
รายงานฉบับสมบูรณ์

งานศึกษาพัฒนา SME รายสาขา / รายพื้นที่ /
รายประเด็น: การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ

สสว. 

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

รายงานฉบับสมบูรณ์

งานศึกษาพัฒนา SME รายสาขา/ รายพื้นที่/รายประเด็น:
การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ

คำนำ

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เป็นจำนวนมากและมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ยังคงพบว่า SME จำนวนมากที่มีอยู่นั้น “อยู่นอกระบบ” กล่าวคือ ไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย ไม่ว่าจะเป็นด้านการจัดตั้งธุรกิจ ด้านภาษี หรือด้านแรงงาน เป็นต้น รวมถึงการประกอบธุรกิจในปัจจุบันที่มีความหลากหลายมากกว่าที่ผ่านมา จากความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยี ทำให้เกิด Home-based business / homepreneur รวมถึงผู้รับงานอิสระ (freelancer) มากขึ้น

วิสาหกิจที่อยู่นอกระบบเหล่านี้ ส่งผลต่อเศรษฐกิจ สังคม และการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ของประเทศ ฐานภาษี สวัสดิภาพของแรงงาน การเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ ผลิตภาพของธุรกิจ การเข้าถึงบริการของภาครัฐ และอื่นๆ ทำให้ภาครัฐให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ (Formalization) ซึ่งจำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น (1) ต้นทุนในการเข้าสู่ระบบ ทั้งค่าใช้จ่ายและเวลาที่ใช้ในการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ ค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ ความยุ่งยากของกระบวนการหรือเอกสารของภาครัฐ เป็นต้น (2) ประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการเข้าสู่ระบบ ทั้งการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเข้าถึงตลาดที่มีศักยภาพ การเข้าถึงบริการเพื่อการพัฒนาธุรกิจ เป็นต้น

การศึกษาในครั้งนี้ ได้มีการจัดเก็บและสำรวจข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการทั้งที่อยู่นอกระบบ เพื่อรับฟังปัญหา ข้อจำกัดในการเข้าสู่ระบบ และกลุ่มในระบบ เพื่อรับฟังมุมมองถึงกระบวนการ ขั้นตอนในการเข้าสู่ระบบ และประโยชน์ต่างๆที่จะได้รับ ตลอดจนการรับฟังมุมมองของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีการนำข้อมูลทั้งหมดมาประมวลและจัดทำมาตรการในการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อไป

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ขอขอบคุณหน่วยงานต่างๆ ที่สนับสนุนข้อมูลในการร่วมจัดทำมาตรการการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบในครั้งนี้ และหวังว่ารายงานฉบับนี้จะ เป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ เพื่อลดความเหลื่อมล้ำ พร้อมกับเพิ่มขีดความสามารถให้กับกลุ่มวิสาหกิจทั้งหลาย และมีส่วนสำคัญในช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศต่อไปในอนาคต

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร.....	1
บทที่ 1 นิยาม ขอบเขต สถานการณ์และแนวโน้มของเศรษฐกิจนอกระบบ	7
1.1 คำจำกัดความ และองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบ	7
1.2 นิยามศัพท์.....	11
1.3 ภาพรวมของเศรษฐกิจนอกระบบและสถานการณ์ SME	13
1.4 แนวโน้มสถานการณ์ธุรกิจและการจ้างงานใน 10 ปีข้างหน้า.....	24
บทที่ 2 กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้อง.....	27
2.1 การกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ โดย OECD	27
2.2 นโยบายและกลยุทธ์การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ โดย ILO	31
2.3 มาตรการรับมือเศรษฐกิจนอกระบบด้วยการชำระเงินในระบบดิจิทัล โดยบัตรเครดิตวีซ่า ร่วมกับบริษัท ATKearney	36
2.4 กรณีศึกษาต่างประเทศ.....	41
2.5 สรุปประเด็นจากการศึกษาแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ	65
บทที่ 3 สรุปปัญหา ช่องว่าง และความต้องการ ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ ระบบ.....	69
3.1 ปัญหา ช่องว่างสำคัญ และข้อจำกัดในการเข้าสู่ระบบ	68
3.2 ความต้องการ และข้อเสนอเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ	74
บทที่ 4 แนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ.....	79
4.1 หลักคิด และกรอบแนวคิดสำคัญในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ.....	79
4.2 แนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ.....	81
4.3 ตัวอย่างโครงการ / มาตรการ.....	88
4.4 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	92
Infographic.....	97

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่ 1	นิยามของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของหน่วยงานต่างๆ.....	7
แผนภาพที่ 2	องค์ประกอบของระบบเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy).....	9
แผนภาพที่ 3	สรุปวัตถุประสงค์และลักษณะของธุรกิจนอกระบบ	10
แผนภาพที่ 4	สรุปนิยามและรูปแบบการเข้าสู่ระบบ.....	12
แผนภาพที่ 5	สัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ต่อประชากร ปี พ.ศ. 2559.....	13
แผนภาพที่ 6	สัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการในระบบและนอกระบบในกลุ่มประเทศอาเซียน	15
แผนภาพที่ 7	สัดส่วนจำนวนการจ้างงานของ SME ในกลุ่มประเทศอาเซียน	15
แผนภาพที่ 8	ปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการไม่เข้าสู่ระบบ.....	16
แผนภาพที่ 9	แนวโน้มจำนวนผู้ประกอบการ SME ของไทย ช่วงปี พ.ศ. 2558-2563.....	18
แผนภาพที่ 10	สัดส่วนผู้ประกอบการที่จดทะเบียนและผู้ประกอบการนอกระบบ (ข้อมูลปี พ.ศ. 2563).....	19
แผนภาพที่ 11	สัดส่วนแรงงาน และกลุ่มธุรกิจที่แรงงานนอกระบบทำงานปี พ.ศ. 2563.....	20
แผนภาพที่ 12	อาชีพของแรงงานนอกระบบ	21
แผนภาพที่ 13	การเปรียบเทียบระดับการศึกษาของแรงงานในและนอกระบบ ปี พ.ศ. 2563	21
แผนภาพที่ 14	ปัจจัยการตัดสินใจเข้าสู่ระบบของผู้เริ่มต้นธุรกิจ	22
แผนภาพที่ 15	แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจและการจ้างงานในอีก 10 ปีข้างหน้า	25
แผนภาพที่ 16	แนวทางการกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ โดย OECD.....	28
แผนภาพที่ 17	กรอบการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ โดย ILO.....	31
แผนภาพที่ 18	มาตรการรับมือเศรษฐกิจนอกระบบผ่านการชำระเงินด้วยระบบดิจิทัล โดย บัตรเครดิตวีซ่า .	37
แผนภาพที่ 19	สรุปการคัดเลือกประเทศต้นแบบในการศึกษาแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ	42
แผนภาพที่ 20	ข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจของประเทศนิวซีแลนด์	43
แผนภาพที่ 21	ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศนิวซีแลนด์.....	44
แผนภาพที่ 22	ตัวอย่างการประเมินรูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ.....	45
แผนภาพที่ 23	ตัวอย่างการแนะนำการจัดการด้านภาษี.....	45
แผนภาพที่ 24	ตัวอย่างการให้คำแนะนำข้อมูลการประกอบธุรกิจ	46
แผนภาพที่ 25	ข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจของประเทศสิงคโปร์	48
แผนภาพที่ 26	ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศสิงคโปร์.....	48
แผนภาพที่ 27	ตัวอย่างการให้ข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจผ่านการใช้สื่อที่เข้าใจง่าย.....	49
แผนภาพที่ 28	ตัวอย่างการให้ข้อมูลขั้นตอนจดทะเบียนและการเปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจ	50
แผนภาพที่ 29	ตัวอย่างการให้บริการผู้ใช้งานทุกกลุ่มที่เกี่ยวข้อง	50

แผนภาพที่ 30	ข้อมูลเบื้องต้นของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของประเทศเปรู.....	53
แผนภาพที่ 31	ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศเปรู	53
แผนภาพที่ 32	สถานการณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของประเทศบราซิล	56
แผนภาพที่ 33	ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศบราซิล	57
แผนภาพที่ 34	ข้อมูลเบื้องต้นของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของประเทศชิลี.....	60
แผนภาพที่ 35	ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศชิลี.....	61
แผนภาพที่ 36	ประเด็นปัญหาหลักและนโยบายสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของไต้หวัน.....	63
แผนภาพที่ 37	แนวคิดการกำหนดนโยบายและมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ.....	65
แผนภาพที่ 38	กรอบแนวทางการกำหนดมาตรการสนับสนุน SME เข้าสู่ระบบ.....	66
แผนภาพที่ 39	กรอบแนวทางการกำหนดมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบจำแนกตามสถานะของ ผู้ประกอบการ	67
แผนภาพที่ 40	ปัญหาและช่องว่างสำคัญในการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ.....	69
แผนภาพที่ 41	ความต้องการ และข้อเสนอแนะ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ	74
แผนภาพที่ 42	กรอบแนวคิดในการพัฒนามาตรการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ.....	80
แผนภาพที่ 43	ร่างแนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ	81
แผนภาพที่ 44	กรอบแนวคิดและประเด็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	92

สารบัญตาราง

ตารางที่ 1 การจัดอันดับด้านการเริ่มต้นธุรกิจ (Starting a business) ปี พ.ศ. 2563.....	23
ตารางที่ 2 ข้อมูลเปรียบเทียบสถานะการเข้าสู่ระบบของธุรกิจในประเทศเปรู (หน่วย: ร้อยละ).....	55

บทสรุปผู้บริหาร

ข้อมูลจำนวน SME จากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ระบุว่า ในปี พ.ศ. 2563 มีจำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งสิ้นอยู่ที่ประมาณ 3.15 ล้านราย ซึ่งเติบโตมากขึ้นกว่า 4 แสนราย นับตั้งแต่ช่วงปี ปี พ.ศ. 2558 ที่มีอยู่ที่ประมาณ 2.76 ล้านราย อย่างไรก็ตาม SME จำนวนนี้จัดทะเบียนนิติบุคคลเพียง 8.62 แสนราย หรือคิดเป็นร้อยละ 27.4 ของจำนวน SME ทั้งหมด

ในขณะเดียวกัน หากพิจารณาเพิ่มเติมในส่วนของข้อมูลแรงงาน เห็นได้อีกว่า จากจำนวนผู้มีงานทำทั้งหมด 37.9 ล้านคน ในปี พ.ศ. 2563 พบว่า เป็นแรงงานที่อยู่ในระบบเพียงร้อยละ 46.2 และมีแรงงานที่อยู่นอกระบบร้อยละ 53.8 ของจำนวนผู้มีงานทำทั้งหมด หรืออีกกว่า 20.4 ล้านคน ซึ่งแรงงานเหล่านี้ส่วนหนึ่งประกอบอาชีพอิสระ จึงสามารถถือได้ว่าเป็นผู้ประกอบการเช่นเดียวกัน

ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบเหล่านี้ ส่งผลต่อเศรษฐกิจ สังคม และการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ของประเทศ ฐานภาษี สวัสดิภาพของแรงงาน การเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ ผลิตภาพของธุรกิจ การเข้าถึงบริการของภาครัฐ และอื่นๆ ทำให้ภาครัฐให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ (Formalization) ซึ่งจำเป็นต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น (1) ต้นทุนในการเข้าสู่ระบบ ทั้งค่าใช้จ่ายและเวลาที่ใช้ในการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ ค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติตามกฎหมายต่างๆ ความยุ่งยากของกระบวนการหรือเอกสารของภาครัฐ เป็นต้น (2) ประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการเข้าสู่ระบบ ทั้งการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การเข้าถึงตลาดที่มีศักยภาพ การเข้าถึงบริการเพื่อการพัฒนาธุรกิจ การไม่ถูกเรียกเก็บค่าปรับหรือสินบนต่างๆ เป็นต้น

ทั้งนี้ จากการศึกษาพบว่าในบริบทที่เกิดขึ้นจริงนั้น การกำหนดว่าผู้ประกอบการรายใดถือได้ว่าเป็นกลุ่มในระบบ หรือนอกระบบนั้น มีความซับซ้อน เนื่องจากการประกอบกิจการในปัจจุบันต้องมีการไปจดทะเบียน หรือขอใบอนุญาตหลายประเภท จึงได้มีการกำหนดนิยามโดยรวมขึ้นมา โดยมีกรณีนियมและรูปแบบ “การเข้าสู่ระบบ” ที่พิจารณาจากองค์ประกอบการดำเนินการ 4 ส่วน ประกอบด้วย การจดทะเบียนนิติบุคคล หรือทะเบียนพาณิชย์ การจดทะเบียนธุรกิจเฉพาะ ในกรณีที่เป็นธุรกิจที่ต้องจดทะเบียนตามกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง การเข้าสู่ระบบประกันสังคม และการเข้าสู่ระบบภาษี โดยกำหนดกลุ่มผู้ประกอบการออกมา ดังนี้

สรุปนิยามและรูปแบบการเข้าสู่ระบบ

	การจดทะเบียนนิติบุคคล/พาณิชย์	การจดทะเบียน/ขออนุญาตประกอบธุรกิจ	การคุ้มครองแรงงาน	การเข้าสู่ระบบภาษี
	บุคคลธรรมดา , ห้างหุ้นส่วนสามัญ , นิติบุคคลตาม กม . กับประเทศ , หกก, บริษัทจำกัด	การจดทะเบียนตามธุรกิจเฉพาะ เช่น ธุรกิจโรงแรม , ร้านอาหาร , ร้านสะดวกซื้อ/สปา, คลินิกเวชกรรม	การขึ้นทะเบียนคุ้มครองแรงงานในระบบประกันสังคมมาตรา 33 (แรงงานในระบบ)	การจ่ายภาษี ไม่ว่าจะเป็นการมีธุรกิจและภาษีบุคคล
Formal	✓	✓	✓	✓
Semi-formal	✓	✗	✓	✓
	✓	✓	✗	✓
	✓	✓	✓	✗
Informal	✗	✗	✗	✗

1. การเข้าสู่ระบบโดยสมบูรณ์ (Formal Entrepreneur) คือ ผู้ประกอบการที่ดำเนินการครบทั้ง 4 ปัจจัย คือ การจดทะเบียนนิติบุคคล / ทะเบียนพาณิชย์ การจดทะเบียนหรือการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจเฉพาะ การเข้าสู่ระบบประกันสังคม และการเข้าสู่ระบบภาษี
2. การเข้าสู่ระบบบางส่วน (Semi-formal Entrepreneur) คือ ผู้ประกอบการที่ดำเนินการไม่ครบตามที่ควรต้องดำเนินการ
3. การอยู่นอกระบบ (Informal Entrepreneur) คือ ผู้ประกอบการที่ไม่ดำเนินการตามองค์ประกอบใดๆ ทั้ง 4 หัวข้อที่กล่าวมาข้างต้น

จากนิยามข้างต้น จึงได้มีการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการ ทั้งที่อยู่ในระบบและนอกระบบหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและขับเคลื่อนวิสาหกิจทั้งจากภาครัฐ และเอกชน ตลอดจนกลุ่มนักศึกษาจบใหม่ ทั้งที่เป็นเจ้าของกิจการ หรือการประกอบอาชีพเสริมนั้น ทำให้พบว่า มีประเด็นที่สามารถสะท้อนมุมมองของปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ระบบได้เป็นอย่างดี ซึ่งสามารถแบ่งออกมาได้เป็น 3 ด้าน ประกอบด้วย

1) ด้านศักยภาพ และความเข้าใจของผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบ: ผู้ประกอบการนอกระบบส่วนใหญ่ นั้นเข้าไม่ถึงข้อมูลหรือการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้อง ซึ่งบางกลุ่มอาจมีการรับรู้ถึงแนวทาง แต่ไม่ทราบถึงขั้นตอนการจัดการที่ชัดเจน หรือบางกลุ่มอาจไม่รับรู้ถึงการบริการหรือการช่วยเหลือต่างๆ ของภาครัฐ ทำให้ไม่เห็นประโยชน์ในการเข้าสู่ระบบ

2) ด้านความสะดวกของกระบวนการการเข้าสู่ระบบ: ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีมุมมองว่าต้นทุน ทั้งในเรื่องของค่าใช้จ่าย ขั้นตอน การเตรียมเอกสาร และเวลาที่ใช้ในการดำเนินการเข้าสู่ระบบที่ยุ่งยาก ตลอดจนอาจต้องแบกรับต้นทุนในการประกอบกิจการที่สูงขึ้นหลังจากเข้าสู่ระบบแล้ว เช่น การติดตามเอกสาร ค่าทำบัญชี ค่าธรรมเนียม หรือภาษีต่างๆ ที่จะตามมา เป็นต้น

3) ด้านสิทธิประโยชน์หรือมาตรการจากภาครัฐเมื่อเข้าสู่ระบบแล้วในมุมมองของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเดิม: ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีมุมมองว่าสิทธิประโยชน์หรือมาตรการที่ได้รับนั้นยังไม่คุ้มค่าเพียงพอ กับต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการเข้าสู่ระบบในช่วงที่ผ่านมา

จากประเด็นปัญหา และช่องว่างข้างต้น จึงได้มีการรวบรวมความต้องการจากภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง นำมาจัดทำเป็นมาตรการในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ โดยตั้งอยู่บนหลักคิดพื้นฐานที่ทำให้วิสาหกิจที่จะเข้าสู่ระบบเหล่านี้ รู้สึกได้ว่าเป็น**ผู้รับบริการที่สำคัญของภาครัฐ** พร้อมกับมีการกำหนดแนวคิด (Theme) ในการพัฒนามาตรการส่งเสริมให้กับแต่ละกลุ่มตามสภาพปัญหา และบริบทที่เกิดขึ้น ดังนี้

1) กลุ่มผู้ประกอบการนอกระบบ รวมถึงผู้ที่สนใจทั่วไป: เน้นการสร้างการรับรู้อย่างเข้าถึงให้มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสื่อสารให้เห็นถึงการสนับสนุนของภาครัฐที่พร้อมจะช่วยให้กับทุกกลุ่ม และประโยชน์หรือการสนับสนุนอื่นๆ ที่จะได้เพิ่มมากขึ้นหลังจากที่เข้าสู่ระบบแล้ว

2) กลุ่มผู้ประกอบการในระบบ: เร่งอำนวยความสะดวกในการเข้าสู่ระบบมากขึ้น ตลอดจนช่วยนำเสนอโอกาสที่จะได้รับจากการเข้าสู่ระบบเพิ่มเติมมากขึ้น ทั้งในเรื่องของเงินทุน หรือตลาดต่างๆ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจในการเข้าสู่ระบบได้ดีมากยิ่งขึ้น

3) กลุ่มผู้ประกอบการในระบบแบบสมบูรณ์: สร้างความมั่นใจว่า ผู้ที่อยู่ในระบบจะมีสิทธิประโยชน์ที่คุ้มค่า และพิเศษกว่ากลุ่มที่ยังไม่ได้เข้าสู่ระบบ หรือถึงเข้าสู่ระบบ โดยเฉพาะมาตรการที่เฉพาะเจาะจงที่เกิดจากการใช้ข้อมูลของผู้ที่อยู่ในระบบมาวิเคราะห์ หรือมาตรการพิเศษอื่นๆ เพื่อแสดงให้เห็นว่าถึงประโยชน์ของการอยู่ในระบบ และช่วยจูงใจไม่ให้ออกไปนอกระบบอีกครั้งหนึ่ง

เพื่อให้สอดคล้องกับหลักคิดและแนวคิดข้างต้น จึงได้มีการออกแบบมาตรการสำคัญให้ไปในทิศทางเดียวกัน โดยเริ่มตั้งแต่การสื่อสาร การปรับปรุงขั้นตอน การพัฒนาสิทธิประโยชน์และมาตรการส่งเสริม และการพัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

แนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ

1	2	3	
พัฒนาการสื่อสาร	ปรับปรุงขั้นตอนการเข้าสู่ระบบ	พัฒนาสิทธิประโยชน์ และมาตรการส่งเสริม	
<p>1.1 เพิ่มช่องทาง และพัฒนาการสื่อสารให้เข้าถึงผู้ประกอบการที่หลากหลาย</p>	<p>2.1 ส่งเสริมการอำนวยความสะดวก</p> <ul style="list-style-type: none"> ลดขั้นตอนและอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียน ส่งเสริมการดำเนินงานบนฐานดิจิทัล <p>2.2 เชื่อมโยงการจดทะเบียน และปรับสิทธิประโยชน์จากค่าธรรมเนียม</p>	<p>3.1 ให้ความรู้ และพัฒนาทักษะ</p> <ul style="list-style-type: none"> ให้ความรู้ พัฒนากลไกในการประกอบอาชีพในภาพรวม (นอกระบบ) ส่งเสริมประสิทธิภาพ และบ่มเพาะกิจการเชิงลึก (ทั่วไประบบ) ส่งเสริมการประกอบกิจการตามศักยภาพแบบเฉพาะเจาะจง (ในระบบ) <p>3.2 ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน</p> <ul style="list-style-type: none"> ลดข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งทุน (นอกระบบ/ทั่วไป) ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก (ในระบบ) <p>3.3 จัดกิจกรรมและเชื่อมโยงตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมกิจกรรมในวงกว้าง (นอกระบบ/ทั่วไป) เชื่อมโยงและลดข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดใหม่ (ในระบบ) <p>3.4 พัฒนามาตรการส่งเสริมพิเศษเฉพาะกลุ่ม</p>	
4			
พัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐ (เพื่อลดข้อจำกัด)			
<p>4.1 พัฒนาและเชื่อมโยงระบบข้อมูล</p> <ul style="list-style-type: none"> ปรับปรุงและเชื่อมโยงระบบฐานข้อมูล วิเคราะห์นโยบายและข้อมูล SME 		<p>4.2 ปรับปรุงกฎหมาย ระเบียบ</p> <ul style="list-style-type: none"> ทบทวนกฎหมาย ระเบียบให้สอดคล้องกับบริบทปัจจุบัน กำหนดมาตรฐานการติดตาม ตรวจสอบตามลักษณะ SME 	

1. พัฒนาการสื่อสาร

ผู้ประกอบการในประเทศไทย ทั้งที่อยู่ในระบบและนอกระบบ มีเป็นจำนวนมาก จึงควรต้องมีการพัฒนาแนวทางการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มคนเหล่านี้ให้ได้มาก และหลากหลายที่สุด ดังนั้น ควรเร่งเพิ่มช่องทางการสื่อสารกับผู้ประกอบการ ทั้งแบบสมัยใหม่ และแบบดั้งเดิม โดยต้องมีทีมสื่อสารข้อมูล SME ที่จะมาช่วยพัฒนารูปแบบและเนื้อหาให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ข้อมูลที่แสดงให้เห็นว่า หน่วยงานรัฐมีโครงการที่来帮助เหลือมากเพียงใด และหากเข้าสู่ระบบจะมีการช่วยเหลือมากขึ้นเพียงใด เพื่อให้ผู้ประกอบการทั้งหมดรับรู้ถึงข้อมูล และโครงการสำคัญของภาครัฐ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการมาเข้าสู่ระบบเพิ่มขึ้นได้

2. ปรับปรุงขั้นตอนการเข้าสู่ระบบ

เมื่อผู้ประกอบการเริ่มให้ความสนใจในการเข้าสู่ระบบแล้ว สิ่งสำคัญต่อมา คือ ต้องทำให้การเข้าสู่ระบบเป็นไปได้โดยง่าย ดังนั้น จึงต้องให้ความสำคัญกับแนวทางการลดขั้นตอน ลดเอกสารที่ซ้ำซ้อน ตลอดจนปรับขั้นตอน / รูปแบบเอกสารไปสู่ระบบดิจิทัลมากขึ้น (E-Registration) ส่งเสริมการทำงานบนระบบดิจิทัล เพื่อให้สามารถเก็บข้อมูลได้ทั้งหมด รวมถึงการปรับลดเงื่อนไข หรือการขออนุญาตต่างๆ ที่ไม่จำเป็น หรือไม่สอดคล้องกับบริบทปัจจุบัน พร้อมกับปรับรูปแบบการนำเงินค่าธรรมเนียมมาปรับใช้เป็นสิทธิประโยชน์ (Credits) ให้กับวิสาหกิจ หรือผู้ที่เข้ามาลงทะเบียน เพื่อให้เห็นถึงความคุ้มค่า เป็นต้น

3. พัฒนาสิทธิประโยชน์ และมาตรการส่งเสริม

มาตรการในการพัฒนาสิทธิประโยชน์และมาตรการส่งเสริมในรูปแบบต่างๆ ที่ต้องครอบคลุม ทั้งกลุ่มที่อยู่นอกระบบ กึ่งในระบบ และในระบบแบบสมบูรณ์ ตั้งแต่การให้ความรู้และพัฒนาทักษะตามสถานะ และ

ศักยภาพของผู้ประกอบการในแต่ละระดับ ลดข้อจำกัดหรือการใช้ข้อมูลอื่นๆ มาประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น Info-based Lending หรือเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ๆ ได้มากขึ้น เช่น e-Factoring P2P Lending หรือ Non Fungible Token เป็นต้น ตลอดจนการเร่งสร้างโอกาสทางการค้าให้ผู้ประกอบการทุกกลุ่มมากยิ่งขึ้น ตั้งแต่การเชื่อมโยงตลาดเพื่อรายย่อยตามภูมิภาคต่างๆ การเชื่อมโยงกับ Online Platform หรือส่งเสริมการเชื่อมโยงตลาดกลุ่มใหม่ๆ ทั้งกลุ่มจัดซื้อภาคธุรกิจ (Corporate Procurement) หรือแม้แต่กลุ่มจัดจ้างของภาครัฐ (Government Procurement) เป็นต้น

นอกจากนี้แล้ว ควรต้องมีการพัฒนามาตรการพิเศษเฉพาะกลุ่ม ที่เป็นลักษณะของสิทธิประโยชน์พิเศษ (Exclusive Benefits) ขึ้นมา โดยอาจมีการกำหนดหลักเกณฑ์ กลุ่มประเภท หรือช่วงเวลาขึ้นมาเฉพาะประกอบด้วย มาตรการสำหรับกลุ่มใหม่ที่เข้าสู่ระบบ มาตรการสำหรับกลุ่มเดิมที่อยู่ในระบบ หรือมาตรการตามนโยบายหรือสถานการณ์เฉพาะ ที่สามารถนำมาปรับใช้เป็นเครื่องมือในการจูงใจและส่งเสริม ตามความเหมาะสมเองได้ ตัวอย่างเช่น การลดค่าใช้จ่าย (ลดค่าสาธารณูปโภค หรือค่าธรรมเนียม) สำหรับกลุ่มใหม่ที่เข้าสู่ระบบ การเข้าถึงเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ สำหรับกลุ่มที่อยู่ในระบบเดิม หรือแม้แต่ มาตรการสนับสนุนเงินทุนสำหรับวิสาหกิจในกลุ่ม BCG Economy เป็นต้น

4. พัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐ

มาตรการในการปรับปรุง หรือพัฒนาข้อมูล ระบบ และการทำงานที่จะช่วยอำนวยความสะดวกตลอดจนพัฒนาระบบนิเวศในการทำธุรกิจที่เป็นพื้นฐานสำคัญในการผลักดันมาตรการสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการทั้ง 3 เรื่องข้างต้น ให้สามารถเกิดขึ้นได้อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งประกอบด้วย การเชื่อมโยงฐานข้อมูลแบบรวมศูนย์ การพัฒนาระบบฐานข้อมูลผู้ประกอบการ (SME ID/Profile) การพัฒนาการวิเคราะห์นโยบายและข้อมูลทางด้าน SME แบบบูรณาการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและความขัดแย้งของนโยบาย หรือกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งอาจกลายเป็นปัญหา หรืออุปสรรคของ SME ในการประกอบธุรกิจได้

ในขณะเดียวกัน ต้องมีการเร่งทบทวนระเบียบและกฎหมายต่างๆ เพื่อปรับปรุงให้สอดคล้องกับบริบทปัจจุบัน รวมไปถึงการลดข้อจำกัด หรือผ่อนคลายความเข้มข้นของระเบียบและกฎหมายบางส่วน ให้เหมาะสมกับขนาดหรือประเภทของ SME ในปัจจุบันมากยิ่งขึ้น

บทที่ 1 นิยาม ขอบเขต สถานการณ์และแนวโน้มของเศรษฐกิจนอกระบบ

1.1 คำจำกัดความ และองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบ

นิยามหรือคำจำกัดความของเศรษฐกิจนอกระบบ

เศรษฐกิจนอกระบบเป็นประเด็นที่องค์กรระหว่างประเทศให้ความสำคัญ และมีการเสนอแนะแนวทางสนับสนุนการบริหารจัดการกับเศรษฐกิจนอกระบบโดยรวม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของความเหลื่อมล้ำที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะในประเทศกำลังพัฒนา โดยการศึกษานิยาม ขอบเขต คำจำกัดความของเศรษฐกิจนอกระบบเบื้องต้นนี้ เป็นข้อมูลจากหน่วยงานระหว่างประเทศ 2 หน่วยงาน และหน่วยงานในประเทศไทยหนึ่งหน่วยงาน ประกอบด้วย

- องค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development - OECD)
- องค์กรแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization - ILO)
- ธนาคารแห่งประเทศไทย

แผนภาพที่ 1 นิยามของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของหน่วยงานต่างๆ



ที่มา: Formalization of Micro Enterprises in ASEAN – OECD, Enterprise Formalization: Fact or fiction? – ILO, A Better Understanding of Thailand’s Informal Sector การวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

องค์กรเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD) ได้ให้ความหมายของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informality) ไว้ว่าเป็น “กลุ่มหน่วยงาน แรงงาน และกิจกรรม ที่ดำเนินงานนอกกฎหมาย และกฎระเบียบต่างๆ” โดยหลักประกอบไปด้วย ส่วนที่เป็นหน่วยธุรกิจ และส่วนแรงงาน ซึ่งในส่วนธุรกิจนั้น เป็นการดำเนินงานในรูปแบบบริษัท หรือกิจการที่มีเจ้าของรายเดียว ที่ผลิตสินค้าและบริการที่ไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขต่างๆ ของประเทศ ทั้งด้านแรงงาน งบประมาณ การบริหารจัดการ รวมถึงด้านกฎหมาย ส่วนในด้านของแรงงานนั้น เป็นการดำเนินงานที่ไม่สอดคล้องกับกฎหมายแรงงาน การจ่ายค่าตอบแทน ระบบประกันสังคม หรือระบบบำนาญ ที่เป็นสิทธิพื้นฐานที่แรงงานควรได้รับ

องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization - ILO) ได้กล่าวถึงเศรษฐกิจนอกระบบไว้ว่า “มีความครอบคลุมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการนอกระบบ และการจ้างงานนอกระบบ” ซึ่งระบุตามวัตถุประสงค์ รูปแบบ และโครงสร้างของธุรกิจไว้ ดังนี้

- วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งธุรกิจนอกระบบ เป็นการดำเนินการเพื่อหาเลี้ยงชีพของผู้ประกอบการ/เจ้าของธุรกิจตามความจำเป็น โดยไม่ได้มีแรงจูงใจในการประกอบธุรกิจให้เติบโตหรือขยายให้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่
- ลักษณะ/รูปแบบการผลิตของธุรกิจนอกระบบ ส่วนมากเป็นการทำงานที่บ้าน (home-based) หรือไม่มีสถานที่ทำงานเป็นหลักแหล่ง ใช้แรงงานคนเป็นหลัก และแรงงานส่วนมากเป็นแรงงานที่ได้รับการศึกษาไม่สูงนัก
- โครงสร้างองค์กร ส่วนมากเป็นเจ้าของคนเดียว หรือมีลูกจ้างเพียง 1-2 คน โดยมีการทำธุรกิจที่ไม่สามารถแยกองค์กรออกจากตัวบุคคลที่เป็นเจ้าของได้ นอกจากนี้ ส่วนมากยังขาดการดำเนินงานที่สอดคล้องตามกฎระเบียบของภาครัฐ เช่น การจ่ายภาษี เงินสมทบประกันสังคม หรือกฎหมายแรงงาน

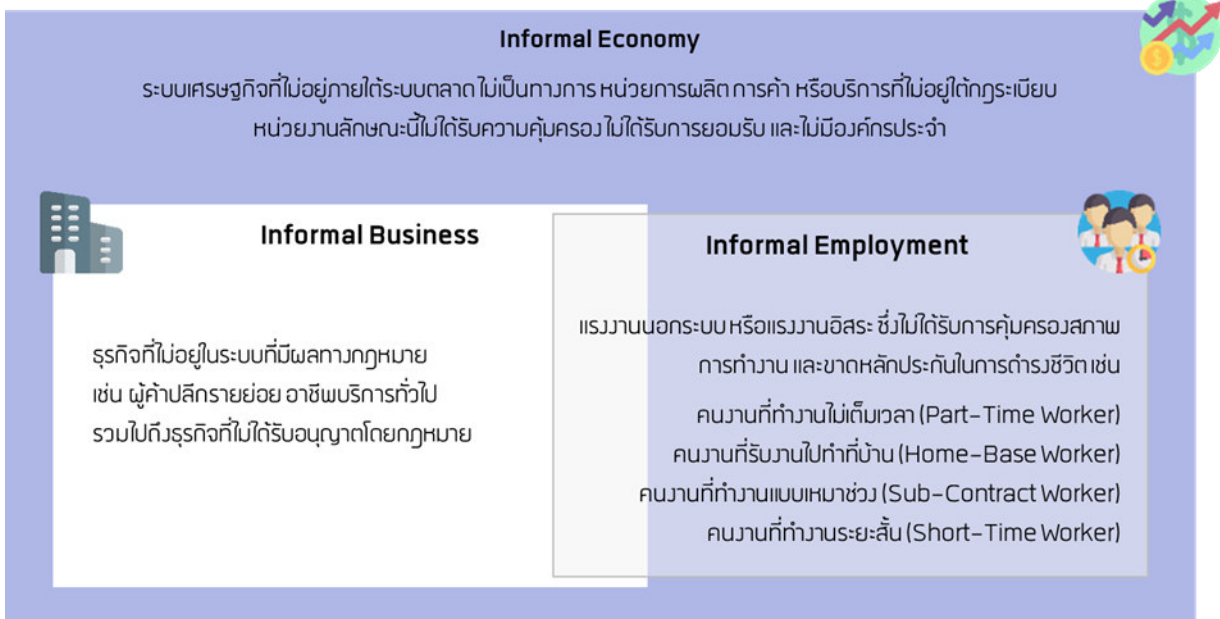
ส่วนคำจำกัดความที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ศึกษาไว้ นั้น ได้ให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านรูปแบบการตลาด และการดำเนินงานตามกฎหมายเป็น 2 ปัจจัยหลักในการอธิบายเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งประกอบไปด้วย 4 รูปแบบ คือ

- 1) สินค้า/บริการที่ถูกกฎหมาย แต่มีแหล่งที่มาไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบ และไม่มี การซื้อขายในตลาด (Non-market transaction, legal output, but illegal arrangement) เช่น การผลิตสินค้าในบ้าน แต่ไม่มีการแลกเปลี่ยนซื้อขาย
- 2) สินค้า/บริการที่ถูกกฎหมาย ซึ่งแหล่งที่มาเป็นไปตามกฎระเบียบ และมีการซื้อขายในตลาด (Market transaction, legal output, and legal arrangement) เช่น การผลิตสินค้าโดยผู้ประกอบการขนาดเล็ก และมีการซื้อขายต่อให้ผู้ผลิตรายอื่น หรือผู้บริโภคโดยตรง
- 3) สินค้า/บริการที่ถูกกฎหมาย แต่มีแหล่งที่มาไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบ และมีการซื้อขายในตลาด (Market transaction, legal output, but illegal arrangement) เช่น สินค้า/บริการที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการที่จดทะเบียนธุรกิจ แต่ไม่ดำเนินการตามข้อกำหนดกฎหมายอย่างถูกต้อง ตัวอย่างเช่น จ่ายค่าจ้างต่ำกว่าค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ หรือไม่ดำเนินการตามกฎหมายความปลอดภัย เป็นต้น
- 4) สินค้า/บริการ และแหล่งที่มาที่ไม่ถูกกฎหมาย แต่มีการซื้อขายในตลาด (Market transaction, illegal output, and illegal arrangement) เช่น การซื้อขายยาเสพติด เป็นต้น

องค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบ

จากการศึกษานิยาม และคำจำกัดของเศรษฐกิจนอกระบบข้างต้น สามารถสรุปเป็นภาพรวมของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ได้ว่า “ระบบเศรษฐกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กลไกของระบบตลาด โดยทั่วไป ไม่อยู่ในระบบภาษี หรือไม่มีการขึ้นทะเบียนของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งนับเป็นระบบเศรษฐกิจอย่างไม่เป็นทางการ หรือไม่อยู่ภายใต้กฎระเบียบใดๆ โดยเป็นได้ทั้งธุรกิจหรือบุคลากรภายใต้หน่วยการผลิต การค้า หรือบริการ ทั้งนี้ หน่วยธุรกิจหรือบุคลากรที่อยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบนี้ไม่ได้รับความคุ้มครอง หรือยอมรับจากภาครัฐกิจโดยทั่วไปเท่าที่ควร” เช่น การซื้อขายสินค้าการเกษตรนอกระบบตลาด จากพื้นที่เพาะปลูกโดยตรง โดยไม่มีระบบชั่ง ตวง วัด ที่เป็นมาตรฐาน อาศัยการประเมินน้ำหนักและราคาจากประสบการณ์ของผู้ค้า หรืออุปกรณ์ที่ไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งอาจขายสินค้าได้เฉพาะกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ที่อาศัยความคุ้นเคย และความไว้วางใจในการซื้อขายกัน เป็นต้น

แผนภาพที่ 2 องค์ประกอบของระบบเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy)



ที่มา: เศรษฐกิจนอกระบบ: อะไร อย่างไร ทำไม - ธาณี ชัยวัฒน์, เศรษฐศาสตร์, กระทรวงแรงงาน, Positioningmag และการวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

เมื่อพิจารณาองค์ประกอบหลักของเศรษฐกิจนอกระบบ พบว่า เศรษฐกิจนอกระบบประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก คือ ธุรกิจนอกระบบ (Informal Business) และแรงงานนอกระบบ (Informal Employment) ซึ่งองค์ประกอบทั้งสองส่วนนี้มีความซ้อนทับกันอยู่บางส่วน ไม่สามารถแยกจากกันได้ โดยธุรกิจนอกระบบนั้น คือ การประกอบธุรกิจที่ไม่มีการจดทะเบียนในระบบ หรือได้รับการรับรองจากหน่วยงานภาครัฐอย่าง

เป็นทางการ ไม่มีผลทางกฎหมาย เช่น ผู้ค้ารายย่อย หาบเร่แผงลอย การขายอาหารที่ดำเนินกิจการเป็นครั้งคราว บริการรับจ้างทำความสะอาดโดยผู้รับจ้างรับงานเองโดยตรง ไม่ผ่านบริษัท/นายหน้า เป็นต้น

ลักษณะของธุรกิจนอกระบบ (Informal Business)

จากภาพรวมของเศรษฐกิจนอกระบบข้างต้น ซึ่งมีธุรกิจนอกระบบเป็นส่วนหนึ่งขององค์ประกอบสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจนอกระบบยังคงมีการดำเนินการอยู่อย่างต่อเนื่อง จากการเชื่อมโยงทั้งมิติเชิงเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบการและแรงงานนอกระบบที่มีความทับซ้อนกันอยู่นั้น จึงสรุปรูปแบบและลักษณะของธุรกิจนอกระบบในเบื้องต้น ได้ดังแผนภาพต่อไปนี้

แผนภาพที่ 3 สรุปวัตถุประสงค์และลักษณะของธุรกิจนอกระบบ

วัตถุประสงค์หลักของผู้ประกอบการ

มีความต้องการรายได้หรือสร้างงานส่วนบุคคลเป็นหลัก	ทำธุรกิจด้วยความจำเป็น / ไม่มีทางเลือกในการประกอบอาชีพ (Necessity-based entrepreneurship)	เห็นโอกาสในการสร้างรายได้จากธุรกิจ (Opportunity entrepreneurship)
--	---	---

ลักษณะของธุรกิจนอกระบบ

การจดทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐ	จำนวนเจ้าของ/ ลักษณะการดำเนินงาน
Total Informality (Informal Business) ไม่ขึ้นทะเบียนใดๆ กับหน่วยงานรัฐ	เจ้าของคนเดียว/ กิจงานคนเดียว เช่น เภอเดอริชด์รับจ้าง หาบเร่แผงลอย ร้านขายของชำ Freelance
Partial Informality (Semi-formal Business) ขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานรัฐ แต่ไม่ครบทุกหน่วยงาน	เจ้าของมากกว่า 1 คน เช่น ธุรกิจครอบครัว (Family Business) การรวมกลุ่มรับจ้างในชุมชน
ทะเบียนพาณิชย์ กรมสรรพากร ประกันสังคม อื่นๆ	

ที่มา: Formalization of Micro Enterprises in ASEAN – OECD, Enterprise Formalization: Fact or fiction? – ILO, UNCTAD และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

ธุรกิจนอกระบบส่วนมาก มีวัตถุประสงค์ในการทำงานเพื่อการหาเลี้ยงชีพ ไม่มีทางเลือกอื่นในการประกอบอาชีพ (Necessity-based entrepreneurship) เนื่องจากมีระดับการศึกษาที่ไม่สูงนัก ในขณะเดียวกัน ก็มีผู้ประกอบการบางส่วนที่เห็นโอกาสในการสร้างรายได้จากธุรกิจนอกระบบ อีกทั้งยังไม่จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้กับหน่วยงานรัฐเช่นเดียวกับธุรกิจในระบบ เช่น การจ่ายภาษี หรือเงินสมทบประกันสังคม เป็นต้น

ดังนั้น รูปแบบและลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจนอกระบบ จึงมีทั้งธุรกิจที่ไม่ขึ้นทะเบียนใดๆ กับหน่วยงานภาครัฐ (Total Informality - Informal Business) เช่น หาบเร่แผงลอย ผู้ทำอาชีพอิสระ (Freelance) เป็นต้น และกลุ่มธุรกิจที่ขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐ แต่ไม่ครบทุกหน่วยงาน (Partial

Informality) หรือไม่ดำเนินการตามกฎหมายระเบียบต่างๆ เช่น ธุรกิจที่ขึ้นทะเบียนพาณิชย์ แต่หลีกเลี่ยงการจ่ายภาษี หรือเงินสมทบประกันสังคม เป็นต้น

โดยเจ้าของกิจการหรือลักษณะการทำงานมีทั้งเป็นรูปแบบที่เจ้าของธุรกิจมีเพียงคนเดียว หรือผู้รับจ้างที่ทำงานคนเดียว เช่น หาบเร่แผงลอย Freelance และรูปแบบที่มีเจ้าของหรือผู้ร่วมทำงานมากกว่า 1 คน เช่น ธุรกิจครอบครัว หรือการรวมกลุ่มรับจ้างผลิตสินค้าในชุมชน เป็นต้น

1.2 นิยามศัพท์

จากรายละเอียดข้างต้น สามารถสรุปเป็นนิยามศัพท์สำหรับงานศึกษานี้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

“ธุรกิจ/ผู้ประกอบการนอกระบบ คือ กิจการที่ไม่มีการจดทะเบียนใดๆ กับหน่วยงานภาครัฐ หรือ กิจการที่มีการจดทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐ แต่ไม่ครบทุกหน่วยงาน หรือ จดทะเบียนแต่ไม่ดำเนินการตามเงื่อนไขที่กำหนด”

ตัวอย่างของกิจการนอกระบบที่ไม่มีการจดทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐ เช่น แม่ค้าในตลาด หาบเร่แผงลอย ผู้ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ที่ไม่ได้จดทะเบียนการค้าออนไลน์ ส่วนตัวอย่างของกิจการที่มีการจดทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐแต่ไม่ครบ หรือไม่ดำเนินการตามเงื่อนไข เช่น ผู้ประกอบการที่มีลูกจ้าง แต่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนนายจ้าง และไม่ได้จ่ายภาษี เป็นต้น ทั้งนี้ ขอบเขตการดำเนินงานภายใต้การศึกษานี้ ไม่รวมถึงธุรกิจผิดกฎหมาย

การเข้าสู่ระบบ

จากการพิจารณาจากองค์ประกอบการดำเนินการ 4 ส่วน ประกอบด้วย

- 1) การจดทะเบียนนิติบุคคล ทะเบียนพาณิชย์
- 2) การจดทะเบียนธุรกิจเฉพาะ ในกรณีที่เป็นธุรกิจที่ต้องจดทะเบียนตามกฎหมายของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น การจดทะเบียนธุรกิจโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร เป็นต้น
- 3) การเข้าสู่ระบบประกันสังคม
- 4) การเข้าสู่ระบบภาษี

ดังนั้น การเข้าสู่ระบบของผู้ประกอบการสามารถแบ่งได้เป็น 3 รูปแบบ ดังนี้

แผนภาพที่ 4 สรุปนิยามและรูปแบบการเข้าสู่ระบบ

	การจดทะเบียนนิติบุคคล/พาณิชย์	การจดทะเบียน/ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจ	การคุ้มครองแรงงาน	การเข้าสู่ระบบภาษี
	บุคคลธรรมดา , ห้างหุ้นส่วนสามัญ , นิติบุคคลตาม กบ . ต่างประเทศ , หจก , บริษัทจำกัด	การจดทะเบียนตามธุรกิจเฉพาะ เช่น ธุรกิจโรงแรม , ร้านอาหาร , ร้านมวด /สปา , คลินิกเวชกรรม	การขึ้นทะเบียนคุ้มครองแรงงานใน ระบบประกันสังคมมาตรา 33 (แรงงานในระบบ)	การจ่ายภาษี ไม่ว่าจะเป็นภาษีธุรกิจ และภาษีบุคคล
Formal	✓	✓	✓	✓
Semi-formal	✓	✗	✓	✓
	✓	✓	✗	✓
	✓	✓	✓	✗
Informal	✗	✗	✗	✗

ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

1. การเข้าสู่ระบบโดยสมบูรณ์ (Formal Entrepreneur) คือ ผู้ประกอบการที่ดำเนินการครบทั้ง 4 ปัจจัย คือ การจดทะเบียนนิติบุคคล/ทะเบียนพาณิชย์ การจดทะเบียนหรือการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจเฉพาะ การเข้าสู่ระบบประกันสังคม และการเข้าสู่ระบบภาษี
2. การเข้าสู่ระบบบางส่วน (Semi-formal Entrepreneur) คือ ผู้ประกอบการดำเนินการไม่ครบตามที่ควรต้องดำเนินการ
3. การอยู่นอกระบบ (Informal Entrepreneur) คือ ผู้ประกอบการที่ไม่ดำเนินการตามองค์ประกอบใดๆ ทั้ง 4 หัวข้อที่กล่าวมาข้างต้น

จากการศึกษาข้อมูลของการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ และสรุปรูปแบบการเข้าสู่ระบบ สามารถสรุปนิยามของการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบสำหรับการศึกษา ได้ดังนี้

“การส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ คือ การดำเนินงานเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนอกระบบ หรือผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบบางส่วน ให้เป็นผู้ประกอบการที่เข้าสู่ระบบโดยสมบูรณ์ สามารถดำเนินการตามกฎหมาย ระเบียบที่กำหนดไว้ได้อย่างครบถ้วนและถูกต้อง”

1.3 ภาพรวมของเศรษฐกิจนอกระบบและสถานการณ์ SME

การศึกษาแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบนั้น ในเบื้องต้นจำเป็นต้องเข้าใจถึงสถานการณ์ของผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบก่อน โดยศึกษาสถานการณ์ผู้ประกอบการนอกระบบทั้งในและต่างประเทศ โดยมีเนื้อหาของประเด็นต่างๆ ผ่านการนำเสนอข้อมูลเชิงปริมาณ เช่น ข้อมูลเชิงสถิติ ประกอบกับข้อมูลเชิงคุณภาพจากหน่วยงานที่มีความน่าเชื่อถือ โดยการนำเสนอแบ่งออกเป็น 4 หัวข้อหลัก ได้แก่

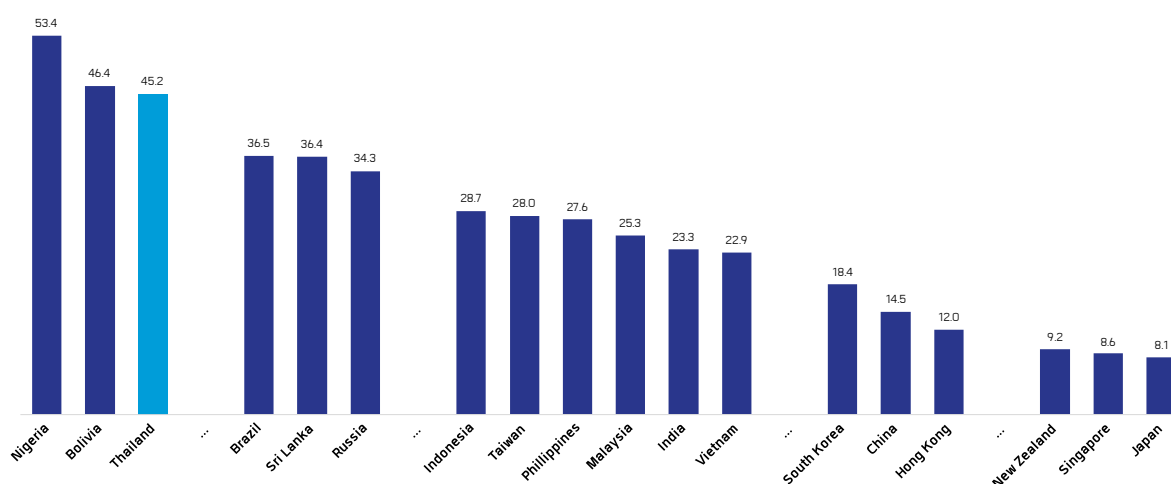
- ภาพรวมของเศรษฐกิจนอกระบบ
- สถานการณ์ SME ในอาเซียน
- สถานการณ์ SME ในประเทศไทย
- การจัดอันดับปัจจัยการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ

โดยมีรายละเอียดในแต่ละหัวข้อดังต่อไปนี้

ภาพรวมของเศรษฐกิจนอกระบบ

จากการศึกษาข้อมูลภาพรวมเศรษฐกิจนอกระบบของบัตรเครดิตวีซ่า ร่วมกับบริษัท AT Kearney จาก 60 ประเทศทั่วโลก ซึ่งมีขอบเขตการศึกษาใน 2 ส่วนคือ งานนอกระบบ (Undeclared work) และยอดขายที่ไม่ได้รายงานเข้าสู่ระบบภาษี (Underreported sales) พบว่า มูลค่าของเศรษฐกิจนอกระบบทั่วโลก มีมากถึง 10.7 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 23 ของมูลค่าเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2559 โดยส่วนมากอยู่ในทวีปแอฟริกา เอเชีย และละตินอเมริกา

แผนภาพที่ 5 สัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ต่อประชากร ปี พ.ศ. 2559



ที่มา: Digital Payments and the Global Informal Economy – AT Kearney & VISA และการวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

โดยการศึกษาและประเมินสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ประชากร ในปี พ.ศ. 2559 รายประเทศ พบว่า 3 อันดับแรกที่มีสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ประชากร สูงที่สุด คือ ไนจีเรีย โบลิเวีย และประเทศไทย โดยประเทศไทยมีสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ประชากรคิดเป็นร้อยละ 45.2 ซึ่งค่าเฉลี่ยมูลค่าดังกล่าวจากการศึกษาอยู่ที่ร้อยละ 22.97 เท่านั้น

ส่วนกลุ่มประเทศที่มีสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ประชากรอยู่ในช่วงร้อยละ 31-40 ส่วนมากอยู่ในทวีปแอฟริกา และเอเชีย โดย 3 ประเทศที่มีสัดส่วนมูลค่าสูงสุดในกลุ่มนี้ คือ บราซิล ศรีลังกา และรัสเซีย กลุ่มถัดมาคือ กลุ่มที่มีสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ประชากรอยู่ในช่วงร้อยละ 21-30 ส่วนมากอยู่ในภูมิภาคอาเซียน ประกอบด้วยอินโดนีเซีย ใต้หวัน ฟิlippินส์ มาเลเซีย อินเดีย และเวียดนาม

ส่วนประเทศอื่นๆ ในเอเชีย เช่น เกาหลีใต้ จีน ฮองกง นิวซีแลนด์ สิงคโปร์ และญี่ปุ่น มีสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ประชากรต่ำกว่าค่าเฉลี่ย ซึ่งแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของนโยบาย มาตรการ และการดำเนินงานเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบที่มีผลอย่างชัดเจน

สถานการณ์ SME ในอาเซียน

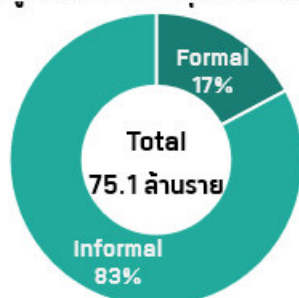
เพื่อให้เข้าใจถึงสถานการณ์ผู้ประกอบการในภาพรวม และเปรียบเทียบสถานการณ์ของผู้ประกอบการนอกระบบของประเทศไทยกับบริบทของนานาชาติได้ การศึกษาสถานการณ์ SME ในกลุ่มประเทศอาเซียนจึงเป็นข้อมูลเบื้องต้นที่ใช้ในการศึกษาเปรียบเทียบข้อมูลของกลุ่มประเทศที่มีระดับเศรษฐกิจ สภาวะทางสังคมใกล้เคียงกับประเทศไทย โดยมีผลการศึกษาทั้งในเชิงสถิติ จำนวนผู้ประกอบการ แรงงาน และข้อมูลปัจจัยหลักที่เป็นสาเหตุให้เกิดรูปแบบของเศรษฐกิจนอกระบบในกลุ่มประเทศอาเซียน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

สถิติจำนวนผู้ประกอบการและการจ้างงานในและนอกระบบ

จากข้อมูลรายงาน Formalization of Micro Enterprises in ASEAN โดย OECD ได้นำเสนอข้อมูลสถิติ และสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการ และจำนวนการจ้างงานที่อยู่ในระบบและอยู่นอกระบบ ซึ่งในปัจจุบันมีหลายประเทศในกลุ่มอาเซียนไม่มีการรวบรวมข้อมูลเหล่านี้อย่างเป็นทางการ เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการทำงานอย่างไม่เป็นหลักแหล่ง หรือไม่ได้ดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง แต่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจผลิตภัณฑ์อย่างรวดเร็วและไม่มีความแน่นอน ดังนั้น การรายงานข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการและการจ้างงานของ SME ทั้งในและนอกระบบของประเทศในกลุ่มอาเซียนนั้นจึงเป็นการแสดงให้เห็นสถานการณ์โดยรวม เพื่อใช้ในการประมาณการเท่านั้น โดยมีรายละเอียดดังแผนภาพต่อไปนี้

แผนภาพที่ 6 สัดส่วนจำนวนผู้ประกอบการในระบบและนอกระบบในกลุ่มประเทศอาเซียน

จำนวนผู้ประกอบการในกลุ่มประเทศอาเซียน*

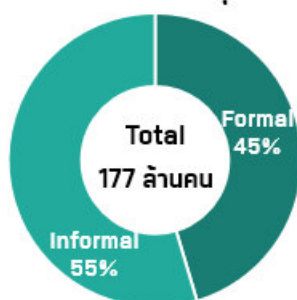


*ประเทศที่มีการเก็บข้อมูลผู้ประกอบการนอกระบบ ประกอบด้วย 7 ประเทศ คือ กัมพูชา ลาว อินโดนีเซีย มาเลเซีย เมียนมาร์ ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม

ที่มา: Formalization of Micro Enterprises in ASEAN – OECD

แผนภาพที่ 7 สัดส่วนจำนวนการจ้างงานของ SME ในกลุ่มประเทศอาเซียน

จำนวนการจ้างงานของ SME ในกลุ่มประเทศอาเซียน**



**ประเทศที่มีการเก็บข้อมูลการจ้างงานโดยผู้ประกอบการนอกระบบ ประกอบด้วย 5 ประเทศ คือ กัมพูชา อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม

หมายเหตุ: ไทยยังไม่มีกรรวบรวมข้อมูลกับ 2 ส่วน

ที่มา: Formalization of Micro Enterprises in ASEAN – OECD

จากแผนภาพข้างต้น แสดงให้เห็นว่า เมื่อพิจารณาจำนวนผู้ประกอบการในกลุ่มประเทศอาเซียน โดยรวมข้อมูลจาก 7 ประเทศ คือ กัมพูชา ลาว อินโดนีเซีย มาเลเซีย เมียนมาร์ ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม พบว่า จำนวนผู้ประกอบการรวมทั้ง 7 ประเทศข้างต้น อยู่ที่ 75.1 ล้านราย โดยแบ่งออกเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเพียงร้อยละ 17 ในขณะที่ ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบสูงถึงร้อยละ 83 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด และหากพิจารณาจากสัดส่วนจำนวนแรงงาน พบว่า มีจำนวนแรงงานรวมทั้ง 5 ประเทศ อยู่ที่ 177 ล้านคน โดยแบ่งออกเป็นแรงงานในระบบร้อยละ 45 และแรงงานที่อยู่นอกระบบร้อยละ 55 ของจำนวนแรงงานทั้งหมด

หากพิจารณาจากข้อมูลข้างต้น เห็นได้ว่า ไม่ว่าจะพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการ หรือจำนวนแรงงานของประเทศในกลุ่มประเทศอาเซียน (เฉพาะที่มีข้อมูล) พบว่า ผู้ประกอบการและแรงงานที่อยู่นอกระบบมีสัดส่วนมากกว่าที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ

ปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่เข้าสู่ระบบ

ทั้งนี้ จากรายงาน Formalization of Micro Enterprises in ASEAN โดย OECD และรายงาน Enterprise Formalization – ILO ได้นำเสนอข้อมูลปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการ ตัดสินใจไม่เข้าสู่ระบบ โดยสามารถสรุปเป็น 6 ปัจจัยสำคัญ ดังนี้

แผนภาพที่ 8 ปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการไม่เข้าสู่ระบบ



ที่มา: Formalization of Micro Enterprises in ASEAN – OECD, Enterprise Formalization - ILO และการวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

- ค่าใช้จ่าย ขั้นตอน และระยะเวลาในการขึ้นทะเบียน:** หากผู้ประกอบการตัดสินใจจะเข้าสู่ระบบ ผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขึ้นทะเบียน รวมถึงขั้นตอนในการสมัคร เอกสารที่ต้องจัดเตรียม รวมถึงระยะเวลาที่ต้องใช้ไปกับการขึ้นทะเบียน ถูกมองเป็นต้นทุนขั้นแรกที่ผู้ประกอบการจะต้องเสียไปหากตัดสินใจจะขึ้นทะเบียน
- ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมหากอยู่ในระบบ:** นอกจากค่าใช้จ่ายและเวลาที่เสียไปกับการขึ้นทะเบียน ผู้ประกอบการต้องแบกรับค่าใช้จ่ายกับการอยู่ในระบบส่วนอื่นๆ เช่น ต้องเสียภาษี และเงินสมทบประกันสังคม เป็นต้น
- ความยุ่งยากในการบริหารจัดการ หากเป็นผู้ประกอบการในระบบ:** ผู้ประกอบการ มีความรู้สึกว่าการจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการในระบบเป็นการสร้างความยุ่งยาก และภาระที่มากกว่าการดำเนินธุรกิจนอกระบบ

4. **การไม่มีข้อมูลและไม่เห็นความสำคัญ:** ในภาพรวม เป็นที่ทราบกันดีว่า ผู้ประกอบการแต่ละราย ไม่ว่าจะอยู่ในระบบหรืออยู่นอกระบบ ก็อาจได้รับข้อมูลข่าวสารที่ไม่เท่าเทียมกัน เช่น ข่าวสารการสนับสนุนของภาครัฐ หรือข่าวอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ ทำให้ได้รับการสนับสนุนได้ไม่ทั่วถึง ดังนั้น ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบจึงยังเข้าถึงข้อมูลที่เป็นประโยชน์ได้ยากกว่าผู้ประกอบการที่อยู่ระบบ ทำให้ไม่มีข้อมูลสนับสนุน หรือสร้างความเข้าใจต่อความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการในระบบ ดังนั้น ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบ จึงไม่เห็นความสำคัญ และความจำเป็นที่จะต้องจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการในระบบ
5. **การบังคับใช้กฎระเบียบ ข้อบังคับ ไม่สามารถใช้ได้กับผู้ประกอบการทุกประเภท:** ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบเศรษฐกิจมีความแตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่มธุรกิจ มีความสนใจ และความต้องการที่แตกต่างกัน ดังนั้น ระเบียบข้อบังคับที่หน่วยงานภาครัฐประกาศบังคับใช้ ก็ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการนอกระบบแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน
6. **มาตรการสนับสนุนการเข้าสู่ระบบของภาครัฐไม่น่าสนใจ:** นอกจากมาตรการเชิงบังคับ ผ่านการออกระเบียบข้อบังคับให้ผู้ประกอบการต้องจดทะเบียนในระบบแล้วนั้น การออกมาตรการจูงใจเป็นอีกช่องทางที่สามารถจูงใจให้ผู้ประกอบการเต็มใจที่จะจดทะเบียนในระบบมากขึ้น แต่จากผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการยังมองว่า ปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐไม่มีมาตรการจูงใจที่น่าสนใจมากนัก และด้วยความหลากหลายของผู้ประกอบการนอกระบบ ทำให้มาตรการไม่สามารถจูงใจให้ผู้ประกอบการทุกกลุ่ม สนใจขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการในระบบได้อีกด้วย

ทั้งนี้ ข้อมูลข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจไม่เข้าสู่ระบบ แบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านความยุ่งยากของขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ ด้านทัศนคติของผู้ประกอบการ และด้านมาตรการของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งเป็นแนวทางการศึกษาสถานะและการดำเนินงานของปัจจัยทั้ง 3 ด้านดังกล่าวในประเทศไทยต่อไป

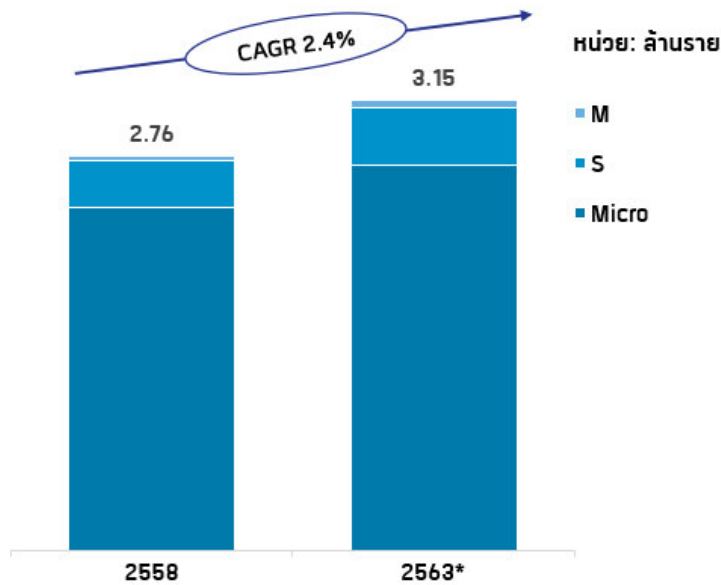
สถานการณ์ของ SME ในประเทศไทย

เมื่อเข้าใจสถานการณ์ในภาพรวมของ SME ในภาพรวมของประเทศสมาชิกในอาเซียน ตามที่ได้นำเสนอไปข้างต้น ลำดับถัดไป เป็นการนำเสนอข้อมูลในบริบทของประเทศไทย เพื่อให้เข้าใจภาพรวม และสถานการณ์ของผู้ประกอบการและแรงงานที่อยู่นอกระบบในประเทศไทย โดยการนำเสนอ จะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ภาพรวมผู้ประกอบการ SME ในประเทศไทย สถานการณ์แรงงานนอกระบบของประเทศไทย และขั้นตอนและรายละเอียดการเริ่มต้นธุรกิจในประเทศไทย โดยมีรายละเอียดแต่ละส่วน ดังต่อไปนี้

ภาพรวมผู้ประกอบการ SME ในประเทศไทย

การศึกษารวบรวมข้อมูลทางสถิติภาพรวมผู้ประกอบการ SME เป็นการศึกษาข้อมูลเพื่อทำความเข้าใจต่อสถานการณ์ของผู้ประกอบการ SME ทั้งในและนอกระบบของไทย โดยข้อมูล SME จาก Dashboard SME Big Data ของ สสว. ดังแสดงในแผนภาพด้านล่าง

แผนภาพที่ 9 แนวโน้มจำนวนผู้ประกอบการ SME ของไทย ช่วงปี พ.ศ. 2558-2563*



- ผู้ประกอบการเฉลี่ยร้อยละ 85 เป็นผู้ประกอบการรายย่อย (Micro)
 - โดยผู้ประกอบการขนาดเล็ก (S) อัตราการเติบโตสูงที่สุด เฉลี่ยร้อยละ 3.5 ต่อปี
- *หมายเหตุ: ข้อมูลปี พ.ศ. 2563 เป็นข้อมูลในช่วง ม.ค. - ต.ค. เท่านั้น
ที่มา: ข้อมูลจาก สสว. และการวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

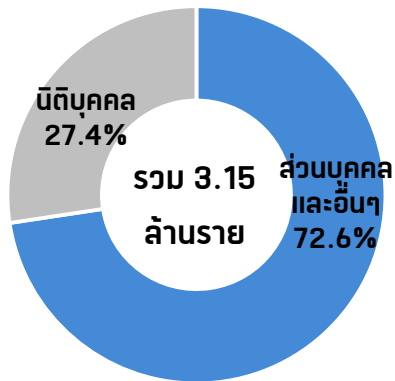
เมื่อพิจารณาข้อมูลภาพรวมของผู้ประกอบการ SME ของไทย เห็นได้ว่า จำนวนผู้ประกอบการ SME ในช่วงปี พ.ศ. 2558 - เดือนตุลาคม พ.ศ. 2563 มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ร้อยละ 2.4 จากจำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมด 2.76 ล้านราย ในปี พ.ศ. 2558 เป็น 3.15 ล้านรายในปี พ.ศ. 2563

หากพิจารณาจากผู้ประกอบการ SME โดยจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจ พบว่า ผู้ประกอบการประเภทวิสาหกิจรายย่อย (Micro) มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 85.2 ของจำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2563 รองลงมาคือ วิสาหกิจขนาดย่อม (Small) ร้อยละ 13.4 และวิสาหกิจขนาดกลาง (Medium) ร้อยละ 1.4 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด

นอกจากนี้ หากพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการ SME ตามประเภทธุรกิจ พบว่า ร้อยละ 41.2 ของผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดในปี พ.ศ. 2563 เป็นผู้ประกอบการในภาคการค้า ร้อยละ 40.1 เป็น

ผู้ประกอบการในภาคการบริการ ร้อยละ 17.1 เป็นผู้ประกอบการในภาคการผลิต และร้อยละ 1.6 เป็นผู้ประกอบการในภาคธุรกิจการเกษตร

แผนภาพที่ 10 สัดส่วนผู้ประกอบการที่จดทะเบียนและผู้ประกอบการนอกระบบ (ข้อมูลปี พ.ศ. 2563)



- ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีเพียง 8.62 แสนราย เท่านั้น
- ผู้ประกอบการส่วนบุคคลและอื่นๆ จึงประมาณการเป็นผู้ประกอบการนอกระบบ ซึ่งมีประมาณ 2.29 ล้านราย

ที่มา: ข้อมูลจาก สสว. และการวิเคราะห์ของทีปรีกษา

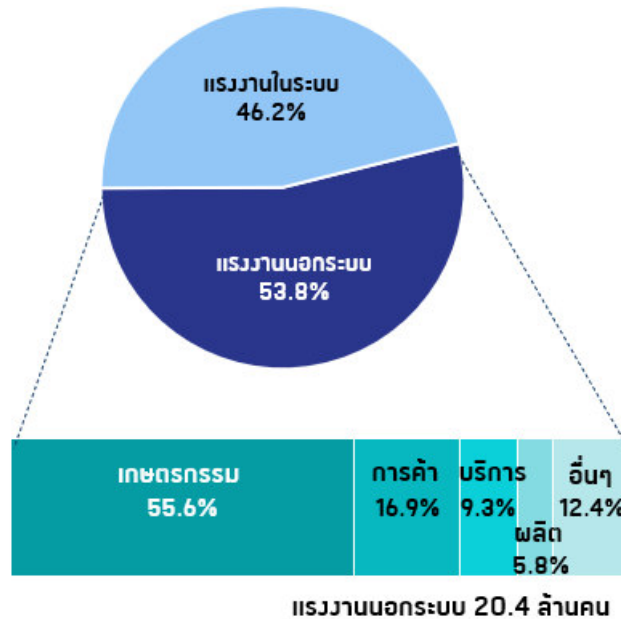
ผู้ประกอบการ SME จำนวน 3.15 ล้านรายนั้น จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเพียง 8.62 แสนราย หรือคิดเป็นเพียงร้อยละ 27.4 ของจำนวน SME ทั้งหมด โดยส่วนที่เหลือเป็นผู้ประกอบการส่วนบุคคลและอื่นๆ จึงประมาณการเป็นผู้ประกอบการนอกระบบ ทำให้สถานการณ์ผู้ประกอบการนอกระบบของประเทศไทยไม่แตกต่างกับภาพรวมสถานการณ์ SME ในอาเซียนมากนัก

สถานการณ์ของแรงงานนอกระบบในประเทศไทย

นอกจากข้อมูลภาพรวมของสถานการณ์เศรษฐกิจนอกระบบในส่วนของผู้ประกอบการแล้วนั้น ในส่วนต่อไปนี้เป็น การนำเสนอข้อมูลสถานการณ์ในเชิงแรงงานนอกระบบของประเทศไทย โดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนภาพที่ 11 สัดส่วนแรงงาน และกลุ่มธุรกิจที่แรงงานนอกระบบทำงานปี พ.ศ. 2563

ผู้มีงานทำปี พ.ศ. 2563 ทั้งหมด 37.9 ล้านคน

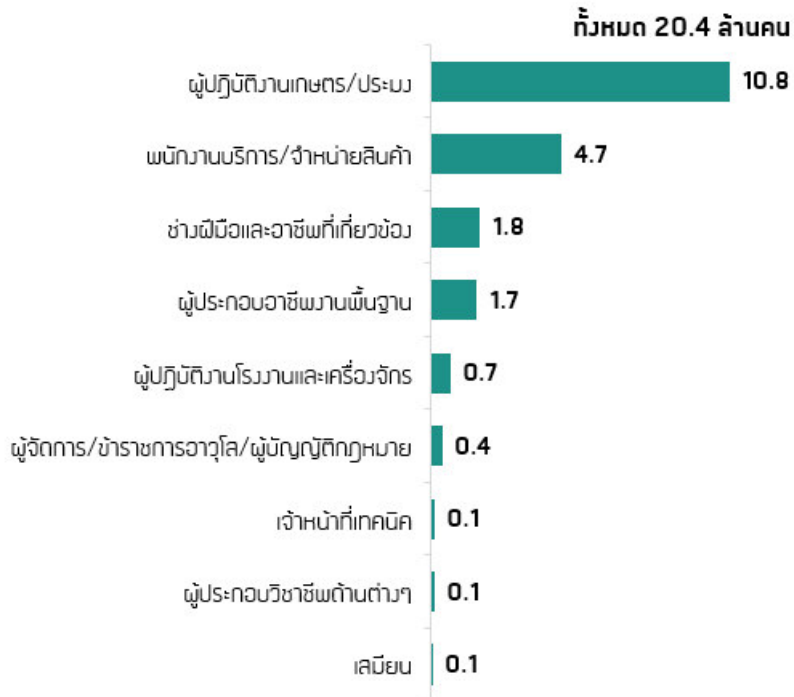


ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, กระทรวงแรงงาน และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากแผนภาพข้างต้นแสดงให้เห็นว่า แรงงานที่อยู่ในระบบคิดเป็นร้อยละ 46.2 และแรงงานที่อยู่นอกระบบร้อยละ 53.8 ของจำนวนผู้มีงานทำทั้งหมด โดยจากจำนวนแรงงานนอกระบบ 20.4 ล้านคนนั้น เป็นแรงงานนอกระบบที่อยู่ในภาคเกษตรกรรมถึงร้อยละ 55.6 รองลงมาคือ แรงงานนอกระบบที่อยู่ในภาคการค้า ร้อยละ 16.9 ภาคบริการร้อยละ 9.3 ภาคการผลิตร้อยละ 5.8 และอื่นๆ อีกร้อยละ 12.4 ของจำนวนแรงงานนอกระบบทั้งหมด

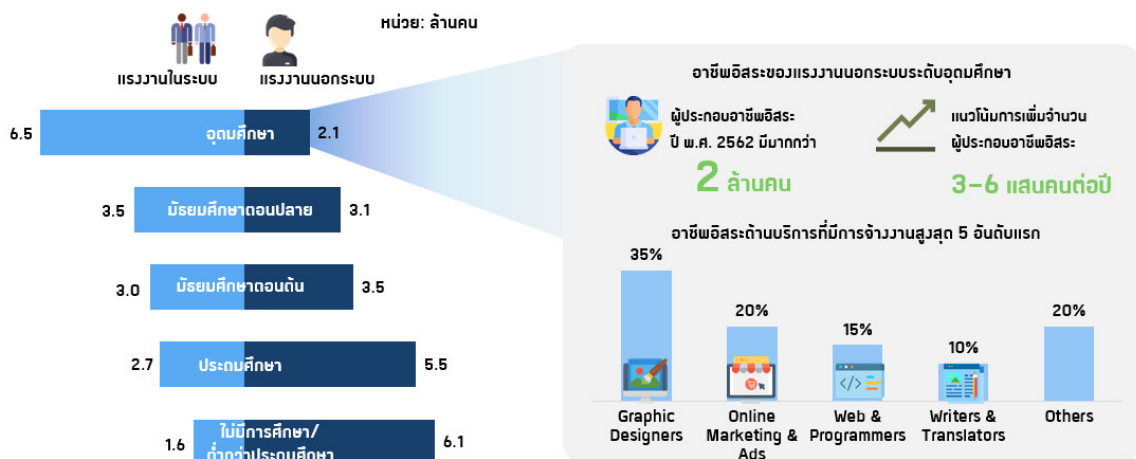
ทั้งนี้ หากพิจารณาแรงงานนอกระบบ โดยจำแนกตามอาชีพ พบว่า แรงงานนอกระบบประกอบอาชีพเป็นผู้ปฏิบัติงานในภาคการเกษตรและประมงมากที่สุดถึง 10.8 ล้านคน รองลงมาคือ พนักงานบริการและจำหน่ายสินค้า 4.7 ล้านคน และช่างฝีมือและอาชีพที่เกี่ยวข้อง 1.8 ล้านคน ตามลำดับ

แผนภาพที่ 12 อาชีพของแรงงานนอกระบบ



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, กระทรวงแรงงาน และการวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

แผนภาพที่ 13 การเปรียบเทียบระดับการศึกษาของแรงงานในและนอกระบบ ปี พ.ศ. 2563



ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ, กระทรวงแรงงาน, Bltbangkok และการวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

แผนภาพข้างต้น แสดงการเปรียบเทียบระดับการศึกษา ระหว่างแรงงานในระบบ และแรงงานนอกระบบ เห็นได้ว่า แรงงานที่อยู่ในระบบส่วนใหญ่เป็นแรงงานที่จบการศึกษาระดับอุดมศึกษามากที่สุด 6.5 ล้านคน รองลงมาคือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย 3.5 ล้านคน ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น 3.0 ล้านคน ระดับ

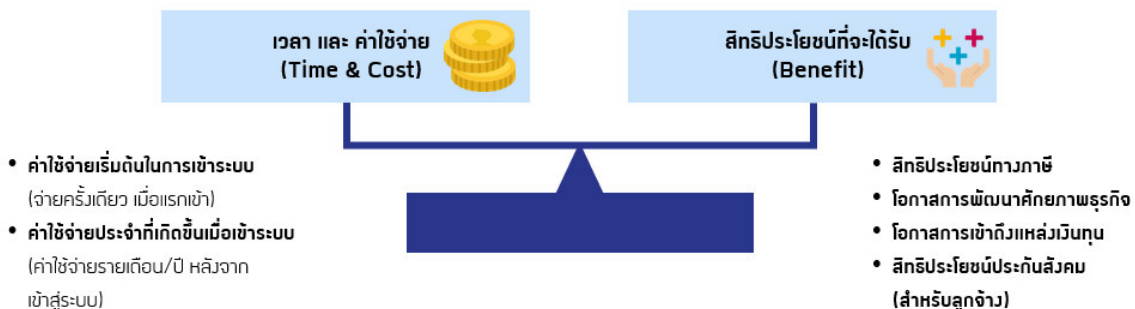
ประถมศึกษา 2.7 ล้านคน และต่ำกว่าประถมศึกษาหรือไม่มีการศึกษา 1.6 ล้านคน ซึ่งตรงข้ามกับระดับการศึกษาของแรงงานนอกระบบ ที่พบว่า มีจำนวนแรงงานที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าประถม ศึกษาหรือไม่มีการศึกษามากที่สุดถึง 6.1 ล้านคน รองลงมาคือ ระดับประถมศึกษา 5.5 ล้านคน ระดับมัธยมศึกษาตอนต้น 3.5 ล้านคน ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย 3.1 ล้านคน และระดับอุดมศึกษา 2.1 ล้านคน

นอกจากนี้ หากพิจารณาเฉพาะแรงงานนอกระบบที่จบการศึกษาระดับอุดมศึกษา พบว่าเป็นแรงงานที่ประกอบอาชีพอิสระ โดยข้อมูล ณ ปี พ.ศ. 2563 พบว่า มีผู้ประกอบอาชีพอิสระมากกว่า 2 ล้านคน และมีแนวโน้มการเติบโตของอาชีพอิสระมากถึง 3-6 แสนคนต่อปีอีกด้วย และหากพิจารณาตามประเภทของอาชีพอิสระด้านบริการ พบว่า อาชีพที่มีสัดส่วนการจ้างงานสูงที่สุด คือ ผู้ออกแบบกราฟิก (Graphic) ร้อยละ 35 รองลงมาคือ นักการตลาดออนไลน์และโฆษณา (Online Marketing and Advertising) ร้อยละ 20 นักพัฒนาเว็บไซต์และนักเขียนโปรแกรม (เว็บไซต์ and Programmers) ร้อยละ 15 นักเขียนและนักแปล (Writers and Translators) ร้อยละ 10 และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 20 ประกอบอาชีพอื่นๆ

ข้อมูลข้างต้น เป็นการนำเสนอข้อมูลสถานการณ์ของภาพรวมผู้ประกอบการและแรงงาน ที่อยู่ในระบบและอยู่นอกระบบ ซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพอย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้นว่า ผู้ประกอบการนอกระบบ และแรงงานนอกระบบ มีความซ้อนทับและเกี่ยวเนื่องกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานในกลุ่มที่มีการศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไป ที่ส่วนมากเป็นแรงงานที่ประกอบอาชีพอิสระ และลักษณะงานส่วนนี้มีโอกาสในการยกระดับหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบเป็นหน่วยธุรกิจที่มีเจ้าของคนเดียวหรือเป็นผู้ประกอบการรายเดียวได้เช่นกัน

อย่างไรก็ดี มุมมองสำคัญของการเข้าสู่ระบบนั้น ต้องทำความเข้าใจบริบทของผู้ประกอบการนอกระบบ ซึ่งโดยส่วนมากประกอบธุรกิจเพื่อการหาเลี้ยงชีพ กลุ่มคนเหล่านี้จะพิจารณาตัดสินใจให้น้ำหนักระหว่างเวลาและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นจากการเข้าสู่ระบบ เปรียบเทียบกับสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับ ซึ่งต้องมีความคุ้มค่า และน่าสนใจมากพอที่จะให้ผู้เริ่มต้นธุรกิจเห็นความสำคัญในการเข้าสู่ระบบ

แผนภาพที่ 14 ปัจจัยการตัดสินใจเข้าสู่ระบบของผู้เริ่มต้นธุรกิจ









ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรีกษา

ซึ่งค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นนั้นมีทั้งค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นธุรกิจ แต่นอกจากนี้ เมื่อเริ่มต้นธุรกิจแล้วผู้ประกอบการยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ เกิดขึ้นตามมาอีกหลายรายการ แต่ในทางกลับกัน สิทธิประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับจากเข้าสู่ระบบ ต้องมีความคุ้มค่าและสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการไม่น้อยไปกว่าค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสิทธิประโยชน์ทางภาษี โอกาสการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน การดูแลและคุ้มครองสำหรับลูกจ้างจากสิทธิประโยชน์ประกันสังคม

การจัดอันดับปัจจัยการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ

จากข้อมูลการจัดอันดับการประกอบธุรกิจ (Doing Business) โดยธนาคารโลก (World Bank) ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ในการประกอบธุรกิจทั้งหมด 10 ปัจจัย ซึ่งมีปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาจัดอันดับคือ การเริ่มต้นธุรกิจ (Starting a business) โดยมีรายละเอียดการจัดอันดับดังนี้

ตารางที่ 1 การจัดอันดับด้านการเริ่มต้นธุรกิจ (Starting a business) ปี พ.ศ. 2563

ประเทศ	ประเด็นที่ใช้ในการพิจารณาปัจจัยการเริ่มต้นธุรกิจ จากการจัดอันดับ Doing Business ของ World Bank			รายได้ต่อหัว ประชากร* (USD)	ประมาณการ ค่าใช้จ่าย (USD)	คะแนนรวม
	จำนวนขั้นตอน	ระยะเวลา (วัน)	ค่าใช้จ่าย (% ของรายได้ ต่อหัวประชากร)			
1 นิวซีแลนด์ 	1	0.5	0.2	42,084.353	84.17	100.0
2 จอร์เจีย 	1	1	2.1	4,697.705	98.65	99.6
3 แคนาดา 	2	1.5	0.3	46,194.725	138.58	98.2
4 สิงคโปร์ 	2	1.5	0.4	65,233.282	260.93	98.2
5 ฮองกง 	2	1.5	0.5	48,713.474	243.57	98.2
...						
47 ไทย 	5	6	2.98	7,806.742	232.64	92.4

*หมายเหตุ : ข้อมูลปี 2562 – GDP Per Capita – World Bank

ที่มา: Doing Business 2020 score – World Bank และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

จากตารางข้างต้น พบว่า ประเทศไทยมีอันดับคะแนนการเริ่มต้นธุรกิจเป็นอันดับ 47 ของโลก และเป็นอันดับที่ 2 ในอาเซียน รองจากประเทศสิงคโปร์ซึ่งมีคะแนนเป็นอันดับที่ 4 ของโลก โดยประเทศไทยที่มีขั้นตอนการดำเนินงาน 5 ขั้นตอน ในระยะเวลา 6 วัน และมีค่าใช้จ่ายอีกประมาณ 232.64 ดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นประมาณ 6 พันกว่าบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 2.98 ของรายได้ต่อหัวประชากร เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศสิงคโปร์ หรือฮ่องกง ที่เป็นผู้นำในด้านการประกอบธุรกิจในเอเชียนั้น กลับมีเพียง 2 ขั้นตอน และใช้ระยะเวลาเพียง 1.5 วันก็สามารถประกอบธุรกิจอย่างถูกกฎหมายได้ โดยมีค่าใช้จ่ายใกล้เคียงกับประเทศไทย

แต่เมื่อเปรียบเทียบเป็นสัดส่วนค่าใช้จ่ายกับรายได้ต่อหัวประชากรแล้ว กลับคิดเป็นเพียงร้อยละ 0.4-0.5 เท่านั้น

จากการเปรียบเทียบการจัดอันดับการเริ่มต้นธุรกิจของประเทศไทยกับประเทศต่างๆ เห็นได้ว่า การเริ่มต้นธุรกิจในประเทศไทย มีจำนวนขั้นตอน ระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นธุรกิจค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอันดับต้นๆ ของโลก ซึ่งประเด็นนี้ชี้ให้เห็นถึงอุปสรรคส่วนหนึ่งสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าสู่ระบบ

อย่างไรก็ตาม ในการศึกษาจำเป็นต้องรวบรวมรายละเอียดประเด็นต่างๆ จากการสัมภาษณ์และสำรวจข้อมูลสถานะและทัศนคติของผู้ประกอบการนอกระบบ เพื่อทำความเข้าใจถึงสถานการณ์ ความจำเป็น และความต้องการของผู้ประกอบการนอกระบบ เพื่อจัดทำเป็นข้อเสนอแนะแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบต่อไป

1.4 แนวโน้มสถานการณ์ธุรกิจและการจ้างงานใน 10 ปีข้างหน้า

เศรษฐกิจนอกระบบเป็นรูปแบบของการประกอบธุรกิจที่พบเห็นได้ทั่วไปในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศกำลังพัฒนา ซึ่งระบบธุรกิจในประเทศอยู่ระหว่างเติบโต ประชาชนส่วนมากอยู่ในวัยแรงงานและอาจมีบางส่วนที่มีโอกาสจำกัดในการเข้าเป็นลูกจ้างของธุรกิจในระบบ จึงทำให้เกิดธุรกิจและแรงงานนอกระบบเป็นจำนวนมาก ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลของ สภาเศรษฐกิจโลก (World Economic Forum - WEF) และ UK Commission for Employment and Skills (UKCES) ได้ทำนายแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจและการจ้างงานใน 10 ปีข้างหน้า ที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรที่มีแนวโน้มการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุมากขึ้น การเปลี่ยนช่องทางเศรษฐกิจมาสู่กลุ่มธุรกิจในภูมิภาคเอเชียมากขึ้น การพัฒนาด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม ที่ส่งผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ มาใช้ในภาคธุรกิจแทนการจ้างงานสูงขึ้น รวมไปถึงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ที่ทำให้ภาคธุรกิจมีการหยุดชะงัก ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจและการจ้างงานทั่วโลก ซึ่งส่งผลกระทบต่อรูปแบบการทำงานและการจ้างงานใน 4 รูปแบบ ดังนี้

แผนภาพที่ 15 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจและการจ้างงานในอีก 10 ปีข้างหน้า



ที่มา: The Future of Work: Jobs & skills in 2030 – UKCES, The Future of Jobs – WEF, TOP 5 Trends From The World Of Work- Adecco, 9 Future of Work Trends Post-COVID-19 – Gartner และการวิเคราะห์ของทีปรีกษา

สถานการณ์ที่ 1: Forced Flexibility แรงงานถูกบังคับให้ปรับตัว เนื่องจากการนำเทคโนโลยีมาแทนที่การทำงานของคน ส่งผลให้แรงงานหลายตำแหน่งถูกปรับลด ดังนั้น บริษัท/องค์กรจ้างงานบุคลากรที่เหลืออยู่โดยให้ทำงานครอบคลุมในส่วนที่เหลืออย่างคึกคักมากยิ่งขึ้น และการจ้างงานบุคลากรที่มีทักษะประสบการณ์สูง และสามารถทำงานที่หลากหลายมากกว่า 1 งาน ย่อมเป็นที่ต้องการขององค์กรหรือหน่วยงานต่างๆ มากยิ่งขึ้น

สถานการณ์ที่ 2: The Great Divide จากการเปลี่ยนช่องทางเศรษฐกิจ และการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ส่งผลให้เกิดความเหลื่อมล้ำที่มีช่องว่างมากขึ้นอย่างรุนแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจหรือแรงงานที่ไม่สามารถปรับตัวได้ทัน ทั้งการหาโอกาสจากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น และการพัฒนาศักยภาพด้านเทคโนโลยีให้ตามกระแสการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

สถานการณ์ที่ 3: Skills Activism จากทั้งสองสถานการณ์ข้างต้น แรงงานถูกบังคับให้มีการปรับเปลี่ยนทักษะให้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยี และความหลากหลายของทักษะที่มี ซึ่งกรณีที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนทักษะต่างๆ ได้ทัน ส่งผลให้ระยะเวลาการทำงานยาวนานขึ้น ส่วนแรงงานที่มีทักษะวิชาชีพความชำนาญเฉพาะด้าน (Specialist) ไม่ถูกจ้างในลักษณะงานประจำ แต่เป็นการจ้างแบบครั้งคราวแทน อีกทั้ง ยังส่งผลให้เกิดอัตราการเปลี่ยนงาน (Turnover) สูงขึ้นด้วยเช่นกัน

สถานการณ์ที่ 4: Innovation Adaption จากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ จากการอึมครึมของการเติบโตด้านเทคโนโลยี ซึ่งเปลี่ยนแปลงบริบทต่างๆ ของเศรษฐกิจและสังคมทั่วโลก องค์กร/บริษัทต่างๆ จำเป็นต้องมีการจ้างงานอีกครั้งในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบธุรกิจเพื่อสร้างการเติบโต ซึ่งการจ้างงานที่เกิดขึ้นในอนาคตนี้ เป็นการจ้างงานในลักษณะของการจ้างตามโครงการ หรือสัญญาจ้าง (Contract) เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการจ้างงานประจำของแต่ละธุรกิจ

จากรูปแบบสถานการณ์ต่างๆ ข้างต้น เห็นได้ว่า รูปแบบธุรกิจและการจ้างงานมีแนวโน้มเปลี่ยนไป ในรูปแบบที่สร้างให้เกิดความคล่องตัวของธุรกิจที่มีประสิทธิภาพสูง และสามารถควบคุมภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นได้ ส่งผลให้แนวโน้มรูปแบบการทำธุรกิจหรือการจ้างแรงงานนอกระบบมีอัตราการขยายตัวที่เพิ่มมากขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ หรืออาจเรียกได้ว่าในอีก 10 ปีข้างหน้า

“รูปแบบธุรกิจ/การจ้างงานนอกระบบจะเป็นส่วนหนึ่งของความปกติใหม่”

(Informal is a part of the new normal)

โดยรูปแบบธุรกิจที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มรูปแบบธุรกิจที่มีการแบ่งตามกิจกรรมย่อยตามข้อต่อ หรือกิจกรรมสนับสนุนการดำเนินงานหลักของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ซึ่งเป็นการธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะมากยิ่งขึ้น ตัวอย่างธุรกิจที่มีการแบ่งตามกิจกรรมย่อยที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน เช่น การรับจ้างขนส่งสินค้า ธุรกิจรับจ้างบริหารจัดการงานบุคคล เป็นต้น ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ เป็นตัวอย่างหน่วยธุรกิจที่ถูกถอดออกจากงานประจำขององค์กร ซึ่งในอนาคตมีแนวโน้มการถอดหน่วยธุรกิจที่มีต้นทุนการดำเนินงานสูง หรือหน่วยสนับสนุนต่างๆ มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ รูปแบบธุรกิจในอนาคตมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างองค์กร รูปแบบธุรกิจผลิตภัณฑ์ การบริการที่รวดเร็วและคล่องตัวมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วเช่นกัน

สำหรับรูปแบบการทำงานในอนาคตนั้น มีการจ้างงานเป็นครั้งคราว หรือผู้ประกอบการอาชีพอิสระที่รับจ้างทำงานทั้งในรูปแบบดิจิทัล การรับงานมาทำที่บ้าน หรือการรับจ้างในรูปแบบต่างๆ เช่น รับจ้างขนส่ง หรือรับจ้างทำความสะอาด โดยอาจมีการจับคู่ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัลต่างๆ หรือการติดต่อผ่านนายหน้า และอีกส่วนหนึ่ง คือแรงงานผู้สูงอายุที่มีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ถูกจ้างงานในลักษณะการจ้างเป็นครั้งคราว หรือมีการทำงานในรูปแบบของผู้ประกอบการอาชีพอิสระมากขึ้นด้วยเช่นกัน

จากสถานการณ์แนวโน้มของเศรษฐกิจนอกระบบที่เกิดขึ้นนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่างๆ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องกำหนดแนวทางในการบริหารจัดการแนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจและการจ้างงานนอกระบบที่เกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อการดูแลคุณภาพชีวิตของประชากรวัยแรงงานซึ่งเป็นกำลังสำคัญของประเทศ และการยกระดับประสิทธิภาพรวมถึงมาตรฐานธุรกิจของประเทศให้เกิดความก้าวหน้าในระยะยาวต่อไป

บทที่ 2 กรณีศึกษาที่เกี่ยวข้อง

สำหรับกรณีศึกษาที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบนั้น เป็นการศึกษาข้อมูล การ ทบทวนวรรณกรรมจากหน่วยงานระหว่างประเทศ และประเทศต้นแบบที่มีนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการ เข้าสู่ระบบที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะเป็นมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME เข้าสู่ระบบ การปรับรูปแบบการ เริ่มต้นธุรกิจให้มีความสะดวก รวดเร็วในการดำเนินการ รวมไปถึง การใช้ระบบดิจิทัลเข้ามาเป็นเครื่องมือใน การส่งเสริม และมาตรการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

โดยการทบทวนวรรณกรรมและมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบนี้ ประกอบไปด้วยข้อมูล จาก 3 หน่วยงานระหว่างประเทศ และ 6 ประเทศต้นแบบ ซึ่งนำมาสรุปเป็นกรอบแนวทางการศึกษาและ กำหนดมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

2.1 การกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ โดย OECD

การกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ (Policy Brief on Informal Entrepreneurship) โดย องค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD) เป็นวรรณกรรมที่ถูกจัดทำขึ้นจากสถานการณ์ การขยายตัวของแรงงานและธุรกิจนอกระบบในยุโรป ซึ่งเป็นผลที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์เศรษฐกิจมหภาคที่ เกิดการชะลอและหดตัวของเศรษฐกิจในภาพรวม ส่งผลให้เศรษฐกิจนอกระบบขยายตัวขึ้น OECD จึงศึกษา แนวทางการกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบขึ้น

แนวทางการกำหนดนโยบายในวรรณกรรมนี้ ได้แบ่งกรอบการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ เป็น 3 แนวทาง คือ มาตรการจูงใจ (Incentives) มาตรการโน้มน้าว (Persuasion) และมาตรการป้องกัน (Deterrence)

ทั้งนี้ แนวคิดในการกำหนดมาตรการจูงใจ และมาตรการป้องกันนั้น เป็นการสร้างทางเลือกความคุ้มค่า ของต้นทุน เวลา ค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบการ กับสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ ในขณะที่มาตรการโน้มนำนั้น เป็น มาตรการที่สร้างส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการสนใจเข้าสู่ระบบมากขึ้น

แผนภาพที่ 16 แนวทางการกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ โดย OECD

มาตรการจูงใจ (Incentives)	สำหรับผู้ขาย เช่น ยกเว้นภาษี เชื่อมโยงสวัสดิการ
	สำหรับผู้บริโภค เช่น การลดหย่อนภาษี คุ้มครองบริการ การยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม
มาตรการโน้มน้าว (Persuasion)	การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย เช่น การกำหนดการจ้างงานรูปแบบใหม่
	การให้คำปรึกษา/อบรมแบบเฉพาะ เช่น กำหนดหลักสูตรเฉพาะ, จัดตั้งศูนย์ให้คำปรึกษาการธุรกิจ
มาตรการป้องกัน (Deterrence)	การตรวจสอบ เช่น การเชื่อมข้อมูลกับหน่วยงานที่ เกี่ยวข้อง
	การลงโทษ เช่น เพิ่มค่าปรับ เพิ่มบทลงโทษ

ที่มา: Policy Brief on Informal Entrepreneurship– OECD, และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

2.1.1 มาตรการจูงใจ (Incentives)

มาตรการจูงใจเป็นมาตรการที่สำคัญในการจูงใจผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบ ซึ่งโดยปกติแล้วก่อนเริ่มต้นธุรกิจ ผู้ประกอบการมีการทดลองตลาดและการประกอบธุรกิจในช่วงระยะเวลาหนึ่งเพื่อให้มั่นใจในการดำเนินงานก่อนเริ่มต้นธุรกิจจริง และเข้าสู่ระบบต่อไป มาตรการจูงใจจึงเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยในการตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจผู้ประกอบการ

มาตรการจูงใจส่วนมากที่พัฒนาขึ้นนั้น มีทั้งมาตรการจูงใจกลุ่มผู้ประกอบการที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ และผู้ประกอบการนอกระบบ (Supply-side incentives) และมาตรการจูงใจผู้บริโภค (Demand-side incentives) ที่ซื้อสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการนอกระบบ

1) มาตรการสำหรับผู้ประกอบการ (Supply-side incentives)

เป็นมาตรการที่อำนวยความสะดวก และส่งเสริมผู้ประกอบการเริ่มต้น และผู้ประกอบการนอกระบบให้ดำเนินการตามกฎระเบียบที่กำหนด ซึ่งโดยส่วนมากเป็นมาตรการสนับสนุนด้านภาษี โดยเฉพาะการลดภาษีสำหรับผู้ประกอบการใหม่

นอกจากนี้ ยังมีการจูงใจผ่านมาตรการเชื่อมโยงสวัสดิการให้แก่ผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งเดิมอาจได้รับสิทธิสวัสดิการพื้นฐานของประชาชนจากภาครัฐตั้งแต่เกิด หรือได้รับสวัสดิการจากระบบประกันสังคมอยู่แล้ว แต่การเริ่มต้นธุรกิจซึ่งมีการเปลี่ยนสถานะเป็นเจ้าของกิจการนั้น มีโอกาสในการเสียสิทธิ

ประโยชน์และสวัสดิการต่างๆ ที่เคยได้รับ เช่น ค่ารักษาพยาบาล เงินบำเหน็จบำนาญ เป็นต้น จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนไม่ยอมเข้าสู่ระบบเนื่องจากยังต้องการได้รับสิทธิประโยชน์หรือสวัสดิการต่อเนื่อง ดังนั้น หนึ่งในมาตรการจูงใจสำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่เข้าระบบนั้น คือ การเชื่อมโยงสวัสดิการต่างๆ ที่เคยได้รับ โดยยังคงสวัสดิการทั้งหมด หรือบางส่วน เข้ากับสถานะของการเป็นเจ้าของกิจการ

2) มาตรการสำหรับผู้บริโภค (Demand -side incentives)

เป็นมาตรการเพื่อการกระตุ้นผู้บริโภคให้สนับสนุนสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเป็นสำคัญ ซึ่งมาตรการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบผ่านผู้บริโภคนี้ส่วนมากเป็นมาตรการที่เลือกส่งเสริมในบางอุตสาหกรรม หรือภาคธุรกิจที่เริ่มมีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น เช่น ช่างซ่อมบ้าน แม่บ้านทำความสะอาด คนสวน คนดูแลเด็กและคนชรา ผู้รับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น

ตัวอย่างมาตรการในส่วนนี้ เช่น การลดหย่อนภาษี หรือจัดทำคูปองลดราคา สำหรับผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าหรือบริการจากธุรกิจในระบบ หรือการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) เพื่อจูงใจให้ผู้ประกอบการนอกระบบให้ความสนใจและเข้าสู่ระบบ ผ่านการสร้างความต้องการในฝั่งผู้บริโภคแทน

2.1.2 มาตรการโน้มน้าว (Persuasion)

มาตรการโน้มน้าวเป็นมาตรการแบบดั้งเดิมในการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ ซึ่งเป็นมาตรการที่สามารถลดความเหลื่อมล้ำของผู้ประกอบการที่มีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งความรู้ ข้อจำกัดทางภาษา หรือวัฒนธรรม ผ่านการสร้างให้ความรู้ หรือการปรับเปลี่ยนกฎหมายที่ครอบคลุมรูปแบบการทำงาน หรือธุรกิจใหม่ที่เดิมไม่อยู่ในระบบได้อย่างครอบคลุมมากขึ้น ซึ่งมาตรการในกลุ่มนี้ มักไม่เป็นที่นิยม เนื่องจากไม่ส่งผลต่อน้ำหนักของต้นทุนและสิทธิประโยชน์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการ แต่อาศัยการสร้างความตระหนักรู้ สร้างจิตสำนึก และการชี้ให้เห็นถึงความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจนอกระบบเป็นหลัก

1) มาตรการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนอกระบบ

เป็นมาตรการที่เน้นการปรับกฎระเบียบ หรือเงื่อนไขในการเข้าระบบให้ง่ายขึ้น และลดค่าใช้จ่ายลง เช่น การยกเว้นค่าธรรมเนียมการเข้าระบบ การลดเงินสมทบประกันสังคม ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในระบบหรือผู้ที่ต้องการเข้าระบบเป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ ในบางประเทศมีการปรับเงื่อนไขการจ้างงานในบางกลุ่มอาชีพที่เริ่มมีแรงงานนอกระบบเป็นจำนวนมาก เช่น ผู้ดูแลเด็ก เป็นต้น โดยมีกำหนดระดับการศึกษาขั้นต่ำของผู้ที่ต้องการประกอบอาชีพเหล่านี้ ส่งข้อมูลไปตรวจสอบประวัติอาชญากร พร้อมเข้ารับการอบรมการดูแลเด็กเล็ก ก่อนได้รับการอนุญาตประกอบอาชีพจากหน่วยงานรัฐต่อไป

2) มาตรการให้คำปรึกษา/อบรมแบบเฉพาะ

เป็นมาตรการที่สร้างความพร้อมให้กับผู้ประกอบการนอกระบบ ผ่านการสร้างความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ประกอบการ ถึงข้อจำกัด หรือข้อเสียที่จะเกิดขึ้นจากการอยู่นอกระบบ และข้อดีของการเข้าระบบ พร้อมให้คำแนะนำและเตรียมความพร้อมแก่ผู้ประกอบการแต่ละราย ซึ่งขั้นตอนการดำเนินการให้คำปรึกษา ให้ความรู้เหล่านี้ หากดำเนินการโดยบุคลากรของรัฐจะสามารถสร้างความเชื่อมั่นและเชื่อใจของผู้ประกอบการนอกระบบแก่ผู้ประกอบการนอกระบบเหล่านี้ได้อีกทางหนึ่งเช่นกัน

2.1.3 มาตรการป้องกัน (Deterrence)

มาตรการสุดท้ายที่หลายประเทศให้น้ำหนักกับมาตรการเหล่านี้ น้อยที่สุดคือ มาตรการป้องกัน เนื่องจากเป็นมาตรการที่เน้นการตรวจสอบและจับผิดผู้ประกอบการนอกระบบ ซึ่งประเทศที่มุ่งเน้นการดำเนินงานตามมาตรการเหล่านี้มากขึ้น กลับพบว่า มีจำนวนผู้ประกอบการนอกระบบที่พยายามหลีกเลี่ยงและหลบหนีการเข้าสู่ระบบเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ดี การกำหนดมาตรการป้องกันนั้น มีขึ้นเพื่อใช้ในการควบคุมผู้ประกอบการที่ไม่ดำเนินการตามกฎหมายระเบียบ ซึ่งอาจส่งผลเสียหรืออันตรายต่อผู้บริโภคได้ โดยส่วนมากแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มมาตรการคือ มาตรการตรวจสอบ และมาตรการลงโทษ

1) มาตรการตรวจสอบ

เป็นมาตรการที่มีทั้งการตรวจสอบในระดับธุรกิจและระดับแรงงาน ในการตรวจสอบธุรกิจนั้น เป็นการตรวจสอบการเข้าสู่ระบบของผู้ประกอบการผ่านการเชื่อมโยงข้อมูลของหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องทั้งหมด เพื่อการตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนของการจดทะเบียนข้อมูลผู้ประกอบการ รวมถึงการติดตามการดำเนินงานที่เป็นไปตามมาตรฐานหรือกฎระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ส่วนการตรวจสอบข้อมูลแรงงานนั้น เน้นการตรวจสอบแรงงานนอกระบบที่มีการจ้างงานอย่างไม่ถูกต้อง มากกว่าการตรวจสอบผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียวที่ไม่ขึ้นระบบ

2) มาตรการลงโทษ

เป็นมาตรการที่เพิ่มบทลงโทษไม่ว่าจะเป็นตัวเงินและไม่ใชตัวเงิน ซึ่งส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการที่มีต่อหน่วยงานภาครัฐ และส่งผลให้ผู้ประกอบการนอกระบบมีความต้องการที่จะหลบเลี่ยงจากการเข้าระบบมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ การบังคับใช้มาตรการป้องกันเหล่านี้ อาจส่งผลกระทบต่อการค้าอุปช้นด้วยเช่นกัน โดยผู้ประกอบการนอกระบบอาจยินดีจ่ายเงินหรือติดสินบนเจ้าหน้าที่รัฐ มากกว่าการเสียค่าปรับหรือรับบทลงโทษทางกฎหมาย ดังนั้น มาตรการป้องกันข้างต้นควรใช้เป็นเครื่องมือในการควบคุมผู้ประกอบการนอกระบบในภาพรวมเท่านั้น ไม่ควรมุ่งเน้นไปที่การตรวจสอบหรือจับผิดธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งโดยเฉพาะ ยกเว้นธุรกิจผิดกฎหมายเท่านั้น

2.2 นโยบายและกลยุทธ์การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ โดย ILO

องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization - ILO) เห็นความสำคัญและความท้าทายของของแนวโน้มการเติบโตของเศรษฐกิจนอกระบบที่มีการขยายตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ซึ่งเกิดจากปัจจัยที่ด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของแต่ละประเทศ ดังนั้น ILO จึงได้จัดทำกรอบแนวทางการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ ซึ่งครอบคลุมทั้งในมิติของธุรกิจและมิติด้านแรงงาน เนื่องจากธุรกิจและแรงงานนอกระบบนั้น เป็นองค์ประกอบที่มีความเกี่ยวเนื่องกัน

การกำหนดกรอบนโยบายการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจนอกระบบนี้ ได้นำไปปรับใช้ให้เหมาะสมบริบทของแต่ละประเทศ โดยจำเป็นต้องเข้าใจถึงสถานการณ์พื้นฐาน บริบทกฎหมาย นโยบาย ในภาพรวมของประเทศ พร้อมทั้ง พิจารณาจัดลำดับความสำคัญและผลกระทบของการเปลี่ยนผ่านธุรกิจและแรงงานนอกระบบ ให้เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการ (Formal Economy) โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเด็นด้านความเท่าเทียม และสิทธิมนุษยชน

รูปแบบและแนวคิดในการกรอบการกำหนดนโยบายการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบที่ ILO จัดทำขึ้น เป็นการกำหนดประเด็นการส่งเสริม SME ในภาพรวม โดยเน้นการสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการและเจ้าของกิจการเห็นความสำคัญกับกิจกรรม หรือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการเข้าสู่ระบบ ควบคู่กับการปรับพฤติกรรมของผู้ประกอบการนอกระบบ ประกอบไปด้วย ประเด็นด้านการจดทะเบียนธุรกิจ ภาษี แรงงาน การเป็นเจ้าของที่ดิน กระบวนการยุติธรรม การเงิน และทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งสามารถสรุปมาเป็น 5 แนวทางสำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

แผนภาพที่ 17 กรอบการกำหนดนโยบายและกลยุทธ์การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ โดย ILO



ที่มา: Policy Brief on Informal Entrepreneurship– OECD, และการวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

2.2.1 การจดทะเบียนธุรกิจและการขอใบอนุญาต (Business registration and licensing)

สิ่งสำคัญที่สุดในการเริ่มต้นธุรกิจ คือ การจดทะเบียนธุรกิจ การขอใบอนุญาตประกอบอาชีพ หรือ กิจการต่างๆ ที่มีการกำหนดไว้ตามกฎหมาย ซึ่งผู้ประกอบการนอกระบบส่วนมากมีความทัศนคติว่าการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบนั้น มีความยุ่งยาก และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง ซึ่งการกำหนดนโยบาย หรือ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนธุรกิจนี้ จึงเป็นนโยบายสำคัญที่ส่งผลดีต่อผู้ประกอบการทั้งในและนอกระบบให้ได้รับประโยชน์อย่างเท่าเทียมกัน

แนวทางการดำเนินงานสำหรับกรอบการกำหนดนโยบายด้านการจดทะเบียนธุรกิจ และการขอใบอนุญาตต่างๆ ประกอบด้วย 2 แนวทาง คือ

1) ปรับปรุงกระบวนการเข้าสู่ระบบ

โดยลดหรือรวมขั้นตอนการจดทะเบียน ปรับกระบวนการหรือเงื่อนไขการขออนุญาตให้ง่าย ไม่ซับซ้อน รวมถึงลดระยะเวลาที่ใช้ในการอนุมัติ ตัวอย่างเช่น จัดตั้ง One-Stop shop เพื่อให้คำปรึกษา และรับบริการจดทะเบียน/ขอใบอนุญาตแบบเบ็ดเสร็จในทีเดียว โดยที่ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องเดินทางไปติดต่อหลายหน่วยงาน หรือ การพัฒนาระบบระบบออนไลน์สำหรับการดำเนินงานต่างๆ อาจมีการปรับเงื่อนไข/ระเบียบต่างๆ ที่ผ่อนปรนหรือครอบคลุมการดำเนินงานของผู้ประกอบการรายย่อยมากขึ้น

นอกจากนี้ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการทบทวนและประเมินผลการปรับปรุงกระบวนการเข้าสู่ระบบอย่างต่อเนื่อง เพื่อติดตามผลการดำเนินงานว่าผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบจากการปรับปรุงกระบวนการนี้มากน้อยเพียงไร และนำไปใช้ในการพิจารณาหาแนวทางการปรับปรุงเพิ่มเติมต่อไป

2) ลดค่าใช้จ่าย/ ค่าธรรมเนียมในการเข้าสู่ระบบ

จากแนวคิดหรือทัศนคติของผู้ประกอบการ ที่มองว่าการเข้าสู่ระบบนั้น มีค่าใช้จ่าย/ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนหรือขอใบอนุญาตเริ่มต้นธุรกิจที่สูง เมื่อเปรียบเทียบกับเงินทุนที่มี หรือ รายได้จากธุรกิจเมื่อเริ่มต้นของผู้ประกอบการนอกระบบ ซึ่งส่วนมากเป็นผู้ประกอบการรายย่อย หรือผู้ประกอบการเจ้าของคนเดียว ที่อาจมีเงินทุนตั้งต้นไม่สูงมากนัก

ดังนั้น การพิจารณาเงื่อนไขการจัดเก็บค่าธรรมเนียม เพื่อจดทะเบียนธุรกิจ หรือขอใบอนุญาตต่างๆ ให้อยู่ในช่วงราคาที่เหมาะสมนั้น จึงเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการนอกระบบให้เข้าสู่ระบบได้ต่อไป

2.2.2 นโยบายการจัดเก็บและบริหารภาษี (Taxation policy and administration)

จากทัศนคติของผู้ประกอบการนอกระบบส่วนมาก ที่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการจ่ายภาษี หรือไม่กล้าเข้าสู่ระบบภาษี เนื่องจากไม่ต้องการเสียรายได้ที่หามาบางส่วนให้กับภาครัฐ จึงมีความตั้งใจหลีกเลี่ยงการจดทะเบียนธุรกิจหรือการขอใบอนุญาตที่จำเป็นในการประกอบอาชีพหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ ความซับซ้อน ยุ่งยากของเงื่อนไข กฎระเบียบ การคำนวณภาษี และขั้นตอนการจัดเก็บภาษี ไม่ว่าจะเป็นจากความยุ่งยากในการทำบัญชี การคำนวณภาษี รวมถึงการแสดงผลหลักฐานเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดในการจ่ายภาษี รวมไปถึง ความโปร่งใสของการบริหารจัดการและการใช้เงินงบประมาณแผ่นดินที่ได้จากการจัดเก็บภาษี เป็นปัจจัยอีกส่วนหนึ่งที่ส่งผลต่อทัศนคติเชิงลบของผู้ประกอบการทั้งในและนอกระบบด้วยเช่นกัน

ดังนั้น แนวทางการขับเคลื่อนนโยบายการจัดเก็บและบริหารภาษีที่ ILO เสนอแนะ ประกอบไปด้วย 3 แนวทาง ดังนี้

1) ให้ความรู้ความเข้าใจด้านภาษีกับผู้ประกอบการนอกระบบ

การส่งเสริมผู้ประกอบการนอกระบบให้เข้าใจถึงความสำคัญและหน้าที่ของประชาชนและผู้มีรายได้ในการเสียภาษี ผ่านการอบรม ประชาสัมพันธ์ รวมถึงการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการแต่ละราย เพื่อให้ผู้ประกอบการนอกระบบมีความรู้พื้นฐาน และตระหนักถึงความสำคัญของระบบภาษีมากยิ่งขึ้น โดยคาดว่าจะการสร้างความรู้ความเข้าใจแก่ผู้มีรายได้ที่อยู่นอกระบบภาษีนี้ ส่งผลให้กลุ่มเป้าหมายดังกล่าวยินดีชำระภาษีได้ในระยะยาวต่อไป

2) ปรับปรุงการจ่ายภาษีให้สะดวก ทั้งด้านกระบวนการ/ รูปแบบภาษี

แนวทางการปรับปรุงขั้นตอนการจ่ายภาษีให้สะดวก รวดเร็วขึ้น สามารถดำเนินการได้ใน 2 ส่วน คือ

- การปรับปรุง หรือลดการเรียกเอกสาร หลักฐาน รวมไปถึงขั้นตอนการยื่นภาษีให้สะดวกต่อผู้ประกอบการนอกระบบมากยิ่งขึ้น เช่น การเพิ่มช่องทางการชำระภาษีผ่านหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง หรือการเพิ่มช่องทางออนไลน์ในการชำระภาษี
- การศึกษาและพัฒนาเกณฑ์ภาษีเพิ่มเติมที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย หรือผู้ประกอบการนอกระบบ ที่มีศักยภาพในการบริหารจัดการ การเตรียมเอกสาร รวมถึงศักยภาพทางการเงินสำหรับการชำระภาษีไม่มากนัก เช่น การปรับลดอัตราภาษี การปรับรูปแบบการจ่ายภาษีเป็นอัตราเหมาจ่าย หรือ การรวมภาษีต่างๆ เข้าเป็นภาษีประเภทเดียว เป็นต้น

การปรับปรุงเงื่อนไข เกณฑ์การชำระภาษี ให้มีรูปแบบที่ไม่ซับซ้อนและมีอัตราภาษีที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการนอกระบบ ควบคู่กับการปรับปรุงขั้นตอนที่มีความสะดวก รวดเร็วขึ้น เป็นส่วนหนึ่งของการอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการนอกระบบสามารถเข้าสู่ระบบภาษีมากยิ่งขึ้น

3) พัฒนากระบวนการตรวจสอบด้านภาษีให้มีประสิทธิภาพ

การประชาสัมพันธ์ ให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการนอกระบบในพื้นที่ต่างๆ เป็นส่วนหนึ่งของการติดตาม และตรวจสอบข้อมูลของผู้ประกอบการนอกระบบ ซึ่งทำให้ทราบถึงแหล่งที่ตั้ง หรือแหล่งประกอบอาชีพของผู้ประกอบการได้ทางหนึ่ง รวมไปถึงการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานที่รับผิดชอบธุรกิจหรือใบอนุญาตเข้ากับหน่วยงานจัดเก็บภาษี เพื่อใช้ในการตรวจสอบข้อมูลนั้น สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการตรวจสอบรายได้และการชำระภาษีของผู้ประกอบการนอกระบบได้อีกด้วย

ทั้งนี้ การพัฒนากระบวนการตรวจสอบด้านภาษีนี้ สามารถพิจารณา รวมไปถึงการบริหารจัดการด้านการใช้จ่ายเงินภาษี เพื่อเป็นเงินงบประมาณในการพัฒนาประเทศด้วยเช่นกัน หากหน่วยงานภาครัฐสามารถแสดงถึงรายการและความโปร่งใสในการบริหารและใช้จ่ายเงินงบประมาณได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะส่งผลต่อความเต็มใจและยินดีชำระภาษีของผู้ประกอบการทั้งในและนอกระบบด้วยเช่นกัน

2.2.3 การจัดการด้านแรงงานและประเด็นเกี่ยวข้อง (Labour and labour-related issues)

ผู้ประกอบการนอกระบบส่วนมากมีการจัดการด้านแรงงานไม่มากนัก โดยเน้นการจ้างแรงงานราคาต่ำ และไม่ดำเนินการตามกฎหมายแรงงานหรือมีการดำเนินการเพียงบางส่วน ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรได้มากถึงร้อยละ 25-45 ของค่าใช้จ่ายด้านแรงงานเฉลี่ย ส่งผลให้ประสิทธิภาพการทำงานของแรงงานอยู่ในระดับต่ำ และการทำงานที่ไม่ได้คุณภาพเท่าที่ควร

จากการศึกษาของ ILO ระบุว่า การกำหนดกรอบนโยบายและร่างกฎหมายด้านแรงงานที่มีการออกแบบอย่างดี เป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาธุรกิจให้มีความยั่งยืนได้ในระยะยาว โดยมีแนวทางดังนี้

1) พัฒนารูปแบบการคุ้มครองแรงงาน/ สวัสดิการ

การกำหนดค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำให้มีความเหมาะสมกับการจ้างแรงงานแต่ละประเภท ควบคู่กับการพัฒนากฎหมายคุ้มครองแรงงาน โดยสร้างความสมดุลของระดับการคุ้มครองแรงงานในระบบ กับ การส่งเสริมให้แรงงานนอกระบบยอมรับในแนวปฏิบัติของการคุ้มครองแรงงานตามระบบ และยินดีเข้าสู่ระบบต่อไป

นอกจากการคุ้มครองแรงงานแล้ว การจัดการด้านสวัสดิการแรงงานและระบบประกันสังคมนั้น เป็นอีกส่วนหนึ่งที่สามารถจูงใจให้แรงงานและผู้ประกอบการนอกระบบเกิดความสนใจ หากมีสิทธิประโยชน์ที่น่าสนใจ ค่าตอบแทนและความต้องการของกลุ่มแรงงานและผู้ประกอบการนอกระบบ เช่น การคุ้มครองด้านสุขภาพ มีสิทธิประโยชน์ที่หลากหลาย อัตราการจ่ายเงินเหมาะสม เป็นต้น จะเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนการตัดสินใจของแรงงานและผู้ประกอบการให้กลับเข้าสู่ระบบได้เพิ่มมากขึ้น

2) พัฒนาคุณภาพการบริการของโรงพยาบาลในระบบประกันสังคม

ส่วนหนึ่งของสวัสดิการหรือสิทธิประโยชน์ที่แรงงานจะได้รับจากการเข้าสู่ระบบ คือ สวัสดิการด้านการดูแลสุขภาพ หากแต่การให้บริการของโรงพยาบาลนั้น เป็นองค์ประกอบหนึ่งที่มีความสำคัญต่อความพึงพอใจของแรงงานที่ได้รับบริการด้านสุขภาพจากการสวัสดิการแรงงานที่ได้รับ ดังนั้น การพัฒนาคุณภาพการบริการของโรงพยาบาลในระบบประกันสังคมให้มีคุณภาพ มาตรฐาน รวมถึงการบริการที่สะดวกรวดเร็ว จึงเป็นอีกหนึ่งแนวทางสำคัญในการส่งเสริมผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบ ผ่านการพิจารณาองค์ประกอบในภาพรวมอย่างครบถ้วน

2.2.4 การบริการด้านการเงิน (Financial services)

ประเด็นสำคัญของการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการทุกขนาด คือ การได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนด้านการเงิน ซึ่งผู้ประกอบการนอกระบบส่วนมากมีปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือการบริการทางการเงินในระบบ เนื่องจากการประกอบธุรกิจหรือการทำงานนอกระบบส่วนมากมักมีพื้นฐานทางการเงินหรือการเดินบัญชีที่ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการสร้างรายได้ ซึ่งสถาบันการเงินนำไปใช้อ้างอิงในการให้สินเชื่อได้ ดังนั้น ILO จึงเสนอแนะแนวทางในการส่งเสริมผู้ประกอบการนอกระบบ เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงบริการด้านการเงิน มีดังนี้

1) พัฒนาผลิตภัณฑ์การเงินที่เหมาะสมกับต้องการของผู้ประกอบการนอกระบบ

การกระตุ้นและส่งเสริมให้สถาบันการเงินพัฒนาผลิตภัณฑ์การเงินที่มีความหลากหลาย ครอบคลุมการดำเนินงานหรือการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการนอกระบบ เช่น กองทุนค้ำประกันเงินกู้ สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย รวมไปถึง การให้ความรู้และทำความเข้าใจกับสถาบันการเงินถึงรูปแบบธุรกิจหรือผู้ประกอบการนอกระบบ ลักษณะ พฤติกรรม และการเป็นส่วนหนึ่งในระบบเศรษฐกิจ เพื่อใช้ในการศึกษาแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมร่วมกันกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

2) พัฒนารูปแบบการใช้ประวัติทางการเงินที่ดีมาเป็นหลักประกัน

การขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินในปัจจุบัน ต้องอาศัยประวัติทางการเงิน เช่น รายการเดินบัญชี ประวัติการขอสินเชื่อและชำระเงิน หรือเครดิตทางการเงินต่างๆ ซึ่งผู้ประกอบการนอกระบบส่วนมากมักไม่มีข้อมูล หรือไม่มีการบันทึก/การเก็บรวบรวมข้อมูลดังกล่าว จึงส่งผลกระทบต่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

แนวทางการรวบรวมข้อมูลประวัติทางการเงินของผู้ประกอบการโดยใช้ระบบเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมที่สามารถมีความเชื่อมโยงข้อมูลประวัติเครดิต พร้อมนำมาใช้เป็นหลักประกันในการยื่นขอสินเชื่อ โดยมีแนวคิดในการให้สินเชื่อสำหรับบุคคลหรือธุรกิจที่มีประวัติทางการเงินดี จะได้รับสินเชื่อในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราทั่วไป ซึ่งเป็นการสนับสนุนผู้ประกอบการนอกระบบได้อีกทางหนึ่ง

3) เปิดโอกาสให้เข้าถึงความรู้ด้านธุรกิจ และการบริหารการเงิน

จากข้อจำกัดด้านความรู้ และการเข้าถึงองค์ความรู้ด้านการบริหารธุรกิจและการเงินของผู้ประกอบการนอกระบบ การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้สามารถเรียนรู้และเข้าถึงการอบรม ฝึกฝนทักษะด้านการประกอบธุรกิจในราคาที่ไม่สูงมากนัก เป็นอีกส่วนหนึ่งที่สามารถพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการนอกระบบให้มีพื้นฐานการประกอบธุรกิจที่ดี และเป็นการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการในการเข้าสู่ระบบต่อไป

2.2.5 อื่นๆ

นอกจากกรอบแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบตามประเด็นหลักทั้ง 4 ประเด็นข้างต้นแล้ว ยังมีปัจจัยสนับสนุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ในด้านกระบวนการยุติธรรม และการละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งเป็นประเด็นที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการกำหนดนโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบต้องตระหนักถึงด้วยเช่นกัน

1) ส่งเสริมความเท่าเทียมในกระบวนการยุติธรรม

การเข้าถึงกระบวนการยุติธรรมในหลายประเทศ มักมีความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการในและนอกระบบ ที่อาจมีการเลือกปฏิบัติ หรือการเลือกให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการในระบบมากกว่าจากมุมมองที่ภาครัฐมีต่อผู้ประกอบการนอกระบบว่า เป็นผู้ที่ไม่ดำเนินการตามกฎหมายหรือระเบียบอย่างถูกต้อง จึงไม่ให้ความสำคัญกับกลุ่มคนหรือธุรกิจเหล่านี้ แต่ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการนอกระบบส่วนมากขาดโอกาสในการเข้าถึงกระบวนการยุติธรรมหรือระบบศาล หากมีการฟ้องร้องที่เกี่ยวกับคุณภาพ มาตรฐาน หรือการคุ้มครองต่างๆ ทางกฎหมาย เนื่องจากการขาดความรู้หรือช่องทางการเข้าถึงกระบวนการยุติธรรมที่สะดวก เปิดกว้าง ดังนั้น การส่งเสริมความเท่าเทียมในกระบวนการยุติธรรมจึงเป็นอีกแนวทางหนึ่งที่สามารถสนับสนุนให้ผู้ประกอบการนอกระบบได้รับโอกาสด้านกระบวนการยุติธรรมมากขึ้น

2) ให้ความรู้และป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์ของผู้ประกอบการนอกระบบ

การละเมิดลิขสิทธิ์เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างมากในกลุ่มประเทศที่มีผู้ประกอบการนอกระบบอยู่เป็นจำนวนมาก เนื่องจากการขาดความรู้ ความเข้าใจในกฎหมายลิขสิทธิ์และทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจทั้งในและต่างประเทศเป็นอย่างมาก ดังนั้น การให้ความรู้ ความเข้าใจผ่านการสื่อสารประชาสัมพันธ์กับผู้ประกอบการ รวมถึงการให้ความรู้แก่ประชาชนในประเทศถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการสนับสนุนสินค้าหรือบริการที่ละเมิดลิขสิทธิ์ เป็นส่วนหนึ่งที่สามารถลดปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์ของประเทศ และเป็นส่วนหนึ่งของการสนับสนุนผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบได้อีกทางหนึ่ง

2.3 **มาตรการรับมือเศรษฐกิจนอกระบบด้วยการชำระเงินในระบบดิจิทัล โดยบัตรเครดิตวีซ่า ร่วมกับบริษัท ATKearney**

การส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ โดยทั่วไปภาครัฐมีการกำหนดมาตรการจูงใจในรูปแบบต่างๆ ซึ่งจากแนวโน้มการพัฒนาด้านเทคโนโลยีและระบบดิจิทัลในปัจจุบัน หลายประเทศได้ประยุกต์ใช้การชำระเงินด้วยระบบดิจิทัลมาเป็นเครื่องมือในการจูงใจ และดึงผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบด้วยการบังคับใช้การชำระเงินในรูปแบบดิจิทัลมากขึ้น เนื่องจากสามารถติดตาม ตรวจสอบข้อมูลการฝาก โอน ชำระเงิน หรือดำเนินการต่างๆ ผ่านระบบโดยสามารถระบุตัวตนของผู้ดำเนินการได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และโปร่งใสด้วยเช่นกัน

การศึกษามาตรการรับมือเศรษฐกิจนอกระบบด้วยการจ่ายเงินในระบบดิจิทัล จัดทำโดย บัตรเครดิตวีซ่า ร่วมกับบริษัท ATKearney ได้ศึกษาข้อมูลแนวทางการสนับสนุนผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบผ่านการชำระ

เงินด้วยระบบดิจิทัล ซึ่งเป็นแนวทางการส่งเสริมและจูงใจให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพมากกว่ามาตรการที่มีบทลงโทษ หรือตรวจสอบติดตาม โดยสรุปเป็นกรอบมาตรการสำคัญใน 3 ส่วน คือ มาตรการส่งเสริมการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล มาตรการลดความเหลื่อมล้ำด้านการเงิน และมาตรการบังคับใช้

แผนภาพที่ 18 มาตรการรับมือเศรษฐกิจนอกระบบผ่านการชำระเงินด้วยระบบดิจิทัล โดย บัทรเครดิตวีซ่า



ที่มา: Digital Payments and the Global Informal Economy – ATKearney & VISA, และการวิเคราะห์ของทีปรึกษา

2.3.1 มาตรการส่งเสริมการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล (Digital Payment Measures)

หลายประเทศมีความพยายามในการลด หรือจำกัดจำนวนผู้ประกอบการนอกระบบ ที่ไม่สามารถติดตามได้ โดยอาศัยการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลในรูปแบบต่างๆ กัน ซึ่งมีแนวทางหลักที่หลายประเทศดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ 3 แนวทาง คือ

- 1) **ลดความสำคัญในการใช้เงินสด** จากเดิมที่ทุกประเทศมีการใช้เงินสดในการซื้อขายสินค้า หรือชำระค่าบริการต่างๆ การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของประชาชนให้ใช้ระบบดิจิทัลในชีวิตประจำวันนั้น เป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาในการปรับเปลี่ยน ซึ่งในบางประเทศใช้การดึงเงินสดออกจากระบบซึ่งดำเนินการควบคู่กับนโยบายการลดค่าธรรมเนียมการโอนหรือการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล เพื่อบังคับและจูงใจให้ประชาชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใช้ระบบดิจิทัลมากขึ้น รวมถึงสามารถลดปัญหาคอร์รัปชันที่เกิดขึ้นจากการใช้เงินสดได้อีกด้วย นอกจากนี้ บางประเทศมีการจำกัดการถอนเงินสดจาก ATM เพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้เงินสดของประชาชนอีกทางหนึ่ง

2) ยกระดับและขยายโครงสร้างพื้นฐาน การปรับพฤติกรรมการใช้เงินสดของประชาชน หรือธุรกิจ ให้มาใช้ระบบดิจิทัลในการใช้จ่ายนั้น องค์ประกอบสำคัญที่ภาครัฐต้องดำเนินการและวางแผนการพัฒนาควบคู่กันไป คือการวางโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะระบบอินเทอร์เน็ต เครือข่ายสัญญาณที่เสถียร มีคุณภาพ และครอบคลุมในทุกพื้นที่ เพื่อให้ประชาชน/ธุรกิจได้รับความสะดวกจากการใช้ระบบดิจิทัล รวมไปถึงการสนับสนุนอุปกรณ์การรับชำระเงินสำหรับร้านค้า ที่จำเป็นต้องมีอุปกรณ์ Hardware ในการรับชำระค่าสินค้าหรือบริการผ่านระบบออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นบัตรเครดิต บัตรเติมเงิน เพิ่มเติมจากการใช้โทรศัพท์มือถือในการรับชำระ ซึ่งนับได้ว่าเป็นการลงทุนเพิ่มเติมสำหรับผู้ประกอบการที่มีทุนไม่มากนัก การที่ภาครัฐสนับสนุนอุปกรณ์ หรือเงินทุนสำหรับการซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมนี้ สามารถส่งเสริมการใช้ระบบการชำระเงินแบบดิจิทัลไปด้วยกันได้ทั้งฝั่งประชาชนและร้านค้าผู้ให้บริการ

3) ส่งเสริมการใช้จ่ายผ่านระบบดิจิทัล เมื่อลดความสำคัญของเงินสด ควบคู่กับการเตรียมความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานและผู้ให้บริการแล้ว การส่งเสริมการใช้จ่ายผ่านระบบดิจิทัลเป็นแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งในหลายประเทศเน้นการพัฒนามาตรการ/โครงการในส่วนนี้เป็นหลัก ตัวอย่างการส่งเสริมการใช้จ่ายผ่านระบบดิจิทัล คือ การปรับเปลี่ยนระบบการชำระค่าบริการสาธารณะต่างผ่านระบบดิจิทัล เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่ารถสาธารณะ เป็นต้น หรือ การปรับรูปแบบการชำระและคืนภาษีแบบออนไลน์ โดยผู้ที่ไม่สามารถชำระภาษีออนไลน์ได้ จะถูกเรียกเก็บค่าปรับ ส่วนการคืนภาษีนั้น อาศัยการโอนเงินคืนเข้าบัญชีธนาคารโดยตรง นอกจากนี้ อาจมีมาตรการจูงใจอื่นๆ เช่น การลดภาษีสำหรับประชาชนและบริษัทที่มีการใช้จ่ายผ่านระบบดิจิทัล หรือการส่งเสริมการใช้บัตรเติมเงินในรูปแบบต่างๆ เป็นต้น

ซึ่งการส่งเสริมการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลทั้ง 3 แนวทางนี้ พบว่า มีความสำเร็จในหลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศในทวีปยุโรป ซึ่งสามารถลดจำนวนผู้ประกอบการนอกระบบได้อย่างมาก เช่น ประเทศไอร์แลนด์สามารถลดขนาดของเศรษฐกิจนอกระบบได้เหลือเพียงร้อยละ 12 ของ GDP เป็นต้น

2.3.2 มาตรการลดความเหลื่อมล้ำด้านการเงิน (Financial Inclusion Measures)

จากการส่งเสริมการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลแล้ว การขับเคลื่อนการดำเนินการให้มีความครอบคลุมทั่วประเทศนั้น ไม่สามารถขับเคลื่อนพร้อมกันได้ทั้งหมดในครั้งเดียว ซึ่งเกิดจากความแตกต่างด้านพฤติกรรมการดำเนินชีวิต และความพร้อมของประชาชน หรือบริษัท กิจกรรมต่างๆ ที่มีไม่เท่ากัน ดังนั้น มาตรการลดความเหลื่อมล้ำด้านการเงิน จึงเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ทำให้การขับเคลื่อนการส่งเสริมการใช้ระบบดิจิทัลเกิดประสิทธิผล โดยเฉพาะในประเทศที่มีความเหลื่อมล้ำด้านรายได้ประชากร ทำให้ประชาชนบางส่วนไม่สามารถเข้าถึงอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือ สถาบันการเงิน หรือเครื่องมืออื่นๆ สำหรับการใช้จ่ายผ่านระบบดิจิทัลได้ ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญของผู้ประกอบการนอกระบบในหลายประเทศ

ดังนั้น แนวทางการลดความเหลื่อมล้ำด้านการเงินเพื่อให้ผู้ประกอบการนอกระบบสามารถดำเนินการในระบบดิจิทัลได้ ใน 4 แนวทาง คือ

- 1) กระตุ้นการใช้ระบบดิจิทัลโดยภาครัฐ การเริ่มต้นส่งเสริมการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลโดยนโยบายภาครัฐ จำเป็นต้องเตรียมพร้อมด้านระบบ บุคลากร โครงสร้างพื้นฐาน และสร้างการมีส่วนร่วมของหน่วยงานรัฐ และหน่วยงานในกำกับของรัฐทั้งหมด ให้ดำเนินการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลด้วย เพื่อสร้างการรับรู้และความตื่นตัวในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของประชาชนทั้งประเทศไปพร้อมกัน เนื่องจากโครงสร้างหน่วยงาน และความเกี่ยวข้องกับประชาชนของหน่วยงานภาครัฐทั้งหมดเป็นโครงสร้างใหญ่ เช่น ระบบสาธารณสุข ภาครัฐ ระบบขนส่งมวลชน ระบบภาษี ระบบการศึกษา เป็นต้น การปรับเปลี่ยนพร้อมกันในทุกะบบของภาครัฐ ซึ่งสามารถสร้างแรงขับเคลื่อนการใช้จ่ายของประชาชน และบริษัทต่างๆ ให้ก้าวเข้าสู่ระบบดิจิทัลได้อย่างรวดเร็วขึ้น
- 2) ปรับผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย การปรับเปลี่ยนกฎหมาย ระเบียบ การดำเนินงานด้านการเงิน หรือการให้ความรู้ด้านระบบการเงินดิจิทัล ไม่สามารถลดอุปสรรคของการเข้าถึงบริการด้านการเงินสำหรับกลุ่มต่างๆ ได้อย่างครอบคลุม แนวทางการปรับเปลี่ยนพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้มีความหลากหลาย ครอบคลุมกับประชาชนทุกกลุ่มจึงเป็นอีกแนวทางหนึ่งในการลดความเหลื่อมล้ำ และสร้างการเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้น เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อโดยให้เครดิตวงเงินจากฐานเงินเดือน และมีระบบการชำระค่าวงเงินสินเชื่อผ่านการหักเงินจากเดือนโดยตรง เพื่อสร้างโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยสามารถเข้าถึงสินเชื่อในระบบได้ เป็นต้น
- 3) เข้าถึงกลุ่มผู้ด้อยโอกาส ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่มีการกระจายตัวอยู่ในทุกประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นบุคคลที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล ผู้สูงอายุ ที่ไม่คุ้นเคยหรือไม่สามารถใช้งานระบบดิจิทัลได้อย่างสะดวก หน่วยงานภาครัฐที่ทำหน้าที่กำหนดนโยบายการขับเคลื่อน ต้องมีความเข้าใจถึงข้อจำกัดในส่วนนี้ และสร้างการเข้าถึงให้ประชาชน หรือกิจการที่มีข้อจำกัดต่างๆ ในส่วนนี้ด้วยเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาาระบบโครงสร้างพื้นฐานเครือข่ายสัญญาณในพื้นที่ห่างไกล ควบคู่กับการให้ความรู้ และสนับสนุนด้านอุปกรณ์ เครื่องมือที่ใช้ในการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลด้วย
- 4) ส่งเสริมความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน ส่วนสุดท้ายของการลดความเหลื่อมล้ำในการใช้ระบบการเงินดิจิทัลนั้น เป็นการสร้างความรู้ ความเข้าใจพื้นฐานด้านการเงิน โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการนอกระบบ ที่อาจมีความรู้ความเข้าใจหรือการบริหารจัดการด้านการเงินไม่มากนัก ทั้งนี้ เป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับระบบการเงินดิจิทัล รวมถึงสร้างความเข้มแข็งทางการเงินให้กับประเทศได้อีกทางหนึ่งด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ ภาครัฐต้องให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนมาตรการที่กล่าวมาทั้งในส่วนของการส่งเสริมการชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล และมาตรการลดความเหลื่อมล้ำ ผ่านการสร้างร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐทุกภาคส่วน ผู้จัดหาอุปกรณ์หรือเครื่องมือในการชำระเงิน สถาบันการเงิน ผู้ให้บริการเครือข่ายสัญญาณมือถือและอินเทอร์เน็ต บริษัท ห้างร้านต่างๆ เพื่อให้การขับเคลื่อนและส่งเสริมมาตรการนี้ เกิดผลการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง

2.3.3 มาตรการบังคับใช้ (Enforcement Measures)

จากมาตรการทั้งสองส่วนที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว การบังคับใช้กฎหมาย ระเบียบ รวมถึงขั้นตอนการดำเนินการต่างๆ ที่ได้กำหนดขึ้น เป็นส่วนเติมเต็มการขับเคลื่อนมาตรการต่างๆ ให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น โดยมีหลักในการบังคับใช้มาตรการต่างๆ ดังนี้

- 1) บังคับใช้กฎหมายอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม การเริ่มต้นมาตรการต่างๆ ที่ใช้ในการขับเคลื่อนการส่งเสริมการใช้ระบบดิจิทัลนั้น อาจมีช่วงการเปลี่ยนผ่านระบบ และการปรับพฤติกรรมของประชาชน ผู้ประกอบการ หรือผู้เกี่ยวข้องต่างๆ ในช่วงแรก หากแต่หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการและกำกับดูแล จำเป็นต้องมีการควบคุมการใช้ระบบอย่างเข้มข้นกับทุกคนและทุกหน่วยงานอย่างเท่าเทียมกัน เช่น การบังคับให้ทุกบริษัท หรือผู้ประกอบการออกใบเสร็จรับเงินในรูปแบบดิจิทัล สำหรับรายรับที่เกิดขึ้นในทุกรายการ เป็นต้น
- 2) ปรับกระบวนการให้เข้าสู่ระบบดิจิทัล การใช้ระบบการเงินในรูปแบบดิจิทัลนั้น การปรับเปลี่ยนรูปแบบการชำระเงินเป็นระบบดิจิทัลเพียงอย่างเดียว ไม่สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานได้มากเท่าที่ควร ทั้งยังอาจเป็นการเพิ่มภาระงานให้แก่เจ้าหน้าที่ ผู้ปฏิบัติงานทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน ภาคธุรกิจด้วยเช่นกัน ดังนั้น การปรับเปลี่ยนรูปแบบกระบวนการ หรือขั้นตอนการทำงานให้เข้าสู่ระบบดิจิทัลที่สามารถเชื่อมโยงกับการชำระเงินได้โดยตรง เป็นส่วนหนึ่งในการบังคับใช้ระบบ อีกทั้งยังสามารถพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานให้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้นอีกทางหนึ่ง
- 3) ลดระยะเวลา/กระบวนการที่ไม่จำเป็น จากการปรับเปลี่ยนกระบวนการต่างๆ ให้เข้าสู่ระบบดิจิทัลนั้น สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบ ลดขั้นตอน หรือลดการขอเอกสารต่างๆ เพื่อการตรวจสอบและยืนยันข้อมูล โดยอาศัยการดำเนินงานผ่านระบบดิจิทัลได้โดยตรง ซึ่งสามารถช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินงานที่ไม่จำเป็นได้ ทั้งนี้ ยังเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับบริการ ซึ่งส่งผลให้มีผู้ที่ต้องการใช้งานผ่านระบบดิจิทัลได้มากขึ้น
- 4) สร้างจิตสำนึก/ความรับผิดชอบของประชาชน สำหรับการใช้งานต่างๆ ผ่านระบบดิจิทัล โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ระบบที่เกี่ยวข้องกับการเงิน หน่วยงานภาครัฐจำเป็นต้องสร้างจิตสำนึกและความรับผิดชอบของประชาชนที่ใช้งานระบบ เนื่องจากการใช้งานผ่านระบบดิจิทัลนั้นผู้ใช้งานระบบต้องมีวุฒิภาวะในการใช้งาน ไม่นำข้อมูลเท็จเข้าสู่ระบบ หรือใช้งานระบบอย่างไม่ถูกต้อง ซึ่งจะส่งผล

กระทบต่อผู้ใช้งานระบบโดยรวมได้ ในทางกลับกัน การพัฒนาระบบก็จำเป็นต้องคำนึงถึง การตรวจสอบความถูกต้องและความปลอดภัยของระบบควบคู่กันไปด้วยเช่นกัน

การใช้ระบบดิจิทัลเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบนั้น เป็นส่วนหนึ่งของ นโยบายที่มีความน่าสนใจ ซึ่งหลายประเทศได้นำไปดำเนินการจนสามารถลดจำนวนผู้ประกอบการนอกระบบ รวมถึงมูลค่าของเศรษฐกิจนอกระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยกระดับเศรษฐกิจของประเทศได้เพิ่มขึ้นด้วย เช่นกัน

2.4 กรณีศึกษาต่างประเทศ

สำหรับแนวทางการคัดเลือกประเทศเป้าหมายในการศึกษาข้อมูลต้นแบบกรณีศึกษาจากต่างประเทศ นั้น ประกอบไปด้วยการคัดเลือกประเทศต้นแบบใน 3 ส่วน คือ

- 1) ประเทศต้นแบบที่มีอันดับคะแนนการเริ่มต้นธุรกิจจากการจัดอันดับของธนาคารโลกอยู่ใน 5 อันดับแรกของโลก
- 2) ประเทศต้นแบบที่หน่วยงานระหว่างประเทศให้ความสำคัญและยกเป็นตัวอย่างในการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ
- 3) ประเทศในเอเชียที่มีมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบสูง

โดยมีรายละเอียดการคัดเลือกประเทศต้นแบบ ดังนี้

1) ประเทศต้นแบบจากการจัดอันดับของธนาคารโลก

จากข้อมูลการจัดอันดับคะแนนการเริ่มต้นธุรกิจของประเทศต่างๆ ปี 2563 พิจารณาจากจำนวน ขั้นตอน ระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ พบว่า ประเทศที่ได้คะแนนการเริ่มต้นธุรกิจสูงสุด 5 ประเทศ คือ นิวซีแลนด์ จอร์เจีย แคนาดา สิงคโปร์ และฮ่องกง โดยที่ประเทศไทย อยู่ในอันดับที่ 47 ของโลก ซึ่งเมื่อพิจารณาจากรายชื่อประเทศที่มีอันดับคะแนนสูงสุดในโลกทั้ง 5 อันดับนั้น จึงคัดเลือกประเทศต้นแบบ 2 ประเทศ โดยเป็นประเทศที่ได้อันดับ 1 ในระดับโลก คือ นิวซีแลนด์ และอันดับ 1 ในภูมิภาคอาเซียน คือ สิงคโปร์

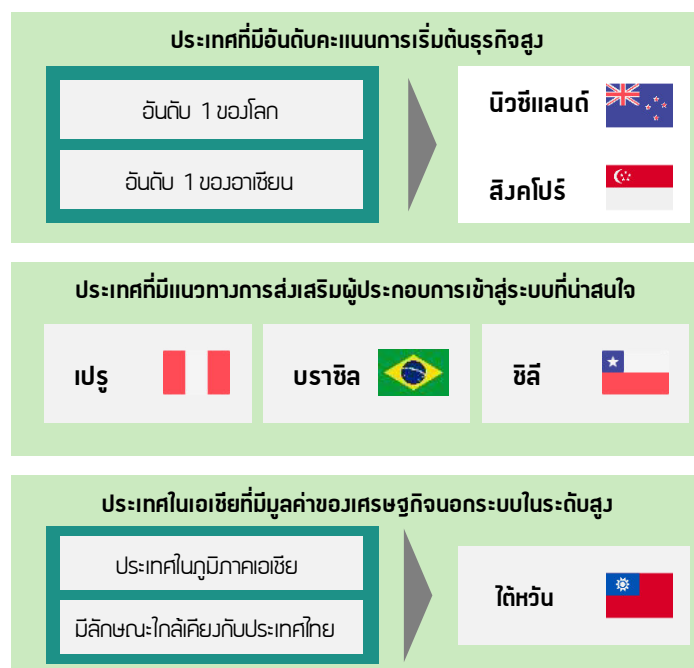
2) ประเทศต้นแบบที่หน่วยงานระหว่างประเทศให้ความสำคัญและยกเป็นตัวอย่างในการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

จากการพิจารณาศึกษาข้อมูลจากวรรณกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ ทั้งจากธนาคารโลก และ ILO พบว่า ประเทศที่หน่วยงานดังกล่าวนำมาใช้เป็นกรณีศึกษา จำนวน 3 ประเทศ คือ เปรู บราซิล และชิลี ซึ่งมีรายละเอียด แนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบที่ชัดเจน ประกอบด้วย จำนวนธุรกิจนอกระบบ พร้อมทั้งตัวอย่างมาตรการ/ โครงการที่น่าสนใจ

3) ประเทศในเอเชียที่มีมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบสูง

นอกจากประเทศที่ได้ศึกษาข้อมูลใน 2 ส่วนข้างต้นแล้ว ยังมีประเทศในเอเชียที่มีสัดส่วนมูลค่าเศรษฐกิจนอกระบบต่อรายได้ต่อประชากรอยู่ในช่วงร้อยละ 21-30 ซึ่งอยู่ในระดับสูง อีกทั้งยังได้ริเริ่มแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบมาเป็นเวลานานกว่า 20 ปี คือ ไต้หวัน โดยศึกษารายละเอียด แนวคิดและตัวอย่างมาตรการที่ได้เห็นดำเนินการส่งเสริมได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แผนภาพที่ 19 สรุปการคัดเลือกประเทศต้นแบบในการศึกษาแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ



ที่มา: การวิเคราะห์ของที่ปรึกษา

โดยผลการศึกษารายละเอียดมาตรการ/โครงการที่น่าสนใจจากกรณีศึกษาในต่างประเทศนี้ สามารถนำมากำหนดเป็นกรอบแนวทาง พร้อมทั้งนำมาปรับใช้ในรูปแบบที่เหมาะสมกับผู้ประกอบการนอกระบบในประเทศไทยต่อไป

2.4.1 ประเทศนิวซีแลนด์

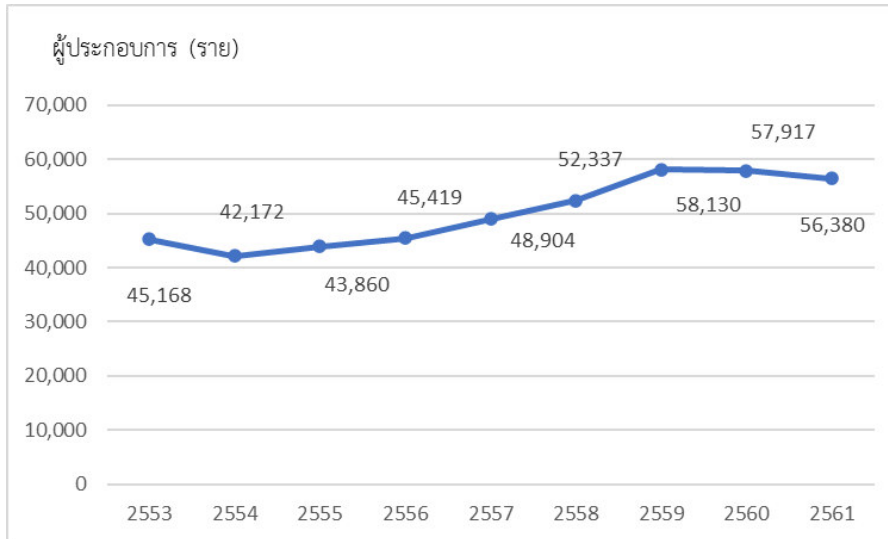
โดยบริบทการจดทะเบียนธุรกิจของประเทศนิวซีแลนด์ คือ ธุรกิจที่ปฏิบัติตามระเบียบการจดทะเบียนภาษี โดยแบ่งออกเป็น 3 สถานะผู้ประกอบการ ได้แก่ บุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วน และบริษัทจำกัด

จากการศึกษาข้อมูลรายละเอียดการจดทะเบียนธุรกิจของประเทศนิวซีแลนด์พบว่า มีจำนวนขั้นตอนในการจดทะเบียนธุรกิจเพียง 1 ขั้นตอน ระยะเวลาที่ใช้ในการจดทะเบียน 0.5 วัน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ 84.17 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.2 ของรายได้เฉลี่ยประชากรเท่านั้น

ด้วยข้อมูลพื้นฐานข้างต้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับมาตรการที่ภาครัฐได้จัดทำเพื่ออำนวยความสะดวกและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการจดทะเบียนธุรกิจ นำไปสู่อัตราการจดทะเบียนธุรกิจที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตรา

ร้อยละ 2.49 ต่อปี เทียบเป็นค่าเฉลี่ยสัดส่วนผู้ประกอบการรายใหม่ 17 คนต่อจำนวนประชากร 1,000 คน โดยค่าเฉลี่ยสัดส่วนผู้ประกอบการรายใหม่ทั่วโลกอยู่ที่ 3 คนต่อจำนวนประชากร 1,000 คน (ข้อมูลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 ถึง พ.ศ. 2561)

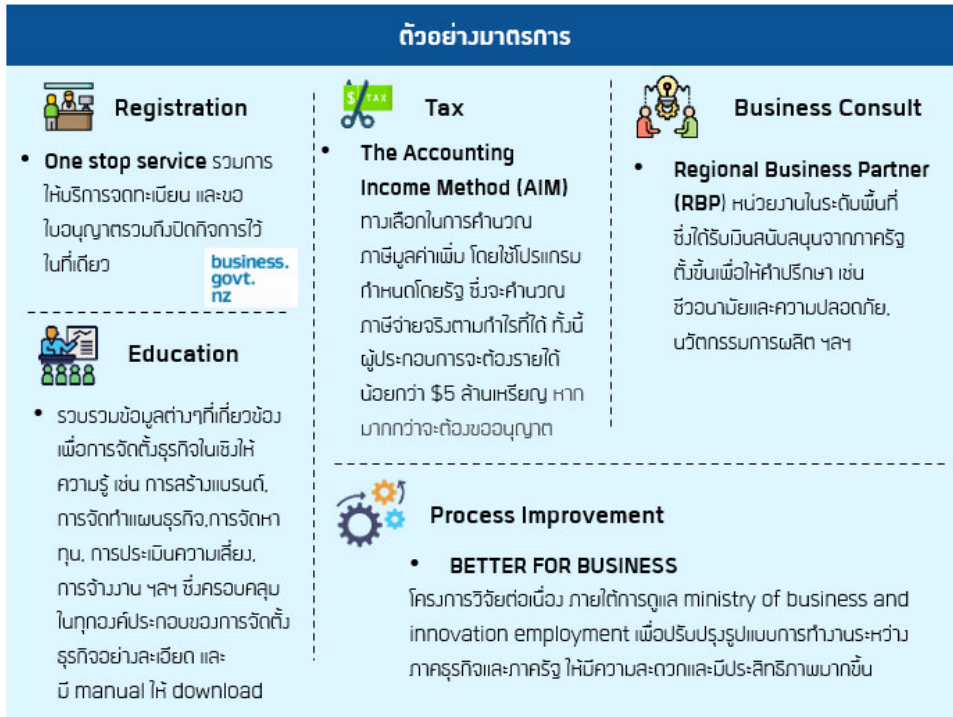
แผนภาพที่ 20 ข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจของประเทศนิวซีแลนด์



ที่มา: <http://data.worldbank.org>

จากความสะดวกในการจดทะเบียนธุรกิจ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการประกอบธุรกิจนั้น จึงได้ศึกษาถึงตัวอย่างมาตรการที่ภาครัฐดำเนินการเพื่อสนับสนุนการเข้าสู่ระบบให้ผู้ประกอบการที่สนใจเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งจัดกลุ่มมาตรการได้เป็น 5 ประเภทหลัก คือ มาตรการด้านการลงทะเบียน มาตรการด้านการให้ความรู้ มาตรการด้านภาษี มาตรการด้านการให้คำปรึกษา และ มาตรการด้านการปรับปรุงกระบวนการทำงาน โดยมีรายละเอียดของมาตรการแต่ละด้าน ดังนี้

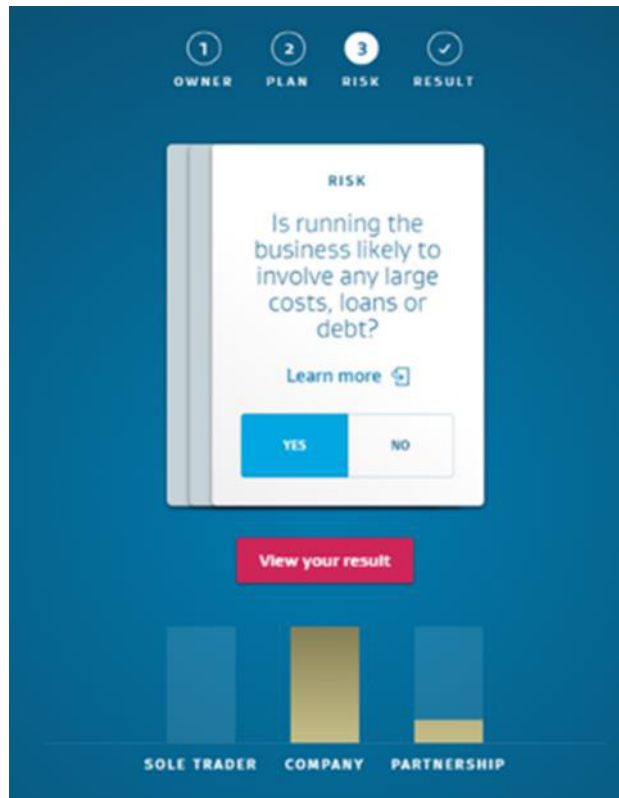
แผนภาพที่ 21 ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของของเทศนิวซีแลนด์



ที่มา: <https://www.business.govt.nz/>

- **มาตรการด้านการจดทะเบียน (Registration):** กระบวนการจดทะเบียนธุรกิจของประเทศนิวซีแลนด์ สามารถทำผ่านช่องทางออนไลน์ (online) ที่เว็บไซต์ของ Ministry of Business, Innovation & Employment ซึ่งให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจประกอบธุรกิจได้ประเมินตนเองก่อนเริ่มต้นธุรกิจ และรวบรวมข้อมูลในการทำธุรกิจทั้งหมด โดยมุ่งเน้นไปที่ข้อมูลสำหรับผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมกับภาครัฐ โดยกระบวนการจดทะเบียนทั้งหมด อยู่ในรูปแบบ one stop service อีกทั้ง สื่อที่ใช้เพื่ออธิบายขั้นตอนต่างๆ ก็มีความโดดเด่น เช่น การประเมินผู้ประกอบการเพื่อระบุรูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ และ คำถามเพื่อตรวจสอบความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดการด้านภาษี เมื่อผู้ใช้งานตอบคำถาม ผลลัพธ์ที่ได้จะนำไปสู่การนำเสนอแนวทางในการจัดการทันที

แผนภาพที่ 22 ตัวอย่างการประเมินรูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ



ที่มา: <https://www.business.govt.nz/>

แผนภาพที่ 23 ตัวอย่างการแนะนำการจัดการด้านภาษี

Quiz: Tax basics

Find out what you know about tax types and levies for businesses and the links in the answers for more details.



ที่มา: <https://www.business.govt.nz/>

- **มาตรการด้านการให้ความรู้ (Education):** นอกจาก <https://www.business.govt.nz/> เป็นเว็บไซต์เพื่อการจดทะเบียนธุรกิจแล้ว ยังเป็นแหล่งความรู้ในด้านต่างๆ แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ที่เริ่มต้นธุรกิจ และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการให้สามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืน เช่น การทำแผนธุรกิจ การสร้างแบรนด์ การให้ข้อมูลกองทุนสนับสนุน การจ้างงาน การบริหารเงินหมุนเวียน เป็นต้น ซึ่งครอบคลุมในทุกองค์ประกอบของการจัดตั้งธุรกิจอย่างละเอียด

แผนภาพที่ 24 ตัวอย่างการให้คำแนะนำข้อมูลการประกอบธุรกิจ



ที่มา: <https://www.business.govt.nz/>

- **มาตรการด้านภาษี (Tax):** The Accounting Income Method (AIM) เป็นทางเลือกในการคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยใช้โปรแกรมทำบัญชีที่กำหนดโดยรัฐ (แบบมีค่าใช้จ่าย) ซึ่งจะคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่มง่ายจริงตามกำไรที่ได้ ซึ่งสอดคล้องกับผู้ประกอบการในด้านการลดความยุ่งยากซับซ้อนในการคำนวณภาษี
- **มาตรการด้านการให้คำปรึกษา (Business Consult):** Regional Business Partner (RBP) หน่วยงานในระดับพื้นที่ซึ่งได้รับเงินสนับสนุนจากภาครัฐ ตั้งขึ้นเพื่อให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ เพียงผู้ประกอบการลงทะเบียนผ่าน <https://regionalbusinesspartners.co.nz> พร้อมลงข้อมูลสิ่งที่ต้องการปรึกษา ระบบจะทำการจับคู่กับผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญด้านนั้นๆ ซึ่งบริการที่เกิดขึ้นไม่มีค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ ยังเป็นแหล่งสนับสนุนเงินทุนผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก ตามโครงการที่รัฐให้ความสนใจเป็นพิเศษในช่วงเวลานั้นๆ อีกด้วย
- **มาตรการด้านการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (Process Improvement):** BETTER FOR BUSINESS เป็นโครงการภายใต้การดูแลของ Ministry of business and innovation employment โดยตั้งเป็นคณะทำงานและประสานงานเก็บข้อมูลและทำวิจัยในหน่วยงานภาครัฐมากกว่า 10 หน่วยงาน โดยมีเป้าหมายคือปรับปรุงกระบวนการทำงานระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อให้เกิดความสะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การพัฒนาเว็บไซต์ <https://www.business.govt.nz/>

ให้เหมาะสมกับการใช้งานของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม การบูรณาการระบบฐานข้อมูลทางดิจิทัลระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ให้มีความสอดคล้องกันทั้งระบบ เป็นต้น

จากข้อมูลกรณีศึกษาของประเทศนิวซีแลนด์ รายงานดังกล่าวได้สรุปบทเรียนสำคัญของการศึกษาเอาไว้ว่า ความสำเร็จของประเทศนิวซีแลนด์ ซึ่งถูกจัดอันดับเป็นที่ 1 ในโลกด้านการจดทะเบียนธุรกิจ ส่งผลให้อัตราการจดทะเบียนธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีสาเหตุมาจาก

- การพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการเข้าสู่ระบบ
- การสร้างระบบในการจดทะเบียนให้มีความสะดวกและง่ายต่อการใช้งาน
- การให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการรายใหม่ในด้านการให้คำปรึกษาและการจัดหาแหล่งเงินทุน
- การอำนวยความสะดวกด้านการจัดการภาษี
- การปรับปรุงพัฒนากระบวนการภายในภาครัฐให้สะดวกในการเข้าถึง

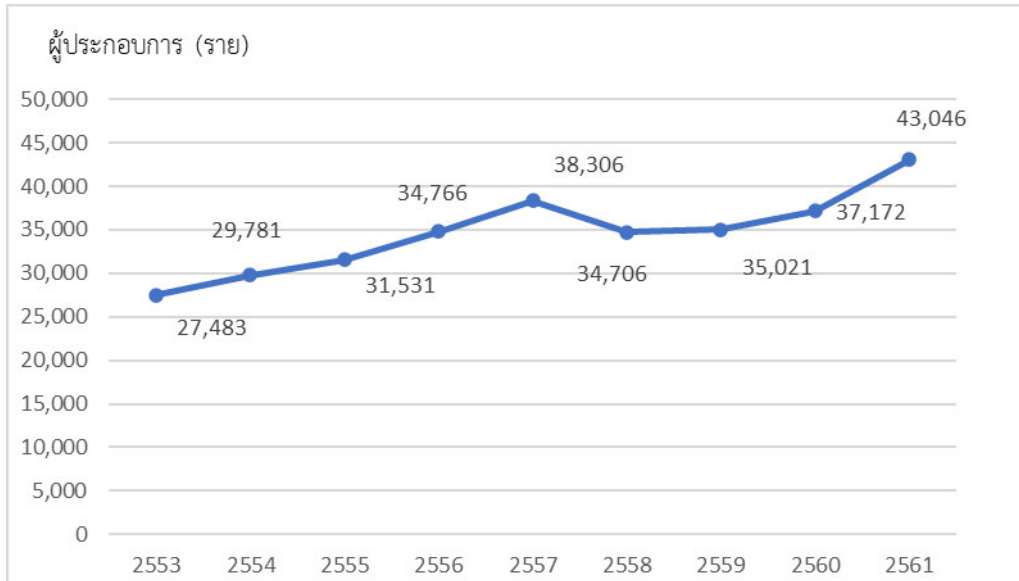
2.4.2 ประเทศสิงคโปร์

โดยบริบทการจดทะเบียนธุรกิจเข้าสู่ระบบของประเทศสิงคโปร์ คือ ธุรกิจที่ปฏิบัติตามระเบียบการจดทะเบียนภาษี โดยแบ่งออกเป็น 5 สถานะของผู้ประกอบการ ได้แก่ ผู้ประกอบการเชิงเดี่ยว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัดแบบจำกัดความรับผิดชอบ ห้างหุ้นส่วนจำกัดแบบไม่จำกัดความรับผิดชอบ และ บริษัท

จากการศึกษาข้อมูลพบว่า ความสะดวกในการจดทะเบียนธุรกิจของประเทศสิงคโปร์ มีจำนวนขั้นตอนเพียง 2 ขั้นตอน ระยะเวลาที่ใช้ในการจดทะเบียน 1.5 วัน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ 260.9 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.4 ของรายได้เฉลี่ยประชากร

ด้วยข้อมูลพื้นฐานข้างต้น ซึ่งเป็นผลมาจากมาตรการที่ภาครัฐได้จัดทำเพื่ออำนวยความสะดวกและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการจดทะเบียนธุรกิจ นำไปสู่อัตราการจดทะเบียนธุรกิจที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 5.11 ต่อปี เทียบเป็นค่าเฉลี่ยสัดส่วนผู้ประกอบการรายใหม่ 8 คนต่อจำนวนประชากร 1,000 คน โดยค่าเฉลี่ยสัดส่วนผู้ประกอบการรายใหม่ทั่วโลกอยู่ที่ 3 คนต่อจำนวนประชากร 1,000 คน (ข้อมูลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 ถึง พ.ศ. 2561)

แผนภาพที่ 25 ข้อมูลจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจของประเทศสิงคโปร์



ที่มา: <http://data.worldbank.org>

จากการศึกษารายละเอียดมาตรการที่ภาครัฐจัดดำเนินการสามารถจัดกลุ่มได้เป็น 4 ประเภทหลัก พร้อม กรณีศึกษาที่น่าสนใจ คือ มาตรการด้านการลงทะเบียน มาตรการด้านระบบดิจิทัล มาตรการให้ความรู้และการฝึกอบรม มาตรการด้านการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ และกรณีศึกษา Hawker Centre โดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนภาพที่ 26 ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศของประเทศสิงคโปร์

ตัวอย่างมาตรการ		
<p>Registration</p> <ul style="list-style-type: none"> ACRA นำเสนอข้อมูล และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการจัดตั้งธุรกิจ และเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนธุรกิจทั้งหมด 	<p>Education & Training</p> <ul style="list-style-type: none"> SMEs Go Digital : ให้คำปรึกษาและอบรมผู้ประกอบการที่ต้องการใช้ระบบดิจิทัลเป็นกลไกขับเคลื่อนธุรกิจ Newcomer เลือกอบรม 2 จาก 6 โปรแกรมในราคาพิเศษ ได้แก่ Accounting, Human Resource Management System (HRMS) & Payroll, Digital Marketing, Digital Transactions, Cybersecurity and Digital Collaboration 	<p>Gov. Procurement</p> <ul style="list-style-type: none"> GeBIZ Mall : Portal ในการทำธุรกิจกับทางภาครัฐ โดยจัดทำในรูปแบบ catalogue ออนไลน์ BizFile+ : Alert ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องเมื่อมีความต้องการจัดซื้อจากภาครัฐ
<p>Digital System</p> <ul style="list-style-type: none"> BizFile+ : Portal Web จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ ฐานข้อมูลทางการ สะดวกในการแก้ไข สืบค้น รวมทั้งสามารถจัดซื้อข้อมูลได้ 		<p>กรณีศึกษา</p> <ul style="list-style-type: none"> Hawker Centre : ศูนย์รวมร้านอาหารผู้ประกอบการรายย่อย <ol style="list-style-type: none"> ขึ้นทะเบียนชั่วคราว จัดพื้นที่ทำศูนย์รวมร้านอาหาร เปรียบเทียบปรับ กรณีที่

ที่มา: Accounting and Corporate Regulatory Authority of Singapore (ACRA)

- **มาตรการด้านการจดทะเบียน (Registration):** กระบวนการจดทะเบียนธุรกิจของประเทศสิงคโปร์นั้น ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการได้ 2 ช่องทาง คือ ดำเนินการด้วยตัวเองที่สำนักงานควบคุมการบัญชีและการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ (Accounting and Corporate Regulatory Authority of: ACRA) หรือจดทะเบียนผ่านระบบออนไลน์ ผ่านเว็บไซต์ <https://www.acra.gov.sg/> ซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลสนับสนุนการประกอบธุรกิจอย่างครบวงจร และครอบคลุมหน่วยงานบริการพัฒนาธุรกิจ (Service Provider) ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด โดยมีความโดดเด่นในด้านการนำเสนอข้อมูลโดยสรุปดังนี้
 - 1) ให้ข้อมูลวิธีการจดทะเบียนธุรกิจ โดยผ่านสื่อ VDO Clip สั้นๆ เข้าใจง่าย
 - 2) ให้บริการอย่างครอบคลุมทุกกิจกรรม เพื่อการจัดตั้งธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจ
 - 3) ให้บริการผู้ใช้งานทุกกลุ่มที่เกี่ยวข้อง

แผนภาพที่ 27 ตัวอย่างการให้ข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจผ่านการใช้สื่อที่เข้าใจง่าย

BEFORE YOU START

Who must register with ACRA

Choosing a business structure

Reserving a business name

Addresses to register with ACRA

Foreigners registering a business in Singapore



ที่มา: เว็บไซต์ Accounting and Corporate Regulatory Authority of Singapore (ACRA)

แผนภาพที่ 28 ตัวอย่างการให้ข้อมูลขั้นตอนจดทะเบียนและการเปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจ

จดทะเบียนธุรกิจ

REGISTER YOUR BUSINESS

- Starting a sole proprietorship/partnership
- Setting up a local company
- Registering a limited partnership
- Registering a limited liability partnership
- Transfer of Registration / Re-domiciliation
- Incorporating a VCC

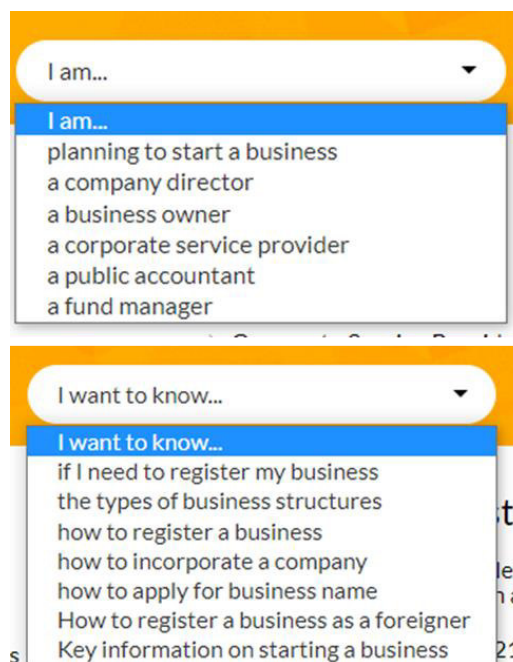
เปลี่ยนแปลงข้อมูลธุรกิจ

SOLE-PROPRIETORSHIPS & PARTNERSHIPS

- Updating information of sole proprietorship
- Renewing sole proprietorship registration
- Common offences under the Business Names Registration Act
- Closing the sole proprietorship

ที่มา: เว็บไซต์ Accounting and Corporate Regulatory Authority of Singapore (ACRA)

แผนภาพที่ 29 ตัวอย่างการให้บริการผู้ใช้งานทุกกลุ่มที่เกี่ยวข้อง



ที่มา: เว็บไซต์ Accounting and Corporate Regulatory Authority of Singapore (ACRA)

เมื่อดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็เข้าสู่กระบวนการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การขอใบอนุญาตดำเนินธุรกิจเฉพาะทาง การสมัครสมาชิกกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ซึ่งสามารถดำเนินการได้ทันที เพราะ ACRA ได้รวบรวม weblink เพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินการอย่างครบถ้วน

- **มาตรการด้านระบบดิจิทัล (Digital System):** เป็นการจัดทำฐานข้อมูลดิจิทัลเพื่อรองรับการลงทะเบียนธุรกิจของประเทศสิงคโปร์ ซึ่งมีชื่อเรียกว่า BizFile+ โดยที่ผู้ประกอบการต้องลงทะเบียนธุรกิจ ผ่านเว็บไซต์ <https://www.bizfile.gov.sg> โดยความน่าสนใจของ BizFile+ คือความสะดวกในการแก้ไข สืบค้น และสามารถซื้อข้อมูลได้สำหรับการเชื่อมโยงธุรกิจ การหาลูกค้าหรือคู่ค้า ซึ่งโดยเฉลี่ยในแต่ละปีมีการซื้อขายข้อมูลธุรกิจ จาก Bizfile+ มากกว่า 2,000,000 ครั้ง นอกจากนี้ Bizfile+ ยังมีกลไกที่สามารถเตือนผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องเมื่อมีความต้องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อีกด้วย
- **มาตรการให้ความรู้และการฝึกอบรม (Education & Training):** ภาครัฐได้จัดทำโครงการ SME Go Digital เพื่อให้คำปรึกษาและอบรมผู้ประกอบการที่ต้องการใช้ระบบดิจิทัลเป็นกลไกขับเคลื่อนการทำธุรกิจ โดยอบรมผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเลือกสมัคร 2 ใน 6 โปรแกรม ได้แก่ Accounting, Human Resource Management System (HRMS) & Payroll, Digital Marketing, Digital Transactions, Cybersecurity and Digital Collaboration โดยมีระยะเวลาสัญญาที่ 18 เดือน แต่มีค่าใช้จ่ายเพียง 6 เดือน นอกจากนี้ ยังได้ประโยชน์ในด้านอื่นๆ อีกได้แก่ ผู้ประกอบการที่อยู่ในโครงการมีโอกาสได้รับทุนสนับสนุนในการดำเนินกิจการจากภาครัฐ ผู้ประกอบการที่มีความประสงค์จะขยายตลาดสู่ต่างประเทศ จะได้รับ e-commerce global platform, e-payment facilities ที่สามารถลดปัญหาความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และผู้ประกอบการสามารถขอคำปรึกษาในการทำธุรกิจได้ตลอดเวลาเมื่ออยู่ในโครงการ
- **มาตรการด้านการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ (Government Procurement):** GeBIZ Mall เป็น Portal Web ในการทำธุรกิจกับทางภาครัฐ โดยจัดทำในรูปแบบแคตตาล็อกออนไลน์ โดยที่หน่วยงานภาครัฐสามารถทำการซื้อขายได้โดยตรงกับผู้ประกอบการหากราคาผลิตภัณฑ์ต่ำกว่า 6,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ (ข้อมูลในปี พ.ศ.2560) หากมูลค่าผลิตภัณฑ์มากกว่านั้นต้องเรียกใบเสนอราคา ทั้งนี้จากการเก็บข้อมูลระหว่างปี พ.ศ.2555 - พ.ศ.2560 เกิดกระบวนการซื้อขายขึ้นภายใต้ Platform นี้กว่า 5,000 ครั้ง มีมูลค่าโดยรวมเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ 3.5 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์
- **กรณีศึกษา Hawker Centre :** ศูนย์รวมร้านอาหารผู้ประกอบการรายย่อยเสมือนเป็นขั้นตอนเปลี่ยนผ่านการนำผู้ประกอบการร้านอาหาร หาบเร่แผงลอยข้างถนน มาขึ้นทะเบียนเข้าระบบ ถือเป็นกระบวนการต้นแบบของภาครัฐที่เริ่มให้มีการจดทะเบียนนำผู้ประกอบการเข้าระบบ ซึ่งเกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2511 โดยเริ่มจากให้ผู้ประกอบการขายอาหาร หาบเร่ แผงลอย มาจดทะเบียนเพื่อรับสิทธิในการค้าขายบนพื้นที่ที่รัฐจัดสรรให้และมีสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ไฟฟ้า ประปา จนกลายเป็นศูนย์อาหารไม่ติดแอร์ ซึ่งเห็นได้ตามเมืองต่างๆ หลังจากนั้นก็ออกมาตรการมาควบคุมในรูปแบบ Hawker License ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของ Ministry of the Environment and Water Resources โดยหากไม่มีใบอนุญาตจะถูกเปรียบเทียบปรับ 5,000 ดอลลาร์สิงคโปร์

ในความผิดครั้งแรก และไม่เกิน 10,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ ในความผิดครั้งที่ 2 หรือจำคุกไม่เกิน 3 เดือน หรือทั้งจำทั้งปรับ ทั้งนี้ จะมีการควบคุมดูแลเรื่องความสะอาด สุขลักษณะ โดยผู้ประกอบการต้องลงทะเบียนขออนุญาตเป็นผู้ประกอบอาหาร โดยข้อมูลล่าสุดปี พ.ศ. 2563 มีผู้ประกอบการจดทะเบียน Hawker License อยู่ที่ 13,785 ราย หรือร้อยละ 97 ประกอบกิจการอยู่ที่ Hawker Centre

● มาตรการเพิ่มเติมอื่นๆ :

- 1) มาตรการทางด้านภาษี : ประเทศสิงคโปร์เป็นประเทศที่มีการคิดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลต่ำที่สุดในแถบอาเซียนอยู่ที่ร้อยละ 17 โดยคิดจากกำไรจากการทำธุรกิจเท่านั้น ไม่คิดภาษีจากส่วนเงินปันผล
- 2) IP solutions : ช่วยในการบริหารจัดการซื้อขาย จัดการข้อมูล และดูแลเรื่องลิขสิทธิ์

จากข้อมูลกรณีศึกษาของประเทศสิงคโปร์ รายงานดังกล่าวได้สรุปบทเรียนสำคัญของการศึกษาเอาไว้ว่า ความสำเร็จของประเทศสิงคโปร์ซึ่งถูกจัดอันดับเป็นที่ 4 ในโลก และอันดับ 1 ในภูมิภาคอาเซียนด้านการจดทะเบียนธุรกิจ มีสาเหตุมาจาก

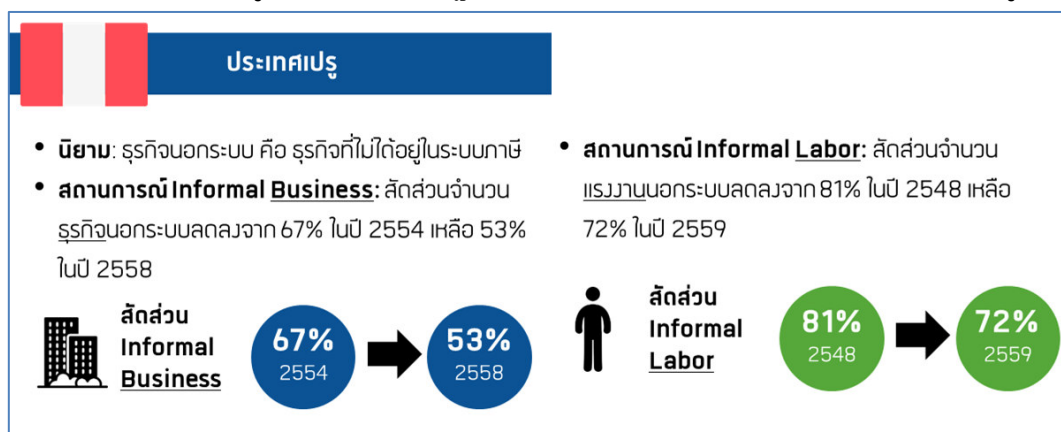
- การสร้างระบบในการจดทะเบียนให้มีความสะดวกและง่ายต่อการใช้งาน
- การมีระบบการจัดการฐานข้อมูลแบบรวมศูนย์กลางเชื่อมโยงไปยังหน่วยงานอื่นๆภาครัฐ และข้อมูลผู้ประกอบการสามารถซื้อขายได้
- การอบรมและให้ความรู้ผู้ประกอบการที่เข้าระบบและต้องการใช้ระบบดิจิทัลเป็นตัวขับเคลื่อนธุรกิจซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ของโลกในปัจจุบัน
- การสนับสนุนการจัดซื้อจัดจ้างผู้ประกอบการที่เข้าระบบจากภาครัฐ
- อัตราภาษีนิติบุคคลที่ต่ำที่สุดในแถบอาเซียน ทำให้มีอัตราของการจดทะเบียนธุรกิจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้ง กรณีศึกษา Hawker Centre ก็สามารถนำมาพิจารณาเป็นต้นแบบในการจัดการปัญหาหาบเร่ แผงลอย ในประเทศไทยได้

2.4.3 ประเทศเปรู

จากงานวิจัย ‘Pathways to Formalization: Going Beyond the Formality Dichotomy – The Case of Peru’ โดยเครือธนาคารโลก (World Bank Group) ซึ่งได้ทำการศึกษาและสรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจนอกระบบของประเทศเปรูไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนภาพที่ 30 ข้อมูลเบื้องต้นของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของประเทศเปรู

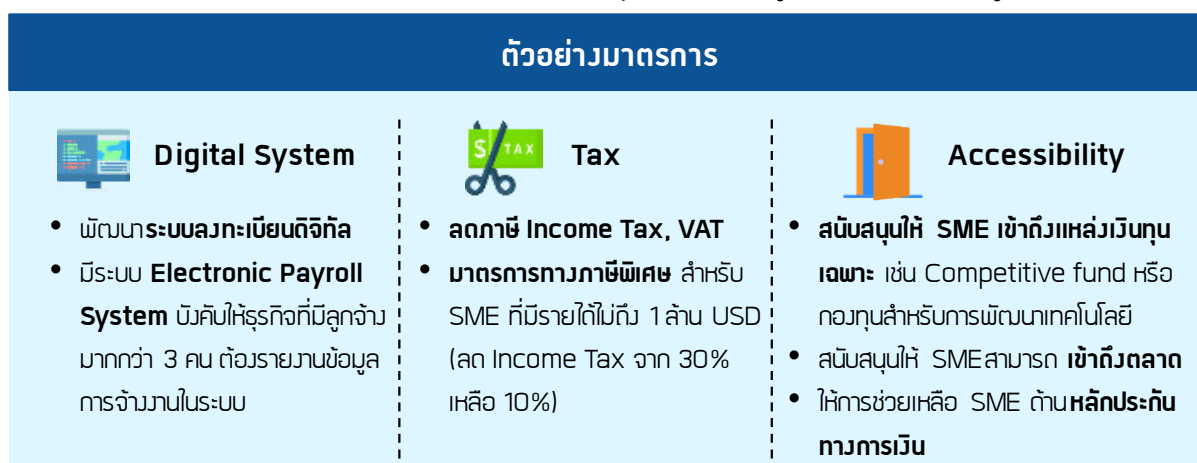


ที่มา: รายงาน Pathways to Formalization: The Case of Peru, World Bank Group (2018)

สำหรับบริบทของการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบของธุรกิจในประเทศเปรูนั้น ได้ให้ความหมายของธุรกิจที่อยู่นอกระบบ (Business Informality) คือ ธุรกิจที่ไม่ได้ปฏิบัติตามระเบียบการจดทะเบียนภาษี ทั้งนี้ สถานการณ์ของธุรกิจนอกระบบ พบว่า สัดส่วนของธุรกิจนอกระบบ ลดลงจากร้อยละ 67 ของจำนวนธุรกิจทั้งหมดในปี พ.ศ. 2554 เหลือร้อยละ 53 ในปี พ.ศ. 2558 และสัดส่วนแรงงานนอกระบบลดลงจากร้อยละ 81 ของจำนวนแรงงานทั้งหมดในปี พ.ศ. 2548 เหลือร้อยละ 72 ในปี พ.ศ. 2559

เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ของธุรกิจและแรงงานนอกระบบที่ลดลงนี้ อาจเป็นผลเนื่องมาจากการที่รัฐบาลเปรูได้ใช้มาตรการที่หลากหลายในการสนับสนุนให้ธุรกิจจดทะเบียนมากขึ้น โดยงานวิจัยดังกล่าว ได้รวบรวมนโยบายและแนวทางสนับสนุนที่เกี่ยวข้องไว้หลากหลายรูปแบบ โดยสามารถจัดกลุ่มได้เป็น 3 ประเภทหลัก คือ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบดิจิทัล มาตรการด้านภาษี และ มาตรการด้านการเข้าถึงการสนับสนุนอื่นๆ แก่ธุรกิจที่จดทะเบียนเข้าสู่ระบบ โดยมีรายละเอียดของมาตรการแต่ละด้าน ดังนี้

แผนภาพที่ 31 ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศเปรู



ที่มา: รายงาน Pathways to Formalization: The Case of Peru, World Bank Group (2018)

- **มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาระบบดิจิทัล (Digital System):** รัฐบาลเปรูได้ออกระเบียบ *'The Registro Unico Simplificado'* สำหรับการพัฒนาระบบลงทะเบียนเป็นระบบดิจิทัลและ พัฒนาให้ระบบใช้งานได้ง่าย เป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้ โดยในปี พ.ศ. 2550 รัฐบาลได้บังคับใช้ Electronic Payroll System หรือระบบติดตามด้านการจ้างงาน โดยบังคับให้ธุรกิจที่มีจำนวนลูกจ้าง ตั้งแต่ 3 คนขึ้นไป ต้องรายงานข้อมูลด้านการจ้างงานอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ จากระบบดังกล่าวทำให้ ภาครัฐสามารถเข้าถึงข้อมูลด้านการจ้างงานในภาพรวมของประเทศ เพื่อปรับปรุงมาตรการที่ เกี่ยวข้องกับกฎหมายด้านแรงงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- **มาตรการด้านภาษี (Tax):** รัฐบาลเปรูมีการบังคับใช้มาตรการด้านภาษีเพื่อจูงใจและอำนวยความสะดวกให้กับ SME ในการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบ รวมถึงเป็นสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมสำหรับธุรกิจ SME ในระบบ ไม่ว่าจะเป็นการลดภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับธุรกิจที่จดทะเบียนเข้าสู่ระบบ (จากระเบียบ *'The Registro Unico Simplificado'*) การลดภาษีเงินได้ของธุรกิจรายย่อย (จากระเบียบ *'Regimen Especial de Renta'*) ที่สอดคล้องกับนโยบายการสนับสนุนและการจดทะเบียนของธุรกิจ SME ใน ประเทศ นอกจากนี้ จากระเบียบ *'Mype-tributario'* รัฐบาลยังออกมาตรการพิเศษสำหรับธุรกิจ SME ที่มีรายได้ต่อปีต่ำกว่า 700 หน่วยภาษี (ประมาณ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) สามารถลดภาษีเงินได้ จากร้อยละ 30 เหลือเพียงร้อยละ 10 เท่านั้น
- **มาตรการด้านการเข้าถึงการสนับสนุนอื่นๆ:** รัฐบาลเปรูได้ออกมาตรการสนับสนุนธุรกิจ SME เพื่อ เป็นสิทธิประโยชน์สำหรับธุรกิจ SME ที่อยู่ในระบบที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนให้ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน (ระเบียบ *'Garantía Mobiliaria'*) โดยการพัฒนาหลักประกันทาง การเงิน (Financial collateral) สำหรับธุรกิจรายย่อย เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ต่างๆ ได้มาก ขึ้น การสนับสนุนด้านการเข้าถึงตลาด รวมถึงการสนับสนุนกองทุนเฉพาะ (Specific Fund) เพื่อเป็น เงินทุนสนับสนุนธุรกิจ SME ในระบบ ให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น เช่น กองทุนสำหรับ พัฒนาด้านเทคโนโลยีของธุรกิจ เป็นต้น

จากข้อมูลมาตรการสนับสนุนข้างต้น เห็นได้ว่า รัฐบาลเปรู ได้ใช้มาตรการที่หลากหลายในการ สนับสนุนให้ธุรกิจ SME จดทะเบียนเข้าสู่ระบบ โดยผลจากการบังคับใช้กฎหมายและการออกมาตรการ สนับสนุนตลอดหลายสิบปีที่ผ่านมา ทำให้สัดส่วนตัวเลขของธุรกิจและแรงงานที่อยู่นอกระบบลดลง จาก ข้อมูลที่ได้นำเสนอไปในเบื้องต้นแล้วนั่นเอง

นอกจากนี้ จากงานวิจัยฉบับนี้ ยังได้ใช้ข้อมูลของธุรกิจที่จดทะเบียนในระบบภาษี จากระบบสำรวจ วิสาหกิจ SME ของประเทศ (The Peruvian Survey of Micro and Small Enterprises หรือ EMYPE) โดย สำนักงานสถิติแห่งชาติประเทศเปรู (The National Bureau of Statistics หรือ INEI) รวมถึงข้อมูลการ จดทะเบียนธุรกิจในระบบภาษีจากหน่วยงาน *'Superintendencia Nacional de Aduanas y de*

Administration’ หรือ SUNAT ซึ่งเป็นหน่วยงานบริหารจัดการด้านภาษีของประเทศ สังกัดภายใต้กระทรวงเศรษฐกิจและการเงิน โดยจากการศึกษาได้เปรียบเทียบข้อมูล Panel Data จำนวนธุรกิจ SME ระหว่างปี พ.ศ. 2554 กับปี พ.ศ. 2555 ว่าสถานะการจดทะเบียน ทั้งในมุมการจดทะเบียนธุรกิจ และการจดทะเบียนแรงงานเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา โดยมีรายละเอียดผลการศึกษาดังนี้

ตารางที่ 2 ข้อมูลเปรียบเทียบสถานะการเข้าสู่ระบบของธุรกิจในประเทศเปรู (หน่วย: ร้อยละ)

% ของจำนวนธุรกิจกลุ่มตัวอย่าง		2555			
		None	Only license	Only payroll	Both
2554	None	65	19	8	7
	Only license	10	52	5	32
	Only payroll	26	11	42	21
	Both	2	18	5	74

ที่มา: รายงาน Pathways to Formalization: The Case of Peru, World Bank Group (2018)

จากตารางข้างต้น ได้แบ่งกลุ่มธุรกิจ SME ตามสถานะการจดทะเบียนออกเป็น 4 กลุ่ม คือ (1) ธุรกิจที่ไม่ได้จดทะเบียนใดๆ (None) (2) ธุรกิจที่จดทะเบียนธุรกิจแต่ไม่ได้จดทะเบียนแรงงาน (Only license) (3) ธุรกิจที่จดทะเบียนด้านแรงงานแต่ไม่ได้จดทะเบียนธุรกิจ (Only payroll) และ (4) ธุรกิจที่จดทะเบียนธุรกิจและจดทะเบียนแรงงาน (Both)

โดยวิธีทำความเข้าใจตารางข้างต้น สามารถพิจารณาข้อมูลจากตารางตามแนวนอน เช่น จากจำนวนธุรกิจทั้งหมดที่ไม่ได้จดทะเบียนใดๆ (None) ในปี พ.ศ. 2554 ร้อยละ 65 ยังคงสถานะเดิม คือ ไม่ได้จดทะเบียนใดๆ (None) ในปี พ.ศ. 2555 แต่มีธุรกิจที่ตัดสินใจจดทะเบียนธุรกิจจำนวนร้อยละ 19 ตัดสินใจจดทะเบียนแรงงานร้อยละ 8 และตัดสินใจจดทะเบียนทั้งธุรกิจและแรงงานร้อยละ 7

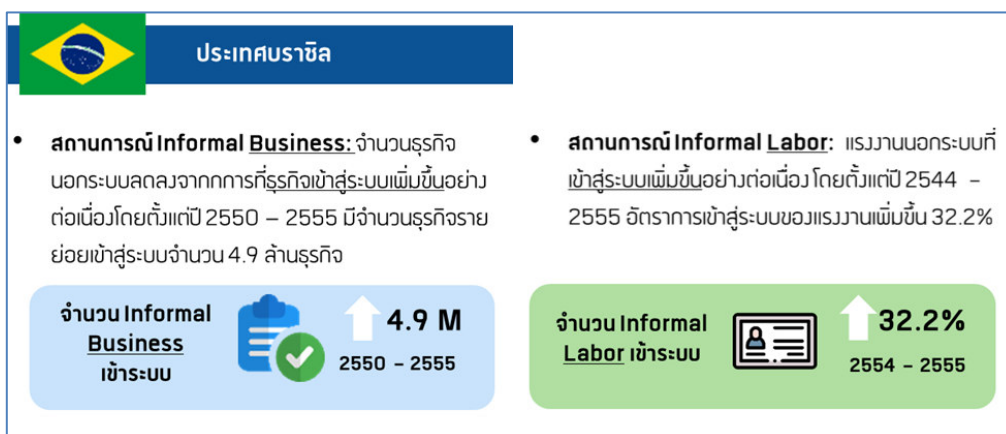
ทั้งนี้ จากรายงานดังกล่าว สามารถสรุปบทเรียนจากการศึกษาการเปลี่ยนแปลงสถานะด้านการจดทะเบียนจากข้อมูลชุดดังกล่าวได้ว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงสถานะการจดทะเบียนระหว่างปี พ.ศ. 2554 – 2555 (สังเกตได้จากข้อมูลตามเส้นทแยงมุมในตาราง ซึ่งแสดงสัดส่วนของธุรกิจที่ไม่ได้เปลี่ยนสถานะในการจดทะเบียน) นอกจากนี้ เมื่อเปรียบเทียบจำนวนธุรกิจที่เปลี่ยนสถานะการจดทะเบียน พบว่าเป็นธุรกิจที่ตัดสินใจเลือกจดทะเบียนอย่างใดอย่างหนึ่ง (Only license หรือ Only payroll) มากกว่าจดทะเบียนทั้งสองระบบพร้อมกัน (Both) และพบว่ามีจำนวนธุรกิจที่ออกนอกระบบ (Informalization) มากกว่าธุรกิจที่จดทะเบียนเข้าสู่ระบบ (Formalization) อีกด้วย

จากข้อมูลกรณีศึกษาของประเทศเปรู งานวิจัยดังกล่าว ได้สรุปบทเรียนสำคัญของการศึกษาเอาไว้ว่า มุมมองความเข้าใจต่อการจดทะเบียนของธุรกิจที่มองว่า การจดทะเบียนเป็นเพียงการเปรียบเทียบระหว่าง 2 ทางเลือก (Binary choice ว่า อยู่ในระบบหรืออยู่นอกระบบ) นั้น ไม่เป็นความจริง เนื่องจากการเข้าสู่ระบบสามารถแบ่งเป็นหลายระดับ (จดทะเบียนธุรกิจ หรือจดทะเบียนแรงงาน เป็นต้น) รวมถึงมุมมองที่เชื่อว่า การจดทะเบียน เป็นการตัดสินใจเพียงครั้งเดียวนั้น ไม่เป็นความจริงอีกด้วย เนื่องจากข้อมูลที่แสดงให้เห็นว่า จำนวนธุรกิจในระบบนั้น มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา คือ ธุรกิจที่เคยจดทะเบียนเข้าสู่ระบบก็สามารถตัดสินใจออกจากระบบได้ เมื่อพบว่าการเข้าสู่ระบบนั้นเป็นผลเสียมากกว่าผลดีต่อธุรกิจ เป็นต้น ดังนั้น ผู้ออกแบบนโยบายจำเป็นต้องมองการจดทะเบียนของธุรกิจอย่างเป็นระบบในภาพรวม โดยการพัฒนาระบบจดทะเบียนให้ง่าย สะดวก และรวดเร็วขึ้น เป็นเพียงหนึ่งในมาตรการที่สนับสนุนให้ธุรกิจจดทะเบียน แต่ต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาสิทธิประโยชน์ รวมถึงระเบียบ กฎหมาย กระบวนการของรัฐ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจที่อยู่ในระบบอย่างสม่ำเสมอด้วยเช่นเดียวกัน

2.4.4 ประเทศบราซิล

จากรายงาน “Policies For Formalization Of Micro And Small Enterprise In Brazil” จัดทำโดยองค์กร Formalization in Latin America and the Caribbean (FORLAC) ซึ่งเป็นองค์กรนานาชาติที่แก้ไขปัญหาเศรษฐกิจนอกระบบผ่านการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบของธุรกิจและแรงงานในประเทศภูมิภาคละตินอเมริกาและแคริบเบียน รายงานได้นำเสนอมาตรการและนโยบายของประเทศบราซิลในการนำธุรกิจและแรงงานนอกระบบเข้าสู่ระบบ โดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนภาพที่ 32 สถานการณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของประเทศบราซิล



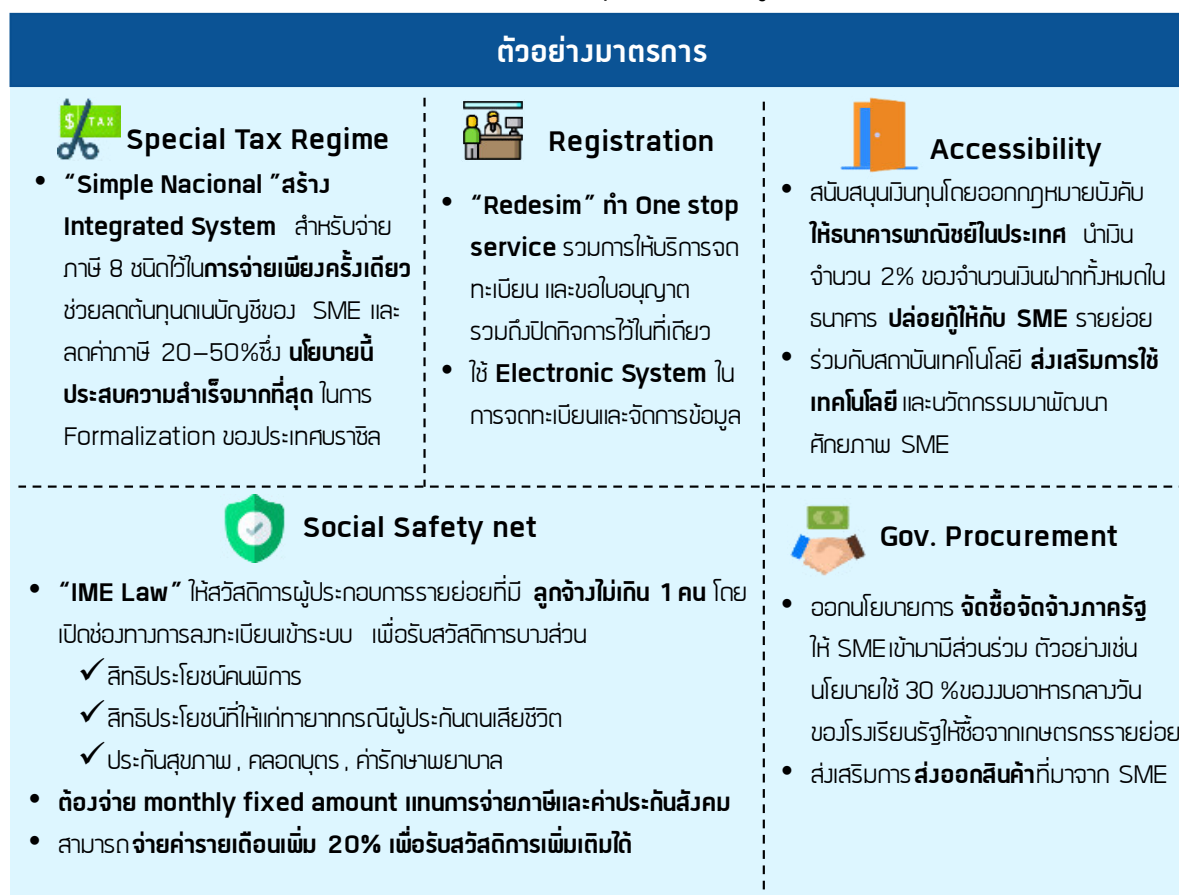
ที่มา: รายงาน Policies for the formalization of micro and small enterprises in Brazil, FORLAC (2014)

ประเทศบราซิลเป็นหนึ่งในประเทศที่ประสบความสำเร็จในการลดจำนวนเศรษฐกิจนอกระบบจากมาตรการสนับสนุนการเข้าสู่ระบบที่น่าสนใจและมีความหลากหลาย เห็นได้จากสถานการณ์เศรษฐกิจนอกระบบของประเทศบราซิล พบว่า จำนวนธุรกิจนอกระบบลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 ถึง

ปี พ.ศ. 2555 โดยจากสถิติ จำนวนธุรกิจรายย่อยเข้าสู่ระบบจำนวน 4.9 ล้านธุรกิจ อีกทั้ง จำนวนแรงงานนอกระบบที่เข้าสู่ระบบก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 ถึงปี พ.ศ. 2555 อัตราการเข้าสู่ระบบของแรงงานในประเทศบราซิลเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.2

เบื้องหลังความสำเร็จในการจัดการปัญหาเศรษฐกิจนอกระบบของประเทศบราซิลมาจากการออกมาตรการสนับสนุนที่สามารถสร้างแรงจูงใจในด้านต่างๆ ให้ผู้อยู่นอกระบบเข้ามาอยู่ในระบบ จากรายงานสามารถจัดกลุ่มนโยบายและมาตรการภาครัฐได้เป็น 5 ด้าน ได้แก่ มาตรการด้านระบบภาษีแบบพิเศษ (Special Tax Regime) มาตรการด้านการลงทะเบียน (Registration) มาตรการด้านการเข้าถึงเทคโนโลยีและแหล่งทุน (Accessibility) มาตรการด้านเครือข่ายความปลอดภัยทางสังคม (Social Safety Net) และมาตรการการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement) โดยมีรายละเอียดของแต่ละมาตรการ ดังนี้

แผนภาพที่ 33 ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศบราซิล



ที่มา: รายงาน Policies for the formalization of micro and small enterprises in Brazil, FORLAC (2014)

- **มาตรการด้านระบบภาษีแบบพิเศษ (Special Tax Regime):** รัฐบาลบราซิลออกกฎหมายพิเศษในนาม ‘*Simple Nacional*’ เพื่อลดความยุ่งยากของระบบการจ่ายภาษี โดยสร้างระบบรวม (Integrated System) สำหรับการจ่ายภาษีที่รวมการจ่ายภาษีจำนวน 8 ชนิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจราย

ย่อยและค่าประกันสังคม ประกอบไปด้วย ภาษีเงินได้นิติบุคคล กองทุนลูกจ้างสำหรับบริการสาธารณะ และโปรแกรมบูรณาการทางสังคม การช่วยเหลือสังคมจากรายได้สุทธิ ภาษีประกันสังคม ภาษีสินค้าบริโภค ค่าประกันสังคมและกองทุนบำนาญ ภาษีการหมุนเวียนของสินค้า และภาษีบริการ ไว้ในการจ่ายครั้งเดียว (Single Tax Payment) ซึ่งช่วยลดค่าภาษีแก่ธุรกิจรายย่อยได้สูงถึงร้อยละ 20 - 50 เปรียบเทียบกับการแยกจ่ายภาษีรูปแบบเดิม โดยมาตรการนี้เป็นหนึ่งในมาตรการสนับสนุนการเข้าสู่ระบบที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดของประเทศบราซิลในการสนับสนุนให้ธุรกิจจดทะเบียนเข้าสู่ระบบ

- **มาตรการด้านการจดทะเบียน (Registration):** กระทรวงพัฒนาอุตสาหกรรมและการค้าระหว่างประเทศของประเทศบราซิล (Ministry of Development, Industry and Foreign Trade หรือ MDIC) ได้สร้างเครือข่ายระดับชาติ (National Network) เพื่อสนับสนุนให้ขั้นตอนการเข้าสู่ระบบมีความสะดวกมากขึ้นภายใต้มาตรการ ‘Redeism’ ที่ให้บริการครบวงจร (One Stop Service) รวมขั้นตอนการจดทะเบียนบริษัท การขอใบอนุญาต รวมถึงการขอปิดกิจการไว้ในทีเดียว โดยสามารถดำเนินการผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic System) ซึ่งเป็นประโยชน์แก่ทั้งผู้ลงทะเบียนที่มีความสะดวกมากขึ้นในการลงทะเบียน และแก่ภาครัฐในการจัดการข้อมูลเพื่อนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ
- **มาตรการด้านการเข้าถึงเทคโนโลยีและแหล่งทุน (Accessibility):** รัฐบาลบราซิลได้ช่วยเหลือด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการส่งเสริมทักษะแก่ธุรกิจรายย่อยในประเทศ ผ่านการออกกฎหมายบังคับให้ธนาคารพาณิชย์ ต้องนำเงินจำนวนร้อยละ 2 ของเงินฝากทั้งหมดในธนาคารสำรองไว้สำหรับปล่อยกู้ให้แก่ธุรกิจรายย่อยและผู้มีรายได้น้อย ธนาคารมีสิทธิ์เลือกที่จะเป็นผู้ปล่อยกู้เองหรือจะให้เงินแก่สถาบันการเงินที่ปล่อยเงินกู้ให้แก่รายย่อยอยู่แล้ว โดยผลจากการดำเนินมาตรการดังกล่าวทำให้สินเชื่อของธุรกิจรายย่อยและผู้มีรายได้น้อยในประเทศบราซิลเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากและส่งผลให้ธุรกิจสามารถเข้าสู่ระบบเพิ่มมากขึ้นอีกด้วย นอกจากนี้รัฐบาลยังออกนโยบายส่งเสริมเทคโนโลยีให้แก่ผู้ประกอบการรายย่อยผ่านโครงการ ‘FINEP/SEBRAE’ โดยสนับสนุนเงินทุนพัฒนาธุรกิจรายย่อยผ่านการส่งเสริมนวัตกรรม และพัฒนาความร่วมมือกันระหว่างธุรกิจรายย่อยกับสถาบันเทคโนโลยีเพื่อนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจรายย่อย
- **มาตรการด้านเครือข่ายความปลอดภัยทางสังคม (Social Safety Net):** กฎหมาย ‘IME Law’ ช่วยสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยที่มีลูกจ้างไม่เกิน 1 คนและมีรายได้ไม่ถึง 60,000 เรียลบราซิล (BLR) ที่ลงทะเบียนเข้าสู่ระบบจะได้รับการงดเว้นการเก็บภาษีและค่าประกันสังคม โดยต้องจ่ายเป็นลักษณะของค่ารายเดือนคงที่ (Monthly Fixed Amount) แทนการจ่ายภาษี และจะได้รับการคุ้มครองสวัสดิการบางส่วนจากภาครัฐ ประกอบไปด้วยสิทธิประโยชน์คนพิการ สิทธิประโยชน์แก่ทายาทในกรณีผู้ประกันตนเสียชีวิต ประกันสุขภาพ ค่าคลอดบุตร และค่ารักษาพยาบาล หากผู้ประกอบการรายย่อย

ต้องการสวัสดิการเพิ่มเติม สามารถทำได้โดยจ่ายค่ารายเดือนเพิ่มร้อยละ 20 นอกจากนี้กฎหมาย 'IME Law' ยังช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อย โดยเฉพาะผู้ประกอบการผู้หญิง เนื่องจากสัดส่วนผู้ประกอบการรายย่อยเป็นผู้หญิงจำนวนมาก สามารถเปิดบัญชีธนาคารและกู้เงินได้จากการเข้าสู่ระบบอีกเป็นจำนวนมาก

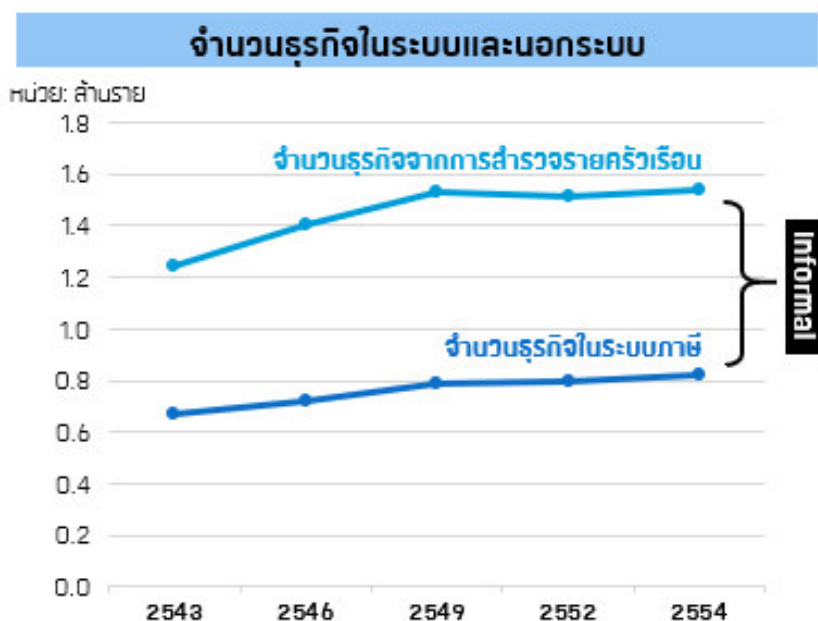
- **มาตรการการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement):** ส่วนประกอบสำคัญในการสนับสนุนการเข้าสู่ระบบของธุรกิจรายย่อย คือ นโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ซึ่งในกรณีประเทศบราซิลได้มีการออกกฎหมายให้ธุรกิจรายย่อยสามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ โดยทำให้กระบวนการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นขั้นตอนการประกวดราคา หรือใบอนุญาตทำสัญญาสำหรับธุรกิจรายย่อย มีความสะดวกและเหมาะสมต่อการดำเนินการของธุรกิจรายย่อยมากขึ้น ตัวอย่างการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในประเทศบราซิล ได้แก่ โครงการอาหารกลางวันของเด็กนักเรียน (National School Meal Program) โดยกระทรวงศึกษาธิการ (Ministry Of Education) บังคับให้โรงเรียนรัฐบาลใช้งบอาหารกลางวันร้อยละ 30 สำหรับค่าวัตถุดิบที่ซื้อจากเกษตรกรรายย่อยเท่านั้น

จากข้อมูลกรณีศึกษาของประเทศบราซิล รายงานดังกล่าว ได้สรุปบทเรียนสำคัญของการศึกษาเอาไว้ว่า ความสำเร็จของประเทศบราซิลในการนำธุรกิจและแรงงานนอกระบบเข้าสู่ระบบนั้นต้องอาศัยการรวมนโยบายส่งเสริมเข้าสู่ระบบให้ครอบคลุมในทุกๆ ด้านไปพร้อมกัน ทั้งด้านการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อย การสร้างช่องทางเข้าถึงแหล่งเงินทุน และสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดีต่อธุรกิจรายย่อยในระบบให้คงอยู่ในระบบต่อไปได้ จากประสบการณ์ของบราซิล นโยบายสนับสนุนการเข้าสู่ระบบต่างๆ จะประสบความสำเร็จหรือไม่ ล้วนขึ้นอยู่กับบริบททางเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็น การเติบโตทางเศรษฐกิจ และการกระจายรายได้ที่ช่วยให้กรณีประเทศบราซิลประสบความสำเร็จ ดังนั้น การกำหนดนโยบายสาธารณะในระดับภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับความร่วมมือกันในหลายภาคส่วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประเทศบราซิลประสบความสำเร็จในการนำระบบเศรษฐกิจนอกระบบเข้าสู่ระบบมาอย่างต่อเนื่อง

2.4.5 ประเทศชิลี

จากรายงาน Policies for formalization of micro and small enterprise in Chile, FORLAC (พ.ศ.2557) จัดทำโดยองค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization) ซึ่งได้ทำการศึกษาและสรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจนอกระบบของประเทศชิลีไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

แผนภาพที่ 34 ข้อมูลเบื้องต้นของเศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Economy) ของประเทศชิลี



ที่มา: รายงาน Policies for formalization of micro and small enterprise in Chile, FORLAC (2014)

สำหรับบริบทของการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบของธุรกิจ SME ในประเทศชิลีนั้น ในรายงานได้อธิบายวิธีการคำนวณของธุรกิจที่อยู่นอกระบบ (Business Informality) คือ การคำนวณส่วนต่างของจำนวนธุรกิจที่จดทะเบียนภาษีเทียบกับจำนวนธุรกิจทั้งหมด ทั้งนี้ จากการสำรวจสถานการณ์ของธุรกิจนอกระบบของประเทศชิลีในปี พ.ศ. 2554 มีธุรกิจนอกระบบทั้งสิ้น 709,119 ราย คิดเป็นร้อยละ 46 ของจำนวนธุรกิจทั้งหมด ในขณะที่อีกกว่า 825,366 ราย หรือประมาณร้อยละ 54 เป็นธุรกิจที่อยู่ในระบบ อย่างไรก็ตาม รายงานได้สะท้อนให้เห็นว่าในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จำนวนธุรกิจนอกระบบในประเทศชิลีมีการเติบโตขึ้นจำนวนมาก โดยมีอัตราการเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 24 จากปี พ.ศ. 2543 เป็นต้นมา ซึ่งเคยมีจำนวนธุรกิจนอกระบบอยู่ที่ประมาณ 567,971 รายเท่านั้น

ทั้งนี้ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ของธุรกิจและแรงงานในระบบที่เพิ่มขึ้น อาจเป็นผลเนื่องมาจากที่รัฐบาลชิลี ได้ใช้มาตรการที่หลากหลายในการสนับสนุนให้ธุรกิจ SME จดทะเบียนมากขึ้น โดยรายงานดังกล่าว ได้รวบรวมนโยบายและแนวทางสนับสนุนที่เกี่ยวข้องไว้หลากหลายรูปแบบ โดยสามารถจัดกลุ่มได้เป็น 4 ประเภทหลัก คือ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการลดขั้นตอนการจดทะเบียนและพัฒนาระบบดิจิทัล มาตรการจัดการอบรม มาตรการด้านภาษี และมาตรการด้านการเข้าถึงการสนับสนุนอื่นๆ แก่ธุรกิจที่จดทะเบียนเข้าสู่ระบบ โดยมีรายละเอียดของมาตรการแต่ละด้าน ดังนี้

แผนภาพที่ 35 ตัวอย่างมาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของประเทศชิลี



ที่มา: รายงาน Policies for formalization of micro and small enterprise in Chile, FORLAC (2014)

- มาตรการที่เกี่ยวข้องกับขั้นตอนการจดทะเบียนและพัฒนาระบบดิจิทัล (Simplification and Digital System):** รัฐบาลชิลีลดขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบ โดยการส่งเสริมให้ออกใบนุญาตชั่วคราวและออกใบก้ากับภาษีอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนี้ ยังสนับสนุนให้ธุรกิจจ่ายค่าประกันสังคมเพียงหนึ่งครั้งต่อเดือนผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจากเดิมที่ต้องจ่ายค่าประกันสังคมหลายหน่วยงานในแต่ละครั้ง เพื่อลดขั้นตอนและส่งเสริมให้ธุรกิจจ่ายค่าประกันสังคมได้สะดวกมากขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลชิลียังมีระบบช่วยคำนวณและตรวจสอบความถูกต้องของค่าใช้จ่ายประกันสังคมและช่วยคำนวณเงินเดือนหรือค่าจ้างที่บริษัทต้องจ่ายให้แก่พนักงาน และหากเป็นบริษัทที่มีพนักงานไม่เกิน 30 คนจะไม่เก็บค่าใช้จ่ายใในการใระบบ ยิ่งไปกว่านั้น รัฐบาลชิลียังสนับสนุนธุรกิจครอบครัวขนาดเล็กใสามารถจดทะเบียนได้ง่ายขึ้น โดยกำหนดใให้ธุรกิจเหล่านี้ไม่ต้องจดทะเบียนใระบบภาษี แต่ต้องจดทะเบียนกับรัฐบาลท้องถิ่นและมีใรับรองบางประการ เช่น ใบรับรองความสะอาด เป็นต้น
- มาตรการด้านการจัดอบรม:** รัฐบาลชิลีต้องการส่งเสริมความรู้และสร้างความเข้าใจใถูกต้องใการเข้าสู่ระบบ จึงใมาตรการการจัดอบรมแทนการปรับ กล่าวคือ หากมีการละเมิดกฎหมายแรงงานจะต้องเข้าอบรมเรื่องการจดทะเบียนแรงงานแทนการจ่ายค่าปรับ มาตรการดังกล่าวช่วยใให้ธุรกิจที่ตัดสินใจจดทะเบียนเข้าสู่ระบบ สามารถเข้าใจกระบวนการจดทะเบียนและประหยัดค่าใช้จ่ายมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการจัดโปรแกรมฝึกอบรมแรงงานที่ดี หากบริษัทว่าจ้างแรงงานใผ่านการอบรม

เหล่านี้ก็จะได้รับประกาศนียบัตร รัฐบาลชิลีจัดให้มีกองทุนอบรมความรู้เกี่ยวกับประกันสังคม เพื่อส่งเสริมกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อสร้างความรู้ด้านประกันสังคมหรือธุรกิจใดต้องการจัดอบรมเรื่องประกันสังคม สามารถยื่นขอรับเงินสนับสนุนจากกองทุนดังกล่าวได้

- **มาตรการด้านภาษี (Tax):** รัฐบาลชิลีลดการจ่ายภาษีชั่วคราวให้แก่ธุรกิจที่เข้าระบบเหลือเพียงร้อยละ 0.25 และส่งเสริมให้กรอกข้อมูลผ่านแพลตฟอร์มอิเล็กทรอนิกส์
- **มาตรการด้านการเข้าถึงการสนับสนุนอื่นๆ:** จากเดิมที่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กมักพบกับความยากลำบากในการเปิดบัญชีของธุรกิจ ทางรัฐบาลชิลีจึงปรับให้การเปิดบัญชีของธุรกิจง่ายขึ้น เพื่อให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ รัฐบาลชิลียังอำนวยความสะดวกแก่ธุรกิจที่อยู่ในระบบให้มีส่วนร่วมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยการขยายเวลาเสนอประมูล การชำระเงินให้แก่ธุรกิจไม่เกิน 30 วัน เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับ SME ที่ต้องการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เป็นต้น รัฐบาลชิลียังมีมาตรการช่วยเหลือเมื่อธุรกิจที่จดทะเบียนล้มละลาย โดยช่วยลดเวลาของกระบวนการและลดค่าใช้จ่าย เช่น ช่วยเหลือในการเจรจากับเจ้าหนี้

จากข้อมูลกรณีศึกษามาตรการของชิลีในรายงานดังกล่าว ได้สรุปบทเรียนสำคัญของการศึกษาเอาไว้ว่า รัฐบาลชิลีสันับสนุนให้ SME จดทะเบียนมากขึ้น ผ่านการให้ความสำคัญกับการสร้างความรู้และสร้างความเข้าใจ เนื่องจากรัฐบาลชิลีเชื่อว่าหากผู้ประกอบการเข้าใจถึงความสำคัญ เข้าใจถึงขั้นตอนการจดทะเบียนและทราบถึงผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการจดทะเบียนเพื่อเข้าสู่ระบบแล้ว จะทำให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหม่ ตระหนักถึงความสำคัญในการจดทะเบียน เข้าใจวิธีการจดทะเบียน และสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน ดังตัวอย่างมาตรการที่กล่าวไปข้างต้น ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลชิลีก็ให้ความสำคัญในการอำนวยความสะดวกในกระบวนการจดทะเบียนและมีมาตรการสร้างแรงจูงใจให้กับธุรกิจ





2.4.6 ไต้หวัน

ไต้หวันมีการพัฒนานโยบายการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SME เข้าสู่ระบบ โดยเริ่มต้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 (ค.ศ. 1991) สาเหตุเกิดขึ้นจากปัญหาการมีจำนวนผู้ประกอบการและแรงงานนอกระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้รับฝากเงินและปล่อยกู้นอกระบบ ที่ขาดการควบคุมหรืออ้างอิงกฎระเบียบจากสถาบันการเงินในระบบ

ทางรัฐบาลไต้หวันเล็งเห็นถึงความเสี่ยงและแนวโน้มปัญหาที่เกิดขึ้นจากสถานการณ์เหล่านี้ ทั้งในระดับประชาชน และระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยหากปล่อยให้มีการรับฝากเงินและปล่อยกู้จากผู้ประกอบการนอกระบบในระยะยาว ส่งผลทำให้มีจำนวนผู้ประกอบการและแรงงานนอกระบบเพิ่มขึ้นด้วยเช่นเดียวกัน เนื่องจากแหล่งเงินทุนหลักของประเทศที่อยู่นอกระบบดำเนินการโดยมีหลักเกณฑ์ต่างๆ

ตามความพึงพอใจของผู้ให้บริการ รวมถึงไม่มีเงื่อนไขการควบคุมหรือตรวจสอบข้อมูลของผู้ใช้บริการ ทำให้ผู้ที่ต้องการฝากเงินหรือกู้เงินเป็นใครก็ได้ โดยไม่จำเป็นต้องมีการสืบประวัติหรือการจดทะเบียนธุรกิจ

แผนภาพที่ 36 ประเด็นปัญหาหลักและนโยบายสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ระบบของไต้หวัน

 <p>ธุรกิจไม่จดทะเบียน (Unregistered Firms)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ปรับกระบวนการจดทะเบียนธุรกิจ ให้ความสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น • เพิ่มบทลงโทษ และค่าปรับ สำหรับธุรกิจที่หลีกเลี่ยงการจดทะเบียน
 <p>การเลี่ยงภาษี (Tax Evasion)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ปรับบทลงโทษ ขบวนการเลี่ยงภาษีให้รุนแรง โดยให้เสียค่าปรับเพิ่มอีกเท่าตัวของจำนวนภาษีทั้งหมดที่ต้องจ่าย • เพิ่มการกำกับติดตาม โดยกำหนดให้ผู้ประกอบการรายย่อย และรายเล็ก แสดงหลักฐานรายได้ เพื่อใช้ในการคำนวณภาษี • ยกระดับมาตรฐานการตรวจสอบบัญชี และการรายงานข้อมูลให้มีความเข้มงวดมากขึ้น
 <p>แหล่งรับฝากเงินนอกระบบ (Underground Investment House)</p>	<p>ปรับแก้กฎหมายการฝากเงิน โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> • มอบหมายให้ธนาคารของรัฐเข้ากำกับดูแลการดำเนินงานของแหล่งรับฝากเงินนอกระบบ • จากนั้น จึงรวบรวมกิจการรับฝากเงินนอกระบบเข้าเป็นส่วนหนึ่งของธนาคารของรัฐ ตามลำดับ
 <p>แหล่งเงินกู้นอกระบบ (Informal Credit Suppliers)</p>	<p>ปรับแก้กฎหมายการเงินการธนาคาร โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> • เปิดโอกาสให้ธนาคารพาณิชย์ และเป็นช่องทางให้ผู้ประกอบการ SME เข้าถึงแหล่งเงินกู้ที่ถูกกฎหมาย ได้สะดวกขึ้น • ให้สิทธิธนาคารพาณิชย์ ถัดอัตราดอกเบี้ย ได้ตามความเหมาะสม

ที่มา: The informal sector and public policy in Taiwan และการวิเคราะห์ของทีปรีกษา

แนวทางที่ไต้หวันนำมาใช้ในการแก้ไขปัญหาการขยายตัวของเศรษฐกิจนอกระบบนั้น แบ่งออกเป็น 4 กลุ่มหลัก ตามกลุ่มของประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **มาตรการรับมือกับธุรกิจไม่จดทะเบียน:** รัฐบาลไต้หวันได้ศึกษาข้อจำกัดของการเข้าสู่ระบบของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการมีทัศนคติและประสบปัญหาในการเข้าสู่ระบบ จากขั้นตอนการติดต่อหน่วยงานรับจดทะเบียนธุรกิจที่ยุ่งยาก มีการขอเอกสารหลักฐานที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก จึงได้ปรับปรุงกระบวนการจดทะเบียนธุรกิจหรือการขอใบอนุญาตประกอบกิจการต่างๆ ให้มีความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น ควบคู่กับการให้คำแนะนำและเป็นทีปรีกษาให้กับผู้ประกอบการหลังจากจดทะเบียนธุรกิจเรียบร้อยแล้ว ส่งผลให้ผู้ประกอบการใหม่ที่เข้าสู่ระบบ มีความเข้มแข็งและสามารถประกอบธุรกิจในระยะยาวมากยิ่งขึ้น และในทางกลับกัน สำหรับธุรกิจที่หลีกเลี่ยงการจดทะเบียนนั้น ทางภาครัฐก็มีการทบทวนกฎระเบียบเพื่อเพิ่มบทลงโทษ และค่าปรับกับธุรกิจที่ไม่ดำเนินการตามที่กำหนด เพื่อควบคุมและกำกับติดตามให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบมากขึ้น
- **มาตรการรับมือกับธุรกิจเลี่ยงภาษี:** หลังจากที่ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบเรียบร้อยแล้ว การจ่ายภาษีให้กับหน่วยงานภาครัฐก็เป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ผู้ประกอบการส่วนมากมีการหลีกเลี่ยง รัฐบาลไต้หวันจึงได้กำหนดปรับบทลงโทษของการเลี่ยงภาษีให้แรงขึ้น โดยให้เสียค่าปรับเพิ่มอีกเท่าตัวของจำนวนภาษีทั้งหมดที่ต้องจ่าย พร้อมทั้ง เพิ่มการกำกับติดตาม ผ่านการกำหนดให้ผู้ประกอบการรายย่อย และรายเล็ก แสดงหลักฐานรายได้ เพื่อใช้ในการคำนวณภาษี โดยเปิดโอกาสให้

ผู้ประกอบการที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 2 แสนดอลลาร์ได้วันไม่ต้องยื่นเอกสารหลักฐานใบแจ้งหนี้ (Invoice) นอกจากนี้ ในส่วนของหน่วยงานจัดเก็บภาษีเองก็มีการยกระดับมาตรฐานการตรวจสอบบัญชีและการรายงานข้อมูลให้มีความเข้มงวดมากขึ้นด้วยเช่นกัน

- **มาตรการรับมือกับแหล่งฝากเงินนอกระบบ:** การแก้ปัญหาแหล่งฝากเงินนอกระบบที่เปิดรับบริการฝากเงินจากบุคคลทั่วไปนั้น ภาครัฐเห็นว่า การยกเลิกแหล่งฝากเงินนอกระบบทั้งหมด ส่งผลให้เกิดการต่อต้านจากผู้ฝากเงิน ซึ่งกระตุ้นให้เกิดวิกฤตทางการเงินของประเทศ โดยที่ผู้ฝากเงินไม่สามารถติดตามเงินฝากของตนกลับคืนมาได้ด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม หนทางที่ระหว่งการวางแผนดำเนินการมาตรการรับมือกับแหล่งเงินฝากนอกระบบนี้ ผู้ประกอบการรายย่อยที่ให้บริการรับฝากเงินได้ทยอยปิดตัวลงจากนั้น ภาครัฐจึงมีการปรับแก้กฎหมายการฝากเงิน โดยมอบหมายให้ธนาคารของรัฐเข้ากำกับดูแลการดำเนินงานของแหล่งรับฝากเงินนอกระบบที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ แล้วจึงควรวรมกิจกรรมรับฝากเงินนอกระบบเข้าเป็นส่วนหนึ่งของธนาคารของรัฐ ตามลำดับ
- **มาตรการรับมือกับแหล่งเงินกู้นอกระบบ:** นอกจากการปรับแก้กฎหมายการฝากเงินแล้ว ภาครัฐยังได้มีการปรับแก้กฎหมายการเงินการธนาคาร เพื่อกำกับดูแลผู้ให้บริการแหล่งเงินกู้นอกระบบด้วยเช่นเดียวกัน โดยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการภาคเอกชนตั้งธนาคารพาณิชย์ได้ และเป็นช่องทางให้ผู้ประกอบการ SME เข้าถึงแหล่งเงินกู้ที่ถูกกฎหมายได้สะดวกขึ้นจากการถ่ายโอนผู้ประกอบการแหล่งเงินเข้าสู่ระบบโดยอาศัยการปรับแก้กฎหมายให้การดำเนินงานเหล่านั้นอยู่ในรูปแบบของธนาคารพาณิชย์เอกชน พร้อมทั้งให้สิทธิแก่ธนาคารพาณิชย์เหล่านั้นสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้เองตามความเหมาะสม

จากประเด็นปัญหาและนโยบายการรับมือที่สนับสนุนผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบของได้วันข้างต้น เห็นได้ว่า ได้วันมีการจัดลำดับการสำคัญและเลือกรับมือกับผู้ประกอบการนอกระบบตามกลุ่มธุรกิจ โดยเริ่มจากธุรกิจที่ส่งผลกับระบบเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ คือ กลุ่มธุรกิจการเงินนอกระบบก่อนเป็นอันดับแรก ควบคู่ไปกับการปรับเปลี่ยนมาตรการที่ส่งผลในภาพรวมของการเข้าระบบ ทั้งการปรับปรุงกระบวนการและการปรับมาตรการทางภาษี ให้ครอบคลุมรูปแบบและพฤติกรรมของผู้ประกอบการนอกระบบ เพื่อเป็นการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบมากยิ่งขึ้นในระยะยาวด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ ในช่วงปี พ.ศ. 2559 รัฐบาลได้วันได้เริ่มส่งเสริมการใช้ระบบดิจิทัล เพื่อเป็นเครื่องมือในการตรวจสอบ ติดตามรายการทางการเงินในประเทศทั้งระบบ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ และความโปร่งใสของระบบอย่างแท้จริง ผ่านการส่งเสริมให้ภาคธุรกิจและผู้บริโภคใช้ระบบ Mobile Transaction แทนใช้เงินสด เนื่องจากตรวจสอบได้ง่ายขึ้น รวมถึงสามารถลดจำนวนผู้ประกอบการนอกระบบได้อีกทางหนึ่ง ตัวอย่างการใช้ระบบดิจิทัลในการรับชำระเงิน เช่น

- การพัฒนาแอปพลิเคชัน Mobile Wallet โดยภาครัฐ ซึ่งมีสิทธิประโยชน์ต่างๆ ให้กับผู้ใช้งาน ทั้งภาคธุรกิจและผู้บริโภค

- กำหนดให้ใบกำกับภาษีทุกใบมีการชิงโชค (Lottery) เพื่อกระตุ้นผู้ประกอบการให้เกิดความต้องการใบกำกับภาษีที่ถูกต้องจากร้านค้าเพื่อชิงรางวัล และเลือกซื้อสินค้ากับผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเป็นหลัก ซึ่งเป็นมาตรการบังคับให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบทางอ้อม เพราะธุรกิจในระบบภาษีเท่านั้นที่จะออกใบกำกับภาษีได้

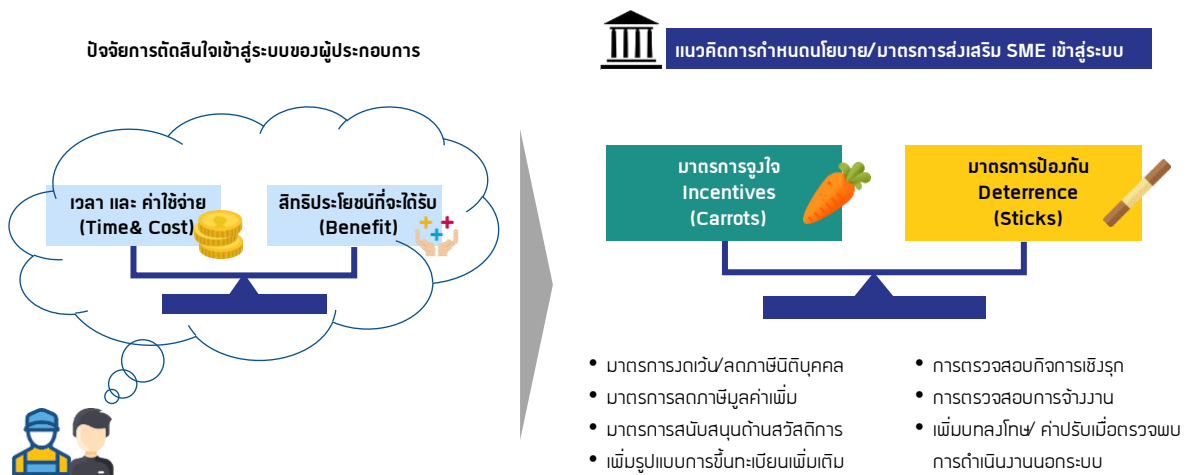
อย่างไรก็ดี การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการและประชาชนใช้ระบบดิจิทัลที่ได้วันได้จับเคลื่อนี้ จำเป็นต้องพัฒนาให้สำนักตรวจสอบบัญชีมีคุณภาพอยู่เสมอ ซึ่งทำให้มีหน่วยงานช่วยตรวจสอบ และกำกับดูแลเรื่องบัญชีให้ธุรกิจในระบบ ให้มีมาตรฐานขึ้นด้วย

2.5 สรุปประเด็นจากการศึกษาแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

จากการศึกษาข้อมูลจากวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง กรณีศึกษาจากประเทศต้นแบบทั้งหมดข้างต้นนี้ สามารถนำมาสรุปเป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดนโยบายหรือมาตรการของภาครัฐ ในการส่งเสริม SME ให้เข้าสู่ระบบ ดังนี้

จากข้อมูลการให้น้ำหนักความสำคัญระหว่างเวลาและค่าใช้จ่าย กับสิทธิประโยชน์ที่ผู้สนใจเข้าสู่ระบบจะได้รับนั้น เป็นข้อมูลตั้งต้นสำหรับหน่วยงานภาครัฐในการกำหนดนโยบายและมาตรการการส่งเสริมผู้ประกอบการให้เข้าสู่ระบบต่อไป ทั้งนี้ ในบทบาทของหน่วยงานภาครัฐ ก็มีความจำเป็นต้องประเมินและสร้างความสมดุลระหว่างมาตรการจูงใจ (Incentives) กับมาตรการป้องกัน (Deterrence) เช่นเดียวกัน

แผนภาพที่ 37 แนวคิดการกำหนดนโยบายและมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ



ที่มา: A framework for thinking about enterprise Formalization policies – World Bank, Policy Brief on Informal Entrepreneurship - OECD และการวิเคราะห์ของทีปรีक्षा

การสร้างสมดุลระหว่างนโยบายทั้งสองส่วนนี้ มีขึ้นเพื่อสนับสนุนให้หน่วยงานภาครัฐมีเครื่องมือในการบริหารจัดการผู้ประกอบการนอกระบบทุกกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มที่มีความลังเลใจจากค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับ กลุ่มที่ไม่ยินดีเข้าสู่ระบบ หรือกลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่เข้าระบบด้วยปัจจัยอื่นๆ ทั้งนี้ หากหน่วยงานภาครัฐทราบถึงข้อมูลความต้องการของผู้ประกอบการนอกระบบในจำนวนมากเพียงพอ จะส่งผลให้สามารถกำหนดมาตรการต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมตามลักษณะพฤติกรรมและความต้องการของผู้ประกอบการนอกระบบแต่ละกลุ่มได้ดียิ่งขึ้น

จากแนวคิดในการกำหนดนโยบายและมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ โดยการสร้างสมดุลระหว่างมาตรการจูงใจ และมาตรการป้องกันข้างต้น รวมทั้งข้อมูลปัจจัยที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่เข้าสู่ระบบ และการศึกษากรอบแนวทางการกำหนดนโยบายการสนับสนุน SME เข้าสู่ระบบของหน่วยงานระหว่างประเทศ และประเทศต้นแบบข้างต้น สามารถนำมาสรุปเป็นกรอบแนวทางการกำหนดมาตรการสนับสนุน SME เข้าสู่ระบบใน 4 ประเด็น ดังต่อไปนี้

แผนภาพที่ 38 กรอบแนวทางการกำหนดมาตรการสนับสนุน SME เข้าสู่ระบบ

1	2	3	4
<p>ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ รวมถึงความเข้าใจของผู้ประกอบการ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การให้ข้อมูลขั้นตอน และ สิทธิประโยชน์เมื่อเข้าสู่ระบบ 2. การปรับทัศนคติของผู้ประกอบการ (Business Mindset) ด้านการประกอบธุรกิจ การบริหาร การเงิน และการเสียภาษี 	<p>ความสะดวกในการเข้าสู่ระบบ (Starting Business)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การปรับปรุงขั้นตอนการขึ้นทะเบียนธุรกิจ (ลดระยะเวลา / ค่าใช้จ่าย) 2. ทบทวน ปรับเปลี่ยนใบการจดทะเบียน การจัดทำกิจการให้ครอบคลุมลักษณะของผู้ประกอบการนอกระบบมากขึ้น 3. พัฒนาระบบการจดทะเบียนผ่านระบบออนไลน์ 4. มอบหมายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียน เช่น ตัว one-stop service 	<p>สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าระบบ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การเข้าถึงบริการเพื่อพัฒนาธุรกิจ เช่น การอบรม หรือบริการที่ปรึกษา ที่มีค่าใช้จ่ายไม่สูงมาก 2. การเข้าถึงตลาดใหม่ (Access to markets) เช่น กระตุ้นประชาชนให้ซื้อสินค้า/บริการจากผู้ประกอบการในระบบ มีโอกาสขายสินค้าให้ภาครัฐ 3. พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงเงินทุน 	<p>มาตรการกำกับดูแลของจากภาครัฐ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. มาตรการสนับสนุนด้านภาษี หรือค่าใช้จ่าย ที่เกี่ยวข้อง เช่น มีคนสมทบประกันสังคม 2. ทบทวน ปรับเพิ่มบทลงโทษ สำหรับผู้ที่ไม่ดำเนินการ 3. พัฒนาระบบการตรวจสอบการดำเนินการ และการจ่ายภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ 4. ตรวจสอบและบังคับใช้กับผู้ประกอบการนอกระบบอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม

ที่มา: A framework for thinking about enterprise Formalization polices – World Bank, Policy Brief on Informal Entrepreneurship – OECD, Enterprise Formalization: Fact or fiction? – ILO และการวิเคราะห์ของทีปภิรักษา

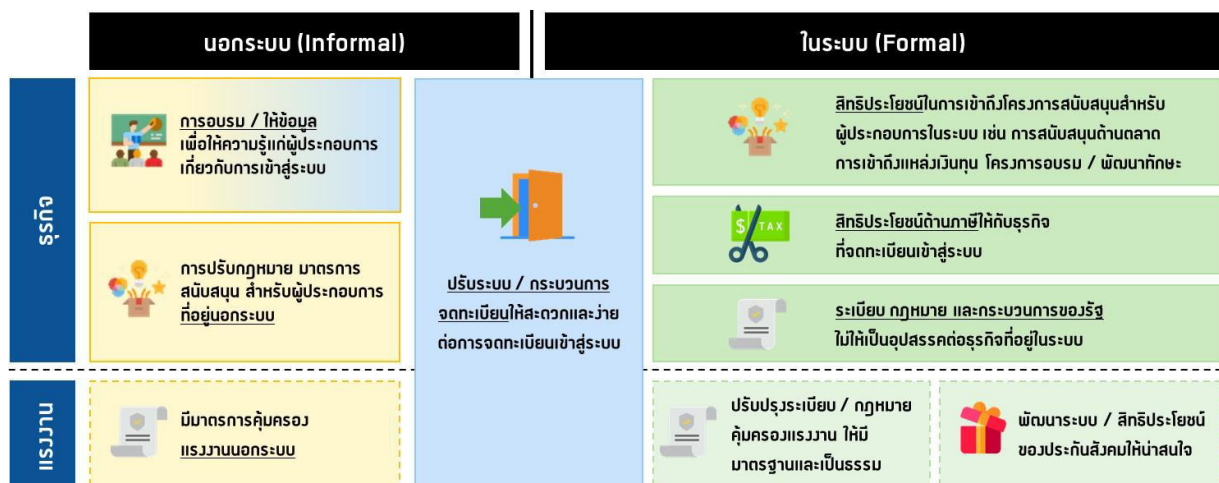
- 1) **ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ รวมถึงความเข้าใจของผู้ประกอบการ** เป็นแนวคิดในการเตรียมความพร้อมของผู้ประกอบการนอกระบบ โดยการให้ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเข้าระบบ เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ประกอบการนอกระบบให้เข้าใจถึงความสำคัญของการเข้าสู่ระบบ ควบคู่กับการส่งเสริมความรู้และทักษะความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อสร้างความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจต่อไปในระยะยาว
- 2) **ความสะดวกในการเข้าสู่ระบบ (Doing Business)** การพัฒนาการเข้าสู่ระบบของหน่วยงานภาครัฐ ตั้งแต่การพัฒนาระดับขั้นการเข้าสู่ระบบ ขั้นตอนกระบวนการที่สะดวกรวดเร็ว ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นธุรกิจที่ไม่สูงมากนัก เพื่ออำนวยความสะดวกและจูงใจให้ผู้สนใจเริ่มต้นธุรกิจเข้าสู่ระบบมากขึ้น รวมถึง

การทบทวน ปรับเงื่อนไขการจดทะเบียนจัดตั้งกิจการให้ครอบคลุมลักษณะของผู้ประกอบการนอกระบบ นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนากระบวนการจดทะเบียนผ่านระบบออนไลน์ หรือมอบหมายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียน เช่น ตั้ง one-stop service เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการนอกระบบ

- 3) **สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าสู่ระบบ** การพัฒนาสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่จูงใจให้ผู้ประกอบการเห็นคุณค่าและความสำคัญของการเข้าสู่ระบบ ทำให้ธุรกิจมีความน่าเชื่อถือจากลูกค้าหรือลูกค้า พร้อมทั้ง เอื้อให้เกิดโอกาสใหม่ๆ ในการประกอบธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม เช่น การเข้าถึงโอกาสในการรับคำปรึกษาในการพัฒนาธุรกิจ การเข้าถึงตลาดใหม่ หรือการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลาย เป็นต้น
- 4) **มาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ** ในที่นี้เป็นได้ทั้งมาตรการสนับสนุน จูงใจให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบมากขึ้น เช่น มาตรการลดภาษี และในทางกลับกันก็เป็นได้ทั้งมาตรการควบคุมและป้องกัน เพื่อไม่ให้ผู้ประกอบการนอกระบบทำผิดต่อกฎระเบียบ มาตรฐานต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประชาชน รวมไปถึงภาพลักษณ์ของประเทศ นอกจากนี้ การทบทวน ปรับเพิ่มบทลงโทษ สำหรับผู้ที่ไม่ดำเนินการก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งในการกำกับ ควบคุมการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการนอกระบบ รวมถึง การพัฒนาระบบการตรวจสอบการดำเนินการและการจ่ายภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้ง ตรวจสอบและบังคับใช้กับผู้ประกอบการนอกระบบอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม

จากกรอบแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบข้างต้นนี้ นำมาสรุปเป็นกรอบแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบตามสถานะของผู้ประกอบการได้เป็น 2 ส่วน คือ มาตรการสำหรับผู้ประกอบการนอกระบบ และมาตรการสำหรับผู้ประกอบการในระบบ โดยมีการจัดกลุ่มมาตรการในเบื้องต้น ดังนี้

แผนภาพที่ 39 กรอบแนวทางการกำหนดมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบจำแนกตามสถานะของผู้ประกอบการ



ที่มา: การวิเคราะห์ของทีปรึกษา

1) **มาตรการสำหรับผู้ประกอบการนอกระบบ (Informal sector)** เป็นกลุ่มมาตรการในการสร้างความเข้าใจ ความตระหนักรู้ถึงความสำคัญของการเข้าสู่ระบบ รวมไปถึงการสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบมากขึ้น โดยมีแนวทางสำคัญคือ

- การอบรมหรือให้ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการนอกระบบ
- การปรับกฎหมาย ระเบียบ หรือมาตรการสนับสนุนผู้ประกอบการที่ครอบคลุมการดำเนินงานหรือพฤติกรรมของผู้ประกอบการนอกระบบ
- มีมาตรการคุ้มครองแรงงานที่อยู่นอกระบบ

รวมไปถึงการปรับเปลี่ยนระบบ กระบวนการในการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบให้มีความสะดวก รวดเร็ว และง่ายต่อการที่ผู้ประกอบการใหม่ในการทำความเข้าใจและดำเนินการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบต่อไป

2) **มาตรการสำหรับผู้ประกอบการในระบบ (Formal sector)** หลังจากที่ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบแล้ว จำเป็นต้องมีมาตรการจูงใจ หรือเสริมสร้างสิทธิประโยชน์ที่เอื้อต่อการที่ผู้ประกอบการสามารถประกอบอาชีพ หรือดำเนินธุรกิจได้อย่างสะดวก คล่องตัว สามารถอยู่ในระบบเพื่อต่อยอดธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง และเติบโตได้ในระยะยาว โดยมีแนวทางสำคัญดังนี้

- พัฒนาสิทธิประโยชน์ในการเข้าถึงโครงการสนับสนุนสำหรับผู้ประกอบการในระบบ เช่น การสนับสนุนด้านตลาด การเข้าถึงแหล่งเงินทุน โครงการอบรม / พัฒนาทักษะ
- พัฒนาสิทธิประโยชน์ด้านภาษีให้กับธุรกิจที่จดทะเบียนเข้าสู่ระบบ
- ทบทวนระเบียบ กฎหมาย และกระบวนการของรัฐ ให้สอดคล้องต่อความต้องการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยไม่ให้เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจที่อยู่ในระบบ
- ทบทวนปรับปรุงระเบียบ / กฎหมายคุ้มครองแรงงาน ให้มีมาตรฐานและเป็นธรรม
- พัฒนาระบบ / สิทธิประโยชน์ของประกันสังคมให้น่าสนใจ

ทั้งนี้ การสรุปประเด็นกรอบแนวทางการกำหนดมาตรการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบข้างต้น เป็นเพียงกรอบแนวทางการส่งเสริมในเบื้องต้นจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเท่านั้น ซึ่งนำไปใช้ในการศึกษา รายละเอียดความต้องการเชิงลึกของผู้ประกอบการนอกระบบจากการสัมภาษณ์ สัมภาษณ์ข้อมูล รวมถึงการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อจัดทำเป็นแนวทางการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ รวมถึงเสนอข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการส่งเสริมต่อไป

บทที่ 3 สรุปปัญหา ช่องว่าง และความต้องการ ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ

3.1 ปัญหา ช่องว่างสำคัญ และข้อจำกัดในการเข้าสู่ระบบ

เหตุผลในการตัดสินใจเข้าสู่ระบบของผู้ประกอบการนั้น แม้ว่าในความเป็นจริงนั้น มีหลากหลายสาเหตุ ขึ้นอยู่กับสภาพและบริบทการประกอบกิจการที่แตกต่างกันเป็นอย่างมากในหลากหลายพื้นที่ แต่จากการทบทวนและสำรวจข้อมูลต่างๆ พบว่า ยังคงมีประเด็นร่วมบางประเด็นที่สามารถสะท้อนให้เห็นมุมมองที่สะท้อนปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่ระบบได้เป็นอย่างดี ซึ่งสามารถแบ่งออกมาได้เป็น 3 มุมมอง ประกอบด้วย 1) ปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดในการไม่เข้าสู่ระบบในมุมมองของผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบ 2) ปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดทางด้านกระบวนการการเข้าสู่ระบบ และ 3) ปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดเมื่อเข้าสู่ระบบแล้วในมุมมองของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเดิม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

แผนภาพที่ 40 ปัญหาและช่องว่างสำคัญในการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

ปัญหาการส่งเสริมผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ		ผู้ประกอบการนอกระบบ	กระบวนการเข้าสู่ระบบ	ผู้ประกอบการในระบบ
<p>ไม่เห็นประโยชน์ / ไม่คุ้มค่า</p> <p>สวัสดิการทางสังคม</p> <ul style="list-style-type: none"> ไม่รู้ว่ามีระบบประกันสังคม มาตรการ 40 เพื่อช่วยเหลือ ไม่เห็นคุณค่าและประโยชน์ของการเข้าระบบประกันสังคม เพราะ <ul style="list-style-type: none"> ได้รับสวัสดิการบัตรทองซึ่งให้ผลประโยชน์ไม่แตกต่าง หากเป็นนายจ้าง ก็ไม่มีมาตรการเยียวยา <p>เงื่อนไข: มาตรการสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการมีวงเงินจำกัด เมื่อเทียบกับสินเชื่อส่วนบุคคลซึ่งไม่จำกัดวงเงิน ทำให้ไม่เห็นประโยชน์ของการเข้าสู่ระบบ</p> <p>Tax: ไม่เห็นถึงประโยชน์ของการจ่ายภาษี</p>	<p>ไม่รู้วิธีการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ขาดการตระหนักรู้ หรือความรู้ในการเข้าสู่ระบบ มาตรฐานเพื่อขอใบอนุญาตต่างๆ เป็นสิ่งที่ทำยาก <p>ไม่ต้องการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ไม่อยากเติบโต ต้องการรักษาวิถีชาวบ้าน ไม่ใช้เทคโนโลยีเพื่อรักษามาตรฐานและคุณภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> ต้นทุน (กระบวนการ เอกสาร เวลา) ในการดำเนินการ เปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่ได้รับไม่ถึงจุดคุ้มทุน 	<p>ไม่เห็นประโยชน์ / ไม่คุ้มค่า</p> <ul style="list-style-type: none"> เข้าสู่ระบบแล้ว ไม่ได้ประโยชน์ หรือได้รับการช่วยเหลือ มีต้นทุนที่สูงกว่าคนที่ไม่จดทะเบียน (ภาษี / ค่าธรรมเนียม / ค่าใช้จ่ายต่อเดือน) <p>สวัสดิการทางสังคม: ระบบประกันสังคม ไม่มีมาตรการเยียวยานายจ้าง มีแต่ ม.33 และ ม.39 ซึ่งเยียวยาเฉพาะลูกจ้าง</p> <p>เงื่อนไข: มาตรการสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการมีวงเงินจำกัด เมื่อเทียบกับสินเชื่อส่วนบุคคลซึ่งไม่จำกัดวงเงิน ทำให้ไม่เห็นประโยชน์หรือการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของการเข้าสู่ระบบ</p>	

1) ปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดในการไม่เข้าสู่ระบบในมุมมองของผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบ

การรวบรวมประเด็นปัญหา ช่องว่าง หรือข้อจำกัดสำคัญที่ทำให้กลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบเลือกที่จะไม่เข้าสู่ระบบ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพ และความเข้าใจของผู้ประกอบการ โดยมีประเด็นสำคัญ ดังนี้

- ไม่ได้รับข่าวสาร หรือการประชาสัมพันธ์ที่ดีพอ: ผู้ประกอบการนอกระบบนั้น มุ่งเน้นที่การประกอบอาชีพเป็นหลัก ทำให้อาจเข้าไม่ถึงข้อมูลหรือการประชาสัมพันธ์ของหน่วยงานภาครัฐ ทำให้ไม่มีการรับรู้ถึงแนวทางปฏิบัติ หรือการช่วยเหลือจากภาครัฐ เป็นต้น

ตัวอย่าง:

- ร้านขายสินค้ามือสอง ไม่ทราบว่ากิจการดังกล่าวจำเป็นต้องขออนุญาตกับกรมการปกครอง เพื่อเปิดเป็นร้านขายทอดตลาดและค้าของเก่า
- ผู้ประกอบการบางราย ไม่ทราบว่า นายจ้างซึ่งมีลูกจ้างตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไป ต้องขึ้นทะเบียน นายจ้างและขึ้นผู้ประกันตนภายในสามสิบวันนับแต่วันรับลูกจ้างเข้าทำงาน เป็นต้น

- ไม่รู้วิธีการ: ผู้ประกอบการบางกลุ่มนั้น แม้ว่าจะมีการรับรู้ถึงการประชาสัมพันธ์การลงทะเบียน หรือการเข้าร่วมโครงการบางอย่างของภาครัฐบ้าง แต่ไม่ได้มีโอกาสมาลงทะเบียนหรือเข้าร่วมโครงการแต่อย่างใด เนื่องจากไม่ทราบถึงวิธีการที่ชัดเจน ไม่ทราบว่าต้องเตรียมเอกสารใดบ้าง หรือไม่ทราบว่าต้องไปติดต่อที่ใด เป็นต้น

ตัวอย่าง:

- ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการคนละครึ่ง สะท้อนว่า ได้รับการช่วยเหลือจากลูกหลานในการนำมือถือของตนมาช่วยลงทะเบียนและจัดการเรื่องต่างๆ ให้ ถ้าไม่ได้รับการช่วยเหลือจากลูกหลาน ก็คงไม่ได้เข้าร่วมโครงการ เป็นต้น
- ผู้ประกอบการภาคเกษตรที่อยู่ห่างไกล อาจยังไม่เข้าถึงและขาดความเข้าใจในการจดทะเบียนเข้าสู่ระบบผ่านช่องทางออนไลน์ การทำเรื่องจดทะเบียนเข้าสู่ระบบจึงต้องดำเนินการด้วยตัวเอง ผ่านหน่วยงานระดับท้องถิ่นซึ่งมีจุดบริการไม่ทั่วถึง

- ไม่เห็นประโยชน์ของการเข้าสู่ระบบ หรือเมื่อเข้าสู่ระบบแล้วต้องปฏิบัติตามกฎที่ยุ่งยาก: ในภาพรวม แม้ว่าเมื่อผู้ประกอบการจดทะเบียนและเข้าสู่ระบบต่างๆ แล้วนั้น มีโอกาสในการเข้าถึง การสนับสนุนและบริการจากภาครัฐได้ แต่พบว่า ยังมีผู้ประกอบการบางกลุ่มที่สะท้อนว่าไม่ได้รับประโยชน์จากการเข้าสู่ระบบอย่างจริงจัง

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการจำนวนมากยังสะท้อนให้เห็นว่าเมื่อมีการเข้าสู่ระบบรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งแล้ว อาจสร้างภาระในการดำเนินงานอื่นๆ ตามมาอีกได้ เช่น การติดตาม การตรวจสอบ การเสียค่าปรับหรือภาษีต่างๆ เป็นต้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าอาจมีภาระมากกว่าประโยชน์ที่ได้รับ

ตัวอย่าง:

- ผู้ประกอบอาชีพอิสระบางกลุ่มไม่ทราบว่ามีการประกันสังคม มาตรา 40 ที่มีสวัสดิการช่วยเหลือในกรณีเจ็บป่วย เป็นต้น
- การเข้าสู่ระบบไม่ได้ช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น เนื่องจากต้องใช้เอกสารจำนวนมาก และไม่สะท้อนกับรูปแบบกิจการที่ดำเนินการอยู่ เช่น ผู้ประกอบการกลุ่มหาบเร่

แฝงลอย เน้นการทำธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบเงินสด ไม่มีการทำธุรกรรมออนไลน์ ทำให้ไม่เห็นเส้นทางธุรกรรมการเงิน หรือกลุ่มแรงงานอิสระ ที่รับทำงานเป็นชิ้นๆ ไม่ได้มีเอกสารชัดเจน ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

- การเข้าสู่ระบบนอกจากภาษีที่ต้องจ่ายแล้ว ยังต้องดำเนินงานตามมาตรฐานต่างๆ เช่น อย. หรือ มอก. ต้องอาศัยเงินทุน และองค์ความรู้เพิ่มเติม ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น
 - การทำธุรกิจบางประเภทต้องใช้ใบอนุญาตหลายใบและเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ยกตัวอย่าง ธุรกิจโรงแรม หรือร้านอาหาร ซึ่งหากผู้ประกอบการจดทะเบียนใบอนุญาตไม่ครบหรือดำเนินการขั้นตอนต่างๆ ไม่เรียบร้อยก็สามารถโดนเอาผิด ทำให้มีมุมมองว่า การเข้าสู่ระบบยิ่งทำให้เสี่ยงต่อการทำผิดกฎหมาย
 - กฎหมายและหน่วยงานกำกับดูแลไม่ชัดเจน เช่น กองบัญชาการตำรวจนครบาล (บช.น.) ทำหน้าที่กำกับดูแลหาบเร่แผงลอย แต่ในเรื่องการรักษาความสะอาด เป็นหน้าที่ของกรุงเทพมหานครในการดูแล ส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจ เสี่ยงต่อการกระทำ ความผิดโดยไม่ตั้งใจ และยากในการประสานงาน
 - ผู้ประกอบการบางกลุ่มมีความเข้าใจผิดว่า ค่าปรับจากการกระทำผิดตามพระราชบัญญัติ รักษาความสะอาด คือภาษีที่ต้องจ่าย ทำให้มีการตั้งคำถามเรื่องความซ้ำซ้อนของค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียให้ภาครัฐ ระหว่างค่าปรับ และภาษีเงินได้จากการประกอบธุรกิจ
- ไม่มีความประสงค์ที่จะเข้าร่วมหรือพัฒนาธุรกิจไปมากกว่านี้: ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งสะท้อนให้เห็นว่ามีการดำเนินกิจการในรูปแบบที่เป็นอยู่มานานแล้ว และไม่ได้มีความประสงค์ที่จะขยายกิจการ หรือมียอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากเมื่อมีการขยายกิจการอาจทำให้วิถีชีวิตเปลี่ยน ดังนั้นจึงไม่เห็นความจำเป็น หรือต้องอาศัยความพยายามในการไปขึ้นทะเบียนหรือเข้าร่วมโครงการใดๆ
- ตัวอย่าง:
- ผู้ประกอบการขนาดเล็กในระดับท้องถิ่น โดยเฉพาะผู้ประกอบการภาคการเกษตร ให้ความสำคัญกับการรักษาวิถีชีวิตแบบเดิม มากกว่าการประกอบการธุรกิจเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด ไม่มีความต้องการขยายขนาดของกิจการ หรือปรับกระบวนการผลิตให้มีความทันสมัย และมีมาตรฐานสอดคล้องกับเกณฑ์ในการเข้าสู่ระบบอย่างเต็มรูปแบบ

2) ปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดทางด้านกระบวนการการเข้าสู่ระบบ

การสะท้อนประเด็นถึงปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดในส่วนของการกระบวนการ และขั้นตอนต่างๆ ที่สะท้อนความสะดวกในการเข้าสู่ระบบของผู้ประกอบการและแรงงาน ซึ่งสะท้อนมาจากทั้งประสบการณ์ของกลุ่มที่เข้าสู่ระบบแล้ว และข้อกังวลของกลุ่มที่ยังไม่ได้เข้าสู่ระบบ ดังนี้

- ต้นทุน (ขั้นตอน เอกสาร เวลา) ในการดำเนินการเข้าสู่ระบบที่ยุ่งยาก: ในมุมมองของผู้ประกอบการ พบว่าขั้นตอน เอกสาร และระยะเวลาในการดำเนินการเข้าสู่ระบบในรูปแบบต่างๆ นั้นมีความยุ่งยาก และทับซ้อนกันเป็นอย่างมาก ซึ่งกลายเป็นอุปสรรคสำคัญในการเข้าสู่ระบบ

ในขณะเดียวกัน พบว่าในการประกอบกิจการหนึ่ง หากต้องการขึ้นทะเบียนให้ครบถ้วน ต้องติดต่อหลายที่ และต้องใช้เอกสารจำนวนมาก ซึ่งในบางครั้งต้องรอเอกสารจากหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งก่อน แล้วจึงสามารถไปติดต่ออีกหน่วยงานหนึ่งได้

ตัวอย่าง:

- ผู้ประกอบการค้าขายในตลาดระบุว่า ในการไปติดต่อราชการครั้งหนึ่ง ทำให้ต้องปิดร้านทั้งวัน ซึ่งทำให้ขาดรายได้ไป 1 วัน และการติดต่อราชการส่วนมากไม่จบในครั้งเดียว อาจต้องมีการไปอีกหลายครั้ง หรือไปติดต่อกับหน่วยงานอื่นๆ อีก ก็อาจต้องปิดร้านเพิ่มอีก
 - ธุรกิจร้านอาหารต้องขอใบอนุญาตขั้นต่ำ 3 ใบอนุญาต ได้แก่ ทะเบียนพาณิชย์ ขอแจ้งจัดตั้งสถานที่จำหน่าย หรือสะสมอาหาร และใบรับรองผู้สัมผัสอาหาร คนครัว พนักงานเสิร์ฟ ที่ต้องเข้ารับการอบรม
 - ข้อมูลที่ระบุในเว็บไซต์กับการปฏิบัติงานจริงไม่ตรงกัน ทั้งในเรื่องระยะเวลา (ในเว็บไซต์ ระบุว่าใช้ 1 วัน แต่ในการปฏิบัติงานจริง 10 วัน) หรือในเว็บไซต์ ระบุว่าไม่ต้องใช้เอกสาร แต่เมื่อไปติดต่อส่วนราชการกลับต้องใช้ เป็นต้น
 - ขาดรูปแบบการจัดการที่ชัดเจน เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำถึงวิธีการจัดการแตกต่างกัน ทั้งที่เป็นประเด็นเดียวกัน
 - ในการขึ้นทะเบียน มีการส่งเอกสารผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (เว็บไซต์) แล้ว แต่กลับต้องนำเอกสารตัวจริงไปติดต่อที่หน่วยงานเพิ่มเติมด้วย
- ต้นทุนที่อาจสูงขึ้นเมื่อเข้าสู่ระบบแล้ว: แม้ว่า ผลสำรวจจะพบว่า ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งระบุว่า ค่าธรรมเนียมในการขอใบอนุญาตนั้นมีราคาที่เหมาะสม แต่กลับพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะคำนึงถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่อาจตามมา โดยเฉพาะเมื่อเข้าสู่ระบบโดยสมบูรณ์ ไม่ว่าจะเป็นค่าทำบัญชี ค่าสวัสดิการบุคลากร ภาษีประเภทต่างๆ เป็นต้น ซึ่งทำให้ต้นทุนในการดำเนินกิจการเพิ่มสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

3) ปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดเมื่อเข้าสู่ระบบแล้วในมุมมองของผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบเดิม

นอกจากประเด็นปัญหา ช่องว่าง และข้อจำกัดของกลุ่มที่ยังไม่เข้าสู่ระบบ และกระบวนการเข้าสู่ระบบแล้ว มุมมองของกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าสู่ระบบแล้ว จะช่วยให้สามารถวิเคราะห์ปัญหาของการจงใจให้

เข้าสู่ระบบได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะในประเด็นทางด้านสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าสู่ระบบ และมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

- สิทธิประโยชน์หรือมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐที่ได้รับยังไม่คุ้มค่าเพียงพอ: ในมุมมองของผู้ประกอบการนั้น มองว่า การเข้าสู่ระบบในรูปแบบต่างๆ ถือเป็นต้นทุนในการทำธุรกิจรูปหนึ่งที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการจะต้องไปติดต่อในการขอทำเรื่อง การจัดเตรียมเอกสาร หรือแม้แต่ค่าธรรมเนียม และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จะตามมา ดังนั้นจึงไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ที่จะเกิดการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนที่เสียไป กับผลประโยชน์ที่ได้รับ ซึ่งในภาพรวมพบว่า ยังคงมีประเด็นคำถามถึงความคุ้มค่าในส่วนนี้อยู่จำนวนมาก

ตัวอย่าง:

- ไม่ได้รับการประชาสัมพันธ์ในการเข้าร่วมโครงการ หรือไม่สามารถเข้าร่วมโครงการของรัฐบาลบางโครงการได้
- หน่วยงานที่ดูแลในระดับพื้นที่ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือ หรือแนะนำได้
- ภาระภาษีของผู้ประกอบการที่จดทะเบียนเข้าระบบเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ อยู่ที่ร้อยละ 27 โดยประมาณ ซึ่งคิดจากภาษีรายได้ที่ร้อยละ 20 และภาษีมูลค่าเพิ่มที่ร้อยละ 7 หากผลกำไรภาษีไปให้ผู้บริโภคโดยการตั้งราคาสินค้าสูงขึ้นชดเชยกับภาษีที่ต้องจ่าย ก็จะส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้
- ระบบประกันสังคม ที่ผ่านมามีแต่การเยียวยาลูกจ้าง ไม่มีมาตรการเยียวยานายจ้าง
- เมื่อจดทะเบียนถูกต้อง กลับมีหน่วยงานรัฐเข้ามาเรียกเก็บภาษี และค่าธรรมเนียมเพิ่มหลายส่วน ทั้งที่ทำการนี้มาหลายปี โดยที่ไม่ได้จดทะเบียน แต่ไม่เคยโดนเรียกเก็บ
- การจัดการอบรมธุรกิจ SME ที่ผ่านมาเป็นหลักสูตรทั่วไป ทำให้ไม่สามารถนำความรู้ไปต่อยอดใช้ได้จริง
- โครงการสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการในระบบ ในช่วงที่ผ่านมา จะมีระเบียบและเงื่อนไขเยอะ นอกจากจะทำให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยากแล้ว กระบวนการพิจารณาหรือการได้รับเงิน ก็ใช้เวลาที่ค่อนข้างนาน ซึ่งไม่สะท้อนกับสถานการณ์ของธุรกิจ SME รายย่อย ทำให้ต้องมีการแสวงหาแหล่งเงินทุนจากที่อื่นมาทดแทน

ในภาพรวม พบว่านอกจากขั้นตอนและกระบวนการในการเข้าสู่ระบบที่มีความยุ่งยากแล้วนั้น ข้อจำกัดสำคัญคือ ผู้ประกอบการ ทั้งที่อยู่นอกระบบและในระบบ มีมุมมองว่าสิทธิประโยชน์ที่ได้รับนั้น ไม่คุ้มค่าเพียงพอเมื่อเทียบกับต้นทุนในการเข้าสู่ระบบที่ต้องจ่ายไป หรือไม่รับรู้ถึงประโยชน์ที่ได้จากการเข้าสู่ระบบ

3.2 ความต้องการ และข้อเสนอเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

แผนภาพที่ 41 ความต้องการ และข้อเสนอแนะ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

ข้อเสนอแนะ เพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ

ผู้ประกอบการนอกระบบ	กระบวนการเข้าสู่ระบบ	ผู้ประกอบการในระบบ
<p>ให้ข้อมูล</p> <ul style="list-style-type: none"> รวบรวมข้อมูล และประชาสัมพันธ์ ผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าสู่ระบบที่ชัดเจน นำเสนอข้อมูลที่เหมาะสม แนวปฏิบัติ และตัวอย่าง ที่เหมาะสมและถูกต้อง พัฒนา Roadmap ในการพัฒนาศักยภาพที่ชัดเจนหลังเข้าสู่ระบบ <p>มาตรการ และการส่งเสริม</p> <ul style="list-style-type: none"> ให้ความรู้เบื้องต้น พัฒนาโครงการส่งเสริมพิเศษสำหรับกลุ่มที่ยังไม่เคยเข้าสู่ระบบ (เพื่อตัวจุด) ลดภาษี หรือลดค่าธรรมเนียมในการเข้าสู่ระบบ (เฉพาะช่วงเวลา) 	<ul style="list-style-type: none"> ลดขั้นตอน ลดกระบวนการ และความซับซ้อน เช่น จัดแบ่งขนาดของ SME และลดความซับซ้อนของกระบวนการให้สอดคล้องกับขนาด SME นั้นๆ ผลักดันการจดนิติบุคคลเชิงเดียว เพื่อผลประโยชน์ทางด้านภาษี <p>การจัดการฐานข้อมูลผู้ประกอบการ</p> <ul style="list-style-type: none"> เพิ่มความเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงาน (ครอบคลุมทั้งรัฐ และเอกชน) ผลักดัน ONE SME ONE ID ให้สามารถเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 	<p>ส่งเสริมมาตรการภาษี</p> <ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมให้มีระบบภาษีแบบเหมา (หอการค้าไทย) <p>ให้ความรู้</p> <ul style="list-style-type: none"> พัฒนาแนวทางการให้ความรู้ที่ตรงกับความต้องการเฉพาะกลุ่ม และระดับของผู้ประกอบการมากขึ้น <p>เชื่อมโยงตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> พัฒนา Platform ในการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ของภาครัฐให้เหมือน Shopee, Lazada เชื่อมโยงตลาดใหม่ๆ พัฒนาโครงการ / มาตรการ ให้กับกลุ่มที่อยู่ในระบบและดำเนินการถูกต้องขึ้นมาโดยเฉพาะ <p>ระเบียบ และการกำกับดูแล</p> <ul style="list-style-type: none"> ลดความซับซ้อนของการตรวจสอบให้เหมาะสมกับขนาดหรือประเภทของ SME

1) ก่อนการเข้าสู่ระบบ (ผู้ประกอบการนอกระบบ)

ความต้องการและข้อเสนอแนะในส่วนของก่อนการเข้าสู่ระบบนี้ มุ่งเน้นไปที่กลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในนอกระบบเป็นหลัก โดยแนวคิดสำคัญคือ การสร้างการรับรู้ และการพัฒนามาตรการในการจูงใจกลุ่มนอกระบบโดยเฉพาะ ดังนี้

- สร้างการรับรู้ ให้ข้อมูลในการเข้าสู่ระบบ และประโยชน์ที่จะได้รับอย่างชัดเจนและทั่วถึง: ข้อจำกัดที่ทำให้ผู้ประกอบการนอกระบบจำนวนมากไม่เข้าสู่ระบบ เนื่องจากการขาดการรับรู้ ทั้งประโยชน์ หรือวิธีการ ดังนั้น มาตรการขั้นต้นในการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบคือ ต้องเร่งรวบรวมข้อมูล และประชาสัมพันธ์ ผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าสู่ระบบที่ชัดเจน จัดทำข้อมูลในรูปแบบที่เข้าใจได้ง่าย และมีวิธีการสื่อสารที่หลากหลาย โดยมองถึงกลุ่มเป้าหมายที่จะสื่อสารเป็นสิ่งสำคัญ ตลอดจนการนำเสนอข้อมูลที่เหมาะสม แนวปฏิบัติ และตัวอย่าง ที่เหมาะสมและถูกต้อง ให้ผู้ประกอบการได้รับรู้ ถึงสิ่งที่ควรหรือไม่ควรทำ

นอกจากนี้แล้ว การจัดทำเส้นทางการเติบโตของผู้ประกอบการ (Roadmap) เพื่อให้เห็นถึงระเบียบ ข้อบังคับที่ต้องปฏิบัติ หรือแม้แต่ประโยชน์ที่จะได้รับในแต่ละช่วงของการเติบโตของผู้ประกอบการ พร้อมทำการสื่อสารให้ชัดเจนและทั่วถึง ก็จะช่วยให้ผู้ประกอบการเกิดการรับรู้ และสามารถปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง

- ให้ความรู้เพื่อปรับเพาะผู้ประกอบการเบื้องต้น: กระจายการพัฒนาศักยภาพและการปรับเพาะผู้ประกอบการในระดับต่างๆ ให้ทั่วถึงมากยิ่งขึ้น โดยเป็นการเปิดให้ผู้สนใจทุกกลุ่มเข้ามา และ

เน้นหลักสูตรพื้นฐานเป็นสำคัญ เช่น การจัดการธุรกิจเบื้องต้น การทำบัญชี หรือการพัฒนาทักษะเบื้องต้น เพื่อจูงใจให้บุคคลทั่วไปเห็นว่าภาครัฐนำความรู้มาให้ จูงใจให้เข้าสู่ระบบ เพื่อเข้าร่วมโครงการอื่นๆ ต่อไป

- พัฒนาโครงการหรือกิจกรรมเฉพาะกลุ่มที่ยังไม่เคยเข้าสู่ระบบ (เพื่อจูงใจ): จัดกิจกรรม หรือโครงการสำหรับกลุ่มที่ไม่เคยเข้าสู่ระบบโดยเฉพาะ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ หรือบุคคลทั่วไปได้เข้ามาสัมผัสหรือมีความคุ้นเคยกับโครงการของภาครัฐ และจูงใจให้เข้ามาลงทะเบียนเพิ่มขึ้น ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว อาจเป็นกิจกรรมขนาดเล็กในระดับพื้นที่ เช่น การจัดตลาด หรือการให้ความรู้กลุ่มย่อย ไปจนถึงมาตรการระดับประเทศ เช่น ถ้าเข้าสู่ระบบ (ตามเกณฑ์ที่กำหนด) จะมีการพิจารณานิรโทษกรรมทางภาษี หรือมีการลดค่าธรรมเนียม เป็นต้น

2) ระหว่างการเข้าสู่ระบบ (กระบวนการ)

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงขั้นตอน และมาตรการ เพื่ออำนวยความสะดวกในการเข้าสู่ระบบของผู้ประกอบการ ซึ่งประกอบด้วย

- ลดขั้นตอน ลดกระบวนการ และความซ้ำซ้อน: ปรับปรุงขั้นตอน และแนวทางในการขึ้นทะเบียนเข้าสู่ระบบให้ง่าย คล่องตัวมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำระบบดิจิทัล หรือเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์มาใช้ ตลอดจนการอำนวยความสะดวกในการขึ้นทะเบียนในรูปแบบต่างๆ เช่น มีการจองคิวล่วงหน้า หรือมีแบบฟอร์มง่ายๆ เป็นต้น
- ลดหรือยกเลิกค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน: เพื่อลดภาระค่าใช้จ่าย และกระตุ้นให้ผู้ประกอบการมาเข้าสู่ระบบมากขึ้น อาจต้องพิจารณาลดหรือยกเลิกค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องกับการขึ้นทะเบียนหรือขอใบอนุญาตต่างๆ
- พัฒนาระบบ หรือหน่วยงาน One Stop Service ในการจดทะเบียน : เพื่ออำนวยความสะดวก โดยอาจต้องมีการปรับหน่วยงานในพื้นที่ให้มีศักยภาพในการรองรับการจัดทะเบียน การขอใบอนุญาตต่างๆ หรือแม้แต่การให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเบ็ดเสร็จให้แล้วเสร็จในจุดเดียว กระจายไปให้ทั่วถึงในทุกพื้นที่ รวมถึงมีการบูรณาการฐานข้อมูลภาครัฐให้เชื่อมโยงกัน เพื่อให้สะดวก และง่ายในการจดทะเบียนใบอนุญาตต่างๆ
- ปรับขั้นตอนการขึ้นทะเบียนตามขนาด และประเภทของธุรกิจ: ควรต้องมีการพิจารณาปรับลดขั้นตอนการขึ้นทะเบียนตามขนาด หรือประเภทของธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกให้รายย่อยเข้าสู่ระบบได้ง่ายมากยิ่งขึ้น ซึ่งอาจรวมถึงการผลักดันการจดนิติบุคคลเชิงเดียว เพื่อความคล่องตัว และต้นทุนในการประกอบกิจการเพิ่มขึ้น
- การพัฒนาฐานข้อมูลผู้ประกอบการ: การเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงาน (ครอบคลุมทั้งรัฐ และเอกชน) จะช่วยสร้างฐานข้อมูลของผู้ประกอบการที่มีอยู่ทั่วประเทศได้

เป็นอย่างดี ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก็สามารถใช้ประโยชน์ในการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ข้อมูลต่างๆ ต่อไปได้ ซึ่งอาจรวมไปถึงการต่อยอดไปสู่การจัดทำฐานข้อมูลกลาง SME ของประเทศ หรือการผลักดัน ONE SME ONE ID ให้สามารถเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ เป็นต้น

3) หลังการเข้าสู่ระบบ (ผู้ประกอบการในระบบ)

ข้อเสนอแนะในส่วนในช่วงหลังการเข้าสู่ระบบ จะช่วยทำให้สิทธิประโยชน์หลังจากที่มีการเข้าสู่ระบบแล้วมีความคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น ซึ่งประกอบไปด้วย

- ปรับปรุงรูปแบบการจ่าย และมาตรการทางด้านภาษี: เน้นการกำหนดรูปแบบ และแนวทางการเรียกเก็บภาษีให้มีความชัดเจน และเป็นมาตรฐาน พร้อมทั้งมีการสื่อสารให้ทั่วถึง ตลอดจนปรับปรุงรูปแบบของการจ่ายภาษีให้สะดวก และง่ายมากยิ่งขึ้น ซึ่งอาจมีการปรับปรุงรูปแบบการจ่ายภาษีบางประเภทให้เป็นแบบเหมา หรือยกเว้นการเรียกเก็บภาษี 3-5 ปีหลังจากเข้าสู่ระบบ
- ปรับปรุงมาตรการลดหย่อนให้เหมาะสมกับกิจการ: กิจการแต่ละประเภทอาจมีต้นทุนที่แตกต่างกัน การพัฒนามาตรการลดหย่อนจึงอาจต้องมองลักษณะของต้นทุนในแต่ละกิจการที่เกิดขึ้นด้วย ไม่ใช่มีเพียงรูปแบบเดียว เช่น กิจการหาแร่แฝงลอย อาจใช้เป็นค่าต้นทุนสาธารณูปโภค ในขณะที่ร้านค้าออนไลน์ อาจเป็นต้นทุนทางการตลาด เป็นต้น
- ปรับปรุงระเบียบ หรือผ่อนปรนกฎเกณฑ์ให้อีกกับบริบท ประเภท และขนาดของธุรกิจมากขึ้น: ผ่อนปรนระเบียบ และการติดตามต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยมีโอกาสในการแข่งขัน และสร้างแรงกระตุ้นในการอยู่ในระบบมากขึ้น

ตัวอย่าง:

- ผ่อนปรนกฎระเบียบการคัดเลือกผู้ประกอบการ เข้าสู่กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ ให้ไม่ถูกจำกัดเฉพาะผู้ประกอบการที่จัดตั้งเป็นนิติบุคคลเท่านั้น
- ต้นทุน และราคา ไม่ควรถูกนำมาใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณากับงานออกแบบ เพราะต้นทุนของการใช้ความคิดเป็นสิ่งประเมินค่าไม่ได้ แต่ส่วนมากถูกตัดทิ้งเป็นตัวเลือกรแรก
- การผ่อนปรนการกำกับดูแลเรื่องภาษี ควรทำความเข้าใจกับการบอกถึงสิทธิประโยชน์ เพื่อลดแรงต่อต้านจากผู้ประกอบการ และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับเจ้าหน้าที่สรรพากร
- ให้ความรู้: พัฒนาแนวทางการให้ความรู้ที่ตรงกับความต้องการเฉพาะกลุ่ม และระดับของผู้ประกอบการมากขึ้น ซึ่งต้องครอบคลุมไปถึงการพัฒนาในระดับวิชาชีพรายบุคคลด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำข้อมูลของผู้ประกอบการมาใช้ประโยชน์เพื่อวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของแต่ละราย และสามารถนำเสนอมาตรการที่ตรงกับสถานะของผู้ประกอบการได้ดีมากยิ่งขึ้น
- เชื่อมโยงตลาด: ส่งเสริมการเชื่อมโยงตลาดใหม่ๆ เพิ่มเติมมากขึ้น โดยนอกจากการไปเชื่อมกับ Platform ที่มีอยู่ เช่น Shopee, Lazada ภาครัฐอาจมีการพัฒนา Platform ในการขายสินค้า

ผ่านช่องทางออนไลน์ของภาครัฐขึ้นมาเอง ตลอดจนการเชื่อมโยงและหาตลาดใหม่ๆ ทั้งในและต่างประเทศ

- พัฒนาโครงการ / มาตรการ เป็นการเฉพาะให้กับกลุ่มที่อยู่ในระบบและดำเนินการถูกต้อง:
 - ตัวอย่าง:
 - มาตรการพักชำระหนี้ / มาตรการลดดอกเบี้ย / เงินเยียวยา เนื่องจากผลกระทบด้านรายได้จากสถานการณ์โควิด
 - มาตรการที่ถูกออกแบบมาเพื่อลดการแข่งขันระหว่างบริษัทขนาดใหญ่ กับ SME
 - มาตรการที่สนับสนุน SME ที่มีความคิด และ business model ใหม่ ๆ ที่สามารถแข่งขันได้ในโลก new normal
 - จัดทำการจัดกลุ่ม ‘SME Rating’ แก่ธุรกิจ SME ที่อยู่ในระบบและให้สิทธิประโยชน์ลดหลั่นกันไปตาม Rating ที่ SME ได้รับ
 - มาตรการชดเชย หรือการเยียวยาในช่วงวิกฤติให้แก่ผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบที่ได้รับผลกระทบ
- ปรับปรุงและพัฒนาการประสานงาน และการสื่อสารที่เข้าใจง่าย
- จัดให้มีหน่วยงานหลักในการดูแล SME โดยตรงเพียงหน่วยงานเดียว : เพื่อให้การพัฒนา SME เป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ลดปัญหาการทับซ้อน หรือความขัดแย้งทางด้านการทำงานระหว่างหน่วยงาน ง่ายในการบริหารจัดการต่างๆ ภายในหน่วยงานรัฐ และง่ายในการเข้าถึงความช่วยเหลือจากภาครัฐในมุมมองของผู้ประกอบการ

ประเด็นสำคัญของความต้องการ และข้อเสนอเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบนั้น จะเห็นได้ว่า กลุ่มที่อยู่นอกระบบจะมุ่งเน้นไปที่การสื่อสาร การสร้างการรับรู้ให้ทั่วถึง ตลอดจนพัฒนามาตรการ หรือโครงการ เพื่อจูงใจให้เห็นว่าหน่วยงานรัฐสามารถเข้ามาช่วยเหลือได้ และจะได้รับการช่วยเหลือเพิ่มเติมเมื่อเข้าสู่ระบบ พร้อมกับการปรับปรุงกระบวนการเข้าสู่ระบบ และพัฒนาฐานข้อมูลให้มีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกัน เมื่อเข้าสู่ระบบแล้ว จะต้องมีความชัดเจน และแตกต่างกับผู้ที่อยู่นอกระบบอย่างชัดเจน ให้ความสำคัญกับบริบท และความแตกต่างของรูปแบบ และขนาดของธุรกิจที่อยู่ในระบบ ในการพัฒนาโครงการ และมาตรการต่างๆ เพื่อให้การสนับสนุนออกมาได้อย่างตรงจุดมากที่สุด

บทที่ 4 แนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบ

4.1 หลักคิด และกรอบแนวคิดสำคัญในการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ

หลักคิดที่สำคัญของการมุ่งใจให้วิสาหกิจเข้าระบบคือ ต้นทุนที่จะเกิดขึ้นในการเข้าสู่ระบบ ไม่ว่าจะเป็นต้นทุนของเวลาในการทำไปติดต่อส่วนราชการ ต้นทุนในการจัดหาเอกสาร ต้นทุนทางการเงินที่อาจตามมา หรือแม้แต่ต้นทุนในการให้ข้อมูลกับภาครัฐในการติดตามการดำเนินกิจกรรมต่างๆ แลกกับบริการ หรือสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่หน่วยงานรัฐจะนำมาให้ ดังนั้น มุมมองพื้นฐานที่สำคัญของมาตรการการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เข้าสู่ระบบคือการที่จะทำให้วิสาหกิจที่เข้าสู่ระบบเหล่านี้ รู้สึกได้ว่าเป็น **ผู้รับบริการที่สำคัญของภาครัฐ**

ภายใต้มุมมองนี้เอง ทำให้สามารถนำแนวคิดทางด้านการตลาดที่สำคัญมาปรับใช้ได้ 2 แนวคิดด้วยกัน ประกอบด้วย

- 1) แนวคิดการเดินทางของลูกค้า (Customer Journey): ซึ่งเป็นการสำรวจเส้นทางของสิ่งที่ลูกค้าจะต้องเผชิญตั้งแต่ การรับรู้ การค้นหาข้อมูล การตัดสินใจซื้อ การใช้งาน การซื้อซ้ำ ไปจนถึงการสนับสนุนในที่สุด

หากนำมาเปรียบเทียบกับการพัฒนามาตรการการส่งเสริมเข้าสู่ระบบนี้ ก็สามารถเปรียบเทียบได้ว่า ทำอย่างไรที่จะให้ผู้ประกอบการที่อยู่นอกระบบตระหนัก รับรู้ถึงข้อมูล และประโยชน์ของการเข้าสู่ระบบมากที่สุด จากนั้นเมื่อผู้ประกอบการตัดสินใจมาเข้าสู่ระบบ ภาครัฐจะมีแนวทางในการปรับปรุงขั้นตอนการเข้าสู่ระบบอย่างไรให้สะดวก ให้เกิดความประทับใจ ก่อนที่จะมีมาตรการหรือโครงการให้ผู้ที่เริ่มเข้าสู่ระบบได้สัมผัสถึงสิทธิประโยชน์ของภาครัฐต่างๆ และสร้างโอกาสในการเข้าร่วมซ้ำๆ จนเป็นผู้สนับสนุนต่อไป

- 2) แนวคิดการแบ่งระดับของลูกค้า และการสร้างความซื่อสัตย์ต่อแบรนด์ (Brand Segmentation and Brand Loyalty): มุ่งเน้นการแบ่งกลุ่มลูกค้า และเน้นการพัฒนากิจกรรม หรือนำเสนอสิทธิประโยชน์ให้กับลูกค้าแต่ละกลุ่มตามความต้องการ เพื่อที่จะช่วยสร้างความผูกพันและความซื่อสัตย์ต่อแบรนด์ให้เกิดขึ้นต่อไป ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด คือการแบ่งกลุ่ม และการให้สิทธิพิเศษของลูกค้าค่ายมือถือใน ระดับต่างๆ เป็นต้น

ซึ่งหากนำมาเปรียบเทียบกับแนวคิดการพัฒนามาตรการการส่งเสริมเข้าสู่ระบบนี้ จะพบว่า เมื่อผู้ประกอบการเริ่มเข้ามาสู่ระบบในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งแล้ว (กึ่งสู่ระบบ) หน่วยงานรัฐจะต้องเร่งในการนำเสนอสิทธิประโยชน์ให้กับผู้ที่เข้าสู่ระบบมากขึ้น และผลักดันให้ผู้ประกอบการเหล่านี้สามารถก้าวเข้าไปสู่การเข้าสู่ระบบแบบสมบูรณ์ต่อไปได้ ในขณะเดียวกัน สำหรับผู้ที่เข้าสู่ระบบแบบสมบูรณ์แล้ว ซึ่งถือว่าเป็นลูกค้าที่ดี หน่วยงานรัฐก็ต้องเร่งผลักดันมาตรการที่สามารถตอบสนองต่อปัญหา และ

ความต้องการของกลุ่มนี้ให้ได้มากที่สุด นำเสนอสิทธิประโยชน์ที่เหนือกว่ากลุ่มที่ไม่เข้าสู่ระบบ เพื่อสร้างความพึงพอใจว่าการได้รับบริการภาครัฐนี้ ค้ำค้ำกับต้นทุนในรูปแบบต่างๆ ที่จ่ายไป พร้อมกับสร้างความเชื่อสัจจะว่าจะไม่ออกไปจากระบบในอนาคต เป็นต้น

แผนภาพที่ 42 กรอบแนวคิดในการพัฒนามาตรการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ



- จากหลักการข้างต้น สามารถกำหนดแนวทาง (Theme) ในการส่งเสริมวิสาหกิจในแต่ละกลุ่มได้ ดังนี้
- กลุ่มผู้ประกอบการนอกระบบ และผู้สนใจทั่วไป:** ครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มที่อาจยังไม่ได้เริ่มประกอบกิจการ ไปจนถึงกลุ่มที่ประกอบกิจการบ้างแล้ว แต่อาจยังไม่ได้เคยได้รับการสนับสนุน หรือเข้าร่วมโครงการใดๆ กับภาครัฐมาก่อน ซึ่งส่วนหนึ่งอาจเกิดจากการขาดการรับรู้ หรือมองว่ามาตรการสนับสนุนดังกล่าวไม่น่าคุ้มค่า ดังนั้น แนวทางในการส่งเสริมกับกลุ่มนี้ควรเน้นการสร้างการรับรู้อย่างเข้าถึงให้มากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การสื่อสารให้เห็นถึงการสนับสนุนของภาครัฐที่พร้อมจะช่วยให้กับทุกกลุ่ม และประโยชน์หรือการสนับสนุนอื่นๆ ที่จะได้เพิ่มมากขึ้นหลังจากที่มีการเข้าสู่ระบบแล้ว
 - กลุ่มผู้ประกอบการกึ่งในระบบ:** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่หน่วยงานรัฐมีข้อมูลในระดับหนึ่ง ซึ่งอาจมาจากการขอใบอนุญาต หรือลงทะเบียนเพื่อเข้าร่วมโครงการของภาครัฐในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นกลุ่มที่เริ่มมองเห็นโอกาสจากการเข้าสู่ระบบแล้ว ดังนั้นแนวทางการส่งเสริมสำหรับกลุ่มนี้จึงควรต้องเร่งอำนวยความสะดวกในการเข้าสู่ระบบมากขึ้น ตลอดจนช่วยนำเสนอโอกาสที่จะได้รับการเข้าสู่ระบบเพิ่มเติมมากขึ้น ทั้งในเรื่องของเงินทุน หรือตลาด เพื่อกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจในการเข้าสู่ระบบได้มากยิ่งขึ้น
 - กลุ่มผู้ประกอบการในระบบแบบสมบูรณ์:** กลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีต้นทุนในการประกอบกิจการสูงที่สุด หากเทียบกับอีกสองกลุ่ม ทั้งด้านค่าใช้จ่าย และข้อมูลที่ให้ต่อภาครัฐ ดังนั้นแนวทางสำคัญคือการสร้างความมั่นใจว่า ภาครัฐจะมีสิทธิประโยชน์ที่คุ้มค่า และพิเศษกว่ากลุ่มที่ยังไม่ได้เข้าสู่ระบบหรือกึ่งในระบบ โดยเฉพาะมาตรการที่เฉพาะเจาะจงที่เกิดจากการใช้ข้อมูลของผู้ที่อยู่ในระบบมา

วิเคราะห์ หรือมาตรการพิเศษอื่นๆ เพื่อแสดงให้เห็นว่าการอยู่ในระบบนั้นมีประโยชน์อย่างไร และช่วยจูงใจไม่ให้ออกไปนอกระบบอีกครั้งหนึ่ง

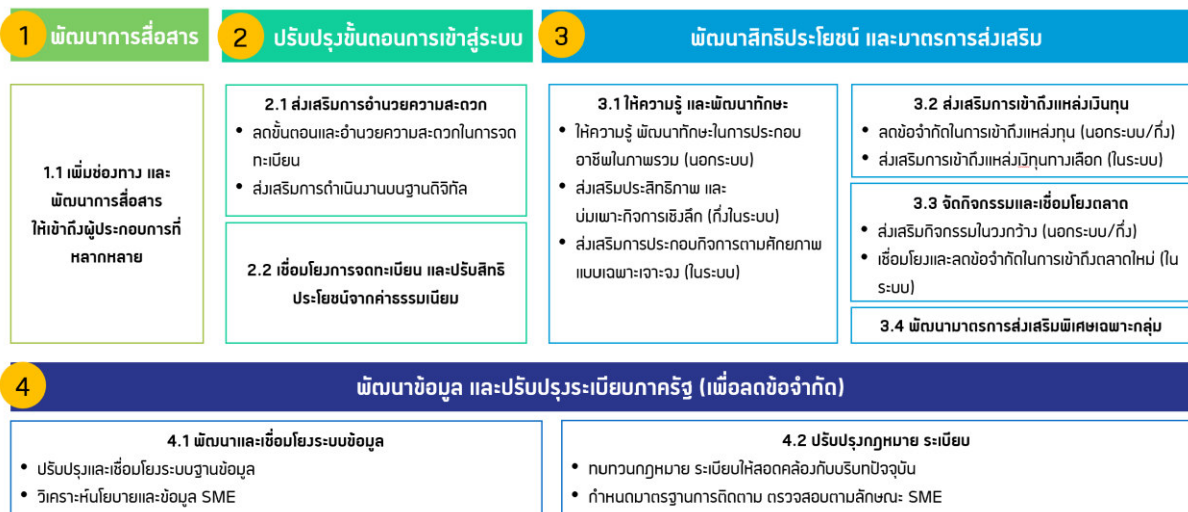
ทั้งนี้ การที่จะทำให้การกำหนดแนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าสู่ระบบนี้เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม การพัฒนามาตรการและแนวทางการส่งเสริมจะตั้งอยู่บนหลักการที่สำคัญ ดังนี้

- หน่วยงานรัฐจะต้องให้บริการ / ช่วยเหลือขั้นพื้นฐานกับ SME ทั้งหมด แต่ SME ที่อยู่ในระบบ ควรได้รับสิทธิมากกว่า SME ที่อยู่นอกระบบ
- รัฐต้องเปลี่ยนจากบทบาท กำกับ ติดตาม (Regulator) มาเป็น การสนับสนุน และช่วยเหลือ (Facilitator / Supporter)
- รัฐต้องเปลี่ยนจาก การหาและลงโทษคนผิด (Penalty) มาเป็น การส่งเสริมและให้รางวัลคนทำดี (Reward)
- รัฐต้องเปลี่ยนจาก ตั้งรับหรือการรอให้เข้าหาถาม (Reactive) เป็น การมุ่งทำงานเชิงรุก (Pro-Active)

4.2 แนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ

เพื่อให้สอดคล้องกับหลักคิดข้างต้น จึงได้มีการออกแบบมาตรการสำคัญให้ไปในทิศทางเดียวกัน โดยเริ่มตั้งแต่การสื่อสาร การปรับปรุงขั้นตอน การพัฒนาสิทธิประโยชน์และมาตรการส่งเสริม และการพัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

แผนภาพที่ 43 ร่างแนวทางการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบ



1. พัฒนาการสื่อสาร

ผู้ประกอบการในประเทศไทย ทั้งที่อยู่ในระบบและนอกระบบ มีจำนวนมาก จึงควรต้องมีการพัฒนาแนวทางการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มคนเหล่านี้ให้ได้มาก และหลากหลายที่สุด ดังนั้น ควรเร่งเพิ่มจำนวนช่องทางในการสื่อสารกับผู้ประกอบการ และพัฒนาการสื่อสารของรัฐให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ข้อมูลที่จะจูงใจให้เห็นว่า หน่วยงานรัฐมีโครงการมาช่วยเหลือมากเพียงใด และถ้าเข้าสู่ระบบจะมีการช่วยเหลือมากขึ้นเพียงใด เพื่อให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงข้อมูล และโครงการสำคัญภาครัฐ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบมากขึ้นได้ ซึ่งประกอบด้วยมาตรการย่อย ดังต่อไปนี้

1.1 เพิ่มจำนวนและช่องทางในการติดต่อ: พัฒนาช่องทางการสื่อสารให้เข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในหลากหลายระดับเพิ่มมากขึ้น ทั้ง Offline / Online โดยให้ความสำคัญกับผู้รับสื่อที่มีความหลากหลาย และมีบริบทที่แตกต่างกันเป็นหลัก ซึ่งนอกจากการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบปัจจุบันทั่วไปแล้ว อาจต้องมีการใช้รูปแบบดั้งเดิม คือ การประสานกับส่วนงานในระดับพื้นที่ แต่จะต้องมีการทำงานให้เป็นระบบในลักษณะเครือข่ายเพื่อให้เป็นทีมงานเชิงรุกสำหรับการกระจายข่าวสารในพื้นที่ได้ รวมถึงการพัฒนาผู้แทนในชุมชนเพื่อให้เป็น Local Ambassador / Local Key Opinion Leader ในการเชื่อมโยง กระจายข่าวสาร หรืออธิบายในพื้นที่ชุมชนท้องถิ่น เช่น ตลาด หรือย่านกิจการสำคัญต่างๆ

1.2 พัฒนากองบรรณาธิการ และทีมสื่อสารข้อมูล SME (SMEs Communication Center): นอกจากช่องทางแล้ว สิ่งสำคัญในการสื่อสาร คือ เนื้อหาและรูปแบบการสื่อสาร ดังนั้น จึงควรต้องมีการพัฒนากองบรรณาธิการ และทีมสื่อสารข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการขึ้นมาเป็นการเฉพาะ ซึ่งบทบาทสำคัญของทีมนี้ คือ การรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องนำมาจัดแบ่งหมวดหมู่ตามประเภทกิจการ หรือวัตถุประสงค์การใช้งาน พร้อมออกแบบ และจัดทำเนื้อหาที่เข้าใจง่ายและเหมาะสมเฉพาะกลุ่มมากที่สุด เพื่อให้ส่วนงานต่างๆ สามารถนำไปใช้อย่างเหมาะสมต่อไปได้

2. การปรับปรุงขั้นตอนการเข้าสู่ระบบ

เมื่อผู้ประกอบการเริ่มให้ความสนใจในการเข้าสู่ระบบแล้ว สิ่งสำคัญต่อมา คือ ต้องมีการทำให้การเข้าสู่ระบบเป็นไปได้โดยง่าย ดังนั้น จึงต้องให้ความสำคัญกับแนวทางการปรับปรุงขั้นตอน และกระบวนการในการเข้าสู่ระบบให้ง่าย เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการในด้านต่างๆ ด้วย โดยมีมาตรการย่อย ดังนี้

2.1 อำนวยความสะดวกในการจดทะเบียน: การดำเนินการลดขั้นตอนและอำนวยความสะดวกในการจดทะเบียน เพื่อลดต้นทุนทางด้านเวลา และค่าใช้จ่าย นับว่าเป็นเรื่องพื้นฐานที่มีส่วนสำคัญในการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการตัดสินใจเข้าสู่ระบบมากยิ่งขึ้น ประกอบด้วย

- 1) การลดขั้นตอนและเพิ่มทางเลือกในการเข้าสู่ระบบ: พิจารณาลดขั้นตอนที่ซ้ำซ้อน และเพิ่มทางเลือกของรูปแบบการเข้าสู่ระบบเพื่อเปิดกว้างมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการลดเอกสาร หรือมีการผ่อนผันให้ใช้เอกสารบางประเภทเพื่อความคล่องตัวในการทำงานมากขึ้น ปรับขั้นตอน / รูปแบบเอกสารไปสู่ระบบดิจิทัลมากขึ้น (E-Registration) ปรับรูปแบบการจ่ายค่าธรรมเนียมต่างๆ ให้ง่ายและสะดวกต่อผู้เข้าสู่ระบบมากยิ่งขึ้น ตลอดจนเร่งพัฒนาหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการรับขึ้นทะเบียนแบบจุดเดียวแบบเบ็ดเสร็จ (One Stop Registration Service) ให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม หรือมีจุดที่ให้คำแนะนำแบบเบ็ดเสร็จได้
- 2) ส่งเสริมการทำงานบนฐานดิจิทัล (Digitization): เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ภาครัฐควรเร่งส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าสู่การทำงานบนพื้นฐานดิจิทัลในทุกกิจกรรมตลอดเส้นทางการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น ตั้งแต่การลงทะเบียน การซื้อขาย ไปจนถึงการส่งข้อมูลเพื่อการติดตามต่างๆ โดยเฉพาะผ่าน Digital Platform ที่ภาครัฐพัฒนาหรือมีการเชื่อมโยงเข้ามา โดยเฉพาะระบบในการซื้อขาย หรือระบบในการจ่ายเงินต่างๆ ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้ต่างๆแล้ว ยังจะช่วยให้การเชื่อมโยงและติดตามข้อมูลในระบบทั้งหมดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้น ภาครัฐเองก็ต้องมีการพัฒนา Digital Platform มารองรับการทำงานทั้งหมดด้วย

2.2 ปรับเงื่อนไข เชื่อมโยงการจดทะเบียน และปรับสิทธิประโยชน์จากค่าธรรมเนียม: นอกจากขั้นตอนและช่องทางต่างๆ แล้ว การปรับปรุงรายละเอียดในระบบต่างๆ เพื่อลดอุปสรรคในการเข้าสู่ระบบก็จะช่วยกระตุ้นให้ผู้ประกอบการตัดสินใจเข้าสู่ระบบได้ง่ายมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไข การเชื่อมโยงข้อมูล ไปจนถึงการปรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ประกอบด้วย

- 1) ปรับรูปแบบและเงื่อนไขการจดทะเบียน: พิจารณาทบทวน ยกเลิกใบอนุญาตบางประเภทที่ซ้ำซ้อนหรือล้าสมัย ปรับรูปแบบการจดทะเบียนให้เชื่อมโยงกัน เช่น การจดทะเบียนพาณิชย์ ประกันสังคม สรรพสามิต ให้ทำได้ในครั้งเดียว ซึ่งรวมถึงการปรับปรุงให้สามารถขอใบอนุญาตของกิจการบางประเภทได้ในจุดเดียว
- 2) ปรับสิทธิประโยชน์จากค่าธรรมเนียม: ผู้ประกอบการต่างต้องการเห็นความโปร่งใส และความคุ้มค่าในค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่จ่ายไป ดังนั้น การเรียกเก็บค่าธรรมเนียมต่างๆ จึงอาจต้องมีการสื่อสารประโยชน์ที่จะได้รับจากค่าธรรมเนียมให้ชัดเจน ในขณะเดียวกัน อาจมีการปรับปรุงรูปแบบการนำเงินค่าธรรมเนียมมาปรับใช้เป็นสิทธิประโยชน์ในการเข้าร่วมโครงการของภาครัฐ หรือลดค่าใช้จ่ายส่วนอื่นๆ (Credit) เช่น ลดค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

3. พัฒนาศักยภาพประโยชน์ และมาตรการส่งเสริม

มาตรการในการพัฒนาศักยภาพประโยชน์และมาตรการส่งเสริมในรูปแบบต่างๆ ที่ต้องครอบคลุม ทั้งกลุ่มที่อยู่นอกระบบ กึ่งในระบบ และในระบบแบบสมบูรณ์ โดยต้องมีการจัดกลุ่มและพัฒนามาตรการตามความต้องการ ตามบริบทของแต่ละกลุ่มต่อไป โดยมีมาตรการย่อย ดังนี้

3.1 ให้ความรู้และพัฒนาทักษะตามสถานะและศักยภาพ: ถ่ายทอดความรู้ผ่านกระบวนการต่างๆ ตามสถานะ และศักยภาพของผู้ประกอบการในแต่ละระดับ ตั้งแต่

- 1) กลุ่มนอกระบบ: เน้นการพัฒนาศักยภาพ และทักษะเพื่อการประกอบอาชีพพื้นฐานในภาพรวม และเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ระบบ เช่น การตลาดเบื้องต้น เทคนิคการกู้เงิน พื้นฐานบัญชีและการจัดการภาษีเบื้องต้น การฝึกอาชีพเฉพาะ เป็นต้น
- 2) กลุ่มกึ่งในระบบ: เน้นการบ่มเพาะและพัฒนาศักยภาพเชิงลึก หรือเฉพาะกลุ่ม และสร้างโอกาส เช่น นวัตกรรมในการผลิตสินค้าหรือบริการ การเพิ่มมูลค่าของสินค้า โดยสร้างความแตกต่าง การตลาดออนไลน์ หรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ / บริการสปา สำหรับตลาดเฉพาะ เป็นต้น
- 3) ในระบบแบบสมบูรณ์: เน้นการพัฒนาตามศักยภาพที่อ้างอิงจากข้อมูลเชิงลึกโดยเฉพาะ โดยอาจต้องมีการนำข้อมูลผู้ประกอบการมาวิเคราะห์ และนำเสนอแนวทางในการพัฒนาศักยภาพ (จุดแข็ง จุดอ่อน หลักสูตรที่ผ่านมา) เช่น กลุ่มที่ต้องการส่งเสริมด้าน Inventory กลุ่มที่ต้องการส่งเสริมด้านการพัฒนานวัตกรรม

นอกจากนี้แล้ว เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดควรได้รับรู้ถึงบริการของภาครัฐ หรือสิทธิประโยชน์พื้นฐานที่ภาครัฐให้บริการ จึงควรต้องมีการนำเสนอประเด็นเหล่านี้ พร้อมโครงการต่างๆ จากภาครัฐ ให้กับผู้ประกอบการได้รับรู้ ซึ่งอาจรวมถึงการพิจารณาส่งเสริมให้ผู้ประกอบการบางกลุ่มเข้าถึงและสามารถใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลกลาง เพื่อสร้างเครือข่าย เช่น ผู้ประกอบการในระบบสามารถค้นหาข้อมูลคู่ค้า หรือ พันธมิตรทางธุรกิจ เพิ่มเติมได้ด้วย

3.2 ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน: ลดข้อจำกัด หรือเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น พร้อมส่งเสริมให้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพมีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกเพิ่มขึ้น ดังนี้

- 1) ส่งเสริมและลดข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน: สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการทั่วไป หรือนอกระบบนั้น ควรต้องมีการลดข้อจำกัดในเรื่องของระเบียบ หรือเอกสาร ให้กับกลุ่มผู้ประกอบการบางประเภท ผ่อนผันให้ใช้เอกสารบางชนิด หรือการใช้ข้อมูลจาก Big DATA ในการกู้ยืม (info-based lending) เพื่อเปิดโอกาสในการเข้าถึงมากขึ้น พร้อมกับการส่งเสริม

โครงการการค้าประกันเงินกู้ให้กับกลุ่มรายย่อย เพื่อมาช่วยค้าประกันให้กับธนาคารหรือแหล่งเงินทุนที่มีความเสี่ยงในการปล่อยเงินกู้มากขึ้น

นอกจากประเด็นข้างต้นแล้ว หน่วยงานรัฐเองก็ยังคงต้องมีการเร่งรัดพัฒนาโครงการสนับสนุนเงินกู้เพื่อรายย่อยอื่นๆ เพิ่มเติม โดยอาจมีการลดเงื่อนไข หรือมีการกระจายวงเงินไปยังท้องถิ่นเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างโอกาสในการเข้าถึงมากขึ้นเป็นต้น

- 2) ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative Finance): สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจที่มีศักยภาพบางกลุ่ม อาจมีการส่งเสริมให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนทางเลือกต่างๆ นอกเหนือจากช่องทางธนาคาร หรือนำเสนอเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ เช่น e-Factoring Peer to Peer Lending (P2P) Non Fungible Token (NFT) เป็นต้น เพื่อลดความแออัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั่วไป และช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้กับกลุ่มที่จำเป็นต้องพึ่งพาแหล่งทุนทั่วไป

3.3 จัดกิจกรรมเชื่อมโยงตลาด: เร่งสร้างโอกาสทางการค้าให้ผู้ประกอบการโดยรวม เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการทุกกลุ่มสามารถเข้าร่วม พร้อมกับเชื่อมโยงตลาดใหม่ๆ ให้กับกลุ่มที่มีศักยภาพ ดังนี้

- 1) จัดกิจกรรมเพื่อรายย่อย: มุ่งเน้นสนับสนุนกิจกรรม หรือการส่งเสริมการขาย ให้กับผู้ประกอบการรายย่อย ประเภทต่างๆ ในหลากหลายระดับ ตั้งแต่ ระดับท้องถิ่น จังหวัด ภูมิภาค ไปจนถึงระดับประเทศ โดยปรับเงื่อนไขให้ง่าย และเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเข้าถึงได้อย่างทั่วถึง
- 2) พัฒนา Campaign ร่วมกับ Online Platform: ปัจจุบันมีร้านค้าจำนวนมากที่เข้าไปทำการค้าขายบน Online Platform ต่างๆ อาทิ Lazada Shopee Line Grab Robinhood เป็นต้น ซึ่ง Online Platform เหล่านี้ล้วนมีข้อมูลของผู้ประกอบการที่เข้ามาขายเป็นอย่างดี ดังนั้น หน่วยงานรัฐจึงอาจร่วมมือกับภาคเอกชนที่เป็น Online Platform ในการพัฒนา Campaign ส่งเสริมการขาย โดยภาครัฐอาจมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนให้ เช่น ร้านค้าที่เข้าร่วมจะได้รับส่วนลด หรือได้รับการช่วยเหลือด้านค่าขนส่ง และในทางกลับกัน ภาครัฐสามารถนำข้อมูลเหล่านั้นมาเข้าสู่ระบบได้ด้วย
- 3) การเชื่อมโยงตลาดใหม่ (New Market): ในกลุ่มที่เพิ่งเข้าสู่ระบบ หรือเข้าสู่ระบบโดยสมบูรณ์อยู่แล้วนั้น สิ่งที่สำคัญคือ การมองหาตลาดเพื่อสร้างยอดขาย ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรทำหน้าที่ในการชี้เป้าและส่งเสริมโอกาสใหม่ๆ ให้กับกลุ่มเหล่านี้มากขึ้น เพื่อแสดงให้เห็นว่า การเข้าสู่ระบบนั้นมีความคุ้มค่า ไม่ว่าจะเป็นการทำกิจกรรมเครือข่าย เช่น เพิ่มโอกาสทาง

การตลาดที่เปลี่ยนจาก B2C มาสู่ B2B (Cooperate Procurement) หรือการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ (Government Procurement) เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ในการดำเนินงานส่วนนี้นั้น ไม่ควรที่จะต้องนำหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขแบบเดียวกันมาใช้กับผู้ประกอบการทั้งหมด เนื่องจากแต่ละรายมีศักยภาพ และมีสถานะการเติบโตที่แตกต่างกัน ดังนั้น ในบางกรณีจึงอาจต้องมีการปรับหลักเกณฑ์ หรือพัฒนาตลาดที่มีเงื่อนไขลดลง เพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยมีโอกาสเข้าถึงได้มากขึ้น ซึ่งอาจรวมถึงการพัฒนาโครงการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยตามสถานการณ์พิเศษ เช่น การสนับสนุนการจัดซื้อข้าวกล่องไปให้โรงพยาบาลสนาม เป็นต้น

3.4 พัฒนามาตรการพิเศษเฉพาะกลุ่ม: มาตรการที่เป็นลักษณะของสิทธิประโยชน์พิเศษ (Exclusive Benefits) ที่เหมาะสมและคุ้มค่าสำหรับกลุ่มที่อยู่ในระบบแบบสมบูรณ์ โดยมาตรการอาจมีการปรับเปลี่ยน หรือกำหนดหลักเกณฑ์ กลุ่มประเภท หรือช่วงเวลาเฉพาะขึ้นมา ดังนี้

- 1) มาตรการสำหรับกลุ่มใหม่ที่เข้าสู่ระบบ: พัฒนามาตรการเฉพาะสำหรับกลุ่มที่ยังไม่เคยเข้าสู่ระบบ เพื่อจูงใจให้ตัดสินใจเข้าสู่ระบบ เช่น เงินทุน (กองทุนสนับสนุนธุรกิจเริ่มต้น) ลดค่าใช้จ่าย (ลดค่าสาธารณูปโภค หรือค่าธรรมเนียม) หรืออาจมีการนิรโทษกรรมทางด้านภาษี หรือลดภาษีเงินได้สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่เข้าระบบ (เฉพาะช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง) เป็นต้น
- 2) มาตรการสำหรับกลุ่มเดิมที่อยู่ในระบบ: พัฒนามาตรการเฉพาะสำหรับกลุ่มเดิมที่อยู่ในระบบ (และอาจมีความประพจน์ที่เหมาะสม) เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงประโยชน์เพิ่มเติมจากการอยู่ในระบบ เช่น คืนค่าภาษี การเข้าถึงเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ การเชื่อมโยงตลาดต่างประเทศ เป็นต้น
- 3) มาตรการตามนโยบาย หรือสถานการณ์: ในบางกรณี หากรัฐบาลมีการกำหนดนโยบายบางประเภท อาจมีการพัฒนามาตรการเฉพาะ เพื่อจูงใจกลุ่มวิสาหกิจบางประเภทเพิ่มเติม เช่น มาตรการเงินทุนสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการตามนโยบายรัฐ อาทิ กลุ่ม BCG หรือวิสาหกิจเพื่อสังคม เป็นต้น หรือในบางกรณี อาจเกิดสถานการณ์บางประเภท ซึ่งการมีมาตรการเฉพาะตามสถานการณ์ ที่อ้างอิงจากข้อมูลของผู้ที่อยู่ในระบบ จะช่วยชี้ให้เห็นถึงประโยชน์จากการเข้าสู่ระบบได้ เช่น ในกรณีที่มีมาตรการเยียวยาผู้ประกอบการสำหรับสถานการณ์โควิดนั้น หากผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบได้รับสิทธิในการเยียวยาสำหรับกลุ่มกิจการที่ถูกปิดในช่วงสถานการณ์โควิดก่อนก็จะแสดงให้เห็นว่าการอยู่ในระบบนั้นมีสิทธิประโยชน์มากกว่าการไม่อยู่ในระบบ เป็นต้น

4. พัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐ

มาตรการการพัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐนี้ เป็นมาตรการของหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมวิสาหกิจเข้าสู่ระบบเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญในการปรับปรุง หรือพัฒนาข้อมูล ระบบ และการทำงานที่จะช่วยอำนวยความสะดวก ตลอดจนพัฒนาระบบนิเวศในการทำธุรกิจที่จะเป็นพื้นฐานสำคัญในการผลักดันมาตรการสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการทั้ง 3 เรื่องข้างต้น ให้สามารถเกิดขึ้นได้อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งประกอบด้วยมาตรการย่อย ดังต่อไปนี้

4.1 พัฒนาและเชื่อมโยงระบบข้อมูล: พัฒนาและปรับปรุงฐานข้อมูล SME และทำการเชื่อมโยงฐานข้อมูลระหว่างหน่วยงานรัฐ เพื่อให้สะดวกในการเรียกใช้งาน และอัปเดตข้อมูลได้อัตโนมัติ ดังนี้

- 1) การเชื่อมโยงฐานข้อมูลแบบรวมศูนย์: ส่งเสริมการเชื่อมโยงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการของหน่วยงานภาครัฐทั้งหมดไว้ด้วยกัน และอาจมีการพัฒนาฐานข้อมูลให้เป็นแบบรวมศูนย์ เพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการ ตลอดจนสามารถเปิดให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าสู่ระบบได้ในครั้งเดียว (Single Database / Single Sign-on)
- 2) พัฒนาระบบฐานข้อมูลผู้ประกอบการ (SME ID / Profile): นอกจากการเชื่อมโยงฐานข้อมูลแล้ว จะต้องมีการต่อยอดฐานข้อมูลของผู้ประกอบวิสาหกิจแต่ละรายเพิ่มเติม โดยสามารถแสดงให้เห็นประวัติ ตลอดจนรายละเอียดต่างๆ ของผู้ประกอบการ เช่น การเข้าร่วมโครงการ เป็นต้น เพื่อใช้ในการประเมินศักยภาพ หรือพิจารณาเข้าร่วมโครงการต่างๆ ต่อไป
- 3) วิเคราะห์นโยบาย และข้อมูลทางด้าน SME แบบบูรณาการ: นอกจากข้อมูลในเชิงทะเบียน และประวัติของผู้ประกอบวิสาหกิจแล้ว อีกส่วนที่สำคัญคือการวิเคราะห์และพัฒนานโยบายที่เกี่ยวข้องกับ SME ทั้งระบบ โดยอาจเริ่มจากการจัดทำเส้นทางการเติบโตทางธุรกิจ (SMEs Growth Map) ในแต่ละประเภทสำคัญ ที่สามารถแสดงให้เห็นได้ว่า เมื่อ SME โตถึงระดับใด จะต้องไปขอใบอนุญาตหรือติดต่อหน่วยงานไหนบ้าง เพื่อใช้ในการสื่อสารให้กับ SME ตลอดจนใช้ในการพัฒนามาตรการในแต่ละระดับ ในขณะเดียวกัน ต้องมีการประสานรวบรวมนโยบาย มาตรการ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ ข้อมูลสำคัญทางด้าน SME ทั้งหมด จากทุกส่วนราชการ เพื่อนำมาวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและความขัดแย้งของนโยบาย หรือกฎระเบียบต่างๆ ซึ่งอาจกลายเป็นปัญหา หรืออุปสรรคของ SME ในการดำเนินงานต่างๆ ได้ ก่อนที่จะมีการสื่อสารต่อไป

4.2 ปรับปรุงกฎหมาย และระเบียบ: กฎหมาย และระเบียบที่มีการกำหนดขึ้นมาในอดีตนั้น อาจไม่สอดคล้องกับบริบทในการทำงานในปัจจุบันของวิสาหกิจ ซึ่งนอกจากจะเป็นอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจแล้ว ยังเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจเข้ามาอยู่ในระบบอีกด้วย ดังนั้น

จึงต้องเร่งมีการทบทวนระเบียบและกฎหมายต่างๆ ปรับปรุงให้สอดคล้องกับบริบทปัจจุบัน รวมไปถึงถึงการลดข้อจำกัด หรือผ่อนคลายความเข้มข้นของระเบียบบางประเภท ดังนี้

- 1) ปรับปรุงมาตรฐานที่ชัดเจน และเหมาะสมกับสภาพของ SME แต่ละประเภท: ปรับปรุงหลักเกณฑ์ และมาตรฐานการขอใบอนุญาต การดำเนินงาน และกระบวนการตรวจสอบทั้งระบบ เพื่อลดการใช้วิจารณ์ญาณของเจ้าหน้าที่ให้น้อยที่สุด หรือมีการกำหนดหลักเกณฑ์ออกมาที่ชัดเจนแต่มีความยืดหยุ่นเพียงพอตามประเภทหรือขนาดของ SME นอกจากนี้แล้ว ควรต้องมีการสื่อสารแนวทางการดำเนินงาน รูปแบบ และวิธีการทั้งหมดให้ผู้ประกอบการได้รับรู้อย่างทั่วถึง นำเสนอแนวทางการดำเนินงานเฉพาะของกิจการแต่ละประเภท หรือขนาดให้ชัดเจน เพื่อลดข้อขัดแย้งในการสื่อสารต่างๆ ระหว่างผู้ประกอบการกับหน่วยงานรัฐลง
- 2) ทบทวนกฎหมาย ระเบียบให้สอดคล้องกับบริบทปัจจุบัน: ปรับปรุงกฎหมาย ให้สอดคล้องกับธุรกิจใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน พร้อมทั้งลดความเข้มข้นของการตรวจสอบ ให้เหมาะสมกับขนาดหรือประเภทของ SME

4.3 ตัวอย่างโครงการ

จากมาตรการข้างต้น จึงได้มีการพัฒนาตัวอย่างโครงการที่เป็นรูปธรรมออกมา โดยมีรายละเอียดเบื้องต้น และกรอบระยะเวลาที่ควรเริ่มในการดำเนินการ ดังนี้

ชื่อโครงการ	รายละเอียด	ระยะเวลา (สั้น / กลาง / ยาว) ¹
1.การพัฒนาการสื่อสาร		
โครงการพัฒนากองบรรณาธิการ และทีมสื่อสารข้อมูลด้าน SME (SME Information Operations)	กำหนด/จัดตั้งหน่วยงานในการนำนโยบาย หรือ มาตรการของรัฐ โดยเฉพาะมิติทางด้านการสนับสนุน และส่งเสริม SME มาปรับปรุงรูปแบบเนื้อหา และวิธีการสื่อสารให้เข้าใจง่าย พร้อมทำหน้าที่ในการกำหนดแนวทางการสื่อสารไปยังแต่ละกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน และตรงกับความต้องการของแต่ละกลุ่ม	กลาง

¹ ระยะเวลา สั้น = เริ่มดำเนินการภายใน 6 เดือน - 1 ปี / กลาง = เริ่มดำเนินการภายใน 1-2 ปี / ยาว = เริ่มดำเนินการในช่วง 3 ปีขึ้นไป

รายงานฉบับสมบูรณ์

งานศึกษาและพัฒนา SME รายสาขา / รายพื้นที่ / รายประเด็น : การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ

ชื่อโครงการ	รายละเอียด	ระยะเวลา (สั้น / กลาง / ยาว) ¹
โครงการพัฒนาเครือข่ายการสื่อสาร สิทธิประโยชน์และโครงการภาครัฐใน พื้นที่ (Local Ambassador / Local Key Opinion Leaders)	เชิญชวนผู้แทนหน่วยงาน และภาคประชาสังคมใน พื้นที่ (ชุมชน) ต่างๆ มาช่วยเป็นกระบอกเสียงใน การสื่อสารมาตรการ หรือโครงการส่งเสริมไปยัง ผู้ประกอบการในพื้นที่ต่างๆ เพื่อให้ช่วยทำการ สื่อสารเชิงรุกในพื้นที่ โดยมีทีมส่วนกลาง และส่วนพื้นที่ ในการเตรียม ข้อมูล ส่งข้อมูล ตอบคำถาม จนถึงให้บริการ ผู้ประกอบการเบื้องต้น	สั้น
2.ปรับปรุงขั้นตอนการเข้าสู่ระบบ		
โครงการทบทวน และลดขั้นตอนการ จดทะเบียนเพื่อผู้ประกอบการรายย่อย	ดำเนินการทบทวน และออกแบบกระบวนการจด ทะเบียนให้มีขั้นตอนที่ง่าย สำหรับกลุ่ม ผู้ประกอบการขนาดเล็กโดยเฉพาะ	สั้น
โครงการการสำรวจเพื่อทบทวนการ ปรับปรุงกระบวนการเข้าสู่ระบบของ SME	ทำการสำรวจเชิงลึกถึงขั้นตอน วิธีการ เอกสารที่ ใช้ ของการที่ SME ต้องดำเนินการจริงในการเข้าสู่ ระบบ หรือมาติดต่อส่วนราชการต่างๆ <u>โดยเน้น</u> <u>การสำรวจในพื้นที่จริงทั่วประเทศ</u> เพื่อนำมา ปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพ (กำหนดมาตรฐาน ลด ขั้นตอน ใบอนุญาต ลดเอกสาร เชื่อมโยงข้อมูล)	กลาง
โครงการยกระดับการขึ้นทะเบียนผ่าน ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-Registration) ทั้งระบบ	พัฒนาช่องทางในการให้ SME สามารถเข้ามา ดำเนินการขอขึ้นทะเบียน ขอใบอนุญาต ชำระ ค่าธรรมเนียม ส่งเอกสารผ่านระบบ Electronics ทั้งหมดได้ในเว็บไซต์เดียว โดยแบ่งการจดทะเบียน ตามประเภทของกิจการ และมีการเชื่อมโยงข้อมูล พื้นฐานในการขอขึ้นทะเบียนที่สำคัญจาก หน่วยงานต่างๆ ทั้งหมด	กลาง
โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการ นำค่าธรรมเนียมมาเป็นสิทธิประโยชน์ ทางตรงให้กับ SME	ศึกษาความเป็นไปได้ในการปรับรูปแบบการนำเงิน ค่าธรรมเนียมที่ต้องส่งเข้าแผ่นดิน มาใช้ให้เกิด ประโยชน์กับ SME โดยตรง ในรูปแบบต่างๆ เช่น ให้เป็น credits ในการเข้าร่วมโครงการภาครัฐ หรือสามารถนำมาคิดเป็นต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ใช้หัก ภาษีได้ เป็นต้น	สั้น

รายงานฉบับสมบูรณ์

งานศึกษาและพัฒนา SME รายสาขา / รายพื้นที่ / รายประเด็น : การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ

ชื่อโครงการ	รายละเอียด	ระยะเวลา (สั้น / กลาง / ยาว) ¹
3.พัฒนาสิทธิประโยชน์และมาตรการส่งเสริม		
โครงการรวบรวม และจัดกลุ่ม (Repackage) หลักสูตรการพัฒนา ศักยภาพตามระดับของ SME	ดำเนินการรวบรวมหลักสูตร และโครงการ สนับสนุนของภาครัฐทั้งหมด พร้อมทำการจัดกลุ่ม ตามระดับในการเข้าสู่ระบบของ SME และทำการ สื่อสารให้เห็นความแตกต่างของโอกาสในการเข้า ร่วมโครงการในแต่ละระดับ	สั้น
โครงการพัฒนาหลักสูตรการบ่มเพาะ SME ตามศักยภาพ สำหรับ ผู้ประกอบการในระบบ	นำข้อมูลหลักสูตร โครงการที่ SME ได้เข้าร่วม ตลอดจนข้อมูลการประเมินศักยภาพของ SME พร้อมนำเสนอหลักสูตร หรือการบ่มเพาะที่สะท้อน ตามข้อมูลศักยภาพนั้นๆ โดยเชื่อมโยงข้อมูลและ ความต้องการกับสมาคม หรือผู้แทนกิจการ เพื่อ ออกแบบหลักสูตรให้เหมาะสม	สั้น
โครงการศึกษาในการลดอุปสรรคและ การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สำหรับ SME รายย่อย	โครงการศึกษาถึงแนวทางในการลดข้อจำกัดใน เรื่องของระเบียบ หรือเอกสาร ให้กับกลุ่ม ผู้ประกอบการบางประเภท หรือใช้เอกสารบาง ชนิด หรือ ข้อมูลบางอย่าง info-based lending ทดแทนได้ ส่งเสริมโครงการการค้าประกันเงินกู้ให้กับกลุ่มราย ย่อย เพื่อช่วยเป็นเครื่องมือให้ธนาคารพาณิชย์ ปลดปล่อยมากขึ้น	สั้น
โครงการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่ง เงินทุนทางเลือก (Alternative Finance)	ให้ความรู้ ประเมินความพร้อมของ SME ที่ ต้องการเข้าร่วม ทำการคัดเลือก พร้อมทำการ เชื่อมโยงกับ Platform แหล่งเงินทุน ในการ นำเสนอแหล่งเงินทุนทางเลือกต่างๆ เช่น e- factoring / P2P / NFT	สั้น
โครงการส่งเสริมการขาย (Co-Promotion) ร่วมกับ Delivery Platform เพื่อผู้ประกอบการรายย่อย	ประสานกับ Delivery Platform ในการทำ การ ส่งเสริมการขายกับร้านค้าผู้ประกอบการรายย่อย ในระบบที่เข้าร่วม เช่น ไม่คิดค่าส่งกับผู้ส่งสินค้า โดยแลกกับข้อมูลของร้านค้าที่เข้าร่วม	สั้น

รายงานฉบับสมบูรณ์

งานศึกษาและพัฒนา SME รายสาขา / รายพื้นที่ / รายประเด็น : การส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ

ชื่อโครงการ	รายละเอียด	ระยะเวลา (สั้น / กลาง / ยาว) ¹
โครงการศึกษา และทบทวนมาตรการเพื่อลดข้อจำกัดการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement)	ศึกษา ทบทวนระเบียบ และปรับปรุงแนวทางการดำเนินงาน เพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้ง่ายขึ้น หรือ ทำโครงการจัดซื้อจัดจ้างพิเศษ (ที่ไม่ต้องใช้ความเชี่ยวชาญ หรือมีมาตรฐานสูงมาก) เพื่อให้รายย่อยเข้าถึงได้ เช่น Gov Procurement League 1 สำหรับสินค้าที่ต้องใช้มาตรฐานสูง และ League 2 สำหรับสินค้าที่เป็นสินค้าทั่วไป	สั้น
4.พัฒนาข้อมูล และปรับปรุงระเบียบภาครัฐ		
โครงการพัฒนาระบบฐานข้อมูลผู้ประกอบการ (SME ID / Profile)	เชื่อมโยงฐานข้อมูล SME ทั้งระบบ กำหนด ID เพื่อเรียกดู อัปเดตฐานข้อมูลได้อัตโนมัติ เมื่อมีการใช้งาน หรือ แจกข้อมูลจากผู้ประกอบการ เป็นประโยชน์ในการติดตาม และประเมินศักยภาพต่างๆ พร้อมทั้งพัฒนาให้สามารถมีการเก็บประวัติการค้าเนติกิจการ หรือเข้าร่วมโครงการต่างๆ ของภาครัฐได้	ยาว
โครงการการพัฒนาแผนที่เส้นทางการเติบโต SME (SMEs Growth Map)	จัดทำแผนที่เส้นทางการเติบโตของ SME ในประเภทที่สำคัญ เพื่อให้เข้าใจว่าต้องมีการขอใบอนุญาตอะไรบ้าง ต้องมีการดำเนินการเรื่องใดบ้าง ในแต่ละขั้นตอน พร้อมทำการสื่อสารในวงกว้าง	สั้น
โครงการพัฒนาหน่วยงานในการบูรณาการนโยบายของ SME ทั้งระบบ (SMEs Policy Intelligence Unit)	จัดตั้งหน่วยงานในการประสาน รวบรวมนโยบาย มาตรการ ระเบียบ โครงการ สิทธิประโยชน์ ข้อมูลสำคัญทางด้าน SME ทั้งหมด จากทุกส่วนราชการ พร้อมนำมาวิเคราะห์ความสอดคล้อง หรือความขัดแย้ง เพื่อใช้ในการปรับปรุงในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป	กลาง

4.4 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เพื่อให้การขับเคลื่อนมาตรการการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ สามารถผลักดันได้อย่างเป็นรูปธรรม และมีประสิทธิภาพสูงสุด จึงได้จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ผ่านกรอบแนวคิด 3 ด้านสำคัญด้วยกัน ประกอบด้วย

1. กระบวนการ (Process) : มุ่งเน้นการพัฒนาขั้นตอน และรูปแบบการทำงาน รวมไปถึงการพัฒนาเครื่องมือสนับสนุนต่างๆ ที่ชัดเจน เพื่อให้การทำงานภายในมีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถบูรณาการ ทั้งในเชิงข้อมูล และการทำงานกับหน่วยงานต่างๆ ในการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบได้อย่างเหมาะสม
2. บุคลากร (People) : ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมทัศนคติ ให้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการช่วยเหลือ SME เข้าสู่ระบบ ตลอดจนส่งเสริมศักยภาพของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในแต่ละพื้นที่ ให้มีความเข้าใจถึงขั้นตอน กระบวนการ รวมถึงโครงการและเครื่องมือต่างๆ ของภาครัฐ ที่จะมาช่วยกระตุ้นให้ SME ตัดสินใจเข้าสู่ระบบ และการช่วยเหลือต่างๆ หลังจากเข้าสู่ระบบแล้ว
3. การสื่อสาร (Communication): ส่งเสริมการปรับปรุงรูปแบบ และแนวทางการสื่อสารที่หลากหลาย ที่จะมาช่วยให้การสื่อสารไปยังกลุ่มต่างๆ ได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการกิจการต่างๆ มีความเข้าใจ และรับรู้ถึงสิทธิประโยชน์ที่ชัดเจนมากขึ้น

แผนภาพที่ 44 กรอบแนวคิดและประเด็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย



กระบวนการ (Process)

- 1) การกำหนดนิยามของผู้ประกอบการ รวมถึงขอบเขต และแนวทางการปฏิบัติงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างชัดเจน: เนื่องจากปัจจุบัน นิยามของผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการรายเดี่ยว ผู้ประกอบอาชีพอิสระ หรือแม้แต่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ยังมีความทับซ้อน และแต่ละหน่วยงานเองอาจมีการกำหนดที่ไม่เหมือนกัน หรืออาจมีมุมมองในการทำงานที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะหากมีการแบ่งตามกลุ่มประเภทกิจการ หรือสาขา ทำให้ที่ผ่านมา พบว่า มักจะมีโครงการหรือกิจกรรมบางประเภทของแต่ละหน่วยงานที่มีความคล้ายคลึงกัน ทั้งในเชิงของกิจกรรม หรือแม้แต่กลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจึงควรหารือและตกลงถึงนิยามที่ชัดเจน ตลอดจนการแบ่งบทบาทหน้าที่ในการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงานให้ชัด พร้อมกับสามารถเชื่อมโยงการทำงานทั้งหมดได้ ทั้งในเชิงกระบวนการ และในเชิงของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้สามารถกำหนดแนวทางการทำงานที่ชัดเจนออกมาได้ และช่วยให้ผู้ประกอบการเองก็สามารถรับรู้ได้ว่าต้องไปติดต่อหน่วยงานไหนที่เหมาะสม
- 2) การพัฒนาทีมปฏิบัติการการดูแลการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบเป็นการเฉพาะ: เมื่อมีการจัดทำมาตรการขึ้นมาแล้ว สิ่งสำคัญต่อมา คือ การนำไปปฏิบัติ (ของทุกภาคส่วน) ดังนั้น จึงควรมีการพัฒนาทีมงานที่จะทำหน้าที่ในการสื่อสารแนวทางมาตรการ ติดตามการปฏิบัติงาน ตลอดจนประเมินความเหมาะสม หรืออุปสรรคสำคัญในการดำเนินงานต่างๆ เพื่อนำมาปรับปรุงมาตรการให้เหมาะสมต่อไป นอกจากนี้ในเรื่องของการติดตามข้างต้นแล้ว บทบาทที่สำคัญของทีมนี้ คือ การทำหน้าที่เป็นทีมงานกลาง ที่จะดูแลในเรื่องของกระบวนการการเข้าสู่ระบบ โครงการ/มาตรการที่เกี่ยวข้อง การสื่อสารต่างๆ ตลอดจนทำหน้าที่ประเมินความเหมาะสม หรือปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยทั่วไปของ SME ในการเข้าสู่ระบบในทุกมิติ เพื่อนำประเด็นเหล่านั้นมาประมวล และพัฒนาแนวทางการช่วยเหลือและส่งเสริมเพิ่มเติมต่อไป
- 3) เร่งผลักดันการบูรณาการการเชื่อมโยงข้อมูลจากภาคส่วนต่างๆ พร้อมกับพัฒนาแนวทางการใช้ประโยชน์จากข้อมูล : นอกเหนือจากการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันแล้ว การบูรณาการและเชื่อมโยงข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นชุดข้อมูลเดียวกัน นับว่าเป็นอีกหนึ่งประเด็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนาและขับเคลื่อนนโยบายในปัจจุบัน ดังนั้น จึงควรเร่งให้เกิดกระบวนการการเชื่อมโยงข้อมูลในส่วนต่างๆ ให้ได้โดยเร็ว
ทั้งนี้ ในระหว่างที่มีการเชื่อมโยงข้อมูลในส่วนต่างๆ ควรต้องมีการนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์ในการพัฒนานโยบาย และโครงการให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ส่วนราชการเองเห็นว่า ข้อมูลที่มีสามารถนำมาใช้ประโยชน์อย่างเหมาะสมได้อย่างไร และผู้ประกอบการเองจะได้เห็นว่า ภาครัฐนำข้อมูลมาใช้ประโยชน์อย่างจริงจังอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเชื่อมโยงข้อมูลกับข้อมูลจากบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ โครงการคนละครึ่ง หรือโครงการจากภาครัฐอื่นๆ ที่มีการเก็บข้อมูลอยู่แล้ว มาผนวกรวมกับข้อมูล

ในระบบปัจจุบัน เพื่อที่จะใช้ร่วมกันในการวิเคราะห์และพัฒนานโยบายที่เฉพาะเจาะจงและตรงกับความต้องการของวิสาหกิจแต่ละกลุ่มมากยิ่งขึ้น หรืออาจมีการเชื่อมโยงข้อมูลในระดับต่างๆ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาโจทย์วิจัย ที่จะมาช่วยแก้ปัญหาหรือสร้างนวัตกรรมให้กับผู้ประกอบการ หรือวิสาหกิจในอนาคตต่อไปได้ เป็นต้น

- 4) การทำโครงการต้นแบบ (Pilot Project) หรือพื้นที่ทดสอบ (Sandbox): แม้ว่ามาตรการและข้อเสนอข้างหลายประเด็นข้างต้นนี้ อาจมีบางเรื่องที่หน่วยงานต่างๆ อยู่ในระหว่างดำเนินการอยู่แล้ว และมีบางอย่างที่ยังไม่ได้มีการดำเนินการ สิ่งสำคัญคือ หน่วยงานรัฐต่างๆ ต้องเร่งพัฒนาและผลักดันให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมโดยเร็ว การดำเนินการทางเศรษฐกิจภายใต้บริบทและสถานการณ์ปัจจุบัน หากรอให้มีการปรับปรุงรายละเอียด หรือมีการแก้ไขกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้งหมดก่อนอาจจะช้าไป ดังนั้น การขับเคลื่อนงานในลักษณะของโครงการต้นแบบ (Pilot Project) หรือพื้นที่ทดสอบ (Sandbox) นับว่าเป็นรูปแบบการดำเนินงานที่หน่วยงานรัฐควรที่จะนำมาปรับใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเลือกบางประเด็นที่สำคัญ และผลักดันให้เกิดขึ้นในพื้นที่เล็กๆ พร้อมประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้น และจึงหาทางมาปรับแก้ในรายละเอียด หรือหาแนวทางในการขยายผลในวงกว้างต่อไป

บุคลากร (People)

- 1) สร้างการรับรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริม และพัฒนาผู้ประกอบการในระดับพื้นที่: หน่วยงานส่วนกลางที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ (รวมถึงการส่งเสริมให้ SME เข้าสู่ระบบ) ควรจะต้องร่วมมือกันในการจัดกิจกรรม หรือจัดทำสื่อ เพื่อสร้างการรับรู้และสร้างความเข้าใจถึงประโยชน์ของการเข้าสู่ระบบให้กับผู้ปฏิบัติงานในพื้นที่ต่างๆ เช่น พาณิชย์จังหวัด เกษตรและสหกรณ์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด หรือแม้แต่เจ้าหน้าที่ของศูนย์ปฏิบัติการครบวงจร (One Stop Service) ของ สสว. เอง โดยบุคลากรที่ปฏิบัติงานในพื้นที่เหล่านี้จะต้องสามารถสื่อสารให้ผู้ประกอบการให้เข้าใจถึงความสำคัญของการเข้าสู่ระบบ ขั้นตอนการเข้าสู่ระบบรูปแบบต่างๆ ตลอดจนสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับ พร้อมกับสามารถเชื่อมโยงในการเข้าร่วมโครงการหรือสิทธิประโยชน์เหล่านั้นได้ทันที โดยการพัฒนาควรเป็นลักษณะของ Train the Trainer เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานในแต่ละพื้นที่สามารถไปขยายผลต่อเองได้ด้วย

การสื่อสารและการประสานงาน (Communication & Cooperation)

- 1) นโยบายการทำความร่วมมือให้ทุกหน่วยงานมาร่วมส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ: เพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนที่รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพที่สุด อาจต้องมีการผลักดันให้วาระของการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบนี้ กลายเป็นวาระร่วมกันของหลายหน่วยงาน โดยอาจเป็นความร่วมมือในลักษณะของ MoU ระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ในการส่งเสริมให้ SME เข้าสู่ระบบในแต่ละพื้นที่

- 2) พัฒนาระบบเครือข่ายการสื่อสารในระดับพื้นที่: อุปสรรคสำคัญประการหนึ่งของการส่งเสริมการเข้าสู่ระบบคือการรับรู้ของ SME ต่างๆ ดังนั้นหากภาครัฐสามารถพัฒนาทีมปฏิบัติงานขึ้นมาได้แล้ว และมีการประสานงานและเชื่อมโยงกับหน่วยงานต่างๆ ในพื้นที่ได้แล้ว อาจมีการพัฒนาระบบในการสื่อสารขึ้นมา เพื่อใช้เป็นช่องทางในการกระจายข่าวสาร หรือสิทธิประโยชน์ให้ SME ต่างๆ ได้รับรู้ เช่น เครือข่าย Group Line ของแต่ละจังหวัด ที่ใช้เพื่อสื่อสารสองทาง จากส่วนกลางไปยังพื้นที่ และจากพื้นที่มายังส่วนกลาง

ระยะเวลาในการดำเนินงาน

จากข้อเสนอเชิงนโยบายข้างต้นทั้งหมด จึงสามารถแบ่งระยะเวลาในการเริ่มดำเนินการออกมาได้ 2 ระยะ แบ่งเป็นระยะสั้น (เริ่มดำเนินการภายใน 6 เดือนข้างหน้า) และระยะยาว (เริ่มดำเนินการ หลังจาก 6 เดือนข้างหน้า) ดังนี้

ประเด็นข้อเสนอแนะ	ระยะเวลาในการเริ่มดำเนินการ	
	ระยะสั้น (เริ่มดำเนินการภายใน 6 เดือนข้างหน้า)	ระยะยาว (เริ่มดำเนินการหลังจาก 6 เดือนข้างหน้า)
1. กำหนดนิยาม ขอบเขต และแนวทางการปฏิบัติงานของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่ชัดเจน	✓	
2. พัฒนาทีมปฏิบัติการการดูแลการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ		✓
3. ผลักดันการบูรณาการการเชื่อมโยงข้อมูลจากภาคส่วนต่างๆ และการใช้ประโยชน์จากข้อมูล	✓	
4. ส่งเสริมโครงการต้นแบบ หรือพื้นที่ทดสอบ	✓	
5. สร้างการรับรู้และถ่ายทอดองค์ความรู้ให้เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริม และพัฒนาผู้ประกอบการในระดับพื้นที่	✓	
6. นโยบายการทำความร่วมมือให้ทุกหน่วยงานร่วมส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ	✓	
7. พัฒนาระบบเครือข่ายการสื่อสารในระดับพื้นที่	✓	



UTCC
The Center for
International Trade Studies
ศูนย์การค้าระหว่างประเทศ