั้งในและต่างประเทศ</b>					
1) การจัดงานแสดงสินค้า สถานที่จำหน่ายตามแหล่งชุมชน หรือแหล่งท่องเที่ยว					
2) การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการอาศัยช่องทางการตลาดและประชาสัมพันธ์สินค้า/บริการ ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ สำหรับตลาดในประเทศ					
3) การสร้างโอกาสในการเชื่อมโยง จับคู่ทางธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจรายใหญ่					
4) การสนับสนุนกิจกรรมหรือค่าใช้จ่ายในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น งานแสดงสินค้า การจับคู่ทางธุรกิจ การนำเสนอผลงานทางธุรกิจ การทดลองตลาด การรับรองมาตรฐาน					
5) การอบรมให้ความรู้ หรือบริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุนและการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ					
6) การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น การลดหย่อนภาษี กับ SME ที่ส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศ					
7) การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐมากขึ้น เช่น การกำหนดให้หน่วยงานรัฐมีสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างสินค้า/บริการจาก SME มากขึ้น หรือ การจัดทำบัญชีรายการสินค้า/บริการของ SME ให้หน่วยงานภาครัฐเลือกพิจารณา					
8) การปรับปรุงกฎระเบียบและแนวทางปฏิบัติในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เช่น การลดระยะเวลาและขั้นตอนการชำระเงิน การให้ภาครัฐซื้อสินค้านวัตกรรมที่มีราคาสูงได้					
9) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไດที่สามารถดำเนินการเพื่อ <b>การสนับสนุนด้านการตลาดทั้งในและต่างประเทศ</b> ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>3. การพัฒนาทักษะการบริหารธุรกิจ</b>					
1) การจัดหลักสูตรการพัฒนาผู้ประกอบการสำหรับนักเรียน/นักศึกษา					
2) การจัดกิจกรรมบ่มเพาะธุรกิจ เช่น งานสัมมนา อบรมสร้างความรู้และทักษะการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการใหม่หรือผู้ที่สนใจ เพื่อให้มีทักษะ ความเข้าใจ และความรู้พื้นฐานในการประกอบธุรกิจ					
3) การจัดให้มีศูนย์บริการข้อมูลและคำปรึกษาทางธุรกิจ (SME One Stop Service Center)					
4) การอบรมให้ความรู้ที่สำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น การบริหารจัดการ การตลาด สิทธิประโยชน์ทางภาษี หรือ สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน					
5) การศึกษาดูงานในหน่วยงานที่ประสบความสำเร็จด้านการบริหารธุรกิจ					
6) การสนับสนุนเงินทุนสำหรับ SME เพื่อเข้าอบรมหรือศึกษาต่อด้านการบริหารธุรกิจ					
7) การสนับสนุนการใช้ระบบดิจิทัลหรือซอฟต์แวร์ในการบริหารธุรกิจ เช่น ระบบบัญชี ระบบการจัดการทรัพยากรบุคคล					
8) การสนับสนุนการเข้ารับบริการวินิจฉัยสถานประกอบการ เพื่อให้คำแนะนำ การพัฒนาธุรกิจ จากหน่วยงานรัฐ เอกชน หรือสถาบันการศึกษา					
9) การพัฒนาระบบประเมินศักยภาพธุรกิจผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้ SME ทราบถึงความสามารถ ดำเนินธุรกิจของตนในปัจจุบัน และแนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต					

แนวทางการดำเนินงาน	ความสำคัญ				
	น้อยที่สุด	→			มากที่สุด
	1	2	3	4	5
10) การจัดกิจกรรมสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจในช่วงโซ่อุปทาน คลัสเตอร์ SME ในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อร่วมมือกันเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของ SME					
11) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไດที่สามารถดำเนินการเพื่อพัฒนาทักษะการบริหารธุรกิจ ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>4. การพัฒนาสินค้าและบริการ</b>					
1) การสนับสนุนด้านการยกระดับประสิทธิภาพการผลิต/การบริการที่มีอยู่เดิม ผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐ					
2) การสนับสนุนด้านการยกระดับประสิทธิภาพการผลิต/การบริการที่มีอยู่เดิม ผ่านวิธีการในรูปแบบต่างๆ เช่น ค่าใช้จ่าย คุปอง เพื่อเข้ารับบริการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง					
3) การสนับสนุนด้านการออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม ผ่านสถาบันการศึกษา หรือศูนย์ให้คำปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐ					
4) การสนับสนุนด้านการออกแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการใหม่ ผ่านวิธีการในรูปแบบต่างๆ เช่น ค่าใช้จ่าย คุปอง เพื่อเข้ารับบริการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง					
5) การสนับสนุนด้านการรับรองมาตรฐานสินค้าและบริการ เช่น การให้บริการทดสอบเครื่องจักร วัสดุ มาตรฐานบรรจุภัณฑ์ สินค้าฮาลาล					
6) ท่านคิดว่า มีหน่วยงาน รัฐ หรือเอกชน ไດที่สามารถดำเนินการเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ ได้ดี กรุณาระบุ ชื่อหน่วยงานตัวอย่าง ..... ตัวอย่างการบริการ .....					
<b>5. การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานสนับสนุน SME</b>					
1) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง ให้ SME เข้าถึงข้อมูล ข่าวสาร งานวิจัยและพัฒนา การขอรับรองมาตรฐาน รวมถึงข้อมูลศูนย์บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น SME one					
2) การสนับสนุนสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านโลจิสติกส์ เช่น ศูนย์กระจายสินค้า ระบบพิธีการศุลกากร สิทธิประโยชน์จากความตกลงทางการค้า					
3) การปรับแก้กฎระเบียบหรือมาตรการทางภาษี ให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการที่เริ่มต้นกิจการ เช่น อัตราภาษีสำหรับผู้ประกอบการใหม่ มีอัตราต่ำกว่าผู้ประกอบการทั่วไป หรือ มีสิทธิประโยชน์ลดหย่อนภาษีมากกว่าธุรกิจทั่วไป					
4) การเก็บรวบรวมประวัติการอบรม การเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาธุรกิจ หรือ การขอสินเชื่อ เพื่อใช้สำหรับพัฒนาสิทธิประโยชน์ให้กับ SME ในอนาคต					

2.3 ท่านคิดว่า หน่วยงานของท่านมีแนวทางการสร้างความร่วมมือ และบูรณาการการทำงานร่วมกับ สสว. ได้อย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.4 ท่านคิดว่าอะไรคืออุปสรรคสำคัญในการดำเนินการร่วมกับ สสว. และท่านคิดว่าควรมีแนวทางการพัฒนาอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณที่ท่านสละเวลาตอบแบบสอบถามชุดนี้ คณะที่ปรึกษาจะนำไปใช้ประโยชน์ในการจัดทำแผนส่งเสริม SME ต่อไป

## ภาคผนวก ข สรุปประเด็นการสัมภาษณ์วิสาหกิจขนาดกลาง

### 1. บริษัท วิกตอรี อินดัสเตรียล จำกัด

#### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นโรงงานอุตสาหกรรมผลิตที่นอนจากเส้นใยมะพร้าว โดยมีทั้งงานที่เป็นการรับจ้างผลิต (OEM) และผลิตภัณฑ์ตราสินค้าของตนเอง
- บริษัทใช้เงินทุนของตนเองในการดำเนินธุรกิจ
- กลุ่มลูกค้าเป็นลูกค้าในประเทศ ในสัดส่วนร้อยละ 99 โดยมีลูกค้าต่างประเทศอยู่ในประเทศญี่ปุ่น ทางบริษัทไม่ได้มีการทำการตลาดในต่างประเทศ ลูกค้ารายใหม่มีมาจากแนะนำของลูกค้าเก่า
- บริษัทไม่ได้เข้าร่วมกับสมาคมทางธุรกิจ
- บริษัทเคยเข้าร่วมการรับบริการที่ปรึกษาด้านการใช้พลังงานในกระบวนการผลิตจากกระทรวงพลังงาน โดยการนำขุยมะพร้าวมาใช้เป็นเชื้อเพลิง ซึ่งช่วยลดค่าใช้จ่ายของโรงงานได้

#### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหรืออุตสาหกรรม

- บริษัททำการตลาดด้วยตนเอง ไม่ได้เข้าร่วมโครงการของภาครัฐหรือใช้บริการบริษัทให้คำปรึกษา โดยบริษัทเคยใช้แพลตฟอร์ม Alibaba ในการประชาสัมพันธ์สินค้า แต่ยอดขายที่เพิ่มขึ้นไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย เนื่องจากการประชาสัมพันธ์สินค้าเข้าไม่ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- บริษัทเคยสนใจเข้าร่วมโครงการสนับสนุนเงินทุน เพื่อพัฒนาสินค้า นวัตกรรมของกระทรวงอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ผ่านเกณฑ์การเข้าร่วมโครงการ เนื่องจากที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่นอกขอบเขตพื้นที่ของโครงการ

#### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ของภาครัฐ

- บริษัทต้องการการสนับสนุนหรืออุดหนุนค่าใช้จ่ายในการใช้บริการที่ปรึกษาภาคเอกชนในการจัดทำแผนธุรกิจและการพัฒนาสินค้า
- บริษัทต้องการการสนับสนุนการพัฒนาทักษะของพนักงาน โดยภาครัฐควรจัดทำรายการตรวจสอบ (Checklist) หรือคู่มือเกี่ยวกับขั้นตอนในการดำเนินหรือพัฒนาธุรกิจ
- บริษัทต้องการการสนับสนุนด้านช่องทางการตลาดต่างประเทศ โดยกระทรวงพาณิชย์ควรพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ประชาสัมพันธ์สินค้าของ SME สู่ตลาดสากล ที่มีการอัปเดตข้อมูลให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ เนื่องจากแพลตฟอร์มของภาคเอกชนมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สูง



## 2. บริษัท ไทยโอเชียียนอุตสาหกรรม จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายร่วม ซึ่งเป็นบริษัทรายใหญ่ในภูมิภาคอาเซียน ฐานลูกค้าเป็นบริษัทขนาดใหญ่
- ไม่ได้มีการเข้าร่วมสมาคมการในประเทศไทย แต่มีการเข้าร่วมสมาคมในประเทศจีน
- ทางบริษัทได้มีการเข้าร่วม Business Network International (BNI) ของภาคเอกชน เป็นการรวมกลุ่มของผู้บริหารและเจ้าของกิจการ เพื่อสร้างเครือข่ายในการธุรกิจ โดยมีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วม ซึ่งจากการเข้าร่วม BNI สามารถช่วยหาลูกค้าให้แก่บริษัทได้ และสร้างพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งช่วยกันขายสินค้าและแชร์ค่าใช้จ่ายในการออกงานแสดงสินค้า
- ปัญหาด้านมาตรฐานสินค้า มาตรฐานสินค้ามีความแตกต่างกันในแต่ละบริษัทและเปลี่ยนแปลงทุกปี ซึ่งลูกค้าไม่ได้สนใจมาตรฐาน ISO ของภาครัฐ ทำให้ถึงแม้บริษัทจะผ่านมาตรฐาน ISO ก็ยังต้องเสียค่าใช้จ่ายในการทำมาตรฐานสินค้าที่สูงมากต่อปี ซึ่งบางครั้งค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่คุ้มค่ากับยอดขายซื้อสินค้า
- ปัญหาสภาพคล่อง ลูกค้าที่เป็นบริษัทรายใหญ่มักขอเครดิตในการจ่ายเงินในระยะยาว ทำให้ต้องมีเงินสดจำนวนมากมาใช้ในการบริหารสภาพคล่องของบริษัท
- ลูกค้าที่เป็นบริษัทขนาดใหญ่มักมีข้อกำหนดหรือมาตรฐานในการดำเนินธุรกิจ เช่น ให้ทางบริษัทมีการให้เงินเกียจฉอดแก่พนักงาน ซึ่งทางบริษัทไม่สามารถทำได้ บริษัทต้องปรับมาใช้เครื่องจักรทดแทนการใช้แรงงาน หรือทางบริษัทอาจจะต้องเพิ่มราคาสินค้า ซึ่งจะกระทบต่อยอดขายได้
- การใช้เครื่องจักร/เทคโนโลยีมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ทางบริษัทจึงต้องนำเข้าเครื่องจักรมือสองจากต่างประเทศแล้วนำมาปรับใช้แทนการสร้างเครื่องจักรมาใหม่
- การที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความเสียเปรียบบริษัทขนาดใหญ่ผ่านเงื่อนไขของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) แล้วสามารถนำค่าใช้จ่ายในการลงทุนในเครื่องจักร/เทคโนโลยีไปลดหย่อนภาษีได้
- ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าที่สูง ถึงแม้สินค้าของบริษัทจะมีราคาไม่สูงแต่เมื่อต้องรวมกับค่าใช้จ่ายในการขนส่งทำให้ลูกค้ามองว่าสินค้ามีราคาแพง

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- เคยเข้าร่วมกับโครงการอบรมพนักงานของภาครัฐ แต่ไม่ค่อยมีประสิทธิภาพและไม่คุ้มกับเวลา เนื่องจากเนื้อหาในการอบรมไม่สามารถนำมาปรับใช้ในการพัฒนาการผลิตได้ ผู้อบรมไม่ได้เป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิตมากนัก และต้องช่วยทำรายงานผลการอบรมให้กับหน่วยงานที่เข้ามาอบรมอีกด้วย

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

- มาตรการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการทำมาตรฐานสินค้า อย่างออกมาตรการนำค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มาลดหย่อนภาษีหรืออาจช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่าย
- จัดการอบรมให้แก่พนักงาน โดยผู้ที่อบรมต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางบริษัทสามารถนำความรู้จากการอบรมมาใช้และพัฒนาได้จริง

- จัดตั้งกลุ่มเครือข่ายธุรกิจที่มีลักษณะคล้าย BNI ในแต่ละจังหวัดหรือภูมิภาค และมีเจ้าหน้าที่ที่ช่วยคัดกรองเจ้าของธุรกิจที่จะเข้าร่วมกลุ่ม เพื่อช่วยสร้างเครือข่ายให้แก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยไม่ได้เสียค่าใช้จ่าย
- กำหนดมาตรการที่สามารถช่วยลดหย่อนภาษีหรือช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่าย ด้านการลงทุนเครื่องจักรและเทคโนโลยี
- ส่งเสริมให้มหาวิทยาลัยเข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยเหลือ (Social engagement) อย่างการให้นักศึกษาทำโครงการที่ช่วยพัฒนาเครื่องจักรในการผลิต และมีอาจารย์หรือผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำ
- ออกมาตรการให้ธุรกิจเช่าพื้นที่ในการทำโรงงานได้ในราคาถูก สิทธิพิเศษในการใช้โรงแรมในการจัดอบรมหรือเสนอขายสินค้าได้ฟรี และมีส่วนลดในการเข้าพักโรงแรมของผู้ที่มาร่วมงานอบรมหรือเสนอสินค้า ซึ่งสร้างประโยชน์ทั้งฝ่ายบริษัทและธุรกิจโรงแรม โดยมีการทำมาตรการเช่นนี้ในประเทศจีน

### 3. บริษัท บาชีนี เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด

#### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- ผลิตรองเท้าหนัง มีลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยจำหน่ายสินค้าในแบรนด์ของตัวเองผ่านห้างสรรพสินค้าและช่องทางออนไลน์ รวมถึงการรับจ้างผลิตให้กับแบรนด์สินค้าในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น และออสเตรเลีย มีการดำเนินงานมาประมาณ 20 ปี
- ช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ ขายผ่าน Shopee, Lazada ซึ่งมียอดขายดีกว่าช่องทางการขายหน้าร้าน โดยมองว่าแพลตฟอร์มออนไลน์นี้มีโปรโมชั่นช่วยส่งเสริมการขายที่ดึงดูดให้ลูกค้าซื้อสินค้าได้ดีกว่า โดยเฉพาะการเพิ่มฐานลูกค้าปลีก และสามารถลดสินค้าในสต็อกได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ยังเคยขายสินค้าผ่าน Alibaba แต่ไม่มีลูกค้า เนื่องจากต้องแข่งขันกับผู้ค้าจากทั่วโลก และมีค่าใช้จ่ายที่สูง
- ทางบริษัทเคยใช้ที่ปรึกษาจากสถาบันการศึกษา ด้านเคมี ในการช่วยพัฒนาสินค้า แต่เป็นการขอรับบริการเองและออกค่าใช้จ่ายเองทั้งหมด
- ทางบริษัทมีการเข้าร่วมสมาคมกับหอการค้าแห่งประเทศไทย การทำเรือแห่งประเทศไทย และสมาคมรองเท้าไทย เพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

#### ปัญหาและอุปสรรค

- ยังไม่มีการใช้เทคโนโลยีในการดำเนินงาน เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงและเงื่อนไขในการกู้ยืมที่ยาก
- ปัญหาสภาพคล่อง เนื่องจากลูกค้าที่เป็นบริษัทรายใหญ่มักขอเครดิตในการจ่ายเงิน ทำให้ขาดกระแสเงินสดในการดำเนินธุรกิจ
- การนำเข้าวัตถุดิบในการผลิตรองเท้ามีความยุ่งยากในการทำเอกสาร เช่น การทำหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Form E) และไม่ค่อยมีมาตรการทางภาษีที่ช่วยลดหย่อนภาษีนำเข้าวัตถุดิบ
- สถานการณ์การขายในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมามีการหดตัวลงอย่างต่อเนื่อง ก่อนที่จะเจอสถานการณ์โควิด โดยลูกค้าสั่งสินค้าน้อยลง การสั่งสินค้าแต่ละ lot มีจำนวนลดลงด้วยเช่นกัน
- ทางบริษัทประสบปัญหาหลายด้านจากสถานการณ์โควิด-19 ด้านการนำเข้าส่งออก จากการปิดประเทศทำให้ทางบริษัทไม่สามารถนำเข้าวัตถุดิบในการผลิตสินค้าได้ และค่าขนส่งที่ปรับราคาสูงขึ้น อีกทั้งยัง ถูกยกเลิกใบสั่งซื้อจากทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ ในด้านแรงงาน บริษัทขาดแคลนแรงงานต่างด้าวเนื่องจากไม่สามารถเดินทางเข้าประเทศได้ ทำให้ต้องจ้างแรงงานไทยที่มีค่าแรงสูง ที่สำคัญ ในด้านการเงิน บริษัทมีรายได้ที่ลดลงทำให้ไม่มีเงินชำระหนี้ของธนาคาร ถึงแม้จะมีการกำหนดมาตรการผ่อนปรนจากรัฐบาล แต่เป็นเพียงการเลื่อนการชำระ 1-2 เดือน และไม่ได้มีการลดดอกเบี้ยให้ นอกจากนี้มีมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) มีเงื่อนไขในการกู้ยืมที่ยาก ทำให้บริษัทไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้
- สถานการณ์ทางการเงิน ได้ใช้สินทรัพย์ทั้งหมดในกิจการมาใช้ขอสินเชื่อเพื่อนำเงินมาหมุนเวียนในธุรกิจ เนื่องจากมี fix cost สูง

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- ทางบริษัทใช้บริการบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บยส.) เพื่อให้ช่วยค้ำประกันในหลายสินเชื่อ โดยไม่ได้ใช้บริการจากสิทธิประโยชน์ แต่เป็นความจำเป็นที่ต้องใช้บริการ เนื่องจากทางบริษัทใช้สินทรัพย์ค้ำประกันสินเชื่ออื่นๆไปหมดแล้ว การใช้บริการบยส.ต้องเสียค่าธรรมเนียมในการใช้บริการ ซึ่งทางบริษัทเสียค่าธรรมเนียมสูงกว่าบาทต่อปี
- ได้รับผลดีในการสนับสนุนการส่งออก โดยการนำใบขนสินค้าไปขอตราภาษีเพื่อใช้ในการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษี แต่ช่วงที่ผ่านมาอัตราการขอคืนเงินลดลง จากเดิมร้อยละ 1-2 เหลือเพียงร้อยละ 0.51 ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงาน

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

- ขอให้พิจารณาเงื่อนไขการผ่อนปรนเกณฑ์ Soft loan โดยเฉพาะในช่วงวิกฤต และในระยะยาวที่อยู่ในสถานการณ์ปกติ ควรมีการสนับสนุนด้านการเงินในรูปแบบอื่นโดยที่ไม่จำเป็นต้องใช้สินทรัพย์หรือ บยส. ช่วยค้ำประกัน
- หากภาครัฐมีการสนับสนุนค่าบริการที่ปรึกษาให้กับผู้ประกอบการจะสามารถช่วยพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพและมาตรฐานที่ดียิ่งขึ้นได้
- ทบทวนมาตรการสนับสนุนการส่งออก และอัตราการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีผ่านบัตรภาษี ให้มีอัตราที่เทียบเท่าอัตราเดิมหรือสูงขึ้นกว่าปัจจุบัน

#### 4. บริษัท แอ็กโกร (ประเทศไทย) จำกัด

##### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นบริษัทผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์เคมีเกษตร ดำเนินกิจการมาประมาณ 45 ปี ในปัจจุบันมีพนักงานจำนวน 130 ราย โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงเทพฯ และมีโรงงานอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมบางปู
- ช่องทางการขายหลักของบริษัทเป็นการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย โดยมีตัวแทนในทั่วประเทศประมาณ 500 ราย และมีการทำการตลาดออนไลน์บางส่วนผ่าน Facebook
- วัตถุดิบในการผลิตเคมีเกษตร ทางบริษัทใช้ทั้งจากในประเทศและการนำเข้าจากต่างประเทศ ในส่วนของการส่งออก บริษัทมีการส่งออกเพียง 1% โดยส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านและประเทศบังคลาเทศ
- ในปัจจุบัน ทางบริษัทได้นำเทคโนโลยีและซอฟต์แวร์เข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งโปรแกรมสำเร็จรูปสำหรับการขายสินค้า โปรแกรมทางบัญชี และการนำหุ่นยนต์มาใช้ในการยกของ
- ทางบริษัทได้เข้าร่วมสมาคมกับทางหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาอุตสาหกรรม กลุ่มอาชีพของสำนักงานการเกษตร และสมาคมคนไทยธุรกิจเกษตร ซึ่งสมาคมช่วยบริษัทในการติดต่อกับหน่วยงานภายนอกและหน่วยงานภาครัฐ โดยต้องมีการติดต่อกับกรมวิชาการเกษตร เพื่อขึ้นทะเบียนและตรวจมาตรฐานสินค้า

##### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหรืออุตสาหกรรม

- จากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้บริษัทมียอดขายลดลง ทางบริษัทอยากให้ภาครัฐเข้ามาสนับสนุนค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งในการว่าจ้างพนักงาน

##### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- ทางบริษัทเคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิต เพื่อยกระดับความสามารถการแข่งขัน (MDICP Standard) ที่ช่วยในการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิต อย่างไรก็ตามในปัจจุบันภาครัฐไม่มีการดำเนินโครงการนี้แล้ว ซึ่งทางบริษัทอยากให้ภาครัฐมีโครงการนี้อีก
- ทางบริษัทได้พัฒนาแอปพลิเคชันร่วมกับมหาวิทยาลัยจากการเข้าร่วมโครงการ ITAP แอปพลิเคชัน โดยการมีแอปพลิเคชันเข้ามาช่วยในหลายด้าน ทั้งการทำงานนอกสถานที่ของพนักงานในบริษัท ข้อมูลในการทำการตลาดของตัวแทนจำหน่ายสินค้า และข้อมูลสินค้าให้แก่ลูกค้าของทางบริษัท

##### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

- ในโครงการอบรมอยากได้รับคำปรึกษาจากผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจโดยตรงมากกว่าการอบรมจากอาจารย์มหาวิทยาลัย
- อยากให้ภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการนำเทคโนโลยีหรือซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ
- อยากให้ภาครัฐลดขั้นตอนและเวลาในการทำงาน ให้การทำงานมีความรวดเร็วมากขึ้น

## 5. บริษัท ซีเอ็มซี แอดวานซ์ จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นบริษัทนำเข้าและผลิตเคมีภัณฑ์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมยาง ในปัจจุบัน มีพนักงาน 10 ราย
- ช่องทางในการจำหน่ายเป็นลักษณะ B2B เป็นหลัก โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ในอุตสาหกรรมยางรถยนต์รีไซเคิลและรองเท้า
- ทางบริษัทมีการติดต่อกับศูนย์วิจัยยาง การยางแห่งประเทศไทย ในการพัฒนาและทดสอบผลิตภัณฑ์ใหม่

### ปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหรืออุตสาหกรรม

- ทางบริษัทต้องการจะพัฒนาช่องทางการตลาดผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ แต่ขาดบุคลากรและแหล่งข้อมูลของหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือในการทำการตลาดออนไลน์
- ทางบริษัทมีการเข้าร่วมกับทางหอการค้าแห่งประเทศไทย ช่วยในการเข้าถึงข้อมูลต่างๆ แต่ไม่ช่วยในการจับคู่ทางธุรกิจ เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นธุรกิจในกลุ่มเป้าหมาย
- การขาดแคลนที่ปรึกษาในหน่วยงานรัฐซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมเฉพาะด้าน

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- จากความร่วมมือของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและโครงการ GIZ ทำให้บริษัทผ่านเกณฑ์การประเมินและได้ไปศึกษาดูงานที่ประเทศเยอรมนี ซึ่งได้รับประสบการณ์และความรู้กลับมาพัฒนาการดำเนินธุรกิจของบริษัท

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- อยากให้ภาครัฐส่งเสริมให้มีการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าที่ผลิตหรือวิจัยในประเทศ
- ภาครัฐควรส่งเสริมให้มีการพัฒนานวัตกรรมเพื่อให้มีความหลากหลายของชนิดสินค้า

## 6. บริษัท เจริญมิตร จำกัด

### ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นบริษัทผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำ ถึงบำบัดน้ำเสีย และถังเก็บสารเคมี ภายใต้ตราสินค้าของตนเอง และมีการรับจ้างผลิตจากต่างประเทศในสัดส่วนเล็กน้อย มีพนักงานประมาณ 100 - 200 คน
- บริษัทจัดจำหน่ายสินค้าผ่านสาขาตามจังหวัด รวมถึงมีพนักงานขายทำหน้าที่หาช่องทางการจำหน่ายที่เป็นร้านวัสดุก่อสร้างในกรุงเทพเพิ่มเติม
- บริษัทเข้าร่วมสมาคมกับกลุ่ม Business Network International (BNI) และ โครงการ Big Brother ของหอการค้าของประเทศไทย โดยมีบริษัทที่เลี้ยงมาให้คำแนะนำเกี่ยวกับระบบการผลิตในบริษัท

### ปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหรืออุตสาหกรรม

- การขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันยังมีการใช้ระยะเวลานาน

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- ทางบริษัทเข้าร่วมโครงการเพิ่มผลิตภาพแรงงานสู่ SME 4.0 ของกรมสวัสดิภาพและคุ้มครองแรงงาน ซึ่งเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของแรงงาน โดยเป็นโครงการที่ไม่เสียค่าใช้จ่าย

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- จากสถานการณ์โควิด ทางบริษัทอยากให้มีการช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า ในระยะยาว บริษัทต้องการให้ภาครัฐช่วยส่งเสริมด้านการตลาด เช่น การจัดงานแสดงสินค้า
- อยากให้มีโครงการในการพัฒนาพนักงานให้มีทัศนคติที่ดีในการทำงาน
- อยากให้มีผู้เชี่ยวชาญเข้ามาช่วยแนะนำในการผลิตและพัฒนาสินค้า เนื่องจากในปัจจุบันทางบริษัทพัฒนาสินค้าด้วยตนเอง

## 7. บริษัท NC coconut จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นบริษัทแปรรูปมะพร้าว น้ำหอม ดำเนินกิจการมาตั้งแต่ปี 2544 ในปัจจุบัน มีพนักงาน 400 คน
- กลุ่มลูกค้าหลักเป็นลูกค้าจากต่างประเทศ เป็นสัดส่วนร้อยละ 95 ของยอดขาย โดยเฉพาะประเทศจีน ส่วนการขายผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยจะเป็นการขายผ่านห้างค้าส่ง/ปลีก
- ฐานลูกค้าในประเทศจีนส่วนใหญ่เป็นร้านค้าขนาดใหญ่ มาจากแพลตฟอร์มออนไลน์ Alibaba
- บริษัทกำลังพัฒนาและเริ่มใช้แพลตฟอร์มออนไลน์และเว็บไซต์ของตนเอง

### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

- โครงการอบรมพนักงานของภาครัฐไม่ตรงความต้องการของบริษัท เนื่องจากวิทยากรที่มาอบรมมักเป็นนักวิชาการที่เน้นอบรมเชิงทฤษฎีเป็นหลัก
- การสมัครเข้าร่วมโครงการของภาครัฐมีเงื่อนไขที่มากเกินไป

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- บริษัทได้เข้าร่วมโครงการ Global Business Matching ของ Exim Bank ร่วมกับ สสว. และหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ อย่างไรก็ตามบริษัทไม่พบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายภายใต้การดำเนินโครงการนี้
- บริษัทได้เข้าร่วมกับโครงการ ITAP ของสวทช. ในการพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตสินค้าร่วมกับสถาบันการศึกษา

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- ในโครงการอบรมอยากได้รับคำปรึกษาจากผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจโดยตรงมากกว่าการอบรมจากอาจารย์มหาวิทยาลัย
- อยากให้มีมาตรการทางการเงินในการสนับสนุนการพัฒนาสินค้าและนวัตกรรม เช่น เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ หรือ การเพิ่มสัดส่วนการสนับสนุนค่าใช้จ่าย
- อยากให้มีมาตรการทางภาษีในการลงทุนเครื่องจักร



## 8. บริษัท NS Steel จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเน้นการซื้อขายไป (trading) เป็นหลัก โดยเป็นผู้นำเข้าและตัวแทนจำหน่ายสินค้า ประเภท ท่อ วาล์ว และฟิตติ้ง
- บริษัทมีลูกค้าเป็นลูกค้าภายในประเทศทั้งหมด
- บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าในหลายช่องทาง ทั้งการค้าส่ง การค้าปลีก การกระจายสินค้า และการจำหน่ายผ่านร้านวัสดุก่อสร้าง
- บริษัทมีการใช้ Line Ad เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้า
- บริษัทมีการพัฒนาสินค้าด้วยตนเอง ไม่ได้มีการเข้าร่วมโครงการกับหน่วยงานภาครัฐ
- บริษัทเข้าร่วมโครงการ Big Brother ของหอการค้าแห่งประเทศไทย ซึ่งมีบริษัทพี่เลี้ยงเข้ามาช่วยวางแผนธุรกิจ

### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการ

- บริษัทไม่ทราบถึงโครงการหรือแนวทางในการสนับสนุน SME ของหน่วยงานภาครัฐ

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- บริษัทไม่ได้มีการเข้าร่วมโครงการกับหน่วยงานภาครัฐ

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- อยากให้ภาครัฐมีการสื่อสารและประชาสัมพันธ์การดำเนินงานหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา ให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลได้มากขึ้น
- อยากให้มีการเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการกับสถาบันการศึกษาในการพัฒนาสินค้าและนวัตกรรม
- อยากให้มีมาตรการทางการเงินหรือมาตรการทางภาษีสนับสนุนการส่งพนักงานไปเข้าร่วมการฝึกอบรม เนื่องจาก SME มีต้นทุนค่าเสียโอกาสด้านแรงงานสูง

## 9. บริษัท นูทริชั่น โพรเฟส จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นบริษัทขายส่งสินค้าทางเภสัชภัณฑ์และทางการแพทย์ ในปัจจุบันมีพนักงานประมาณ 300 คน
- บริษัทมีการดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่แตกต่างกันในกลุ่มลูกค้า 2 กลุ่ม โดยกลุ่มลูกค้า/คู่ค้าที่เป็นองค์กรและดีลเลอร์ บริษัทจะทำการตลาดผ่านทางโฆษณาโทรทัศน์ แบบ Home Shopping ในส่วนกลุ่มลูกค้าแบบ End User หรือ ผู้ใช้โดยตรง บริษัทจะทำการตลาดผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook และแพลตฟอร์มการตลาดต่างๆ เช่น Lazada, Line Official รวมถึงใช้ Telesale และ Influencer ในการช่วยประชาสัมพันธ์สินค้า
- บริษัทมีการทำ Total Quality Management (TQM) และมีการจัดอบรมพัฒนาทักษะให้แก่พนักงานในทุกแผนก ซึ่งจัดอบรมอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง รวมถึงการจ้างบริษัทที่ปรึกษาด้านบัญชีเข้ามาจัดระบบของบริษัท เนื่องจากทางบริษัทฯ มีเป้าหมายการเข้าเป็นบริษัทมหาชน
- บริษัทมีการพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ในการจัดเก็บข้อมูลการขายสินค้า ทำให้สามารถเรียนรู้พฤติกรรมของลูกค้า บันทึกข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้าได้
- บริษัทมีการเข้าร่วมสมาคมอุตสาหกรรมอาหารเสริม ทำให้ได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับการเติบโตของธุรกิจในประเทศเดียวกัน ปัญหาที่มีในอุตสาหกรรมและนำมาปรับปรุงการดำเนินธุรกิจ รวมถึงได้พบคู่แข่ง และพันธมิตรในอุตสาหกรรมเดียวกัน

### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการ

- ปัญหาในการจัดหมวดหมู่ระหว่างกลุ่มอาหารเสริม และกลุ่มยาของประเทศไทยยังมีข้อแตกต่างกับต่างประเทศ ทำให้โอกาสในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มีลดลง
- บริษัทอยากเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ แต่เนื่องด้วยโควตาหรืองบประมาณของแต่ละโครงการที่จำกัดทำให้บริษัทไม่ได้รับสิทธิในการเข้าร่วม เช่น มาตรการทางการเงิน
- เนื่องด้วยสถานการณ์ โควิด-19 บริษัทมียอดขายสินค้าที่จำหน่ายตามห้างสรรพสินค้าที่ลดลง ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ซึ่งทางบริษัทได้ปรับรูปแบบในการขายเป็นการจำหน่ายในตลาดออนไลน์ทดแทน

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- บริษัทเคยเข้าร่วมโครงการ SME National Award ปี 2562 ซึ่งได้รับรางวัล SME ดีเด่นในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และเคยเข้าร่วมโครงการส่งเสริมด้านการขนส่ง ซึ่งทำให้ได้รับความรู้ด้านการจัดหมวดหมู่สินค้าและคลังสินค้า

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- อยากให้ภาครัฐได้ทำการศึกษาเพิ่มเติมเพื่อปรับปรุงมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับการจัดหมวดหมู่/ประเภทของกลุ่มอาหารเสริม เพื่อให้เอกชนสามารถปฏิบัติได้และสามารถเข้าสู่ตลาดโลกได้
- อยากให้ทางภาครัฐมีแนวทางการสนับสนุนทางการศึกษา เพื่อให้บุคลากรมีความรู้ ความรับผิดชอบที่มากขึ้น

## 10. บริษัท ซีเนียร์ คอม จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- เป็นบริษัทดำเนินการพัฒนาและให้คำปรึกษาในการพัฒนาซอฟต์แวร์ ดำเนินกิจการมาแล้วเป็นเวลา 28 ปี และมีพนักงานประมาณ 70 คน
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ บริษัทในอุตสาหกรรมยานยนต์และอุตสาหกรรมการเงิน
- บริษัทมีลูกค้าในประเทศญี่ปุ่นช่วยในการหาและติดต่อลูกค้า
- บริษัทมีการรับนักศึกษาเข้ามารับประสบการณ์จริงในการดำเนินงาน

### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจหรืออุตสาหกรรม

- ทักษะและความรู้ของแรงงานในตลาดไม่สอดคล้องกับความต้องการของบริษัท เนื่องจากต้องเป็นแรงงานที่เข้าใจทั้งความรู้ด้านโปรแกรมเมอร์และความรู้ด้านการวิเคราะห์ธุรกิจ (Business Analyst) ทำให้บริษัทต้องดำเนินการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะแรงงานภายในบริษัทเอง
- โครงการสนับสนุนเงินทุนของภาครัฐในปัจจุบัน อาศัยการวัดผลการดำเนินงาน (KPI) ที่เน้นปริมาณเงินทุนและจำนวนหน่วยงานที่ได้รับทุน ไม่มีความเจาะจงกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ และไม่กล้าแบกรับความเสี่ยงในการสนับสนุนเงินทุน
- การดำเนินงานด้านการส่งออกในปัจจุบัน มีความยุ่งยากเกี่ยวกับเอกสารและข้อกำหนดในการติดต่อกับต่างประเทศ

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ของภาครัฐ

- ภาครัฐควรพัฒนาหลักสูตรการศึกษาในมหาวิทยาลัยให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาด ซึ่งต้องการทักษะการดำเนินงานที่รอบด้าน และมีความเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
- ภาครัฐควรส่งเสริมให้นักศึกษาได้รับประสบการณ์การทำงานจริง โดยการเรียนรู้จากบริษัทที่ทำงานอยู่ใน real sector
- ภาครัฐควรมีการปรับเปลี่ยนเกณฑ์การให้เงินทุนและปรับสัดส่วนการจัดสรรเงินทุนให้มีความเจาะจง โดยแบ่งธุรกิจแต่ละประเภทและสนับสนุนด้วยมาตรการที่เหมาะสม โดยมุ่งหวังให้เกิดการสร้างทรัพย์สินทางปัญญามากกว่าการวัดผล KPI เพียงอย่างเดียว
- ภาครัฐควรส่งเสริมให้เกิดการจับคู่ธุรกิจ (Business matching) โดยการใช้สถานทูตของประเทศไทย ให้เป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลบริษัทในประเทศ และข้อมูลความต้องการจากลูกค้าต่างประเทศ
- ภาครัฐควรมีการรวบรวมข้อกำหนดในการส่งออกและการคำนวณภาษีในแต่ละประเทศ เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกและเพิ่มกำไรแก่ธุรกิจ
- ภาครัฐควรมีการจัดทำคู่มือในการดำเนินและพัฒนาธุรกิจ เพื่อให้บริษัทที่เพิ่งเริ่มต้นสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว
- ภาครัฐควรมุ่งเน้นการพัฒนาให้ Software Park เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้และดำเนินธุรกิจร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัท โดยการให้ความรู้ความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น อาจมีการให้บริษัทขนาดใหญ่ที่ประสบความสำเร็จเข้ามาช่วยเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทที่กำลังเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ในมุมมองของบริษัท ณ ปัจจุบัน Software Park ในประเทศไทย เป็นเพียงการให้เช่าสถานที่ดำเนินธุรกิจในราคาถูกลงกว่าการพัฒนาธุรกิจ Software อย่างแท้จริง

## 11. บริษัท Expert Printing จำกัด

### ลักษณะและการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทเป็นโรงพิมพ์ ที่รับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อ โดยมีลูกค้าจากในประเทศเป็นหลัก ในปัจจุบันมีพนักงานประมาณ 60 คน
- บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผ่านทางหน้าร้านเป็นหลัก และมีการจำหน่ายทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ และ Facebook
- บริษัทมีการเข้าร่วมสมาคม BIZ Club และสมาคมการพิมพ์ไทย ช่วยให้บริษัทมีแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับวัสดุ เครื่องจักร ในการพิมพ์
- บริษัทได้เข้าร่วมโครงการ Big Brother ของหอการค้าแห่งประเทศไทย ซึ่งมีบริษัทที่เลี้ยงเข้ามาช่วยวางแผนการผลิต รวมถึงแนะนำในเรื่องการบริหารพนักงานและระบบการทำงานของบริษัท

### ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

- บริษัทขาดแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับหน่วยงานที่ทำหน้าที่ช่วยส่งเสริม SME เช่น โครงการอบรมการเรียนรู้แพลตฟอร์มออนไลน์

### การเข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- บริษัทเคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งช่วยให้บริษัทมีเครือข่ายธุรกิจเพิ่มขึ้น

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- อยากให้ภาครัฐมีการจัดงานแฟร์ที่ร่วมผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการพิมพ์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เนื่องจากในปัจจุบัน มีเพียงงานที่จัดขึ้นโดยภาคเอกชนซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมที่สูง
- อยากให้มีมาตรการทางภาษี เช่น ภาษีวัตถุดิบ เพื่อช่วยเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ

## 12. บริษัท Alodia จำกัด

### สถานภาพทางธุรกิจ

ธุรกิจสปาไทยเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มที่ดี สืบเนื่องจากการให้ความสำคัญกับสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ภัยพิบัติทางธรรมชาติ โดยเฉพาะโรคระบาดโควิดในปัจจุบัน ธุรกิจสปาไทยได้รับผลกระทบอย่างมากจากการหายไปของลูกค้าชาวต่างประเทศ

ทั้งนี้ เป็นความจำเป็นที่ผู้ประกอบการไทยต้องประยุกต์นำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีมาใช้พัฒนาธุรกิจ อีกทั้ง ผู้ประกอบการต้องพัฒนาทรัพยากรบุคคลให้มีความรู้มากขึ้นและหลากหลายขึ้น รวมถึง ต้องมีทัศนคติในการดำเนินธุรกิจด้วยการกระจายความเสี่ยงจากความหลากหลายของการดำเนินธุรกิจ สร้างความร่วมมือกับธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงสร้างอัตลักษณ์และภาพลักษณ์ของธุรกิจด้านสุขภาพ

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

ภาครัฐจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญในการปรับแก้กฎหมายหรือขั้นตอนการดำเนินงานให้เอื้อต่อการพัฒนานวัตกรรมที่น่าสนใจ โดยเฉพาะสาร CBD ในพืชประเภทกัญชา ที่สำคัญ ต้องส่งเสริมหรือประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความเข้าใจด้านสาธารณสุขให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ชาวไทยผู้มีกำลังซื้อสูงและชาวต่างชาติที่ตกค้างอยู่ในประเทศไทย โดยภาครัฐควรใช้โอกาสในสถานการณ์โควิดในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจสุขภาพของประเทศไทยด้วยการกำหนดจุดขายเป็นแหล่งฟื้นฟูสุขภาพ (Wellness Retreat) อีกทั้ง ต้องมีการบูรณาการการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐกับหน่วยงานภาคธุรกิจในการส่งเสริมธุรกิจด้านสาธารณสุขและสุขภาพของประเทศไทย เช่น การจัดการประชุมหรืองานสัมมนา เพื่อการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจและการเชื่อมโยงแนวคิดทางธุรกิจ โดยทุกหน่วยงานร่วมมือและประสานงานกันให้เกิดการเชื่อมโยงและประโยชน์สูงสุด

ฐานข้อมูลเป็นหนึ่งในงานที่สำคัญที่ภาครัฐต้องกำหนดหน่วยงานรับผิดชอบการดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการวางแผนการดำเนินธุรกิจของภาคเอกชน และการกำหนดนโยบาย แนวทางการส่งเสริมอุตสาหกรรมของภาครัฐ ทั้งนี้ ภาคเอกชนยินดีให้การสนับสนุนด้านข้อมูลที่จำเป็นแก่หน่วยงานภาครัฐ เพื่อการนำไปใช้ประโยชน์และการเก็บรักษาเป็นความลับของภาครัฐ

### 13. บริษัท สเตติก แวน เวลดีง จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

#### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- ภาครัฐควรสนับสนุน SME ในการลงทุนด้านเครื่องจักรหรือพื้นที่อุตสาหกรรม เพื่อการพัฒนาสินค้านวัตกรรมมากยิ่งขึ้น
- การพัฒนาแพลตฟอร์มการเรียนรู้ออนไลน์ ที่สามารถเข้าศึกษา เรียนรู้ ได้ตลอดเวลา (365 academy) โดย SME จะได้รับสิทธิประโยชน์จากการเข้าฝึกอบรม เช่น มาตรการภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ ทั้งนี้ ควรเชื่อมระบบการฝึกอบรมให้ครบวงจรหรือ Ecosystem
- การสนับสนุนให้ที่ปรึกษาเข้าวินิจฉัยสถานประกอบการและแนะนำแนวทางการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรบุคคล

### 14. กลุ่มบริษัทสยามคลาสสิก (สมาพันธ์ SME ไทย)

#### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- ภาครัฐควรพัฒนาฐานข้อมูล Big Data ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี นวัตกรรม เพื่อให้ SME เข้าถึงแหล่งสนับสนุนการพัฒนา นวัตกรรมที่เหมาะสม
- ภาครัฐควรจัดทำฐานข้อมูลที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญ ด้านการพัฒนาสินค้า เพื่อให้ SME สามารถค้นหาบริการที่ต้องการได้อย่างเหมาะสมและสะดวกมากยิ่งขึ้น
- ภาครัฐควรสนับสนุน SME ให้สามารถเข้าถึงฐานข้อมูล Big Data ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้า (Demand Side) ในระดับโลก ด้วยค่าใช้จ่ายที่ SME สามารถยอมรับได้
- ภาครัฐควรสนับสนุนการฝึกอบรม SME เรื่องการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตด้วยกระบวนการสั้น เพื่อเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของ SME ต่อธุรกิจรายใหญ่
- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือโอกาสทางธุรกิจของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงานด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก
- การสนับสนุนการค้าประกันสินเชื่อในรูปแบบใหม่ ที่ไม่ต้องใช้ทรัพย์สินหรือผู้ค้ำประกัน เช่น การใช้สิทธิบัตร นวัตกรรม
- ภาครัฐควรพัฒนาฐานข้อมูล Big Data ด้านการเงิน เพื่อให้ SME เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม
- การบูรณาการระบบการจัดเก็บข้อมูลและประเมินศักยภาพการค้าเงินธุรกิจของ SME โดยอาจเชื่อมโยงการดำเนินงานกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมสรรพากร

### 15. บริษัท ไทยควอลิตี้พลาสติก จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

#### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- สสว. ควรมีการจัดโครงการ SME Clinic เพื่อเป็นศูนย์ให้คำปรึกษาการค้าเงินธุรกิจที่ SME สามารถเข้าถึงได้ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์
- ภาครัฐควรมีการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ เพื่อให้ได้รับการสนับสนุนทางการเงิน

- ภาครัฐควรมีการฝึกอบรม ด้านต้นทุนการผลิต และการตั้งราคาขาย ให้แก่ธุรกิจ เพื่อให้มีการจัดการด้านการเงินที่เหมาะสม

## 16. บริษัท สีด้าฟาร์ม จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- ภาครัฐควรจัดตั้งโครงการวิจัยพัฒนาสินค้าและบริการ ให้มีความต่อเนื่องของการดำเนินการ
- ภาครัฐควรสนับสนุน SME ในการลงทุนด้านเครื่องจักรหรือพื้นที่อุตสาหกรรม เพื่อการพัฒนาสินค้านวัตกรรมมากยิ่งขึ้น
- ภาครัฐควรสนับสนุน SME ให้สามารถเข้าถึงฐานข้อมูล Big Data ด้านการตลาดหรือความต้องการสินค้า (Demand Side) ในระดับโลก ด้วยค่าใช้จ่ายที่ SME สามารถยอมรับได้
- การสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจาก SME ด้วยการผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ

## 17. บริษัท สกายมิลล์ จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- ภาครัฐควรจัดทำฐานข้อมูลที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญ ด้านการพัฒนาสินค้า เพื่อให้ SME สามารถค้นหาบริการที่ต้องการได้อย่างเหมาะสมและสะดวกมากยิ่งขึ้น
- ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดตั้งแพลตฟอร์มออนไลน์ และศูนย์กระจายสินค้าตามท้องถิ่น เพื่อสนับสนุนโอกาสทางการตลาดแก่ SME โดยอาจสนับสนุนให้ภาคเอกชนเป็นหน่วยงานดำเนินงาน
- ภาครัฐควรส่งเสริมการพัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อการค้าขายตามแนวชายแดนหรือประเทศเพื่อนบ้าน

## 18. บริษัท บิ๊ก ไทม์ จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- การพัฒนาแพลตฟอร์มการเรียนรู้ออนไลน์ ที่สามารถเข้าศึกษา เรียนรู้ ได้ตลอดเวลา (365 academy) โดย SME จะได้รับสิทธิประโยชน์จากการเข้าฝึกอบรม เช่น มาตรการภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ ทั้งนี้ ควรเชื่อมระบบการฝึกอบรมให้ครบวงจรหรือ Ecosystem
- การสนับสนุนให้ที่ปรึกษาเข้าวินิจฉัยสถานประกอบการและแนะนำแนวทางการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรบุคคล
- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือโอกาสทางธุรกิจของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงานด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก

## 19. บริษัท ต้นมะนาว พับลิชชิ่ง จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- การพัฒนาแพลตฟอร์มการเรียนรู้ออนไลน์ ที่สามารถเข้าศึกษา เรียนรู้ ได้ตลอดเวลา (365 academy) โดย SME จะได้รับสิทธิประโยชน์จากการเข้าฝึกอบรม เช่น มาตรการภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ ทั้งนี้ ควรเชื่อมระบบการฝึกอบรมให้ครบวงจรหรือ Ecosystem
- การสนับสนุนให้ที่ปรึกษาเข้าวินิจฉัยสถานประกอบการและแนะนำแนวทางการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรบุคคล
- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือโอกาสทางธุรกิจของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงานด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก

## 20. บริษัท ดูเรียน คอร์เปอเรชั่น จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- การสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจาก SME ด้วยการผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ
- ภาครัฐควรส่งเสริมการพัฒนาระบบโลจิสติกส์เพื่อการค้าขายตามแนวชายแดนหรือประเทศเพื่อนบ้าน
- การสนับสนุนการร่วมทุนของภาครัฐเพื่อสนับสนุนการก่อตั้งและพัฒนาธุรกิจที่มีศักยภาพ
- ภาครัฐควรสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการจ้างงานของ SME เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับ SME
- สสว. ควรเป็นหน่วยงานสนับสนุนการก่อตั้งกองทุนฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจ
- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือโอกาสทางธุรกิจของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงานด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก

## 21. บริษัท วิลล่า เอ็ม จำกัด (สมาพันธ์ SME ไทย)

### ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับมาตรการหรือโครงการส่งเสริมและพัฒนา

- ภาครัฐควรจัดตั้งโครงการวิจัยพัฒนาสินค้าและบริการ ให้มีความต่อเนื่องของการดำเนินการ
- การพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือโอกาสทางธุรกิจของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงานด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก
- การพัฒนาแพลตฟอร์มการเรียนรู้ออนไลน์ ที่สามารถเข้าศึกษา เรียนรู้ ได้ตลอดเวลา (365 academy) โดย SME จะได้รับสิทธิประโยชน์จากการเข้าฝึกอบรม เช่น มาตรการภาษี หรือใบรับรองวิชาชีพ ทั้งนี้ ควรเชื่อมระบบการฝึกอบรมให้ครบวงจรหรือ Ecosystem
- การสนับสนุนให้ที่ปรึกษาเข้าวินิจฉัยสถานประกอบการและแนะนำแนวทางการพัฒนาศักยภาพทรัพยากรบุคคล



## ภาคผนวก ค สรุปผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม

### 1. การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดนครราชสีมา

ความคิดเห็นของผู้ประชุมจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

#### 1) ประเด็นการสนับสนุนการตลาด

- การอบรมให้ SME มีการกำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือจุดขายของสินค้าให้ชัดเจน (Niche) ตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ เพื่อให้ SME ผลิตสินค้าและทำการตลาดที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย
- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เชื่อมโยง SME กับลูกค้า เพื่อเพิ่มช่องทางในการขายสินค้าให้แก่ SME
- การจัดตั้งจุดจำหน่ายสินค้าท้องถิ่นในแต่ละพื้นที่ เพื่อเป็นศูนย์รวมและจำหน่ายสินค้าให้แก่ SME ในท้องถิ่นที่อาจไม่มีร้านค้าเป็นของตนเอง

#### 2) ประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน

- การเตรียมความพร้อมให้กับ SME ในการเข้าถึงเงินทุน โดยให้ SME มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุน และช่วย SME เตรียมเอกสารหรือข้อมูลต่างๆให้พร้อมสำหรับการขอสินเชื่อ
- การให้ภาครัฐร่วมรับความเสี่ยงในการลงทุนร่วมกับสถาบันการเงิน สำหรับธุรกิจที่มีสินค้าศักยภาพ เพื่อให้สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อให้แก่ SME ในกลุ่มดังกล่าวมากขึ้น
- การปรับเปลี่ยนข้อกำหนดในการให้สินเชื่อแก่ SME อย่างรูปแบบการค้ำประกันที่ไม่จำเป็นต้องใช้สินทรัพย์ในการค้ำประกัน รวมถึงการกำหนดเงื่อนไขการกู้ยืมแก่ SME ที่มีศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจ แต่มีประวัติหนี้เสีย (NPL) ให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อ/แหล่งเงินทุนได้
- การให้เงินสนับสนุนแก่ธุรกิจที่สามารถสร้างมูลค่า ภายใต้ระยะเวลาในการช่วยสนับสนุนที่จำกัด

#### 3) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ

- การส่งเสริมและสนับสนุนการใช้ AI และ เทคโนโลยีในการผลิตสินค้า เพื่อพัฒนาการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพ และลดการคงค้างของสินค้าคงคลัง ซึ่งจะช่วยลดการจมของเงินทุนในสินค้าคงคลัง
- การกำหนดมาตรฐานสินค้าที่เหมาะสมกับขนาดธุรกิจและตลาดเป้าหมาย เนื่องจากการผลิตสินค้าให้ผ่านมาตรฐานมีค่าใช้จ่ายที่สูงและมีข้อกำหนดยากเกินความสามารถของ SME โดยอาจแบ่งเป็นมาตรฐานระดับอุตสาหกรรม และมาตรฐานสินค้านำระดับชุมชน เพื่อให้สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเป้าหมายของ SME ในระดับนี้

#### 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

- การอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยง (Risk & Crisis Management) เพื่อเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ SME สามารถรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด และยังสามารถดำเนินกิจการภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวได้
- การพัฒนาและปรับเปลี่ยน Mindset ในการประกอบธุรกิจของ SME ให้ SME มี Mindset ที่จะพึ่งพาตนเอง โดยไม่ต้องรอความช่วยเหลือจากภาครัฐเพียงอย่างเดียว

- การอบรมพัฒนาความรู้เกี่ยวกับการทำบัญชี และการเงิน

#### 5) ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME

- การพัฒนาระบบฐานข้อมูล (Big Data) โดยเฉพาะฐานข้อมูลของ SME ไทย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนา SME ให้มีข้อมูลที่มีการ update ข้อมูลอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ SME มีข้อมูลเกี่ยวกับหน่วยงานที่มีมาตรการ/โครงการช่วยเหลือหรือส่งเสริมการดำเนินธุรกิจ และเพื่อให้หน่วยงานภาครัฐมีข้อมูลของ SME ในการนำไปกำหนดหรือปรับปรุงแนวทางหรือมาตรการในการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่เหมาะสม และตรงกับความต้องการของ SME
- การบูรณาการแผนและการดำเนินงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐในดำเนินการไปในทิศทางเดียวกันและมีความต่อเนื่องในการดำเนินโครงการ
- การพัฒนาระบบขนส่งในประเทศให้มีประสิทธิภาพ เพื่อลดต้นทุนในการขนส่งสินค้า และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาด

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดนครราชสีมา



โบลทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	ธัญธรณ์ เลิศวัฒน์ปัญญา	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท จอมทองกรุ๊ป จำกัด	0914642262	Sawadcat@hotmail.com	
2	วชิรวดี เจาะจง	กรรมการผู้จัดการ	บจก.วชิรมาร์เก็ตติ้ง	0819762884	Wachijoh@gmail.com	
3	รัตนารณณ์ เจาะจง	ผู้จัดการ	บจก.วชิรมาร์เก็ตติ้ง	0899279667	Altrplant@gmail.com	
4	สิริปติ พุ่มจันทร์	DM	ยายสิริ	0894245059	siripatee@hotmail.com	
5	บุญล้น หึ่งทอง	Marketing	ยายสิริ	0652364077	siripatee@gmail.com	
6	อมรรัตน์ หาญณรงค์		ร้านเลื่อมรรคแกลลอรี่	0986426362	maewmuk@yahoo.com	
7	ธฤชณู ศรีลัมพ์		ร้านเลื่อมรรคแกลลอรี่	0986426362	maewmuk@yahoo.com	
8	อนิรุท พิพัฒน์ประภา	อาจารย์ประจำสาขาการจัดการ	ศูนย์บริการวิชาการด้านบริหารธุรกิจ	0948909624	anirut87@hotmail.com	
9	แก้วตา ชูทองกลาง	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป	ศูนย์บริการวิชาการด้านบริหารธุรกิจ	0863050992	kaewta.choo0230@gmail.com	
10	ภชนิดา หมายชัย	เจ้าหน้าที่บริหารงานทั่วไป	คณะบริหารธุรกิจ	0979643151	pacha_nigh@hotmail.com	
11	ยศวรี ขำจันทิก	ที่ปรึกษาเทคโนโลยี	ITAP ม.สุรนารี	0887057208	Yotrawee@g.sut.ac.th	
12	สุบิน พันเลิศจรรย์รัง	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ไบโอดี จำกัด	081-0119993		
13	ชวัลวิทย์ เชื้อทอง	ฝ่ายวิชาการ	บริษัท ไบโอดี จำกัด	093-8259463		
14	นพรัตน์ ศิริบุญญา	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท บุญภาพพัฒนาการเกษตร จำกัด	0818793900	bnp0610291188@gmail.com	



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
15	อิรินทร์ ชาติอุปมะมัย	หุ้นส่วนกิจการ	บริษัทขนส่งสินค้า	0944699556		
16	ชัยวัฒน์ ศศิสุริยาภูมิ	หุ้นส่วนผู้จัดการ	หจก วรรณรัตน์ใหม่ไทย	086 946 9655, 0818791018		
17	สุมาตี ภิญโญ	เจ้าของกิจการ	บริษัท ภิญโญวานิช	08895792112	sumaleephinyo@gmail.com	
18	ปานิศา คุ่มไข่น้ำ	เจ้าของกิจการ	บริษัท ภิญโญวานิช	0942908735	pani.nisa88@gmail.com	
19	ทรงศักดิ์ ศิริวงศ์	ผู้จัดการ	หจก เมฆใหม่ไทย	0817608190		
20	ชุลีกร ศิริวงศ์	ผู้ช่วยผู้จัดการ	หจก เมฆใหม่ไทย	0863017902		
21	ธนกร จางคกุล	กรรมการผู้จัดการ	จีโอแซท จำกัด	0818419141	tanakorn.j@geosatplus.com	
22	อัญมณี ประเสริฐสุจินดา		อชิระ แอดเวอร์ไทซิ่ง	0854110817		
23	สุภาพรณี งามจันทิก	นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ	สำนักงานเกษตรจังหวัดนครราชสีมา	0944325831	fed.korat@gmail.com	
24	อรุณรัตน์ เอ่งฉ้วน	นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ	สำนักงานเกษตรจังหวัดนครราชสีมา	0944325831	fed.korat@gmail.com	
25	ดุชฎี เทียมเทศ บุญมาสูงทรง	หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน	0815476552	SKYcrow_anna@hotmail.com	
26	ปฐิม หนูนนัด	อาจารย์สาขาการตลาด	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน	0982455153	purimn36@gmail.com	
27	โชติธนาวิทย์ จันทร์เขียว	ผู้อำนวยการ	โรงเรียนสอนตัดเสื้อและห้องเสื้อโชติกา by ครูเอ	0641938225	kengiberry@gmail.com	
28	อังคนารัตน์ บุญพุ่มพวง	การตลาด	ธนารัตน์ เฮลล์ฟู้ด	0898466089	Sirivipa.boon@gmail.com	



โบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
29	บารมี วรรณพงศ์เจริญ	ผู้จัดการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล	098-1810323	baramee_wan@vu.ac.th	
30	ภมร สกุลเลิศวัฒนา	หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการ	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล	080 4461719	panonn_sak@vu.ac.th	
31	ปิยพงษ์ นฤมิตรวิมล	เจ้าหน้าที่งานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล	098-4272993	piyapong.nvnm@vu.ac.th	
32	พัทตร์กมล พิมพ์พระบุญ	เจ้าหน้าที่งานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยวงษ์ชวลิตกุล	062-9455463		
33	ชนันญา ดรเชื่อนสม	ประธานกลุ่ม	วิสาหกิจคณูบาติก	0862501920	Kayabatik_kissu@hotmail.com	
34	สำรอง ดรเชื่อนสม	ที่ปรึกษา	วิสาหกิจคณูบาติก	0862501920	Sumrong1195@gmail.com	
35	นงลักษณ์ เจตนาดี	รองผู้บริหาร	หจก.แม่ต๋อยหมีตะคุ	0813604425	yingying10@windowslive.com	
36	นิตยา แสไพศาล	ประธาน	วิสาหกิจชุมชน	0856766990	nitaya5959@hotmail.com	
37	อัลจนา อริยโสภารักษ์	ผู้จัดการ	บจก.ค็อกพิท โอแอมไทร์ เซ็นเตอร์ โคราช	0898466724	alchana2509@gmail.com	
38	อังคนารัตน์ บุญพุ่มพวง	เจ้าของกิจการ	ธณารัตน์ เฮลท์ฟู้ดส์	0898466089	Noktanarat1965@gmail.com	
39	ธิดารัตน์ พรทังสี	เจ้าของกิจการ	RB (รัตนบัวดี)	0899798697		
40	จตุรดา งามสง่า	ประธาน		081-9973549		



ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	ดร.ธีรพร อภินันท์		สสว. SME ไทย	0634149499		
	นางสีกานต์ พลอรรถกุล		สมุนไพรมหาหงษ์	0630965478		
	นายสุทัศน์ ภิรมย์ประสิทธิ์	กรรมการ	นงค. เดฟ. เทคโนโลยี นวัตกรรม	081-96646944		
	น.ส. อธิชา อภิสิทธิ์		รัก สตาร์ท	091-8993926		
	น.ส. อธิชา อภิสิทธิ์		Eat We Are	065-9497908		
	น.ส. สกวีพร นิต อว	น.ส.	มาจายอ	083-4793978		
	นางสาว อธิชา อภิสิทธิ์			085-3366900		
	นายสุทัศน์ อภิสิทธิ์	สมาชิกชมรม	ออลดีเอ็นเอ นวัตกรรม	091877-7180		

นาง อธิชา อภิสิทธิ์ กรรมการ บิรคลับ Bie Club 086-9608950 kvexpressinfo@gmail.com



ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	นายอภิวัฒน์ จรัสวงษ์	นักวิจัย	RINSKIN	081-9557497		
	นางอัมพร พันธุ์	ร้านนักคิด OSS นครราชสีมา	สสอ.	082-1325829	nuanchan@sme.go.th.	
	นางอเล็กซ์ ใจดี	บริษัท อภิวัฒน์	สภาอุตสาหกรรม	081-9465773		
	นางนงนุช อภิวัฒน์	จนท. ศูนย์พัฒนาฯ นครราชสีมา	สหกรณ์การเกษตร นครราชสีมา	061-5392453		
	นางสาวศศิธร บวรวิทย์	จนท. ประสานงานทั่วไป	สทส.	091-925-5596		
	นางเสกสรรค์ ขวณาค	นัก บริหารงานทั่วไป	สทส.	0866510329		
	อ.ส. ชัยวัฒน์	อ.ท.	ผู้จัดกร	0919414301		
	นางนงนุช อภิวัฒน์	นักวิจัย	สว.	581-268190	mekkha@effinity.go.th	



ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	จตุรงค์ ศิริสัมพันธ์		วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรไทยเกษตร	0623785454		
	วิระยุทธ นามะรินทร์	ผู้จัด	เอสอีบี อีโคโนมิ	0644564742	WISERAYOOTH@GMAIL.COM	
	ทวงคุณดี แก้วออด		SME	09660409511		
	มงคลพร อภิลักษณ์	ผู้จัด	สกน. อ่างทอง	081-0672738		
	นาย สยาลักษณ์ ธีระวัฒน์	ผู้ช่วยผู้จัด	2	081-2656553		
	น.ส.ปรียาพร ธีระวัฒน์	ประธานวิสาหกิจชุมชน	วิสาหกิจชุมชนเกษตร	098-6237588	Wanna PORN 250785@gmail.com	
	น.ส. สยามลักษณ์ ธีระวัฒน์	กรรมการวิสาหกิจ	สกน. ต.วังน้ำเย็น	063-4935644	tanwanmedia	
	น.ส. ชรินทร์ ธีระวัฒน์	ผู้จัด				





ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมลำตะคอง 1 ชั้น 3 โรงแรมแคนทารี โคราช จังหวัดนครราชสีมา

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	ท.ส. หิมพันธ์ กุณฑกร	นางอภิจการ	นครราชสีมา	089-5135208		หิมพันธ์
	ดร.ศศิธร ธรรมศิริ	MD.	นครราชสีมา	081848449		
	นาย อธิวัฒน์ ทรัพย์	เจ้าของกิจการ	บริษัท สักดิ์ชัย	0910194905	IAMJI014@gmail.com	อธิวัฒน์
	นาย สุริย ทรัพย์	เจ้าของกิจการ	Auto fram	096703041		สุริย
	ศศิพรหม ธรรมศิริ	เจ้าของ	นครราชสีมา	0985762513		
	นาย ศิวัตติ แดงอภัย	สมาชิก	BIZ CLUB KORAT	08174187257		
	ดร. นิตยา วัลย์โพธิ์	นักวิชาการ	วิทยาลัยการศึกษานานาชาติ	0856766990	nitaya5559@	hotmail.com

ภาพบรรยากาศการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดนครราชสีมา



## 2. การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความคิดเห็นของที่ประชุมจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

### 1) ประเด็นการสนับสนุนการตลาด

- การพัฒนาทักษะในการนำเสนอจุดขายของแบรนด์และจุดเด่นของสินค้า อย่างไรก็ตามการอบรมด้านการตลาดในปัจจุบันไม่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้อบรมมักไม่ได้เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจจริง โดยเสนอให้ผู้ประกอบการธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมาเป็นผู้อบรมให้แทน

### 2) ประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน

- การสนับสนุนเงินทุนในการดำเนินธุรกิจให้ SME มีโอกาสในการเข้าถึงได้มากขึ้น
- การปรับเงื่อนไขในการกู้ยืม สำหรับผู้สูงอายุ โดยไม่ต้องมีผู้ค้ำประกันให้

### 3) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ

- การจัดตั้งแหล่งผลิตสินค้า/โรงงานกลาง เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถมาทดลองผลิตสินค้าและนำไปทดลองการตลาดก่อนจะลงทุนทำโรงงานของตนเอง

### 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

- การกำหนดกลุ่มเป้าหมายแต่ละโครงการที่ชัดเจน เพื่อให้เป็นการอบรมที่ตรงกับความต้องการของ SME และกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการให้มีความเหมาะสม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมให้ได้ความรู้และมีการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ
- การสนับสนุนให้ SME ใช้บริการที่ปรึกษาเอกชนในการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการสามารถเลือกที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญตรงกับลักษณะธุรกิจได้ด้วยตนเอง
- การสนับสนุนเงินทุนแก่ศูนย์บ่มเพาะ และการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเข้ามาเป็นที่ปรึกษาในศูนย์บ่มเพาะ เพื่อให้ศูนย์บ่มเพาะตอบโจทย์กับความต้องการของผู้ประกอบการ ทั้งความรู้ทางวิชาการ และประสบการณ์การดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา
- การสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการนำซอฟต์แวร์มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ขึ้นกับความเหมาะสมของขนาดและรูปแบบธุรกิจ

### 5) ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME

- ในปัจจุบัน มีปัญหาในการเข้าถึงข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับโครงการหรือหน่วยงานที่มีหน้าที่ส่งเสริมและพัฒนา SME SME จึงต้องการให้มีแหล่งข้อมูลที่ SME สามารถเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารได้อย่างรวดเร็ว
- การกำหนดให้มีหน่วยงานกลางที่ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับ SME เพียงหน่วยงานเดียว เนื่องจากในปัจจุบันหลายหน่วยงานของภาครัฐมีความซ้ำซ้อนในการจัดเก็บข้อมูล และมีระบบออนไลน์ที่ SME สามารถเข้าไป update ข้อมูลธุรกิจของตนเองได้ตลอดเวลา

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดสุราษฎร์ธานี



โบลทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 23 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมเพทาย โรงแรมโดมอนพลาซ่า จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณ เบญจนาฏ คงเจริญ	ประธาน	วิสาหกิจชุมชนอินวัฒน์	081-5974646		
2	คุณ เพ็ญพิชญา นราอาจ	ผู้จัดการทั่วไป	บริษัท ประชาธิปไตยรักสามัคคีสุราษฎร์ธานี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด	095-0162424	<a href="mailto:pracharath2558.suratthani@gmail.com">pracharath2558.suratthani@gmail.com</a>	
3	คุณ โชคชัย จัทรสุวรรณ	รองประธาน	หอการค้าสุราษฎร์ธานี	077-288963		
4	คุณ กิตติชา ปี่แก้ว	นจท.ชำนาญการ	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาค 10	063-5162956	<a href="mailto:IPC10@dip.go.th">IPC10@dip.go.th</a>	
5	คุณ ชนิษฐา รักเขียว		กลุ่มปลูกพืชสมุนไพรและผักปลอดสาร	084-0533106		
6	คุณ จงดี หิรัญเรือง		แม่บ้านโพธิ์ทอง	089-8732955		
7	คุณ จรรยา ฤงทอง		ฤงทองขนมไทย	081-6779403		
8	คุณ จรัสศรี ผลเมสึด		จรัสศรี ไข่เค็มไชยา	091-6779403		
9	คุณ จรัสศรี สนมเมสึด					
10	คุณ จักรชัย เตชะสาย	Solution Project	เทคโนโลยี อินสตรูเมนต์	086-3756678	<a href="mailto:hitech.dsd@gmail.com">hitech.dsd@gmail.com</a>	
11	คุณ จารี ณะทอง	เจ้าของกิจการ	จारीเมจิกโกล	099-4649894		
12	คุณ ชลธิศ บุญ (ชลธิศ บุญดี)	นวอ.ปฏิบัติการ	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาค 10	081-6819558	<a href="mailto:IPC10@dip.go.th">IPC10@dip.go.th</a>	
13	คุณ นิชา นาคอยู่					
14	คุณ ดาราวรรณ กุลใจการ		อุซูนไชย	087-4703891		
15	คุณ อีรวัดน์ ขนอม	ประธาน	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาและแปรรูปการเกษตร หาดบ้านเปรี๊ต	086-9970125	<a href="mailto:thirawat.k1607@gmail.com">thirawat.k1607@gmail.com</a>	
16	คุณ อีรศานต์ หาสิตะพันธ์	เจ้าของกิจการ	จारीเมจิกโกล			



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 23 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมเพทาย โรงแรมโคมมอนพลาซ่า จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
17	คุณ ปาริชาติ เทพเจริญ	ประธานศูนย์บ่มเพาะ	ศูนย์บ่มเพาะเพื่อส่งเสริมให้เกษตรกร ก้าวสู่ผู้ประกอบการเกษตร	081-3753819	nina_angle19@yahoo.com	
18	คุณ ปิยะนุช คุ่มสุวรรณ	Marketing	5ปี.เกาะแรต	061-1977470	Piyanoontdonsak@gmail.com	
19	คุณ พันธ์ รักเชียว		กลุ่มปลูกพืชสมุนไพรและผักปลอดสาร			
20	คุณ พรชัย เกตุทองคำ		5ปี.เกาะแรต	095-7837365	Pornchaidonsak@gmail.com	
21	คุณ พัฒน์ชนัน เมืองระรื่น	เจ้าหน้าที่บ่มเพาะธุรกิจ	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี	086-04149151	patchanan.mua@vsn.ac.th pumpimmai@gmail.com	
22	คุณ พัฒน์นรี กุหลาบ	เจ้าของกิจการ	จันทร์พาณิชย์	065-0646707		
23	คุณ พิชัย	ประธาน	สมาพันธ์ SME ไทย ภาคใต้	081-5413231		
24	คุณ ฟองคำ คำบัว	เหรียญฝึก	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มพัฒนาและแปรรูปการเกษตร หาดบ้านเป็ด	085-4829948		
25	คุณ มยุรา สุขสุนิตย์	เจ้าของกิจการ	เจริญกิจการยางและปาล์ม	081-3287609		
26	คุณ ยุพิน ชัยเพชร	เจ้าของกิจการ	ทรายแมวสมุนไพร ไพรเรส		<del>099-0451130</del>	
27	คุณ รอดติกาล วิเชียรวงศ์		อุจูนไชย	087-4703891		
28	คุณ รุ่งนภา จารุจาริต	เจ้าของกิจการ	ร้านรุ่งเจริญ	081-8938374		
29	คุณ วินัย บุญศรีสวัสดิ์	กรรมการบริหาร	เครือข่ายธุรกิจบิสคลับ จังหวัดสุราษฎร์ธานี			
30	คุณ ศุภวรรณ ถาวรเสน	เจ้าของกิจการ	ศุภวรรณค้าของเก่า	095-14228992		
31	คุณ สันติวรรณ จุไรรัตน์	พนักงานขาย	น้ำปลาหวานแม่บุญ	065-9528987	tumnans1976@gmail.com	
32	คุณ สุภาภรณ์ ไกรวงศ์	เลขา	กลุ่มวิสาหกิจเครื่องแกงแม่บ้านตำบลเสียด	061-2423040		

1



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 23 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมเพทาย โรงแรมไดมอนด์พลาซ่า จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
33	คุณ อภิเชษฐ์ วรรณชนะ	รองประธานฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	ศูนย์บ่มเพาะเพื่อส่งเสริมให้เกษตรกร ก้าวสู่ผู้ประกอบการเกษตร	085-7932891	<a href="mailto:parinina1@gmail.com">parinina1@gmail.com</a>	
34	คุณ อรรถพร ยั่งยืนขจรชอุ	รองประธานกรรมการ	บริษัทประชารัฐรักสามัคคีสุราษฎร์ธานี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด	081-8951511	<a href="mailto:Pracharath2558.suratthani@gmail.com">Pracharath2558.suratthani@gmail.com</a>	
35	คุณ อุไร ชนะภัย	ประธาน	กลุ่มวิสาหกิจเครื่องแกงแม่บ้านตำบลเสวียด	061-2423040		
36	ผศ.ดร. สุกัญญา ไหมเครือแก้ว	อาจารย์	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี	0896504689	<a href="mailto:sukanga-on@hotmail.com">sukanga-on@hotmail.com</a>	
37	ผ.ศ. วิวัฒน์ จีระเพชร	เจ้าของกิจการ	ทอการทอผ้าชุมชนไร่	0947819898		
38	ผ.ศ. สักดิ์อนันต์ นาคเหล็ก	ผู้จัดการ	ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี	0661498469	<a href="mailto:Pumpimni@gmail.com">Pumpimni@gmail.com</a>	
39	ผ.ศ. ชัยวัฒน์ พันธ์พานิช	ประธาน	ผ.จ.สนธิ ๒๕๖๓	086-5212041	<a href="mailto:thanpapat@gmail.com">thanpapat@gmail.com</a>	
40	นาย ธีรพงศ์ จันทร์ดี	YSF	YSF	0994782255	<a href="mailto:En.tanayot@gmail.com">En.tanayot@gmail.com</a>	



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดีที่ 23 กรกฎาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมแพทย์ โรงแรมไดมอนด์พลาซ่า จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	พงษ์พัฒน์ สิมสุรัตน์	ผู้อำนวยการอาวุโส	มท. กองบริหารไฟฟ้า	0855749997	phungphet@pptelecom.com	
	ดุสิตา ธรรมพิทักษ์กุล	ผู้จัดการแผนก	ส.ท. ส.ท. ภูเก็ต	0852200719	ktompattarakul@gmail	
	ทราณีย์ ทุมทอง	สมาชิก	สภาหอการค้าไทย	0645940063	thetanza69@gmail.com	
	อัคริษฐ์ นิ่งหิรัญ	เจ้าของกิจการ	ร้านทรงพลังก่อสร้าง	0962808300		
	ธีรภาพร เลิศวิวัฒน์	เจ้าของกิจการ	ร้านขนมหวานรสจุล	0697145221		
	พิทยาพล ชัยธีระพันธ์		เบญจกมลพาณิชย์	0806954791		
	โยธิน ธรรมจักรกุล		มท. อิทธิพลก่อสร้าง	0818941794		
	ฉัตรภา ชรินทร์กกุล		บ. กาเขินเหอ			

ภาพบรรยากาศการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดสุราษฎร์ธานี





### 3. การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดชลบุรี

ความคิดเห็นของที่ประชุมจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

#### 1) ประเด็นการสนับสนุนการตลาด

- การพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ของภาครัฐที่มีประสิทธิภาพและเป็นที่ยอมรับในวงกว้าง เนื่องจากแพลตฟอร์มของภาคเอกชนมีค่าใช้จ่ายและผู้ประกอบการถูกหักส่วนแบ่งจากการขาย ส่วนแพลตฟอร์มของภาครัฐที่มีอยู่ในปัจจุบัน อย่าง The Hub Thailand และ Thaitrade.com ยังไม่เป็นที่รู้จักของลูกค้า
- การตั้งศูนย์รวมและจำหน่ายสินค้าท้องถิ่น OTOP และสินค้าของ SME ในแต่ละพื้นที่ เพื่อเพิ่มช่องทางในการขาย
- การลดความยุ่งยากในการจัดทำเอกสารในการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศอย่าง Form A Form D
- การเข้าร่วมโครงการหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ ควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่ให้ได้เข้าร่วมบ้าง โดยอาจจะมีการกำหนดโควตาสำหรับผู้ประกอบการที่ยังเคยได้เข้าร่วมโครงการ
- การขอพื้นที่สำหรับจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าหรือร้านสะดวกซื้อ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าจาก SME ได้ง่ายมากขึ้น
- การฝึกอบรมให้ความรู้หรือคำปรึกษา ในการสร้างจุดขาย ภาพลักษณ์ อัตลักษณ์ของสินค้า รวมถึงช่องทางการประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้า

#### 2) ประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน

- การให้ความรู้เกี่ยวกับแหล่งเงินทุนหรือหน่วยงานที่มีเงินทุนสนับสนุนแก่ SME
- การช่วยเตรียมความพร้อมให้แก่ SME ในการขอกู้ยืม เช่น การเก็บประวัติการเสียภาษี การทำบัญชี
- การค้าประกันในรูปแบบใหม่ โดยไม่ต้องใช้สินทรัพย์ในการค้ำประกัน เช่น ทรัพย์สินทางปัญญา ตราสินค้า รวมถึงการพิจารณาศักยภาพ โอกาสทางธุรกิจ ในการให้กู้ยืมหรือสนับสนุนเงินทุน สำหรับธุรกิจใหม่

#### 3) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ

- การลดขั้นตอนและระยะเวลาในการขออนุญาตสินค้าหรือการตรวจสอบคุณภาพสินค้า
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด

#### 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

- การเพิ่มบุคลากรในศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร ในแต่ละจังหวัดให้เพียงพอต่อจำนวน SME ที่ต้องการรับบริการ เนื่องจากในปัจจุบันแต่ละจังหวัดมีบุคลากรในศูนย์เพียง 2 – 3 คน เท่านั้น ในขณะที่ SME มีจำนวนมาก
- การอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการเกี่ยวกับการใช้สกุลเงินดิจิทัล เพื่อช่วยเสริมสร้างความสามารถทางการแข่งขันในระดับสากล
- การอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ ควรมีการกำหนดระดับของการฝึกอบรมตามศักยภาพของผู้ประกอบการเป็นระดับต้น กลาง สูง เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับความรู้ที่เหมาะสมอย่างแท้จริง
- การพัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อการดำเนินธุรกิจ ให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้งาน โดยสะดวก ง่าย และเสียค่าใช้จ่ายน้อย

## 5) ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME

- การเชื่อมโยงการดำเนินงานวิจัยพัฒนา ให้คำปรึกษา แก่ผู้ประกอบการ ของสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานราชการ เพื่อลดระยะเวลาและขั้นตอนการติดต่อ ประสานงาน และส่งเสริมการเข้าถึงการสนับสนุนโดยหน่วยงานที่เหมาะสม สำหรับผู้ประกอบการ

## รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดชลบุรี



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณ กฤษณ์ สนั่นทอง	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี	095-9515742		
2	คุณ พงษ์สรรณ์ อนุเวียง	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี	081-1553868		
3	คุณ ญาณิศา ขอบดี	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี (Woei hao mold)	086-8264664		
4	คุณ กิตติศักดิ์ คำชู	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี (ข้าวอามา ข้าวเพื่อสุขภาพ)	062-6975415		
5	คุณ กฤษณ์ชัย เอื้ออังกูร	เจ้าของกิจการ	Winn เครื่องสำอางผิวแพ้ง่าย	095-3955541		
6	คุณ ธนาศิริ เหล่าตระกูลงาม	เจ้าของกิจการ	เขาเขียวฟาร์ม	085-9719911	khaokheowfarm@gmail.com	
7	คุณ ปิติพงษ์ เหล่าตระกูลงาม	เจ้าของกิจการ	เขาเขียวฟาร์ม	081-8165172	khaokheowfarm@gmail.com	
8	คุณ ชูชาติ ทัศนศร	เจ้าของกิจการ	เป่าเหล้ากล	089-8334378		
9	คุณ นภา สุขศิริ	เจ้าของกิจการ	นภา ไวท์	081-0046134		
10	คุณ อังสมาสี งามพลพันธ์	เจ้าของกิจการ	บริษัท เพชรงาม168 จำกัด	098-5173910		
11	คุณ พิมพ์พจน์ ศิริลักษณ์	เจ้าของกิจการ	บริษัท ไทยรุ่งเรืองโฟม จำกัด	089-4866829		
12	คุณ พิษญา เสือหลง	เจ้าของกิจการ	บริษัท ซีเค ฟาร์ม จำกัด	099-4793032	pord4259@gmail.com	
13	คุณ พิษขำนันท์ รุทเทวิน	เจ้าของกิจการ	บริษัท พี. ทูลส์ เทคโนโลยีเขียน จำกัด	065-1987429	pichchanan2456@gmail.com	
14	คุณ ปิยะวรรณ พันธุ์อ่อน	เจ้าของกิจการ	บริษัท พีเทคโนโลยี จำกัด	097-2451724		
15	คุณ ธนาวัต สกุลทิมฤกษ์	เจ้าของกิจการ	บริษัท มิราโกร จำกัด	081-8322238	Milagrothailand@gmail.com	
16	คุณ อภิชาติ ศิริรักษ์	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท สยามพาราไดซ์ฟู้ดส์ จำกัด	099-0494444		



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
17	คุณ ดารารัตน์ คชรินทร์	เจ้าของกิจการ	ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ	063-2479642		
18	คุณ ธนเดช แก้วสุริยานุกุล	เจ้าของกิจการ	ผลิตภัณฑ์สมุนไพรเพื่อสุขภาพ	062-3929536		
19	คุณ จิรัตน์ สารจิตตาภาพ	เจ้าของกิจการ	วิสาหกิจชุมชนเครื่องสำอางสมุนไพรรวงศ์พร	081-7454647		
20	คุณ จิรภัทร ดอกรัชมัย	เจ้าของกิจการ	วิสาหกิจชุมชนเครื่องสำอางสมุนไพรรวงศ์พร	092-8160049		
21	คุณ วรวงศ์พร ธรรมสอน	เจ้าของกิจการ	วิสาหกิจชุมชนเครื่องสำอางสมุนไพรรวงศ์พร	087-5354207		
22	คุณ นิภาพรรณ อาลอ	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จากแพะเนินพลับหวาน	084-8650166		
23	คุณ ประภาศรี สาริกาเกศ	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จากแพะเนินพลับหวาน	084-8650165		
24	คุณ เขียวลักษณ์ ดวงคำจันทร์	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเนินกระบะก	081-6383016		
25	คุณ สัมฤทธิ์ ทองวิเชียร	ประธาน	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเนินกระบะก	081-6383015		
26	คุณ กรกนก กุลไย	รองประธาน	วิสาหกิจชุมชนผ้าบาติก	096-8166189		
27	คุณ สันต์ ทันตวิวัฒน์นันท์	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนฟาร์มเห็ดมือปูล่า	086-3795347		
28	คุณ อลิศรา ทันตวิวัฒน์นันท์	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนฟาร์มเห็ดมือปูล่า	086-3795348		
29	คุณ วีระพล ลอออรรงค์ต์		วิสาหกิจชุมชนลินทรีน้ำดื่มบ้านหนองกองเส้า	081-8614732	vp1thai@gmail.com	
30	คุณ พงษ์นภา นพวงศ์ ณ อยุธยา	ผู้จัดการ	ศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร จังหวัดชลบุรี	064-301 6924		
31	คุณ นุชรี ผลบุญ	ผอ. กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนงานภูมิภาค	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 9	038-784064-7		
32	คุณ พิชย์กานต์ สร้อยอั้ง		สปาเฮิร์บ (ผลิตภัณฑ์สมุนไพร)	092-4428939		



ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
33	คุณ คณาธิปส์ บุญพา	กรรมการ	สภาอุตสาหกรรม จังหวัดชลบุรี	038-288-507	ftichonburi@gmail.com	
34	คุณ ศุภชัย ศัพทเสน	ประธานสมาพันธ์ SME จังหวัดชลบุรี	สมาพันธ์ SME จังหวัดชลบุรี	094-9949156		
35	คุณ สมจิตร สุขเจริญ	ประธาน	สวนขึ้นลาดาออร์คิดวิสาหกิจชุมชนกลุ่มกล้วยไม้ศรีราชา	051-7810182		
36	คุณ สุภาภรณ์ ทองลม	นักวิชาการเงินและบัญชี	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชลบุรี	061-7751955	supaporn.industry@gmail.com	
37	คุณ เฟิร์ล สถาวรวงศ์	รองประธานหอการค้าชลบุรี	หอการค้าชลบุรี	095-4256144		
38	คุณ รัชพร สมพงษ์	ผู้จัดการ YEC หอการค้าชลบุรี	หอการค้าชลบุรี	095-4256144		
39	คุณ อ่อนศรี เทียนเงิน	เจ้าของกิจการ	ห้างหุ้นส่วน ไอออน จำกัด	089-6803765		
40	คุณ มณีลา ศิลาภรณ์วิจิตร	เจ้าของกิจการ	TOD บริษัทเอทีเอ็ม จำกัด	084-5404636		
41	คุณ ประดิษฐ์ อดิเรก	กรรมการ	บริษัท เอทีเอ็ม จำกัด	098 6766605		
42	คุณ ประดิษฐ์ อดิเรก	กรรมการ		0		
43	คุณ วิจัย รัชมนันท์	เจ้าของกิจการ		0968846631		
44	คุณ อรุณ ชาติไธ	เจ้าของกิจการ	บริษัท เอทีเอ็ม จำกัด	0968166189		
45	คุณ อรุณ ชาติไธ	เจ้าของกิจการ	บริษัท เอทีเอ็ม จำกัด	085-089568		
46	คุณ อรุณ ชาติไธ	เจ้าของกิจการ		0982636164		
47	คุณ อรุณ ชาติไธ	เจ้าของกิจการ	บริษัท เอทีเอ็ม จำกัด	08246288867		
48	คุณ อรุณ ชาติไธ	เจ้าของกิจการ	Petahngam 168 -	0985173110	NUP.LTD@gmail.com	



ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	ศุภชัย สิมมาลวงษ์			081 8475168		
	ณัฐวิชัย ชิตตวงษ์		UMC	065-6352891		
	ณัฐพร คุ้มทองศรี		Sinotrans	062 9210200		
	ธีรภัทร เลิศทรัพย์		TORASHIPPING Group	061.3040678		
	ฉลวย เกษวิไล		ส.ค.			บ.ค.
	วิวัฒน์ ขงสง					วิวัฒน์
	อรรถสิทธิ์ สิริสัมพันธ์					อรรถสิทธิ์

ภาพบรรยายภาพการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดชลบุรี



#### 4. การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ณ จังหวัดชลบุรี

ความคิดเห็นของที่ประชุมจากผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

##### 1) ประเด็นการสนับสนุนการตลาด

- การเข้าร่วมโครงการหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ ควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่ให้ได้เข้าร่วมบ้าง โดยอาจจะมีการกำหนดโควตาสำหรับผู้ประกอบการที่ยังเคยได้เข้าร่วมโครงการ อีกทั้ง ในสถานะเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากโรคโควิด-19 ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดงานแสดงสินค้าให้กับผู้ประกอบการ โดยที่ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่าย

##### 2) ประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน

- ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยาก ทั้งการพิจารณาประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ เอกสารประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

##### 3) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ

- การขอรับรองมาตรฐานสินค้ามีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่

##### 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

- การฝึกอบรมทักษะผู้ประกอบการ ควรกำหนดระดับการฝึกอบรมให้เหมาะสมกับระดับศักยภาพผู้ประกอบการ และการเข้าถึงแหล่งพื้นที่ชุมชน
- ภาครัฐควรส่งเสริมให้มีการดำเนินโครงการที่ช่วยพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการใหม่อย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการ NEC ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์จากการดูงานและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ โครงการ SME grow forward ที่ช่วยผู้ประกอบการในการหาจุดเด่นของสินค้า
- ภาครัฐควรสนับสนุนให้มีที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละภาคอุตสาหกรรม



รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ณ จังหวัดชลบุรี



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณ กฤษณี สนั่นทอง	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี	095-9515742		
2	คุณ พกัสนธรณ์ อนุเวียง	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี	081-1553868	Ann 121969@gmail.com	
3	คุณ ญาณิศา ขอบดี	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี (Woei hao mold)	086-8264664		
4	คุณ กิตติศักดิ์ คำขุ	กรรมการ	BIZ Club ชลบุรี (ข้าวอามา ข้าวเพื่อสุขภาพ)	062-6975415		
5	คุณ สดาร์ตัน คณานุรักษ์	เจ้าของกิจการ	ฐานทองม้วน	084-6629915		
6	คุณ จุฑาภรณ์ วงศ์เศรษฐี	เจ้าของกิจการ	บจก.สองนาง (2019)	090-3936645	lainedta@hotmail.com	
7	คุณ ผกามาศ งามสอน	เจ้าของกิจการ	บริษัท พอค่า จำกัด	099-2292459	mascara153@gmail.com	
8	คุณ ไพโรจน์ อินทร์แปลง	เจ้าของกิจการ	บริษัท พีพี ทรานสเดชั่น จำกัด	080-5624591		
9	คุณ สายชล สุวรรณรัตน์	เจ้าของกิจการ	บริษัท พีพี ทรานสเดชั่น จำกัด	080-5624592		
10	คุณ กษกร สกุลเดชธนา	เจ้าของกิจการ	บ้านเรา	065-4016644	gadejeed@gmail.com	
11	คุณ ประเสริฐ เกิดประสพสุขใจ	ประธาน	วิสาหกิจชุมชน KUB KAO THAI	092-6581961		
12	คุณ นงคณา ชื้อนบผา	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชน กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และอายุวัฒนะ บ้านเนินแสนสุข	087-1303703		
13	คุณ ธนวิสุทธ์ พัมพรพวงกุล	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนเขาหินบนข่อยเจริญทรัพย์	086-3753682		
14	คุณ นิภาพรณ อาลอ	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จากแพะเนินพลับหวาน	084-8650166	นิภาพรณ อาลอ	
15	คุณ ประภาศรี สาริกเกษตร	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์จากแพะเนินพลับหวาน	084-8650165	ประภาศรี	
16	คุณ พะเยา มุ่งหาทรัพย์	ประธาน	วิสาหกิจชุมชนบ้านรักษะกะลาโฮม	086-1099210		
17	คุณ วาสนา กาญจโนติกุล	ประธานกลุ่ม	วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรผลิตภัณฑ์ประหินผิว เมืองพัทยา	092-6744708	mampattay@hotmail.com	



ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
18	คุณ วิลาวัลย์ โขษทินกร	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนสนุ่ ผลิตภัณฑ์ประหินผิว เมืองพัทยา	092-6744708		
19	คุณ สุชาดา ด่วงบัน	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนสนุ่ ผลิตภัณฑ์ประหินผิว เมืองพัทยา	092-6744708		
20	คุณ อณูภา เขียวจิตรา	สมาชิก	วิสาหกิจชุมชนอินทรีย์บูรพา	094-9616154		
21	คุณ ชลธิชา ชีระวงษ์นันต์	เจ้าของกิจการ	ศรี-ชา มูท็อค ฟู้ด แอนด์ ดริงค์	093-6939597	<del>089-1689146</del>	
22	คุณ พงษ์นภา นพวงศ์ ณ อยุธยา	ผู้จัดการ	ศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร จังหวัดชลบุรี			
23	คุณ พัชลิย์กานต์ สร้อยอึ้ง		สปาเอิร์ธ (ผลิตภัณฑ์สมุนไพร)	092 -4428939		
24	คุณ มนัส จวรรณะ	เจ้าของกิจการ	หจก.ปริญญา ฟู้ดไซแอนซ์	081-6873379		
25	คุณ. ศวีร์ ประสิทธิ์จตุร	เจ้าของกิจการ	UK Threading	092-8678012		
26	คุณ. เกกขิณี		สสว.			
27	คุณ. ศิวะกัญญา		สสว.			
28	คุณ. นงศภัท		สสว.			
29						
30						
31						
32						
33						
34						



โบลทะเลเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันศุกร์ที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุม The Elegant Room โรงแรม Arize Hotel Sriracha จังหวัดชลบุรี

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	ชวรัตน์ วัฒนศิริ	ผู้จัดการ	กลุ่มธุรกิจ	09155466681	ohm 459@gmail.com	
	ณภัทร วัฒนศิริ	ผู้จัดการ	ธุรกิจสินค้า	084-4496994	napatra2516@gmail.com	
	พิภพทิพย์	ผู้จัดการ	ธุรกิจสินค้า	093-1249994	pimpagaet@gmail.com	
	วัชร ธีรยงนน			0968846631		
	กรรณก กวไล	รองประธาน	บ้านอ่าว	0968846639		
	รุ่งนภา ศรีวิชัยรัตน์	แผนกบัญชี	แผนกบัญชี	085039548		

ภาพบรรยายภาคการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ณ จังหวัดชลบุรี



## 5. การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดเชียงใหม่

ความคิดเห็นของที่ประชุมจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

### 1) ประเด็นการสนับสนุนการตลาด

- การจัดงานแสดงสินค้า ควรมีการวางแผนที่มีความสอดคล้องของสินค้าและบริการบนพื้นที่จัดงานแสดงสินค้า
- การจับคู่ทางธุรกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน ควรสนับสนุนให้มีความครอบคลุมในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม รวมถึงอุตสาหกรรมเกษตร
- การพัฒนาแพลตฟอร์ม SME connect ให้เป็นแพลตฟอร์มที่เชื่อมโยงระหว่าง SME กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- การสนับสนุนธุรกิจที่ปรึกษา ด้านการพัฒนาธุรกิจ (BDS) เป็นหน่วยงานสนับสนุนการดำเนินงานด้านการเชื่อมโยงธุรกิจ การตลาด การทำสัญญาซื้อขาย ในอุตสาหกรรมหรือธุรกิจการเกษตร
- การสนับสนุนการตลาดผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียเพิ่มมากขึ้น
- การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ควรพิจารณาที่ตัวสินค้าหรือบริการเป็นหลัก โดยอาจผ่อนปรนเงื่อนไขบางประการ เช่น การแบ่งสัดส่วนการจัดซื้อจัดจ้างให้ SME ตามศักยภาพการผลิต
- ภาครัฐควรประชาสัมพันธ์งานจัดแสดงสินค้าให้ประชาชนเข้าถึงข้อมูลโดยทั่วถึง
- ภาครัฐควรผ่อนปรนเงื่อนไข ด้านเอกสาร ในการขอเข้าร่วมงานจัดแสดงสินค้า และควรใช้เกณฑ์การพิจารณาผู้เข้าร่วมจากตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เป็นหลัก
- ภาครัฐควรพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์ทางการตลาดในรูปแบบเดียวกับ Alibaba ในขณะเดียวกัน ภาครัฐควรสนับสนุนค่าใช้จ่ายของ SME ในการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ของภาคเอกชน

### 2) ประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน

- ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดตั้งหน่วยงานร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยอาจอยู่ในรูปแบบที่ภาครัฐเป็นผู้สนับสนุนเงินทุน (Kickstarter) และมีการตกลงผลประโยชน์ร่วมกันกับ SME
- ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดเวที Pitching สำหรับ SME ที่ไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์/แพลตฟอร์ม
- การให้เงินทุนสนับสนุน ควรมีเปิดโอกาสให้กับธุรกิจใหม่ โดยอาจจะมีการผ่อนปรนเงื่อนไขในการกู้ยืม
- ภาครัฐควรพิจารณาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME โดยให้ความสำคัญกับ SME ที่มีการดำเนินงานด้านการเงิน การบัญชี การจัดการภาษี ที่ดี เป็นลำดับแรก
- ภาครัฐควรพิจารณาให้เงินทุนเริ่มต้นและพัฒนาธุรกิจ โดยมุ่งเน้นในธุรกิจที่มีศักยภาพ มีความพร้อมในแผนธุรกิจ ทั้งนี้ ควรมีการให้การกำหนดกรอบระยะเวลาในการสนับสนุน
- ภาครัฐควรสนับสนุนการพัฒนากระบวนการจัดเก็บข้อมูลเครดิตของ SME เพื่อใช้ในการพิจารณาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME
- ภาครัฐควรปรับปรุงระบบการจัดซื้อจัดจ้างให้มีระยะเวลาการชำระค่าจัดซื้อจัดจ้างที่เร็วขึ้น มีการเผยแพร่ข้อมูลให้ SME ทราบอย่างทั่วถึง และมีการดำเนินงานจัดซื้อจัดจ้างอย่างต่อเนื่อง

- ภาครัฐควรขยายการกู้ยืมเงินด่วนดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) ให้ครอบคลุมถึงธุรกิจการเกษตร

### 3) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ

- ภาครัฐ (สสว.) ควรพัฒนาหลักสูตรการอบรม ด้านการออกแบบสินค้าและบริการ ให้ตอบโจทย์ตลาดมากยิ่งขึ้น
- การจัดตั้งแหล่งผลิตสินค้า/โรงงานกลาง ในพื้นที่ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถมาทดลองผลิตสินค้าและนำไปทดลองการตลาดก่อนจะลงทุนทำโรงงานของตนเอง ลดต้นทุนในการลงทุนด้านเครื่องจักรสำหรับธุรกิจรายเล็ก

### 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

- การพัฒนาธุรกิจที่ปรึกษาในประเทศไทย ควรมีการบูรณาการและประชาสัมพันธ์การดำเนินงานโดยหน่วยงานกลางที่สนับสนุน SME โดยตรง เช่น สสว. เพื่อให้ SME เข้าถึงบริการได้อย่างทั่วถึงในทุกรูปแบบกิจกรรมทางธุรกิจ และครอบคลุมในทุกระดับท้องที่ โดยเฉพาะการพัฒนาธุรกิจที่ปรึกษาและวินิจฉัยธุรกิจรองรับผลกระทบจากสถานการณ์ในปัจจุบัน
- การพัฒนาคลัสเตอร์ภาคอุตสาหกรรม ควรมีการวางทิศทาง หรือแผนการดำเนินงาน ที่ชัดเจน
- ภาครัฐควรผ่อนปรนเงื่อนไขให้วิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการรายย่อยได้เข้าร่วมโครงการของภาครัฐ และมีโอกาสในการเข้าร่วมอย่างทั่วถึง
- ภาครัฐควรพิจารณาเรื่องส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ประกอบการ เพื่อเพิ่มศักยภาพของ SME ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- ภาครัฐควรสนับสนุนการให้ความรู้ผ่านแหล่งเรียนรู้ออนไลน์ต่อไป โดยมุ่งเน้นการเพิ่มผู้มีประสบการณ์จริงทางธุรกิจมาเป็นวิทยากร
- ภาครัฐควรสนับสนุนการอบรม เรื่องการวางแผนต่อเนื่องทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการ รองรับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด
- ภาครัฐควรสนับสนุนการอบรม เรื่องการนำระบบดิจิทัล มาใช้ในการพัฒนาธุรกิจ

### 5) ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME

- การบูรณาการแผนและแนวทางการดำเนินงาน ระหว่างหน่วยงานให้สอดคล้องและเอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจ เชื่อมโยงกัน ตั้งแต่ในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- การให้ความสำคัญกับการสื่อสารแผนการสนับสนุน SME ให้ศูนย์บ่มเพาะทราบล่วงหน้า หรือเป็นแผนรายปี
- การพัฒนาฐานข้อมูล ส่งเสริมให้เกิดการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานของ SME ตามกลุ่มธุรกิจหรืออุตสาหกรรม เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตและการตลาดของ SME รายย่อย
- ภาครัฐ (สสว.) ควรมีการจัดทำสารบบข้อมูลธุรกิจของ SME เพื่อการนำไปใช้ประโยชน์ ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME
- ภาครัฐควรบูรณาการการส่งเสริมและพัฒนา SME ของหน่วยงานต่างๆ

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดเชียงใหม่



ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมคอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณ อิชานันท์ ทิรัญญ์ธรานนท์	กรรมการผู้จัดการ	Chiangmai Organic Lamna Co.,Ltd.	098-7506214	thichathun@chiangmaiorganics.com	
2	คุณ อภิวัชร ศิริอภิวงค์	ที่ปรึกษาบริษัท	Chiangmai Organic Lamna Co.,Ltd.	096-1956905		
3	คุณ รสริน คอมแนลล์	Marketing	Lamphun Thai Silk	087-3043220	connelrosalyn@gmail.com	
4	คุณ ธวัช ลิ้มสวัสดิ์	เจ้าของกิจการ	T-Home C.M.	082-7003842	thomecm@hotmail.com	
5	คุณ เทพชัย สุริยลักษณ์	ประธาน	เครือข่ายธุรกิจปศุสัตว์เชียงใหม่			
6	คุณ ณัฐญา ถิ่นธรรม	รองประธาน	เครือข่ายธุรกิจปศุสัตว์เชียงใหม่	081-9986666		
7	คุณ พิลาสถ์กษณ์ อนันตชนโชคดี		เดอะเมย์นอร์มัลไนน์	081-8882346	maenaiwinery@gmail.com	Plab A
8	คุณวุฒิ พุทธเจริญ	เจ้าของกิจการ	ไซรอน คอสเมติก	081-7837272	maenaiwinery@gmail.com	
9	คุณ เทพฤทธิ์ นันทสกุล	เจ้าของกิจการ	ความรักกำลังจะมา	099-2966166	lovelscomingoon@gmail.com	เมฆนุช
10	คุณ ดาริน ชันเดช	ผู้ช่วย	ความรักกำลังจะมา	089-6370535	drkhandet@me.com	อภิชา
11	คุณ ไทโรจน์ ศานต์สุวรรณ	เจ้าของธุรกิจ	ทุ่งทองเคมีเกษตร	084-4273389		
12	ดร.รัชฎะ สหรัตนกร	บรรณาธิการ	บริษัท รัชฎะ จำกัด, แอลพีแอล ฟาร์ม	061-7261544	vir57100@gmail.com	
13	คุณ วิริยะ อาสากิจ	ผู้ประกอบการสินค้าเกษตร	บริษัท รัชฎะ จำกัด, แอลพีแอล ฟาร์ม	084-1701010	zase075@gmail.com	
14	คุณ อรอำไพ โอศิริ	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท โมเม่ มาร์เก็ตติ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด	081-9359991	Onampaio@hotmail.com	๒๕
15	คุณ เจตจำลอง เลาวพงศ์	Add.min ตลาดพิเศษ	บริษัท จรุงทิวร์จำกัด	086-6706220	Jetchamlong@gmail.com	
16	คุณ ธนากร สุภาษา	CEO	บริษัท ซิมพลี เด็คคอร์ด จำกัด	099-2656459	ceo@papaper.info	TK
17	คุณ ทิมสิริ สุภาษา	CFO	บริษัท ซิมพลี เด็คคอร์ด จำกัด			TK
18	คุณ ธน ปัญญาเดชานันท์	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท พระพร ออล ฟู้ดส์ จำกัด	088-2684125	bankskyforce@gmail.com	TK
19	คุณ อัสนัย โพธิ์ทอง	ผู้จัดการทั่วไป	บริษัท ฟิงก์กริลล์ จำกัด	088-2687716	assanaiphonthong@gmail.com	อัสนัย
20	คุณ ธาณิษา ต๊ะมา	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ภูธรปัญญาออร์แกนิก จำกัด	086-7324971	ban.kharaya@gmail.com	ภูธร
21	คุณ วิริยะ อาสากิจ	ผู้ประกอบการ	บริษัท รัชฎะ จำกัด	084-1701010	vir57100@gmail.com	วิริยะ
22	คุณ ปณิชา ภูหัสพงษ์	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ร็อบิน(ประเทศไทย) จำกัด	062-4842366	rein.herb2016@gmail.com	ปณิชา



ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมคอคยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
23	คุณ คุ่มเครือ สุวรรณศรี	ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	บริษัท ศูนย์วิจัยสุขภาพและความงาม มาโนเช่	089-6823261	kumkrua@hotmail.com	
24	คุณ อากาศรณ์ คำกัมพล	ผู้จัดการ	บริษัทแอดไวเคอร์ซี่ จำกัด	081-7248662	nyegumpol@gmail.com	
25	คุณ สรณมันัส กิติคุณ	กรรมการผู้จัดการ	พรมนัส	086-1140097	sornmanus_9@hotmail.com	
26	คุณ ธาปนา อภิสรียะกุล	ประธาน	วิสาหกิจแอ่งตึงฟาร์ม	084-6119969		
27	คุณ พงษ์ชัย ภูทิพัฒนา	สมาชิก	วิสาหกิจโคเนื้อปิ้งเชียงใหม่	081-9518983	pongchayip@hotmail.com	
28	คุณ วัชรวิชัย ชัยขมภู	ประธาน	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปสมุนไพรบ้านประภาส	087-5784199		
29	คุณ อภิชากร สายปิ่นดา	เจ้าหน้าที่	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มทร. ล้านนา	081-5958680		
30	คุณ แสงเดือน เหล่าสูง	เจ้าหน้าที่	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มทร. ล้านนา	084-1479215		
31	คุณ สกุนรัตน์ คำเจริญ	ผู้จัดการศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่	081-7836368	sakunrat5358@hotmail.com	
32	คุณ ทศนีย์ วัฒนโธ	เจ้าหน้าที่บริหารทั่วไป	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง	097-1849838	tassanee.lpru@gmail.com	
33	คุณ นิตยา ปัญญาฟู	เจ้าหน้าที่บริหารทั่วไป	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง	086-4395129	nittavajawaw@gmail.com	
34	คุณ วลัย ชัยมุล	เจ้าหน้าที่	สถาบันวิทยาการทางวิศวกรรมและผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น	081-6025887	walai@feu.edu	
35	คุณ วิศิษฐ์ สว่างงาม	ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนา SMEs	สมาพันธ์ SME จังหวัดเชียงใหม่	081-8830475	visit1970@gmail.com	
36	คุณ ประภา กลุ่มสุวรรณ	ประธาน	สมาพันธ์ SME จังหวัดเชียงใหม่	061-6646454		
37	คุณ พรสรัญ รัตนวิจิตร	ผู้บริหารงาน	สมุนไพรมันปานแก	084-0451210	Parcareherb@gmail.com	
38	คุณ อำนาจ ต้นตระกูล		สวนต.ตระกูล	089-8537079	amnat_1305@hotmail.com	
39	คุณ มาลี ต้นตระกูล		สวนต.ตระกูล	087-1905547	amnat_1305@hotmail.com	
40	คุณ สงกรานต์ มูลวิจิตร	นักวิเคราะห์นโยบายและแผนชำนาญการพิเศษ	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงราย	081-5308710	songkran.don@gmail.com	
41	คุณ พิมพ์วรรณ ออดสวัสดิ์	หุ้นส่วนผู้จัดการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด โอเอ็มเอ็รบ	081-9616286	pim_ohm22@hotmail.com	
42	คุณ พัทธนันท์ เศรษฐภูวนันท์	หุ้นส่วนผู้จัดการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ซิกส์ทิม เนเชอรัล โปรดักส์	063-9624239	sixteem.88@gmail.com	
43	คุณ ประกายพรรณ ชมภู	ผู้จัดการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ประกายพรรณ เนอร์สซิ่ง โยม	088-2669939	Prakaiphunchompoo@gmail.com	
44	คุณ จิตชัย หนองคำบุตร		ห้างหุ้นส่วนจำกัด ประกายพรรณ เนอร์สซิ่ง โยม	081-4567929	Prakaiphunchompoo@gmail.com	





ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมคอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
45	คุณ เกษสุดา ดาวสดใส	เจ้าของกิจการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด วินซ์วีร์	084-9499945	<a href="mailto:Dao.namwan@gmail.com">Dao.namwan@gmail.com</a>	
46	คุณ ธวัชชัย ดาวสดใส	หุ้นส่วน	ห้างหุ้นส่วนจำกัด วินซ์วีร์	081-8828950	<a href="mailto:Tawatchai.daosoddai@gmail.com">Tawatchai.daosoddai@gmail.com</a>	
47	คุณ สุภัชชรา เบริโอ	พนักงานพัฒนาธุรกิจ	อุทยานวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีเกษตรและอาหาร มหาวิทยาลัยแม่โจ้	080-6712570		
48	คุณ ลลนา เถกิงรัมย์	รองผู้อำนวยการ ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
49	คุณ ดวงฤดี ศิริเสถียร		สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
50	คุณ วรินทร์ หงสกุล		สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
51	คุณ สนิท เตชมี	ผู้จัดการ	ศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจรจังหวัดเชียงใหม่			
52	ปรีชาพร วงศ์ก	เจ้าหน้าที่ บิ	สภชานนท์รวมกลุ่มถ่ายทงจากเทคโนโลยี พ.พ.บ 0643458015			
53	คุณ กัญจน	ผู้อำนวยการ	วิสาหกิจชุมชน 67 หมู่ 15 อ.ท	087-1798422		
54	คุณสุวิมล ไททอง	เลขา		089-9620328		
55	รัชชวดี กัญจน	ประธาน บิ		087-1798422		



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมตอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	ไพฑูริย์ อภิลักษณ์		กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม	0644 277709		
	สันติโรจน์ เกษรดีศรีโรจน์		Healthy Products	089 -433 9221		
	ฉันทนา ยอวิมล		กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม	087-1897537		
	ฉวีศรี มยุหหลวง		กลุ่มดาวม่วง ไยกลี้ง	065 0473777		
	ไพโรจน์ พยพรวงศ์		กลุ่มดาวม่วง ไยกลี้ง	-		
	ธนิศา โกศลคณา		OTOP อ.ไชยภูมิ	0626195264		
	จิรุต วัฒนพงษ์		วิสาหกิจชุมชนสหกรณ์ชุมชนบ้านใหม่	098 2414941		
	กัญญา วัฒนพงษ์		น	0988982880		
	ปราณี วัฒนพงษ์		วิสาหกิจชุมชนบ้านใหม่	093-2989163		



ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดเห็น กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 09.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุมตอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	วริศรุท อิ่มนพิสิฐ	ประธาน	ผ. กัมปง	0615491441		
	อภรณ์ คำแก้ว		ว. Advocacy	081-7248662		
	ณิชา งามใส		สภา-สภา	082-4908960		
	ปัทมา งามใส		Patt's flower	0940-3649859		
	อมาวิทย์ อวิวิวัณ	เลขา	สถานศึกษาชุมชนพัฒนาบ้าน น้ำเต้า ลี้ จังหวัดเชียงใหม่			
	จิตยา ลีกรตุพงษ์	ประธาน		0983477343		

ภาพบรรยากาศการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อม ณ จังหวัดเชียงใหม่



## 6. การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ณ จังหวัดเชียงใหม่

ความคิดเห็นของที่ประชุมจากผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้น และตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและภาคการศึกษา

### 1) ประเด็นการสนับสนุนการตลาด

- การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ด้วยการหาตลาดต่างประเทศแห่งใหม่ โดยเฉพาะสินค้าด้านวัฒนธรรม
- ภาครัฐควรสร้างภาพลักษณ์หรือตราสินค้าที่เป็นของคลัสเตอร์ เช่น แบรินด์เชียงใหม่
- ภาครัฐ (สสว.) ควรพัฒนา E-marketplace เป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้กับ SME โดยสามารถพัฒนา Application SME Connex ให้มีการจำหน่ายสินค้า โดยจำแนกสินค้าตามกลุ่มคลัสเตอร์หรือสหกรณ์
- ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดตั้งตลาดประจำท้องถิ่นที่มีการรับรองมาตรฐาน คุณภาพของสินค้า ที่จำหน่ายภายในตลาด โดยมีหน่วยงานท้องถิ่น เช่น เกษตรจังหวัด เป็นหน่วยงานสนับสนุนการรับรองมาตรฐาน

### 2) ประเด็นการสนับสนุนทางการเงิน

- วิสาหกิจเริ่มต้น โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดเล็ก ต้องการการสนับสนุนเงินทุนเริ่มต้นธุรกิจ ทั้งนี้ แม้ภาครัฐสนับสนุนเงินลงทุนในรูปแบบ 70:30 ผู้ประกอบการขนาดเล็กก็ยังไม่มีความรู้ด้านเงินทุนเพียงพอที่จะดำเนินการได้ ภาครัฐอาจต้องมีการสนับสนุนเพิ่มเติม เช่น การสนับสนุนมาตรการ Soft loan
- ภาครัฐควรให้ความรู้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยแบ่งตามระดับศักยภาพ เป็นระดับรายย่อย มีการให้ความรู้พื้นฐานทั่วไป อาจทำในรูปแบบ e-learning เช่น ความรู้ด้านต้นทุน การตั้งราคา การศึกษาโอกาส ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ โดยสถาบันทางการเงินควรมีส่วนร่วมในการให้ความรู้และคำปรึกษาแก่ SME หรือผู้ที่ต้องการประกอบธุรกิจ รวมถึงให้ความเห็นถึงความพร้อมของ SME ในการเข้าถึงเงินทุน
- ภาครัฐควรสนับสนุนเงินทุนเพื่อการลงทุนหรือสร้างเครื่องจักร

### 3) ประเด็นการพัฒนาสินค้าและบริการ

- ภาครัฐควรส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมสินค้าการเกษตรแปรรูป ซึ่งเป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาด
- ภาครัฐควรสนับสนุนเครื่องจักรเพื่อการทดลองผลิตของ SME
- ภาครัฐควรเปิดเผยผลงานวิจัยให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในการดำเนินธุรกิจสามารถเข้าถึงและจัดซื้อผลงานวิจัยที่น่าสนใจไปต่อยอดทางธุรกิจได้

### 4) ประเด็นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ

- ภาครัฐควรมุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนทัศนคติของผู้ประกอบการ ให้เริ่มพัฒนาสินค้าโดยพิจารณาโอกาสทางการตลาด เป็นลำดับแรก
- ภาครัฐควรพัฒนาหลักสูตรอบรมด้านการเงิน ในรูปแบบวิดีโอ ทั้งในระบบออนไลน์และออฟไลน์ โดยให้เอกชนเป็นหน่วยงานดำเนินการ เพื่อให้เกิดความต่อเนื่อง
- ภาครัฐควรสนับสนุนให้ SME สามารถใช้บริการที่ปรึกษาในการวินิจฉัยธุรกิจ ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน ของการดำเนินงาน
- การสนับสนุนการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ที่เน้นด้านการตลาด รวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในหมวดหมู่เดียวกันที่ตอบสนองความต้องการสินค้าของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม โดยภาครัฐอาจสนับสนุนด้านการเงิน

#### 5) ประเด็นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและปัจจัยสนับสนุน SME

- ในปัจจุบัน การดำเนินงานส่งเสริมและพัฒนา SME ของศูนย์บ่มเพาะ ถูกจำกัดด้วยเงื่อนไขของงบประมาณและการจำกัดจำนวน SME ที่จะได้รับการส่งเสริมในแต่ละประเด็น
- ภาครัฐควรมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการสนับสนุนด้านการตลาด เพื่อให้ SME ได้รับการสร้างภาพลักษณ์สินค้าและการสนับสนุนการตลาดอย่างต่อเนื่อง

รายชื่อผู้เข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ณ จังหวัดเชียงใหม่



ผู้เข้าร่วมงาน

ใบลงทะเบียน

การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุมคอยหลวง โรงแรมแคนทรี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
1	คุณ ณพรรณอร พรหมคุ้ม	เจ้าของแบรนด์	Doi Luang coffee beans	087-3758415	Mamhew_2314@gmail.com	
2	คุณ ชนาภาบุญจันทร์ พัทธอริยชัย	ผู้ช่วย	Doi Luang coffee beans	097-0087810	Marychana26@gmail.com	
3	คุณ หงส์วี งาม	ผู้จัดการ	เม็คคิคือฟู้	086-9216599	meddee01@hotmail.com	
4	คุณ นพดล เม็คคิ	เจ้าของกิจการ	เม็คคิคือฟู้	081-0253051	meddee01@hotmail.com	
5	คุณ อีสริย์ พรศิริประยงค์	เจ้าของกิจการ	ไนน์เอจเซไทย	095-4496724	fhakwang@gmail.com	
6	คุณ วิรัช ยั่งยืนกุล		กลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิถีวัฒนธรรมบ้านขุนช้างเคียน	084-6173903		
7	คุณ สมปรารถนา เจริญผล	ผู้จัดการฝ่ายผลิต	กาแฟบัวจันทร์	081-2875711	Paht4@hotmail.com	
8	คุณ กฤษณชัย ลขิตวงค์	ผู้จัดการ	กาแฟบัวจันทร์	086-7153889	Patstar@uotlook.co.th	
9	คุณ ไสร้อย บัววม	ผู้จัดการ	ชาเชียงตา	082-3922228	sorattaya527@gmail.com	
10	คุณ อนุชฌา จินา	กรรมการ	บริษัท จันทร วอเตอร์ จำกัด	061-6646454	info.chunwater@gmail.com	
11	คุณ ธน ปัญญาเดชาพันธ์	กรรมการผู้จัดการ	บริษัท พระพร อินเทอร์เน็ต จำกัด	088-2684125	Thanon.ebay@gmail.com	
12	คุณ ณัฐวุฒิ บุญจีน	กรรมการ	บุญรักชากรูปี2545	062-4289249	boonjeennuttawoot@gmail.com	
13	คุณ กฤษฎา สุวรรณ	ผู้ถือหุ้น	บุญรักชากรูปี2545	080-6324561	jackrod02@hotmail.com	
14	คุณ ลาวีล เบี้ยไธสง	ประธานกลุ่ม	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเพียงดินสันป่าเปา	084-613296		
15	คุณ วุฒิชัย ไชยกาญจน์	นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ	สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเชียงใหม่	092-7597759		
16	คุณ วีระเดช พรหมแสน	นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่	081-9522984	Industry.cnx@gmail.com	
17	คุณ อานันท์ น้อยอำ	ผู้จัดการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด นครสโตร์ เทรดดิ้ง	089-2141088	tanin.noiam@gmail.com	
18	คุณ สุภัทรา เบริโอ	พนักงานพัฒนารูจิก	อุทยานวิทยาศาสตร์เทคโนโลยีเกษตรและอาหาร มหาวิทยาลัยแม่โจ้	080-6712570		
19	คุณ พัฒวัฒน์ นิยมสัจย์	หุ้นส่วนธุรกิจ	วิสาหกิจชุมชนบ้านไร่พัฒนา	092-8383995	pattawatn@gmail.com	
20	คุณ ลลนา เถกศรีคม	รองผู้อำนวยการ ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
21	คุณ ดวงดี ศิริเสถียร		สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
22	คุณ วรินทร์ หงสกุล		สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม			
23	คุณ สนิท เตชมี	ผู้จัดการ	ศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจรจังหวัดเชียงใหม่			



ใบลงทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุมคตยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	วิชัย ชัยชลาภ	วิ.ชว.ม. 3	วิสาหกิจชุมชนแม่แรงส้มในไร่บ้านเวียง			
	อนุวิทย์ อนุวิทย์	เลขท	วิสาหกิจชุมชนแม่แรงส้มในไร่บ้านเวียง			
	อัทธนา อภิตตวงค์	วิ.ชว.ม. 4				
	เทพพิศ สิริวัฒน	วิ.ชว.ม. 5	MOE Biz Club CM	0891682525		
	ธีรวิทย์ เทพอนงค์	เลข.ชว.ม. 6	ศูนย์ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนแม่แรงส้มในไร่บ้านเวียง	0897555601	Thepunong@yahoo.com	
	ฉันทนิม วิชาญ	วิ.ชว.ม. 7	Patt's Herb	094-564 9859		
	วิจิตต์ สว่างงาม	วิ.ชว.ม. 8	วิสาหกิจชุมชนแม่แรงส้มในไร่บ้านเวียง	081-8830475	wisit1970@gmail.com	
	วิรัช สิริวัฒน	วิ.ชว.ม. 9	T-HOME C.M.	0810233188		
	วิรัช วิจิตรกุล	วิ.ชว.ม. 10	วิสาหกิจชุมชนแม่แรงส้มในไร่บ้านเวียง			





ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุมตอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	นิธากันท์ กลจรัสพันธ์	เจ้าของกิจการ	Jandaraherb	099-4098565	jandaraherb1960@gmail.com	
	ธีรภัทร เวียงนันทานนท์	เจ้าของกิจการ	เชียงใหม่เอกเก็ท	0987506214		
	อริวิทย์ วีระอริวงศ์	ฯ	ฯ	096 1956905		
	ว.ร.นท กสิพัฒน์ ว.ร.นท. สอนพันธ์		คัสตอมรี่	0897005502		



ไบลทะเบียน

ผู้เข้าร่วมงาน

การประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อระดมความคิดเห็นต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2565-2570)

วันพฤหัสบดี ที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563 เวลา 13.00-16.00 น.

ณ ห้องประชุมตอยหลวง โรงแรมแคนทารี ฮิลล์ จังหวัดเชียงใหม่

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน่วยงาน	เบอร์ติดต่อ	E-mail	ลายเซ็น
	คุณ ทัศนิต ธีงใจดี	พี่ของกิจการ	ผ. ผจจ. ส. แดรี่ จำกัด	0944547165	t.pomthida@gmail.com	
	คุณ ปวีณา สานะอว		ผลิตภัณฑ์อาหาร	093-2939163		

ภาพบรรยายภาพการประชุมเชิงปฏิบัติการ กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ณ จังหวัดเชียงใหม่

