การประเมินมูลค่าเศรษฐกิจ
สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สสว. TRIS CORP

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary)

บทนำ

1. กรอบแนวคิดการประเมินมูลค่าเศรษฐกิจ 1-1

2. การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของการส่งเสริมของภาครัฐ 2-1

2.1 โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME 2-1

2.1.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2-4

2.1.2 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมผ่านโครงการของภาครัฐ 2-20

2.1.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล 2-43

2.1.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ 2-43

2.1.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม 2-44

2.2 การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS) 2-45

2.2.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2-60

2.2.2 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมผ่าน BDS 2-61

2.2.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล 2-71

2.2.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ 2-72

2.2.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม 2-73

2.3 การส่งเสริมสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี 2-75

2.3.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2-84

2.3.2 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมผ่านการบริการโครงสร้างพื้นฐาน 2-85

2.3.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล 2-91

2.3.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ 2-92

2.3.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม 2-92

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

2.4 นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 2-95
2.4.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2-102
2.4.2 ผลการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจจากนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 2-102
2.4.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล 2-105
2.4.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ 2-105
2.4.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม 2-106
2.5 การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน 2-107
2.5.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2-115
2.5.2 ผลการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ 2-115
2.5.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล 2-123
2.5.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ 2-123
2.5.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม 2-123
3. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย 3-1

บทสรุปผู้บริหาร
(Executive Summary)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการ SME ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนในหลายด้านทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยมีการประเมินผลการสนับสนุนดังกล่าวว่ามีผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมเพียงในมิติมูลค่าหรือเป็นตัวเงิน (Money Value) เท่านั้น และส่วนใหญ่เป็นการประเมินจากรายได้การจำหน่ายสินค้าและบริการของ SME เท่านั้น ซึ่งถือเป็นผลด้านเศรษฐกิจที่มีการประเมินกันอยู่โดยทั่วไป แต่การประเมินผลการส่งเสริมสนับสนุนจากโครงการของภาครัฐต่อกลุ่มผู้ประกอบการ SME ในมิติด้านอื่นยังไม่มีการจัดทำอย่างแพร่หลาย อาทิ มิติการคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจในอนาคต มิติเชิงสังคมด้านชุมชน หรือมิติเชิงปัจจัยแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งยังไม่มีการประเมินผลทางเศรษฐกิจที่ระบุออกมาเป็นตัวเลขหรือตัวคูณได้

ดังนั้น สสว. จึงได้ทำการศึกษาการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อหาแนวทางการประเมินผลทางเศรษฐกิจที่สามารถแสดงให้เห็นถึงมูลค่าและความคุ้มค่าของเงินงบประมาณในการดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อันเป็นเครื่องมือที่สำคัญต่อการพัฒนาระบบนิเวศเพื่อรองรับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ เพราะเป็นการประเมินความคุ้มค่าของงบประมาณจากการส่งเสริมของภาครัฐอันจะเป็นประโยชน์ต่อการใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดมาตรการ/โครงการ ตลอดจนการจัดสรรงบประมาณในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไปในอนาคต ดังนั้นวัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้ คือ เพื่อประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ และเพื่อให้มีข้อมูลหรือเครื่องมือการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่เป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐในการจัดทำโครงการสนับสนุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME)

จากการศึกษารูปแบบของหน่วยงานภาครัฐในการส่งเสริมและพัฒนา SME ของไทย แบ่งออกเป็น 6 รูปแบบแนวทาง ดังนี้ 1. โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME 2. การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS) 3. การส่งเสริมสนับสนุน Ecosystem เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี 4. นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 5. การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน 6. มาตรการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ

จากการศึกษาแนวทางการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ สรุป 5 รูปแบบ ได้แก่ โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS) การส่งเสริมสนับสนุน Ecosystem เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และการสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1) โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

การส่งเสริมและพัฒนา SME ของหน่วยงานภาครัฐ จะขับเคลื่อนผ่านช่องทางงบประมาณหลายส่วน โดยแผนงานบูรณาการส่งเสริม SME จะเป็นกลไกหลัก นอกจากนั้น การส่งเสริมพัฒนาและผู้ประกอบการยังผ่านแผนงานบูรณาการพัฒนาอุตสาหกรรมและบริการเป้าหมายแห่งอนาคต แผนงานบูรณาการสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว อีกด้วย แต่แผนงานบูรณาการดังกล่าว ไม่ได้มุ่งเน้นรองรับแค่กลุ่ม SME เพียงอย่างเดียว กรอบการศึกษาและพัฒนากรอบแนวคิดในครั้งนี้จะมุ่งเน้นที่กลไกรูปแบบการส่งเสริมพัฒนาของภาครัฐผ่านแผนงานบูรณาการส่งเสริม SME เป็นหลัก

การส่งเสริมพัฒนา SME ผ่านแผนงานบูรณาการเสริม SME งบประมาณจะถูกจัดสรรไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม SME เพื่อไปพัฒนาส่งเสริมทั้งด้านการสนับสนุนตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ อาทิ การส่งเสริมอบรมให้ความรู้ การส่งเสริมการนำงานวิจัย เทคโนโลยี หรือนวัตกรรม การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การลดต้นทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ การส่งเสริมการตลาด เป็นต้น ซึ่งจะเห็นว่าการส่งเสริมรูปแบบนี้จะมีความหลากหลาย จึงจะต้องมีการวิเคราะห์ Result Chain ของโครงการ ว่าจะเกิดประโยชน์กับ SME ในมิติใด และแปลงหรือประเมินออกมาในเชิงเศรษฐกิจ โดยจะใช้วิธีการสำรวจโดยการออกแบบสอบถามที่มีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้รับบริการหรือ SME ที่ได้รับการพัฒนา จากนั้นจะใช้วิธีการประเมินมูลค่าประโยชน์หลังจากได้รับการพัฒนาส่งเสริม เช่น กำไรเพิ่มขึ้น (ซึ่งอาจเกิดจากการประหยัดต้นทุนหรือลดความสูญเสีย เป็นต้น) การจ้างงานเพิ่มขึ้น การลงทุนเพิ่มขึ้น ดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น จ่ายภาษีมากขึ้น เป็นต้น

ห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) ของโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME มีส่วนประกอบในหลากหลายมิติเพื่อก่อให้เกิดกระบวนการที่ได้รับผลกระทบที่จะเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อการเกิดระบบเศรษฐกิจที่แสดงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับ SME ซึ่งในการส่งเสริมและพัฒนา SME จากภาครัฐที่มีการสนับสนุนในกิจกรรมต่างๆ ที่จะส่งผลให้เกิดการเสริมสร้างองค์ประกอบสำหรับ SME ที่เป็นผลมาจากผลกระทบที่ไม่ใช่ทางเศรษฐกิจ เช่น ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านทรัพยากร กลไกระบบนิเวศ เป็นต้น จากองค์ประกอบที่เกิดขึ้นจะพบว่าผลลัพธ์ที่ได้ทางเศรษฐกิจจะเป็นในส่วนของมูลค่ากำไรหรือการลดต้นทุนที่ก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจและส่งผลให้เกิดระบบเศรษฐกิจที่มีค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ

❖ วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

กิจกรรมการส่งเสริมของภาครัฐเน้นการพัฒนาให้ความรู้กับผู้ประกอบการ ได้แก่ การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรอย่างคุ้มค่าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การสร้างองค์ความรู้และทักษะให้กับผู้ประกอบการและแรงงาน การให้ความช่วยเหลือและการอำนวยความสะดวกทางด้านการเงินแก่ธุรกิจ SME เป็นต้น ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับตัวผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมสามารถวัดได้จากมูลค่ากำไรที่เพิ่มขึ้นและมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นการช่วยให้ผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value-added) หรือ GDP ขึ้นในระบบเศรษฐกิจให้เพิ่มขึ้นหรือเป็นผลทางตรง (Direct effect) ของมาตรการส่งเสริม

SME ของภาครัฐ จากการศึกษาดังกล่าวเป็นการนำไปสู่การพัฒนาเครื่องมือในการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยการนำข้อมูลในส่วนของมูลค่าที่เกิดขึ้นประกอบด้วย รายได้/ยอดขายที่เพิ่มขึ้น การส่งออกที่เพิ่มขึ้น การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น การลดต้นทุน และการลงทุนที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะส่วนรายได้/ยอดขายที่เพิ่มขึ้นและการส่งออกที่เพิ่มขึ้น จะต้องนำไปคิดเป็นกำไรที่เพิ่มขึ้น หากหน่วยงานมีทรัพยากรเพียงพอสามารถที่จะจัดเก็บข้อมูลจากผู้รับบริการได้ทั้งหมด ก็จะเป็นผลการประเมินที่สมบูรณ์ แต่หากไม่มีทรัพยากรเพียงพอ และจำเป็นต้องสุ่มกลุ่มตัวอย่าง เมื่อจัดเก็บข้อมูลผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างแล้ว ก็จะใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมาคำนวณเพื่อคาดการณ์ผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยรวม จาก SME ที่เป็นจำนวนประชากรที่เข้าร่วมโครงการจากภาครัฐทั้งหมด

หลักการคิดจะแสดงรายละเอียดข้อมูลในรายสาขาธุรกิจแบ่งตามกิจกรรมในรายห่วงโซ่ อันได้แก่ ขั้นต้นน้ำ เช่น การเสริมสร้างความรู้ การพัฒนาทักษะแรงงานและมาตรฐานอาชีพ ขั้นกลางน้ำ เช่น การพัฒนาผลิตภาพการผลิต/Productivity การพัฒนาสินค้า บริการ และบรรจุภัณฑ์ และการส่งเสริมเครือข่ายและคลัสเตอร์ และขั้นปลายน้ำ เช่น การส่งเสริมด้านการตลาด จากนั้นจะผ่านกระบวนการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค เครื่องมือที่จะนำมาใช้วิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากโครงการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของภาครัฐ (SME) คือ ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทย (ตาราง IO) ผลการประเมินแสดงทั้งผลกระทบทางตรงและทางอ้อม

❖ การคำนวณต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณความคุ้มค่าหรือค่าทวีคูณ

ในการคำนวณความคุ้มค่าและค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐจะวิเคราะห์เปรียบเทียบได้ 2 ฐาน

1) การใช้งบประมาณที่ใช้ไปในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นวิธีที่ง่าย ไม่ซับซ้อน
2) การคิดต้นทุนของโครงการซึ่งจะครอบคลุมค่าใช้จ่ายทางตรงและทางอ้อมของโครงการ ที่มาจากการกระจายต้นทุนค่าใช้จ่ายในทุกๆ ด้านทั้งบุคลากร ค่าเสื่อม ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ เป็นต้น เป็นวิธีการที่จะทำให้หน่วยงานสามารถพิจารณาได้ว่าหน่วยงานต้องพิจารณางานที่มีผลกระทบ เพื่อให้การใช้ทรัพยากรเกิดความคุ้มค่ามากขึ้น

การคำนวณสุดท้ายนี้จะทำให้ได้คำตอบของค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ลักษณะของโครงการได้ โดยอาจวิเคราะห์ในแต่ละห่วงโซ่รายกิจกรรมและสาขาธุรกิจ หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีค่าทวีคูณที่สูง เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น และอาจมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลให้มีการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

❖ ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ

- การดำเนินการส่งเสริมพัฒนาของหน่วยงานภาครัฐ แม้ทุกมาตรการหรือรูปแบบการส่งเสริม จะมุ่งไปสู่การเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งจากการจ้างงาน กำไรของ SME มูลค่าการส่งออก มูลค่าการลงทุน ก็ตาม แต่ก็ให้ความสำคัญกับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมในด้านอื่นๆ ขึ้นกับนโยบายของประเทศและเป้าหมายการส่งเสริมสนับสนุน เช่น อัตราการอยู่รอดของ SME ความสามารถด้านนวัตกรรม การมุ่งขยายการเติบโตที่เชื่อมโยงไปสู่ SME ในภูมิภาค การสร้างโอกาสในการแข่งขันให้กับ SME การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว
- มูลค่าทางเศรษฐกิจไม่ได้สะท้อนความยั่งยืนต่อผู้ประกอบการ ดังนั้น หน่วยงานไม่ควรนำตัวเลขมูลค่าทางเศรษฐกิจมาใช้เปรียบเทียบกัน หากต้องการจะวิเคราะห์ว่าผลดังกล่าวเป็นที่น่าพอใจหรือไม่ อาจนำไปเปรียบเทียบกับต่างประเทศ ตามความเหมาะสมในการดำเนินงานในแต่ละประเทศ
- สิ่งที่หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญ คือ กระบวนการทำงาน และวิธีการทำงานที่มีคุณภาพที่จะส่งผลให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ เช่น กลั่นกรองผู้ประกอบการ การพัฒนาที่แก้ปัญหาสำคัญของธุรกิจ การเข้าใจเงื่อนไข และวิธีการ โดยตัวบ่งชี้ความคุ้มค่าที่ดี ควรบ่งชี้ผลลัพธ์ ผลกระทบที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักของโครงการ
- ในการจัดเก็บข้อมูล ต้องมีกระบวนการที่ถูกต้อง โดยผู้จัดเก็บข้อมูลต้องมีความเข้าใจต่อวิธีการที่เลือกใช้ การได้มาซึ่งข้อมูล ข้อจำกัด และควรระวังปัจจัยอื่นภายนอกโครงการที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ ผลกระทบที่ต้องการประเมินด้วย

2) การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS)

โดยปกติการส่งเสริมของภาครัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS) จะอยู่ในรูปแบบดังนี้

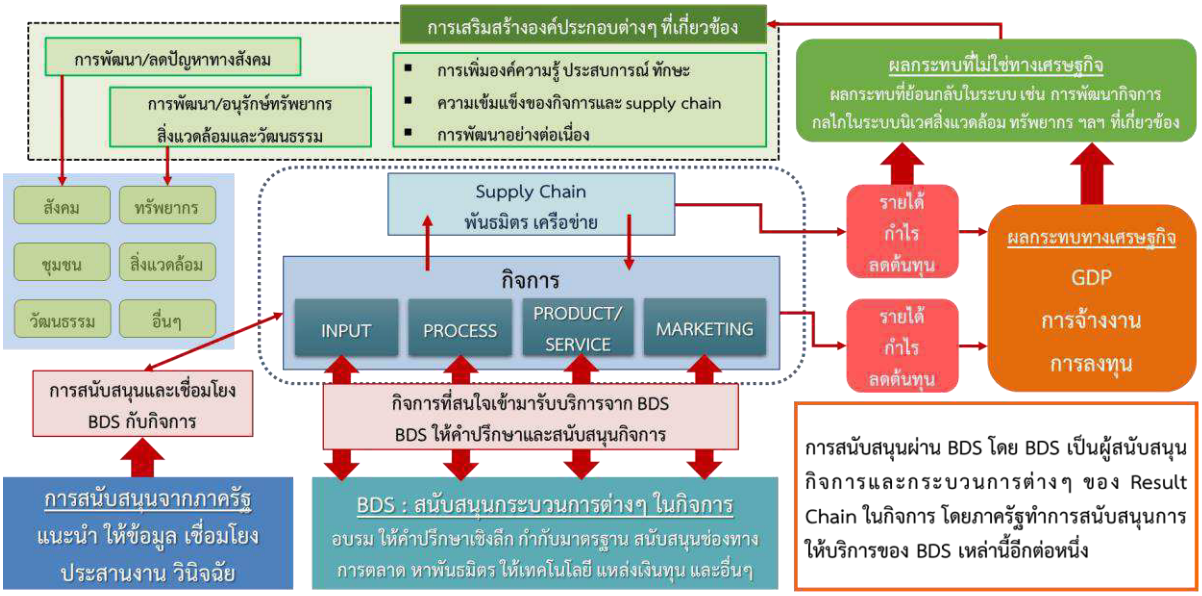
2.1) การที่ภาครัฐไปจัดจ้างหน่วยงาน BDS แล้วให้ BDS เป็นผู้หาหรือเชิญชวน SME ที่มีความสนใจหรือความต้องการเข้ามาร่วมโครงการ

2.2) ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME ผ่านทางหน่วยงาน BDS ในลักษณะคูปองซึ่งเป็นเงินอุดหนุน โดย SME ที่สนใจจะมาใช้บริการของ BDS ที่ให้บริการในเรื่องที่สอดคล้องกับความต้องการ

ทั้งนี้ จากการศึกษาข้อมูลพบว่า รูปแบบที่ 2.1 หน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่จะดำเนินการรวมอยู่กับโครงการส่งเสริมและพัฒนาแล้ว ดังนั้นรูปแบบทางการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจในแนวทางที่ 2 นี้ จะเน้นไปยังการสนับสนุนของรัฐในรูปแบบที่ 2.2 เป็นหลักที่มีภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME ผ่านทาง BDS ในลักษณะคูปองที่เป็นเงินอุดหนุน

❖ การวิเคราะห์ Result Chain จากการสนับสนุนผ่าน BDS

การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐผ่านกลไก BDS โดยหน่วยงาน BDS เป็นผู้สนับสนุนกิจการ SME และสนับสนุนกระบวนการต่างๆ ของห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ในกิจการ เช่น การฝึกอบรม การให้คำปรึกษาเชิงลึก การกำกับมาตรฐาน การสนับสนุนช่องทางการตลาด การหาพันธมิตร การให้เทคโนโลยี การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น โดยภาครัฐทำการสนับสนุนการให้บริการของ BDS เหล่านี้อีกต่อหนึ่ง โดยกรอบแนวคิดห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) นี้สามารถแสดงผ่านแผนภาพที่ 1 ได้ดังนี้



แผนภาพที่ 1 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ของการสนับสนุนจากภาครัฐผ่าน BDS

แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) แสดงถึงส่วนประกอบของระบบกลไกต่างๆ ในด้านการสนับสนุนกิจการ SME ผ่านกลไก BDS โดยมีลักษณะใกล้เคียงกับการสนับสนุนของภาครัฐผ่านโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่กล่าวมาก่อนหน้านี้ แต่เพิ่มองค์ประกอบคือ BDS ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เข้ามาอยู่ในกลไกการพัฒนา โดยหน่วยงาน BDS ที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐ องค์กรเอกชน ทำหน้าที่สนับสนุนกิจการ SME โดยใช้วิธีการต่างๆ เช่น ให้คำปรึกษา ให้ความรู้ จัดกิจกรรม ทำการทดสอบ จัดทำช่องทางการจำหน่าย เป็นต้น

❖ วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจจากกลไกการส่งเสริมผ่านรูปแบบ BDS ไม่แตกต่างจากวิธีการส่งเสริมผ่านโครงการต่างๆ สามารถใช้แนวทางการจัดเก็บข้อมูลในเชิงผลกระทบทางเศรษฐกิจได้เช่นเดียวกับแนวทางที่ 1 ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว แต่จากการศึกษาวิจัยพบว่าการส่งเสริมผ่านกลไก BDS จะเกิดผลในเชิงมูลค่าเพิ่มในระยะยาวสูงกว่า และจะเกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจทั้งส่วนที่เกิดต่อผู้ประกอบการและธุรกิจ BDS ซึ่งเป็นกลไกที่ต่างประเทศนำมาใช้ในการส่งเสริม SME ที่มีประสิทธิภาพ โดยได้ออกแบบเครื่องมือการสำรวจเพิ่มเติม เพื่อสะท้อนความต้องการของ SME ต่อ BDS ในระยะยาว

❖ การคำนวณต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณความคุ้มค่าหรือค่าทวีคูณ

ข้อมูลต้นทุนที่จะนำมาใช้ในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐผ่านกลไก BDS จะมาจากงบประมาณของโครงการที่หน่วยงานภาครัฐสนับสนุน และต้นทุนการเข้ารับบริการของผู้ประกอบการ SME โดยหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการควรจัดเก็บรวบรวมข้อมูลต้นทุนที่เกิดขึ้นต่อ SME เพิ่มเติม เช่น ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมโครงการหรือค่าบริการ BDS ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เป็นต้น

❖ ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ

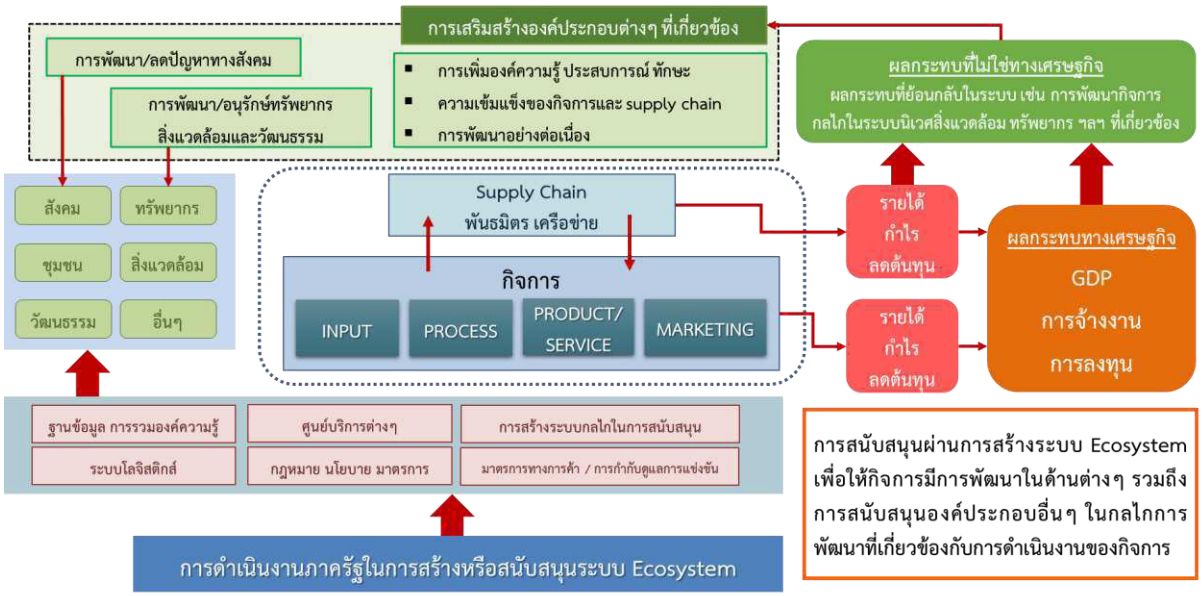
- จากการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME ของภาครัฐผ่านกลไก BDS พบว่า ภาพรวมของค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ในธุรกิจร้านอาหารมีค่าสูงที่สุด คือ 16.863 รองลงมาคือ ธุรกิจการแพทย์ ซึ่งมีค่าอยู่ที่ 5.138 และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ซึ่งมีค่าอยู่ที่ 3.357 ซึ่งหมายความว่า การส่งเสริมธุรกิจด้านการบริการ อันได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจการแพทย์ และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นสาขาธุรกิจที่ส่งผลกระทบมากที่สุดภายใต้ฐานข้อมูลที่ใช้ในการประเมินผล จะเป็นส่วนสำคัญในการกระตุ้นภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ
- การส่งเสริมและช่วยเหลือกลุ่มสาขาธุรกิจบริการที่สำคัญดังกล่าวประกอบไปด้วยโครงการ BDS หลายรูปแบบ เช่น การอบรมให้ความรู้แก่ SME ในกลุ่มธุรกิจบริการเป้าหมาย การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ การพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ การให้คำปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ ซึ่งจะเป็นส่วนสนับสนุนและส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจของผู้ประกอบการ SME เป็นต้น
- นอกจากนี้ การส่งเสริมและพัฒนา SME อาจมุ่งเน้นให้ตรงกับขนาดธุรกิจ ความเชื่อมโยงของสาขาธุรกิจกับระบบเศรษฐกิจ รวมถึงความเหมาะสมของสถานการณ์และสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน โดยเฉพาะสถานการณ์ COVID-19 เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลต่อภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ เพื่อก่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุด
- ทั้งนี้ สถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมาสะท้อนถึงความจำเป็นของการติดตามประเมินผลจากการดำเนินมาตรการและโครงการ BDS ต่างๆ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดและสามารถช่วยบรรเทาเยียวยาได้จริงหรือไม่ การแก้ปัญหาให้ผู้ประกอบการ SME เกิดผลมากน้อยเพียงใด เพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้โครงการต่างๆ มีความเหมาะสมกับปัจจุบันและสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากขึ้น
- นอกจากนี้ การติดตามประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจควรจัดทำภายหลังโครงการ BDS เสร็จสิ้นแล้วในระยะหนึ่ง โดยอาจทิ้งช่วงระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี เพื่อให้เห็นผลกระทบต่อ SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจในระยะยาว ซึ่งสามารถแปลงเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่แสดงถึงความยั่งยืนของโครงการได้อย่างแท้จริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังเช่นโครงการนวัตกรรมแบบเปิดของ สนช. ดังนั้น การประเมินมูลค่าผลกระทบทางเศรษฐกิจไม่ควรจัดทำเมื่อโครงการเสร็จสิ้นแล้วทันทีหรือภายหลังโครงการเสร็จสิ้นไม่นาน เนื่องจากจะเป็นเพียงแค่การคาดการณ์มูลค่าของโครงการในอนาคตในระยะสั้นเท่านั้น ซึ่งอาจไม่ใช่มูลค่าจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจริง

3) การส่งเสริมสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี

การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้อกับผู้ประกอบการ SME เป็นบทบาทหน้าที่สำคัญของหน่วยงานภาครัฐ และเพื่อไม่ให้นิยามการประเมินซ้อนกับกลไกของ BDS แนวทางนี้จะมุ่งเน้นไปที่การสนับสนุนโดยการใช้งบลงทุน โดยภาครัฐจะไม่ได้สนับสนุนงบประมาณในการใช้บริการของ SME เป็นรายครั้งหรือต่อรายเช่นเดียวกับกรณีของ BDS แต่จะลงทุนในการก่อสร้างโรงงาน การจัดตั้งศูนย์ทดสอบ การจัดหาเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์หรือวัสดุต่างๆ การใช้งบประมาณในการบำรุงรักษาและบริหารจัดการศูนย์ อุปกรณ์หรือสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ SME มาใช้บริการได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือจ่ายในราคาที่ต่ำกว่าตลาดทั่วไป

❖ การวิเคราะห์ Result Chain จากการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน

การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐผ่านการสร้างระบบ Ecosystem เพื่อให้กิจการ SME มีการพัฒนาในด้านต่างๆ รวมถึงการสนับสนุนองค์ประกอบอื่นๆ ในกลไกการพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกิจการ โดยกรอบแนวคิดห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) นี้สามารถแสดงผ่านแผนภาพที่ 2 ได้ดังนี้



แผนภาพที่ 2 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain): การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ

แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) แสดงถึงส่วนประกอบของระบบกลไกต่างๆ ในด้านการสร้าง Ecosystem เพื่อสนับสนุนกิจการ SME โดยเพิ่มองค์ประกอบคือระบบ Ecosystem ที่เกี่ยวข้องมาอยู่ในระบบกลไกการพัฒนา เช่น ระบบฐานข้อมูล การรวบรวมองค์ความรู้ ระบบสารสนเทศ ระบบโลจิสติกส์ ศูนย์บริการต่างๆ การสร้างเครือข่าย การออกกฎหมาย นโยบาย มาตรการ การสร้างระบบกลไกในการสนับสนุนอื่นๆ เป็นต้น

นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐยังสามารถดำเนินการสนับสนุน Ecosystem ที่มีอยู่ เช่น สนับสนุนข้อมูลองค์ความรู้ให้แก่ศูนย์บริการต่างๆ เชื่อมโยงระบบ Ecosystem ให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ SME โดยการนำข้อมูลผู้ประกอบการไปเชื่อมโยงกับระบบข้อมูลภาครัฐเพื่อการจับคู่ทางธุรกิจ เป็นต้น

❖ วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐสามารถใช้แนวทางการจัดเก็บข้อมูลในเชิงผลกระทบทางเศรษฐกิจได้เช่นเดียวกับแนวทางที่ 1 ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว ซึ่งขึ้นกับว่าบริการโครงสร้างพื้นฐานนั้นๆ จะส่งผลประโยชน์อะไรกับผู้ประกอบการ SME เช่น การทดสอบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งในกรณีนี้จะนำไปสู่การเพิ่มยอดขายหรือรายได้ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานนี้ ภาครัฐไม่ได้มุ่งแค่การบริการ SME เท่านั้น แต่ยังต้องการยกระดับความสามารถด้านการวิจัยของประเทศในระยะยาวด้วย และจะส่งผลต่อการลงทุนวิจัยของ SME

การประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจจากจำนวนตัวอย่างที่สุ่มเก็บข้อมูล มาประมาณการประชากรที่เข้ารับบริการทั้งหมดภายใต้การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ การคำนวณในส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจรวมถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจจะมีรูปแบบเดียวกับในรูปแบบ 1) โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ผ่านกระบวนการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค โดยตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทย (ตาราง IO) ผลการประเมินแสดงทั้งผลกระทบทางตรงและทางอ้อม ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ จะนำข้อมูลงบประมาณที่หน่วยงานภาครัฐสนับสนุนมาใช้ในการคำนวณ

❖ การคำนวณต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณความคุ้มค่าหรือค่าทวีคูณ

ข้อมูลต้นทุนที่จะนำมาใช้ในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยการสนับสนุน Ecosystem จะมาจากงบประมาณของโครงการหรือมูลค่าการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่หน่วยงานภาครัฐสนับสนุน ค่าเสื่อมราคาและต้นทุนในการดูแลรักษาโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรายปีและค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ ทั้งนี้ หน่วยงานผู้ดำเนินโครงการควรจัดเก็บรวบรวมข้อมูลค่าเสื่อมราคาและต้นทุนในส่วนของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรายปีและค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการเพิ่มเติม

❖ ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ

- จากการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจของการสนับสนุน SME ของภาครัฐผ่านโครงสร้างพื้นฐาน พบว่า ภาพรวมของค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ในสาขาธุรกิจเครื่องสำอางมีค่าสูงที่สุด คือ 0.136 ซึ่งหมายความว่า การส่งเสริมธุรกิจเครื่องสำอางซึ่งเป็นสาขาธุรกิจที่ส่งผลกระทบมากที่สุดภายใต้ฐานข้อมูลที่ใช้ในการประเมินผล จะเป็นส่วนสำคัญในการกระตุ้นภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ
- การช่วยเหลือกลุ่มสาขาธุรกิจดังกล่าวประกอบไปด้วยการส่งเสริมหลายรูปแบบ เช่น การสนับสนุนค่าบริการต่างๆ เช่น บริการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการวิเคราะห์และทดสอบผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบเต็มจำนวนหรือในรูปแบบให้เงินอุดหนุนส่วนหนึ่ง การอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย การเชิญผู้เชี่ยวชาญมาให้คำปรึกษาและคำแนะนำที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตรงตามความต้องการของตลาดมากขึ้นเพื่อการขยายผลในเชิงพาณิชย์ (Scale-up) เป็นต้น

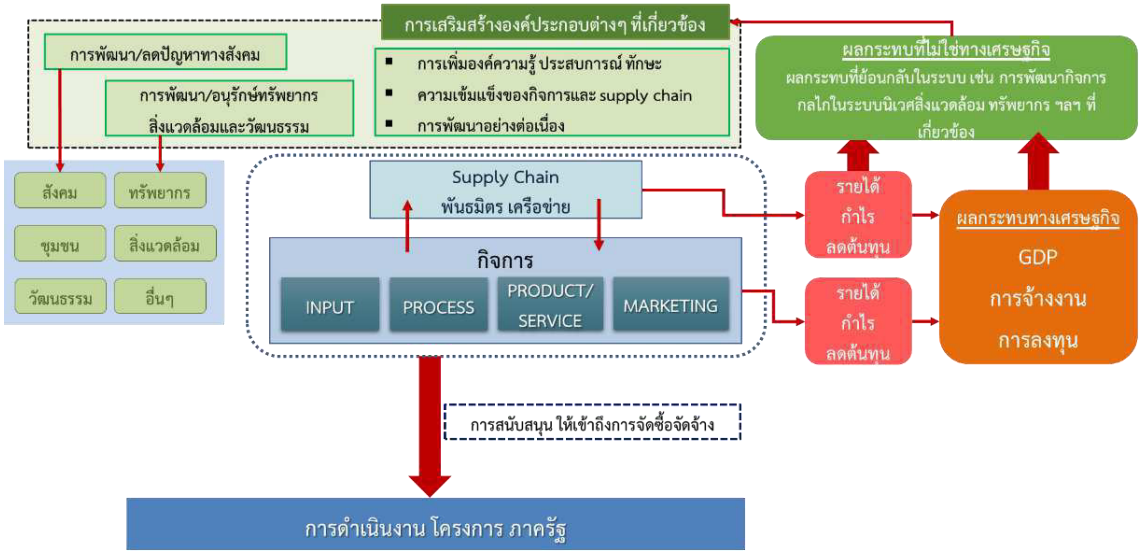
- นอกจากนี้ การส่งเสริมและพัฒนา SME อาจมุ่งเน้นให้ตรงกับขนาดธุรกิจ ความเชื่อมโยงของสาขาธุรกิจกับระบบเศรษฐกิจ รวมถึงความเหมาะสมของสถานการณ์และสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน โดยเฉพาะสถานการณ์ COVID-19 เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลต่อภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ เพื่อก่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุด
- ทั้งนี้ สถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมาสะท้อนถึงความจำเป็นของการติดตามประเมินผลจากการดำเนินมาตรการและโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่น อุทยานวิทยาศาสตร์ต่างๆ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดและสามารถแก้ปัญหาและช่วยเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการ SME ได้จริงหรือไม่ เพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้โครงการต่างๆ มีความเหมาะสมกับปัจจุบันและสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยเฉพาะในด้านการวิจัยและพัฒนาทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม
- นอกจากนี้ การติดตามประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจควรจัดทำภายหลังโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานเสร็จสิ้นแล้วในระยะหนึ่ง โดยอาจทิ้งช่วงระยะเวลาประมาณอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป เพื่อให้เห็นผลกระทบต่อ SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจในระยะยาว ซึ่งสามารถแปลงเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่แสดงถึงความยั่งยืนของโครงการได้อย่างแท้จริง ดังนั้น การประเมินมูลค่าผลกระทบทางเศรษฐกิจไม่ควรจัดทำเมื่อโครงการเสร็จสิ้นแล้วทันทีหรือภายหลังโครงการเสร็จสิ้นไม่นาน เนื่องจากจะเป็นเพียงแค่การคาดการณ์มูลค่าของโครงการในอนาคตในระยะสั้นเท่านั้น ซึ่งอาจไม่ใช่มูลค่าจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจริง

4) นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยภาครัฐมีมาตรการที่กำหนดไว้ 2 มาตรการ ได้แก่ 1) การจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีคัดเลือก กำหนดให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และมาตรการที่ 2) การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีการประกวดราคา (E-bidding) ให้แต้มต่อ SME สามารถเสนอราคาได้สูงกว่าราคาต่ำสุด 10% มาตรการดังกล่าวนับว่าเป็นโอกาสของธุรกิจ SME ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ มีโอกาสในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่มุ่งเน้นสินค้าและบริการที่ภาครัฐจัดซื้อหรือจัดจ้าง ซึ่ง SME สามารถผลิตและให้บริการ ซึ่งนายกรัฐมนตรีได้ให้ความเห็นชอบและให้ความสำคัญ โดยจะกำหนดเป็นมาตรการระยะยาว พร้อมทั้งมีการประเมินผลความสำเร็จตามเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

จากการพิจารณาในหลายมิติจะเป็นนโยบายที่สามารถส่งเสริมให้ในทุกขนาดธุรกิจสามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงการให้มีส่วนร่วมของผู้ประกอบการที่มีหลากหลายขนาดธุรกิจ เนื่องจากปัจจัยด้านความพร้อมด้านทรัพยากร สิ่งแวดล้อม ที่อาจจะหมายถึงขีดจำกัดด้านศักยภาพซึ่งจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ดังนั้นการที่จะทำให้ SME สามารถเข้าถึงภาครัฐได้มากขึ้นผู้ประกอบการจะต้องได้รับการส่งเสริมและพัฒนา ทั้งในส่วนของการอบรมหรือการจัดประชุม ที่จะเป็นในส่วนของการให้ความรู้ที่สำคัญ เช่น สัญญามาตรการ นโยบายการบริหารจัดการ

คุณภาพ วิธีการลงทะเบียนและการใช้แพลตฟอร์มในงานจัดซื้อจัดจ้าง จากห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ในการเสริมสร้างองค์ประกอบสำหรับผู้ประกอบการทั้งในส่วนการเพิ่มองค์ความรู้ ประสบการณ์ และทักษะ ที่มีความต่อเนื่องจะส่งผลให้มีความรู้ความเข้าใจและสามารถดำเนินการในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะส่งผลให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจในส่วนของกำไรจากรายได้ก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจ คือการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น และในส่วนของผลกระทบที่ไม่ใช่ทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับกลไกด้านสิ่งแวดล้อม ทรัพยากร หรือการพัฒนากิจการ แสดงดังภาพต่อไปนี้



แผนภาพที่ 3 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ของการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

❖ วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ ใช้แนวทางการจัดเก็บข้อมูลในเชิงผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการใช้งบประมาณที่ใช้ไปในการดำเนินงาน การประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจจากข้อมูลกลุ่มตัวอย่างโดยการวิเคราะห์จากมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างตามปีงบประมาณมาประมาณการประชากรที่เข้ารับบริการทั้งหมดภายใต้การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

❖ การคำนวณต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณความคุ้มค่าหรือค่าทวีคูณ

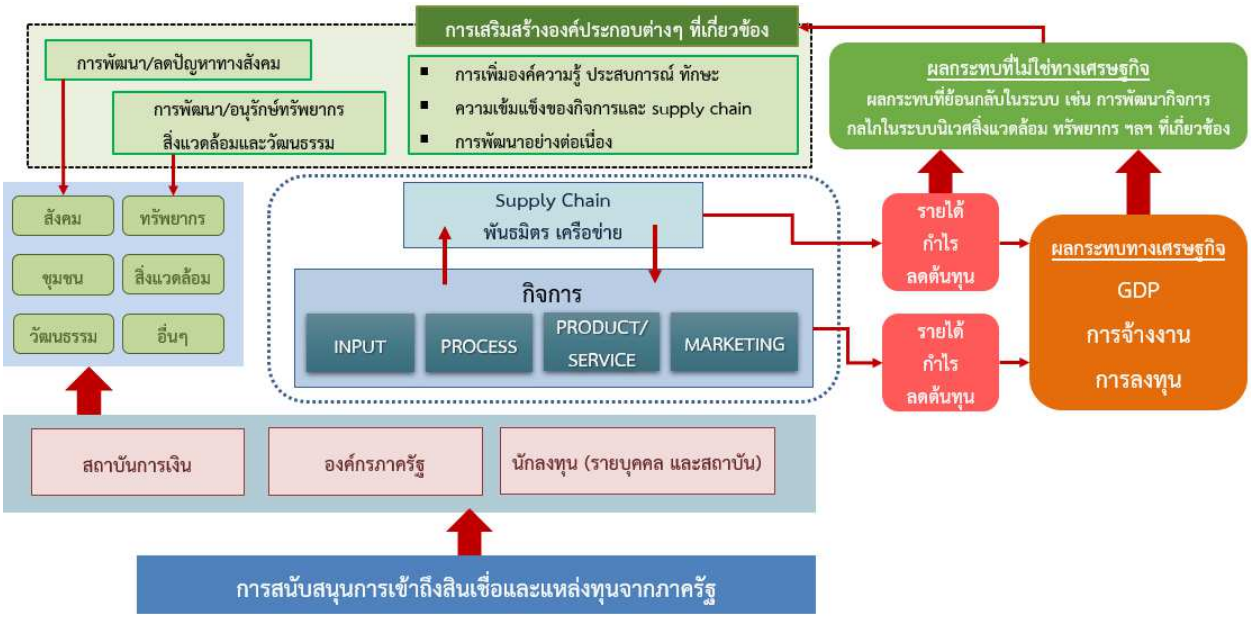
การคำนวณในส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจรวมถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจจะมีรูปแบบเดียวกับในรูปแบบแนวทางที่ 1) โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่ผ่านกระบวนการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค โดยตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทย (ตาราง IO) ผลการประเมินแสดงทั้งผลกระทบทางตรงและทางอ้อม โดยการนำงบประมาณจัดซื้อจัดจ้างมาหาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณจะเป็นวงเงินงบประมาณจัดจ้าง

❖ ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ

- จากการวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พบว่า ภาคบริการ ที่เป็นสาขากลุ่มบริการ ธุรกิจการแพทย์ ธุรกิจซ่อมบำรุง ยังคงเป็นอันดับแรกๆ ที่ก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจที่แสดงในค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) อาจสืบเนื่องมาจากการที่มีต้นทุนในการลงทุนที่สูง และรายได้/ยอดขาย ที่มีมูลค่าที่สูง หรือมีความต่อเนื่องทางภาคธุรกิจ ทำให้โอกาสการได้รับการจัดซื้อจ้างมีมูลค่าที่สูงตามไปด้วย
- เมื่อพิจารณาถึงขนาดธุรกิจในกลุ่มที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่าสูงจะพบว่าอยู่ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางด้วยความแตกต่างที่เกิดจากปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ ขนาดธุรกิจ เพราะขนาดธุรกิจจะส่งผลต่อต้นทุนในการผลิต และโอกาสในการเข้าถึงตลาด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้มีเงื่อนไขหรือกำหนดมูลค่าราคาได้ความเป็นต่อมากกว่าขนาดธุรกิจรายย่อย และขนาดธุรกิจรายย่อม
- ข้อจำกัดในการประเมิน เนื่องจากการพิจารณาเป็นเพียงกลุ่มตัวอย่างที่เลือกมาในการประเมินผลภาพรวมในสาขาธุรกิจอาจจะมีสาขาที่ไม่ได้ประกอบการพิจารณาที่สำคัญ ที่อาจเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยในการกระตุ้นภาพรวมทางเศรษฐกิจได้

5) การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน

เงินทุนมีผลอย่างยิ่งต่อการเติบโตและความอยู่รอดของธุรกิจ อย่างไรก็ตามการเข้าถึงแหล่งเงินทุนถือเป็นปัญหาสำคัญสำหรับ SME ไทย มาอย่างยาวนาน เป็นผลจากข้อจำกัดทั้งด้านความไม่พร้อมของผู้ประกอบการ หลักเกณฑ์ที่ไม่ยืดหยุ่นของสถาบันการเงิน ประเภทของเงินทุนในประเทศที่ไม่มีความหลากหลายและไม่ตอบสนองความต้องการของธุรกิจในแต่ละช่วงการเติบโต ทั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการที่ต้องเผชิญปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะปิดกิจการ และบางกลุ่มต้องรับภาระจากต้นทุนการกู้ยืมที่สูงเกินไป ซึ่งถือเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจ ในทางตรงกันข้าม ผู้ประกอบการที่เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้จะสามารถต่อยอดสร้างการเติบโตของยอดขาย ขยายธุรกิจ และจ้างแรงงานเพิ่ม โดยภาครัฐมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สร้างและพัฒนาปัจจัยที่เอื้อให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งทุนและสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกรวดเร็ว



แผนภาพที่ 4 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งทุน

การสนับสนุนให้กิจการต่างๆ เข้าถึงแหล่งทุนด้วยวิธีการสำคัญจากภาครัฐ เช่น การให้สินเชื่อ การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการมีโอกาสมากขึ้น (Opportunity) ในการเข้าถึงการขอรับสินเชื่อ การได้รับทุนในการพัฒนา การเชื่อมโยงนักลงทุนกับผู้ประกอบการ SME ที่มีศักยภาพเข้าด้วยกัน และการสนับสนุนการระดมทุนในรูปแบบต่างๆ เป็นต้น

แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) แสดงถึงส่วนประกอบของระบบกลไกต่างๆ ในด้านการสนับสนุนด้านเงินทุนและสินเชื่อ ที่ส่งผลไปยัง SME โดยมีองค์ประกอบสำคัญ คือ แหล่งเงินทุน เช่น สถาบันการเงิน องค์กรภาครัฐ และนักลงทุนทั้งรายบุคคลและสถาบัน อยู่ในระบบกลไกการให้เงินทุนและสินเชื่อ โดยมีภาครัฐทำหน้าที่ในการกำกับ ติดตาม และสนับสนุน

❖ วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

การประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมภายใต้การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุนผู้ประกอบการนำเงินดังกล่าวไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วยการซื้อวัตถุดิบขั้นกลาง การจ่ายค่าแรง การลงทุนเพิ่ม และการจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ

จากการศึกษาดังกล่าวเป็นการนำไปสู่การพัฒนาเครื่องมือในการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยการนำข้อมูลในส่วนของมูลค่าที่เกิดขึ้นประกอบด้วย ข้อมูลซื้อวัตถุดิบขั้นกลางนำไปสู่รายได้ การลงทุนเพิ่ม การจ่ายค่าแรง และการจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ ไปคำนวณหารายได้/ยอดขายที่เพิ่มขึ้น จากนั้นนำไปคิดเป็นกำไรที่เพิ่มขึ้น โดยสูตรการคำนวณในส่วนมูลค่าทางเศรษฐกิจรวมถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจจะมีรูปแบบเดียวกับในรูปแบบแนวทางที่ 1) โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME โดยหลักการคิดจะแสดงรายละเอียดของข้อมูลในรายสาขาธุรกิจ (Sector) จากนั้นจะผ่านกระบวนการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งเครื่องมือที่จะนำมาใช้วิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากโครงการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของภาครัฐ (SME) คือ ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทย (ตาราง IO) ทั้งนี้ ผลการประเมินแสดงทั้ง

ผลกระทบทางตรงและทางอ้อมจากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น เมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ โดยคำนวณจากวงเงินสินเชื่อที่ปล่อยของแต่ละรอบ และงบประมาณชดเชย

❖ การคำนวณต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณความคุ้มค่าหรือค่าทวีคูณ

ในการคำนวณต้นทุนหรืองบประมาณที่ใช้ในการคำนวณความคุ้มค่าหรือค่าทวีคูณ ของการสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน จะใช้การคำนวณงบประมาณชดเชยของภาครัฐ กล่าวคือ การใช้งบประมาณตามสมมติฐาน โดยมีสมมติฐานที่ตั้งอยู่ในเงื่อนไข คือภาครัฐมีการจ่ายอุดหนุนดอกเบี้ย 6 เดือนแรก ในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี และภาครัฐชดเชยความเสียหายร้อยละ 70 (หนี้ทั้งหมด ไม่มีหลักประกัน) โดยหนี้เสีย (NPL) ที่เกิดขึ้นคือ ร้อยละ 7.66 ซึ่งเป็นค่าประมาณการ ณ ไตรมาสแรก ปี พ.ศ. 2565 ดังนั้น ในส่วนนี้จะมีค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) 2 รูปแบบ คือค่าทวีคูณที่เทียบกับงบประมาณชดเชย และค่าทวีคูณที่เทียบวงเงินสินเชื่อทั้ง 2 รอบจากมาตรการ Soft Loan ในรอบแรก และรอบที่สอง

❖ ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ

- จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่เข้าถึงสินเชื่อ Soft Loan ยังถือว่าอยู่ในระดับไม่มากเมื่อเทียบกับเป้าหมาย ประกอบกับวงเงินสินเชื่อที่ปล่อยได้คิดเป็นเพียงประมาณร้อยละ 27 ของวงเงินทั้งหมดของมาตรการ
- สินเชื่อที่ปล่อยอยู่ในกลุ่มภาคการผลิต และภาคบริการในสาขาธุรกิจการพาณิชย์ และบริการอื่นๆ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสอดคล้องกับภาพรวม SME ของประเทศ อย่างไรก็ตามควรกระจายให้ SME ในภาคการเกษตร เช่น สาขาธุรกิจเกษตรแปรรูป หรือภาคการค้า เช่น สาขาธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง เพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนอย่างทั่วถึง
- ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ในสถานการณ์ปัจจุบัน คือ การค้ำประกันจากภาครัฐ ซึ่งภาครัฐควรเพิ่มอัตราชดเชยเงินอุดหนุนให้สูงขึ้น เพื่อจูงใจให้สถาบันการเงินปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในวงกว้าง
- ประกอบกับการบริหารความเสี่ยงของภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk) จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่เป็นตัวบ่งชี้ (indicator) ที่สำคัญถึงแนวโน้มปัญหาหนี้สินที่จะทวีความรุนแรงขึ้น ดังนั้น มาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐในอนาคต ควรนำปัจจัยความเสี่ยงด้านเครดิตมาพิจารณาประกอบ โดยเฉพาะลูกหนี้ซึ่งสถาบันการเงินไม่เคยมีประวัติหรือข้อมูลในอดีตมาก่อน
- การเชื่อมโยงฐานข้อมูล (Data Base) ระหว่างกระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย สถาบันการเงิน และหน่วยงานที่ดูแล SME เพื่อให้มีแพลตฟอร์มกลางที่สามารถใช้ร่วมกัน (Shared Facility) รวมถึงมีข้อมูลที่ถูกต้อง เป็นหนึ่งเดียว และสามารถนำไปวิเคราะห์และพัฒนาเรื่อง Big Data เพื่อกำหนดมาตรการความช่วยเหลือที่ตรงจุดได้ในอนาคต

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เป้าหมายสำคัญของการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME คือการสร้างความสามารถในการแข่งขันของ SME ให้สามารถดำเนินธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน โดยประโยชน์ที่เกิดต่อ SME นอกจากจะส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจ ซึ่งเกิดจากรายได้ การจ้างงาน การลงทุน กำไร รวมทั้งจ่ายภาษีกลับคืนรัฐแล้ว ยังเกิดผลกระทบในมิติอื่นๆ เช่น การพัฒนากำลังคน การลงทุนด้านการวิจัยและเทคโนโลยี การสร้างความเข้มแข็งของชุมชนจากการรวมกลุ่มของวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น ทั้งนี้ จากการศึกษาพบว่าหน่วยงานภาครัฐที่จะนำเครื่องมือการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจไปใช้ในการวางแผนและการประเมินผล จะต้องตระหนักถึงประเด็นสำคัญ อันได้แก่ การดำเนินการส่งเสริมพัฒนาของหน่วยงานภาครัฐ แม้ทุกมาตรการหรือรูปแบบการส่งเสริม จะมุ่งไปสู่การเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งจากการจ้างงาน กำไรของ SME มูลค่าการส่งออก มูลค่าการลงทุน ก็ตาม แต่ก็ให้ความสำคัญกับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมในด้านอื่นๆ ขึ้นกับนโยบายของประเทศและเป้าหมายการส่งเสริมสนับสนุน เช่น อัตราการอยู่รอดของ SME ความสามารถด้านนวัตกรรม การมุ่งขยายการเติบโตที่เชื่อมโยงไปสู่ SME ในภูมิภาค การสร้างโอกาสในการแข่งขันให้กับ SME การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว นอกจากนั้น มูลค่าทางเศรษฐกิจไม่ได้สะท้อนความยั่งยืนต่อผู้ประกอบการ ดังนั้น หน่วยงานไม่ควรนำตัวเลขมูลค่าทางเศรษฐกิจมาใช้เปรียบเทียบกัน หากต้องการจะวิเคราะห์ว่าผลดังกล่าวเป็นที่น่าพอใจหรือไม่ อาจนำไปเปรียบเทียบกับต่างประเทศ ตามความเหมาะสมในการดำเนินงานในแต่ละประเทศ และสิ่งที่หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญคือการให้ความสำคัญกระบวนการทำงาน วิธีการทำงานให้คุณภาพ ก็จะนำส่งประโยชน์ที่เกิดกับผู้ประกอบการ เช่น กลั่นกรองผู้ประกอบการ การพัฒนาที่แก้ปัญหาสำคัญของธุรกิจ การเข้าใจเงื่อนไข และวิธีการ โดยตัวบ่งชี้ความคุ้มค่าที่ดี ควรบ่งชี้ผลลัพธ์ ผลกระทบ ที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักของโครงการ

ภาครัฐควรให้ความสำคัญในการพิจารณาว่านโยบายหรือมาตรการที่ภาครัฐดำเนินการนั้น จะส่งผลต่อ SME ในระยะยาวมากน้อย เนื่องจากนโยบายหรือมาตรการต่างๆ อาจมีทั้งข้อดีและข้อเสียการที่ภาครัฐเอื้อหรือส่งเสริมสนับสนุนกับกลุ่ม SME ก็อาจส่งผลต่อการบิดเบือนตลาด และการขาดการกระตุ้นการพัฒนาประสิทธิภาพของ SME และอาจส่งผลต่อการแข่งขันในระยะยาว ดังนั้น นโยบายหรือมาตรการบางเรื่องที่ออกมา อาจจะต้องมีการวางแผนการจัดการความเสี่ยงหรือการส่งเสริมอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย และควรต้องมีการติดตามผลในระหว่างการดำเนินการ รวมถึงการใช้มาตรการนโยบาย หรือกิจกรรมโครงการต่างๆ ในการส่งเสริมควรจะต้องพิจารณาจากสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ภาครัฐในหลายประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งเน้นเป้าหมายการรักษาธุรกิจ ลดการล้มละลายของธุรกิจ และจะส่งผลต่อการจ้างงานและระบบเศรษฐกิจของประเทศ มากกว่าการมุ่งยกระดับศักยภาพการแข่งขันของ SME เพื่อการเติบโตของประเทศ และบางรูปแบบการส่งเสริมพัฒนา หรือการใช้มาตรการต่างๆ อาจส่งผลต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ดีในช่วงสถานการณ์หนึ่ง

กล่าวโดยสรุป นโยบายมาตรการหรือกลไกการส่งเสริมของภาครัฐที่เหมาะสม อาจไม่ใช่นโยบายมาตรการหรือกลไกการส่งเสริมที่จะนำไปสู่ตัวเลขมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุดในช่วงระยะเวลานั้น แต่ยังขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ เช่น เป้าหมายการพัฒนาประเทศ ศักยภาพของ SME สถานการณ์ที่ส่งผลต่อ SME ในช่วงเวลานั้น ซึ่งอาจทำให้แต่ละช่วงระยะเวลาจึงมีการเลือกใช้นโยบาย มาตรการหรือกลไกที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ การประเมินควรนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงนโยบาย หรือการติดตามอย่างต่อเนื่อง การประเมินผลควรเป็นส่วนหนึ่งในการทบทวนนโยบาย มาตรการหรือโครงการ ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่การทบทวนนโยบายในอดีต จะต้องนำไปสู่การเรียนรู้ เพื่อแก้ไข และพัฒนานโยบายใหม่ ผู้ประเมินควรมีส่วนร่วมในการเริ่มต้นกำหนดนโยบายใหม่ ที่ชัดเจน ตรงวัตถุประสงค์ และเป็นรูปธรรม

บทนำ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเป็นอย่างมาก ทั้งในด้านการสร้างงาน สร้างรายได้ ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการ SME ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนในหลายด้านทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน โดยมีการประเมินผลการสนับสนุนดังกล่าวว่ามีผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมเพียงในมิติมูลค่าหรือเป็นตัวเงิน (Money Value) เท่านั้น และส่วนใหญ่เป็นการประเมินจากรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการของ SME ซึ่งถือเป็นผลด้านเศรษฐกิจที่มีการประเมินกันอยู่โดยทั่วไป แต่การประเมินผลการส่งเสริมสนับสนุนจากโครงการของภาครัฐต่อกลุ่มผู้ประกอบการ SME ในมิติด้านอื่นยังไม่มีการจัดทำอย่างแพร่หลาย อาทิ มิติการคำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจในอนาคต มิติเชิงสังคมด้านชุมชน หรือมิติเชิงปัจจัยแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งยังไม่มีการประเมินผลทางเศรษฐกิจ ที่ระบุออกมาเป็นตัวเลขหรือตัวคูณได้

ดังนั้น สสว. จึงได้ทำการศึกษาการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อหาแนวทางการประเมินผลทางเศรษฐกิจซึ่งสามารถแสดงให้เห็นถึงมูลค่าและความคุ้มค่าของเงินงบประมาณในการดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อันเป็นเครื่องมือที่สำคัญต่อการพัฒนาระบบนิเวศเพื่อรองรับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ เพราะเป็นการประเมินความคุ้มค่าของงบประมาณจากการส่งเสริมของภาครัฐอันจะเป็นประโยชน์ต่อการใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดมาตรการ/โครงการ ตลอดจนการจัดสรรงบประมาณในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไปในอนาคต โดยวัตถุประสงค์ของการศึกษาในครั้งนี้ ก็เพื่อให้มีกรอบแนวทางการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ ตลอดจนเพื่อให้มีข้อมูลหรือเครื่องมือการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่เป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐในการจัดทำโครงการสนับสนุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการคาดการณ์การวางแผน ตลอดจนการติดตามประเมินผลได้

กรอบแนวคิดการประเมินมูลค่าเศรษฐกิจ

กรอบแนวคิดเชิงทฤษฎี และเครื่องมือในการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจ

รูปแบบของหน่วยงานภาครัฐในการส่งเสริมและพัฒนา SME ของไทย แบ่งออกเป็น 6 รูปแบบแนวทาง ดังนี้

1) **โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME** โดยงบประมาณหลักในการส่งเสริม SME จะผ่านแผนงานบูรณาการส่งเสริม SME เป็นหลัก โดยงบประมาณจะกระจายไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม SME เพื่อไปพัฒนาส่งเสริมทั้งด้านการสนับสนุนตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เช่น การส่งเสริมอบรมให้ความรู้ การส่งเสริมการนำงานวิจัย เทคโนโลยี หรือนวัตกรรม การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การลดต้นทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ การส่งเสริมการตลาด เป็นต้น ซึ่งจะเห็นว่าการส่งเสริมรูปแบบนี้จะมีความหลากหลาย จึงจะต้องมีการวิเคราะห์ Result Chain ของโครงการ ว่าจะเกิดประโยชน์กับ SME ในมิติใด และแปลงหรือประเมินออกมาในเชิงเศรษฐกิจ โดยจะใช้วิธีการสำรวจโดยการออกแบบสอบถามที่มีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือผู้รับบริการหรือ SME ที่ได้รับการพัฒนา โดยจะใช้วิธีการประเมินมูลค่าประโยชน์หลังจากได้รับการพัฒนาส่งเสริม เช่น กำไรเพิ่มขึ้น (ซึ่งอาจเกิดจากการประหยัดต้นทุน หรือลดความสูญเสีย เป็นต้น) การจ้างงานเพิ่มขึ้น การลงทุนเพิ่มขึ้น ดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น จ่ายภาษีมากขึ้น เป็นต้น

2) **การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Service (BDS)** ซึ่งโดยปกติการส่งเสริมของภาครัฐผ่านกลไก BDS จะมีรูปแบบ

2.1) การที่หน่วยงานรัฐไปจัดจ้าง BDS แล้วให้หน่วยงาน BDS เป็นผู้หาหรือเชิญชวน SME ที่มีความสนใจหรือต้องการเข้ามาร่วมโครงการ

2.2) ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME โดยผ่านทาง BDS เป็นลักษณะคูปองเป็นเงินอุดหนุน โดย SME ที่สนใจจะมาใช้บริการยัง BDS ที่ให้บริการในเรื่องที่สอดคล้องกับความต้องการ

ทั้งนี้ จากการศึกษาข้อมูลพบว่า รูปแบบที่ 2.1) หน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่จะดำเนินการรวมอยู่กับแนวทางที่ 1 โครงการส่งเสริมและพัฒนาแล้ว ดังนั้น ในแนวทางที่ 2 นี้ จะเน้นไปยังการสนับสนุนของรัฐในรูปแบบที่ 2.2) ที่ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME โดยผ่านทาง BDS เป็นลักษณะคูปองเป็นเงินอุดหนุน

3) **การส่งเสริมสนับสนุน Ecosystem เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี** ซึ่งเป็นบทบาทหน้าที่สำคัญของหน่วยงานภาครัฐ คือการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานกลไกที่เอื้อกับผู้ประกอบการ SME และเพื่อไม่ให้นิยามการประเมินซ้อนกับกลไกของ BDS แนวทางนี้จะมุ่งเน้นไปที่การสนับสนุนโดยการใช้งบลงทุนโดยการใช้บริการของ SME รัฐจะไม่ได้สนับสนุนงบประมาณเป็นรายครั้งหรือต่อราย เช่นเดียวกับกรณีของ BDS แต่จะลงทุนในการก่อสร้างโรงงาน การจัดตั้งศูนย์ทดสอบ การจัดหาเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์หรือวัสดุต่างๆ การใช้งบประมาณในการบำรุงรักษาและบริหารจัดการศูนย์ อุปกรณ์หรือสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ SME มาใช้ได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือจ่ายในราคาที่ต่ำกว่าตลาดทั่วไป

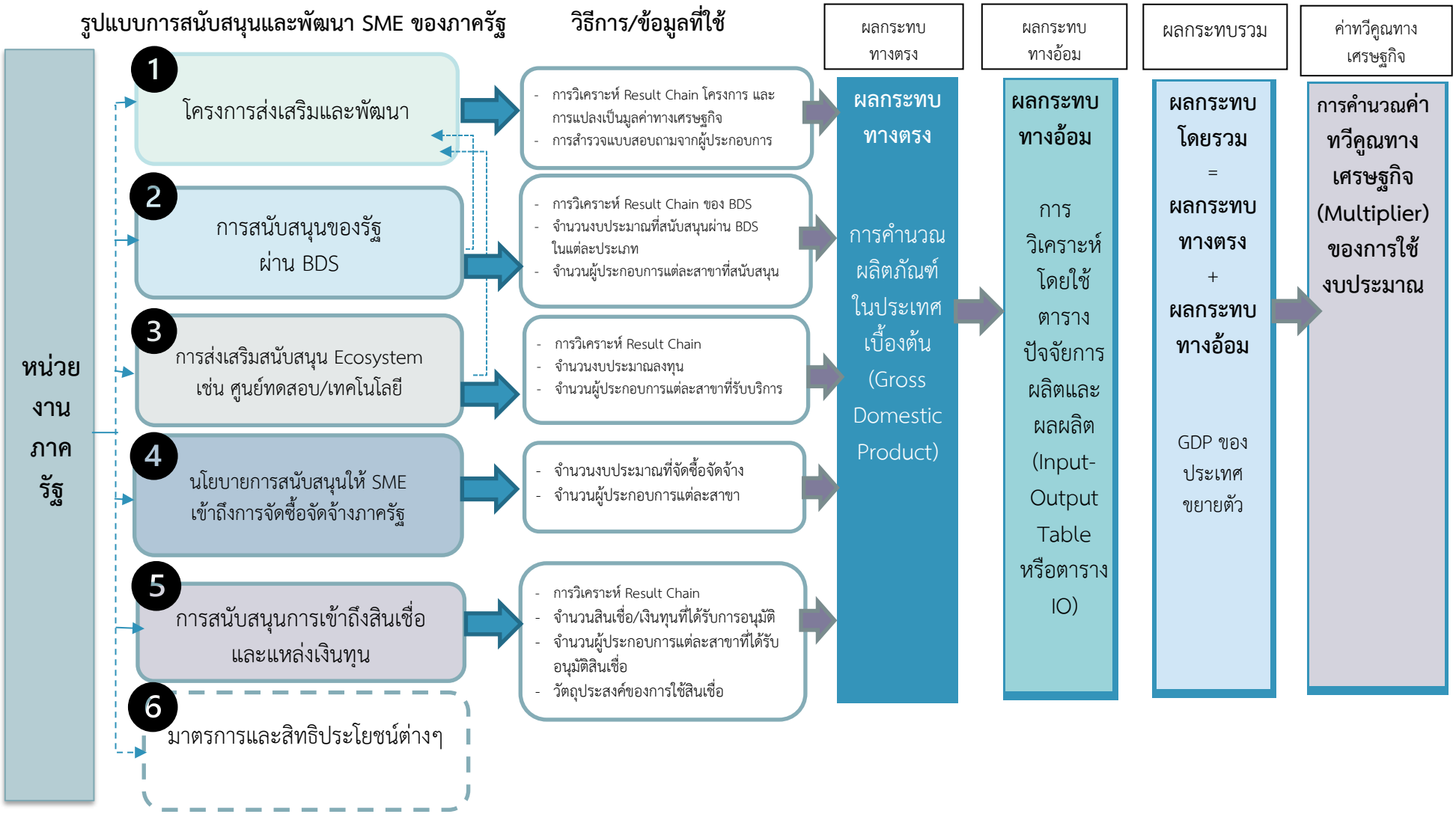
4) นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยกรอบแนวทางการประเมินผลในแนวทางนี้จะเน้นเป็นรูปแบบของมาตรการตามที่ภาครัฐกำหนด โดยมาตรการของภาครัฐกำหนดไว้มี 2 มาตรการ ได้แก่ 1) การจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีคัดเลือก กำหนดให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และมาตรการที่ 2) การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีการประกวดราคา (E-bidding) ให้แต้มต่อ SME สามารถเสนอราคาได้สูงกว่าราคาต่ำสุด 10% มาตรการดังกล่าวนับว่าเป็นโอกาสของธุรกิจ SME ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ มีโอกาสในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ มุ่งเน้นสินค้าและบริการที่ภาครัฐจัดซื้อหรือจัดจ้าง ซึ่ง SME สามารถผลิตและให้บริการ ซึ่งนายกรัฐมนตรีได้ให้ความเห็นชอบและให้ความสำคัญโดยจะกำหนดเป็นมาตรการระยะยาว พร้อมทั้งมีการประเมินผลความสำเร็จตามเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

5) การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน

เงินทุนมีผลอย่างยิ่งต่อการเติบโตและความอยู่รอดของธุรกิจ อย่างไรก็ตามการเข้าถึงแหล่งเงินทุนถือเป็นปัญหาสำคัญสำหรับ SME ไทย มาอย่างยาวนาน เป็นผลจากข้อจำกัดทั้งด้านความไม่พร้อมของผู้ประกอบการ หลักเกณฑ์ที่ไม่ยืดหยุ่นของสถาบันการเงิน ประเภทของเงินทุนในประเทศที่ไม่มีความหลากหลายและไม่ตอบสนองความต้องการของธุรกิจในแต่ละช่วงการเติบโต ทั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการที่ต้องเผชิญปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะปิดกิจการ และบางกลุ่มต้องรับภาระจากต้นทุนการกู้ยืมที่สูงเกินไป ซึ่งถือเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจ ในทางตรงกันข้าม ผู้ประกอบการที่เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้จะสามารถต่อยอดสร้างการเติบโตของยอดขาย ขยายธุรกิจ และจ้างแรงงานเพิ่ม โดยภาครัฐมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สร้างและพัฒนาปัจจัยที่เอื้อให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งทุนและสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกรวดเร็ว

6) มาตรการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ

ซึ่งหน่วยงานภาครัฐจะมีการทบทวนกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง การปรับสิทธิประโยชน์ มาตรการทางภาษี การศึกษาวิจัยด้านนโยบายมาตรการ เพื่อให้เอื้อกับ SME โดยในแนวทางที่ 6 นี้ จะไม่ได้มีการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจตามนิยามครั้งนี้ เนื่องจากไม่ได้ใช้งบประมาณโดยตรงในการดำเนินการ และการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจะมีความซับซ้อนที่ต้องพิจารณาเป็นมาตรการหรือสิทธิประโยชน์แต่ละด้านซึ่งต้องเป็นการวิจัยเชิงลึก แต่อย่างไรก็ตาม มาตรการและสิทธิประโยชน์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การปรับมาตรการทางภาษี ก็ควรมีการติดตามประเมินผลกระทบ เพื่อนำผลจากการประเมินมาใช้ในการพิจารณาทบทวนให้มีความเหมาะสมต่อไป



แผนภาพที่ 1-1 กรอบแนวคิดในการศึกษาวิเคราะห์ การประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและการคิดค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจของการใช้งบประมาณ

❖ **รายละเอียดกรอบแนวคิดและเครื่องมือในการประเมินผลกระทบ**

โดยในการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้

<u>ขั้นตอนที่ 1 การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมในรูปแบบต่างๆ</u>

จากแนวทางและรูปแบบการส่งเสริมของภาครัฐใน 5 แนวทางที่จะประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจ สามารถสรุปกรอบแนวคิด และแนวทางหรือเครื่องมือในการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของประโยชน์ต่อ SME ที่เกิดขึ้นจากการส่งเสริมของภาครัฐในแต่ละแนวทาง ดังนี้

1) การสนับสนุนของภาครัฐผ่านโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

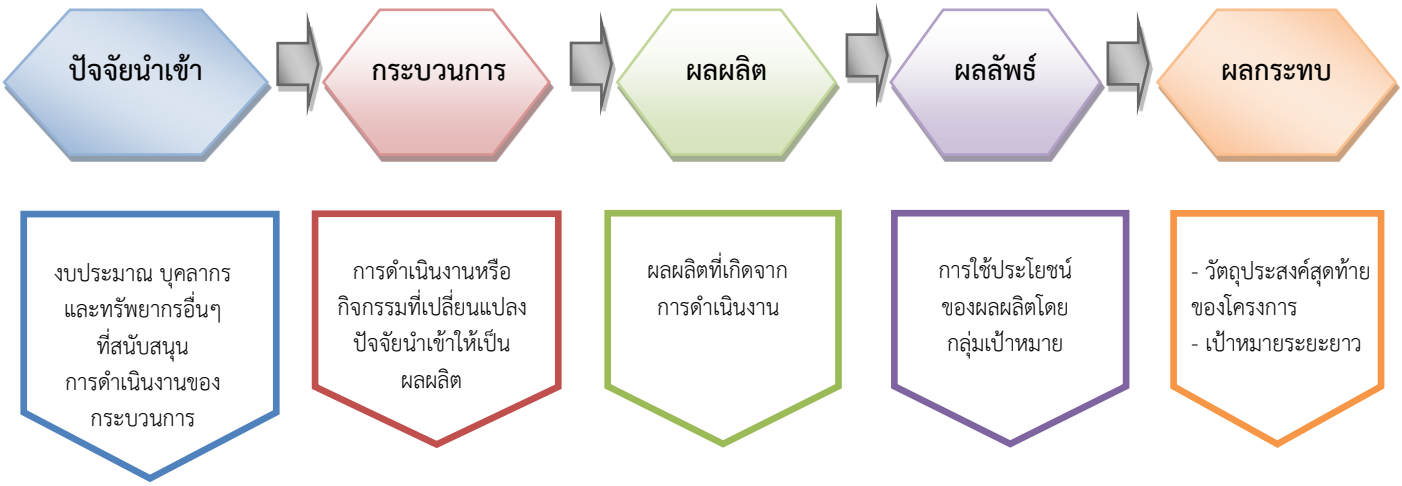
โดยการประเมินผลในส่วนนี้ จะมีขอบเขตที่การประเมินแผนงานบูรณาการฯ ส่งเสริม SME ปี 2563 และจากผลการดำเนินงานปี 2563

จากการศึกษาแผนบูรณาการส่งเสริม SME พบว่าโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME มีการดำเนินการทั้งในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยมี Agenda เป็นไปตามนโยบายหรือทิศทางเป้าหมายการพัฒนา SME ตามยุทธศาสตร์ประเทศ โดยครอบคลุมทั้งด้านการพัฒนาให้ความรู้ การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรม ไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพทั้งการผลิต การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ การส่งเสริมการคิดสร้างสรรค์ การส่งเสริมด้านการตลาด โลจิสติกส์ การสร้างความเป็นมืออาชีพให้กับผู้ประกอบการ เป็นต้น โดยลักษณะและวัตถุประสงค์รูปแบบการพัฒนาที่แตกต่างกันอาจส่งผลหรือประโยชน์ต่อ SME ที่แตกต่างกัน ดังนั้น การประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจ จึงมีความจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน (Result Chain) และการแปลงประโยชน์ที่ SME ได้รับจากโครงการต่างๆ เป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยมีวิธีการ ดังนี้

- **การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจและสังคมซึ่งเกิดจากการดำเนินโครงการ**

ทั้งนี้ ในการวัดมูลค่าทางเศรษฐกิจและสังคม และความคุ้มค่าของการดำเนินงานโครงการ/กิจกรรม จะพิจารณาจากมูลค่าของผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการเทียบกับต้นทุนงบประมาณในการดำเนินโครงการ โดยมีแนวทางและเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินมูลค่าผลกระทบที่เกิดจากการดำเนินการโครงการ/กิจกรรมภายใต้โครงการติดตามและประเมินผลการดำเนินโครงการที่แล้วเสร็จ ดังนี้

❖ แนวทางและวิธีการประเมินมูลค่าผลกระทบที่เกิดจากการดำเนินงาน



แผนภาพที่ 1-2 หลักการห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน (Result Chain)

การประเมินผลกระทบของโครงการ/กิจกรรม จะใช้หลักการห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน (Results Chain) เนื่องจากเป็นวิธีการที่สามารถนำไปประเมินโครงการได้หลายประเภท แสดงผลการประเมินได้อย่างชัดเจน โดยเป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงผลไปตามปัจจัยและกระบวนการที่มีผลต่อประเด็นที่จะศึกษา โดยพิจารณาจาก ปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการ (Process) และผลผลิต (Output) ที่โครงการนั้นมีปฏิสัมพันธ์โดยตรง (Responsible Interacts) ซึ่งนำไปสู่ผลกระทบ (Impact) ตามวัตถุประสงค์โครงการ

การประเมินจะพิจารณาการดำเนินงานโดยเริ่มตั้งแต่การประเมินทรัพยากรที่เป็นปัจจัยนำเข้า กระบวนการดำเนินกิจกรรม ผลผลิต ผลลัพธ์ที่คาดหวัง ไปยังผลกระทบหรือผลลัพธ์ขั้นสุดท้าย จากหลักการดังกล่าวสามารถแบ่งส่วนประกอบของห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน (Result Chain) ออกเป็น 2 ด้านหลัก ได้แก่

1) Implementation part ประกอบด้วย ปัจจัยนำเข้า (Inputs) กระบวนการ (Process) ที่ประกอบด้วยกิจกรรม (Activities) ผลผลิต (Outputs) ซึ่ง Implementation part คือการดำเนินงานตามแผนงานหรือโครงการที่ได้มีการวางแผนไว้ มีการนำเข้าทรัพยากรลงในระบบ มีการดำเนินงานตามกิจกรรมและได้ผลผลิตตามเป้าหมายของแผนงานตามโครงการ

2) Results part ประกอบด้วย ผลลัพธ์ (Outcomes) ผลกระทบหรือผลลัพธ์ขั้นสุดท้าย (Impact or Final Outcomes) ซึ่ง Results part คือ ผลที่คาดหวัง ขึ้นกับการปฏิสัมพันธ์ระหว่างด้าน Implementation part ที่มีต่อด้านของผู้รับผลประโยชน์ (Beneficiaries) และสามารถแปรเปลี่ยนไปตามพฤติกรรมของผู้รับผลประโยชน์และสถานการณ์ที่แวดล้อมโครงการ

เมื่อพิจารณาส่วนประกอบที่ 2 ได้แก่ ผลลัพธ์ (Outcome) และผลกระทบ (Impact) ซึ่งเป็นด้านของผลลัพธ์ (Result side) จะเห็นว่าระบบการติดตามและประเมินผลภาครัฐที่มีอยู่ในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังไม่ครอบคลุมในส่วนนี้โดยสาเหตุสำคัญ คือ การดำเนินการจนปรากฏผลลัพธ์และผลกระทบของโครงการได้ชัดเจนอาจต้องใช้ระยะเวลานาน และอาจต้องติดตามและประเมินผลอย่างต่อเนื่องยาวนานหลายปี เพื่อที่จะเห็นผลของโครงการที่เกิดขึ้นอย่างสมบูรณ์ หากพัฒนาแบบจำลอง (Model) ที่สามารถประเมินผลลัพธ์ผลกระทบได้จากด้านดำเนินการจะทำให้ระบบการติดตามและประเมินผลภาครัฐมีความครบถ้วน สมบูรณ์มากขึ้น

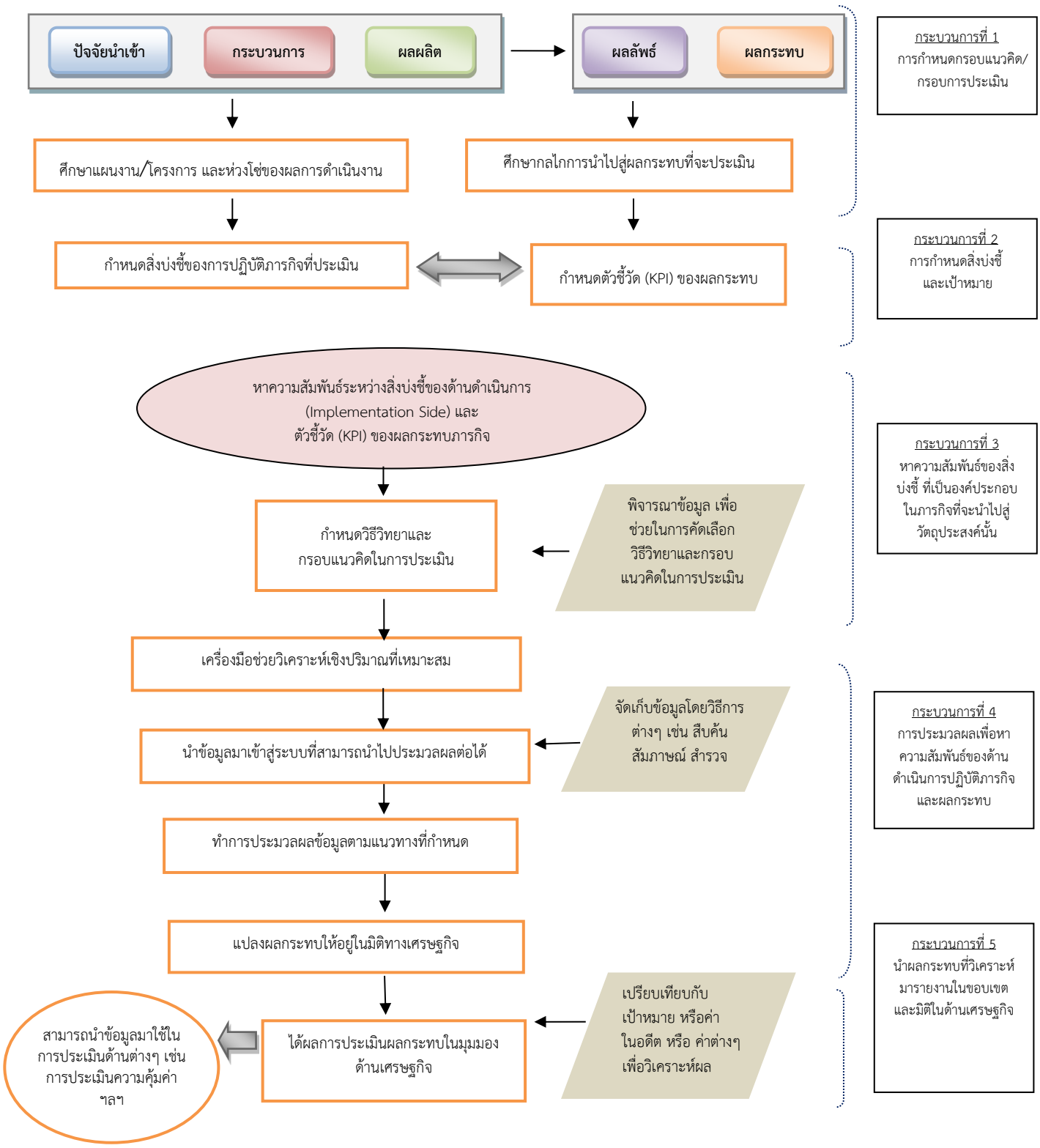
❖ กระบวนการประเมินผลกระทบ

สำหรับกระบวนการประเมินผลกระทบ ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้ คือ

1. วิเคราะห์พันธกิจหลักขององค์กรกับห่วงโซ่ของการดำเนินงานของแผนงาน/โครงการที่อยู่ภายในหน่วยงานว่าส่งผลกระทบกับจุดประสงค์/ยุทธศาสตร์ เป้าหมายอย่างไร ผลกระทบที่เกิดขึ้นมีนัยสำคัญสูงมากน้อยเพียงไร และข้อมูลอื่นๆ ประกอบกัน เพื่อให้ได้แผนงาน/โครงการ ที่จะนำมาประเมินที่เหมาะสม
2. ศึกษาห่วงโซ่ของการดำเนินงานของแผนงาน/โครงการที่คัดเลือกมาประเมิน โดยวิเคราะห์องค์ประกอบของกระบวนการที่นำไปสู่วัตถุประสงค์และผลกระทบ
3. กำหนดกรอบแนวคิดและวิธีวิทยาในการประเมิน ตัวชี้วัดของผลกระทบที่มีความชัดเจน สามารถวัดผลได้
4. การหาความสัมพันธ์ของตัวชี้วัดที่เป็นองค์ประกอบในภารกิจที่นำไปสู่ผลกระทบ และนำไปสู่ผลการประเมิน
5. กำหนดข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน และการได้ข้อมูลเหล่านั้น เช่น การสัมภาษณ์ การสำรวจ การค้นคว้า การสืบค้นจากฐานข้อมูล ฯลฯ
6. กำหนดวิธีการประมวลผล การประเมินผลกระทบ และวิเคราะห์ผลการประเมิน

❖ หลักเกณฑ์และวิธีการประเมินผลกระทบ

การประเมินผลกระทบ ประกอบด้วยกระบวนการในการวิเคราะห์การปฏิบัติภารกิจ การกำหนดตัวชี้วัดและตัวแปร การวิเคราะห์เชิงปริมาณและคุณภาพ การหาความสัมพันธ์ของตัวแปรต่างๆ โดยใช้แบบจำลอง วิธีวิทยา เครื่องมือทางสถิติ เพื่อใช้ในการประมวลผล ตลอดจนนำหลักเกณฑ์ต่างๆ มาประยุกต์เพื่อให้สามารถประเมินผลกระทบตามที่ต้องการได้ กระบวนการวิเคราะห์แบ่งได้ตามขั้นตอนหลักในแผนภาพ



แผนภาพที่ 1-3 กระบวนการประเมินผลกระทบ

<u>กระบวนการที่ 1</u> การกำหนดกรอบแนวคิด/ขอบเขตในการประเมิน

โดยเริ่มจากการศึกษาแผนงาน/โครงการห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน และกลไกในการไปสู่ผลกระทบ (เช่น ปัจจัย ขั้นตอน การนำผลผลิตไปใช้ ก่อให้เกิดผลลัพธ์และผลกระทบอย่างไร ฯลฯ) เพื่อหาผลกระทบตามมิติที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของภารกิจนั้น และหาเหตุผลของการดำเนินงานตามภารกิจซึ่งนำไปสู่การบรรลุวัตถุประสงค์ และนำไปสู่ผลกระทบที่ต้องการ โดยใช้หลักการของห่วงโซ่ของผลกระทบ (Results Chain Model)

<u>กระบวนการที่ 2</u> การกำหนดสิ่งบ่งชี้ ตัวชี้วัด (KPI) และเป้าหมาย

หลังจากที่วิเคราะห์หรือกำหนดวัตถุประสงค์ได้ชัดเจนเหมาะสมแล้ว จึงนำวัตถุประสงค์ที่เป็นประเด็นหลักในการประเมินมาทำการขยายความชัดเจน โดยการแปลงเป้าหมายหรือนโยบายให้สามารถกำหนดเป็นตัวชี้วัด (KPI) ของผลกระทบที่พิจารณาที่สามารถวัดผลได้ โดยอยู่ในรูปมูลค่าเศรษฐกิจ

การกำหนดตัวชี้วัดจะพิจารณาขอบเขตในการดำเนินงาน จุดประสงค์ในการดำเนินงาน ผลกระทบที่ต้องการให้เกิดขึ้น ซึ่งมีคุณลักษณะที่ชัดเจน ตรวจวัดและประเมินผลได้ หลังจากนั้นจึงมีการกำหนดรายละเอียด เช่น หน่วยวัด เป้าหมาย วิธีการเก็บข้อมูล

ในการประเมิน จะมีการหาความสัมพันธ์ของสิ่งบ่งชี้การปฏิบัติภารกิจกับตัวชี้วัดผลกระทบเพื่อพิจารณาว่าผลจากการดำเนินงานนั้น เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับผลกระทบอย่างไร และอาจต้องใช้การวิเคราะห์ทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพประกอบกัน

<u>กระบวนการที่ 3</u> หาความสัมพันธ์ของตัวชี้วัด (KPI) ที่เป็นองค์ประกอบในภารกิจที่จะนำไปสู่วัตถุประสงค์

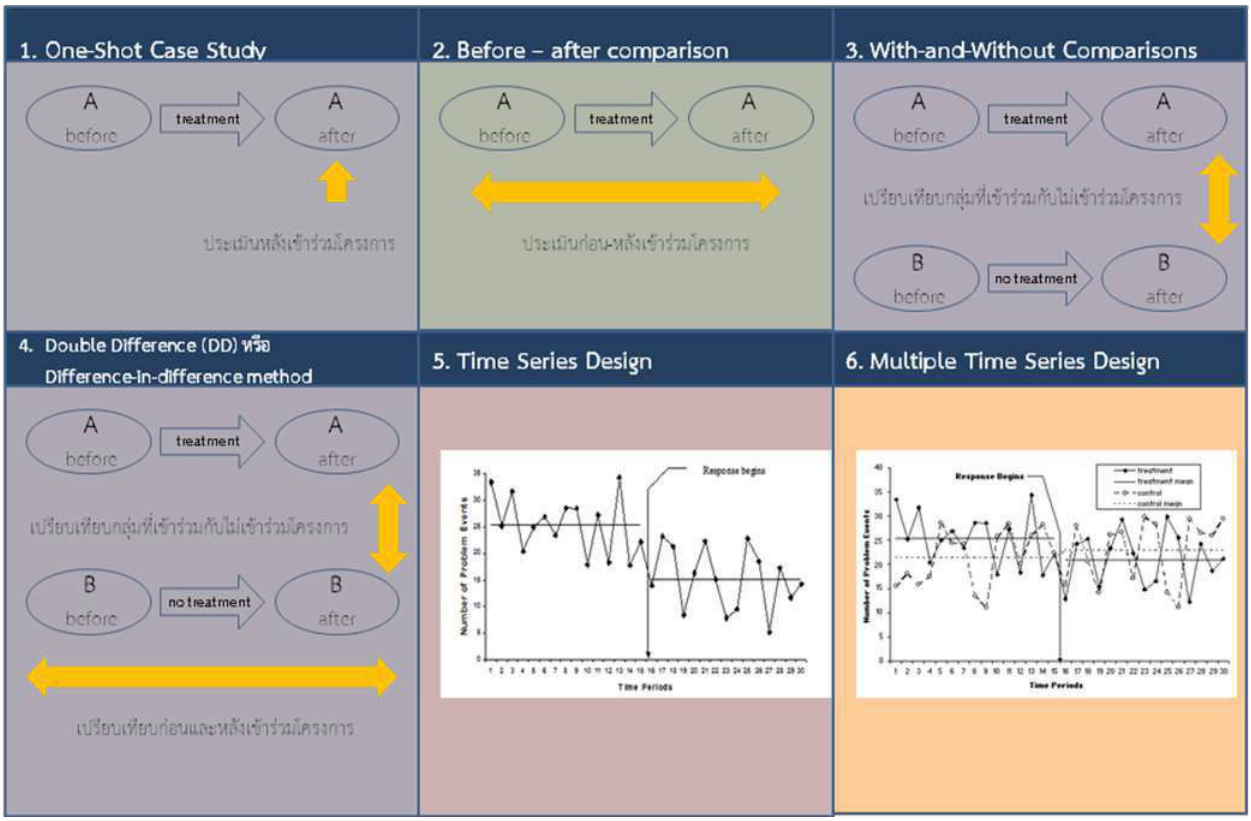
การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปร ได้แก่ ตัวแปรในส่วนของ implement side และตัวชี้วัดในส่วนของ result side ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้ทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณ โดยมีการกำหนดวิธีวิทยาตามความเหมาะสม

การสร้างรูปแบบความสัมพันธ์ของสิ่งที่เป็นตัวแทนของผลผลิตจากการปฏิบัติภารกิจ กับสิ่งที่เป็นตัวแทนของผลกระทบ ซึ่งก็คือตัวชี้วัด (KPI) ที่คัดเลือกมาเพื่อหาความสัมพันธ์ของภาค implement และภาคของ result side

เนื่องจากการประเมินแต่ละกรณีมีความแตกต่างกัน ทั้งในด้านของจุดประสงค์ ข้อมูลที่มีในปัจจุบันและข้อมูลย้อนหลัง กลุ่มประชากรที่มีอยู่ และอื่นๆ ดังนั้น จึงต้องเลือกวิธีวิทยา (Methodology) ในการประเมินให้มีความเหมาะสมกับองค์ประกอบที่กล่าวข้างต้น

วิธีวิทยาในการวิเคราะห์และการประเมินผลกระทบ

ในการประเมินผลกระทบของโครงการอาจใช้เทคนิคของหลักการวิจัยเชิงทดลองมาช่วยในการวิเคราะห์ ในการสังเกตการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรต้นที่มีผลต่อตัวแปรตาม โดยประกอบกันกับการเทียบเคียงเพื่อหาความสัมพันธ์ ความเป็นสาเหตุของตัวแปร ซึ่งนำไปสู่การอธิบายเชิงเหตุผล วิธีการนำมาใช้มีด้วยกันหลายแบบ โดยอธิบายได้ดังนี้



แผนภาพที่ 1-4 วิธีวิทยาในการวิเคราะห์และการประเมินผลกระทบ

- **One-Shot Case Study :** วิเคราะห์จากกลุ่มที่ได้รับผลจากโครงการเพียงกลุ่มเดียว โดยหลังจากที่ได้ดำเนินโครงการแล้วจึงศึกษาผลที่เกิดขึ้นกับตัวแปรในกลุ่มที่ได้รับผลจากโครงการว่าเกิดการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ อย่างไร
- **Before-after comparison :** มุ่งเน้นการดำเนินการโดยมีกลุ่มเข้าร่วมโครงการเพียงกลุ่มเดียว แต่ดำเนินการสังเกต (Observation) ผู้เข้าร่วมโครงการ ก่อนและหลังการเข้าร่วมโครงการ
- **With-and-Without Comparisons :** การวิเคราะห์ที่เปรียบเทียบกลุ่มเข้าร่วมโครงการและกลุ่มควบคุม โดยการเปรียบเทียบความแตกต่าง ระหว่างกลุ่มควบคุมกับกลุ่มเข้าร่วมโครงการ
- **Double Difference (DD)/ Difference - in - difference method :** เป็นวิธีการที่เปรียบเทียบความแตกต่างของกลุ่มเข้าร่วมโครงการทั้งก่อนและหลังการใช้มาตรการ พร้อมทั้งเปรียบเทียบความแตกต่างของผลการใช้มาตรการระหว่างกลุ่มเข้าร่วมโครงการและกลุ่มควบคุมด้วย
- **Time Series Design :** วิธีการที่ใช้หลักการวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มที่ได้รับผลจากโครงการโดยมีการเก็บข้อมูลหลายครั้งในช่วงเวลาที่ต่างกันทั้งก่อนและหลังการเข้าร่วมโครงการ เพื่อให้ทราบการพัฒนาของกลุ่มในช่วงเวลาที่ต่างกันหลังจากนั้นจึงนำข้อมูลไปวิเคราะห์ ทำให้ทราบการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มเข้าร่วมโครงการ
- **Multiple Time Series Design :** วิธีการที่ใช้หลักการวิเคราะห์เฉพาะกลุ่มที่ได้รับผลจากโครงการโดยมีการเก็บข้อมูลหลายครั้งในช่วงเวลาที่ต่างกันทั้งก่อนและหลังการเข้าร่วมโครงการ และนำเอาข้อมูลของกลุ่มอื่นๆ มาเปรียบเทียบ

กรอบแนวทางเบื้องต้นที่ช่วยในการคัดเลือกวิธีวิทยาเพื่อเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ โดยพิจารณาจากข้อมูลที่มีอยู่ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการตัดสินใจ อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติควรต้องมีการหารือระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อพิจารณาเครื่องมือในการวิเคราะห์อีกครั้ง ซึ่งอาจต้องพิจารณาปัจจัยอื่นๆ มาประกอบ

<u>กระบวนการที่ 4</u> การประมวลผลเพื่อหาความสัมพันธ์ของด้านดำเนินการและผลกระทบ

เป็นการนำเอาวิธีการในการประมวลผล หาความสัมพันธ์ ระหว่างการปฏิบัติภารกิจของโครงการกับผลกระทบที่เกิดขึ้นมาทำการคำนวณ โดยอาจใช้วิธีการทางสถิติต่างๆ เพื่อหาความสัมพันธ์ของตัวแปรที่มีต่อผลกระทบ การกำหนดตัวแปรและสมการความสัมพันธ์เพื่อการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

ในกรณีที่ผลกระทบที่ได้ยังไม่ได้เป็นผลกระทบในเชิงมูลค่าทางเศรษฐกิจ อาจต้องทำการแปลงให้เป็นมุมมองทางเศรษฐกิจเสียก่อนโดยใช้วิธีการต่างๆ

การแปลงผลกระทบให้เป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจ

เนื่องจากการระบุผลผลิต ผลลัพธ์ ผลกระทบ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานอาจมีรูปแบบอื่นที่มิใช่รูปแบบของตัวชี้วัดทางด้านเศรษฐกิจ แต่อาจเป็นด้านอื่นๆ เช่น ผลกระทบทางสังคม สิ่งแวดล้อม ฯลฯ การประเมินผลกระทบของการปฏิบัติภารกิจเหล่านี้อาจต้องทำการแปลงหน่วยวัดที่เกิดขึ้นเดิมให้เป็นหน่วยวัดในเชิงเศรษฐกิจ

ตัวอย่างของเครื่องมือสำหรับการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ เช่น

<u>1) วิธีการวัดการเปลี่ยนแปลงประสิทธิภาพการผลิต (Change in Productivity Approach)</u>

เป็นวิธีการวัดการเปลี่ยนแปลงของสิ่งใดสิ่งที่หนึ่งเกิดขึ้นที่ส่งผลต่ออีกสิ่งหนึ่ง นำผลที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงนั้นนำมาวัดมูลค่าทางตลาด หลักการของการวัดนี้ คือ การวัดการเปลี่ยนแปลงของผลผลิต (ในเชิงปริมาณ) โดยเป็นสินค้าหรือบริการที่มีการซื้อขายกันในตลาดและมีมูลค่าทางการตลาดที่สามารถวัดเป็นตัวเงินอยู่แล้ว

ตัวอย่างเช่น การประเมินโครงการพัฒนาพื้นที่ทางการเกษตร มีผลกระทบคือ ทำให้ผลผลิตทางการเกษตรมีประสิทธิภาพสูงขึ้นสามารถนำมาคำนวณโดยนำเอาผลผลิตที่เพิ่มขึ้นกับพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากโครงการ มาแปลงหน่วยให้เป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจ เช่น ประเมินจากราคาผลผลิตต่อไร่ (ล้านบาท/ไร่) (ใช้ราคาผลผลิตต่อไร่ที่มีการซื้อขายในตลาด) แล้วนำจำนวนไร่ที่ได้รับผลจากโครงการ (จำนวนไร่ที่สามารถเพิ่มผลผลิตได้) มาคูณ จะได้จำนวนมูลค่าทางเศรษฐกิจจากโครงการ เป็นต้น

<u>2) วิธีการวัดความพึงพอใจเปิดเผย (Revealed Preferences)</u>

เป็นเครื่องมือที่ใช้ประเมินความสามารถการใช้ราคาตลาด หรือใช้มูลค่าตัวแทน ซึ่งการประเมินโดยใช้ราคาตลาดได้มีสมมติฐานว่าราคาซื้อขายในตลาดจะสะท้อนมูลค่าของสิ่งนั้น

วิธีการนี้มักใช้ประเมินทรัพยากรที่มีการใช้ประโยชน์และมีการซื้อขายผ่านระบบตลาดโดยตรง ตัวอย่างเช่น ประเมินมูลค่าของการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมทางทะเล จากผลผลิตทางประมงที่ได้ในพื้นที่อนุรักษ์ เป็นต้น

หลักการในการนำมูลค่าจากราคาของการซื้อขายที่เกิดขึ้นในตลาด มาเทียบเคียงกันเพื่อให้ได้มูลค่าของสิ่งที่ต้องการมีวิธีการดังนี้

- Market Value Approach คือ ถามราคาตลาดเฉพาะที่มีการซื้อขายในตลาดจริง
- Cost Approach คือ เป็นราคาที่ใช้ไป เพื่อให้ได้สิ่งนั้นมา
- Income Approach คือ เป็นราคาที่ได้รับเมื่อขายสิ่งนั้นไป
- Benefit transfer approach คือ นำค่าใช้จ่าย หรือรายได้ที่เทียบเคียงกับสิ่งที่ต้องการจะประเมินมูลค่ามาใช้

3) การประเมินทางตรง (Stated Preference)

หมายถึง การประเมินที่ได้จากการสำรวจสอบถาม เพื่อให้ผู้ตอบระบุว่ามีความพึงพอใจยินดีที่จะจ่ายเพื่อให้ได้สิ่งนั้น หรือเพื่อการปรับปรุงให้ดีขึ้นแล้ว ผู้ตอบมีความเต็มใจที่จะจ่ายเงินเป็นมูลค่าเท่าใด โดยทั่วไปจะใช้วิธีการประเมินทางตรงเมื่อไม่สามารถใช้วิธีการประเมินทางอ้อมได้ เนื่องจากเป็นสินค้าสาธารณะไม่มีการซื้อขายผ่านตลาด และไม่มีราคาที่จะเสนอด้วยมูลค่าเป็นตัวเงินได้ ตัวอย่างเช่น สอบถามนักท่องเที่ยวว่าหากชายหาดนี้ถูกฟื้นฟูสภาพแวดล้อมให้ดีขึ้นกว่าปัจจุบัน เขายินดีที่จะจ่ายเพิ่มเท่าใดเพื่อการมาพักผ่อนที่ชายหาดที่สวยงามแห่งนี้ และสำรวจโดยสอบถามว่าจะมีผู้เปลี่ยนใจจากการไปพักผ่อนที่หาดอื่นเข้ามาพักผ่อนที่ชายหาดนี้แทนจำนวนเท่าใด

แม้ว่าสินค้า/บริการที่ประเมินจากวิธี Stated Preference จะไม่ใช่สิ่งที่มีการซื้อขายในท้องตลาด แต่สามารถตั้งคำถามที่เทียบเคียงมูลค่าสมมติเพื่อให้ได้มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เทียบเคียงได้ โดยมีหลักการต่างๆ ดังนี้

- Cost Approach คือ ถามเงินที่ยินดีจ่าย เพื่อให้ได้สิ่งนั้นมา (Willingness to pay : WTP)
- Replacement Cost method คือ ถ้าหากจะทำให้เกิดสิ่งนั้นๆ ตามที่ต้องการ จะต้องใช้เงินเท่าไร
- Income Approach คือ ถามราคาที่ยินดีขาย เมื่อขายสิ่งนั้นไป (Willingness to Accept: WTA)

กระบวนการที่ 5 นำผลกระทบที่วิเคราะห์มารายงานในขอบเขตและมิติในด้านเศรษฐกิจ

โดยการวิเคราะห์และรายงานผล โดยเปรียบเทียบกับเป้าหมาย ค่าต่างๆ ในอดีต หรือ ค่าเปรียบเทียบกับองค์กรอื่นๆ ฯลฯ เพื่อให้สามารถบ่งชี้ได้ว่า การปฏิบัติภารกิจก่อให้เกิดผลสำเร็จตามกำหนดและผลกระทบที่เกิดขึ้นส่งผลมากหรือน้อยต่อประชากรหรือพื้นที่ที่ต้องการเพียงไร

การเปรียบเทียบกับค่าอ้างอิงหลายรูปแบบ เช่น

1. การกำหนดเป้าหมายเทียบกับแผนงาน (ในกรณีมีแผนงานซึ่งกำหนดค่าเป้าหมายชัดเจน เป้าหมายมีความเหมาะสม)
2. การกำหนดค่าเป้าหมาย เทียบกับค่ามาตรฐาน ค่าอ้างอิงต่างๆ ที่ได้รับการยอมรับแล้ว
3. การกำหนดค่าเป้าหมาย เทียบกับกลุ่มอื่นๆ ที่มีการดำเนินงานโครงการอื่นๆ ที่ดำเนินการคล้ายคลึงกัน หรือเทียบกับคู่แข่งขัน
4. การกำหนดค่าเป้าหมาย เทียบกับผลการดำเนินงานในอดีต
5. การกำหนดค่าเป้าหมาย เทียบกับกลุ่มอื่นๆ ที่ไม่มีการดำเนินโครงการ

หลังจากนี้แล้ว จะนำผลการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบมาใช้ ตัวอย่างเช่น การนำมากำหนดเป้าหมาย เพื่อนำมาปรับปรุงการดำเนินงานในโครงการต่างๆ หรือการนำมาใช้เพื่อการประเมินความคุ้มค่าประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร หรือประเด็นอื่นๆ ต่อไป

สำหรับแผนภาพที่ 1-4 ถือว่าเป็นตารางต้นแบบสำหรับการวิเคราะห์เพื่อประเมินผลกระทบ เนื่องจากการศึกษาการปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention) และ Result chain ที่กระทำต่อห่วงโซ่ผลกระทบภายใต้โครงการที่ครอบคลุมประเภทกิจกรรมต่างๆ ของทุกโครงการที่ช่วยให้สามารถทำการจัดกลุ่มและหาความสัมพันธ์ร่วมกันของการปฏิบัติภารกิจ และผลจากการปฏิบัติภารกิจได้ทุกโครงการ

แม้ว่าตารางต้นแบบนี้จะสามารถครอบคลุมกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับทุกโครงการ แต่เนื่องจากห่วงโซ่ผลกระทบที่เกี่ยวข้องกับโครงการแตกต่างกัน มุ่งเน้นจุดประสงค์ที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อขั้นตอนการดำเนินงานแตกต่างกัน จึงต้องหาความเชื่อมโยงระหว่าง การปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention (W)) ด้านการดำเนินงาน (Implementation side (X)) และด้านผลของการดำเนินงาน (Result side (Y)) โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis) อธิบายทิศทางและความสัมพันธ์เชิงเหตุผลระหว่างตัวแปรว่ามีอิทธิพลต่อกันหรือไม่อย่างไร ซึ่งจะทำให้ทราบถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร W ตัวแปร X และ ตัวแปร Y ที่เกิดขึ้นภายในห่วงโซ่ได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

2) การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS)

OECD[1] - Business Development Services : BDS เป็นคำที่มีความหมายครอบคลุมทั้งการบริการและการอำนวยความสะดวกทางกายภาพสำหรับผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาความสามารถทางธุรกิจ ซึ่งแบ่งประเภทการบริการ BDS ออกเป็น 3 ประเภทบริการ ได้แก่ (1) บริการข้อมูลทั่วไป (2) บริการฝึกอบรม และ (3) บริการให้คำปรึกษา โดยการให้บริการ BDS ประเภทต่างๆ เหล่านี้ มีหัวข้อในการให้บริการที่แตกต่างกันอีก 6 หัวข้อ ได้แก่ (1) การขายและการตลาด (2) การผลิต การดำเนินงาน และเทคโนโลยีการสื่อสารข้อมูล (ICT) (3) การจัดการทรัพยากรบุคคล (HR) (4) การจัดการทางการเงิน (5) การจัดการเชิงกลยุทธ์ (6) ด้านกฎหมายและข้อบังคับ นอกจากนั้น BDS ยังรวมถึงการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เช่น ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอีกด้วย

Business Development Services : BDS อาจเป็นองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนที่มีบทบาทในการให้บริการกับ SME โดยขอบเขตของการให้บริการ DBS ประกอบไปด้วย การฝึกอบรมและความช่วยเหลือด้านเทคนิค (training and technical assistance) บริการให้คำปรึกษา (advisory services) การสนับสนุนนโยบายและการสนับสนุน (policy and advocacy support) ความช่วยเหลือด้านการตลาด (marketing assistance) บริการการเข้าถึงตลาด (market access services) บริการโครงสร้างพื้นฐาน (infrastructure services) ส่งเสริมการเชื่อมโยงทางธุรกิจ (promoting business linkages) และสนับสนุนเทคโนโลยีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (support for technology and product development) (ILO/UNDP, 2000) ทั้งนี้ บริการของ BDS ไม่ครอบคลุมถึงบริการทางการเงิน เช่น การให้สินเชื่อ

[1] OECD. 2017. “Strengthening SME capabilities through a sustainable market for business development services in Belarus” https://www.oecd.org/eurasis/competitiveness-programme/eastern partners/Peer_Review_Note_Business_Development_Service_Belarus.pdf

อย่างไรก็ดี Business Development Services : BDS อาจเกี่ยวข้องกับการให้บริการเพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุนในการประกอบกิจการ เช่น การให้คำปรึกษาหรือการแนะนำวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากการพัฒนาธุรกิจโดย Business Development Services มักนำไปสู่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยอัตโนมัติ เนื่องจาก Business Development Services สามารถเพิ่มขีดความสามารถของ SME ในการเข้าถึงการเงินและทำให้สามารถบริหารการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นเมื่อได้รับความร่วมมือที่มุ่งเน้นไปที่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ SME

โดยการส่งเสริมของภาครัฐผ่านกลไก BDS ของประเทศไทยจะมีรูปแบบ

1) การที่หน่วยงานรัฐไปจัดจ้าง BDS แล้วให้หน่วยงาน BDS เป็นผู้หาหรือเชิญชวน SME ที่มีความสนใจหรือต้องการเข้ามาร่วมโครงการ

2) ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME โดยผ่านทาง BDS เป็นลักษณะคูปองเป็นเงินอุดหนุน โดย SME ที่สนใจจะมาใช้บริการยัง BDS ที่ให้บริการในเรื่องที่สอดคล้องกับความต้องการ

ทั้งนี้ จากการศึกษาข้อมูลพบว่า รูปแบบที่ 1) หน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่จะดำเนินการรวมอยู่กับแนวทางที่ 1 โครงการส่งเสริมและพัฒนาแล้ว ดังนั้น ในแนวทางที่ 2 นี้ จะเน้นไปยังการสนับสนุนของรัฐในรูปแบบที่ 2) ที่ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME โดยผ่านทาง BDS เป็นลักษณะคูปอง ในรูปแบบเงินอุดหนุน โดยจากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น มีหน่วยงานที่มีการดำเนินการส่งเสริม SME ผ่านรูปแบบคูปอง หรือการสนับสนุนผ่านไปที่ BDS โดย SME ที่มีความต้องการในการพัฒนาส่งเสริมต่างๆ จะเป็นผู้เข้าไปรับบริการที่ BDS เอง เช่น

- โครงการคูปองนวัตกรรม ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (ดำเนินการจบโครงการเมื่อปี 2563)
- โครงการคูปองช่วยเหลือหรือการอุดหนุน เพื่อการส่งเสริมการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัลในภาคธุรกิจอุตสาหกรรม (Depa) ของสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล
- โครงการคูปองยกระดับผลิตภัณฑ์ ด้วยนวัตกรรมฉายรังสี หรือ “SMEs FREE 20,000” (สทน.) ของสถาบันเทคโนโลยีนิวเคลียร์แห่งชาติ (สทน.)
- โครงการ SME (Co-payment) ของ สสว. โดยจะดำเนินโครงการให้ความช่วยเหลือเอสเอ็มอีผ่านระบบผู้ให้บริการสนับสนุนด้านการพัฒนาธุรกิจ (Business Development Service : BDS) หรือการจ่ายคนละครึ่งภาคเอสเอ็มอี เพื่อสร้างทางเลือกให้กับเอสเอ็มอีในการพัฒนาธุรกิจของตนเองให้ตรงตามความต้องการมากขึ้น โดย สสว. จะให้การเงินสนับสนุนแบบร่วมจ่าย (co-payment) มีสัดส่วนตั้งแต่ร้อยละ 50-80

❖ **กระบวนการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ**

สำหรับกระบวนการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดต่อ SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่านการอุดหนุนผ่าน BDS ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. การประสานเพื่อรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานที่มีการอุดหนุนงบประมาณผ่านกลไก BDS เช่น สสว. เป็นต้น โดยข้อมูลที่มีความจำเป็นต้องนำมาใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่
   - จำนวน SME ที่รับบริการหรือรับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่าน BDS โดยจำแนกรายสาขา
   - จำนวนงบประมาณที่สนับสนุนจำแนกรายประเภทการบริการของ BDS และจำแนกรายสาขา SME ที่ได้ให้การสนับสนุน
2. การศึกษาห่วงโซ่ผลกระทบที่เกิดจากการให้บริการของ BDS ในงานบริการต่างๆ โดยใช้หลักการเดียวกับการวิเคราะห์ห่วงโซ่ผลกระทบจากการดำเนินงาน Result Chain ตลอดจนแนวทางการแปลงมูลค่าทางเศรษฐกิจเป็นไปตามแนวทางหลักการเดียวกับการส่งเสริมในแนวทางที่ 1)
3. ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน และการได้ข้อมูลเหล่านั้น เช่น การสัมภาษณ์ BDS การสำรวจ ข้อมูลผลการดำเนินงานของหน่วยงานสนับสนุน BDS การสืบค้นจากฐานข้อมูล ฯลฯ
4. กำหนดวิธีการประมวลผล การประเมินผลมูลค่า และวิเคราะห์ผลการประเมินผลมูลค่าทางเศรษฐกิจ

3) การส่งเสริมสนับสนุน Ecosystem เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี

ซึ่งเป็นบทบาทหน้าที่สำคัญของหน่วยงานภาครัฐ คือการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานกลไกที่เอื้อกับผู้ประกอบการ SME และเพื่อไม่ให้นิยามการประเมินซ้อนกับกลไกของ BDS แนวทางนี้จะมุ่งเน้นไปที่การสนับสนุนโดยการใช้งบลงทุน โดยการใช้บริการของ SME รัฐจะไม่ได้สนับสนุนงบประมาณเป็นรายครั้งหรือต่อรายเช่นเดียวกับกรณีของ BDS แต่จะลงทุนในการก่อสร้างโรงงาน การจัดตั้งศูนย์ทดสอบ การจัดหาเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์หรือวัสดุต่างๆ การใช้งบประมาณในการบำรุงรักษาและบริหารจัดการศูนย์ อุปกรณ์หรือสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ SME มาใช้ได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือจ่ายในราคาที่ต่ำกว่าตลาดทั่วไป

ทั้งนี้ โครงสร้างพื้นฐานที่จะเลือกมาประเมินผล จะเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่รัฐเป็นผู้ลงทุน และดำเนินการพัฒนาหรือจัดให้บริการกับ SME และเปิดให้บริการมาระยะเวลาหนึ่งที่จะสามารถเกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจได้

❖ **กระบวนการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ**

สำหรับกระบวนการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจาก SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่านการใช้ประโยชน์หรือรับบริการโครงสร้างพื้นฐานที่รัฐจัดหาไว้ให้เพื่ออำนวยความสะดวกต่อ SME ให้สามารถเข้าถึงการพัฒนาในด้านต่างๆ ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. การประสานเพื่อรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานที่มีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน จัดซื้อจัดหาเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ เช่น สวทช. วว. กสอ. เป็นต้น โดยข้อมูลที่มีความจำเป็นต้องนำมาใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่

- จำนวน SME ที่รับบริการ โดยจำแนกรายสาขา
- จำนวนงบประมาณที่ใช้ไปสำหรับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและการจัดซื้อจัดหาเครื่องจักร เครื่องมือวัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการบำรุงดูแลรักษา จำแนกรายประเภทกลุ่มประเภทหรือกลุ่มวัตถุประสงค์การใช้ประโยชน์

2. การศึกษาห่วงโซ่ผลกระทบที่เกิดจากการให้บริการของโครงสร้างพื้นฐานและการจัดซื้อจัดหาเครื่องจักร เครื่องมือวัสดุอุปกรณ์ โดยใช้หลักการเดียวกับการวิเคราะห์ห่วงโซ่ผลกระทบจากการดำเนินงาน Result Chain ตลอดจนแนวทางการแปลงมูลค่าทางเศรษฐกิจเป็นไปตามแนวทางหลักการเดียวกับการส่งเสริมในแนวทางที่ 1)

3. ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน และการได้ข้อมูลเหล่านั้น เช่น การสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐผู้ให้บริการโครงสร้างพื้นฐาน การสำรวจความคิดเห็นของ SME ที่รับบริการ การสืบค้นจากฐานข้อมูล ฯลฯ

4. กำหนดวิธีการประมวลผล การประเมินผลและวิเคราะห์ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

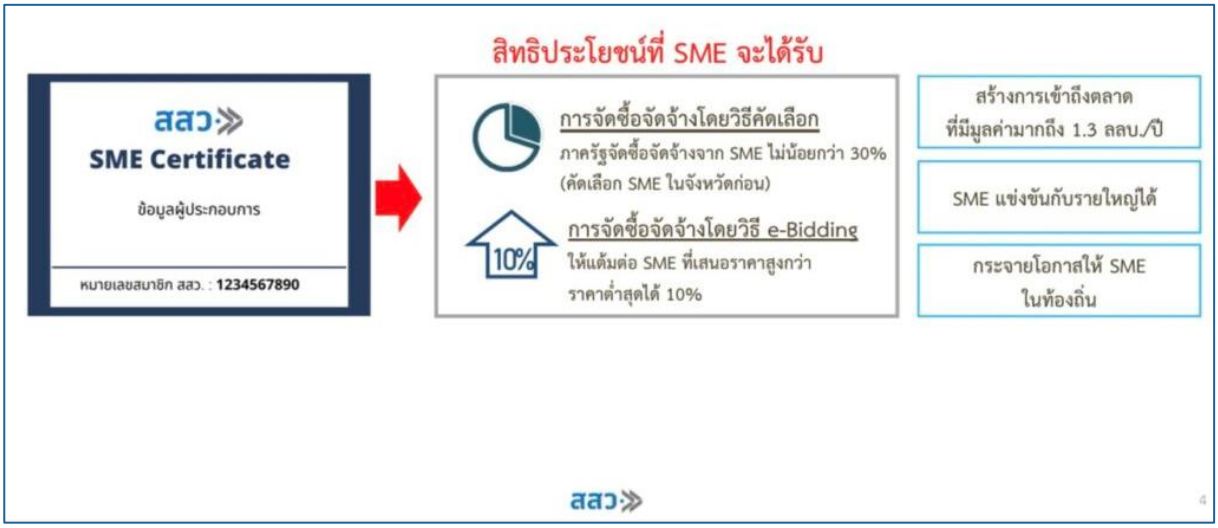
4) นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ SME เป็นฟันเฟืองสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย เนื่องด้วยผู้ประกอบการ SME ที่มีอยู่ในปัจจุบันราว 3.1 ล้านราย สามารถสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับประชาชนทั่วประเทศกว่า 14 ล้านคน อีกทั้ง SME ยังเป็นแหล่งคิดค้นและผลิตนวัตกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอ

นายกรัฐมนตรีได้สั่งการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเร่งสร้างโอกาสในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐให้แก่ผู้ประกอบการ SME มากขึ้น เพื่อให้ธุรกิจรากหญ้าและผู้ประกอบการ SME ทั่วประเทศสามารถเข้าถึงงบประมาณรัฐได้ง่ายขึ้นและมากยิ่งขึ้นในระยะยาว ข้อสั่งการของนายกรัฐมนตรีในครั้งนั้น นำไปสู่การออกกฎกระทรวงการคลังเพื่อสนับสนุนให้ SME เข้ามามีส่วนร่วมในโครงการของภาครัฐได้ โดยเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2563 ที่ประชุมคณะรัฐมนตรี (ครม.) ได้อนุมัติหลักการร่างกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ 2) เปิดทางให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าร่วมประกวดราคาในระบบ e-Bidding ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐได้ ซึ่งนโยบายนี้ นอกจากจะช่วยบรรเทาความเดือดร้อนของผู้ประกอบการจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 แล้ว ยังเป็นการแก้ไขกฎกระทรวงฉบับเดิมให้สอดคล้องกับบริบททางธุรกิจในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปด้วย และเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2563 กฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ ที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2563 ก็ได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษาซึ่งกำหนดให้หน่วยงานภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างสินค้าหรือบริการจาก SME ที่ขึ้นบัญชีไว้กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ด้วยวงเงินไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของงบประมาณจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ นอกจากนี้ รัฐบาลยังให้แต้มต่อแก่ SME ในการเสนอราคาที่สูงกว่าราคาต่ำสุดได้อีกร้อยละ 10 ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างโดยการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Bidding ด้วย โดยผู้ประกอบการ SME และสนใจที่จะใช้สิทธิ์จะต้องขึ้นบัญชีผู้ประกอบการ โดยแจ้งรายละเอียดรายการสินค้าและบริการบนเว็บไซต์ www.thaismegp.com ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ สสว.

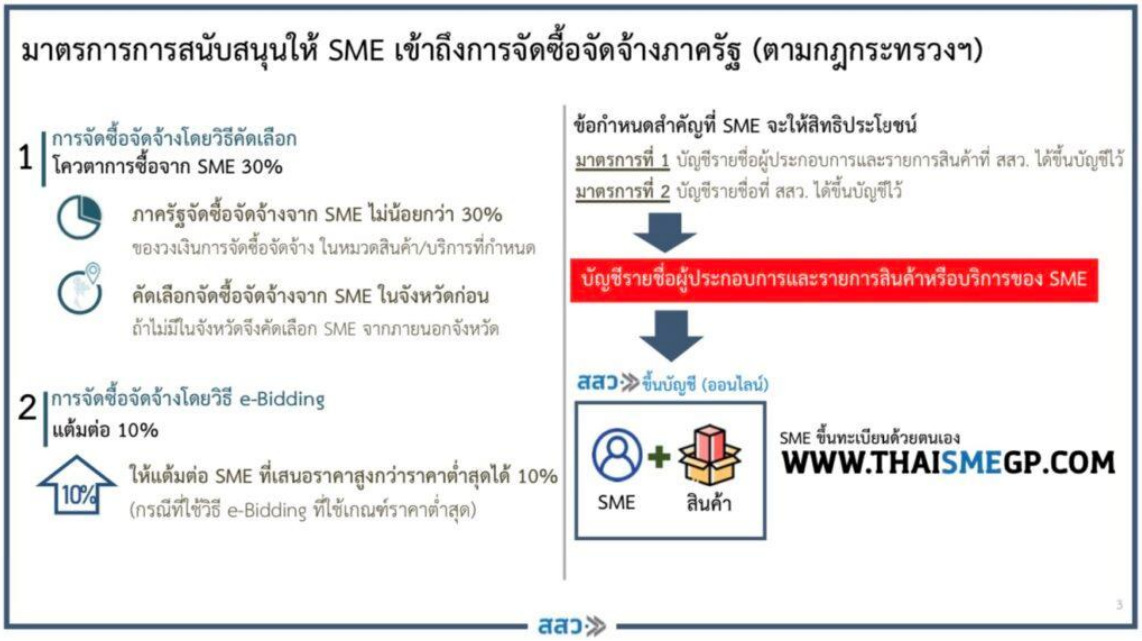
ข้อมูลและเอกสารที่ต้องใช้สำหรับการลงทะเบียนเพื่ออยู่ในระบบทะเบียน SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างเมื่อลงทะเบียนแล้วให้รอรับ SMS ซึ่งจะแจ้ง Username และ Password ให้ลงชื่อเข้าใช้เพื่อเพิ่มรายละเอียดอื่นๆ และรูปภาพในระบบ

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SME ทั้งที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล บุคคลธรรมดา หรือวิสาหกิจชุมชน สามารถมาลงทะเบียนดังกล่าวได้ แต่ที่สำคัญ คือ ต้องมีคุณสมบัติเป็นไปตามนิยาม SME ที่ สสว. กำหนด โดยหากอยู่ในภาคการผลิต จะต้องมีรายได้ไม่เกิน 500 ล้านบาทต่อปี และหากอยู่ในภาคการค้าและบริการ จะต้องมีรายได้ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี ประโยชน์ของกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ ที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2563 ฉบับนี้จะช่วยให้ SME สามารถเข้าสู่ตลาดการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ที่มีงบประมาณมากถึง 1.3 ล้านล้านบาทต่อปีได้มากยิ่งขึ้น



แผนภาพที่ 1-5 สิทธิประโยชน์ที่ SME จะได้รับ

ยิ่งไปกว่านั้น กฎกระทรวงฉบับนี้ ยังส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศ โดยกำหนดให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่ผลิตในประเทศไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของพัสดุที่จะใช้ โดยเฉพาะงานก่อสร้าง ให้ใช้เหล็กที่ผลิตในประเทศก่อน และต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าหรือปริมาณเหล็กทั้งหมดที่ใช้ ในกรณีที่ผู้เสนอราคาต่ำสุดเป็นบริษัทต่างชาติ แต่ถ้า SME เสนอราคาสูงกว่าไม่เกินร้อยละ 3 ก็ให้พิจารณาเลือกผู้ประกอบการ SME ของไทย นอกจากนี้ ยังกำหนดให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมจากผู้ประกอบการที่ได้ขึ้นบัญชีรายการพัสดุและรายชื่อไว้กับกรมควบคุมมลพิษด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นนโยบายกลไกหนึ่งที่จะสร้างโอกาสให้ SME เข้มแข็งและเติบโตมากขึ้น สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบกิจการรายใหญ่ได้ รวมทั้งเป็นอีกช่องทางในการเพิ่มรายได้ให้กับ SME



แผนภาพที่ 1-6 มาตรการการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

❖ กระบวนการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

สำหรับกระบวนการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจาก SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐด้วยการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้ คือ

1. การประสานเพื่อรวบรวมข้อมูลจาก สสว. หรือกรมบัญชีกลาง โดยข้อมูลที่มีความจำเป็นต้องนำมาใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่
   - จำนวน SME ที่รับการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานภาครัฐ โดยจำแนกรายสาขา
   - จำนวนงบประมาณที่จัดซื้อจัดจ้าง จำแนกรายประเภทสินค้าและการบริการ และจำแนกรายสาขา SME ที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง
2. ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน และการได้ข้อมูลเหล่านั้น เช่น การรวบรวมข้อมูลผลการดำเนินงานของกรมบัญชีกลาง การสืบค้นจากฐานข้อมูล ฯลฯ
3. กำหนดวิธีการประมวลผล การประเมินผลกระทบ และวิเคราะห์ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

5) การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน

ภาครัฐมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สร้างและพัฒนาปัจจัยที่เอื้อให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งทุนและสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกรวดเร็ว โดยที่ผ่านมามีมาตรการส่งเสริมสนับสนุนเพื่อให้ SME เข้าถึงสินเชื่อ ได้แก่

ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยการผลักดันสินเชื่อ SME โดยมีเป้าหมายต้องการผลักดันสัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวมเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 38 ในปี 2564 โดยจากผลการดำเนินงานสัดส่วนสินเชื่อของ SME ต่อสินเชื่อรวมในปี 2560 อยู่ที่ร้อยละ 37.39 ปี 2561 อยู่ที่ร้อยละ 37.04 และปี 2562 อยู่ที่ร้อยละ 35.88 ซึ่งมีสัดส่วนที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง สาเหตุเกิดจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ทำให้ธุรกิจ SME มีปัญหาในการชำระหนี้เพิ่มขึ้น และความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินที่สูงขึ้นทำให้ SME ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้วยสถานการณ์ COVID-19 มีแนวโน้มที่จะทำให้เศรษฐกิจชะลอตัว 1-2 ปี ดังนั้นการ**สนับสนุนส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เป็นการจัดหาแหล่งเงินทุน/สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย** เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนและลดภาระต้นทุนทางการเงินในการประกอบธุรกิจ และมีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

ขยายการค้ำประกันสินเชื่อให้มีบทบาทมากขึ้น ที่ผ่านมาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ค้ำประกันสินเชื่อของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ตามนโยบายของรัฐยังคงมีแนวทางในการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ทุกกลุ่มเป้าหมาย (Medium Small และ Micro) ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบผ่านสถาบันการเงินได้อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายย่อย (Micro) ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก โดยแบ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ตามความเหมาะสมของ SME ดังนี้

- กลุ่ม Standard Product Program เป็นผลิตภัณฑ์ช่วยเหลือ SME ทั่วไป เช่น โครงการ PGS8
- กลุ่ม Special Product Program เป็นผลิตภัณฑ์ช่วยเหลือ SME กลุ่มที่มีความเสี่ยงสูงกว่า SME ทั่วไป เช่น Startup SME Innovation SME โดยผ่านโครงการ Start-up & Innobiz
- กลุ่ม Micro Product Program เป็นผลิตภัณฑ์ช่วยเหลือกลุ่มรายย่อยที่มีความเสี่ยงสูง เช่น โครงการ Micro3

นอกจากโครงการตามนโยบายรัฐแล้วยังมีโครงการที่ บสย. ดำเนินการเองเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้หลากหลายยิ่งขึ้น โดยได้ขยายการค้ำประกันไปยังธุรกรรมคล้ายสินเชื่อ คือ โครงการค้ำประกันสินเชื่อเช่าซื้อ ลิสซิ่ง และแฟ็กเตอริง ตามพระราชบัญญัติบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2560 มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2560 ซึ่งเป็นการแก้ไขเพิ่มเติมพระราชบัญญัติบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม พ.ศ. 2534 เพื่อขยายขอบเขตการดำเนินงานของ บสย. โดยสามารถค้ำประกันการให้สินเชื่อของผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) ซึ่งให้บริการสินเชื่อแก่อุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ รวมถึงเพื่อขยายขอบเขตการค้ำประกันให้ครอบคลุมถึงสินเชื่อประเภทอื่นที่มิใช่ความหมายโดยทั่วไป นอกจากนั้นแล้วยังมีการออกพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 ที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 2 กรกฎาคม 2559 มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการ SME เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น โดยสามารถนำทรัพย์สินที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจที่มีอยู่ในการประกอบกิจการมาใช้เป็นหลักประกันการชำระหนี้ได้ โดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินและสามารถใช้ทรัพย์สินนั้นไปผลิตเป็นสินค้าหรือบริการเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มได้

จัดให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ ซึ่ง สสว. ได้รับมอบหมายจากรัฐบาลคือการฟื้นฟูกิจการของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ที่ผลประกอบการตกต่ำจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว (Turn Around) ให้กลับมายืนได้อีกครั้ง ซึ่งผู้ประกอบการ SME ในกลุ่มนี้หลายรายเกิดวิกฤติกลายเป็นกลุ่มสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ Non-Performing Loan (NPL) ส่งผลให้ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อฟื้นฟูกิจการได้เพิ่มเติม

การส่งเสริมให้เกิดแหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น เช่น การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการร่วมทุน (Venture Capital : VC) การสนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ และการสนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงตลาดหลักทรัพย์ mai

ทั้งนี้ กรอบในการประเมินผล จะพิจารณาจากมาตรการ 2 ส่วน ได้แก่

1. มาตรการสินเชื่อ Soft Loan ทั้งรอบแรก ที่ดำเนินการเมื่อวันที่ 19 เมษายน 2563 และยุติการรับคำขอสินเชื่อเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2564 และรอบที่ 2 ที่ได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี (ครม.) เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2564 ซึ่งสินเชื่อ Softloan ดังกล่าว ก็มีการค้ำประกันของ บสย.

2. กองทุนร่วมลงทุนในกิจการ SME เช่น กองทุน Venture Capital (ธนาคารออมสิน ธพว. และธนาคารกรุงไทย) กองทุนเพื่อร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้นหรือกลุ่ม Startup เป็นต้น เพื่อส่งเสริมและเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับเงินร่วมลงทุน

อย่างไรก็ตาม การจัดเก็บข้อมูลในกลุ่มนี้ จะต้องได้รับความร่วมมือในการสนับสนุนข้อมูลจากสถาบันการเงินที่เข้าร่วมโครงการด้วย จึงจะสามารถดำเนินการได้

❖ กระบวนการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

สำหรับกระบวนการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจาก SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐผ่านการสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1. การประสานเพื่อรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องการสินเชื่อและแหล่งเงินทุน เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย บสย. สสว. ตลาด mai เป็นต้น และคัดเลือกตัวอย่างการเข้าถึงสินเชื่อ 1 มาตรการมาวิเคราะห์ โดยข้อมูลที่มีความจำเป็นต้องนำมาใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่

- จำนวน SME ที่รับสินเชื่อหรือแหล่งเงินทุน โดยจำแนกรายสาขา
- จำนวนสินเชื่อที่อนุมัติหรือเงินทุนที่ได้รับ โดยจำแนกตามวัตถุประสงค์ของการใช้เงินและจำแนกรายสาขา SME

อย่างไรก็ตาม การนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์จะขึ้นกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการจัดเก็บฐานข้อมูลและให้ความร่วมมือในการสนับสนุนฐานข้อมูลด้วย

2. การศึกษาห่วงโซ่ผลกระทบที่เกิดจากการได้รับสินเชื่อและแหล่งเงินทุน โดยใช้หลักการเดียวกับการวิเคราะห์ห่วงโซ่ผลกระทบจากการดำเนินงาน Result Chain ตลอดจนแนวทางการแปลงมูลค่าทางเศรษฐกิจเป็นไปตามแนวทางหลักการเดียวกับการส่งเสริมในแนวทางที่ 1)

3. ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน และการได้ข้อมูลเหล่านั้น เช่น การสัมภาษณ์ การสำรวจ ข้อมูลผลการดำเนินงานของหน่วยงานสนับสนุน การสืบค้นจากฐานข้อมูล ฯลฯ

4. กำหนดวิธีการประมวลผล การประเมินผลกระทบ และวิเคราะห์ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจ

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจ

❖ วิธีการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค

การวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค มีวัตถุประสงค์ประเมินผลกระทบจากการดำเนินการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่มีต่อระบบเศรษฐกิจในภาพรวมซึ่งวัดจากผลิตภัณฑ์ภายในประเทศเบื้องต้น GDP ดังนั้นเนื้อหาในบทนี้ประกอบด้วยสองส่วน คือ หัวข้อแรกเป็นการอธิบายแนวคิดการคำนวณผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นซึ่งจะมีประโยชน์ในการคำนวณ GDP ที่เพิ่มขึ้นกับผู้รับบริการหรือ SME ที่ได้รับพัฒนา ต่อจากนั้นจะกล่าวถึงการวิเคราะห์ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต (Input-Output table) และแนวคิดตัวคูณปัจจัยการผลิตและผลผลิตซึ่งจะสามารถนำมาใช้เพื่อประเมินผลกระทบจากการดำเนิน การส่งเสริมและพัฒนา ที่เกิดขึ้นกับ GDP ของประเทศ

1. แนวคิดการคำนวณผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น

ผลิตภัณฑ์ในประเทศเบื้องต้น (Gross Domestic Product) หรือ GDP หมายถึง มูลค่าตลาดของสินค้าและบริการขั้นสุดท้ายที่ผลิตในประเทศในช่วงเวลาหนึ่งๆ ซึ่งอาจจะเป็นรายไตรมาส หรือรายปี โดยมีสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเป็นหน่วยงานรับผิดชอบคำนวณ GDP สำหรับประเทศไทย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบัญชีรายได้ประชาชาติ (National Income Account)

GDP มีความสำคัญเพราะเป็นดัชนีชี้วัดภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศร่วมกับกับตัวชี้วัดอื่นๆ เช่น อัตราการว่างงาน อัตราเงินเฟ้อ ฯลฯ อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศวัดโดยใช้อัตราการเปลี่ยนแปลงของ GDP ถ้าอัตราการเปลี่ยนแปลงของ GDP เป็นบวกอาจหมายความว่าเศรษฐกิจดี ประชาชนมีเงินจับจ่ายใช้สอย แต่ถ้าอัตราการเปลี่ยนแปลงของ GDP ติดลบหมายความว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศชะลอตัว

วิธีการคำนวณ GDP มีอยู่ 3 ประเภท คือ วิธีการคำนวณทางด้านผลผลิต วิธีการคำนวณทางด้านรายได้ และวิธีการคำนวณทางด้านรายจ่าย ซึ่งมาจากแนวคิดว่าการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการในระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง 2 ฝ่าย รายจ่ายของฝ่ายหนึ่งจะถือเป็นรายได้ของอีกฝ่ายหนึ่ง (Mankiw, 2001) ดังนั้นมูลค่าสินค้าและบริการที่ซื้อขายแลกเปลี่ยนกันจะต้องเท่ากับรายได้และเท่ากับรายจ่ายที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจด้วย รายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการคำนวณ GDP ทั้ง 3 วิธีเป็นดังนี้

1.1 การคำนวณ GDP ทางด้านผลผลิต

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า GDP คือมูลค่าตลาดของสินค้าและบริการขั้นสุดท้ายที่ผลิตในประเทศ ซึ่งคำนวณได้ผลรวมมูลค่าสินค้าและบริการขั้นสุดท้ายทั้งหมดทุกชนิดในระบบเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตามวิธีนี้ทำได้ยาก เพราะไม่อาจจำแนกได้ชัดแจ้งว่าสินค้าใดเป็นผลผลิตและบริการขั้นสุดท้าย (Final Products) ที่ถูกนำไปใช้อุปโภคบริโภคหรือเป็นสินค้าขั้นกลาง (Intermediate Products) ที่นำไปผลิตสินค้าชนิดอื่นหรือนำไปขายต่อ ตัวอย่างเช่น ข้าวสารนาย ก. ซื้อจากโรงสีมูลค่า 100 บาท ถ้านาย ก. นำไปหุงเพื่อบริโภค ข้าวสารมูลค่า 100 บาทนั้นคือมูลค่าสินค้าขั้นสุดท้าย และสามารถนำไปคิดเป็น GDP ได้ แต่ถ้านาย ก. นำไปบดทำเป็นแป้งขาย ข้าวสารมูลค่า 100 บาทนั้นเป็นสินค้าขั้นกลางยังไม่สามารถนำไปคิดเป็น GDP มิเช่นนั้นอาจทำให้เกิดปัญหาการนับซ้ำ

เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการนับซ้ำ การคำนวณ GDP ทางด้านการผลิตจึงนิยมใช้วิธีการคำนวณจากมูลค่าเพิ่ม (Value-added) ที่เกิดขึ้นจากการผลิตในแต่ละขั้น โดยใช้สูตรดังนี้

มูลค่าเพิ่ม = มูลค่าผลผลิต – ต้นทุนสินค้าวัตถุดิบและบริการต่างๆ

ตัวอย่างเช่น ถ้านาย ก. ซื้อข้าวสารมาจำนวน 100 บาท แล้วนำไปบดเป็นแป้งขายให้นาย ข. คิดเป็นมูลค่า 120 บาท มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในขั้นตอนการผลิตนี้คือ 20 บาท และถ้านาย ข. นำแป้งไปผลิตเป็นขนมปังขายได้มูลค่า 150 บาท มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในขั้นตอนการผลิตนี้คือ 30 บาท ซึ่งถ้ารวมมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในทุกๆ ขั้นตอนการผลิตก็จะได้เท่ากับมูลค่าสินค้าและบริการขั้นสุดท้าย

1.2 การคำนวณ GDP ทางด้านรายได้

ระบบเศรษฐกิจแบ่งออกได้เป็นสองฝ่าย คือ เอกชน และรัฐบาล รายได้ของเอกชนเป็นรายได้ที่บุคคลได้รับจากการเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตขั้นพื้นฐาน (Primary factors of production) อันได้แก่ แรงงาน ที่ดิน ทุน และผู้ประกอบการ ซึ่งอยู่ในรูปของ ค่าจ้าง ค่าเช่า ดอกเบี้ย และกำไร ตามลำดับ ขณะเดียวกันรัฐบาลยังมีรายได้จากการเป็นเจ้าของทรัพย์สินและประกอบกิจการรัฐวิสาหกิจต่างๆ อีกด้วย นอกจากนั้นรัฐบาลยังมีรายได้จากการเก็บภาษีประเภทต่างๆ เช่น ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ดังนั้นเมื่อรวมรายได้จากการเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตขั้นพื้นฐานทั้งหมดของเอกชนและรัฐบาลและบวกด้วยรายได้จากภาษีทางอ้อมหักด้วยเงินอุดหนุนของรัฐบาลจะเท่ากับ GDP ทางด้านรายได้ ดังสูตรคำนวณต่อไปนี้

GDP = ค่าจ้าง + ค่าเช่า + ดอกเบี้ย + กำไร + (ภาษีทางอ้อม – เงินอุดหนุนของรัฐบาล)

1.3 การคำนวณ GDP ทางด้านรายจ่าย

การซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการในระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง 2 ฝ่าย รายจ่ายของฝ่ายหนึ่งจะถือเป็นรายได้ของอีกฝ่ายหนึ่ง หรือรายได้รวมจะต้องเท่ากับค่าใช้จ่ายรวมในระบบเศรษฐกิจในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ค่าใช้จ่ายรวม (Aggregate Expenditure) หรือเรียกอีกอย่างว่าอุปสงค์รวม (Aggregate Demand) ประกอบด้วย รายจ่ายเพื่อการบริโภคของเอกชน รายจ่ายเพื่อการลงทุน รายจ่ายของรัฐบาล และรายจ่ายสุทธิต่างประเทศ เมื่อรวมค่าใช้จ่ายต่างๆ เหล่านี้ก็จะได้ GDP ทางด้านรายจ่าย ดังสมการต่อไปนี้

$$GDP = C + I + G + (X - M)$$

เมื่อ C คือรายจ่ายเพื่อการบริโภคของเอกชน I คือรายจ่ายเพื่อการลงทุน G คือรายจ่ายของรัฐบาล X คือมูลค่าการส่งออก และ M คือมูลค่าการนำเข้า

สรุปได้ว่า GDP คือมูลค่าสินค้าและบริการขั้นสุดท้ายที่ผลิตขึ้นภายในประเทศในช่วงเวลาหนึ่ง มีวิธีการคำนวณ GDP อยู่ 3 วิธี คือ การคำนวณทางด้านการผลิตหรือมูลค่าเพิ่ม การคำนวณทางด้านรายได้ และการคำนวณทางด้านรายจ่าย ซึ่งผลการคำนวณทั้ง 3 วิธีจะได้ GDP เท่ากัน แผนภาพที่ 1-7 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการคำนวณ GDP ทั้ง 3 วิธี

เมื่อทราบถึงแนวคิดการคำนวณ GDP ด้วยวิธีต่างๆ แล้ว หัวข้อต่อไปจะกล่าวถึงแนวคิดในการวิเคราะห์ผลกระทบต่อเศรษฐกิจในภาพรวมและ GDP โดยใช้ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต ซึ่งแสดงต้นทุนการผลิต การกระจายของสินค้า และความเชื่อมโยงระหว่างสาขาเศรษฐกิจต่างๆ ทั้งหมดในระบบเศรษฐกิจ

แผนภาพที่ 1-7 สรุปวิธีการคำนวณ GDP

2. วิธีการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยแบบจำลองตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต

การวิเคราะห์ผลกระทบการลงทุนหรือการใช้จ่ายของรัฐบาลที่มีต่อรายได้และผลผลิตโดยรวมของประเทศ วิธีการประเมินอาศัยแนวคิดทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ของเคนส์ (Keynes) กล่าวคือ เมื่อมีการใช้จ่ายลงทุนหรือการใช้จ่ายเกิดขึ้นครั้งหนึ่งในระบบเศรษฐกิจจะส่งผลกระทบให้มีการใช้จ่ายต่อๆ กันไปอีกหลายรอบ เพราะค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในครั้งแรกนี้จะตกเป็นรายได้ของบุคคลหรือของสาขาการผลิตที่มีการใช้จ่ายนั้น เมื่อบุคคลหรือสาขาการผลิตได้รับรายได้ก็จะนำรายได้ส่วนหนึ่งไปใช้จ่ายต่อไป และก่อให้เกิดรายได้แก่บุคคลหรือสาขาการผลิตอื่นๆ เป็นเช่นนี้ต่อไปเรื่อยๆ ดังนั้นเมื่อรวมค่าใช้จ่ายในรอบต่างๆ เข้าด้วยกัน จะพบว่าการลงทุนหรือการใช้จ่ายอาจก่อให้เกิดรายได้ที่มีมูลค่าสูงกว่าค่าใช้จ่ายในครั้งแรกหลายเท่าตัว การเพิ่มขึ้นของรายได้ด้วยหลักการดังกล่าวนี้ เรียกว่า ผลของค่าทวีคูณ (multiplier effect)

เครื่องมือหลักที่ใช้ในการวิเคราะห์ผลกระทบจากการลงทุนหรือการใช้จ่ายของรัฐบาลในระดับมหภาค คือ ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต (Input-Output table) หรือตาราง IO ซึ่งถูกนำมาประยุกต์ใช้อย่างกว้างขวางโดยนักเศรษฐศาสตร์โดยมีแนวความคิดว่าในกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการแต่ละประเภทมีความจำเป็นที่จะต้องมีการใช้สินค้าและบริการต่างๆ มาเป็นปัจจัยการผลิต (Input) ของกระบวนการผลิตเหล่านั้นและในขณะเดียวกันผลผลิต (Output) ของภาคการผลิตแต่ละประเภทนอกจากจะใช้เพื่อการตอบสนองต่อความต้องการในการบริโภคขั้นสุดท้ายของระบบเศรษฐกิจ (Final demand) แล้วยังจะต้องมีส่วนหนึ่งที่ต้องกลายไปเป็นปัจจัยการผลิตขั้นกลาง (Intermediate input) สำหรับสนับสนุนกระบวนการผลิตสินค้าและบริการประเภทอื่นๆ อีกด้วย ตาราง IO ถือเป็นแบบจำลองเศรษฐกิจรายสาขา (Sectorial economic model) ประเภทหนึ่งซึ่งมีข้อได้เปรียบตรงที่มีการแสดงความเชื่อมโยงกัน (Linkage) ระหว่างสาขาเศรษฐกิจต่างๆ

3. สรุปกรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค

การวิเคราะห์ผลกระทบจากการส่งเสริมและพัฒนา SME ต่อเศรษฐกิจมหภาคแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ ผลกระทบทางตรง (Direct effect) อันเกิดขึ้นเมื่อผู้รับบริการแต่ละรายได้รับประโยชน์ในรูปของกำไรที่เพิ่มขึ้น มีการจ้างงานมากขึ้น มีการลงทุนมากขึ้น สามารถส่งออกได้มากขึ้น ฯลฯ ทำให้มีการขยายการผลิต ซึ่งประโยชน์ต่างๆ เหล่านี้สามารถประเมินให้อยู่ในรูปของมูลค่าเพิ่มได้ และถือเป็นส่วนหนึ่งของ GDP ที่เพิ่มขึ้น นอกจากนั้นยังมีผลกระทบทางอ้อม (Indirect effect) อันเกิดขึ้นจากการให้บริการและพัฒนา SME กล่าวคือ เมื่อผู้รับบริการแต่ละรายได้ประโยชน์ทางตรงแล้ว กลุ่มผู้รับบริการดังกล่าวจะมีการขยายการผลิต ทำให้มีความต้องการสินค้าและบริการจากสาขาเศรษฐกิจต่างๆ เพิ่มขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมต้นน้ำ และปลายน้ำขยายตัวตามมา

เครื่องมือที่ใช้ในการวัดผลกระทบทางตรงที่เกิดขึ้น คือ แบบสอบถาม โดยจะใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้รับบริการหรือ SME ที่ได้รับการพัฒนา โดยจะใช้วิธีการประเมินมูลค่าประโยชน์หลังจากได้รับการพัฒนาส่งเสริม เช่น กำไรเพิ่มขึ้น (ซึ่งอาจเกิดจากการประหยัดต้นทุนหรือลดความสูญเสีย เป็นต้น) การจ้างงานเพิ่มขึ้น การลงทุนเพิ่มขึ้น ดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น จ่ายภาษีมากขึ้น เป็นต้น ซึ่งข้อมูลต่างๆ เหล่านี้ถือเป็นมูลค่าเพิ่ม (Valued-added) หลังจากนั้นจะใช้ค่าเฉลี่ยมูลค่าเพิ่มเพื่อการอ้างอิงทางสถิติ (statistical inference) เพื่อประมาณการมูลค่า GDP ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน โดยใช้สูตรดังนี้

$$\pi = \frac{p}{n} \times N$$

เมื่อ p คือผลรวมของมูลค่าเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างที่สำรวจ n คือจำนวนตัวอย่าง และ N คือจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการทั้งหมด ดังนั้น π คือค่าประมาณการของมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นกับผู้เข้าร่วมโครงการทั้งหมด

เมื่อประมาณการมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นกับผู้เข้าร่วมโครงการซึ่งเป็นผลกระทบทางตรงแล้ว ต่อไปจะใช้ตาราง IO เพื่อประเมินผลกระทบทางอ้อม (Indirect effect) ที่เชื่อมโยงกับสาขาอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจ จะต้องแบ่งกลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการแยกรายสาขาตามรหัส 180 สาขาของตาราง IO เพื่อให้ทราบถึงมูลค่าเพิ่มที่เพิ่มขึ้นในแต่ละสาขา $(\Delta \mathbf{V})$ หลังจากนั้นจะใช้สูตรคำนวณตัวคูณ $\Delta \mathbf{Y} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1} \Delta \mathbf{V}$ เพื่อประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งหมดกับสาขาเศรษฐกิจอื่นๆ และ GDP ของประเทศ

ขั้นตอนที่ 3 การคำนวณหาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการใช้งบประมาณ

ผลกระทบของการใช้จ่ายงบประมาณที่มีต่อ GDP สามารถประเมินได้จากการหาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) กล่าวคือ เมื่อมีการใช้จ่ายภาครัฐ เช่น การกำหนดนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นการซื้อสินค้าหรือบริการของกลุ่มผู้ประกอบการขนาดย่อม (SME) ค่าใช้จ่ายภาครัฐดังกล่าวจะเป็นเงินรายรับของภาคประชาชน ซึ่งจะทำให้วิสาหกิจต่างๆ ที่มีการทำธุรกรรมมีรายได้มากขึ้น โดยส่วนหนึ่งจะเป็นผลทางตรง (direct effects) และอีกส่วนหนึ่งจะนำไปใช้จ่ายซึ่งทำให้เกิดรายรับหรือเงินได้แก่วิสาหกิจอื่นหรือบุคคลอื่นต่อไป ถือเป็นผลทางอ้อม (indirect effects) และหลังจากนั้นจะมีการใช้จ่ายเพื่อทำให้เกิดรายรับต่อเนื่องไปอีกหลายรอบ ซึ่งในภาพรวมจะทำให้รายได้ประชาชาติเกิดการเติบโตอันเนื่องจากการใช้จ่ายภาครัฐไปสร้างการหมุนเวียนของเงินในภาคส่วนต่างๆ และสะสมกันเพิ่มขึ้น

การที่รายได้ที่เกิดจากการใช้จ่ายภาครัฐสร้างการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนกี่เท่า มากน้อยเท่าใดในแต่ละรอบการใช้จ่ายนั้น บ่งชี้ได้จากค่าตัวคูณของแต่ละรอบ ที่เกิดจากการใช้จ่ายข้าม sector ทางเศรษฐกิจกัน ค่านี้คือ ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) การเพิ่มขึ้นของรายได้ด้วยหลักการดังกล่าวนี้ เรียกว่า ผลของค่าทวีคูณ (multiplier effect)

ขั้นตอนการคำนวณหาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ

หลักการในการหาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจอธิบายได้จากหลักการเดียวกันของการคำนวณ GDP ที่ได้กล่าวมาแล้ว โดยการใช้ตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต (Input-Output Table หรือตาราง IO) ซึ่งมีการแบ่งระบบเศรษฐกิจออกเป็นหลายสาขาการผลิต โดยสาขาการผลิตต่างๆ จะมีความเชื่อมโยงกัน ตาราง IO แสดงโครงสร้างการผลิตสินค้าและบริการของสาขาการผลิตหนึ่งๆ ให้ว่าจะต้องใช้ผลผลิตของสาขาการผลิตใดมาใช้เป็นปัจจัยการผลิต (intermediate inputs) เป็นมูลค่าเท่าใดและต้องจ่ายเป็นค่าปัจจัยการผลิตขั้นต้น (primary inputs) ในรูปของค่าตอบแทนบริการของแรงงานและทุนซึ่งเรียกว่ามูลค่าเพิ่ม (Value-Added) เป็นมูลค่าเท่าใด โดยระบุได้จากค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier)

ขั้นตอนการหาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ

1. จัดเก็บข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณ ได้แก่

1.1 งบประมาณ การใช้จ่ายภาครัฐ ที่ใช้ไปในการส่งเสริมสนับสนุนหรือพัฒนากลุ่ม SME นำมาใช้เป็นข้อมูลตัวแปรของการใช้จ่ายเงินภาครัฐโดยมีการแยกกลุ่ม sector ต่างๆ ให้ทราบว่างบประมาณนั้นถูกใช้จ่ายกระจายลงไปใช้แต่ละ sector อย่างไร จำนวนเท่าใด งบประมาณรายจ่ายนี้คือผลกระทบทางตรง (direct effect) ที่มีต่อ GDP

1.2 นำข้อมูลงบประมาณรายจ่ายหรือมูลค่าเพิ่ม ซึ่งขึ้นกับลักษณะแนวทางการส่งเสริมของภาครัฐที่แยกราย sector แล้วใส่เข้าไปในแบบจำลองตาราง IO เพื่อประเมินผลกระทบทางอ้อม (indirect effect) ที่มีต่อ GDP ซึ่งเกิดขึ้นจากการเชื่อมโยงรายจ่ายระหว่างสาขาการผลิตต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ

1.3 ผลกระทบรวมต่อ GDP คือผลรวมของผลกระทบทางตรง (1.1) และผลกระทบทางอ้อม (1.2)

2. การนำข้อมูลเหล่านี้มาประมวลผล

ศึกษาทางค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจด้านการใช้จ่ายภาครัฐ จากงบประมาณตามแผนงาน โดยใช้โปรแกรม EXCEL ในการคำนวณ โดยมีขั้นตอนดังนี้

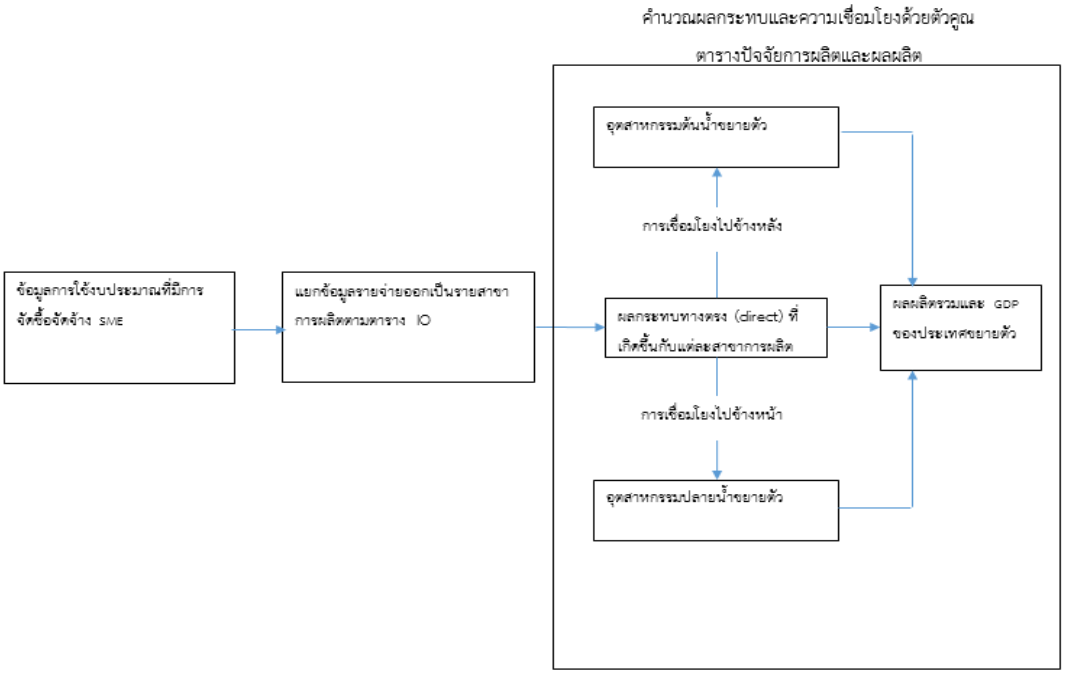
2.1 จัดเตรียมแบบจำลองปัจจัยการผลิตและผลผลิตของประเทศไทย โดยแบ่งสาขาการผลิตให้มีความเหมาะสมกับการศึกษา

2.2 คำนวณค่าสัดส่วนต้นทุนการผลิต (input requirement coefficient) ของแต่ละสาขาการผลิต เพื่อใช้คำนวณหา Leontief multiplier matrix

2.3 นำข้อมูลงบประมาณรายจ่ายที่แยกรายสาขาแล้วคูณกับ Leontief multiplier matrix ใน 2.2 จะได้มูลค่าการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตของแต่ละสาขาการผลิต โดยสามารถแยกเป็นผลกระทบทางตรงและผลกระทบทางอ้อม ต่อจากนั้นคำนวณมูลค่าเพิ่มของแต่ละสาขาการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไป ก็จะได้มูลค่า GDP ที่เพิ่มขึ้น

3. การสรุปผลการคำนวณ

ระดับค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นระหว่าง sector ต่างๆ ที่มีค่าดัชนีเชื่อมโยงไปข้างหลัง (Backward Linkage Index) และค่าดัชนีเชื่อมโยงไปข้างหน้า (Forward Linkage Index)



แผนภาพที่ 1-8 สรุปแนวคิดวิธีการประเมินค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ

ทั้งนี้ การวิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับ SME โดยอย่างน้อยจะต้องประกอบด้วย

- ผลการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ SME ของหน่วยงานภาครัฐ
- ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการใช้งบประมาณการส่งเสริม SME สำหรับรูปแบบหรือแนวทางการส่งเสริมที่เกิดจากตัวแปรปัจจัยของงบประมาณ เช่น
  - การสนับสนุนและพัฒนาผู้ประกอบการในโครงการต่างๆ เช่น การส่งเสริมด้านการตลาด การส่งเสริมพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรม การพัฒนาความรู้ การส่งเสริมการเชื่อมโยงเครือข่าย เป็นต้น
  - นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง
  - การสนับสนุนจากการส่งเสริมด้านการเงิน เช่น การสนับสนุนสินเชื่อ การค้ำประกันสินเชื่อ การสนับสนุนเครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ
  - การส่งเสริมผ่านกลไก Business Development Service เน้นการสนับสนุนของภาครัฐผ่านกลไก BDS เป็นต้น

ทั้งนี้ แนวทางหรือมาตรการบางประการ จะต้องได้รับการสนับสนุนข้อมูลจาก สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง การสนับสนุนจากการส่งเสริมด้านการเงิน การส่งเสริมผ่านกลไก Business Development Service

โดยมีตัวอย่างวิธีการคิดคำนวณประมาณการมูลค่าทางเศรษฐกิจ รายละเอียดแต่ละวิธีการนำเสนอไว้ในบทถัดไป

การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของการส่งเสริมของภาครัฐ

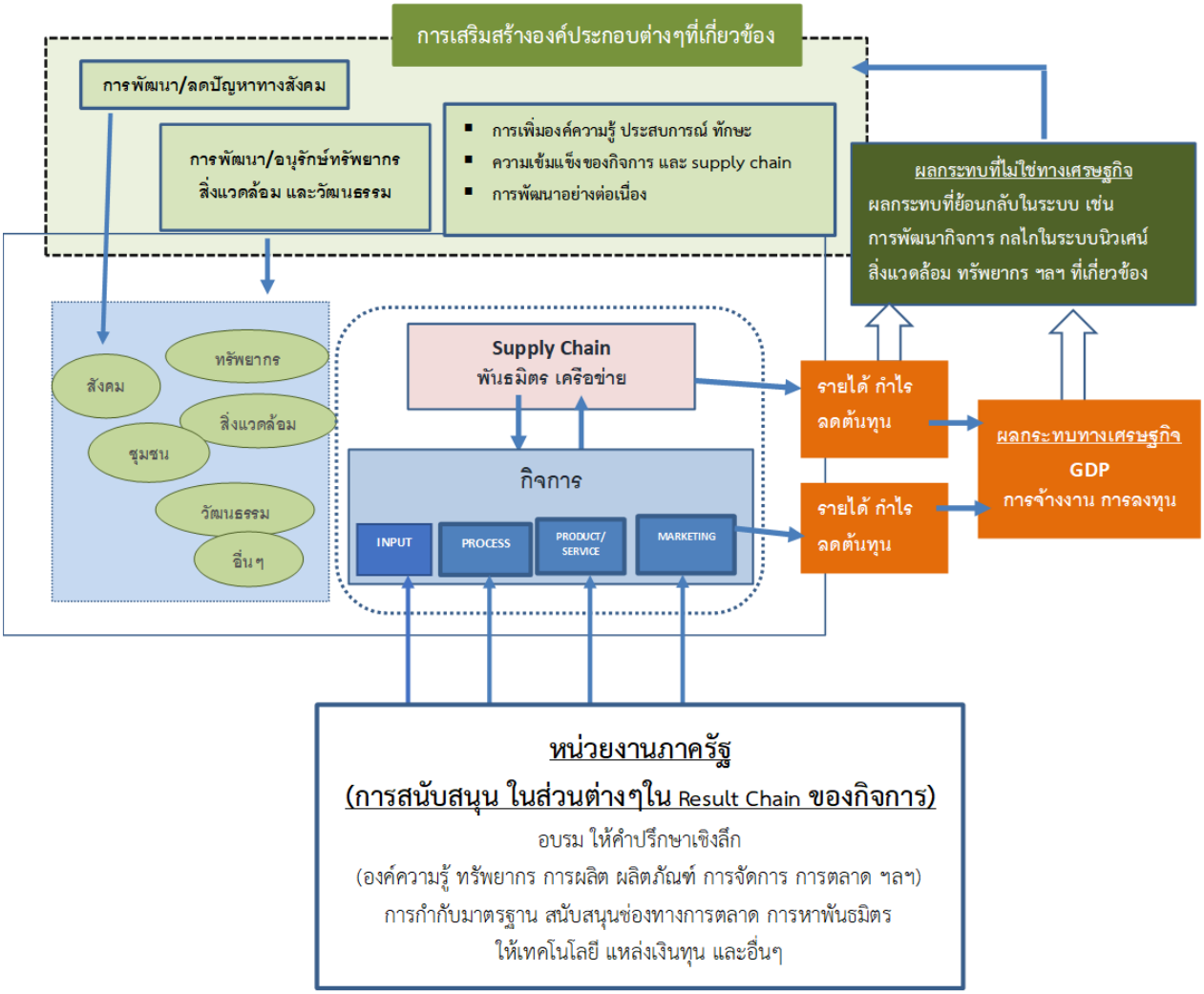
2.1 โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

การส่งเสริมและพัฒนา SME ของหน่วยงานภาครัฐ จะขับเคลื่อนผ่านช่องทางงบประมาณหลายส่วน โดยแผนงานบูรณาการส่งเสริม SME จะเป็นกลไกหลัก นอกจากนั้น การส่งเสริมพัฒนาและผู้ประกอบการยังผ่านแผนงานบูรณาการพัฒนาอุตสาหกรรมและบริการเป้าหมายแห่งอนาคต แผนงานบูรณาการสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว อีกด้วย แต่แผนงานบูรณาการดังกล่าว ไม่ได้มุ่งเน้นรองรับแค่กลุ่ม SME เพียงอย่างเดียว ดังนั้น กรอบการศึกษาและพัฒนากรอบแนวคิดในรอบนี้ จะมุ่งเน้นที่กลไกรูปแบบการส่งเสริมพัฒนาของภาครัฐผ่านแผนงานบูรณาการส่งเสริม SME เป็นหลัก

การส่งเสริมพัฒนา SME ผ่านแผนงานบูรณาการเสริม SME งบประมาณจะถูกจัดสรรไปยังหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริม SME เพื่อไปพัฒนาส่งเสริมทั้งด้านการสนับสนุนตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เช่น การส่งเสริมอบรมให้ความรู้ การส่งเสริมการนำงานวิจัย เทคโนโลยี หรือนวัตกรรม การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การลดต้นทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ การส่งเสริมการตลาด เป็นต้น ซึ่งจะเห็นว่าการส่งเสริมรูปแบบนี้จะมีความหลากหลาย จึงจะต้องมีการวิเคราะห์ Result Chain ของโครงการ ว่าจะเกิดประโยชน์กับ SME ในมิติใด และแปลงหรือประเมินออกมาในเชิงเศรษฐกิจ โดยจะใช้วิธีการสำรวจโดยการออกแบบสอบถาม โดยจะใช้วิธีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้รับบริการหรือ SME ที่ได้รับการพัฒนา โดยจะใช้วิธีการประเมินมูลค่าประโยชน์หลังจากได้รับการพัฒนาส่งเสริม เช่น กำไรเพิ่มขึ้น (ซึ่งอาจเกิดจากการประหยัดต้นทุนหรือลดความสูญเสียเป็นต้น) การจ้างงานเพิ่มขึ้น การลงทุนเพิ่มขึ้น ดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น จ่ายภาษีมากขึ้น เป็นต้น

ห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) ของโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME มีส่วนประกอบในหลากหลายมิติเพื่อก่อให้เกิดกระบวนการที่ได้รับผลกระทบที่จะเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ ที่ส่งผลต่อการเกิดระบบเศรษฐกิจที่แสดงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) เพื่อใช้ในการวิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจสำหรับ SME ซึ่งในการส่งเสริมและพัฒนา SME จากภาครัฐที่มีการสนับสนุนในกิจกรรมต่างๆ ที่จะส่งผลให้เกิดการเสริมสร้างองค์ประกอบสำหรับ SME ที่เป็นผลมาจากผลกระทบที่ไม่ใช่ทางเศรษฐกิจ เช่น ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านทรัพยากร กลไกระบบนิเวศ เป็นต้น จากองค์ประกอบที่เกิดขึ้นจะพบว่าผลลัพธ์ที่ได้ทางเศรษฐกิจจะเป็นในส่วนของมูลค่ากำไรหรือการลดต้นทุนที่ก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจและส่งผลให้เกิดระบบเศรษฐกิจที่มีค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ ตามลำดับ แสดงห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) ในภาพรวมดังภาพ ต่อไปนี้

❖ ห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) ของโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME



แผนภาพที่ 2.1-1 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ของโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) แสดงส่วนประกอบของระบบกลไกต่างๆ ในด้านการสนับสนุนกิจการจากภาครัฐ โดยองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ ได้แก่

1. หน่วยงานภาครัฐ ที่ทำการสนับสนุนโดยตรง ตัวอย่างเช่น สวทช. ทำการสนับสนุนเทคโนโลยี กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เพิ่มคุณภาพ คุณค่า ของผลิตภัณฑ์ กระทรวงพาณิชย์ ส่งเสริมด้านการตลาด การออกร้าน จับคู่ธุรกิจ เป็นต้น
2. กิจการที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ
3. ระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องกับกิจการ ตัวอย่างเช่น
   - กิจการที่เป็น Supply chain เช่น ผู้ให้วัตถุดิบ คู่ค้าทางธุรกิจ พันธมิตรและเครือข่ายของกิจการที่ได้รับการส่งเสริม
   - ระบบสิ่งแวดล้อม ทรัพยากร ที่เกี่ยวข้อง เช่น พื้นที่การเกษตร ทรัพยากรธรรมชาติ แหล่งน้ำ ซึ่งเกี่ยวข้องกับวัตถุดิบในผลผลิตการเกษตร เป็นต้น

- ชุมชนที่เกี่ยวข้อง เช่น ชุมชนที่อยู่บริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับกิจการ ได้รับประโยชน์และผลกระทบ (เช่น นำแรงงานมาป้อนสู่ระบบอุตสาหกรรม) วิสาหกิจชุมชน ที่พึ่งพากันและกัน หรือที่ได้รับผลกระทบจากสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับระบบอุตสาหกรรม
- สังคมและวัฒนธรรม เช่น สภาพสังคมของแรงงานในการผลิต หรือ ชุมชนในนิคมอุตสาหกรรม แรงงานท้องถิ่น ที่ได้รับผลจากกิจการ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชนที่ได้รับการสนับสนุนให้นำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของการเพิ่มคุณค่าผลิตภัณฑ์

<u>กลไกในการสร้างผลกระทบ</u>

แบ่งออกเป็นดังนี้

1. การดำเนินงานของหน่วยงานสนับสนุนภาครัฐ โดยมีการดำเนินงานในแต่ละส่วนของห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน (Result chain) ของกิจการ ตัวอย่างเช่น

Input : เช่น การอบรมความรู้บุคลากร การแนะนำแหล่งเงินทุน การให้เทคโนโลยี

Process : เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพมาตรฐานการผลิต

Output : เช่น การตรวจสอบมาตรฐานสินค้า การเพิ่มคุณภาพสินค้า

Process (marketing) : เช่น การออกร้านในประเทศ/ต่างประเทศ การจับคู่เจรจาธุรกิจ การส่งเสริมการขาย การหาช่องทางการค้าออนไลน์

โดยการเริ่มจากการนำเอากิจการต่างๆ เข้ามารับบริการ โดยมีทั้งวิธีการเชิงรับ เช่น กิจการต่างๆ ทราบข้อมูล และเข้ามาขอรับการสนับสนุน และวิธีการเชิงรุก เช่น การประชาสัมพันธ์กิจการต่างๆ เพื่อเชิญชวนให้มารับบริการจาก BDS

2. กิจการต่างๆ ที่ได้รับการสนับสนุนให้คำปรึกษาจากหน่วยงานต่างๆ สามารถนำบริการที่ได้รับมาทำการพัฒนา ปรับปรุง ทั้งในด้านขององค์ความรู้ เทคโนโลยี ต้นแบบ กระบวนการผลิต คุณภาพสินค้า การตลาด และอื่นๆ และสามารถสร้างผลลัพธ์ต่างๆ เช่น การลดต้นทุน การสร้างรายได้ เพิ่มกำไร

3. กิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ซัพพลายเออร์ ลูกค้าของกิจการ ซึ่งอยู่ในระบบซัพพลายเชน ได้รับผลจากกิจการที่ได้รับการสนับสนุน เช่น การได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากการเติบโต/ขยายตัวของกิจการของลูกค้า หรือการได้รับวัตถุดิบที่ดี นำมาใช้ในการผลิต ซึ่งทำให้เกิดการเพิ่มมูลค่านำไปสู่ผลลัพธ์ทางการเงิน เช่น การลดต้นทุน การสร้างรายได้ เพิ่มกำไร เช่นกัน

4. ผลกระทบที่เกิดขึ้น ซึ่งต่อเนื่องจากผลลัพธ์ดังกล่าว มีทั้งผลกระทบทางเศรษฐกิจและไม่ใช่เศรษฐกิจ ดังนี้

- ผลกระทบทางเศรษฐกิจ เช่น การเพิ่ม GDP การจ้างงาน การลงทุน
- ผลกระทบอื่นๆ ที่เกิดจากการนำสิ่งที่ได้รับมาป้อนกลับไปในกระบวนการและระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น

- การได้ประสบการณ์ องค์ความรู้ ของกิจการที่ได้รับการสนับสนุน และกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง นำมาใช้ในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาและสนับสนุนระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องด้านต่างๆ โดยการสร้างผลกระทบย้อนกลับไปในกระบวนการ และระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น
  - การพัฒนา/อนุรักษ์ทรัพยากร สิ่งแวดล้อม อันเกิดจากการตระหนักถึงคุณค่าของทรัพยากร สิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการ ตัวอย่างเช่น การรักษาพันธุ์ไม้ที่มีคุณค่าและเป็นวัตถุดิบในการผลิต ให้คงอยู่ต่อไป การรักษาแหล่งน้ำเพื่อให้ใช้สร้างคุณค่าทางการท่องเที่ยว
  - การพัฒนา/อนุรักษ์วัฒนธรรม เช่น การอนุรักษ์ภูมิปัญญาในการทอผ้าโดยใช้กรรมวิธีโบราณ เนื่องจากการตระหนักถึงการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมท้องถิ่น
  - การพัฒนา/ลดปัญหาทางสังคม เช่น การลดปัญหาความยากจนของชุมชนในนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากชุมชนโดยรอบมีงานทำ

2.1.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

จากการวิเคราะห์ถึงผลสัมฤทธิ์ที่จะเกิดจากการส่งเสริมของหน่วยงานภาครัฐ ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ SME ตามผลการวิเคราะห์ห่วงโซ่ของผลกระทบ (Result Chain) ในภาพรวมของโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ดังนี้

ตารางที่ 2.1-1 ตัวอย่างตารางแสดงห่วงโซ่ของผลกระทบ (Result Chain) ในภาพรวมของการโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME

การปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention)	ด้านการดำเนินงาน (Implementation Side)							ด้านผลของการดำเนินงาน (Result side)		
	ปัจจัยพื้นฐาน (Fundamental)		ปัจจัยนำเข้า (Input)		กระบวนการ (Process)		ผลผลิต (Output)	ผลลัพธ์ (Outcome)		ผลกระทบ (Impact)
O การปฏิบัติภารกิจของภาครัฐที่เข้าไปเกี่ยวข้อง	A การพัฒนาองค์กร/ระบบการผลิต	B พัฒนาเครือข่ายห่วงโซ่การผลิต การค้า	C พัฒนากลยุทธ์ วางแผนงาน การบริหารจัดการ	D พัฒนาความรู้และทักษะผู้ประกอบการ	E ปรับปรุงกระบวนการผลิต	F การทดสอบตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามตลาด	G พัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์	H ผลลัพธ์	I ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ	J ผลกระทบทางเศรษฐกิจ
● **การให้ความรู้** - การอบรม - การรวบรวมองค์ความรู้ - การบรรยาย - การสัมมนา - การทำเวิร์คชอบ - การให้คำปรึกษา - การดูงาน ● **การให้เทคโนโลยี** - การอบรม - การให้เทคโนโลยีไปใช้ เช่น software ระบบ IT - ต้นแบบเครื่องมือการผลิต หรือต้นแบบผลิตภัณฑ์ - การประกวดนวัตกรรม	● **การจัดตั้งองค์กร/ระบบการผลิต/หน่วยผลิต** ● **การจัดโครงสร้างองค์กร/กลุ่มธุรกิจ/ระบบการผลิต** ● **การรวมหุ้นในกลุ่มหรือกองทุน** ● **การลงทุนใหม่** (ส่งเสริมการลงทุนชักนำนัก	● **สร้างเครือข่ายของห่วงโซ่การผลิต** ● **Supply chain ที่เป็นเครือข่าย/พันธมิตรใน value chain** - เครือข่ายเพื่อพัฒนา - แลกเปลี่ยนเรียนรู้ - การ Benchmarking - ศูนย์รวมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญ	● **แผนงานกลยุทธ์** - การวางแผนกลยุทธ์ระดับองค์กร ● **การบริหารจัดการระบบในองค์กร** - การบริหารระบบการผลิต - การบริหารการเงินและการลงทุน - การบริหารด้านการตลาดและพัฒนา	● **การบริการข้อมูล** ● **การพัฒนาการบริหารจัดการข้อมูล** ● **การพัฒนาทักษะของบุคคลในการผลิต** - การจัดทำบัญชีต้นทุน - การวิเคราะห์ต้นทุน ● **เทคโนโลยีนำไปสู่นวัตกรรม**	● **นวัตกรรมการผลิต** - เทคนิคใหม่ - เทคโนโลยีใหม่ ● **การปรับปรุงกระบวนการ** (ลดขั้นตอนปรับกระบวนการสร้างคุณค่าจากกระบวนการใหม่ new process Re-engineer) ● **คุณภาพการผลิต** - การควบคุมมาตรฐานการผลิต	● **การทดสอบตลาดเพื่อหาความต้องการของลูกค้าและนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์** ● **การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาต่อช่องทางต่างๆ** - งานแสดงสินค้า - การพบปะคู่ค้า	● **นวัตกรรม** - การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ - การเพิ่มคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์เดิม ● **ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐาน** ● **ผลิตภัณฑ์ตามความต้องการตลาด** ● **การสร้างภาพลักษณ์สินค้า**	● **การปรับปรุงประสิทธิภาพ** - ลดความสูญเสียในระบบผลิต (เวลา แรงงาน ต้นทุน ของเสีย พลังงาน วัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง) - ลดต้นทุนจม - ลดสต๊อก ● **Turnover ratio** ● **ยอดขาย/รายได้เพิ่มขึ้น**	● **ราคาต่อหน่วย** ● **ต้นทุนต่อหน่วย** ● **ยอดขาย** ● **ยอดสั่งซื้อ** ● **ส่วนแบ่งตลาด** ● **กำไรต่อหน่วย** ● **รายได้** ● **ผลิตภัณฑ์ใหม่/ตลาดใหม่** ● **การลงทุนขยายกิจการที่เพิ่มขึ้น**	● **การลงทุน** ● **มูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ/GDP ขยายตัว** ● **กำไรธุรกิจ** ● **รายได้ต่อปี** ● **ผลกระทบทางอ้อม** - ความเป็นอยู่ดีขึ้น - ประชาชนมีอาชีพเสริมไม่ต้องละทิ้งถิ่นฐาน ● **การจ้างงานลด/เพิ่ม**

การปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention)	ด้านการดำเนินงาน (Implementation Side)							ด้านผลของการดำเนินงาน (Result side)		
	ปัจจัยพื้นฐาน (Fundamental)		ปัจจัยนำเข้า (Input)		กระบวนการ (Process)		ผลผลิต (Output)	ผลลัพธ์ (Outcome)		ผลกระทบ (Impact)
O การปฏิบัติภารกิจของภาครัฐที่เข้าไปเกี่ยวข้อง	A การพัฒนาองค์กร/ระบบการผลิต	B พัฒนาเครือข่ายห่วงโซ่การผลิต การค้า	C พัฒนากลยุทธ์ วางแผนงาน การบริหารจัดการ	D พัฒนาความรู้และทักษะผู้ประกอบการ	E ปรับปรุงกระบวนการผลิต	F การทดสอบตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามตลาด	G พัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์	H ผลลัพธ์	I ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ	J ผลกระทบทางเศรษฐกิจ
- การรวบรวม/เผยแพร่ความรู้ด้านเทคโนโลยี - การให้คำปรึกษา ● **การให้คำปรึกษา** - นอกสถานที่ - ในสถานที่ ● **การจัดให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้** - ผู้ประกอบการ - ผู้ให้บริการ - ผู้เชี่ยวชาญต่างๆ ● **การสนับสนุนทางการตลาด เช่น** - การสร้างคู่ค้า - สร้างเครือข่ายทางการตลาด - การทดสอบตลาด - การเผยแพร่สินค้าในตลาด	ธุรกิจมาลงทุน)	● **Business matching** ● **การเข้าถึงแหล่งทุน แหล่งความรู้ แหล่งแรงงาน** ● **การสร้างความเข้มแข็งขององค์กรท้องถิ่น โดยรวมหุ้นในกลุ่มหรือกองทุน** ● **การทำ promotion ร่วมงานแสดงสินค้า / จำหน่ายสินค้า**	ผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับตลาด - การบริหารทรัพยากรมนุษย์/ต้นทุนมนุษย์ ● **การจัดการความรู้** ● **ระบบโซ่อุปทาน** ● **การแก้ปัญหาในการผลิต** ● **การลดการสูญเสีย** ● **การตรวจวินิจฉัยสถานประกอบการ**	- การออกแบบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ - การออกแบบบรรจุภัณฑ์ฉลาก - การปรับปรุงการผลิต ● **การพัฒนาความรู้ด้านการบริหาร** - ผู้ประกอบการรายใหม่มีความรู้ในการลงทุน - ผู้ประกอบการรายเดิมมีความรู้ในการปรับปรุงกิจการ	- การกำหนดมาตรฐาน - การตรวจรับรอง ● **การผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า** ● **การนำวัตถุดิบเหลือใช้หรือขยะกลับมาใช้ในกระบวนการผลิต** ● **การนำเทคโนโลยีมาเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการ/การทำงาน**	- Social Media	● **ผลิตภัณฑ์มีต้นทุนต่ำ** ● **สร้างผลิตภัณฑ์สู่ตลาดใหม่** ● **การพัฒนาคุณภาพการบริการ (service) ที่เกี่ยวเนื่องกับผลิตภัณฑ์**		● **การจัดตั้งธุรกิจ/การขยายฐานธุรกิจ/การขยายการลงทุน** ● **การสร้างเครือข่าย การร่วมทุน การรวมพลังของเครือข่าย (synergy)**	● **การกระจายรายได้/ลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ** ● **ลดต้นทุนจากการนำเข้าวัตถุดิบ/พลังงานจากต่างประเทศ**

การปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention)	ด้านการดำเนินงาน (Implementation Side)							ด้านผลของการดำเนินงาน (Result side)		
	ปัจจัยพื้นฐาน (Fundamental)		ปัจจัยนำเข้า (Input)		กระบวนการ (Process)		ผลผลิต (Output)	ผลลัพธ์ (Outcome)		ผลกระทบ (Impact)
O การปฏิบัติภารกิจของภาครัฐที่เข้าไปเกี่ยวข้อง	A การพัฒนาองค์กร/ระบบการผลิต	B พัฒนาเครือข่ายห่วงโซ่การผลิต การค้า	C พัฒนากลยุทธ์ วางแผนงาน การบริหารจัดการ	D พัฒนาความรู้และทักษะผู้ประกอบการ	E ปรับปรุงกระบวนการผลิต	F การทดสอบตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามตลาด	G พัฒนาผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์	H ผลลัพธ์	I ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ	J ผลกระทบทางเศรษฐกิจ
● **การสร้างให้เกิดความร่วมมือ เช่น** - สร้างเครือข่าย - การรวมกลุ่ม - การจับคู่ทางการผลิตหรือธุรกิจ		● **การสร้างเครือข่าย/พัฒนาองค์กรให้เกื้อกูลกัน** ● **การสร้างเครือข่าย/ความร่วมมือระหว่าง** ● **ภาคเอกชน ประชาชน ผู้ประกอบการ และหน่วยงานราชการ**	**เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการบริหารจัดการองค์กร**	● **การพัฒนาทักษะอาชีพเสริม**						

จากตารางแสดงห่วงโซ่ของผลกระทบ (Result Chain) ในภาพรวมจะนำไปใช้ในการพิจารณาว่าโครงการ intervention ที่ดำเนินการจะส่งผลไปถึงผลผลิต ผลลัพธ์หรือผลกระทบตรงส่วนใด รวมถึงมูลค่าที่เกิดขึ้น โดยตัวชี้วัดที่จะวัดตั้งแต่ผลผลิตถึงมูลค่าที่เกิดขึ้นจะต่างกันตามแต่ละโครงการ โดยจะพิจารณามูลค่าเพิ่มที่เกิดในมิติอื่นๆ นอกจากกำไร ดังนั้นจึงต้องพิจารณา intervention ที่ สสว. ดำเนินการได้ส่งผลจากส่วน implementation side ไปยัง result side และส่งผลถึงมูลค่าสุดท้ายหรือไม่

ตารางที่ 2.1-2 ห่วงโซ่ที่นำไปสู่การเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ

การปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention)	ด้านการดำเนินงาน (Implementation Side)	ด้านผลของการดำเนินงาน (Result side)	ตัวชี้วัดมูลค่าของผลการดำเนินงาน
1. การสร้างความรู้เพื่อพัฒนากระบวนการผลิต **1.1 การให้ความรู้** - การอบรม - การบรรยาย - การสัมมนา - การรวบรวมองค์ความรู้ (เช่น จัดตั้งศูนย์พัฒนาการนวัตกรรม ศูนย์การเรียนรู้) - การทำเวิร์คชอบ **1.2 การให้เทคโนโลยี** - การให้เทคโนโลยีไปใช้ เช่น software ระบบ IT - การให้คำปรึกษา	- การปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิต สูญเสียลดลง ผลิตได้เร็วขึ้น	- ขีดความสามารถในการผลิต/กำลังการผลิต - อัตราส่วนของเสียเฉลี่ย - มูลค่าของเสียเฉลี่ยรวม - อัตราส่วนเครื่องเสียขณะทำงานเฉลี่ย	ต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลง ต้นทุนรวมที่ลดลง มูลค่าการสูญเสียที่ลดลง
	- การปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิต เพิ่มมูลค่า น่าเชื่อถือ มีมาตรฐาน	- การเพิ่มคุณภาพได้มาตรฐาน - กิจการได้รับการรับรองมาตรฐานสากลตามที่ต้องการ - ความพึงพอใจในการตลาดเพิ่มขึ้น	ราคาต่อหน่วย รายได้
2. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ **2.1 การให้ความรู้** - การอบรม - การรวบรวมองค์ความรู้ (เช่น จัดตั้งศูนย์พัฒนาการนวัตกรรม ศูนย์การเรียนรู้) - การสัมมนา การดูงาน - การให้คำปรึกษา	นำความรู้มาใช้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่	นวัตกรรมการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด การแย่งส่วนแบ่งการตลาด ความพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์	ราคาต่อหน่วย รายได้รวม กำไรขั้นต้น
2.2 การสร้างต้นแบบ - ต้นแบบของเครื่องมือการผลิตหรือต้นแบบผลิตภัณฑ์ - การประกวดนวัตกรรม	การนำต้นแบบมาใช้ผลิตจริงเชิงพาณิชย์ การนำนวัตกรรมมาใช้สร้างผลผลิต	ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มความสามารถและเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีสู่นวัตกรรมได้ ระดับเฉลี่ย	ราคาต่อหน่วย ยอดขาย (จำนวน) ส่วนแบ่งทางการตลาด
	การนำนวัตกรรมมาเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต	ผู้ประกอบการสามารถเพิ่มความสามารถและเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีสู่นวัตกรรมได้ ระดับเฉลี่ย	

การปฏิบัติภารกิจที่เกี่ยวข้อง (Intervention)	ด้านการดำเนินงาน (Implementation Side)	ด้านผลของการดำเนินงาน (Result side)	ตัวชี้วัดมูลค่าของผลการดำเนินงาน
2.3 งานวิจัย - งานวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์	การนำงานวิจัยมาพัฒนาผลผลิต การนำงานวิจัยมาเพิ่มประสิทธิภาพ	จำนวนผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้จากการนำงานวิจัยมาใช้	ราคาต่อหน่วย ยอดขาย (จำนวน) ส่วนแบ่งทางการตลาด กำไรขั้นต้น
3.1 การส่งเสริมการตลาด - การนำผลผลิตไปทดลองตลาดและวิเคราะห์หาข้อมูล - การสร้างความตระหนักรู้ความรู้ ในด้านผลิตภัณฑ์ใหม่ - การจับคู่เชื่อมโยงทางธุรกิจ - การนำผลผลิตไปทดลองตลาดและวิเคราะห์หาข้อมูล	การได้ดีล ยอดสั่งซื้อ การได้คู่ค้าใหม่ การได้ลูกค้ารายใหม่ การได้ลูกค้าเดิมแต่ผลิตภัณฑ์ใหม่ การผลิตสินค้าที่ตรงความต้องการของตลาด	การขยายตลาด การได้คู่ค้ามาเพิ่มยอดขาย การขยายตลาด การขยายผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (จำนวน) ส่วนแบ่งทางการตลาด รายได้จากการขาย มูลค่าการเติบโตของผลิตภัณฑ์ใหม่ ส่วนแบ่งทางการตลาด รายได้จากการขาย
3.2 การส่งเสริมการตลาด - การสร้างความตระหนักรู้ความรู้ ในด้านผลิตภัณฑ์ใหม่	การผลิตสินค้าใหม่ที่ได้สร้างการรับรู้แล้ว	การขยายตลาด การขยายผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (จำนวน) ส่วนแบ่งทางการตลาด รายได้จากการขาย
3.3 การส่งเสริมการตลาด - การจับคู่เชื่อมโยงทางธุรกิจ	การเจรจาทางการค้า ความร่วมมือ	การขยายตลาด การได้ลูกค้ารายใหม่ การได้ supplier ใหม่ การลดต้นทุน	ยอดขาย (จำนวน) ส่วนแบ่งทางการตลาด รายได้จากการขาย การลดต้นทุน กำไรขั้นต้น
4. การส่งเสริมการร่วมกลุ่ม - การรวมกลุ่ม cluster เพื่อสร้างประสิทธิภาพการค้าการลงทุน	การเจรจา สร้างความร่วมมือในด่านต่างๆ ด้านการรวมกลุ่มการค้า ด้านการรวมกลุ่มในการผลิตในสายการผลิต	การสร้างอำนาจต่อรองกับ supplier การขยายฐานลูกค้า การลดต้นทุน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การสร้างอำนาจต่อรองกับ supplier การสร้าง Value chain ให้ครบวงจร	ยอดขาย (จำนวน) รายได้จากการขาย กำไรขั้นต้น การลดต้นทุน กำไรขั้นต้น
5. การพัฒนาบุคลากร การอบรม ให้ความรู้ - ภาคการผลิต การพัฒนากระบวนการ	การปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิต สูญเสียลดลง ผลิตได้เร็วขึ้น	ขีดความสามารถในการผลิต/กำลังการผลิต อัตราส่วนของเสียเฉลี่ย มูลค่าของเสียเฉลี่ยรวม อัตราส่วนเครื่องเสียขณะทำงานเฉลี่ย	ต้นทุนต่อหน่วยที่ลดลง ต้นทุนรวมที่ลดลง มูลค่าการสูญเสียที่ลดลง
	การปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิต เพิ่มมูลค่า น่าเชื่อถือ มีมาตรฐาน	การเพิ่มคุณภาพ ได้มาตรฐาน	ราคาต่อหน่วย รายได้

โดยมีสูตรการคิดคำนวณในการประเมินผล ดังนี้

ตารางที่ 2.1-3 สูตรการประเมินมูลค่าผลประโยชน์ หรือมูลค่าทางเศรษฐกิจ

<table>
<tr><th>มูลค่าทางเศรษฐกิจ</th><th>สมการ</th><th>หมายเหตุ</th></tr>
<tr><td rowspan="2">ยอดขายที่เพิ่มขึ้น</td><td>คือ มูลค่าของการขายที่เกิดจากโครงการ
= ผลรวมของ (จำนวนที่ขาย x ราคา)</td><td>1) ข้อมูลที่ได้ต้องนำมาเทียบเท่ากับทั้งปี
หากข้อมูลมีไม่ครบปีจะใช้ค่าประมาณการให้เท่ากับทั้งปี
2) นับเฉพาะส่วนที่เกิดจากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น เช่น
- เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการส่งเสริมไม่นับรวมผลิตภัณฑ์อื่น
- เฉพาะพื้นที่/ลูกค้าที่ได้จากการส่งเสริม เช่น ได้จากการจัดงาน</td></tr>
<tr><td colspan="2">ยอดขายที่เพิ่มขึ้นเป็นตัวชี้วัดทางการเงินที่สำคัญ โดยเป็นผลลัพธ์ทางธุรกิจ ซึ่งสามารถบ่งชี้ผลการส่งเสริมของภาครัฐได้หลายโครงการ
ยอดขายที่เพิ่มขึ้นบ่งชี้ความสามารถในสองด้านหลักคือ
1) การขายที่มีปริมาณ/จำนวนชิ้น มากขึ้น ซึ่งแสดงถึงความสามารถในการขาย การตลาด ซึ่งอาจเกิดจากปัจจัยที่หลากหลาย ตัวอย่างเช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับความต้องการของผู้บริโภค การส่งเสริมการขายที่ดี ที่เกิดจากการส่งเสริมของภาครัฐ เช่น การออกงาน การประชาสัมพันธ์ การจับคู่ทางธุรกิจ การส่งเสริมการทำตลาดออนไลน์
2) ราคาที่สูงขึ้น โดยเฉพาะราคาต่อหน่วย ซึ่งบ่งชี้คุณสมบัติที่ผู้บริโภคยอมจ่ายแพงขึ้น เพื่อให้ได้คุณภาพตรงความต้องการ ทั้งนี้การส่งเสริมบางกิจกรรมสามารถสร้างมูลค่านี้ เช่น การส่งเสริมให้มีการผลิตที่มีคุณภาพ ทำให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพสูง เช่น ทนทาน เก็บรักษาได้นาน ใช้งานได้ดี ฯลฯ หรือการเข้าสู่ตลาดใหม่ ที่มีกำลังซื้อสูง หรือการส่งเสริมการขาย การสร้างภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคเห็นคุณค่าและยอมจ่ายแพงขึ้น หรือกรณีอื่นๆ</td></tr>
</table>

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่	คือ มูลค่าของการขาย นับเฉพาะผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เกิดจากโครงการ	1) ข้อมูลที่ได้ต้องนำมาเทียบเท่ากับทั้งปี หากข้อมูลมีไม่ครบปีจะใช้ค่าประมาณการให้เท่ากับทั้งปี
	= ผลรวมของ (จำนวนที่ขาย x ราคา)	2) นับเฉพาะส่วนที่เกิดจากการผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ได้รับจากการส่งเสริมของโครงการ
	ยอดขายผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นตัวบ่งชี้ความสำเร็จของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทั้งในด้านของตัวผลิตภัณฑ์ และการตลาดของผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยตัวชี้วัดนี้จะบ่งชี้ความสำเร็จของการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยบ่งชี้ความสามารถสองด้านในลักษณะเดียวกันกับตัวชี้วัดยอดขายที่เพิ่มขึ้น คือ 1) การขายที่มีปริมาณ/จำนวนชิ้น มากขึ้น 2) ราคาที่สูงขึ้น โดยเฉพาะราคาต่อหน่วย แต่ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ จะวัดเฉพาะยอดขายที่เกิดจากผลิตภัณฑ์ใหม่เท่านั้น เนื่องจากเป็นยอดขายของผลิตภัณฑ์ใหม่ จึงใช้สำหรับประเมินความสำเร็จของโครงการที่มุ่งเน้นการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่เท่านั้น เช่น โครงการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ นำเทคโนโลยีมาใช้ในผลิตภัณฑ์ให้มีคุณค่ามากขึ้น หรือการตลาดของผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น การนำผลิตภัณฑ์ใหม่ไปเปิดตัวในงานแสดงสินค้า การจับคู่ธุรกิจเพื่อให้สินค้าใหม่สามารถเข้าสู่ตลาด เป็นต้น	

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น (ล้านบาท)	คือ มูลค่าของการขายโดยส่งออกต่างประเทศเฉพาะที่เกิดจากโครงการ = ผลรวมของ (จำนวนที่ขาย x ราคา)	1) ข้อมูลที่ได้ต้องนำมาเทียบเท่ากับทั้งปี หากข้อมูลมีไม่ครบปีจะใช้ค่าประมาณการให้เท่ากับทั้งปี 2) นับเฉพาะยอดขายที่เป็นการส่งออก เฉพาะที่เกิดจากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น เช่น - ลูกค้าที่ได้จากการจัดงานในต่างประเทศ - ลูกค้าจากการจับคู่ทางธุรกิจโดยเป็นลูกค้าต่างประเทศ
	มูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้น ประเมินความสำเร็จจากการทำธุรกิจที่มุ่งเน้นการส่งออกเป็นสำคัญ เนื่องจาก GDP ของประเทศมีสัดส่วนที่เกิดจากการส่งออกเป็นสัดส่วนสูง การนำเงินตราจากต่างประเทศเข้าประเทศจึงช่วยสนับสนุนการเติบโตทางเศรษฐกิจได้ดี ทั้งนี้ตัวชี้วัดนี้บ่งชี้ความสามารถสองด้าน คือ 1) การขายในตลาดต่างประเทศที่มากขึ้น 2) ราคาที่สูงขึ้น โดยประเมินเฉพาะยอดขายที่เกิดจากการส่งออก ตัวชี้วัดนี้เหมาะสมกับโครงการที่มุ่งเน้นการส่งออกในตลาดต่างประเทศ ซึ่งตามยุทธศาสตร์ของประเทศจะมุ่งเน้นกลุ่ม Strong เป็นหลัก อย่างไรก็ตาม หากมีกลุ่มอื่นๆ ที่ได้รับการส่งเสริมในด้านการขายในตลาดต่างประเทศก็สามารถใช้ตัวบ่งชี้นี้ได้เช่นกัน ตัวอย่างของโครงการที่นำตัวชี้วัดนี้ไปใช้บ่งชี้ความสำเร็จ เช่น โครงการที่ส่งเสริมการทำตลาดในต่างประเทศ เช่น การแสดงสินค้าในต่างประเทศ การจับคู่ธุรกิจกับผู้ประกอบธุรกิจต่างประเทศ การส่งเสริมการทำตลาดสินค้าออนไลน์สำหรับต่างประเทศ หรือการส่งเสริม การพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับตลาดต่างประเทศ เช่น การส่งเสริมการออกแบบผลิตภัณฑ์สิ่งทอ เฟอร์นิเจอร์ สำหรับตลาดต่างประเทศ การให้ความรู้ของแนวโน้มผลิตภัณฑ์ของต่างประเทศ เป็นต้น	

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
ร้อยละที่ลดลงของของเสีย	= (ของเสียในการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม-ของเสียในการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม) /ของเสียในการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม x 100	1) ข้อมูลที่ได้ใช้ค่าผลรวมของข้อมูลที่จัดเก็บได้ในปีนั้น 2) นับเฉพาะของเสียในส่วนที่ลดได้ จากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น <u>ตัวอย่าง</u> การลดของเสียในการผลิตสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ เนื่องจากมีการฝึกฝนทักษะแรงงานให้มีฝีมือขึ้น ทำให้ของเสียในการผลิตลดลง (ระยะเวลาที่เห็นผล หลังจากได้รับการส่งเสริมคือ 3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) <u>การคำนวณ</u> ของเสียในการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม = 40 ชิ้นต่อเดือน (3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) ของเสียในการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม = 20 ชิ้นต่อเดือน (3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) ร้อยละที่ลดลงของของเสีย = (ของเสียในการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม – ของเสียในการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม) / ของเสียในการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม x 100 = (40–20) x 3 / (40x3) x 100 = 50%
	ตัวชี้วัดนี้บ่งชี้ประสิทธิภาพ และคุณภาพของการผลิต โดยมุ่งเน้นการประเมินของเสียที่เกิดขึ้นระหว่างการผลิต ว่าลดลงเพียงไร หากลดลงในอัตราส่วนที่สูงจะบ่งชี้ความสำเร็จของการพัฒนากระบวนการ ตัวชี้วัดนี้ เหมาะสมสำหรับโครงการที่มุ่งเน้นคุณภาพในกระบวนการผลิต ที่จะสร้างผลผลิตที่ตรงกับคุณสมบัติที่กำหนดไว้ เช่น มีความเที่ยงตรงของส่วนผสม ขนาด การขึ้นรูป รูปแบบ คุณสมบัติต่างๆ ที่ถูกต้องเป็นไปตามต้องการ โดยใช้วิธีการปรับปรุงกระบวนการ เช่น การพัฒนาวัตถุดิบ ฝีมือแรงงาน การควบคุมกระบวนการผลิต การควบคุมเครื่องจักร การบรรจุ การตรวจประเมินให้เป็นไปตามมาตรฐานการผลิต ฯลฯ โครงการที่ใช้ตัวชี้วัดนี้ในการประเมินจะเป็นการส่งเสริมให้มีการพัฒนาในประเด็นดังกล่าวที่ระบุไว้ข้างต้น โดยอาจอยู่ในรูปแบบของการให้ความรู้ อบรม ให้คำปรึกษา การพัฒนาฝีมือแรงงาน การประเมินและวินิจฉัยปัญหา การตรวจสอบคุณภาพการผลิตตามมาตรฐาน เป็นต้น	

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
ร้อยละที่ลดลงของต้นทุนการผลิต	= (ต้นทุนการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม - ต้นทุนการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม) / ต้นทุนการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม x 100	1) ข้อมูลที่ได้ใช้ค่าผลรวมของข้อมูลที่จัดเก็บได้ในปีนั้น 2) นับเฉพาะต้นทุนในส่วนที่ลดได้ จากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น <u>ตัวอย่าง</u> ต้นทุนแรงงานที่ลดลง อันเนื่องจากโครงการได้ส่งเสริมให้นำระบบ IT มาทดแทนแรงงานคน จะนับเฉพาะค่าแรงในส่วนที่ถูกทดแทนด้วยระบบ IT เท่านั้น <u>การคำนวณ</u> ต้นทุนการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม = ต้นทุนค่าจ้างบุคลากร จำนวน 10 คน คนละ 10,000 บาทต่อเดือน ในระยะเวลาหลังจากการได้รับการส่งเสริม (3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) ต้นทุนการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม = ต้นทุนค่าจ้างบุคลากร ผู้ดูแลระบบ คนละ 15,000 บาทต่อเดือน จำนวน 1 คน (3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) ในปี 2560 การส่งเสริมจากโครงการสามารถนำระบบ IT มาใช้ทดแทนคนทั้ง 10 คน ได้ในระยะเวลา 3 เดือน ดังนั้น ร้อยละที่ลดลงของต้นทุน เท่ากับ = (ต้นทุนการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม - ต้นทุนการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม) /ต้นทุนการผลิตก่อนได้รับการส่งเสริม x 100 = (10 x 10,000 x 3) – (1 x 15,000 x 3) / (10 x 10,000 x 3) x 100 = 66.67%

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
	ตัวชี้วัดนี้บ่งชี้ความสามารถในการลดต้นทุนการผลิต โดยต้นทุนที่ลดลงจะเป็นส่วนช่วยให้เกิดกำไรเพิ่มขึ้น รวมทั้งการสร้างความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากสามารถทำให้ขายสินค้าในราคาที่ถูกลงและสู้กับคู่แข่งได้ ทั้งนี้ ต้นทุนที่ลดลงอาจทำได้ทั้งส่วนของต้นทุนคงที่ (fix cost) หรือต้นทุนผันแปร (variable cost) การทำให้ต้นทุนลดลง อาจทำได้หลายวิธีการ เช่น การปรับกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การใช้เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าเดิม ใช้เทคโนโลยีมาทดแทนแรงงานคนที่มีราคาแพงกว่า การปรับกระบวนการ เครื่องจักร วิธีการผลิตให้สามารถผลิตจำนวนมากขึ้นโดยเพิ่มต้นทุนน้อยกว่า หรือการเพิ่มการผลิตจำนวนมาก เพื่อที่จะได้การประหยัดจากการผลิต หรือการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดอำนาจการต่อรองกรณีสั่งซื้อสินค้า หรือการปรับเปลี่ยนกระบวนการด้านโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น รวมทั้งการลดการสูญเสีย เช่น ของเสียจากการผลิต การสูญเสียพลังงาน เป็นต้น ตัวชี้วัดนี้ จะใช้ประเมินโครงการที่มีจุดประสงค์ที่จะลดต้นทุนการผลิต เช่น สินค้าที่มีการแข่งขันด้านราคา ผู้ประกอบการที่ประสบปัญหามีกระบวนการผลิตหรือโลจิสติกส์ที่ไม่มีประสิทธิภาพทำให้ต้นทุนสูง ผู้ประกอบการที่มีปัญหาด้านการสูญเสียในการผลิตมาก ทำให้มีผลต่อต้นทุนการผลิต ฯลฯ โครงการที่นำตัวชี้วัดนี้ในการประเมินความสำเร็จ จะเป็นโครงการที่มุ่งเน้นการลดต้นทุน หรือการเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการลดปัจจัยนำเข้า โดยอาจเป็นการให้ความรู้ ให้คำแนะนำปรึกษาในด้านกระบวนการผลิต การโลจิสติกส์ โครงการที่ก่อให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งและสามารถนำไปสู่การลดต้นทุน	

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
มูลค่าประหยัดได้จากการเพิ่มประสิทธิภาพ	1) ในกรณีของการเพิ่มประสิทธิภาพโดยการลดต้นทุน มูลค่าประหยัดได้จากการเพิ่มประสิทธิภาพ = ต้นทุนที่ลดลง = ต้นทุนเดิมก่อนการเพิ่มประสิทธิภาพ X ร้อยละที่ลดลงของต้นทุนการผลิต /100	1) ในกรณีของการเพิ่มประสิทธิภาพโดยการลดต้นทุน 2) ข้อมูลที่ได้ใช้ค่าผลรวมของข้อมูลที่จัดเก็บได้ในปีนั้น 3) นับเฉพาะมูลค่าของเสียในส่วนที่ลดได้ จากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น <u>ตัวอย่าง</u> ประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากโครงการได้ส่งเสริมให้นำระบบ IT มาทดแทนแรงงานคน ทำให้การทำงานมีความแม่นยำ และของที่ผลิตมีตำหนิลดลง จะนับเฉพาะของเสียที่ลดลงจากการผลิตที่ถูกทดแทนด้วยระบบ IT เท่านั้น <u>การคำนวณ</u> ต้นทุนเดิมก่อนได้รับการเพิ่มประสิทธิภาพ = ต้นทุนค่าจ้างบุคลากร จำนวน 10 คน คนละ 10,000 บาทต่อเดือน ในระยะเวลาหลังจากการได้รับการส่งเสริม (3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) ร้อยละที่ลดลงของต้นทุนการผลิต = 66.67% มูลค่าประหยัดได้จากการเพิ่มประสิทธิภาพในปี 2560 = (10 x 10,000 x 3) x 66.67 / 100 = 200,010 บาท
	2) ในกรณีของการเพิ่มประสิทธิภาพ โดยการลดของเสียในการผลิต มูลค่าประหยัดได้จากการเพิ่มประสิทธิภาพ = มูลค่าของเสียที่ลดลง = มูลค่าของเสียก่อนการเพิ่มประสิทธิภาพ X ร้อยละที่ลดลงของของเสียในการผลิต /100	2) ในกรณีของการเพิ่มประสิทธิภาพ โดยการลดของเสียในการผลิต 1) ข้อมูลที่ได้ใช้ค่าผลรวมของข้อมูลที่จัดเก็บได้ในปีนั้น 2) นับเฉพาะมูลค่าของเสียในส่วนที่ลดได้ จากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น <u>ตัวอย่าง</u> ประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากโครงการได้ส่งเสริมให้นำระบบ IT มาทดแทนแรงงานคน ทำให้การทำงานมีความแม่นยำ และของที่ผลิตมีตำหนิลดลง จะนับเฉพาะของเสียที่ลดลงจากการผลิตที่ถูกทดแทนด้วยระบบ IT เท่านั้น

มูลค่าทางเศรษฐกิจ	สมการ	หมายเหตุ
		<u>การคำนวณ</u> มูลค่าของเสียที่ลดลง เดิมคือ 40 ชิ้น ต่อเดือน ระยะเวลาหลังจากการได้รับการส่งเสริม (3 เดือนก่อนสิ้นปีงบประมาณ) แต่ละชิ้นมีมูลค่า 100 บาท ร้อยละที่ลดลงของต้นทุนการผลิตหลังได้รับการส่งเสริม = 66.67% ในปี 2560 การส่งเสริมจากโครงการสามารถนำระบบ IT มาใช้ทำให้ของเสียลดลง 66.67% ได้ในระยะเวลา 3 เดือน ดังนั้น มูลค่าประหยัดได้จากการเพิ่มประสิทธิภาพเท่ากับ = มูลค่าของเสียก่อนการเพิ่มประสิทธิภาพ X ร้อยละที่ลดลงของของเสียในการผลิต /100 = (40 x 100) x 66.67 x 3 = 800,040 บาท
	ตัวชี้วัดนี้มีหลักการเดียวกันกับ ร้อยละที่ลดลงของต้นทุนการผลิต แต่ประเมินเป็นมูลค่าที่ประหยัดได้ เป็นจำนวนเงิน ซึ่งจะทำให้สามารถนำค่านี้ไปใช้ประเมินผลรวมด้านมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบผู้ประกอบการหรือกระบวนการผลิต ที่มีค่าร้อยละที่ลดลงของต้นทุนการผลิตเท่ากันแล้ว ผู้ประกอบการหรือกระบวนการผลิต ที่ใช้ต้นทุนสูงจะมีโอกาสได้มูลค่าจากการประหยัดมากกว่า	
มูลค่าการจ้างงาน	= ผลรวมของ (รายได้จากการจ้างงาน)	1) ข้อมูลที่ได้ใช้ค่าผลรวมของข้อมูลที่จัดเก็บได้ในปีนั้น 2) นับเฉพาะมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นจากการส่งเสริมจากโครงการเท่านั้น
	ตัวชี้วัดนี้ ประเมินความสามารถในการขยายกิจการ หรือขยายกระบวนการทางการผลิต หรือการค้า การลงทุน ที่เกิดจากการส่งเสริมของโครงการ โดยมีส่วนของคุณค่าทางสังคมในด้านของการสร้างงานให้กับประชากร ซึ่งมีผลต่อเนื่องต่อการเติบโตการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศด้วย ทั้งนี้ โครงการที่นำตัวชี้วัดนี้มาใช้ประเมิน เช่น โครงการที่ส่งเสริมให้เกิดการสร้างธุรกิจใหม่ที่ใช้แรงงานสูง การส่งเสริมธุรกิจที่ทำให้เกิดการขยายการผลิตและใช้แรงงานเพิ่มขึ้น หรือการส่งเสริมให้มีการผลิตแรงงานมีคุณภาพ และสามารถเข้าสู่ระบบการผลิตหรือการค้าได้	

โดยการจัดเก็บข้อมูลจะเป็นการสำรวจจากผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมโครงการ ทั้งนี้ ในการจัดเก็บข้อมูลการสำรวจเพื่อให้มีความน่าเชื่อถือและเป็นตัวแทนที่ดีในการนำมาใช้ในการประเมินผล ผู้จัดเก็บข้อมูลควรคำนึงถึงประเด็นสำคัญ ดังนี้

1. การสุ่มจำนวนตัวอย่าง เป็นไปตามหลักวิชาการ หากมีงบประมาณจำกัด ขอให้จำนวนเป้าหมายมีหลักการกระจายตัวอย่างที่เหมาะสม
2. การกระจายการจัดเก็บข้อมูลที่เหมาะสม ควรครอบคลุมการกระจายไปในปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อผลกระทบที่เกิดต่อผู้ประกอบการ SME ดังนี้
   - ครอบคลุมลักษณะรูปแบบการส่งเสริมและพัฒนา เช่น รูปแบบการอบรมระยะสั้น การให้คำปรึกษาเชิงลึก การตลาดแบบการส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ การตลาดแบบจับคู่ธุรกิจ หรือการไปทดสอบตลาดเจรจาการค้า เป็นต้น เนื่องจากรูปแบบการส่งเสริมที่แตกต่างกัน ใช้งบประมาณและระยะเวลาดำเนินการในการส่งเสริมและพัฒนาต่างกัน จะส่งผลกระทบในเชิงประโยชน์ที่เกิดขึ้นกับ SME ต่อการพัฒนาที่แตกต่างกัน
   - ครอบคลุมประเภทธุรกิจ/บริการ โดยควรต้องกระจายการสุ่มข้อมูลไปให้ครอบคลุมสาขาธุรกิจที่ให้การส่งเสริมพัฒนา เนื่องจากแต่ละสาขา จะเกิดผลกระทบที่แตกต่างกัน ตลอดจนการส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคที่แตกต่างกันด้วย
   - ครอบคลุมพื้นที่ โดยปัจจัยของพื้นที่ อาจส่งผลต่อความต้องการ ความจำเป็นหรือการมีปัจจัยแวดล้อม หรือข้อจำกัดบางอย่างของพื้นที่ที่ส่งผลต่อผลกระทบทางเศรษฐกิจที่ผู้ประกอบการจะได้รับประโยชน์แตกต่างกัน
   - ครอบคลุมขนาดของ SME โดยขนาดของ SME อาจส่งผลให้มีข้อจำกัดความพร้อมของ SME ในการต่อยอดหรือการใช้ประโยชน์จากสิ่งที่ภาครัฐให้การสนับสนุนที่แตกต่างกัน เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชน หรือผู้ประกอบการรายย่อยจะมีข้อจำกัดการนำหรือพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมมากกว่าผู้ประกอบการขนาดกลาง เป็นต้น
   - ครอบคลุมระดับของ SME (Stage) โดยระดับของ SME ได้แก่ ผู้ประกอบการรายใหม่ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจมาแล้วระยะเวลาหนึ่ง ผู้ประกอบการที่ออกสู่ตลาดสากล ผู้ประกอบการกลุ่มที่อยู่ในช่วงอิ่มตัว ผู้ประกอบการที่อยู่ในช่วงซบเซา แต่ละกลุ่มมีเป้าหมายมีปัญหาและความต้องการการส่งเสริมและพัฒนาของภาครัฐที่แตกต่างกัน

ดังนั้นเห็นได้ว่า หากหน่วยงานมีการจัดเก็บข้อมูลผลกระทบทางเศรษฐกิจแล้วสามารถวิเคราะห์เปรียบเทียบในรูปแบบกิจกรรมต่างๆ ได้ ก็จะสามารถนำผลไปใช้ในการวางแผนการออกแบบนโยบาย กิจกรรม แผนงานโครงการที่เหมาะสม ที่จะช่วยให้การส่งเสริมพัฒนาบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ได้

การพัฒนาเครื่องมือการสำรวจสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดเก็บข้อมูลได้ รวมถึงได้พัฒนาเครื่องมือสำหรับการประเมินผลสัมฤทธิ์ ที่จะใช้ในการประเมินโครงการต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมพัฒนาจากภาครัฐเพิ่มเติม โดยจะสะท้อนทั้งในเชิงประสิทธิภาพการบริหารจัดการ และผลสัมฤทธิ์ในมิติอื่นๆ ที่นอกเหนือจากมูลค่าทางเศรษฐกิจด้วย เช่น การมีกระบวนการคัดกรองกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วม การมีการประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ การนำความเห็นของ SME ที่เข้ารับการพัฒนามาเป็นบทเรียนในการออกแบบโครงการในปีต่อไป การคัดเลือกที่ปรึกษาที่เป็นกลไกสำคัญในการพัฒนา SME เป็นต้น

ทั้งนี้ หากหน่วยงานมีทรัพยากรเพียงพอสามารถที่จะจัดเก็บข้อมูลจากผู้รับบริการได้ทั้งหมด ก็จะเป็นผลการประเมินที่สมบูรณ์ แต่หากไม่มีทรัพยากรเพียงพอ และจำเป็นต้องสุ่มกลุ่มตัวอย่าง เมื่อ จัดเก็บข้อมูลผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างแล้ว ก็จะใช้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง มาคำนวณเพื่อคาดการณ์ผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยรวม จาก SME ที่เป็นจำนวนประชากรที่เข้าร่วมโครงการจากภาครัฐทั้งหมด โดยมีสูตรการคำนวณดังนี้

❖ **มูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น**

[รายได้หรือยอดขายที่เพิ่มขึ้น + การส่งออกหรือการขยายตลาดต่างประเทศ] / จำนวนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง (คน)] x จำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดที่เข้าร่วมโครงการ (คน)

❖ **มูลค่าต้นทุนการผลิต/บริการที่ลดลง**

[ต้นทุนการผลิต/บริการที่ลดลง/จำนวนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง (คน)] x จำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดที่เข้าร่วมโครงการ (คน)

❖ **กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น**

[มูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น x Profit Margin รายSector] / 100

❖ **กำไรจากต้นทุนการผลิตที่ลดลง**

มูลค่าต้นทุนการผลิตที่ลดลง x สัดส่วนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง รายSector

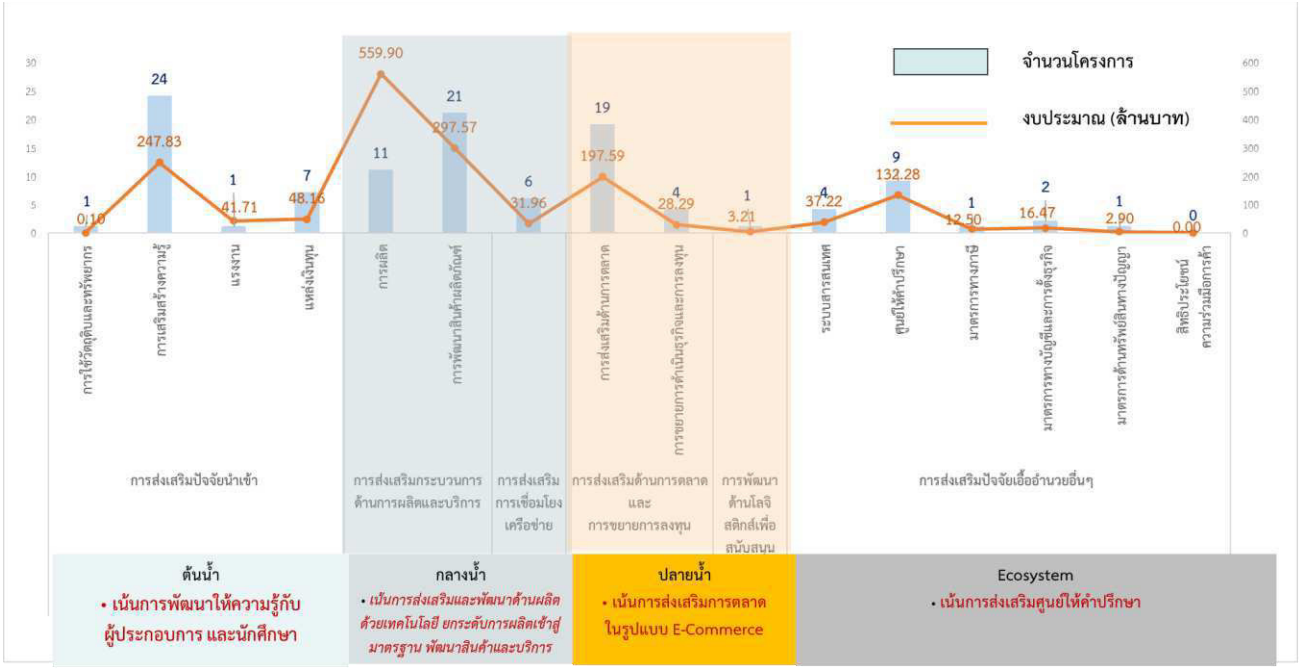
2.1.2 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมผ่านโครงการของภาครัฐ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลแผนงานบูรณาการ SME ปี 2563 ซึ่งเป็นแผนงานที่นำมาใช้ในการศึกษากรอบแนวคิดและพัฒนาเครื่องมือในครั้งนี้ พบว่าเมื่อพิจารณาการจัดสรรงบประมาณภายใต้แผนบูรณาการฯ ในปี 2563 เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามระยะธุรกิจ พบว่า การจัดสรรงบประมาณส่วนใหญ่เน้นไปที่การพัฒนาผู้ประกอบการในขั้นกลางน้ำ ด้านการส่งเสริมกระบวนการผลิตและบริการ มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 45.03 ซึ่งกิจกรรมส่วนใหญ่จะเน้นในเรื่องการพัฒนาด้านการผลิต ได้แก่ การนำงานวิจัยมาใช้ การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มผลิตภาพ และมูลค่าเพิ่ม และเน้นการผลิตที่เป็นมาตรฐานและความปลอดภัยตามกฎหมายและในระดับสากล เป็นต้น การพัฒนาสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ พบว่า ให้ความสำคัญกับการถ่ายทอดเทคโนโลยีมากที่สุด รองลงมา เป็นเรื่องการบริหารจัดการสินค้าและผลิตภัณฑ์ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ในขณะที่ด้านการส่งเสริมปัจจัยนำเข้าในขั้นต้นน้ำ มีสัดส่วนรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 21.73 โดยเมื่อพิจารณากิจกรรมที่เข้าไปพัฒนา พบว่า ส่วนใหญ่เน้นเรื่องการใช้วัตถุดิบและทรัพยากร ได้แก่ การเสริมสร้างความรู้ด้านเทคโนโลยี นวัตกรรม และดิจิทัล การเสริมสร้างความรู้ด้านมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง และการเสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง เป็นต้น

สำหรับการส่งเสริมพัฒนาในขั้นปลายน้ำ ได้รับการจัดสรรงบประมาณคิดเป็นสัดส่วนที่ร้อยละ 16.70 ส่วนใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับการส่งเสริมด้านการตลาดและการขยายการลงทุน โดยยังคงเน้นการส่งเสริมไปที่การใช้เทคโนโลยี นวัตกรรมสื่อออนไลน์เพื่อขยายตลาด การใช้ e-commerce เป็นสำคัญ และสำหรับการพัฒนา Ecosystem ได้รับการจัดสรรงบประมาณ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.02 ซึ่งยังคงให้ความสำคัญกับระบบสารสนเทศ ได้แก่ การเข้าถึงข้อมูลด้านธุรกิจและสิทธิประโยชน์ต่างๆ และการใช้ Big data ในการบริหารจัดการเพื่อการส่งเสริม SME

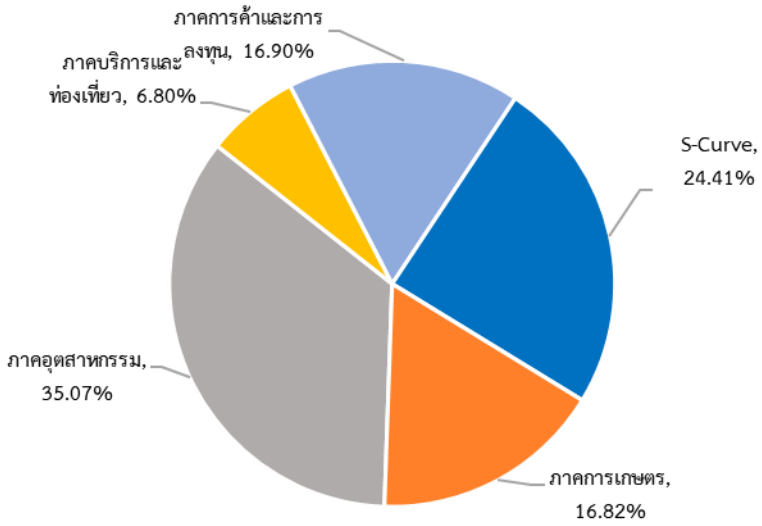
เมื่อพิจารณางบประมาณที่จัดสรรในแต่ละช่วงของห่วงโซ่อุปทาน พบว่า ในภาพรวมจากงบประมาณการดำเนินโครงการทั้งสิ้น 2,415.69 ล้านบาท ถูกนำไปพัฒนาผู้ประกอบการ SME ช่วงกลางน้ำมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.55 ของงบประมาณทั้งหมด รองลงมาคือ ช่วงต้นน้ำ คิดเป็นร้อยละ 21.73 ช่วงปลายน้ำ คิดเป็นร้อยละ 16.70 และการพัฒนา Ecosystem คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.02 ของงบประมาณทั้งหมด ตามลำดับ



แผนภาพที่ 2.1-2 งบประมาณและโครงการที่สนับสนุนพัฒนาแต่ละประเด็นยุทธศาสตร์ประเทศ ปี 2563

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของประเด็นในการส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการจะพบว่า ปริมาณโครงการภายใต้แผนงานบูรณาการด้าน SME ในปี 2563 ที่มีการส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการมากที่สุด 3 อันดับแรก คือ อันดับ 1 คือโครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นการส่งเสริมกระบวนการด้านการผลิตและบริการ โดยมุ่งเน้นไปที่ การพัฒนามาตรฐานสินค้า รองลงมาเป็นการพัฒนาในเรื่องสินค้าผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรม มีความสร้างสรรค์ และการบริหารจัดการ อันดับ 2 โครงการที่เกี่ยวข้องกับการเสริมสร้างความรู้และการส่งเสริมปัจจัยนำเข้าของผู้ประกอบการ โดยมุ่งเน้นการเสริมสร้างความรู้ในเรื่องของนวัตกรรม เทคโนโลยี และดิจิทัล ร่วมกับการเสริมสร้างความรู้ในมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง รองลงมาเป็นการอบรมเกี่ยวกับการสร้างความรู้ในผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และการสร้างสรรค์ และในส่วนของอันดับ 3 เป็นโครงการที่เกี่ยวกับการส่งเสริมด้านการตลาด มุ่งเน้นไปที่การใช้เทคโนโลยี นวัตกรรมสื่อออนไลน์ขยายตลาด และ E-commerce เป็นหลัก ควบคู่ไปกันการสร้างแบรนด์ และการขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ

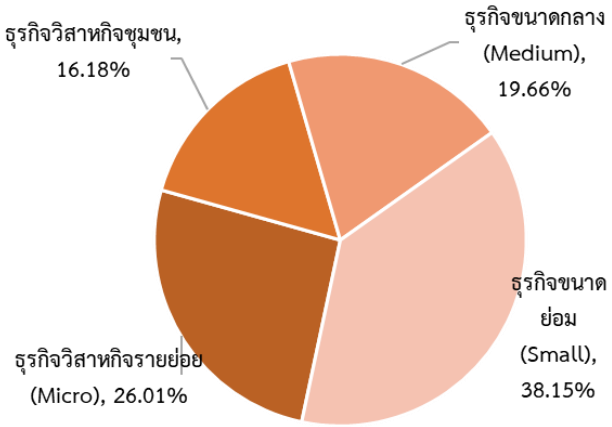
นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาในแง่ของงบประมาณ พบว่ามุ่งเน้นไปที่ประเด็นการส่งเสริมด้านการผลิตและบริการเป็นหลัก รวมทั้งสิ้นกว่า 1,087.82 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 45.03 ของงบประมาณทั้งหมด ซึ่งเป็นขั้นที่มีจำนวนโครงการมากที่สุด ซึ่งใน 3 อันดับแรก คือการเสริมสร้างความรู้ เพื่อการส่งเสริมปัจจัยนำเข้า โดยมุ่งเน้นไปที่การเสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับนวัตกรรม เทคโนโลยี และดิจิทัล อันดับ 2 ได้แก่ การส่งเสริมกระบวนการด้านการผลิต ที่มุ่งเน้นไปที่การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อเพิ่ม productivity และมูลค่าเพิ่ม/การนำงานวิจัยมาใช้ และการผลิตที่เป็นมาตรฐานและความปลอดภัยตามกฎหมายและระดับสากลในสัดส่วนเท่าๆ กัน อันดับ 3 การส่งเสริมด้านการพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ ที่งบประมาณส่วนใหญ่เน้นไปที่การบริหารจัดการให้กับผู้ประกอบการ และ ซึ่งหากพิจารณาในภาพรวมของโครงการและงบประมาณที่ดำเนินโครงการภายใต้งบประมาณบูรณาการด้านการส่งเสริม SME ในปี 2563 จะพบว่า โครงการที่มีสัดส่วนการส่งเสริมและพัฒนาค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับโครงการทั้งหมด คือ โครงการการพัฒนาด้านโลจิสติกส์เพื่อสนับสนุนธุรกิจ SME ร้อยละ 0.15 ของโครงการทั้งหมด รวมถึงโครงการที่ส่งเสริมปัจจัยเอื้ออำนวยอื่นๆ ใน Ecosystem ที่มีสัดส่วน เท่ากับร้อยละ 13.02 ของโครงการทั้งหมด



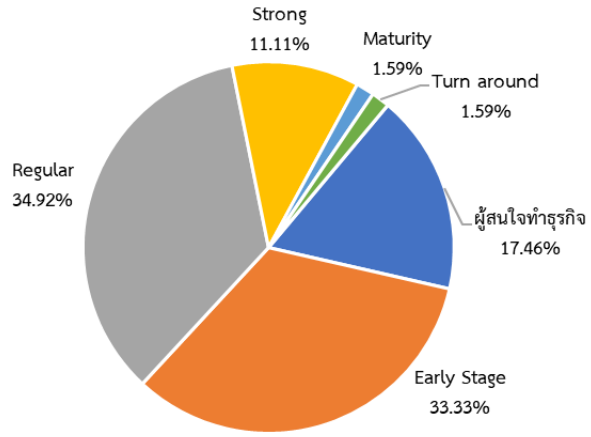
แผนภาพที่ 2.1-3 สัดส่วนของภาคธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริม

สัดส่วนของภาคธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริม พบว่า ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรม คิดเป็นร้อยละ 35.07 โดยสาขาที่มีสัดส่วนผู้เข้าร่วมโครงการสูงสุด ได้แก่ สาขาอาหาร สาขาหัตถอุตสาหกรรม สาขาเครื่องสำอาง สาขาอัญมณีและเครื่องประดับ และสาขาสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม สำหรับภาคธุรกิจที่มีสัดส่วนผู้เข้าร่วมโครงการรองลงมา ได้แก่ อุตสาหกรรมเป้าหมายประเทศ (S-Curve) คิดเป็นร้อยละ 24.41 โดยสาขาที่มีผู้เข้าร่วมสูงสุด ได้แก่ สาขาธุรกิจท่องเที่ยว สาขาธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ และธุรกิจการแพทย์ สำหรับภาคการค้าและลงทุน มีสัดส่วนผู้เข้าร่วมโครงการคิดเป็นร้อยละ 16.90 โดยสาขาที่มีผู้เข้าร่วมสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง และธุรกิจแฟรนไชส์ ภาคการเกษตรมีสัดส่วนผู้เข้าร่วมโครงการคิดเป็นร้อยละ 16.82 โดยสาขาที่มีผู้เข้าร่วมสูงสุด ได้แก่ สาขาเกษตรแปรรูป สาขาการเลี้ยงสัตว์ สาขาการปลูกพืช สาขาเกษตรอินทรีย์ และสาขาผลิตภัณฑ์ชีวภาพ

สัดส่วนของขนาดธุรกิจ พบว่า ธุรกิจที่ได้รับการพัฒนาส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดย่อม (Small) คิดเป็นร้อยละ 38.15 รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจวิสาหกิจรายย่อย (Micro) คิดเป็นร้อยละ 26.01 ธุรกิจขนาดกลาง (Medium) คิดเป็นร้อยละ 19.66 และธุรกิจวิสาหกิจชุมชน คิดเป็นร้อยละ 16.18 รายละเอียดดังแสดงในแผนภาพที่ 2.1-4 และเมื่อพิจารณาสถานะของธุรกิจ พบว่า ธุรกิจที่ได้รับการพัฒนาส่วนใหญ่เป็นธุรกิจกลุ่มทั่วไป (Regular) คิดเป็นร้อยละ 34.92 รองลงมา อยู่ในระยะเริ่มต้น (Early Stage) คิดเป็นร้อยละ 33.33 ผู้สนใจทำธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 17.46 ธุรกิจที่มีศักยภาพ (Strong) คิดเป็นร้อยละ 11.11 ธุรกิจที่อยู่ในระยะอิ่มตัว (Maturity) และธุรกิจที่ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจหรืออยู่ในช่วงขาลง (Turnaround) มีจำนวนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 1.59 รายละเอียดดังแสดงในแผนภาพที่ 2.1-5



แผนภาพที่ 2.1-4 สัดส่วนขนาดธุรกิจ



แผนภาพที่ 2.1-5 สัดส่วนสถานะธุรกิจ

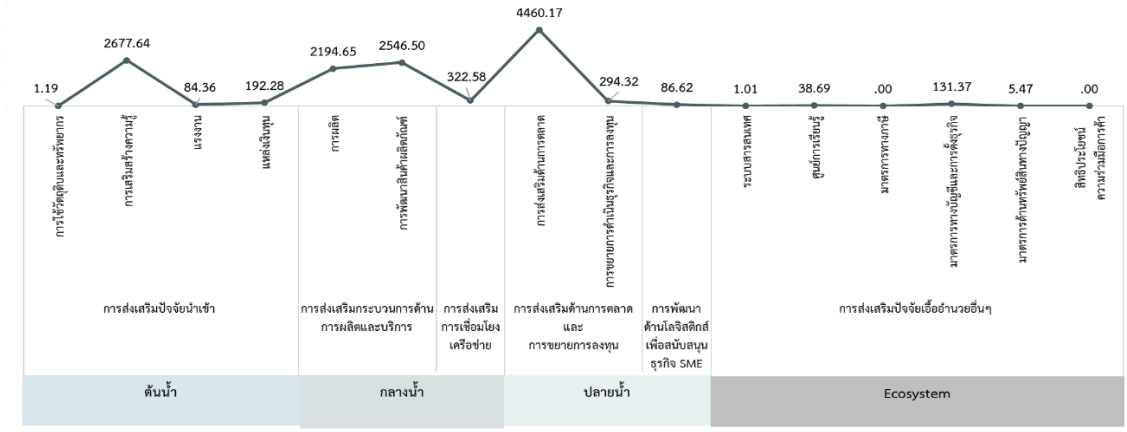
จากแผนภาพสะท้อนให้เห็นได้ว่า กลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนาภายในแผนงานบูรณาการฯ ปี 2563 ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดย่อม ที่อยู่ในระยะเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งจากสถานการณ์ COVID-19 ส่งผลให้ต้องเข้าไปช่วยเหลือพัฒนาผู้ประกอบการกลุ่มทั่วไปเพิ่มขึ้น ที่มุ่งเน้นการพัฒนาให้สามารถขยายธุรกิจให้เติบโตได้ การให้ความสำคัญกับการสร้างองค์ความรู้ การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกระบวนการต้นน้ำ (33 โครงการ) และกลางน้ำ (31 โครงการ) ในห่วงโซ่ สำหรับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพและความเข้มแข็งมากขึ้น หรือเป็นธุรกิจขนาดกลาง รูปแบบการสนับสนุนส่วนใหญ่จะมุ่งเน้นที่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การปรับปรุงกระบวนการผลิต/การบริหารจัดการ การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์ การพัฒนาให้ได้รับการรับรองมาตรฐาน รวมไปถึงการขยายโอกาสทางการตลาด โดยเฉพาะการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในระดับสากล และการขยายตลาดต่างประเทศ รูปแบบโครงการจึงมุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการกลางน้ำและปลายน้ำในห่วงโซ่เป็นหลัก ซึ่งจากสถานการณ์ COVID-19 ส่งผลให้การพัฒนากระบวนการปลายน้ำที่มีความเชื่อมโยงกับการพัฒนาด้านการตลาด มีความท้าทายเป็นอย่างมากในการส่งเสริมที่จะมีการขยายตัวไปสู่สากลซึ่งอาจจะต้องมีการอาศัยหน่วยงานในต่างประเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินงานในการประสานงานกับผู้ซื้อต่างประเทศ รวมทั้งการแก้ไขปัญหาหรือนำเสนอสินค้าแทนผู้ประกอบการ ซึ่งจะต้องดำเนินการได้ทันสถานการณ์เพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้

2.1.2.1 ผลการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจโดยรวม

จากการสำรวจและประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดต่อผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมโครงการแผนงานบูรณาการฯ พบว่าสามารถก่อให้เกิด**มูลค่าทางเศรษฐกิจ 13,036.84 ล้านบาท** โดยมูลค่าดังกล่าวเกิดจาก 4 ส่วน ดังนี้

- ***รายได้/ยอดขายที่เพิ่มขึ้น 11,856.64 ล้านบาท***
- ***การจ้างงาน 125.46 ล้านบาท***
- ***ต้นทุนการผลิตที่ลดลง 791.84 ล้านบาท***
- ***มูลค่าการลงทุน 262.90 ล้านบาท***

ทั้งนี้ หากพิจารณามูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นตามห่วงโซ่ พบว่า มูลค่าทางเศรษฐกิจส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากขั้นกลางน้ำที่ประกอบด้วยการส่งเสริมกระบวนการด้านการผลิตและบริการ และการส่งเสริมการเชื่อมโยงเครือข่าย มูลค่า 5,063.73 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 38.85 รองลงมา คือ ขั้นปลายน้ำ ประกอบด้วยการส่งเสริมด้านการตลาดและการขยายการลงทุน และการพัฒนาด้านโลจิสติกส์เพื่อสนับสนุนธุรกิจ SME มูลค่า 4,841.10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 37.13 ในส่วนของขั้นต้นน้ำ การส่งเสริมปัจจัยนำเข้า มูลค่า 2,955.47 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.67 และขั้น Ecosystem หรือปัจจัยเอื้อ การส่งเสริมปัจจัยเอื้ออำนวยอื่นๆ มูลค่า 176.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.35



แผนภาพที่ 2.1-6 มูลค่าทางเศรษฐกิจทางตรงจากโครงการส่งเสริมพัฒนา SME แต่ละห่วงโซ่

หากพิจารณาแต่ละประเด็นกิจกรรมที่อยู่ภายใต้ห่วงโซ่ ขั้นต้นน้ำ – กลางน้ำ – ปลายน้ำ – Ecosystem 3 อันดับแรก พบว่า อันดับที่ 1 คือ การส่งเสริมด้านการตลาด ที่อยู่ในขั้นปลายน้ำก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุด คือ 4,460.17 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 34.21 อันดับที่ 2 การเสริมสร้างความรู้ มูลค่า 2,677.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.54 อันดับที่ 3 คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ มูลค่า 2,546.50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 19.53 ในส่วนของโครงการที่มีสัดส่วนที่ก่อให้เกิดมูลค่าจากการส่งเสริมและพัฒนาค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับโครงการทั้งหมด คือ โครงการที่ส่งเสริมปัจจัยเอื้ออำนวยอื่นๆ ใน Ecosystem ที่มีสัดส่วน เท่ากับร้อยละ 1.35 ของโครงการทั้งหมด

ทั้งนี้ จากผลกระทบทางเศรษฐกิจดังกล่าว สามารถนำไปวิเคราะห์ประเมินผลต่อว่า สามารถส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคมากน้อยอย่างไร โดยมีผลสรุปดังนี้

2.1.2.2 ผลการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค

การวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจสามารถแบ่งแนวทางตามห่วงโซ่ลำดับขั้นในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME เริ่มต้นจากปัจจัยการผลิต (ต้นน้ำ) กระบวนการผลิต (กลางน้ำ) และสุดท้ายคือการตลาดและระบบโลจิสติกส์ (ปลายน้ำ)

กิจกรรมการส่งเสริมของภาครัฐในระดับต้นน้ำเน้นการพัฒนาให้ความรู้กับผู้ประกอบการ ได้แก่ การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การสร้างองค์ความรู้และทักษะให้กับผู้ประกอบการและแรงงาน การให้ความช่วยเหลือและการอำนวยความสะดวกทางด้านการเงินแก่ธุรกิจ SME เป็นต้น ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับตัวผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมสามารถวัดได้จากมูลค่ากำไรที่เพิ่มขึ้นและมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นการช่วยให้ผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value-added) หรือ GDP ขึ้นในระบบเศรษฐกิจให้เพิ่มขึ้นหรือเป็นผลทางตรง (Direct effect) ของมาตรการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

กิจกรรมการส่งเสริมของภาครัฐในระดับต้นน้ำเน้นการพัฒนาให้ความรู้กับผู้ประกอบการ ได้แก่ การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การสร้างองค์ความรู้และทักษะให้กับผู้ประกอบการและแรงงาน การให้ความช่วยเหลือและการอำนวยความสะดวกทางด้านการเงินแก่ธุรกิจ SME เป็นต้น แนวทางการส่งเสริมในระดับต้นน้ำสามารถแยกออกเป็น 1) การเสริมสร้างองค์ความรู้ และ 2) การพัฒนาทักษะและฝีมือแรงงาน ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับตัวผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมสามารถวัดได้จากมูลค่ากำไรที่เพิ่มขึ้นและมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งถือว่าเป็นการช่วยให้ผู้ประกอบการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value-added) หรือ GDP ขึ้นในระบบเศรษฐกิจให้เพิ่มขึ้นหรือเป็นผลทางตรง (Direct effect) ของมาตรการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

ตารางที่ 2.1-4 แสดงผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการส่งเสริม SME โดยการเสริมสร้างองค์ความรู้ แนวทางการเสริมสร้างองค์ความรู้ให้ผู้ประกอบการช่วยให้ผู้ประกอบการมีความสร้างสรรค์ มีนวัตกรรม เทคโนโลยี ความรู้ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง ก่อให้เกิดประโยชน์ทางตรงโดยทำให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำไรเพิ่มขึ้นรวม 245.65 ล้านบาท และมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นรวม 25.77 ล้านบาท โดยสาขาที่ได้รับประโยชน์ทางตรงมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมอาหาร นอกจากนั้นการส่งเสริมความรู้ให้ผู้ประกอบการ SME จะทำให้กิจการที่ได้รับการส่งเสริมขยายตัว และก่อให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจซึ่งเป็นผลกระทบทางอ้อมรวมมูลค่า 144.10 ล้านบาท ดังนั้นการส่งเสริม SME โดยการเสริมสร้างความรู้จะก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยทำให้มูลค่าผลผลิตรวมเพิ่มขึ้น 415.52 ล้านบาท

ตารางที่ 2.1-5 แสดงผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการส่งเสริม SME โดยการพัฒนาแรงงาน แนวทางพัฒนาแรงงานช่วยให้แรงงานของกิจการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมมีมาตรฐานสูงขึ้น มีสมรรถนะรองรับเทคโนโลยีและการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะช่วยให้แรงงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ก่อให้เกิดประโยชน์ทางตรงโดยทำให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำไรเพิ่มขึ้นรวม 9.87 ล้านบาท และมีการขยายการจ้างงานและจ่ายค่าจ้างเพิ่มขึ้นเป็นมูลค่า 0.81 ล้านบาท โดยสาขาที่ได้รับประโยชน์ทางตรงมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมอาหาร นอกจากนั้นการพัฒนาแรงงานทำให้แรงงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น จะทำให้กิจการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมขยายตัว และก่อให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจซึ่งเป็นผลกระทบทางอ้อมรวมมูลค่า 5.57 ล้านบาท ดังนั้นการส่งเสริม SME โดยการพัฒนาแรงงานจะก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยทำให้มูลค่าผลผลิตรวมเพิ่มขึ้น 16.25 ล้านบาท

ตารางที่ 2.1-4 ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยการเสริมสร้างองค์ความรู้

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	111.75	8.16	119.92	17.76	137.67
2	ธุรกิจร้านอาหาร	2.39	0.33	2.72	16.04	18.75
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	9.86	1.46	11.32	6.10	17.42
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	5.45	0.37	5.81	6.13	11.94
5	ค้าปลีก	7.04	1.00	8.04	3.23	11.27
6	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	2.81	0.20	3.00	6.71	9.71
7	ธุรกิจที่พักแรม	4.14	0.56	4.71	4.51	9.22
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	6.25	0.99	7.24	1.12	8.37
9	ยาสูบ	3.19	0.17	3.37	4.96	8.32
10	อัญมณีและเครื่องประดับ	4.56	1.06	5.62	2.57	8.18
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	88.21	11.47	99.68	74.98	174.66
	รวม	**245.65**	**25.77**	**271.42**	**144.10**	**415.52**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

ตารางที่ 2.1-5 ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ โดยการพัฒนาทักษะแรงงานและมาตรฐานอาชีพ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	3.12	0.22	3.33	0.76	4.09
2	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	0.78	0.05	0.84	0.22	1.06
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	0.62	0.09	0.71	0.29	1.00
4	ค้าปลีก	0.77	0.11	0.88	0.11	0.99
5	ผลิตภัณฑ์พลาสติก	0.87	0.04	0.91	0.06	0.96
6	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	0.44	0.03	0.47	0.49	0.96
7	ธุรกิจที่พักแรม	0.39	0.05	0.44	0.15	0.59
8	ผลิตภัณฑ์ยาง	0.40	0.03	0.43	0.08	0.51
9	ธุรกิจร้านอาหาร	0.00	0.00	0.00	0.50	0.50
10	เครื่องหนังและรองเท้า	0.38	0.01	0.39	0.02	0.41
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	2.09	0.19	2.27	2.89	5.17
	รวม	**9.87**	**0.81**	**10.68**	**5.57**	**16.25**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับต้นน้ำโดยการเสริมสร้างองค์ความรู้ และการพัฒนาทักษะแรงงานและมาตรฐานอาชีพ โดยในส่วนของงบประมาณที่ใช้จะใช้งบประมาณเบิกจ่ายโดยอ้างอิงจากข้อมูลภายใต้แผนบูรณาการฯ ในปี 2563 เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามห่วงโซ่ธุรกิจและสาขาธุรกิจ หากต้องการค่าที่ใกล้เคียงจะต้องพิจารณาจากต้นทุนจริง สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1-6 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ โดยการเสริมสร้างองค์ความรู้

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	83.53	111.75	8.16	119.92	17.76	137.67	**1.648**
2	ธุรกิจร้านอาหาร	5.50	2.39	0.33	2.72	16.04	18.75	**3.412**
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	24.67	9.86	1.46	11.32	6.1	17.42	**0.706**
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	6.17	5.45	0.37	5.81	6.13	11.94	**1.936**
5	ค้าปลีก	16.82	7.04	1	8.04	3.23	11.27	**0.670**
6	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	3.30	2.81	0.2	3	6.71	9.71	**2.946**
7	ธุรกิจที่พักแรม	9.53	4.14	0.56	4.71	4.51	9.22	**0.967**
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	2.93	6.25	0.99	7.24	1.12	8.37	**2.860**
9	ยาสูบ	0.35	3.19	0.17	3.37	4.96	8.32	**23.969**
10	อัญมณีและเครื่องประดับ	17.92	4.56	1.06	5.62	2.57	8.18	**0.456**
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	264.08	88.21	11.47	99.68	74.98	174.66	**0.661**
รวม		**434.78**	**245.65**	**25.77**	**271.43**	**144.11**	**415.51**	**0.956**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการเสริมสร้างองค์ความรู้ โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ยาสูบ โดยถูกจัดให้อยู่ภายใต้ยาและสมุนไพร ธุรกิจร้านอาหาร เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์และชิ้นส่วน และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ที่มีค่าทวีคูณ 23.969 3.412 2.946 2.860 และ 1.936 ตามลำดับ

ตารางที่ 2.1-7 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ โดยการพัฒนาทักษะแรงงานและมาตรฐานอาชีพ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	7.44	3.12	0.22	3.33	0.76	4.09	**0.550**
2	ธุรกิจร้านอาหาร	2.71	0.78	0.05	0.84	0.22	1.06	**0.392**
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	4.73	0.62	0.09	0.71	0.29	1.00	**0.211**
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	5.64	0.77	0.11	0.88	0.11	0.99	**0.176**
5	ค้าปลีก	1.80	0.87	0.04	0.91	0.06	0.96	**0.532**
6	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	1.58	0.44	0.03	0.47	0.49	0.96	**0.608**
7	ธุรกิจที่พักแรม	2.71	0.39	0.05	0.44	0.15	0.59	**0.218**
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	1.35	0.4	0.03	0.43	0.08	0.51	**0.377**
9	ยาสูบ	0.00	0	0	0	0.5	0.5	**0.000**
10	อัญมณีและเครื่องประดับ	0.45	0.38	0.01	0.39	0.02	0.41	**0.909**
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	13.30	2.09	0.19	2.27	2.89	5.17	**0.389**
รวม		**41.71**	**9.87**	**0.81**	**10.68**	**5.57**	**16.25**	**0.390**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการพัฒนาทักษะแรงงานและมาตรฐานอาชีพ โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ อัญมณีและเครื่องประดับ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อาหาร ค้าปลีก และ ธุรกิจร้านอาหาร ที่มีค่าทวีคูณ 0.909 0.608 0.550 0.532 และ 0.392 ตามลำดับ

ในภาพรวมการส่งเสริม SME ในระดับต้นน้ำทำให้มูลค่าเพิ่มของสาขาอาหารเพิ่มขึ้นสูงที่สุด คือ 123.25 ล้านบาท แบ่งออกเป็นกำไรที่เพิ่มขึ้น 114.87 ล้านบาทและการจ้างงานเพิ่มขึ้น 8.38 ล้านบาท รองลงมาคือสิ่งทอเครื่องและแต่งกาย การค้าปลีก และยาสูบ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้เพิ่มขึ้นหรือผลทางตรงเท่ากับ 12.04 ล้านบาท 8.92 ล้านบาท และ 7.24 ล้านบาทตามลำดับ เมื่อรวมกับสาขาที่เหลือในระบบเศรษฐกิจพบว่ามาตรการส่งเสริม SME ในระดับต้นน้ำสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในระบบเศรษฐกิจได้เพิ่มขึ้นรวมทั้งสิ้น 282.17 ล้านบาทแบ่งออกเป็นกำไรของผู้ประกอบการ SME จำนวน 255.59 ล้านบาท และการจ้างงานจำนวน 26.58 ล้านบาท ดังแสดงในตารางที่ 2.1-8

นอกจากนั้นมาตรการส่งเสริม SME ยังมีผลทางอ้อมทำให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น เมื่อกิจการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมมีการขยายการผลิตก็จะส่งผลเชื่อมโยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวตามไปด้วยโดยผ่านการขยายตัวของการซื้อขายสินค้าและบริการที่ใช้เป็นปัจจัยการผลิต เมื่อพิจารณาผลทางอ้อมในตารางที่ 2.1-8 พบว่าสาขาที่ได้รับผลทางอ้อมสูงที่สุด 3 อันดับแรก คือ อาหาร ธุรกิจร้านอาหาร และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีมูลค่าผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 18.58 16.56 และ 7.20 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อรวมผลทางอ้อมที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจทั้งหมดพบว่าผลทางอ้อมของมาตรการส่งเสริม SME ในระดับต้นน้ำทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น 149.88 ล้านบาท

เมื่อรวมผลทางตรงและผลทางอ้อมจะได้ผลกระทบรวมทางเศรษฐกิจ มาตรการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับต้นน้ำสามารถทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจขยายตัวรวมทั้งสิ้น 432.06 ล้านบาท โดยสาขาที่มีการขยายตัวมากที่สุด คือ อาหาร รองลงมาคือ ธุรกิจร้านอาหาร สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ และการค้าปลีก ตามลำดับ ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2.1-8

ตารางที่ 2.1-8 ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับต้นน้ำ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	114.87	8.38	123.25	18.58	141.83
2	ธุรกิจร้านอาหาร	2.39	0.33	2.72	16.56	19.27
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	10.48	1.55	12.04	6.39	18.43
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	6.23	0.42	6.65	6.35	13.00
5	ค้าปลีก	7.81	1.11	8.92	3.34	12.26
6	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	3.25	0.23	3.48	7.20	10.67
7	ธุรกิจที่พักแรม	4.53	0.62	5.15	4.67	9.81
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	3.27	0.18	3.45	5.21	8.67
9	ยาสูบ	6.25	0.99	7.24	1.12	8.37
10	อัญมณีและเครื่องประดับ	4.56	1.06	5.62	2.64	8.25
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	91.94	11.73	103.66	77.84	181.50
	รวม	**255.59**	**26.58**	**282.17**	**149.88**	**432.06**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับต้นน้ำ โดยในส่วนของงบประมาณที่ใช้จะใช้งบประมาณเบิกจ่ายโดยอ้างอิงจากข้อมูลภายใต้แผนบูรณาการฯ ในปี 2563 เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามห่วงโซ่ธุรกิจและสาขาธุรกิจ หากต้องการค่าที่ใกล้เคียงจะต้องพิจารณาจากต้นทุนจริง สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1-9 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับต้นน้ำ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/(6)
1	อาหาร	150.33	114.87	8.38	123.25	18.58	141.83	**0.944**
2	ธุรกิจร้านอาหาร	10.33	2.39	0.33	2.72	16.56	19.27	**1.866**
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	22.14	10.48	1.55	12.04	6.39	18.43	**0.832**
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	11.25	6.23	0.42	6.65	6.35	13.00	**1.158**
5	ค้าปลีก	15.18	7.81	1.11	8.92	3.34	12.26	**0.807**
6	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	4.52	3.25	0.23	3.48	7.20	10.67	**2.359**
7	ธุรกิจที่พักแรม	7.71	4.53	0.62	5.15	4.67	9.81	**1.273**
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	2.77	3.27	0.18	3.45	5.21	8.67	**3.130**
9	ยาสูบ	2.07	6.25	0.99	7.24	1.12	8.37	**4.039**
10	อัญมณีและเครื่องประดับ	27.35	4.56	1.06	5.62	2.64	8.25	**0.302**
	สาขาอื่นๆ	293.36	91.94	11.73	103.66	77.84	181.50	**0.619**
รวม		**547.02**	**255.59**	**26.58**	**282.17**	**149.88**	**432.06**	**0.789**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ยาสูบ ยานยนต์และชิ้นส่วน เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจร้านอาหาร และ ธุรกิจที่พักแรม ที่มีค่าทวีคูณ 4.039 3.130 2.359 1.866 และ 1.273 ตามลำดับ ซึ่งจากการที่ต้นน้ำมีกิจกรรมส่งเสริมความรู้ที่ก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุด หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวน ค่าทวีคูณที่สูง เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น และอาจมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลให้มีการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

กิจกรรมการส่งเสริมของภาครัฐในระดับกลางน้ำเน้นการพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าและการให้บริการของผู้ประกอบการ SME โดยผ่านการวิจัยและพัฒนา การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำผลการวิจัยมาใช้เพื่อเพิ่มผลิตภาพการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างความได้เปรียบ การยกระดับมาตรฐานสินค้า ไปจนถึงการบริหารจัดการสต๊อกสินค้า กิจกรรมส่งเสริมวิสาหกิจ SME ในระดับกลางน้ำ

สามารถแยกออกได้เป็น 1) ด้านการผลิต 2) การพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ และ 3) การสร้างเครือข่ายภายใต้ห่วงโซ่และกลุ่มคลัสเตอร์ ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับตัวผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมในระดับกลางน้ำสามารถวัดได้จากกำไรของผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นและมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นภายหลังได้รับการส่งเสริม ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value-added) ขึ้นในระบบเศรษฐกิจให้เพิ่มขึ้นหรือเป็นผลทางตรง (Direct effect) ของมาตรการส่งเสริม SME ในระดับกลางน้ำของภาครัฐ

ตารางที่ 2.1-10 แสดงผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการส่งเสริม SME ในด้านการผลิต เช่น การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำผลการวิจัยมาใช้เพื่อเพิ่มผลิตภาพการผลิต การส่งเสริมให้ผู้ผลิตยกมาตรฐานการผลิตเข้าสู่ระดับสากล เป็นต้น การส่งเสริมผู้ประกอบการด้านการผลิตก่อให้เกิดประโยชน์ทางตรงโดยทำให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำไรเพิ่มขึ้นรวม 214.06 ล้านบาท และมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นรวม 21.12 ล้านบาท โดยสาขาที่ได้รับประโยชน์ทางตรงมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมอาหาร นอกจากนั้นการส่งเสริมกิจการ SME จะทำให้กิจการที่ได้รับการส่งเสริมขยายตัว และก่อให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นผลกระทบทางอ้อมรวมมูลค่า 126.54 ล้านบาท ดังนั้นการส่งเสริม SME ด้านการผลิตจะก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยทำให้มูลค่าผลผลิตรวมเพิ่มขึ้น 361.72 ล้านบาท

ตารางที่ 2.1-10 ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME ในด้านการพัฒนาผลิตภาพการผลิต/Productivity

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	91.76	6.98	190.51	40.98	231.49
2	ธุรกิจร้านอาหาร	1.22	0.17	2.60	26.45	29.04
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	8.48	1.26	18.22	9.13	27.35
4	การเลี้ยงสัตว์	7.65	0.89	16.18	8.04	24.23
5	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	6.02	0.40	12.44	8.21	20.64
6	ธุรกิจการแพทย์	6.91	0.23	14.05	6.12	20.16
7	ธุรกิจกีฬาและนันทนาการ	6.43	0.78	13.64	1.09	14.72
8	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	2.00	0.14	4.13	10.08	14.21
9	การบริการส่วนบุคคล	5.74	0.81	12.29	1.69	13.99
10	ธุรกิจที่พักแรม	2.48	0.34	5.30	7.43	12.73
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	75.38	9.13	154.31	115.98	270.29
	รวม	**214.06**	**21.12**	**235.18**	**126.54**	**361.72**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

ตารางที่ 2.1-11 แสดงผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการส่งเสริม SME ในด้านการพัฒนาสินค้า บริการ และบรรจุภัณฑ์ โดยช่วยให้ผู้ประกอบการ SME มีความสร้างสรรค์ เน้นการใช้นวัตกรรมที่ทันสมัยในการออกแบบผลิตภัณฑ์ ยกระดับมาตรฐานสินค้า เป็นการช่วยให้ผู้ประกอบสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนได้มากขึ้น การส่งเสริมผู้ประกอบการด้านการพัฒนาสินค้าก่อให้เกิดประโยชน์ทางตรง โดยทำให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำไรเพิ่มขึ้นรวม 289.47 ล้านบาท และมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นรวม 24.51 ล้านบาท โดยสาขาที่ได้รับประโยชน์ทางตรงมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมอาหาร นอกจากนั้นการส่งเสริมกิจการ SME จะทำให้กิจการที่ได้รับการส่งเสริมขยายตัว และก่อให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจซึ่งเป็นผลกระทบทางอ้อมรวมมูลค่า 159.22 ล้านบาท ดังนั้นการส่งเสริม SME ด้านการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์จะก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยทำให้มูลค่าผลผลิตรวมเพิ่มขึ้น 473.19 ล้านบาท

ตารางที่ 2.1-11 ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME ในด้านการพัฒนาสินค้า บริการ และบรรจุภัณฑ์

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	119.55	7.71	127.25	21.90	149.15
2	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	13.54	2.01	15.55	6.75	22.31
3	ธุรกิจร้านอาหาร	2.06	0.28	2.34	17.09	19.43
4	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	5.35	0.37	5.72	7.85	13.57
5	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	7.34	0.49	7.83	5.55	13.38
6	ธุรกิจที่พักแรม	7.13	0.97	8.10	4.89	12.99
7	ยาและสมุนไพร	9.26	0.33	9.59	1.65	11.24
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	5.30	0.29	5.59	5.16	10.75
9	ธุรกิจซ่อมบำรุง	9.76	0.22	9.98	0.75	10.73
10	ธุรกิจการแพทย์	1.71	0.06	1.77	8.30	10.07
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	108.47	11.77	120.25	79.31	199.56
	รวม	**289.47**	**24.51**	**313.98**	**159.22**	**473.19**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

ตารางที่ 2.1-12 แสดงผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการส่งเสริม SME ในการสร้างเครือข่ายและกลุ่มคลัสเตอร์ ทำให้ผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายและแหล่งวัตถุดิบมากขึ้น การสร้างเครือข่ายธุรกิจก่อให้เกิดประโยชน์ทางตรงโดยทำให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำไรเพิ่มขึ้นรวม 10.59 ล้านบาท และมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นรวม 19.59 ล้านบาท โดยสาขาที่ได้รับประโยชน์ทางตรงมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมอาหาร นอกจากนั้นการส่งเสริมกิจการ SME จะทำให้กิจการที่ได้รับการส่งเสริมขยายตัว และก่อให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจซึ่งเป็นผลกระทบทางอ้อมรวมมูลค่า 3.10 ล้านบาท ดังนั้นการส่งเสริม SME ด้านการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์จะก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยทำให้มูลค่าผลผลิตรวมเพิ่มขึ้น 33.29 ล้านบาท

ตารางที่ 2.1-12 ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME โดยการสร้างเครือข่ายและคลัสเตอร์

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	2.41	3.41	5.82	0.54	6.36
2	เคมีภัณฑ์	1.41	1.06	2.47	0.17	2.64
3	ธุรกิจการแพทย์	1.80	0.47	2.27	0.07	2.35
4	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	1.05	0.82	1.88	0.13	2.01
5	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	0.09	1.36	1.45	0.22	1.67
6	ธุรกิจร้านอาหาร	0.18	1.12	1.30	0.18	1.48
7	การเลี้ยงสัตว์	0.34	0.94	1.28	0.15	1.43
8	ค้าส่ง	0.11	0.94	1.05	0.15	1.20
9	ธุรกิจกีฬาและนันทนาการ	0.25	0.81	1.05	0.13	1.18
10	เหล็กและโลหะการ	0.43	0.59	1.02	0.09	1.11
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	2.51	8.07	10.58	1.28	11.86
	รวม	**10.59**	**19.59**	**30.18**	**3.10**	**33.29**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับกลางน้ำด้านการผลิต ด้านการพัฒนาสินค้า และการสร้างเครือข่ายและคลัสเตอร์ โดยในส่วนของงบประมาณที่ใช้จะใช้งบประมาณเบิกจ่ายโดยอ้างอิงจากข้อมูลภายใต้แผนบูรณาการฯ ในปี 2563 เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามห่วงโซ่ธุรกิจและสาขาธุรกิจ หากต้องการค่าที่ใกล้เคียงจะต้องพิจารณาจากต้นทุนจริง สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1-13 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ การพัฒนาผลิตภาพการผลิต/Productivity

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	120.03	91.76	6.98	190.51	40.98	231.49	**1.929**
2	ธุรกิจร้านอาหาร	5.07	1.22	0.17	2.6	26.45	29.04	**5.726**
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	38.51	8.48	1.26	18.22	9.13	27.35	**0.710**
4	การเลี้ยงสัตว์	27.33	7.65	0.89	16.18	8.04	24.23	**0.887**
5	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	12.36	6.02	0.4	12.44	8.21	20.64	**1.670**
6	ธุรกิจการแพทย์	6.95	6.91	0.23	14.05	6.12	20.16	**2.900**
7	ธุรกิจกีฬาและนันทนาการ	23.87	6.43	0.78	13.64	1.09	14.72	**0.617**
8	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	4.25	2	0.14	4.13	10.08	14.21	**3.343**
9	การบริการส่วนบุคคล	74.28	5.74	0.81	12.29	1.69	13.99	**0.188**
10	ธุรกิจที่พักแรม	10.36	2.48	0.34	5.3	7.43	12.73	**1.228**
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	323.66	75.38	9.13	154.31	115.98	270.29	**0.835**
รวม		**646.68**	**214.06**	**21.12**	**235.18**	**126.54**	**361.72**	**0.559**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของด้านการพัฒนาผลิตภาพการผลิต/Productivity โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ธุรกิจร้านอาหาร เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจการแพทย์ อาหาร และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ที่มีค่าทวีคูณ 5.726 3.343 2.900 1.929 และ 1.670 ตามลำดับ

ตารางที่ 2.1-14 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ ด้านการพัฒนาสินค้า บริการ และบรรจุภัณฑ์

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	104.91	119.55	7.71	127.25	21.9	149.15	**1.422**
2	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	36.16	13.54	2.01	15.55	6.75	22.31	**0.617**
3	ธุรกิจร้านอาหาร	5.06	2.06	0.28	2.34	17.09	19.43	**3.839**
4	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	6.70	5.35	0.37	5.72	7.85	13.57	**2.026**
5	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	8.86	7.34	0.49	7.83	5.55	13.38	**1.510**
6	ธุรกิจที่พักแรม	17.50	7.13	0.97	8.1	4.89	12.99	**0.742**
7	ยาและสมุนไพร	5.95	9.26	0.33	9.59	1.65	11.24	**1.889**
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	5.18	5.3	0.29	5.59	5.16	10.75	**2.074**
9	ธุรกิจซ่อมบำรุง	4.04	9.76	0.22	9.98	0.75	10.73	**2.654**
10	ธุรกิจการแพทย์	1.01	1.71	0.06	1.77	8.3	10.07	**9.939**
	สาขาอื่นๆ (จำนวน46 สาขา)	245.77	108.47	11.77	120.25	79.31	199.56	**0.812**
รวม		**441.14**	**289.47**	**24.51**	**313.98**	**159.22**	**473.19**	**1.073**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการพัฒนาสินค้า บริการ และบรรจุภัณฑ์ โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ธุรกิจการแพทย์ ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจซ่อมบำรุง ยานยนต์และชิ้นส่วน และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ที่มีค่าทวีคูณ 9.939 3.839 2.654 2.074 และ 2.026 ตามลำดับ

ตารางที่ 2.1-15 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐ การสร้างเครือข่ายและคลัสเตอร์

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	5.43	2.41	3.41	5.82	0.54	6.36	**1.171**
2	เคมีภัณฑ์	4.60	1.41	1.06	2.47	0.17	2.64	**0.574**
3	ธุรกิจการแพทย์	2.04	1.8	0.47	2.27	0.07	2.35	**1.151**
4	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	3.57	1.05	0.82	1.88	0.13	2.01	**0.562**
5	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	5.89	0.09	1.36	1.45	0.22	1.67	**0.284**
6	ธุรกิจร้านอาหาร	4.86	0.18	1.12	1.3	0.18	1.48	**0.304**
7	การเลี้ยงสัตว์	4.09	0.34	0.94	1.28	0.15	1.43	**0.350**
8	ค้าส่ง	4.09	0.11	0.94	1.05	0.15	1.2	**0.294**
9	ธุรกิจกีฬาและนันทนาการ	3.50	0.25	0.81	1.05	0.13	1.18	**0.337**
10	เหล็กและโลหะการ	2.55	0.43	0.59	1.02	0.09	1.11	**0.435**
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	44.35	2.51	8.07	10.58	1.28	11.86	**0.267**
รวม		**84.97**	**10.59**	**19.59**	**30.18**	**3.1**	**33.29**	**0.392**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการสร้างเครือข่ายและคลัสเตอร์ โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ อาหาร ธุรกิจการแพทย์ เคมีภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และเหล็กและโลหะการ ที่มีค่าทวีคูณ 1.171 1.151 0.574 0.562 และ 0.435 ตามลำดับ

ในภาพรวมการส่งเสริม SME ในระดับกลางน้ำเพื่อพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ SME สามารถทำให้มูลค่าเพิ่มของสาขาอาหารเพิ่มขึ้นสูงที่สุด คือ 232.26 ล้านบาท แบ่งออกเป็นกำไรที่เพิ่มขึ้น 217.14 ล้านบาทและการจ้างงานเพิ่มขึ้น 15.23 ล้านบาท รองลงมาคือสิ่งทอและเครื่องแต่งกาย ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ การเลี้ยงสัตว์ ธุรกิจที่พักแรม และธุรกิจการแพทย์ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้เพิ่มขึ้นหรือผลทางตรงเท่ากับ 26.96 15.14 14.36 11.49 และ 11.25 ล้านบาทตามลำดับ เมื่อรวมกับสาขาที่เหลือในระบบเศรษฐกิจพบว่ามาตรการส่งเสริม SME ในระดับกลางน้ำสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในระบบเศรษฐกิจได้เพิ่มขึ้นรวมทั้งสิ้น 582.45 ล้านบาทแบ่งออกเป็นกำไรของผู้ประกอบการ SME จำนวน 533.72 ล้านบาท และการจ้างงานจำนวน 48.73 ล้านบาท ดังแสดงในตารางที่ 2.1-16

นอกจากนั้นมาตรการส่งเสริม SME เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตยังมีผลทางอ้อมทำให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น เมื่อกิจการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมมีการขยายตัวก็จะส่งผลเชื่อมโยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวตามไปด้วยโดยผ่านการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างกัน เมื่อพิจารณาผลทางอ้อมในตารางที่ 2.1-16 พบว่าสาขาที่ได้รับผลทางอ้อมสูงที่สุด คือ อาหาร ธุรกิจร้านอาหาร โดยมีมูลค่าผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากผลทางอ้อมเท่ากับ 42.78 และ 31.67 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อรวมผลทางอ้อมที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจทั้งหมดพบว่าผลทางอ้อมของมาตรการส่งเสริม SME ในระดับกลางน้ำทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น 294.89 ล้านบาท

เมื่อรวมผลทางตรงและผลทางอ้อมจะได้ผลกระทบรวมทางเศรษฐกิจ มาตรการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับกลางน้ำเพื่อยกระดับกระบวนการผลิตของผู้ประกอบการสามารถทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจขยายตัวรวมทั้งสิ้น 877.34 ล้านบาท โดยสาขาที่มีการขยายตัวมากที่สุด คือ อาหาร รองลงมาคือ สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ตามลำดับ ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2.1-16

ตารางที่ 2.1-16 ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับกลางน้ำ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	217.14	15.23	232.36	42.78	275.14
2	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	23.48	3.48	26.96	12.53	39.49
3	ธุรกิจร้านอาหาร	4.58	0.62	5.20	31.67	36.87
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	14.19	0.95	15.14	10.42	25.56
5	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	9.22	0.64	9.86	14.55	24.41
6	การเลี้ยงสัตว์	12.86	1.50	14.36	9.66	24.02
7	ธุรกิจการแพทย์	10.89	0.36	11.25	11.59	22.84
8	ธุรกิจที่พักแรม	10.11	1.38	11.49	9.00	20.49
9	ยานยนต์และชิ้นส่วน	7.03	0.38	7.41	9.81	17.22
10	เคมีภัณฑ์	9.15	0.62	9.77	7.34	17.11
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	215.07	23.56	238.63	135.54	374.17
	รวม	**533.72**	**48.73**	**582.45**	**294.89**	**877.34**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับกลางน้ำ โดยในส่วนของงบประมาณที่ใช้จะใช้งบประมาณเบิกจ่ายโดยอ้างอิงจากข้อมูลภายใต้แผนบูรณาการฯ ในปี 2563 เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามห่วงโซ่ธุรกิจและสาขาธุรกิจ หากต้องการค่าที่ใกล้เคียงจะต้องพิจารณาจากต้นทุนจริง สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1-17 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับกลางน้ำ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	328.11	217.14	15.23	232.36	42.78	275.14	**0.839**
2	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	48.33	23.48	3.48	26.96	12.53	39.49	**0.817**
3	ธุรกิจร้านอาหาร	22.54	4.58	0.62	5.20	31.67	36.87	**1.636**
4	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	24.55	14.19	0.95	15.14	10.42	25.56	**1.041**
5	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	9.87	9.22	0.64	9.86	14.55	24.41	**2.473**
6	การเลี้ยงสัตว์	9.90	12.86	1.50	14.36	9.66	24.02	**2.428**
7	ธุรกิจการแพทย์	3.61	10.89	0.36	11.25	11.59	22.84	**6.319**
8	ธุรกิจที่พักแรม	16.82	10.11	1.38	11.49	9.00	20.49	**1.219**
9	ยานยนต์และชิ้นส่วน	6.04	7.03	0.38	7.41	9.81	17.22	**2.851**
10	เคมีภัณฑ์	6.79	9.15	0.62	9.77	7.34	17.11	**2.520**
	สาขาอื่นๆ	717.36	215.07	23.56	238.63	135.54	374.17	**0.522**
รวม		**1,193.93**	**533.72**	**48.73**	**582.45**	**294.89**	**877.34**	**0.735**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ธุรกิจการแพทย์ ยานยนต์และชิ้นส่วน เคมีภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และการเลี้ยงสัตว์ ที่มีค่าทวีคูณ 6.319 2.851 2.520 2.473 และ 2.428 ตามลำดับ ซึ่งจากการที่กลางน้ำมีกิจกรรมการพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่ก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุด หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูงตามที่กล่าวไป 5 อันดับแรก เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น และอาจมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลให้มีการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

กิจกรรมการส่งเสริมของภาครัฐในระดับปลายน้ำเน้นการสร้างและขยายตลาดให้กับผู้ประกอบการ SME เช่น การขยายช่องทางการตลาดโดยการจัดงานแสดงสินค้า การจับคู่เจรจาธุรกิจ และการส่งเสริมการลงทุนทั้งภายในและตลาดต่างประเทศ การสื่อออนไลน์และ e-commerce และการพัฒนาระบบขนส่งและกระจายสินค้า เป็นต้น ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับตัวผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมในระดับปลายน้ำสามารถวัดได้จากกำไรของผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นและมูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นภายหลังได้รับการส่งเสริม ซึ่งถือว่าเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value-added) ขึ้นในระบบเศรษฐกิจให้เพิ่มขึ้นหรือเป็นผลทางตรง (Direct effect) ของมาตรการส่งเสริม SME ในระดับปลายน้ำของภาครัฐ

การส่งเสริม SME ในระดับปลายน้ำเพื่อสร้างและขยายตลาดให้กับผู้ประกอบการ SME สามารถทำให้มูลค่าเพิ่มของสาขาอาหารเพิ่มขึ้นสูงที่สุด คือ 379.36 ล้านบาท แบ่งออกเป็นกำไรที่เพิ่มขึ้น 358.15 ล้านบาท และการจ้างงานเพิ่มขึ้น 21.21 ล้านบาท รองลงมาคือธุรกิจเครื่องสำอาง สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้เพิ่มขึ้นหรือผลทางตรงเท่ากับ 48.96 ล้านบาท เมื่อรวมกับสาขาที่เหลือในระบบเศรษฐกิจพบว่ามาตรการส่งเสริม SME ในระดับปลายน้ำสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในระบบเศรษฐกิจได้เพิ่มขึ้นหรือ GDP รวมทั้งสิ้น 556.70 ล้านบาท แบ่งออกเป็นกำไรของผู้ประกอบการ SME จำนวน 513.77 ล้านบาท และการจ้างงานจำนวน 42.92 ล้านบาท ดังแสดงในตารางที่ 2.1-18

นอกจากนั้นมาตรการส่งเสริม SME เพื่อสร้างและขยายตลาดให้กับผู้ประกอบการยังทำให้เกิดการหมุนเวียนใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น เมื่อกิจการ SME ที่ได้รับการส่งเสริมสามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้นและมีการขยายการผลิตก็จะส่งผลเชื่อมโยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวตามไปด้วยโดยผ่านการแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างกัน เมื่อพิจารณาผลทางอ้อมในตารางที่ 2.1-18 พบว่าสาขาที่ได้รับผลทางอ้อมสูงที่สุด คือ ธุรกิจร้านอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิตอาหาร โดยมีมูลค่าผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากผลทางอ้อมเท่ากับ 45.75 และ 42.64 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อรวมผลทางอ้อมที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจทั้งหมดพบว่าผลทางอ้อมของมาตรการส่งเสริม SME ในระดับปลายน้ำทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น 238.43 ล้านบาท

เมื่อรวมผลทางตรงและผลทางอ้อมจะได้ผลกระทบรวมทางเศรษฐกิจ มาตรการส่งเสริมของภาครัฐในระดับปลายน้ำเพื่อสร้างและขยายตลาดผู้ประกอบการ SME สามารถทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจขยายตัวรวมทั้งสิ้น 795.13 ล้านบาท โดยสาขาที่มีการขยายตัวมากที่สุด คือ อาหาร รองลงมาคือ ธุรกิจร้านอาหาร เครื่องสำอาง อัญมณีและเครื่องประดับ และสิ่งทอและเครื่องแต่งกาย ตามลำดับ ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2.1-18

ตารางที่ 2.1-18 ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับปลายน้ำ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4)
1	อาหาร	358.15	21.21	379.36	42.64	422.00
2	ธุรกิจร้านอาหาร	4.21	0.57	4.78	45.75	50.53
3	เครื่องสำอาง	43.15	5.81	48.96	0.71	49.67
4	อัญมณีและเครื่องประดับ	17.98	4.19	22.17	6.87	29.04
5	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	10.60	1.57	12.17	6.32	18.49
6	ค้าปลีก	12.26	1.74	13.99	2.09	16.09
7	ธุรกิจที่พักแรม	3.09	0.42	3.51	10.60	14.11
8	การเลี้ยงสัตว์	0.12	0.01	0.13	11.19	11.32
9	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	3.70	0.26	3.96	6.58	10.54
10	เฟอร์นิเจอร์ไม้ ผลิตภัณฑ์ไม้และเครื่องเรือนไม้	8.13	0.43	8.56	1.17	9.72
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	52.40	6.71	59.10	104.51	163.61
	รวม	**513.77**	**42.92**	**556.70**	**238.43**	**795.13**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับปลายน้ำ โดยในส่วนของงบประมาณที่ใช้จะใช้งบประมาณเบิกจ่ายโดยอ้างอิงจากข้อมูลภายใต้แผนบูรณาการฯ ในปี 2563 เพื่อนำมาวิเคราะห์ตามห่วงโซ่ธุรกิจและสาขาธุรกิจ หากต้องการค่าที่ใกล้เคียงจะต้องพิจารณาจากต้นทุนจริง สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.1-19 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐในระดับปลายน้ำ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ (6)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น (2)	ผลกระทบทางตรง (1) + (2) = (3)	ผลกระทบทางอ้อม (คำนวณจาก IO) (4)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (3) + (4) (5)	ค่าทวีคูณ (5)/ (6)
1	อาหาร	114.91	358.15	21.21	379.36	42.64	422.00	**3.672**
2	ธุรกิจร้านอาหาร	7.89	4.21	0.57	4.78	45.75	50.53	**6.401**
3	เครื่องสำอาง	27.57	43.15	5.81	48.96	0.71	49.67	**1.802**
4	อัญมณีและเครื่องประดับ	20.91	17.98	4.19	22.17	6.87	29.04	**1.389**
5	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	16.93	10.60	1.57	12.17	6.32	18.49	**1.092**
6	ค้าปลีก	11.61	12.26	1.74	13.99	2.09	16.09	**1.386**
7	ธุรกิจที่พักแรม	5.89	3.09	0.42	3.51	10.60	14.11	**2.396**
8	การเลี้ยงสัตว์	3.47	0.12	0.01	0.13	11.19	11.32	**3.265**
9	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	3.46	3.70	0.26	3.96	6.58	10.54	**3.049**
10	เฟอร์นิเจอร์ไม้ ผลิตภัณฑ์ไม้ และเครื่องเรือนไม้	2.69	8.13	0.43	8.56	1.17	9.72	**3.620**
	สาขาอื่นๆ	202.83	52.40	6.71	59.10	104.51	163.61	**0.807**
รวม		**418.15**	**513.77**	**42.92**	**556.70**	**238.43**	**795.13**	**1.902**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ธุรกิจร้านอาหาร อาหาร เฟอร์นิเจอร์ไม้ ผลิตภัณฑ์ไม้และเครื่องเรือนไม้ การเลี้ยงสัตว์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ที่มีค่าทวีคูณ 6.401 3.672 3.620 3.265 และ 3.049 ตามลำดับ ซึ่งจากการที่ปลายน้ำมีกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาด้านการตลาดก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุด หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูงตามที่กล่าวไป 5 อันดับแรก เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น และอาจมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลให้มีการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

2.1.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล

1. การดำเนินการส่งเสริมพัฒนาของหน่วยงานภาครัฐ แม้ทุกมาตรการหรือรูปแบบการส่งเสริมจะมุ่งไปสู่การเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งจากการจ้างงาน กำไรของ SME มูลค่าการส่งออก มูลค่าการลงทุน ก็ตาม แต่ก็ให้ความสำคัญกับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมในด้านอื่นๆ ขึ้นกับนโยบายของประเทศและเป้าหมายการส่งเสริมสนับสนุน เช่น อัตราการอยู่รอดของ SME ความสามารถด้านนวัตกรรม การมุ่งขยายการเติบโตที่เชื่อมโยงไปสู่ SME ในภูมิภาค การสร้างโอกาสในการแข่งขันให้กับ SME การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว นอกจากนั้น มูลค่าทางเศรษฐกิจไม่ได้สะท้อนความยั่งยืนต่อผู้ประกอบการ ดังนั้น หน่วยงานไม่ควรนำตัวเลขมูลค่าทางเศรษฐกิจมาใช้เปรียบเทียบกัน หากต้องการจะวิเคราะห์ว่าผลดังกล่าวเป็นที่น่าพอใจหรือไม่ อาจนำไปเปรียบเทียบกับต่างประเทศ ตามความเหมาะสมในการดำเนินงานในแต่ละประเทศ และสิ่งที่หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญคือการให้ความสำคัญกระบวนการทำงาน วิธีการทำงานให้คุณภาพ ก็จะนำส่งประโยชน์ที่เกิดกับผู้ประกอบการ เช่น กลั่นกรองผู้ประกอบการ การพัฒนาที่แก้ปัญหาสำคัญของธุรกิจ การเข้าใจเงื่อนไข และวิธีการ โดยตัวบ่งชี้ความคุ้มค่าที่ดี ควรบ่งชี้ผลลัพธ์ ผลกระทบที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักของโครงการ

2. ในการจัดเก็บข้อมูล ต้องมีกระบวนการที่ถูกต้อง โดยผู้จัดเก็บข้อมูลต้องมีความเข้าใจต่อวิธีการที่เลือกใช้ การได้มาซึ่งข้อมูล ข้อจำกัด และควรระวังปัจจัยอื่นภายนอกโครงการที่ส่งผลต่อ ผลลัพธ์ ผลกระทบที่ต้องการประเมินด้วย

3. เมื่อพิจารณาค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ที่สะท้อนการส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคพบว่า ในขั้นของปลายน้ำมีค่าที่สูง คือ 1.902 รองลงมาคือ ต้นน้ำ มีค่าอยู่ที่ 0.789 และ กลางน้ำมีค่าอยู่ที่ 0.735 ซึ่งหมายความว่าการส่งเสริมด้านการตลาดจะเป็นส่วนสำคัญในการกระตุ้นภาพรวมของระบบเศรษฐกิจได้มากกว่าห่วงโซ่อื่นๆ อย่างไรก็ตาม ก็จะขึ้นกับสาขาที่ส่งเสริมและพัฒนาด้วย เนื่องจากแต่ละสาขาก็ส่งผลกระทบทางอ้อมไปยังสาขาอื่นๆ แตกต่างกัน โดยจากข้อมูลแต่ละห่วงโซ่ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการจะพบว่าสาขาที่ติดอันดับใน 5 อันดับแรก ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจด้านอาหาร ดังนั้น หากหน่วยงานมุ่งที่จะช่วยเหลือส่งเสริมไปยังสาขาที่ได้รับประโยชน์จากห่วงโซ่ที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ก็จะมุ่งไปยังสาขาที่ส่งผลกระทบทางอ้อมในสัดส่วนที่สูงกว่าสาขาที่ส่งผลกระทบทางอ้อมในสัดส่วนที่น้อย หรือกรณีที่มุ่งให้เกิดการจ้างงานก็อาจจะต้องวิเคราะห์ไปยังสาขาที่มีต้นทุนของห่วงโซ่ธุรกิจในสัดส่วนค่าแรงที่สูง เช่น สาขาก่อสร้าง เป็นต้น

2.1.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

1. จากทุกมาตรการที่มีรูปแบบในการส่งเสริมที่มุ่งไปสู่การเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งจากการจ้างงาน กำไรของ SME มูลค่าการส่งออก มูลค่าการลงทุน จะต้องให้ความสำคัญกับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม รวมถึงระยะเวลาที่จะเกิดขึ้น เช่น การส่งผลต่อ SME จะเกิดในระยะสั้น ระยะกลาง หรือระยะยาว กลุ่มขนาดของ SME รวมถึงในด้านอื่นๆ โดยขึ้นกับนโยบายของประเทศและเป้าหมายการส่งเสริมสนับสนุน เช่น อัตราการอยู่รอดของ SME ความสามารถด้านนวัตกรรม การมุ่งขยายการเติบโตที่เชื่อมโยงไปสู่ SME ในภูมิภาค การสร้างโอกาสในการแข่งขันให้กับ SME การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว โดยระยะเวลาที่ส่งผลในแต่ละระยะมีข้อดี ข้อเสียที่ต่างกัน หากภาครัฐเอื้อหรือส่งเสริมสนับสนุนกับกลุ่ม SME

ในบางกลุ่มก็อาจส่งผลต่อการบิดเบือนตลาด และการขาดการกระตุ้นการพัฒนาประสิทธิภาพของ SME และอาจส่งผลต่อการแข่งขันในระยะยาว ดังนั้นนโยบายหรือมาตรการบางเรื่องที่ออกมาอาจจะต้องมีการวางแผนการจัดการความเสี่ยงหรือการส่งเสริมอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย และควรต้องมีการติดตามผลในระหว่างการดำเนินการ

2. ภาครัฐควรให้ความสำคัญในการพิจารณาว่านโยบายหรือมาตรการที่ภาครัฐดำเนินการนั้น จะส่งผลต่อ SME ในระยะยาวมากน้อย เนื่องจากนโยบายหรือมาตรการต่างๆ อาจมีทั้งข้อดีและข้อเสีย การที่ภาครัฐเอื้อหรือส่งเสริมสนับสนุนกับกลุ่ม SME ก็อาจส่งผลต่อการบิดเบือนตลาด และการขาดการกระตุ้นการพัฒนาประสิทธิภาพของ SME และอาจส่งผลต่อการแข่งขันในระยะยาว ดังนั้น นโยบายหรือมาตรการบางเรื่องที่ออกมา อาจจะต้องมีการวางแผนการจัดการความเสี่ยงหรือการส่งเสริมอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย และควรต้องมีการติดตามผลในระหว่างการดำเนินการ

3. การใช้มาตรการนโยบาย หรือกิจกรรมโครงการต่างๆ ในการส่งเสริมควรจะต้องพิจารณาจากสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ภาครัฐในหลายประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งเน้นเป้าหมายการรักษาธุรกิจ ลดการล้มละลายของธุรกิจ และจะส่งผลต่อการจ้างงานและระบบเศรษฐกิจของประเทศ มากกว่าการมุ่งยกระดับศักยภาพการแข่งขันของ SME เพื่อการเติบโตของประเทศ และบางรูปแบบการส่งเสริมพัฒนา หรือการใช้มาตรการต่างๆ อาจส่งผลต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ดีในช่วงสถานการณ์หนึ่ง

4. การวิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจนอกจากจะพิจารณาตามรูปแบบกิจกรรมโครงการหรือรูปแบบการส่งเสริมแล้ว อาจจะวิเคราะห์ในมิติสาขา มิติตามระดับศักยภาพของผู้ประกอบการ และมิติเชิงพื้นที่ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนและตัดสินใจบนข้อมูลเชิงลึกได้มากขึ้น

2.1.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม

ในการประเมินความสำเร็จของโครงการมักจะให้ความสำคัญกับผลลัพธ์ที่หมายถึงมูลค่าทางเศรษฐกิจมากกว่าผลผลิต ดังนั้นหากมีการใช้ผลผลิตเป็นตัวชี้วัดอาจจะสร้างแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการ SME ที่มีศักยภาพแต่เป็นกลุ่มที่มีขนาดธุรกิจรายย่อยและรายเล็กได้รับโอกาสในการเข้าร่วมการส่งเสริมและพัฒนาการได้ เนื่องจากการพิจารณาที่ผลลัพธ์เพียงอย่างเดียวผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาจะมาจากผู้ประกอบการในกลุ่มเดิมๆ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่องที่ทำให้สามารถแสดงผลลัพธ์ให้เห็นได้ชัดเจน ซึ่งหากมีการเพิ่มตัวชี้วัดที่มีการมองถึงผลผลิตที่แสดงถึงความสำเร็จของ SME หลังจบจากการเข้าร่วมโครงการจะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยให้การเพิ่มศักยภาพ SME ในกลุ่มหรือรายใหม่ๆ ทั้งนี้ยังเป็นการกระจายการได้รับการเข้าถึงการส่งเสริมและพัฒนาจากภาครัฐ เช่น

- จำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ
- ร้อยละของผู้ประกอบการในกลุ่มที่กำลังอิ่มตัวหรือซบเซาสามารถต่อยอดธุรกิจใหม่ได้
- ร้อยละของผู้ประกอบการในประเทศที่สามารถขยายตลาดต่างประเทศได้
- ร้อยละของผู้ประกอบการรายใหม่ที่สามารถอยู่รอดได้
- จำนวนผู้ประกอบการที่เข้าสู่ระบบภาษีเพิ่มขึ้น เป็นต้น

2.2 การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS)

โดยปกติการส่งเสริมของภาครัฐผ่านกลไก Business Development Services (BDS) จะอยู่ในรูปแบบดังนี้

1.1) การที่ภาครัฐไปจัดจ้างหน่วยงาน BDS แล้วให้ BDS เป็นผู้หาหรือเชิญชวน SME ที่มีความสนใจหรือความต้องการเข้ามาร่วมโครงการ

1.2) ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME ผ่านทางหน่วยงาน BDS ในลักษณะคูปองซึ่งเป็นเงินอุดหนุน โดย SME ที่สนใจจะมาใช้บริการของ BDS ที่ให้บริการในเรื่องที่สอดคล้องกับความต้องการ

ทั้งนี้ จากการศึกษาข้อมูลพบว่า รูปแบบที่ 1.1 หน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่จะดำเนินการรวมอยู่กับแนวทางที่ 1 โครงการส่งเสริมและพัฒนาแล้ว ดังนั้นรูปแบบที่ 1.2 นี้ จะเน้นไปยังการสนับสนุนของรัฐในรูปแบบที่ภาครัฐสนับสนุนงบประมาณให้กับ SME ผ่านทาง BDS ในลักษณะคูปองซึ่งเป็นเงินอุดหนุน

นิยามศัพท์ Business Development Services

องค์กรระดับสากลหลากหลายหน่วยงานได้ให้คำนิยาม Business Development Services หรือ BDS ไว้ ดังนี้

The Commission's Directorate – General for International Cooperation and Development (DG DEVCO)[1] ของสหภาพยุโรปได้ให้คำจำกัดความของ Business Development Services หมายถึง **ผู้ดำเนินการภาคเอกชนที่มีความสำคัญในด้านการพัฒนา** เนื่องจากสามารถช่วยเหลือวิสาหกิจรายย่อย ขนาดย่อมและขนาดกลาง (SME) ในประเทศกำลังพัฒนา เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจโดยมีกำไรมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้ภาคเอกชนสามารถขับเคลื่อนการพัฒนาที่ครอบคลุมได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

International Labour Organization (ILO)[2] ได้ให้คำจำกัดความของ Business Development Services (BDS) หมายถึง **การสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจทุกประเภทที่ไม่ได้เป็นการสนับสนุนด้านการเงิน** โดย BDS ครอบคลุมถึงการบริการหรือการเข้าถึงข้อมูลประเภทต่างๆ ที่เป็นที่สนใจของผู้ประกอบการ SME เช่น บริการให้คำปรึกษา บริการฝึกอบรมทักษะ บริการด้านการตลาด บริการด้านการถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยี บริการตรวจสอบและประเมิน บริการด้านการพัฒนาธุรกิจ ซึ่งผู้ให้บริการประกอบด้วยองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร เช่น หน่วยงานภาครัฐ องค์กร สมาคมที่ไม่แสวงหากำไร ตลอดจนองค์กรที่แสวงหาผลกำไร เช่น ที่ปรึกษา บริษัทที่ปรึกษา ผู้จัดหาปัจจัยการผลิต เป็นต้น

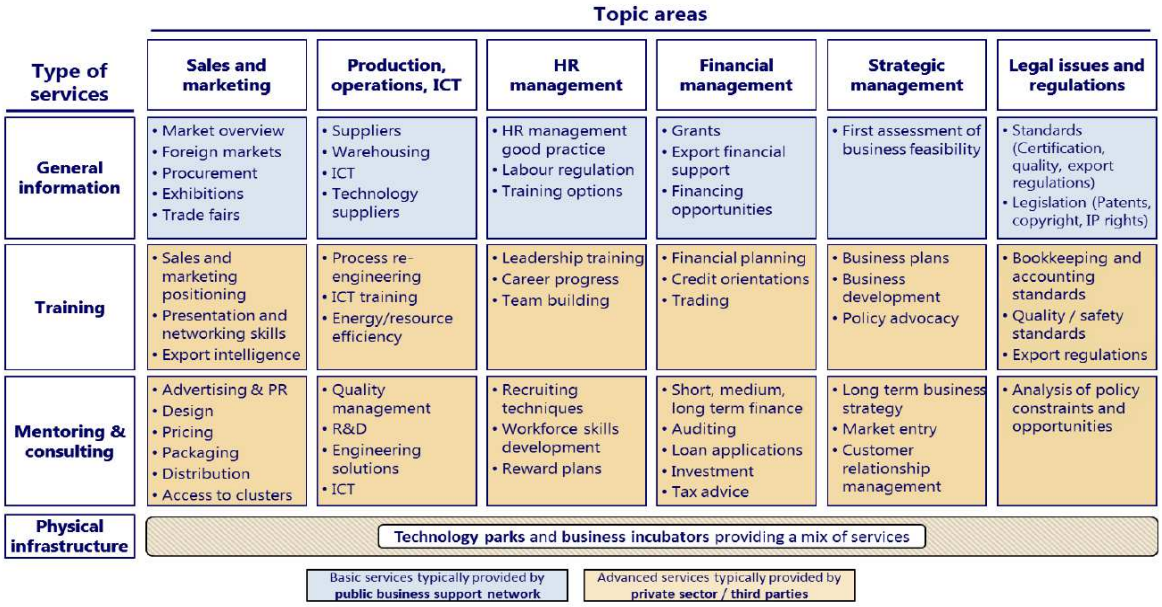
OECD[3] ได้ให้คำจำกัดความของ Business Development Services หรือ BDS ว่าเป็นคำที่มีความหมายครอบคลุมทั้ง**การบริการและการอำนวยความสะดวกทางกายภาพสำหรับผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาความสามารถทางธุรกิจ** โดยแนวคิดนี้สามารถแสดงผ่านเมทริกซ์ในแผนภาพที่ 2.2-1 ซึ่งแบ่งประเภทการบริการ BDS ออกเป็น 3 ประเภทบริการ ได้แก่ **(1) บริการข้อมูลทั่วไป (2) บริการฝึกอบรม และ (3) บริการให้คำปรึกษา** โดยการให้บริการ BDS ประเภทต่างๆ เหล่านี้ มีหัวข้อในการให้บริการที่แตกต่างกันอีก 6 หัวข้อ ได้แก่ (1) การขายและการตลาด (2) การผลิต การดำเนินงานและเทคโนโลยีการสื่อสารข้อมูล (ICT)

[1] ที่มา : https://ec.europa.eu/europeaid/sectors/economic-growth/private-sector-development/business-development-services_en

[2] International Best Practice in Micro and Small Enterprise Development – Working Paper 2 – Micro and Small Enterprise Development and Poverty Alleviation in Thailand – Project ILO/UNDP: THA/99/003 (ILO-ISEP – ILO – UNDP, 2000, 80 p.)

[3] OECD. 2017. "Strengthening SME capabilities through a sustainable market for business development services in Belarus" https://www.oecd.org/eurasis/competitiveness-programme/eastern partners/Peer_Review_Note_Business_Development_Service_Belarus.pdf

(3) การจัดการทรัพยากรบุคคล (HR) (4) การจัดการทางการเงิน (5) การจัดการเชิงกลยุทธ์ (6) กฎหมายและข้อบังคับ นอกจากนั้น BDS ยังรวมถึงการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ เช่น ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจอีกด้วย



ที่มา: OECD Eurasia, Strengthening SME Capabilities through a Sustainable Market for Business Development Services in Belarus, March 2017.

แผนภาพที่ 2.2-1 เมทริกซ์การให้บริการ BDS

การศึกษาในหลายประเทศพบว่า วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ต้องการเข้าถึงการบริการ 2 ประเภท ได้แก่ (1) บริการด้านการเงิน (Financial Service) เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เป็นต้น และ (2) บริการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเงิน (Non-Financial Service) หรือบริการจาก BDS โดยการบริการทั้ง 2 รูปแบบนี้มีวัตถุประสงค์ที่ไม่เหมือนกัน โดยบริการทางการเงินช่วยให้ SME สามารถจัดตั้งหรือขยายธุรกิจ เช่น การสนับสนุนด้านการเงินสำหรับเครื่องจักร สถานที่ผลิตและเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งส่วนใหญ่มักอยู่ในรูปแบบของสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน ส่วน**บริการของ BDS มีรูปแบบที่หลากหลายเพื่อช่วยให้ธุรกิจของ SME สามารถพัฒนาและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้** เช่น บริการที่เกี่ยวข้องกับการให้ข้อมูลความรู้และทักษะ ตลอดจนคำแนะนำในด้านต่างๆ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การลดต้นทุนการผลิต หรือการเข้าถึงตลาดที่ทำกำไรได้มากกว่า บริการเหล่านี้รวมถึงการถ่ายโอนข้อมูลในรูปแบบต่างๆ เช่น บริการให้คำปรึกษาหรือกิจกรรมพิเศษ เช่น การจัดนิทรรศการและงานแสดงสินค้า เป็นต้น

BDS มีความสำคัญต่อการจัดตั้งและการดำเนินธุรกิจของ SME เช่น บริการทางกฎหมาย บริการฝึกอบรมเจ้าของธุรกิจและพนักงาน บริการห้องปฏิบัติการพิเศษสำหรับการทดสอบสินค้า บริการทำสัญญากับบริษัทขนาดใหญ่ เป็นต้น โดยการบริการของ BDS ช่วยเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ช่วยให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และช่วยให้ธุรกิจสามารถสร้างกำไรมากขึ้น (Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, 2001)[4] นอกจากนี้ BDS ยังช่วยให้องค์กรธุรกิจ

[4] The Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, “Business Development Services for Small Enterprises : Guiding Principles for Intervention.” 2001 Edition (The Blue Book). Website : www.ilo.org/employment/sendonors

ดำเนินธุรกิจโดยเน้นที่ความสามารถของตนเองเป็นหลัก ในขณะที่การดำเนินธุรกิจในส่วนอื่นๆ ธุรกิจสามารถให้องค์กรสนับสนุนอื่นๆ ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาได้ เช่น ให้คำปรึกษาในการลดต้นทุนที่เกี่ยวกับการหาข้อมูล ทั้งนี้ การให้บริการของ BDS ยังช่วยทำให้เกิดการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานขององค์ความรู้และทรัพยากรเพื่อสร้างนวัตกรรมและการเติบโต รวมถึงมีความเป็นสากลมากขึ้น (OECD, 2017)

หน่วยงาน BDS อาจเป็นองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนที่มีบทบาทในการให้บริการกับ SME โดยขอบเขตของการให้บริการ BDS ประกอบไปด้วย การฝึกอบรมและความช่วยเหลือด้านเทคนิค (training and technical assistance) บริการให้คำปรึกษา (advisory services) การสนับสนุนด้านนโยบาย (policy and advocacy support) ความช่วยเหลือด้านการตลาด (marketing assistance) บริการการเข้าถึงตลาด (market access services) บริการโครงสร้างพื้นฐาน (infrastructure services) การส่งเสริมการเชื่อมโยงทางธุรกิจ (promoting business linkages) และการสนับสนุนเทคโนโลยีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (support for technology and product development) (ILO/UNDP, 2000) ทั้งนี้ บริการของ BDS ไม่ครอบคลุมถึงบริการทางการเงิน เช่น การให้สินเชื่อ อย่างไรก็ดี BDS อาจเกี่ยวข้องกับการให้บริการเพื่อเข้าถึงแหล่งเงินทุนในการประกอบกิจการ เช่น การให้คำปรึกษาหรือการแนะนำวิธีการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจากการพัฒนาธุรกิจโดยหน่วยงาน BDS มักนำไปสู่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยอัตโนมัติ เนื่องจากหน่วยงาน BDS สามารถเพิ่มขีดความสามารถของ SME ในการเข้าถึงการเงินและการบริหารการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เมื่อได้รับความร่วมมือที่มุ่งเน้นไปที่การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ SME

<u>ขอบเขตของการให้บริการ BDS</u>

วัตถุประสงค์หลักของ BDS คือ (1) ให้บริการที่ไม่ใช่การบริการทางการเงิน (Non-financial services) ในราคาที่เหมาะสมหรือช่วยส่งเสริมบทบาทการบริการทางการเงินที่ผ่านธนาคารหรือสถาบันการเงิน (2) สนับสนุน SME ในการส่งเสริมการพัฒนาและการเติบโตอย่างยั่งยืน และ (3) สนับสนุนการพัฒนาและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของ SME (UNESCAP, 2012)[5]

การให้บริการ BDS เพื่อการพัฒนาธุรกิจนั้น มีขอบเขตที่กว้างและครอบคลุมกิจกรรมการดำเนินธุรกิจ (Operational Service) การให้คำปรึกษา (Advisory) และการสนับสนุน (Advocacy) โดยทั่วไปการให้บริการของหน่วยงาน BDS ที่เกี่ยวข้องกับ**บริการการดำเนินกิจกรรมประจำวันของธุรกิจ (Operational Service)** จะมีวัตถุประสงค์เพื่อการพัฒนาธุรกิจในระยะสั้นหรืองานที่ต้องทำเป็นประจำ (routine) เช่น การทำบัญชี การหาข้อมูลทางเทคนิคในด้านต่างๆ เช่น ด้านกฎระเบียบ ด้านโลจิสติกส์และคลังสินค้า ด้านแรงงาน และด้าน ICT เป็นต้น ในขณะที่**บริการให้คำปรึกษา (Advisory)** จะมุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์การดำเนินการในระยะกลางและระยะยาว โดยมีเป้าหมายเพื่อปรับปรุงความสามารถในการแข่งขันขององค์กรในระยะยาว เช่น การฝึกอบรม การให้คำปรึกษา การสนับสนุนเชิงกลยุทธ์ การให้ความช่วยเหลือด้านการตลาด และการถ่ายทอดความรู้และทักษะทางเทคนิค (ADB, 2006) ส่วน**บริการสนับสนุน (Advocacy)** จะมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจผ่านการปรับปรุงด้านนโยบายทางธุรกิจ รวมถึงการเสริมความแข็งแกร่งให้กับสถานะทางการเงิน การลดหรือขจัดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด การให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาด้านกระบวนการ ประเด็นด้านการละเมิดสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา และการส่งเสริมการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจ ซึ่งเป็นรูปแบบการบริการสนับสนุนที่มุ่งเน้นผลระยะยาวและในระดับประเทศหรือระดับพื้นที่

[5] UN ESCAP, Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, 2012

	Operational	Advisory	Advocacy
Services	Short-term support services and hand-holding such as accounting, legal and regulatory advice, accessing technical information, labour management and secretarial services	Long-term development services, such as training, strategic management, marketing assistance and knowledge transfer.	Services to improve business environment through policy advocacy and infrastructure development.
Target clients	Individual firms	Individual firms	Public sector, business associations

ที่มา: UN ESCAP, Policy Guidebook for SME Development in Asia and the Pacific, 2012

แผนภาพที่ 2.2-2 ขอบเขตของการให้บริการ BDS

ประเภทของ Business Development Services

หน่วยงาน BDS มีหลากหลายประเภท ทั้งหน่วยงานภาครัฐ องค์กรที่ไม่แสวงหากำไร และองค์กรภาคธุรกิจเอกชน และยังมีรูปแบบของโครงสร้างและวัตถุประสงค์ที่หลากหลาย โดยแบ่งประเภทได้ดังนี้[6]

1) **สมาคมที่มีสมาชิก (Membership Associate)** เป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันในด้านต่างๆ โดยยึดผลประโยชน์ของสมาชิกเป็นสำคัญ ซึ่งสมาคมประเภทนี้รวมถึงหอการค้า สมาคมธุรกิจ สมาคมการค้า สหกรณ์ ทั้งที่เป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ โดยมีรูปแบบในการระดมทุนผ่านการจัดกิจกรรมต่างๆ นอกเหนือจากการเก็บค่าธรรมเนียมสมาชิก เช่น การเก็บค่าบริการ การรับการสนับสนุนจากผู้บริจาค การเก็บค่าบริการการจัดกิจกรรมสัมมนา การเดินทางไปศึกษาดูงานในต่างประเทศ เป็นต้น สมาคมเหล่านี้อาจได้รับเงินอุดหนุนจากรัฐบาลและอาจอยู่ภายใต้อำนาจของกระทรวงของรัฐบาล

2) **ผู้ให้บริการ (Service delivery organization)** เป็นองค์กรหรือสถาบันที่จัดตั้งขึ้นโดยตัวแทน (Agent) โดยมีจุดประสงค์ในการให้บริการที่เฉพาะเจาะจงแก่ SME เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการมีความแตกต่างจากองค์กรในรูปแบบอื่นๆ ในด้านความเป็นเจ้าของ รูปแบบการจัดการและ การจัดหาเงินทุน ซึ่งผู้ให้บริการอาจเป็นหน่วยงานของรัฐ กึ่งรัฐ หน่วยงานที่ไม่แสวงหากำไร หรือองค์กรอิสระ

3) **หน่วยงานของรัฐที่ให้บริการ BDS แก่ผู้ประกอบการ SME** อย่างไรก็ดี บทบาทของหน่วยงานของรัฐในการให้บริการผู้ประกอบการจะค่อยๆ ลดลง โดยหน่วยงานของรัฐหลายแห่งได้จัดตั้งเป็นองค์กรอิสระหรือองค์กรกึ่งอิสระเพื่อทำหน้าที่ในการให้บริการด้านการพัฒนาธุรกิจให้กับ SME โดยมีนโยบายที่มุ่งเน้นการส่งเสริมการจัดตั้งธุรกิจใหม่และการเสริมสร้างขีดความสามารถของธุรกิจ SME เดิม นอกจากนี้ องค์กรกึ่งอิสระ

[6] International Best Practice in Micro and Small Enterprise Development – Working Paper 2 – Micro and Small Enterprise Development and Poverty Alleviation in Thailand – Project ILO/UNDP: THA/99/003 (ILO-ISEP – ILO – UNDP, 200, 80 p.)

หรือองค์กรอิสระของรัฐที่นำระบบการจัดการแบบเอกชนมาใช้มักจะพัฒนาเป็นองค์กรเอกชนเต็มรูปแบบในเวลาต่อมา

4) **สมาคมของ SME (Association of SME)** เป็นรูปแบบที่ได้รับความสนใจมากขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจาก SME ส่วนใหญ่มีอุปสรรคในการเข้าร่วมกับองค์กรวิชาชีพหรือภาคส่วนที่มีอยู่แล้ว ซึ่งส่วนใหญ่ถูกครอบงำโดยธุรกิจขนาดใหญ่ สมาคมของ SME เริ่มแพร่หลายมากขึ้นและมีการจัดตั้งในระดับภูมิภาคมากขึ้นด้วย

5) **องค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ (NGO)** หมายความรวมถึงหน่วยงานสวัสดิการสังคมอื่นๆ โดย NGO ในปัจจุบันมักจะมีบทบาทในการพัฒนา SME โดยมุ่งเน้นไปที่การจัดหาเงินทุนขนาดเล็ก (Micro-finance) และให้การสนับสนุนองค์กรขนาดเล็กในระดับรากหญ้าเป็นสำคัญ อย่างไรก็ดี NGO ที่มีบทบาทในการพัฒนา SME มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ได้รับจากผู้บริจาคที่ต้องการให้ความช่วยเหลือ SME ที่เพิ่มมากขึ้นในหลายประเทศ

6) **ที่ปรึกษาเอกชนหรือองค์กรที่ปรึกษาเฉพาะ** เป็นรูปแบบของการให้บริการ BDS ที่มีจำนวนมากที่สุด โดยการให้บริการของภาคเอกชนมักมีราคาสูงและทำให้ SME ส่วนใหญ่ไม่สามารถเข้าถึงได้ รัฐบาลในหลายประเทศจึงได้แก้ปัญหาโดยการจัดตั้งกองทุนเพื่อส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการรับบริการจากที่ปรึกษาเอกชนหรือองค์กรที่ปรึกษาเฉพาะทางได้

อนึ่ง การให้บริการ BDS ในเชิงพาณิชย์ มักจะมาจากองค์กรธุรกิจภาคเอกชน ตัวอย่างเช่น บริการที่จัดทำโดยที่ปรึกษาส่วนตัวและบริษัทที่ปรึกษา บริการภายใต้สัญญาการทำธุรกรรมเชิงพาณิชย์กับผู้จัดหาปัจจัยการผลิต ผู้รับจ้าง หรือบริษัทที่ให้บริการเช่นการซ่อมแซมและบำรุงรักษาอุปกรณ์ โดยค่าธรรมเนียมในการใช้บริการเหล่านี้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดของการให้บริการและสร้างกำไรให้แก่ผู้ให้บริการ BDS ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจ BDS สามารถเติบโตขึ้นได้ผ่านการตอบสนองความต้องการและการสร้างความพึงพอใจของลูกค้า SME ที่จ่ายค่าใช้บริการ ในขณะที่การให้บริการ BDS ที่ไม่มีค่าใช้จ่ายหรือได้รับเงินอุดหนุนในการดำเนินโครงการสาธารณะต่างๆ ส่วนใหญ่จะมาจากสถาบันหรือสมาคมของวิสาหกิจ หน่วยงานของรัฐ NGO และองค์กรเอกชน เช่น หอการค้า เป็นต้น

สำหรับประเทศไทย หน่วยงาน BDS ที่มีอยู่เป็นจำนวนมากนั้น สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภทที่สอดคล้องกับบริบทของประเทศไทย ซึ่งได้แก่

1) **สมาคมที่มีสมาชิก (Membership Associate) และสมาคมของผู้ประกอบการ SME** เช่น สมาคมผู้ค้าปลีกไทย สมาคมเครื่องหนังไทย สมาคมธุรกิจไทยรุ่นใหม่ เป็นต้น

2) **ผู้ให้บริการ (Service delivery organization)** เช่น มูลนิธิสถาบันไทย-เยอรมัน มูลนิธิเพื่อสถาบันผลผลิตแห่งชาติ เป็นต้น

3) **หน่วยงานของรัฐที่ให้บริการ BDS** เช่น ศูนย์วิจัย หรือศูนย์บ่มเพาะธุรกิจที่สังกัดมหาวิทยาลัยของรัฐต่างๆ ตลอดจนองค์กรของรัฐที่เกี่ยวข้องต่างๆ

4) **ที่ปรึกษาเอกชนที่ให้บริการในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจ** รวมถึงสถาบันการศึกษาของเอกชนที่เปิดให้บริการ BDS

จากทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น หน่วยงานที่ให้บริการ BDS เพื่อการพัฒนาธุรกิจ คือ หน่วยงานของภาครัฐ เอกชน องค์กรที่ไม่ใช่ของรัฐ ตลอดจนหน่วยงานในรูปแบบอื่นๆ ที่มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของ SME โดยเน้นการสร้างศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันเชิงธุรกิจของ SME และเพื่อช่วยให้การดำเนินธุรกิจเกิดความยั่งยืน มีความมั่นคง และส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยในภาพรวม

<u>รูปแบบในการพัฒนาธุรกิจของ BDS (Business Development Instruments)</u>

การเข้าถึงบริการ BDS ที่มีคุณภาพ หมายถึง การที่หน่วยงาน BDS สามารถนำเสนอรูปแบบและวิธีการที่เหมาะสมในการพัฒนาธุรกิจให้แก่ SME ผ่านช่องทางต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยรูปแบบสำหรับการพัฒนาธุรกิจของ BDS ที่ได้รับการยอมรับประกอบไปด้วย 5 รูปแบบดังนี้[7]

1) การฝึกอบรม

วัตถุประสงค์หลักของการฝึกอบรมคือ การช่วยให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับทักษะด้านเทคนิคใหม่ๆ หรือพัฒนาทักษะเดิมให้ดีขึ้น ซึ่งการฝึกอบรมอาจทำเป็นแบบกลุ่มหรือทำแบบตัวต่อตัวก็ได้ วัตถุประสงค์ที่สำคัญอีกประการหนึ่งของการฝึกอบรมคือการสอนให้ผู้ประกอบการ SME วิเคราะห์และค้นหาวิธีการแก้ไขปัญหาในประเทศพัฒนาแล้ว เช่น สหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกาและเยอรมัน ผู้ประกอบการ SME และลูกจ้างส่วนใหญ่จะได้รับการฝึกอบรมขั้นพื้นฐานจากสถาบันการศึกษา รวมถึงโรงเรียนฝึกอาชีพของรัฐและเอกชน ตลอดจนการฝึกอบรมภาคปฏิบัติ ซึ่งผู้ฝึกอบรมจะได้รับการพัฒนาทักษะพิเศษสำหรับการทำงาน ส่วนในประเทศกำลังพัฒนาหลายประเทศ ผู้ประกอบการ SME และลูกจ้างส่วนใหญ่ไม่ได้รับการฝึกอบรมขั้นพื้นฐานที่จัดทำโดยสถาบันฝึกอบรมของรัฐ ถึงแม้ว่าการฝึกอบรมในสถาบันต่างๆ เหล่านี้เริ่มได้รับความนิยมมากขึ้นในปัจจุบัน ดังนั้น SME ส่วนใหญ่ในประเทศกำลังพัฒนามักได้รับการฝึกทักษะหรือการฝึกอบรมภาคปฏิบัติในสถานประกอบการหรือหน่วยงาน (On the job training) ทั้งนี้ การฝึกอบรมดังกล่าวอาจมีข้อจำกัดในด้านการเข้าถึงองค์ความรู้ที่เป็นสากลหรือองค์ความรู้จากภายนอกที่มีประโยชน์

ดังนั้น รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรทุ่มงบประมาณให้กับโครงการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของผู้ประกอบการ SME และลูกจ้างเป็นจำนวนมาก รวมถึงการใช้งบประมาณในการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมขนาดใหญ่ การฝึกอบรมผ่านทางระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและอุปกรณ์พกพา (Mobile device) เพื่อให้สามารถเข้าถึงชุมชนที่ห่างไกล โดยจากการศึกษาในหลายประเทศพบว่า องค์กรระดับชาติและนานาชาติจำนวนมากได้พัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมใหม่เพื่อแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการ SME ตัวอย่างของหลักสูตรที่น่าสนใจ เช่น หลักสูตรการสร้างและพัฒนาธุรกิจของ ILO โครงการของ GTZ ที่เน้นการเพิ่มสมรรถนะสำหรับการพัฒนาองค์กร (CEFE) และโครงการพัฒนาผู้ประกอบการ (EDP) ในประเทศอินเดียที่ได้ขยายไปในหลายประเทศ นอกจากนี้ยังมีหลักสูตรที่มุ่งเป้าไปที่การพัฒนาเฉพาะกลุ่มของ SME เช่น หลักสูตรเฉพาะสำหรับองค์กรที่มุ่งเน้นการเติบโตของธุรกิจในสหราชอาณาจักร เป็นต้น

อย่างไรก็ดี จากการประเมินผลหลักสูตรการฝึกอบรมระดับชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลักสูตรการฝึกอบรมที่จัดทำโดยองค์กรของรัฐ พบว่า หลักสูตรส่วนใหญ่มีประสิทธิภาพน้อยและยังไม่เกิดผลประโยชน์ต่อ SME ในภาพรวมได้ เนื่องจากเนื้อหาของการหลักสูตรการฝึกอบรมกว้างเกินไป ไม่ตอบสนองต่อความต้องการเฉพาะของผู้รับการอบรม นอกจากนี้ ยังมีความกังวลเกี่ยวกับความคุ้มค่าในการลงทุนและความยากในการติดตามและประเมินผลผู้รับการฝึกอบรมอีกด้วย

[7] International Best Practice in Micro and Small Enterprise Development – Working Paper 2 – Micro and Small Enterprise Development and Poverty Alleviation in Thailand – Project ILO/UNDP: THA/99/003 (ILO-ISEP – ILO – UNDP, 2000, p.80)

2) การเข้าถึงข้อมูล

วัตถุประสงค์ของการบริการข้อมูลคือ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ SME ในการเข้าถึงข้อมูลที่มีประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ทั้งในรูปแบบของเอกสาร วีดิทัศน์และสื่ออื่นๆ การให้บริการเข้าถึงข้อมูลอาจมีความทับซ้อนกับการฝึกอบรมและการให้คำปรึกษา เนื่องจากเป็นรูปแบบการถ่ายทอดข้อมูลเช่นเดียวกัน การศึกษาจำนวนมากพบว่า ผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ใช้แหล่งข้อมูลที่ไม่เป็นทางการในการประกอบธุรกิจ เช่น ข้อมูลจากคำบอกเล่าของญาติ เพื่อนหรือพนักงาน ข้อมูลจากการทำธุรกรรมหรือการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าและผู้จัดหาปัจจัยการผลิต ซึ่งรูปแบบการเข้าถึงข้อมูลแบบนี้พบได้มากกว่าร้อยละ 90 ของรูปแบบการเข้าถึงแหล่งข้อมูลทั้งหมด สิ่งนี้แสดงให้เห็นว่าการเข้าถึงข้อมูลจากแหล่งที่เป็นทางการไม่ค่อยได้รับความนิยมเท่าที่ควร ถึงแม้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนบางแห่งได้จัดตั้งศูนย์ข้อมูลขึ้น แต่ศูนย์ข้อมูลเหล่านี้มีค่าใช้จ่ายสูง จึงทำให้ผู้ประกอบการ SME จำนวนน้อยเท่านั้นที่สามารถใช้ได้ ดังนั้น ต้นทุนต่อหน่วยของข้อมูลที่ใช้ในศูนย์เหล่านี้จึงค่อนข้างสูงและไม่คุ้มค่า

อย่างไรก็ดี องค์กรภาครัฐและเอกชนได้อำนวยความสะดวกให้กับ SME ในการเข้าถึงข้อมูล รวมถึงให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดงานแสดงสินค้าแบบครบวงจร นอกเหนือจากบริการอื่นๆ เช่น การเผยแพร่สิ่งพิมพ์และจดหมายข่าวต่างๆ ในบางประเทศ รัฐบาลยังลงทุนผลิตรายการโทรทัศน์และวิทยุที่ออกอากาศพิเศษเพื่อให้ข้อมูลแก่ SME อีกด้วย

ถึงแม้ว่าความน่าเชื่อถือของแหล่งข้อมูลจะมีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ แต่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา SME มีการลงทุนค่อนข้างน้อยในการพัฒนาแหล่งข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจากการศึกษาส่วนใหญ่พบว่า ผู้ให้บริการ BDS ให้ความสำคัญกับการลงทุนด้านการบริการข้อมูลค่อนข้างน้อย ซึ่งสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่ว่า SME ส่วนใหญ่ใช้แหล่งข้อมูลที่ไม่เป็นทางการในการดำเนินและพัฒนาธุรกิจของตนเอง และไม่พึ่งพาแหล่งข้อมูลจากหน่วยงานผู้ให้บริการ BDS มากเท่าใดนัก

3) การพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยี

การถ่ายโอนและพัฒนาเทคโนโลยีเป็นเครื่องมือในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของสินค้าที่ผลิตโดยผู้ประกอบการ SME เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งการพัฒนาและการถ่ายทอดเทคโนโลยีมีความสำคัญกับ SME ทุกประเภท ทุกขนาดและทุกภาคส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคการผลิต

การเพิ่มขีดความสามารถทางเทคโนโลยีของประเทศไม่ควรมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้น แต่ควรรวมธุรกิจทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นขนาดใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรลดช่องว่างทางเทคโนโลยีระหว่าง SME และธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่จะไม่ประสบความสำเร็จถ้าไม่สามารถสร้างการเชื่อมโยงที่แข็งแกร่งกับ SME ที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ผลการศึกษาพบว่าช่องว่างทางเทคโนโลยีระหว่างบริษัทขนาดเล็กและขนาดใหญ่ในประเทศอุตสาหกรรมแคบลงอย่างมาก โดยเฉพาะธุรกิจขนาดย่อมที่สามารถเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนาเทคโนโลยีของบริษัทขนาดใหญ่ได้

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีจำเป็นต้องมีการดำเนินการโดยภาครัฐและเอกชนในหลายระดับ โดยประการแรก หน่วยงานภาครัฐต้องสร้างความตระหนักเกี่ยวกับความสำคัญของเทคโนโลยี ประการที่สอง ภาครัฐต้องทำการปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพในการแลกเปลี่ยนข้อมูลภายในประเทศและการเข้าถึงข้อมูลจากต่างประเทศ ประการที่สาม ภาครัฐควรส่งเสริมนวัตกรรมที่เกิดจากตัวบุคคลและองค์กรทุกขนาด ประการที่สี่ การขยายการลงทุนของภาครัฐและเอกชนในเรื่องการวิจัยและพัฒนา และประกาศสุดท้าย ภาครัฐควรลดการพึ่งพาการนำเข้าเทคโนโลยีจากต่างประเทศ โดยส่งเสริมการผลิตเทคโนโลยีในประเทศที่สามารถแข่งขันได้

4) การเข้าถึงตลาดที่ใหญ่และทำกำไรได้มากกว่า

บริการด้านการตลาดครอบคลุมบริการที่หลากหลาย ซึ่งรวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวกับตลาดในประเทศและต่างประเทศ ความช่วยเหลือในการดำเนินการศึกษาการวิจัยตลาด ความช่วยเหลือในการเข้าถึงตลาดต่างประเทศและการใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย ความช่วยเหลือด้านเทคนิคในการออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยบริการด้านการตลาดอาจจำแนกตามกระบวนการ เช่น กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (เช่น การพัฒนาและการออกแบบผลิตภัณฑ์ การจัดหาวัตถุดิบ) กระบวนการส่งออก (เช่น การควบคุมคุณภาพ การบรรจุ การขนส่ง) เป็นต้น

ผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาดส่วนใหญ่เป็นองค์กรท้องถิ่นที่ทำธุรกิจชุมชน เช่น ธุรกิจจักสานท้องถิ่น ทอผ้าท้องถิ่น ที่ต้องการที่ปรึกษาด้านการตลาดจำนวนมาก และโดยส่วนใหญ่ผู้ให้บริการที่ปรึกษาด้านการตลาดจะเป็นหน่วยงานของรัฐ องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร หรือสถาบันการศึกษา ตลอดจนหน่วยงานระหว่างประเทศที่ส่งเสริมในเรื่องการทำการตลาดระหว่างประเทศ การให้คำปรึกษาและข้อแนะนำในการทำตลาดสินค้าพื้นเมืองในต่างประเทศ

5) บริการให้คำปรึกษาและที่ปรึกษา

โดยทั่วไปแล้ว ที่ปรึกษาที่มีทักษะและประสบการณ์จะสามารถประเมินสถานการณ์ของลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ SME และให้คำแนะนำในการดำเนินการต่างๆ โดยอาจเสนอบริการที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ เช่น การใช้เทคโนโลยีในการจัดการธุรกรรมและการตลาด โดยส่วนใหญ่แล้ว บริษัทที่ปรึกษาภาคเอกชนจะใช้ความรู้จากผู้เชี่ยวชาญอย่างน้อยหนึ่งด้าน เนื่องจากลูกค้ามีความคาดหวังค่อนข้างมากและต้องการได้รับผลลัพธ์ที่เป็นประโยชน์ อันเนื่องมาจากค่าบริการที่ค่อนข้างสูงกว่ารูปแบบการให้บริการของภาครัฐ ทั้งนี้ การให้บริการของที่ปรึกษาเอกชนสามารถดำเนินการที่หน่วยงานของ SME เองหรือดำเนินการในสถานที่อื่นๆ โดยการบริการที่ปรึกษาสามารถดำเนินการก่อนการจัดตั้งบริษัทหรือก่อนการลงทุน หรือหลังจากที่มีการจัดตั้งบริษัทเรียบร้อยแล้วก็ได้ เช่น การให้คำปรึกษาในการแก้ไขปัญหาขององค์กร การประเมินความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจ เป็นต้น

ปัญหาสำคัญของบริการให้คำปรึกษาโดยหน่วยงานของรัฐและองค์กรที่ไม่ใช่ภาครัฐ (NGO) ในประเทศที่พัฒนาแล้ว พบว่า จำนวนวิสาหกิจ SME ที่มารับบริการและเสียค่าใช้จ่ายเพื่อรับบริการมีเพียงจำนวนน้อย และส่วนใหญ่ยินดีเสียค่าบริการให้คำปรึกษาด้านภาษีและการยกเว้นภาษีโดยใช้เพียงที่ปรึกษาที่ไม่มีความรู้หรือประสบการณ์สูงมากนักมาทำการกรอกแบบฟอร์มภาษีเท่านั้น ในขณะที่ปัญหาของบริการให้คำปรึกษาในหลายประเทศพบว่า บริการส่วนใหญ่ยังไม่มีคุณภาพการให้บริการที่ดีพอ โดยรูปแบบและแนวทางในการให้บริการไม่ค่อยมีมาตรฐาน และไม่มีความเข้มงวดในการคัดสรรพนักงานที่ให้บริการที่ปรึกษามากนัก ซึ่งบุคลากรที่ปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่มีประสบการณ์ที่หลากหลายแต่ไม่มีประสบการณ์ด้านธุรกิจโดยเฉพาะ

อย่างไรก็ดี ทักษะของบุคลากรสำหรับการให้บริการที่ปรึกษาที่มีคุณภาพสูงจำเป็นมากกว่าทักษะของบุคลากรที่ให้บริการฝึกอบรม โดยผลการประเมินบริการให้คำปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐส่วนใหญ่พบว่าที่ปรึกษามักมีจุดอ่อนทางเทคนิค ขาดประสบการณ์ มีความรู้เพียงเล็กน้อยเกี่ยวกับโลกธุรกิจ และในบางสถานการณ์จะมีทัศนคติต่อลูกค้าที่ไม่ดี นอกจากนี้ การศึกษายังพบว่า ในประเทศกำลังพัฒนา SME มักจะมาใช้บริการที่ปรึกษาของหน่วยงานภาครัฐเป็นจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 5 โดยจะใช้ที่ปรึกษาเฉพาะเวลาจำเป็น เนื่องจาก SME จำนวนมากสามารถเข้าถึงการให้บริการคำปรึกษาแบบไม่เสียค่าใช้จ่ายจากบุคคลใกล้เคียง เช่น ญาติหรือผู้จัดหาปัจจัยการผลิตได้ด้วย

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกระบวนการให้บริการ BDS

องค์ประกอบของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกระบวนการให้บริการ BDS นั้น โดยทั่วไปประกอบด้วย 5 ฝ่าย ที่มีบทบาทแตกต่างกัน อันได้แก่

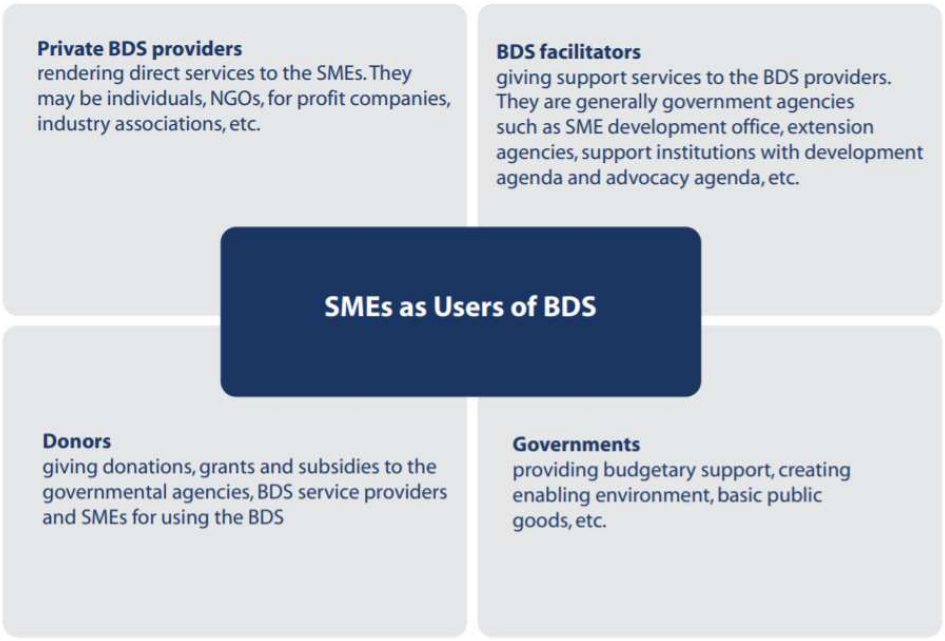
1) **ผู้ประกอบการ SME หรือผู้ใช้บริการ BDS** เป็นผู้ระบุความต้องการและเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของผู้ให้บริการ BDS

2) **ผู้ให้บริการ BDS** เป็นผู้ให้บริการโดยตรงแก่ SME ในด้านต่างๆ โดยอาจเป็นบุคคล หน่วยงานรัฐบาล รัฐวิสาหกิจ สมาคมธุรกิจและอุตสาหกรรม องค์กรพัฒนาเอกชน (NGO) นิติบุคคลหรือบริษัทที่แสวงหากำไร เป็นต้น

3) **ผู้อำนวยความสะดวก (Facilitator)** เป็นผู้สนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ให้บริการ BDS โดยทั่วไปจะเป็นหน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงานพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หน่วยงานส่งเสริมและพัฒนา SME สถาบันสนับสนุนการพัฒนา สมาคมอุตสาหกรรมและสมาคมนายจ้าง องค์กรพัฒนาเอกชน เป็นต้น

4) **ผู้บริจาคหรือผู้ถืองบประมาณ/กองทุน** เป็นผู้บริจาคหรือให้เงินช่วยเหลือและเงินอุดหนุนแก่ผู้ให้บริการ BDS และ SME สำหรับการใช้บริการ BDS ซึ่งได้แก่ บุคคล องค์กร หรือหน่วยงานของรัฐที่ให้ทุนสำหรับดำเนินโครงการ BDS ต่างๆ

5) **รัฐบาล** มีบทบาทหลักในการสนับสนุนด้านงบประมาณและการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยผ่านการสร้างนโยบาย กรอบกฎหมายและข้อบังคับ เพื่อให้ผู้ให้บริการ BDS และกลุ่มเป้าหมายที่เป็น SME สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการให้บริการสาธารณะขั้นพื้นฐาน เช่น โครงสร้างพื้นฐาน การศึกษา และบริการข้อมูล เป็นต้น

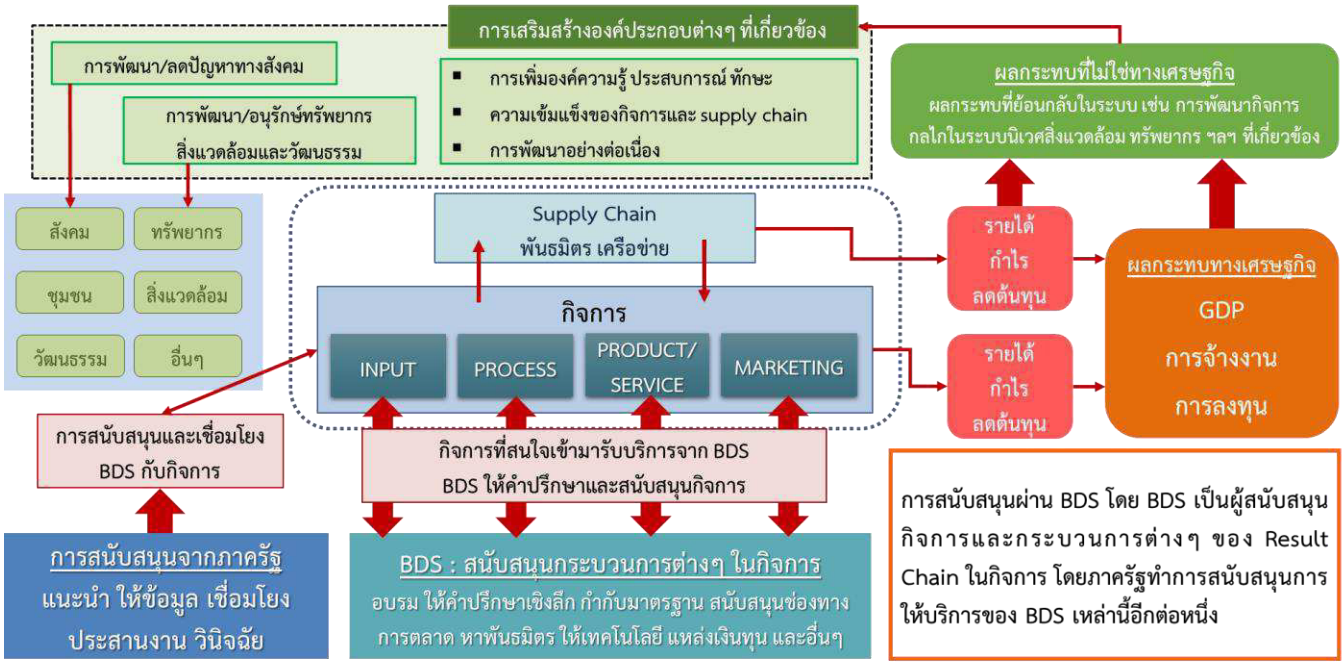


ที่มา: UN ESCAP, 2012

แผนภาพที่ 2.2-3 องค์ประกอบของผู้ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการ BDS

- **การวิเคราะห์ Result Chain จากการสนับสนุนผ่าน BDS**

การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐผ่านกลไก BDS โดยหน่วยงาน BDS เป็นผู้สนับสนุนกิจการ SME และสนับสนุนกระบวนการต่างๆ ของห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ในกิจการ เช่น การฝึกอบรม การให้คำปรึกษาเชิงลึก การกำกับมาตรฐาน การสนับสนุนช่องทางการตลาด การหาพันธมิตร การให้เทคโนโลยี การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น โดยภาครัฐทำการสนับสนุนการให้บริการของ BDS เหล่านี้อีกต่อหนึ่ง โดยกรอบแนวคิดห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) นี้สามารถแสดงผ่านแผนภาพที่ 2.2-4 ได้ดังนี้



แผนภาพที่ 2.2-4 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ของการสนับสนุนจากภาครัฐผ่าน BDS

แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) แสดงถึงส่วนประกอบของระบบกลไกต่างๆ ในด้านการสนับสนุนกิจการ SME ผ่านกลไก BDS โดยมีลักษณะใกล้เคียงกับการสนับสนุนของภาครัฐผ่านโครงการส่งเสริมและพัฒนา SME ที่กล่าวมาก่อนหน้านี้ แต่เพิ่มองค์ประกอบคือ BDS ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เข้ามาอยู่ในกลไกการพัฒนา โดยหน่วยงาน BDS ที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐ องค์กรเอกชน ทำหน้าที่สนับสนุนกิจการ SME โดยใช้วิธีการต่างๆ เช่น ให้คำปรึกษา ให้ความรู้ จัดกิจกรรม ทำการทดสอบ จัดทำช่องทางการจำหน่าย เป็นต้น

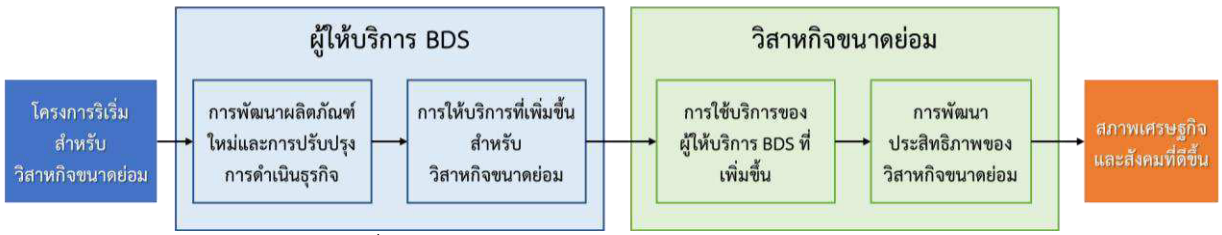
<u>กลไกในการสร้างผลกระทบ</u>

กลไกที่เกิดขึ้นเป็นไปดังที่ได้กล่าวในหัวข้อก่อนหน้านี้ แต่เพิ่มองค์ประกอบคือการดำเนินงานของ BDS และบทบาทของภาครัฐที่แตกต่างกัน เนื่องจากภาครัฐไม่ได้ทำหน้าที่สนับสนุนกิจการโดยตรง แต่ทำการสนับสนุนโดยเชื่อมโยงกิจการ SME เข้ากับ BDS และสนับสนุนด้านอื่นๆ ดังนี้

1) **การดำเนินงานของภาครัฐ** โดยสนับสนุนหน่วยงาน BDS และกิจการ SME ที่เกี่ยวข้อง และทำหน้าที่ประสานงาน เชื่อมโยง สนับสนุนข้อมูลกฎหมาย และอื่นๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แต่ละกิจการได้รับการบริการจาก BDS ได้อย่างเหมาะสมและมีคุณภาพ เช่น
   - การสนับสนุนกิจการ SME เช่น ให้ข้อมูลต่อกิจการและ BDS วินิจฉัยปัญหาผู้ประกอบการเบื้องต้นเพื่อแนะนำ BDS ที่เหมาะสม สนับสนุนทางการเงิน เช่น ให้คูปอง
   - การสนับสนุน BDS เช่น ประสานงานกับผู้รับบริการ เชื่อมโยงเครือข่าย เช่น BDS หรือเครือข่ายต่างประเทศ พัฒนา BDS ในรูปแบบสนับสนุนทางการเงิน เช่น ให้คูปองสนับสนุน
2) **การดำเนินงานของ BDS** โดยมีการดำเนินงานตั้งแต่การนำเอากิจการ SME ต่างๆ เข้ามารับบริการ ด้วยวิธีการเชิงรับ เช่น กิจการต่างๆ ทราบข้อมูลและเข้ามาขอรับการสนับสนุน และวิธีการเชิงรุก เช่น ประชาสัมพันธ์ เข้าหากิจการต่างๆ เพื่อเชิญชวนให้มารับบริการจาก BDS
3) **กิจการต่างๆ ที่ได้รับการสนับสนุนจาก BDS** ซึ่งกิจการ SME สามารถนำบริการที่ได้รับ เช่น การให้คำปรึกษาเชิงลึก (เช่น องค์ความรู้ ทรัพยากร การผลิต ผลิตภัณฑ์ การจัดการ การตลาด) มาทำการพัฒนาปรับปรุงกิจการในด้านต่างๆ ซึ่งส่งผลต่อการสร้างผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดขึ้น รวมทั้งการสร้างผลกระทบเกี่ยวเนื่องไปยังกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ระบบนิเวศและองค์ประกอบอื่นๆ ในระบบ โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นมีทั้งผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจและด้านที่ไม่ใช่เศรษฐกิจ เช่น การพัฒนาต่อเนื่อง ความยั่งยืนด้านทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม สังคมและวัฒนธรรม ตามที่ได้กล่าวมาแล้วก่อนหน้านี้

<u>ผลกระทบของโครงการที่เน้นผู้ให้บริการ BDS</u>

จากบทความ “**Framework for Evaluating the Impact of Small Enterprise Initiatives**” ของ Eric Oldsman และ Kris Hallberg (2002) ได้ศึกษาเกี่ยวกับกรอบการประเมินผลกระทบของโครงการริเริ่มเพื่อส่งเสริมการพัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อม เมื่อพิจารณาโครงการริเริ่มที่เน้นผู้ให้บริการ BDS ผู้ประกอบการ SME อาจต้องการความช่วยเหลือในรูปแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การผลิต การดำเนินงานและกระบวนการทางธุรกิจอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ขอบเขตของการให้บริการ BDS ที่ธุรกิจต้องการนั้นค่อนข้างกว้าง ซึ่งรวมถึงกฎหมาย การบัญชี การตรวจสอบบัญชี การบริหารจัดการ การประมวลผลข้อมูล การออกแบบและติดตั้งระบบสารสนเทศ การให้คำปรึกษาด้านการจัดการ การวิจัยตลาด การทดสอบ การตลาด การโฆษณา การฝึกอบรม เป็นต้น ดังที่แสดงในแผนภาพที่ 2.2-5 หน่วยงานภาครัฐได้ดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ ผ่านโครงการริเริ่มสำหรับ SME เพื่อช่วยให้ผู้ให้บริการ BDS สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ ขยายการดำเนินงาน และเสริมสร้างความเข้มแข็งในการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยผู้ให้บริการ BDS จะเป็นเป้าหมายโดยตรงของโครงการริเริ่มที่ต้องการเสริมความแข็งแกร่งให้กับผู้ให้บริการ BDS โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับบริการที่เพิ่มมากขึ้นและได้รับการพัฒนาประสิทธิภาพต่อไป ซึ่งจะทำให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีต่อสภาพเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในระยะยาว



ที่มา: Oldsman, E. & Hallberg, K., 2002

แผนภาพที่ 2.2-5 แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) สำหรับโครงการริเริ่มที่เน้นผู้ให้บริการ BDS

โครงการตัวอย่างที่นำมาประเมินผล

โครงการการสนับสนุนผ่านกลไก BDS ที่เลือกมาประเมินผลและศึกษาครั้งนี้ มี 2 โครงการที่มีการดำเนินการส่งเสริม SME ผ่านรูปแบบคูปองหรือการสนับสนุนงบประมาณผ่านไปที่หน่วยงาน BDS โดย SME ที่มีความต้องการในการพัฒนาส่งเสริมต่างๆ จะเป็นผู้เข้าไปรับบริการที่ BDS เอง และเป็นโครงการที่ได้รับความร่วมมือในการสนับสนุนข้อมูลที่ครอบคลุมและครบถ้วนเพื่อใช้ในการประเมินผลกระทบเชิงเศรษฐกิจจากหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการ ซึ่งได้แก่ **โครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) ในระยะเร่งด่วน** ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และ**โครงการนวัตกรรมแบบเปิด (Open Innovation)** ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) โดยมีรายละเอียดของแต่ละโครงการดังต่อไปนี้

1. โครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) ในระยะเร่งด่วน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้จัดทำแนวทางการส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการ SME เพื่อสร้างทางเลือกในการพัฒนาธุรกิจของ SME ให้ได้ตรงตามความต้องการของตนเองมากขึ้นผ่านระบบการให้บริการเพื่อสนับสนุนด้านการพัฒนาธุรกิจ (Business Development Services: BDS) โดย สสว. ได้ดำเนินกิจกรรมพัฒนาศักยภาพให้กับ SME ในระยะเร่งด่วนในเดือนมีนาคม 2564 ภายใต้วงเงินรวม 5,800,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์โครงการดังนี้

- เพื่อยกระดับผู้ประกอบการ SME ให้มีศักยภาพในการทำธุรกิจมากขึ้นในระยะเร่งด่วน สามารถพัฒนากระบวนการทางธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการเพื่อเสริมสร้างโอกาสทางการตลาด
- เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการ SME ซึ่งอยู่ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์ COVID-19 สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างคล่องตัวมากขึ้นและสามารถอยู่รอดได้ในระยะยาว

ในการดำเนินโครงการ สสว. ได้คัดเลือกหน่วยร่วมดำเนินการเพื่อดำเนินงานภายใต้แผนปฏิบัติการฯ ปี 2563 จำนวน 2 หน่วยงาน ได้แก่ **หอการค้าไทยและสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย** ซึ่งมีรายละเอียดโครงการของแต่ละหน่วยร่วมดำเนินการดังนี้

<u>หอการค้าไทย</u>

สสว. ร่วมมือกับหอการค้าไทยในการจัดทำโครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) เพื่อดำเนินกิจกรรมพัฒนาศักยภาพให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ SME ซึ่งจะเป็นเครื่องมือในการยกระดับความสำเร็จให้เกิดขึ้น โดยเชิญผู้ที่สนใจทั้งผู้ที่เริ่มต้นทำธุรกิจ ผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการ SME ในภาคการค้าและบริการเข้าร่วมโครงการ โดยจัดให้มีผู้ให้บริการทางธุรกิจไปให้คำปรึกษายังสถานประกอบการสำหรับการวางแผนการบริหาร การจัดทำเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมกับให้คำปรึกษากับ SME ในการพัฒนาธุรกิจ การวินิจฉัยธุรกิจ และการร่วมกันวางแผนและกำหนดเป้าหมายด้วยกัน

โครงการมีบริการที่ปรึกษาให้คำแนะนำถึงการพัฒนากระบวนการทางธุรกิจ รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการ เพื่อให้ SME สามารถเพิ่มยอดขายและลดต้นทุน และเพื่อให้ดำเนินธุรกิจได้อย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดย SME สามารถเลือกรับบริการให้คำปรึกษาทางธุรกิจ 1 บริการในหัวข้อที่สนใจ ซึ่งได้แก่ การจัดทำบัญชี การวางแผนการเงินและกฎหมายภาษี การบริหารงานบุคคล การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ การจัดทำแผนธุรกิจ การหาแหล่งเงินทุน การบริหารต้นทุน การบริหารสินค้าคงคลัง การจัดการเทคโนโลยีสำหรับ SME การสร้างภาพลักษณ์สินค้าและบริการ การสร้างแบรนด์/ตราสินค้า การวางแผนกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ การวางแผนกลยุทธ์การตลาดด้านการบริการ กลยุทธ์การขาย E-commerce การออกแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบประสบการณ์ด้านการให้บริการ และ LEAN ORGANIZATION

ผู้ประกอบการ SME ที่สามารถสมัครเข้าร่วมโครงการต้องมีคุณสมบัติดังนี้ (1) เป็นผู้ประกอบการ SME ในภาคการค้าและบริการ ทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีการจดทะเบียนถูกต้องกับหน่วยงานภาครัฐ (2) สถานที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และ (3) เป็นสมาชิกของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ทั้งนี้ โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนหรือเงินอุดหนุนจากภาครัฐแบบเต็มจำนวน โดยภาครัฐสนับสนุนอยู่ที่ร้อยละ 100 หรือมูลค่าเต็มจำนวนของค่าบริการ (ประมาณ 11,500 บาทต่อบริการต่อคน – ข้อมูลจากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย) และผู้ประกอบการ SME ไม่เสียค่าใช้จ่ายในการได้รับบริการ

จากการดำเนินกิจกรรมพัฒนาศักยภาพให้กับ SME ในระยะเร่งด่วน ผลผลิตที่ได้คือ การที่ผู้ประกอบการ SME ได้รับความช่วยเหลือในการพัฒนาธุรกิจและพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการโดยหอการค้าไทย รวมทั้งสิ้น **155 ราย** ในเดือนมีนาคม 2564

<u>สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย</u>

สสว. ร่วมกับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) ในการดำเนินโครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) เพื่อดำเนินกิจกรรมพัฒนาศักยภาพให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ SME ภายใต้แคมเปญพิเศษ SME WE CARE Plus เพื่อช่วยให้ SME เข้าถึงบริการที่จะพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจได้สะดวกและรวดเร็วขึ้น (One-stop Service) โดยคัดเลือกบริการทางธุรกิจจากผู้ให้บริการมืออาชีพและมีประสบการณ์ที่เชื่อถือได้ไว้บนบริการ Service Provider Platform ของ ส.อ.ท. เพื่อให้ SME ได้ค้นหาบริการที่ตรงต่อความต้องการและช่วยพัฒนาธุรกิจในระยะเร่งด่วน

โครงการมีบริการในด้านต่างๆ ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีจากกลุ่ม Start up มาใช้ในการเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจ ดังนี้ ด้านการตลาดออนไลน์และออฟไลน์ เช่น Platform B2B E-Commerce การทำตลาดบน Platform Online การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ด้านการผลิต เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การออกแบบคลังสินค้า การพัฒนาเทคโนโลยีการเกษตร ด้านการบริหารจัดการทางการเงินและบัญชี เช่น โปรแกรมบัญชี Online (สร้างใบแจ้งหนี้/ใบเสร็จ/ใบกำกับภาษี) การบริหารจัดการบัญชี ด้านการจัดการธุรกิจ ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยคาดว่าโครงการนี้จะสามารถช่วย SME ให้ผ่านพ้นวิกฤต เพิ่มโอกาสลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไรให้แก่ธุรกิจได้ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SME 1 รายสามารถรับบริการได้เพียง 1 บริการเท่านั้น

ผู้ประกอบการ SME ที่สามารถสมัครเข้าร่วมโครงการต้องมีคุณสมบัติดังนี้ (1) เป็นผู้ประกอบการ SME ในธุรกิจการผลิตที่มีรายได้ไม่เกิน 500 ล้านบาท ทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีการจดทะเบียนถูกต้องกับหน่วยงานภาครัฐ จำนวน 150 ราย (2) เป็นสมาชิกของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และ (3) มีความพร้อมหรือศักยภาพในการพัฒนา

ทั้งนี้ โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนหรือเงินอุดหนุนจากภาครัฐแบบเต็มจำนวน โดยภาครัฐสนับสนุนอยู่ที่ร้อยละ 100 หรือมูลค่าเต็มจำนวนของค่าบริการ (สูงสุด 10,000 บาทต่อบริการต่อคน - ข้อมูลจากสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย) และผู้ประกอบการ SME ไม่เสียค่าใช้จ่ายในการได้รับบริการ

จากการดำเนินกิจกรรมพัฒนาศักยภาพให้กับ SME ในระยะเร่งด่วน ผลผลิตที่ได้คือ การที่ผู้ประกอบการ SME ได้รับความช่วยเหลือในการพัฒนาธุรกิจและพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการโดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย รวมทั้งสิ้น **150 ราย** ในเดือนมีนาคม 2564

กล่าวโดยสรุป การดำเนินโครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) ในระยะเร่งด่วนของ สสว. ที่ร่วมมือกับหน่วยร่วมดำเนินการจำนวน 2 หน่วยงาน ได้แก่ หอการค้าไทยและสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ก่อให้เกิดผลผลิตซึ่งก็คือ ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจและการพัฒนายกระดับผลิตภาพและศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ จำนวนทั้งหมด **305 ราย** จากแผน 200 ราย ซึ่งเกินเป้าหมายอยู่ที่ร้อยละ 152.50

2. โครงการนวัตกรรมแบบเปิด (Open Innovation)

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช./NIA) ได้จัดทำโครงการนวัตกรรมแบบเปิด (Open Innovation) ซึ่งเป็นหนึ่งในกลไกการให้เงินทุนสนับสนุนสำคัญภายใต้แผนยุทธศาสตร์ที่ 2 “การสร้างคุณค่าและมูลค่าตลอดห่วงโซ่อุปทาน” เพื่อส่งเสริมให้เกิดการสร้างนวัตกรรมตลอดห่วงโซ่มูลค่าอย่างยั่งยืน ซึ่งจะช่วยยกระดับห่วงโซ่อุปทานเดิมที่มีศักยภาพ (First S-curve) และชักนำไปสู่การสร้างห่วงโซ่มูลค่าใหม่ที่เป็นอุตสาหกรรมอนาคต (New S-curve) ของประเทศอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งกลุ่มธุรกิจนวัตกรรม (Smart SMEs) และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ซึ่งเป็นไปตามกลุ่มสาขาเศรษฐกิจดังนี้

- **สาขาเศรษฐกิจชีวภาพ (Bioeconomy)** อันได้แก่ ชีวเภสัชภัณฑ์ อาหารแห่งอนาคต ธุรกิจนวัตกรรมการเกษตร เวชสำอาง ผลิตภัณฑ์ชีวภาพ นวัตกรรมสมุนไพรคุณภาพสูง
- **สาขาเศรษฐกิจการผลิตและการหมุนเวียน (Manufacturing and circular economy)** อันได้แก่ ยานยนต์ หุ่นยนต์เพื่ออุตสาหกรรม หัตถอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์ การจัดการของเสียพลังงานเขียว อิเล็กทรอนิกส์
- **สาขาเศรษฐกิจบริการและแบ่งปัน (Service & sharing economy)** อันได้แก่ ธุรกิจนวัตกรรมบริการ ธุรกิจนวัตกรรมเชิงสังคม อุตสาหกรรมดิจิทัล การขนส่งและโลจิสติกส์

โครงการให้การสนับสนุนเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SME ในการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เกิดประโยชน์ในเชิงพาณิชย์หรือในเชิงสังคม โดยเป็นลักษณะของเงินให้เปล่าในรูปแบบกลไกของคูปอง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SME ที่ผ่านการพิจารณาเข้าร่วมโครงการจาก สนช. แล้ว จะต้องทำสัญญารับทุนและได้รับเงินทุนสนับสนุนในวงเงินสูงสุดไม่เกิน 1,500,000 บาทต่อโครงการ โดยผู้ประกอบการ SME และ Startup จ่ายเองไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของมูลค่างบประมาณทั้งโครงการ ในขณะที่ภาครัฐสนับสนุนไม่เกินร้อยละ 75 ในรูปแบบคูปองนวัตกรรม (Innovation Coupon) สำหรับ SME และ NIA Venture โดยการจ่ายเงินทุนสนับสนุนจะเป็นไปในลักษณะของการเบิกค่าใช้จ่ายย้อนหลัง (Reimbursement) ซึ่งก็คือ ผู้รับทุนสนับสนุนต้องออกค่าใช้จ่ายแต่ละงวดไปก่อนแล้วจึงนำเอกสารค่าใช้จ่ายมาเบิกจ่ายจาก สนช. โดย สนช. จะจ่ายให้เป็นรายงวด ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 งวดดังนี้

- งวดที่ 1 ร้อยละ 25 ของวงเงินสนับสนุน จ่ายภายหลังรายงานความก้าวหน้า (ผลการดำเนินงานร้อยละ 25 ของโครงการ) + เอกสารการเบิกจ่ายตามเกณฑ์ สนช. + แสดงหลักฐานการมีส่วนร่วม (in-cash) ร้อยละ 25 ของมูลค่าโครงการ
- งวดที่ 2 ร้อยละ 50 ของวงเงินสนับสนุน จ่ายภายหลังรายงานความก้าวหน้า (ผลการดำเนินงานร้อยละ 50 ของโครงการ) + เอกสารการเบิกจ่ายตามเกณฑ์ สนช.
- งวดที่ 3 ร้อยละ 25 ของวงเงินสนับสนุน จ่ายภายหลังรายงานความก้าวหน้า (ผลการดำเนินงานร้อยละ 100 ของโครงการ) + เอกสารการเบิกจ่ายตามเกณฑ์ สนช.

ทั้งนี้ เงินทุนสนับสนุนของโครงการจะมีรูปแบบในการสนับสนุน 5 รูปแบบดังนี้

1) **ค่าวัตถุดิบหรือค่าวัสดุอุปกรณ์** วงเงินสนับสนุนไม่เกิน 50%
2) **ค่าถ่ายทอดเทคโนโลยีหรือค่าบริการวิชาการ** วงเงินสนับสนุนไม่เกิน 50%
3) **ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน** เช่น ค่าจ้างผลิต ค่าออกแบบ ค่าจ้างประกอบชิ้นส่วนต่างๆ ค่าพัฒนาระบบ วงเงินสนับสนุนสูงสุด 100%
4) **ค่าวิเคราะห์ทดสอบ** วงเงินสนับสนุนสูงสุด 100%
5) **ค่าตอบแทนที่ปรึกษา** เช่น ค่าตอบแทนผู้ให้บริการนวัตกรรม (Innovation Service Provider: ISP) ค่าจ้างผู้ช่วยนักวิจัย วงเงินสนับสนุนสูงสุด 100%

ผู้ประกอบการ SME ที่สามารถสมัครเข้าร่วมโครงการต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- **กลุ่มธุรกิจนวัตกรรม (Smart SMEs)** วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกิจการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ และกิจการค้าส่งและค้าปลีก โดยกำหนดจากมูลค่าของสินทรัพย์ถาวรและมีคุณลักษณะตามประกาศกฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562
- **กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup)** ธุรกิจเกิดใหม่ที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ ซึ่งมีนวัตกรรมในรูปแบบธุรกิจ (Business model innovation) ที่สามารถทำซ้ำ (Repeatable) และขยายตลาด (Scalable) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Exponential growth)
- เป็นผู้ประกอบการที่จดทะเบียนพาณิชย์และมีผู้ถือหุ้นเป็นบุคคลสัญชาติไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมด

การสมัครเข้าร่วมโครงการสำหรับผู้ประกอบการ SME และ Startup ที่สนใจ มี 6 ขั้นตอนดังนี้ (1) เข้าอบรมหลักสูตร Innovation 101 ทางออนไลน์หรือออฟไลน์ (2) ส่งข้อเสนอโครงการเบื้องต้น (3) นำเสนอข้อเสนอโครงการเบื้องต้นต่อคณะทำงานกลั่นกรองข้อเสนอโครงการเบื้องต้น (4) เข้าอบรมหลักสูตร

Innovation 102 เพื่อพัฒนาข้อเสนอโครงการฉบับสมบูรณ์ (5) ส่งข้อเสนอโครงการฉบับสมบูรณ์ (6) นำเสนอข้อเสนอโครงการฉบับสมบูรณ์ต่อคณะอนุกรรมการพิจารณาและกลั่นกรองโครงการนวัตกรรมแบบเปิด

กล่าวโดยสรุป การดำเนินโครงการนวัตกรรมแบบเปิด (Open Innovation) ของ สนช. ก่อให้เกิดผลผลิตซึ่งก็คือ ผู้ประกอบการ SME ได้รับการสนับสนุนเงินทุนในการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมผ่านโครงการนวัตกรรมที่ได้รับการสนับสนุนจาก สนช. ในปีงบประมาณ พ.ศ. 2560 – 2561 ทั้งหมด **250 โครงการ** จากมูลค่าเงินสนับสนุนรวมทั้งหมดจาก สนช. เท่ากับ 259.10 ล้านบาท

2.2.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจจากกลไกการส่งเสริมผ่านรูปแบบ BDS ไม่แตกต่างจากวิธีการส่งเสริมผ่านโครงการต่างๆ สามารถใช้แนวทางการจัดเก็บข้อมูลในเชิงผลกระทบทางเศรษฐกิจได้เช่นเดียวกับแนวทางที่ 1 ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว แต่จากการศึกษาวิจัยพบว่าการส่งเสริมผ่านกลไก BDS จะเกิดผลในเชิงมูลค่าเพิ่มในระยะยาวสูงกว่า และจะเกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจทั้งส่วนที่เกิดต่อผู้ประกอบการ และธุรกิจ BDS ด้วย ซึ่งเป็นกลไกที่ต่างประเทศจะนำมาใช้ในการส่งเสริม SME ที่มีประสิทธิภาพมากกว่า โดยได้ออกแบบเครื่องมือการสำรวจเพิ่มเติม เพื่อสะท้อนความต้องการของ SME ต่อ BDS ในระยะยาว

การประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจจากจำนวนตัวอย่างที่สุ่มเก็บข้อมูล มาประมาณการประชากรที่เข้ารับบริการทั้งหมดภายใต้การสนับสนุนของรัฐผ่านกลไก BDS สามารถแสดงสูตรการคำนวณได้ ดังนี้

❖ **มูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น**

> ***[ผลรวมรายได้หรือยอดขายที่เพิ่มขึ้น + ผลรวมการส่งออกหรือการขยายตลาดต่างประเทศ] / จำนวนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง (คน)] x จำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดที่เข้าร่วมโครงการ (คน)***

❖ **มูลค่าต้นทุนการผลิตที่ลดลง**

> ***[ผลรวมต้นทุนการผลิตที่ลดลง / จำนวนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง (คน)] x จำนวนผู้ประกอบการ SME ทั้งหมดที่เข้าร่วมโครงการ (คน)***

❖ **กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น**

> ***[ผลรวมมูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น x Profit Margin รายSector] / 100***

❖ **กำไรจากต้นทุนการผลิตที่ลดลง**

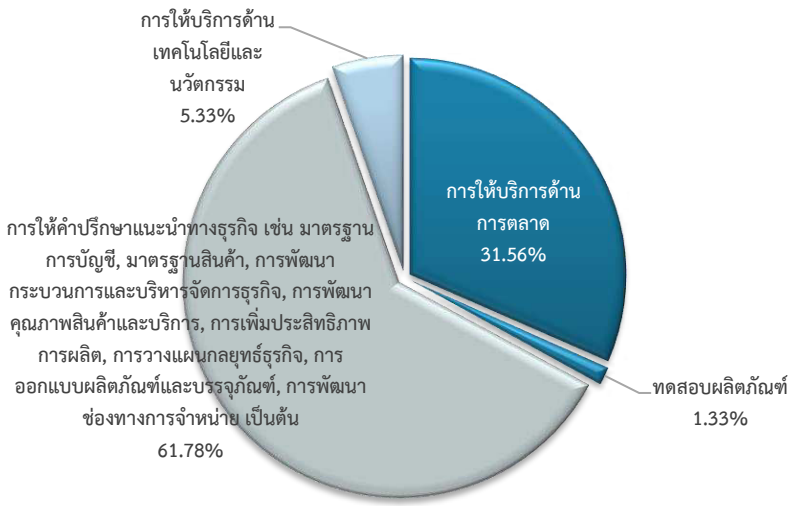
> ***ผลรวมมูลค่าต้นทุนการผลิตที่ลดลง x สัดส่วนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่างรายSector***

2.2.2 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมผ่าน BDS

2.2.2.1 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยรวม

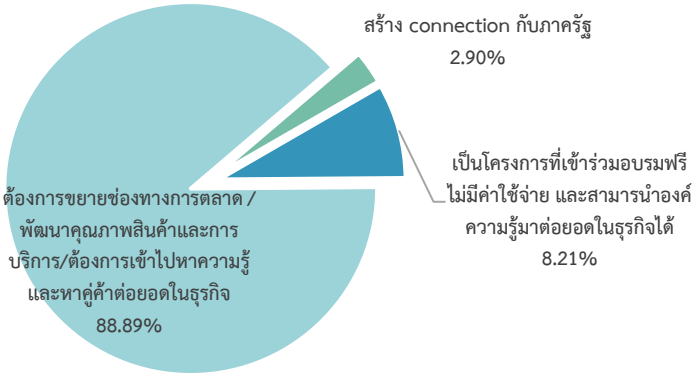
จากการดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SME เกี่ยวกับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐผ่านกลไก BDS โดยการจัดเก็บข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ในกลุ่มตัวอย่าง SME ที่ได้รับการสนับสนุนผ่านโครงการ BDS ซึ่งได้แก่ โครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) ของ สสว. เพื่อศึกษาประโยชน์ที่ SME ได้รับจากการสนับสนุนและความช่วยเหลือผ่านนโยบายและโครงการของภาครัฐ ตลอดจนปัญหาที่พบจากมาตรการและการส่งเสริมต่างๆ และเพื่อนำผลที่ได้ไปใช้ประกอบการกำหนดทิศทางการพัฒนาในการให้ความช่วยเหลือ SME ต่อไป

การให้บริการ BDS ผ่านการจัดทำโครงการต่างๆ ของหน่วยงานภาครัฐมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจและการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของ SME ทั้งนี้ ผลการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่เข้าร่วมโครงการ BDS ที่มีบริการให้คำปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ โดยมีเป้าหมายเพื่อประโยชน์ทางธุรกิจของ SME โดยเฉพาะ ถึงแม้ว่า SME ส่วนใหญ่มองว่ายังไม่เกิดผลใดๆ จากการเข้าร่วมโครงการ BDS เนื่องจากติดสถานการณ์ COVID-19 จึงยังไม่มีการพัฒนาหรือต่อยอดจากโครงการ BDS แต่ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อการให้บริการของโครงการ BDS โดยเฉพาะในด้านความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญของผู้ให้บริการ และมีแนวโน้มที่จะกลับมาใช้บริการซ้ำอย่างแน่นอนในอนาคต อย่างไรก็ดี หากต้องเสียค่าบริการแบบเต็มจำนวนเพื่อเข้าร่วมโครงการ BDS ในอนาคต ผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ไม่แน่ใจว่ายังมีความสนใจที่จะเข้ารับบริการอยู่หรือไม่ โดยผลการสำรวจสามารถสรุปได้ดังนี้



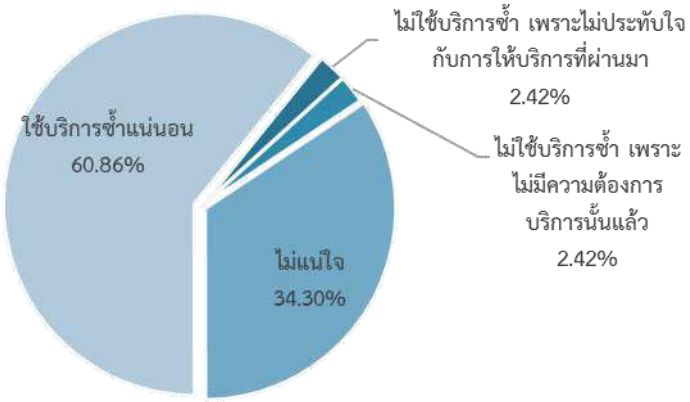
แผนภาพที่ 2.2-6 สัดส่วนของรูปแบบบริการหรือโครงการ BDS ที่ SME เข้าร่วม

จากแผนภาพที่ 2.2-6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เข้ารับบริการหรือเข้าร่วมโครงการ BDS ที่**ให้คำปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ** เช่น มาตรฐานการบัญชี มาตรฐานสินค้า การพัฒนากระบวนการและบริหารจัดการธุรกิจ การพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาช่องทางการจำหน่าย เป็นต้น หรือคิดเป็นร้อยละ 61.78 รองลงมาคือ **บริการด้านการตลาด บริการด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม** และ**บริการทดสอบผลิตภัณฑ์** โดยคิดเป็นร้อยละ 31.56 ร้อยละ 5.33 และร้อยละ 1.33 ตามลำดับ



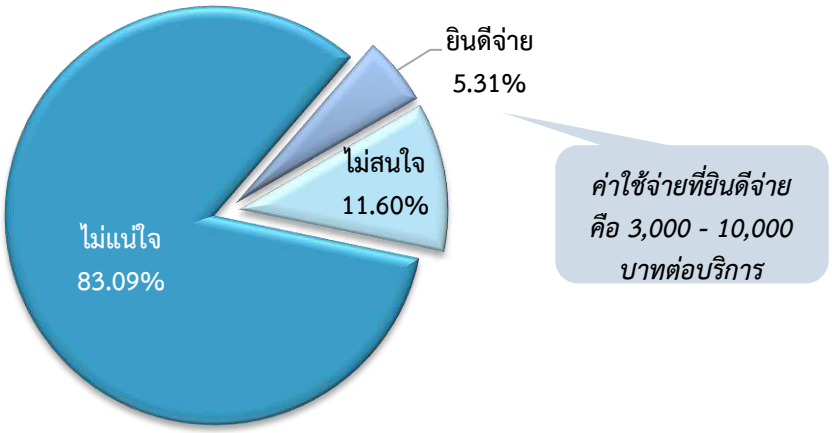
แผนภาพที่ 2.2-7 สัดส่วนของจุดประสงค์ที่ SME เข้าร่วมโครงการ BDS

จากแผนภาพที่ 2.2-7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เข้าร่วมโครงการ BDS **เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจของ SME โดยเฉพาะ** เช่น ขยายช่องทางการตลาด พัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ เข้าไปหาความรู้และหาคู่ค้าเพื่อต่อยอดในธุรกิจ เป็นต้น หรือคิดเป็นร้อยละ 88.89 รองลงมาคือ เพื่อเข้าร่วม**อบรมฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย**และสามารถนำองค์ความรู้มาต่อยอดในธุรกิจได้ และเพื่อ**สร้าง connection กับภาครัฐ** โดยคิดเป็นร้อยละ 8.21 และร้อยละ 2.90 ตามลำดับ



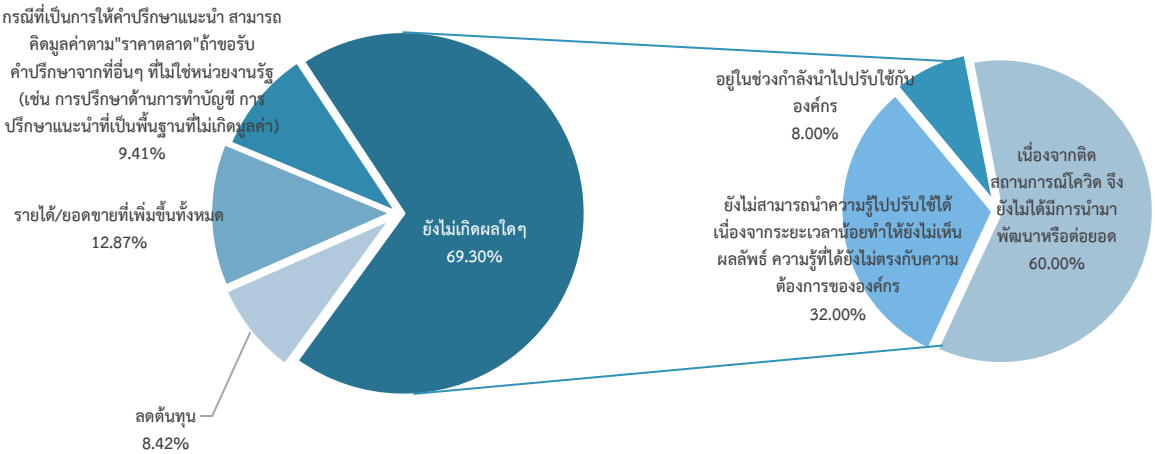
แผนภาพที่ 2.2-8 สัดส่วนของการกลับมาใช้บริการซ้ำกับโครงการ BDS ที่ SME ได้เข้าร่วม

จากแผนภาพที่ 2.2-8 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะ**กลับมาใช้บริการซ้ำแน่นอน** หรือคิดเป็นร้อยละ 60.86 รองลงมาคือ **ไม่แน่ใจ**ว่าจะกลับมาใช้บริการหรือไม่ หรือคิดเป็นร้อยละ 34.30 ในขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามบางรายจะ**ไม่ใช้บริการซ้ำเพราะไม่ประทับใจกับการให้บริการที่ผ่านมา** และ**ไม่ใช้บริการซ้ำเพราะไม่มีความต้องการบริการนั้นแล้ว** โดยคิดเป็นร้อยละที่เท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 2.42



แผนภาพที่ 2.2-9 สัดส่วนของความยินดีที่จะจ่ายค่าบริการแบบเต็มจำนวนในอนาคต เพื่อเข้าร่วมโครงการ BDS

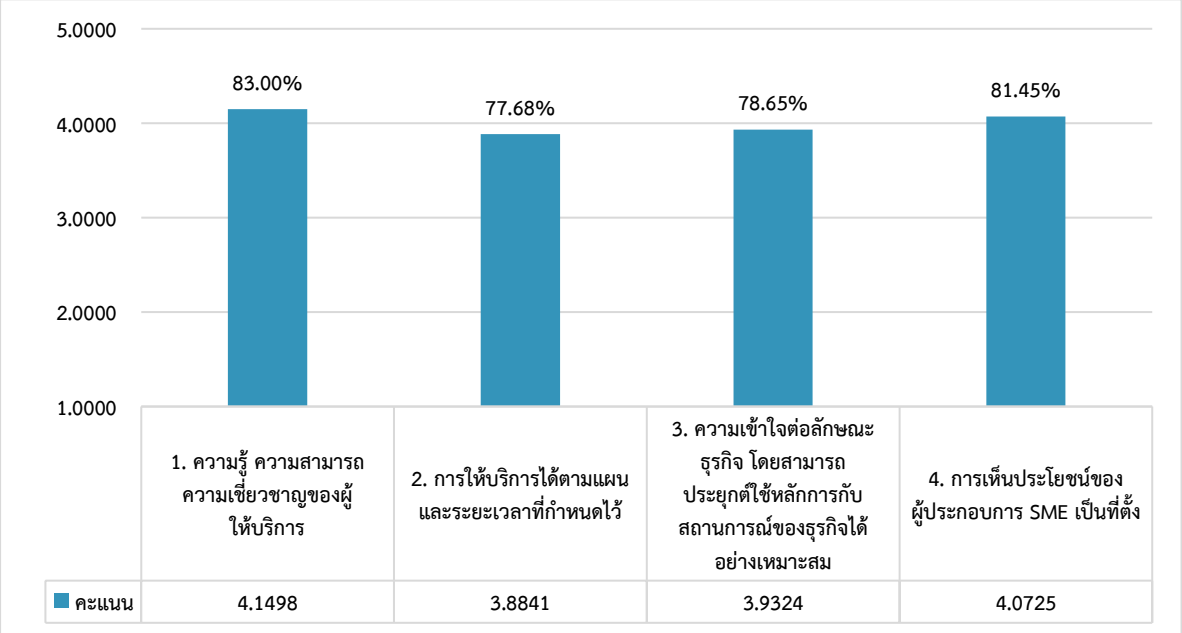
จากแผนภาพที่ 2.2-9 หาก SME ต้องจ่ายค่าบริการเองแบบเต็มจำนวนเพื่อเข้าร่วมโครงการ BDS ในอนาคต พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่**ไม่แน่ใจ**ว่ายังมีความสนใจที่จะเข้ารับบริการอยู่หรือไม่ หรือคิดเป็นร้อยละ 83.09 รองลงมาคือ **ไม่สนใจ**ที่จะเข้ารับบริการ หรือคิดเป็นร้อยละ 11.60 ตามด้วย **ยินดีจ่าย** เพื่อเข้ารับบริการ หรือคิดเป็นร้อยละ 5.31 โดยค่าใช้จ่ายที่ยินดีจ่ายสูงสุดอยู่ในช่วง **3,000 - 10,000 บาทต่อบริการ**



แผนภาพที่ 2.2-10 สัดส่วนของผลประโยชน์ที่ SME ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ BDS

จากแผนภาพที่ 2.2-10 หากพิจารณาถึงผลประโยชน์จากการเข้าร่วมโครงการ BDS พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มองว่า**ยังไม่เกิดผลใดๆ** หรือคิดเป็นร้อยละ 69.30 โดยส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า **เนื่องจากติดสถานการณ์ COVID-19** จึงยังไม่มีการพัฒนาหรือต่อยอดจากโครงการ BDS หรือคิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมาคือเหตุผลที่ว่า **เนื่องจากยังไม่สามารถนำความรู้จากโครงการ BDS ไปปรับใช้ได้อย่างเต็มที่** ซึ่งเป็นผลมาจากระยะเวลาน้อยเกินไปจนทำให้ยังไม่เห็นผลลัพธ์หรือความรู้ที่ได้ยังไม่ตรงกับความต้องการขององค์กร หรือคิดเป็นร้อยละ 32.00 และตามด้วยเหตุผลที่ว่า **เนื่องจากอยู่ในช่วงที่กำลังนำไปปรับใช้กับองค์กร** หรือคิดเป็นร้อยละ 8.00

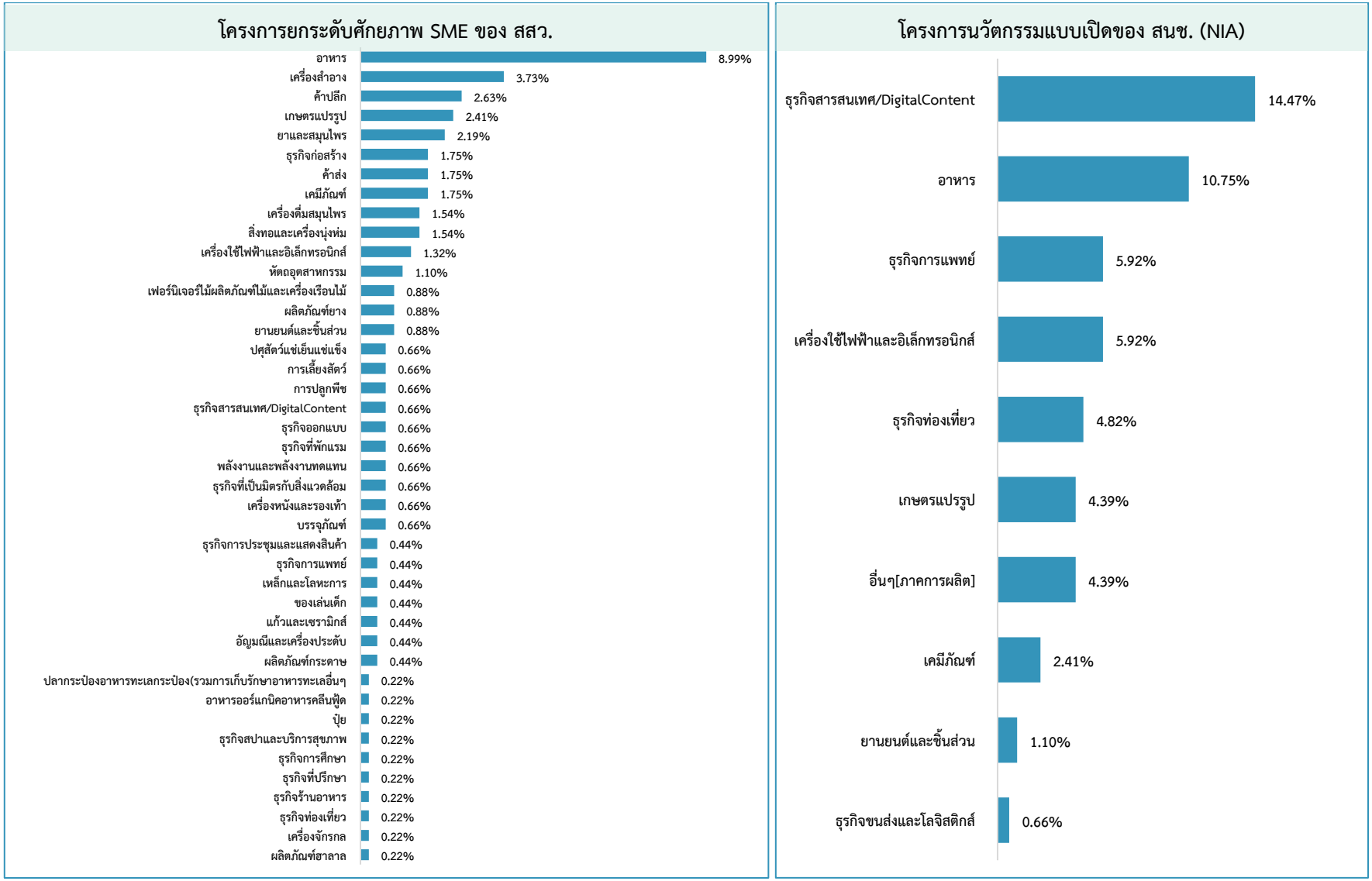
ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาเฉพาะกลุ่ม SME ที่ได้รับประโยชน์จากการเข้าร่วมโครงการ BDS พบว่า **รายได้หรือยอดขายที่เพิ่มขึ้น**เป็นผลประโยชน์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามได้รับมากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 12.87 อันเนื่องมาจากหลากหลายสาเหตุ เช่น การจัดการด้านการตลาด การเพิ่มช่องทางการขายโดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดออนไลน์ การพัฒนาสินค้า เป็นต้น ผลประโยชน์รองลงมาคือ **การได้รับคำปรึกษาแนะนำฟรีหรือในราคาที่ต่ำกว่าที่อื่นๆ ที่ไม่ใช่หน่วยงานภาครัฐ** เช่น การปรึกษาด้านการทำบัญชี การปรึกษาแนะนำที่เป็นพื้นฐาน เป็นต้น หรือคิดเป็นร้อยละ 9.41 ตามด้วยผลประโยชน์ **ลดต้นทุน** หรือคิดเป็นร้อยละ 8.42 อันเนื่องมาจากหลากหลายสาเหตุ เช่น การลดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษาหรือบริษัทเอกชน การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น การลดต้นทุนในการผลิตและการขาย เป็นต้น



แผนภาพที่ 2.2-11 ผลการประเมินความพึงพอใจต่อการให้บริการของโครงการ BDS ที่ SME เข้าร่วม

จากแผนภาพที่ 2.2-11 หากพิจารณาถึงความพึงพอใจต่อการให้บริการของโครงการ BDS ที่ SME เข้าร่วม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อ**ความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญของผู้ให้บริการ**มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 83.00 รองลงมาคือ **การเห็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ SME เป็นที่ตั้ง** หรือคิดเป็นร้อยละ 81.45 ตามด้วยความพึงพอใจต่อ**ความเข้าใจต่อลักษณะธุรกิจ โดยสามารถประยุกต์ใช้หลักการกับสถานการณ์ของธุรกิจได้อย่างเหมาะสม** และต่อ**การให้บริการได้ตามแผนและระยะเวลาที่กำหนดไว้** หรือคิดเป็นร้อยละ 78.65 และร้อยละ 77.68 ตามลำดับ ผู้ประกอบการได้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการให้บริการของโครงการ BDS โดยมีข้อเสนอแนะหลากหลาย เช่น

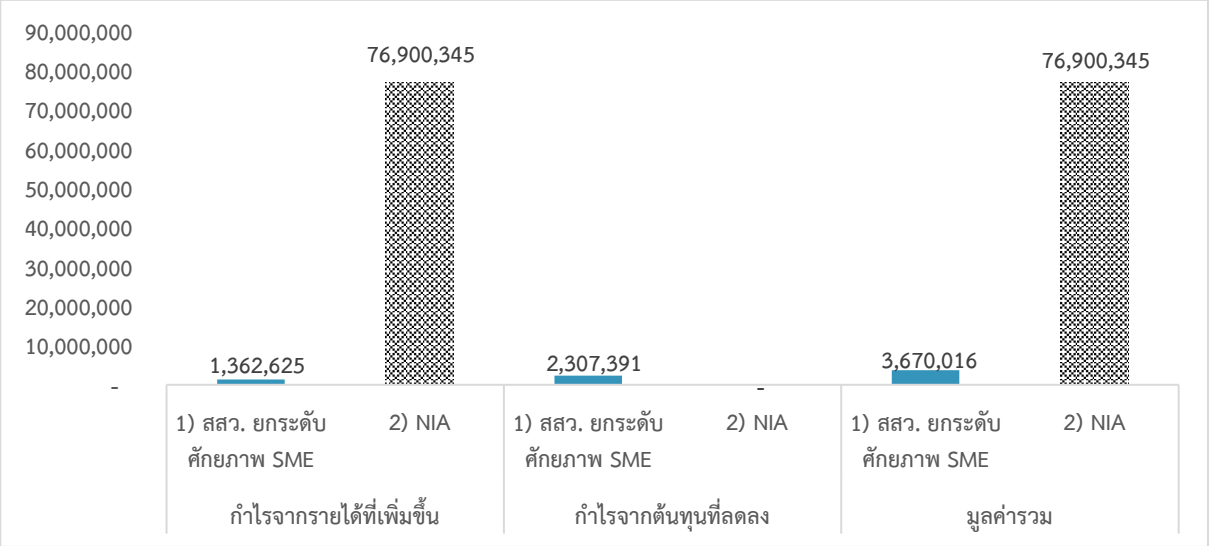
- การประชาสัมพันธ์โครงการ BDS ต่างๆ ควรให้แพร่หลายกว่านี้ เนื่องจากผู้ประกอบการหลายคนไม่ทราบข่าวการเปิดรับสมัครเข้าร่วมโครงการสนับสนุน SME จากหน่วยงานโดยตรง
- การจัดหาวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและมีความสามารถในการแนะนำผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการได้อย่างตรงจุด เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาที่ผู้ประกอบการเจอได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การเพิ่มหัวข้อ ระยะเวลาและระดับขั้น (Level) ในการอบรม เพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับความรู้มากขึ้นและต่อยอดความรู้อย่างต่อเนื่อง
- การติดตามประเมินผลโครงการ BDS ควรจัดทำเป็นระยะหลังจากผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการในระยะยาว เพื่อประเมินการนำความรู้ที่ได้รับจากโครงการไปปรับใช้จริงและให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง
- เนื้อหาของโครงการควรจัดทำให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม ตัวอย่างเช่น กลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ควรได้รับเนื้อหาที่แตกต่างจากกลุ่มผู้ประกอบการที่ดำเนินกิจการไปช่วงระยะเวลาหนึ่งแล้ว
- การจัดทำฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่มีข้อมูลโปรไฟล์ของสถานประกอบการและจัดกลุ่มสถานประกอบการตามสถานะทางธุรกิจ เพื่อใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูลในการสนับสนุนที่ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการแต่ละราย และเพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถใช้ข้อมูลจากฐานข้อมูลในการสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยไม่ต้องกรอกข้อมูลใหม่



แผนภาพที่ 2.2-12 สัดส่วนของจำนวนผู้เข้ารับบริการโครงการยกระดับศักยภาพ SME ของ สสว. และโครงการนวัตกรรมแบบเปิดของ สนช. (NIA)

จากแผนภาพที่ 2.2-12 เมื่อพิจารณาสัดส่วนของจำนวนผู้เข้ารับบริการในโครงการยกระดับศักยภาพ SME ของ สสว. พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ใน**ธุรกิจอาหาร**มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 8.99 รองลงมาคือ **ธุรกิจเครื่องสำอาง**และ**ธุรกิจค้าปลีก** หรือคิดเป็นร้อยละ 3.73 และ 2.63 ตามลำดับ

หากพิจารณาสัดส่วนของจำนวนผู้เข้ารับบริการในโครงการนวัตกรรมแบบเปิดของ สนช. (NIA) พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ใน**ธุรกิจสารสนเทศ/Digital Content** มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 14.47 รองลงมาคือ**ธุรกิจอาหาร** หรือคิดเป็นร้อยละ 10.75 ตามด้วย**ธุรกิจการแพทย์**และ**ธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์** โดยคิดเป็นร้อยละที่เท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 5.92



แผนภาพที่ 2.2-13 ข้อมูลเปรียบเทียบมูลค่าทางเศรษฐกิจของโครงการยกระดับศักยภาพ SME ของ สสว. และโครงการนวัตกรรมแบบเปิดของ สนช. (NIA) (หน่วย: บาท)

จากแผนภาพที่ 2.2-13 เมื่อพิจารณาข้อมูลมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เปรียบเทียบระหว่างโครงการยกระดับศักยภาพ SME ของ สสว. กับโครงการนวัตกรรมแบบเปิดของ สนช. (NIA) พบว่า โครงการนวัตกรรมแบบเปิดสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจในภาพรวมเป็นจำนวนถึง 76,900,345 บาท ซึ่งมาจากกำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นเพียงอย่างเดียว ในขณะที่โครงการยกระดับศักยภาพ SME มีมูลค่ารวมอยู่ที่ 3,670,016 บาท ซึ่งมาจากกำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นและกำไรจากต้นทุนที่ลดลง หรือเป็นจำนวน 1,362,625 บาทและ 2,307,391 บาท ตามลำดับ โดยสาเหตุของความแตกต่างของมูลค่ารวมระหว่าง 2 โครงการนี้น่าจะมาจากความแตกต่างในด้านรูปแบบการสนับสนุนและกลุ่มผู้ประกอบการเป้าหมาย เนื่องจากโครงการนวัตกรรมแบบเปิดมุ่งเน้นการสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการนวัตกรรมที่อยู่ในกลุ่มสาขาเศรษฐกิจเป้าหมายหรืออุตสาหกรรมแห่งอนาคตที่มีการเติบโตสูงผ่านคูปองหรือเงินอุดหนุนเพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรม ในขณะที่โครงการยกระดับศักยภาพ SME มุ่งเน้นการสนับสนุนกลุ่มผู้ประกอบการทั่วไปที่ประสบปัญหาจากสถานการณ์ COVID-19 ในระยะเร่งด่วนผ่านบริการให้คำปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ

2.2.2.2 ผลการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค

ภาครัฐมีบทบาทในการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ผ่านหน่วยงานบริการธุรกิจอุตสาหกรรม Business Development Services หรือ BDS ซึ่งประกอบด้วยสมาคมของผู้ประกอบการ SME ที่ปรึกษาเอกชน หรือหน่วยงานของรัฐ โดยการให้บริการของ BDS อาจดำเนินการในรูปแบบการให้คำปรึกษาและจัดอบรม การจัดสัมมนา การเดินทางไปศึกษาดูงานต่างประเทศ การให้ความช่วยเหลือด้านการตลาดและด้านข้อมูลข่าวสาร เป็นต้น นอกจากนั้นภาครัฐยังมีการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ด้วยการให้คูปองหรือเงินอุดหนุนเพื่อชดเชยค่าใช้จ่ายในการขอรับคำปรึกษา เป็นต้น การส่งเสริมของภาครัฐช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงบริการ BDS ได้มากขึ้น เพื่อเพิ่มความรู้และประสบการณ์ของผู้ประกอบการ SME โดยคาดหวังว่าผู้ประกอบการที่ได้รับบริการจาก BDS จะสามารถนำไปใช้ในการพัฒนากิจการของตน เพื่อสร้างกำไรได้มากขึ้น โดยกำไรที่เพิ่มขึ้นหลังจากผู้ประกอบการได้รับบริการ BDS ถือเป็นมูลค่าเพิ่ม (Value-added) ในระบบเศรษฐกิจและเป็น GDP ที่เกิดขึ้นจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐ (ผลทางตรง)

นอกจากนั้น เมื่อธุรกิจ SME ที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐผ่านกลไก BDS มียอดขายเพิ่มขึ้นและสามารถขยายการผลิตได้ ก็จะมีความเชื่อมโยงไปยังธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในระบบเศรษฐกิจอีกด้วยผ่านความต้องการใช้ปัจจัยการผลิตที่เพิ่มขึ้น โดยจะทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันมีการขยายตัวตามไปด้วย การเพิ่มขึ้นของมูลค่าผลผลิตของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมถือเป็นผลทางอ้อมที่เกิดจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐ ตารางที่ 2.2-1 แสดงการประเมินมูลค่าผลทางตรง (กำไรที่เพิ่มขึ้น) และผลทางอ้อมจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยการพัฒนาหน่วยงานบริการธุรกิจอุตสาหกรรม (BDS)

การส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยผ่านกลไกของ BDS สามารถทำให้กำไรของผู้ประกอบการ SME เพิ่มขึ้นได้ทั้งหมดรวมเท่ากับ 80.65 ล้านบาท (ผลทางตรง) โดยสาขาที่สามารถสร้างกำไรได้เพิ่มขึ้นมากที่สุด คือ ธุรกิจการแพทย์และอุตสาหกรรมอาหาร (มีกำไรเพิ่มขึ้นเท่ากับ 29.65 ล้านบาท และ 28.07 ล้านบาท ตามลำดับ) นอกจากนั้น การส่งเสริม SME ยังทำให้เกิดการขยายตัวของมูลค่าผลผลิตผ่านการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างธุรกิจต่างๆ ในระบบเศรษฐกิจ (ผลทางอ้อม) คิดเป็นมูลค่ารวม 26.26 ล้านบาท ดังนั้นการส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยผ่านกลไก BDS มีผลทำให้มูลค่าผลผลิตในระบบเศรษฐกิจเพิ่มมากขึ้นรวมทั้งหมดเท่ากับ 106.91 ล้านบาท โดยสาขาที่มีมูลค่าผลผลิตรวมขยายตัวมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมอาหาร รองลงมา คือ ธุรกิจการแพทย์ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เคมีภัณฑ์ ตามลำดับ ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2.2-1

ตารางที่ 2.2-1 ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจมหภาคจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐผ่านกลไก BDS

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (จากการคำนวณ IO) (2)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (1) + (2) = (3)
1	อาหาร	28.07	3.24	31.31
2	ธุรกิจการแพทย์	29.65	0.50	30.15
3	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	9.99	2.64	12.63
4	เคมีภัณฑ์	4.35	1.06	5.40
5	ยานยนต์และชิ้นส่วน	2.83	1.04	3.87
6	ธุรกิจร้านอาหาร	0.01	3.40	3.41
7	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	1.17	0.87	2.04
8	ปศุสัตว์แช่เย็นและแช่แข็ง	0.05	1.03	1.07
9	ธุรกิจที่พักแรม	0.04	0.88	0.91
10	เครื่องดื่ม	0.09	0.80	0.89
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	4.41	10.81	15.22
	รวม	**80.65**	**26.26**	**106.91**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น เมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐผ่านกลไก BDS โดยข้อมูลต้นทุนที่ใช้ในการคำนวณจะมาจากงบประมาณที่ภาครัฐสนับสนุน โดยมีการคำนวณ ดังนี้

จากข้อมูลโครงการยกระดับศักยภาพ SME โดยพัฒนาระบบผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Service Provider) งบประมาณดำเนินการ 5,800,000 บาท และตัวเลขประมาณการจากจำนวนผู้รับบริการของโครงการนวัตกรรมแบบเปิด (Open Innovation) งบประมาณดำเนินการ 86,455,730.32 บาท

- **มูลค่าต้นทุนโครงการ**

ต้นทุน = งบประมาณสนับสนุนจากภาครัฐ + ต้นทุนการมารับบริการ

ดังนั้นงบประมาณที่ใช้ในการคำนวณ มีค่าเท่ากับ 92.26 ล้านบาท ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.2-2 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐผ่านกลไก BDS

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณที่ภาครัฐสนับสนุน (4)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (1)	ผลกระทบทางอ้อม (จากการคำนวณ IO) (2)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (1) + (2) = (3)	ค่าทวีคูณ (2) / (4)
1	อาหาร	18.21	28.07	3.24	31.31	**1.719**
2	ธุรกิจการแพทย์	5.87	29.65	0.50	30.15	**5.138**
3	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	6.68	9.99	2.64	12.63	**1.892**
4	เคมีภัณฑ์	3.84	4.35	1.06	5.40	**1.405**
5	ยานยนต์และชิ้นส่วน	1.82	2.83	1.04	3.87	**2.126**
6	ธุรกิจร้านอาหาร	0.20	0.01	3.40	3.41	**16.863**
7	ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	0.61	1.17	0.87	2.04	**3.357**
8	ปศุสัตว์แช่เย็นและแช่แข็ง	0.61	0.05	1.03	1.07	**1.771**
9	ธุรกิจที่พักแรม	0.61	0.04	0.88	0.91	**1.503**
	สาขาอื่นๆ	53.82	4.41	10.81	15.22	**0.283**
รวม		**92.26**	**80.56**	**25.45**	**106.02**	**1.149**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่มาจากผลทางตรงและผลทางอ้อม พบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจการแพทย์ ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ยานยนต์และชิ้นส่วน และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจเท่ากับ 16.863 5.138 3.357 2.126 และ 1.892 ตามลำดับ ทั้งนี้ หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง อาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูง 5 อันดับแรกตามที่กล่าวไป เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงสุด และอาจจะมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลต่อการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

2.2.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล

จากการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริม SME ของภาครัฐผ่านกลไก BDS พบว่า ภาพรวมของค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ในธุรกิจร้านอาหารมีค่าสูงที่สุด คือ 16.863 รองลงมาคือ ธุรกิจการแพทย์ ซึ่งมีค่าอยู่ที่ 5.138 และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ ซึ่งมีค่าอยู่ที่ 3.357 ซึ่งหมายความว่า การส่งเสริมธุรกิจด้านการบริการ อันได้แก่ **ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจการแพทย์ และธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์** ซึ่งเป็นสาขาธุรกิจที่ส่งผลกระทบมากที่สุดภายใต้ฐานข้อมูลที่ใช้ในการประเมินผล จะเป็นส่วนสำคัญในการกระตุ้นภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยการส่งเสริมและช่วยเหลือกลุ่มสาขาธุรกิจบริการที่สำคัญดังกล่าวประกอบไปด้วยโครงการ BDS หลายรูปแบบ เช่น การอบรมให้ความรู้แก่ SME ในกลุ่มธุรกิจบริการเป้าหมาย การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ การพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ การให้คำปรึกษาแนะนำทางธุรกิจ ซึ่งจะเป็นส่วนสนับสนุนและส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจของผู้ประกอบการ SME เป็นต้น นอกจากนี้ การส่งเสริมและพัฒนา SME อาจมุ่งเน้นให้ตรงกับขนาดธุรกิจ ความเชื่อมโยงของสาขาธุรกิจกับระบบเศรษฐกิจ รวมถึงความเหมาะสมของสถานการณ์และสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน โดยเฉพาะสถานการณ์ COVID-19 เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลต่อภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจเพื่อก่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุด

ทั้งนี้ สถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมาสะท้อนถึงความจำเป็นของการติดตามประเมินผลจากการดำเนินมาตรการและโครงการ BDS ต่างๆ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดและสามารถช่วยบรรเทาเยียวยาได้จริงหรือไม่ การแก้ปัญหาให้ผู้ประกอบการ SME เกิดผลมากน้อยเพียงใด เพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้โครงการต่างๆ มีความเหมาะสมกับปัจจุบันและสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากขึ้น

นอกจากนี้ การติดตามประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจควรจัดทำภายหลังโครงการ BDS เสร็จสิ้นแล้วในระยะหนึ่ง โดยอาจทิ้งช่วงระยะเวลาประมาณ 1-2 ปี เพื่อให้เห็นผลกระทบต่อ SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจในระยะยาว ซึ่งสามารถแปลงเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่แสดงถึงความยั่งยืนของโครงการได้อย่างแท้จริง โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังเช่นโครงการนวัตกรรมแบบเปิดของ สนช. ดังนั้น การประเมินมูลค่าผลกระทบทางเศรษฐกิจไม่ควรจัดทำเมื่อโครงการเสร็จสิ้นแล้วทันทีหรือภายหลังโครงการเสร็จสิ้นไม่นาน เนื่องจากจะเป็นเพียงแค่การคาดการณ์มูลค่าของโครงการในอนาคตในระยะสั้นเท่านั้น ซึ่งอาจไม่ใช่มูลค่าจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจริง

2.2.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

ผลการศึกษาต่างประเทศพบว่า การส่งเสริมการพัฒนาตลาด BDS ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน ได้รับความสนใจมากกว่าการเสริมความแข็งแกร่งให้กับผู้ให้บริการ BDS รายใดรายหนึ่ง เนื่องจากการพัฒนาตลาด BDS สามารถก่อให้เกิดความยั่งยืนกับทั้งผู้ให้บริการ BDS ในด้านการให้บริการและความอยู่รอดขององค์กรในระยะยาว และผู้ประกอบการ SME ในด้านการได้รับบริการเพื่อพัฒนาธุรกิจของตนเองอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าโครงการ BDS ที่ผ่านมาจะมุ่งเป้าไปที่ผู้ให้บริการ BDS และ SME แต่ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นโดยทั่วไปมักจะแสดงออกมาในแง่ของประสิทธิภาพโดยรวมของตลาด BDS ที่ดีขึ้น เช่น ความต้องการบริการ BDS ที่เพิ่มขึ้นจากการที่ SME ตระหนักถึงประโยชน์จากการเข้าร่วมโครงการ BDS การให้บริการของผู้ให้บริการ BDS ที่เพิ่มขึ้นจากการที่มี SME เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้น เป็นต้น ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างถาวรในด้านอุปสงค์หรือความต้องการบริการ BDS ในกลุ่มผู้ประกอบการ SME ทุกขนาดและทุกประเภท และในด้านอุปทานหรือการจัดหาบริการดังกล่าวของผู้ให้บริการ BDS ที่เกี่ยวข้องและมีความเชี่ยวชาญในบริการนั้นๆ รวมถึงให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ให้บริการ BDS ในการพัฒนาปรับปรุงบริการและส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ข้อมูลบริการในตลาด BDS อีกด้วย

ระดับเงินอุดหนุนที่เหมาะสมในการจัดสรรงบประมาณโครงการเพื่อสร้างผลกระทบตลาด BDS สูงที่สุดมีแนวโน้มมาจากการสนับสนุนเงินอุดหนุนที่ไม่สูงมากจนเกินไป เนื่องจากผลการศึกษาต่างประเทศพบว่าเมื่อเงินอุดหนุนผ่านคูปองเพิ่มขึ้น ผลประโยชน์ต่อตลาดในระยะยาว (เช่น จำนวนผู้ใช้บริการซ้ำและผู้ใช้บริการใหม่ มูลค่าบริการในอนาคต) อาจลดลง แต่อย่างไรก็ตาม เงินอุดหนุนที่ต่ำเกินไปอาจไม่เพียงพอต่อการดึงดูดผู้ประกอบการ SME รายใหม่ให้ลองเข้ามาใช้บริการ BDS ผ่านคูปอง ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรทำการติดตามประเมินผลโครงการ BDS โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาในด้านความสัมพันธ์ระหว่างระดับเงินอุดหนุนที่จัดสรรไปและผลตอบรับจากผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมโครงการ BDS

นอกจากนี้ การวัดประสิทธิภาพของ BDS เป็นเครื่องมือการจัดการที่ช่วยให้ผู้ให้บริการ BDS สามารถดำเนินการให้บริการ BDS อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น ตรวจสอบความพึงพอใจของลูกค้า ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป พัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ใหม่และดีขึ้น ควบคุมต้นทุน เป็นต้น ทั้งนี้ หน่วยงานภาครัฐควรติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ให้บริการ BDS รวมถึงความก้าวหน้าในการพัฒนาตลาด BDS โดยประเมินการใช้งบประมาณที่เน้นไปในเชิงเศรษฐกิจและสังคมในวงกว้าง ทั้งในเรื่องของการจ้างงาน ความสามารถในการแข่งขัน และการแก้ไขปัญหาความยากจน ซึ่งมักจะวัดผลด้วยการประเมินต้นทุนผลกระทบของโครงการ BDS ต่อการพัฒนาตลาดหรือผลกระทบที่มีต่อสังคมและเศรษฐกิจ ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรทำการวัดประสิทธิภาพและประเมินผลโครงการ BDS โดยการเปรียบเทียบตัวชี้วัดที่เป็นไปได้ในแต่ละโครงการ เพื่อใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ในการจัดสรรงบประมาณสนับสนุนและการสร้างแนวทางปฏิบัติที่ดี อย่างไรก็ตาม การประเมินผลไม่ได้ขึ้นอยู่กับผลลัพธ์ทางการเงินที่วัดได้เพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของหน่วยงานและเป้าหมายของโครงการด้วยเช่นกัน เช่น การลดต้นทุนในการให้บริการ BDS การให้บริการ BDS กับกลุ่มผู้ประกอบการ SME ในชนบทที่มีต้นทุนสูง เป็นต้น

2.2.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม

ตัวชี้วัดอุปสงค์และอุปทานของตลาด BDS

จากผลการศึกษาต่างประเทศในด้านประโยชน์จากการพัฒนาตลาด BDS ตัวชี้วัดอุปสงค์และอุปทานของตลาด BDS ที่สามารถนำมาใช้ในการวัดความต้องการบริการ BDS ของผู้ประกอบการ SME ในอนาคตที่เพิ่มขึ้นและวัดการให้บริการของผู้ให้บริการ BDS ในอนาคตที่เพิ่มขึ้น ประกอบด้วยตัวชี้วัดตัวอย่างดังต่อไปนี้

ตัวชี้วัดด้านอุปสงค์	ตัวชี้วัดด้านอุปทาน
ความเต็มใจในการจ่ายค่าบริการ BDS ที่สูงขึ้น เพื่อรับบริการซ้ำหลังจากสิ้นสุดโครงการคูปองอุดหนุน ซึ่งเป็นการประเมินมูลค่าบริการ BDS ที่สูงขึ้นโดยผู้ใช้บริการที่ตระหนักถึงประโยชน์จากบริการ BDS	**การลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกใหม่** เช่น อุปกรณ์และห้องเรียนฝึกอบรม ซึ่งเป็นผลมาจากต้องการบริการ BDS ที่สูงขึ้นและการมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นของผู้ให้บริการ BDS
การมีธุรกิจ Start up เพิ่มขึ้นและมุมมองทางธุรกิจที่มากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากประสบการณ์ในการใช้บริการ BDS	**การพัฒนาหรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการ** เช่น การปรับโครงสร้างองค์กร การขายหลักสูตรการฝึกอบรมในเชิงพาณิชย์
จำนวนผู้ใช้บริการซ้ำและจำนวนผู้ใช้บริการใหม่	**การจ้างพนักงานบริการประจำ**

การวัดผลลัพธ์ที่เป็นไปได้สำหรับผู้ให้บริการ BDS

จากผลการศึกษาต่างประเทศในด้านผลลัพธ์ที่เป็นไปได้สำหรับผู้ให้บริการ BDS (Potential Outcome) ตัวบ่งชี้หลักที่สามารถนำมาใช้ในการวัดผลลัพธ์ที่เป็นไปได้เพื่อการพัฒนาประสิทธิภาพของผู้ให้บริการ BDS เป้าหมาย ประกอบด้วย 3 ตัวชี้วัดดังนี้

ตัวชี้วัด	คำนิยาม
ยอดขาย (Sales)	รายได้จากการให้บริการ โดยเฉพาะการให้บริการกับผู้ประกอบการ SME
กำไรสุทธิ (Net Profit)	กำไรจากการดำเนินงาน (ยอดขาย – ต้นทุน) และรายได้อื่นหลังหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด
การจ้างงาน (Employment)	พนักงานเต็มเวลาและนอกเวลาที่จ้างโดยบริษัทหรือเจ้าของกิจการ ณ วันที่กำหนดหรือในช่วงระยะเวลาการจ่ายเงิน เช่น สัปดาห์ของวันที่ 12 มีนาคม

การวัดประสิทธิภาพของ BDS

การวัดประสิทธิภาพและประเมินผล BDS อย่างเป็นระบบจะเป็นพื้นฐานที่ดีสำหรับการออกแบบเครื่องมือเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า และช่วยให้หน่วยงานภาครัฐตัดสินใจในการเข้ามามีส่วนในการพัฒนาขอบเขตและคุณภาพของตลาด BDS โดยตัวอย่างกรอบการวัดประสิทธิภาพ BDS ประกอบด้วยตัวชี้วัดตัวอย่างดังต่อไปนี้

เป้าหมายโครงการ BDS	ตัวชี้วัดตัวอย่าง	วัตถุประสงค์ของตัวชี้วัด
การประเมินตลาด BDS	**จำนวน SME ที่ได้รับบริการ** โดยเปรียบเทียบแต่ละโครงการและทั้งตลาด BDS	เพื่อเพิ่มการเข้าถึงของ SME และขยายตลาด BDS ในเชิงมูลค่าและปริมาณอย่างยั่งยืน
การประเมินประสิทธิภาพของผู้ให้บริการ BDS	**การประเมินต้นทุนและผลประโยชน์อย่างง่าย (Cost-Benefit Analysis)** โดยเปรียบเทียบต้นทุนรวมของโครงการและผลรวมประโยชน์ของโครงการสำหรับ SME	เพื่อพิจารณาความคุ้มค่าผ่านต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการ
การประเมินจากลูกค้า BDS หรือผู้ประกอบการ SME	**การเปลี่ยนแปลงของผลประโยชน์ขั้นต้น เช่น ยอดขาย มูลค่าเพิ่ม ผลกำไร** โดยอาจรวมถึงผลกระทบทางสังคมและเศรษฐกิจในวงกว้าง เช่น การจ้างงาน ความสามารถในการแข่งขัน การแก้ไขปัญหาความยากจน เป็นต้น	เพื่อศึกษาผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SME จากการเข้าร่วมโครงการ BDS

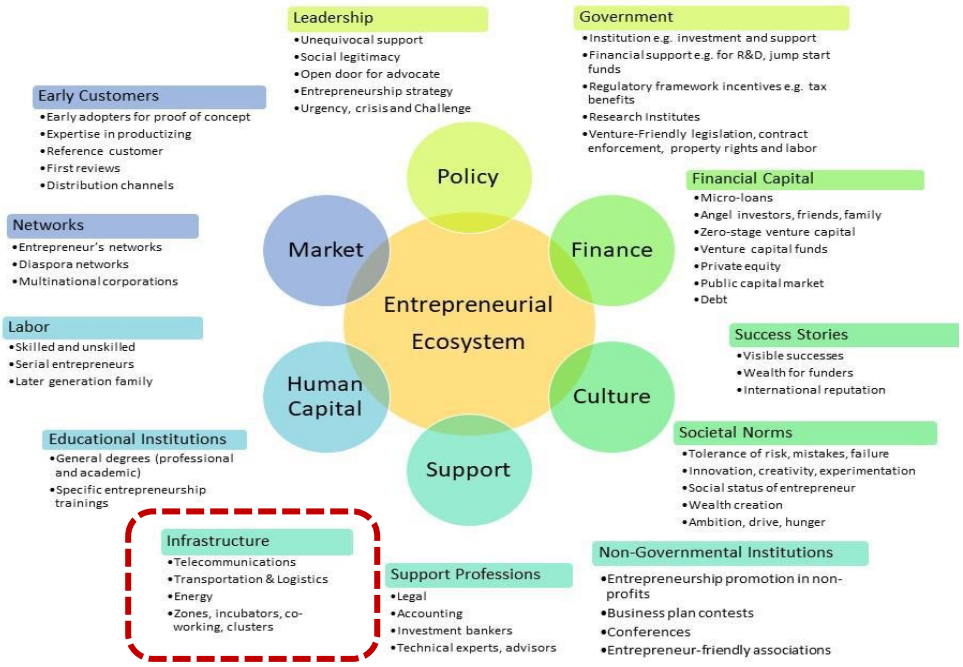
2.3 การส่งเสริมสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ศูนย์ทดสอบ/ศูนย์เทคโนโลยี

การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานกลไกที่เอื้อกับผู้ประกอบการ SME เป็นบทบาทหน้าที่สำคัญของหน่วยงานภาครัฐ และเพื่อไม่ให้นิยามการประเมินซ้อนกับกลไกของ BDS แนวทางนี้จะมุ่งเน้นไปที่การสนับสนุนโดยการใช้งบลงทุน โดยภาครัฐจะไม่ได้สนับสนุนงบประมาณในการใช้บริการของ SME เป็นรายครั้งหรือต่อรายเช่นเดียวกับกรณีของ BDS แต่จะลงทุนในการก่อสร้างโรงงาน การจัดตั้งศูนย์ทดสอบ การจัดหาเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์หรือวัสดุต่างๆ การใช้งบประมาณในการบำรุงรักษาและบริหารจัดการศูนย์อุปกรณ์หรือสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ SME มาใช้บริการได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือจ่ายในราคาที่ต่ำกว่าตลาดทั่วไป

<u>แบบจำลองปัจจัยแวดล้อมผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Ecosystem Model)</u>

แบบจำลองปัจจัยแวดล้อมผู้ประกอบการของ Isenberg (Isenberg, 2011) เป็นแบบจำลองที่ได้รับการยอมรับและนำมาใช้ประกอบการพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการ SME ในแต่ละประเทศ โดยระบบนิเวศของผู้ประกอบการประกอบด้วย 6 มิติหลักและ 12 องค์ประกอบย่อย ดังแผนภาพที่ 2.3-1

มิติด้านปัจจัยสนับสนุน (Support) ประกอบด้วยโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) โดยหน่วยงานภาครัฐขับเคลื่อนการเติบโตทางธุรกิจผ่านนโยบายที่ส่งเสริมการเริ่มต้นและการดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงโครงสร้างทางกายภาพที่เข้าถึงได้ เช่น การสื่อสารโทรคมนาคม การขนส่งโลจิสติกส์และระบบขนส่งที่เกี่ยวข้อง ศูนย์บริการต่างๆ เช่น อุทยานวิทยาศาสตร์ ศูนย์ทดสอบ ศูนย์เทคโนโลยี เป็นต้น



แผนภาพที่ 2.3-1 Isenberg's Model of an Entrepreneurship Ecosystem

<u>โครงสร้างพื้นฐาน เช่น อุทยานวิทยาศาสตร์ ศูนย์ทดสอบ ศูนย์เทคโนโลยี</u>

การเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันมีการชะลอตัวและอยู่ในระดับต่ำ โดยมีปัจจัยสำคัญมาจากปัญหาหลากหลายด้าน เช่น ปัญหาในภาคอุตสาหกรรมและการผลิตซึ่งไทยมีบทบาทเป็นเพียงผู้รับจ้างผลิตเป็นหลัก ปัญหาการพึ่งพาต่างประเทศสูงทั้งด้านการค้า การลงทุนและเทคโนโลยี ประกอบกับปัญหาการขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งทำให้การวิจัยและพัฒนา (R&D) ไม่สามารถขยายผลไปสู่เชิงพาณิชย์ได้ รวมถึงปัญหาการขาดกลไกในการเชื่อมโยงระหว่างการวิจัยพัฒนาและการผลิตในเชิงอุตสาหกรรม เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นสิ่งกระตุ้นที่ทำให้ประเทศไทยต้องปรับเปลี่ยนไปสู่ประเทศที่มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในระดับที่สูงขึ้น เนื่องจากการแข่งขันของภาคการผลิตของประเทศไทยต้องขยับออกจากการแข่งขันที่อยู่บนฐานความได้เปรียบทางด้านปัจจัยการผลิตแบบดั้งเดิมที่ใช้แรงงานเข้มข้นและราคาถูก รวมถึงการผลิตสินค้าและบริการคุณภาพปานกลางและราคาถูก ไปสู่การแข่งขันที่อยู่บนฐานความรู้ที่ต้องใช้องค์ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (วทน.) มากขึ้น

หนึ่งในโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญต่อการขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศคือ อุทยานวิทยาศาสตร์หรือนิคมธุรกิจวิทยาศาสตร์ หรือเรียกสั้นๆ ว่านิคมวิจัย ซึ่งหมายถึงสถานที่ที่สนับสนุนการวิจัยและพัฒนาทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ส่งเสริมการนำผลการวิจัยและพัฒนาเข้าสู่ระบบการคุ้มครองและการใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ รวมทั้งส่งเสริมการพัฒนากำลังคนด้าน วทน. ของประเทศ เช่น การบ่มเพาะผู้ประกอบการและสร้างธุรกิจเทคโนโลยีใหม่เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ โดยอุทยานวิทยาศาสตร์ถือเป็นความร่วมมือของทุกภาคส่วน ทั้งภาคอุตสาหกรรม ภาคการศึกษา ภาคเอกชน ภาครัฐบาลและภาคชุมชนท้องถิ่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เพื่อนำผลงานวิจัยออกสู่เชิงพาณิชย์ และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาทางเศรษฐกิจ ความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยและคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในพื้นที่และประเทศ

องค์ประกอบที่สำคัญของอุทยานวิทยาศาสตร์ประกอบด้วย

1. บุคลากรและกิจกรรมวิจัยและพัฒนา
2. พื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกในการทำวิจัยและพัฒนา เพื่อให้ภาคเอกชนสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างรวดเร็วและใช้เงินลงทุนที่ต่ำ เช่น พื้นที่สำนักงาน ห้องปฏิบัติการ บริการวิเคราะห์ทดสอบทางวิทยาศาสตร์ เป็นต้น
3. การเชื่อมโยงงานวิจัยและพัฒนาระหว่างภาคเอกชน ภาครัฐและภาคการศึกษา เพื่อขยายผลสู่เชิงพาณิชย์
4. การสนับสนุนและส่งเสริมการจัดตั้งและเติบโตของธุรกิจฐานนวัตกรรมผ่านบริการสนับสนุนต่างๆ เช่น บริการจัดการทรัพย์สินทางปัญญา บริการที่ปรึกษาเทคโนโลยีอุตสาหกรรม บริการออกแบบผลิตภัณฑ์ เป็นต้น
5. การบริหารจัดการโดยมืออาชีพเฉพาะทางที่มีความเชี่ยวชาญและความเข้าใจในการส่งเสริมนวัตกรรมและการสร้างความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจด้วยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ดังนั้น เพื่อรองรับและพัฒนาทางด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างยั่งยืนในอนาคต หน่วยงานภาครัฐได้ส่งเสริมและลงทุนในโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานหลากหลายโครงการในระยะเวลาที่ผ่านมา ดังแผนภาพที่ 2.3-2 เช่น

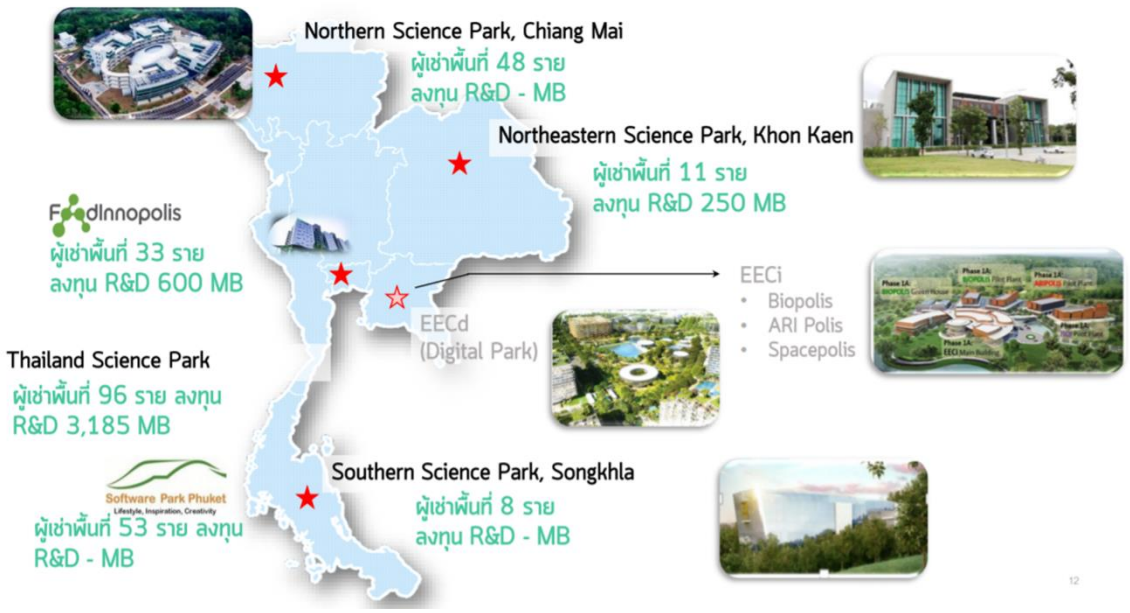
- **อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย (Thailand Science Park)** เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อ พ.ศ. 2545 โดยถือเป็นนิคมวิจัยสำหรับเอกชนแห่งแรกของประเทศไทย ภายใต้การบริหารจัดการของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม โดยมีภารกิจหลักคือ เพื่อส่งเสริมให้เกิดนวัตกรรมสนับสนุนการทำวิจัยและพัฒนาในภาคเอกชน และเพื่อจัดให้มีโครงสร้างพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่จะเสริมสร้างระบบนวัตกรรมของประเทศ ซึ่งให้บริการพื้นที่เช่าคุณภาพสูง สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่ตอบสนองความต้องการของธุรกิจเทคโนโลยีที่ครบวงจร โดยเป็นที่ตั้งของศูนย์วิจัยแห่งชาติ 5 ศูนย์ ได้แก่ ศูนย์พันธุวิศวกรรมและเทคโนโลยีชีวภาพแห่งชาติ (ไบโอเทค) ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (เอ็มเทค) ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ (เนคเทค) ศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ (นาโนเทค) และศูนย์เทคโนโลยีพลังงานแห่งชาติ (เอนเทค)
- **เมืองนวัตกรรมอาหาร (Food Innopolis)** จัดตั้งขึ้นเป็นแห่งแรก ณ อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย จังหวัดปทุมธานี เพื่อสนับสนุนการวิจัย พัฒนาและนวัตกรรมด้านอาหารแบบครบวงจร โดยเป็นการทำงานร่วมกับหน่วยงานเครือข่ายภาครัฐ ภาคเอกชนและมหาวิทยาลัย เพื่อให้เกิดระบบนิเวศการวิจัยที่เหมาะสมต่อการทำวิจัย พัฒนาและนวัตกรรม นอกจากนี้ยังให้บริการแบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จ (one stop service) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งทรัพยากรการวิจัยและบริการต่างๆ ของมหาวิทยาลัยและหน่วยงานภาครัฐได้สะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น
- **อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือ (Northern Science Park)** เป็นหนึ่งใน 3 โครงการอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคที่ตั้งอยู่บนพื้นที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการอุทยานวิทยาศาสตร์ (สอว.) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม เป็นหน่วยงานกำกับดูแลการดำเนินงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นพื้นที่สร้างสรรค์นวัตกรรมแบบครบวงจรที่ตอบโจทย์ SME และ Startup ไทยด้วยกลไกพัฒนาพื้นที่ภูมิภาคจากความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อเชื่อมโยงกับหน่วยงานต่างๆ ระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน มหาวิทยาลัยและชุมชนในพื้นที่สำหรับการสร้างระบบนิเวศเชิงนวัตกรรมที่นำไปสู่การสร้างนิคมวิจัยที่สมบูรณ์แบบ และเพื่อเป็นสะพานในการผลักดันงานวิจัยออกสู่เชิงพานิชย์ที่จะส่งผลต่อการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจผ่านการวิจัยและพัฒนาของทุกภาคส่วน

- **อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (Northeastern Science Park)** เป็นอีกหนึ่งโครงการอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคที่ตั้งอยู่บนพื้นที่มหาวิทยาลัยขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น อันมีโครงสร้างพื้นฐานที่ประกอบไปด้วยห้องปฏิบัติการ ผู้เชี่ยวชาญ นักวิจัย แหล่งข้อมูลและการบริการทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมทั้งองค์ความรู้ต่างๆ เพื่อเป็นพื้นที่ให้บริการในการส่งเสริมให้เกิดการวิจัยและพัฒนาทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีร่วมกันระหว่างภาคการศึกษา ภาครัฐ และภาคเอกชนที่จะสามารถเสริมสร้างให้เกิดนิคมวิจัย อันจะนำไปสู่การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของทุกภาคส่วนในการพัฒนาทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยีอย่างยั่งยืน
- **อุทยานวิทยาศาสตร์ภาคใต้ (Southern Science Park)** เป็นอีกหนึ่งโครงการอุทยานวิทยาศาสตร์ภูมิภาคที่ตั้งอยู่บนพื้นที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ จังหวัดสงขลา ซึ่งให้บริการโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อสนับสนุนการวิจัยพัฒนาและสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสมสำหรับการเป็นนิคมวิจัยสำหรับภาคเอกชน เพื่อส่งเสริมให้ภาคเอกชนลงทุนวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยสนับสนุนการถ่ายทอดผลงานวิจัยและพัฒนาของมหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัยภาครัฐออกสู่เชิงพาณิชย์ การวิจัยร่วม การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมในรูปแบบต่างๆ รวมทั้งการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของทรัพยากรและสร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจสำหรับการแข่งขันในตลาดโลก และเพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของภาคใต้และของประเทศโดยใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมเป็นฐานความรู้ให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป
- **เขตอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ภูเก็ต (Software Park Phuket)** เป็นศูนย์รวมธุรกิจและผู้ประกอบการด้านไอที โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการสร้างธุรกิจและสร้างเครือข่ายของธุรกิจด้านไอทีไว้ด้วยกัน เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับธุรกิจด้านไอที เพื่อสนับสนุนและบ่มเพาะผู้ประกอบการใหม่ด้านธุรกิจซอฟต์แวร์ และเพื่อให้บริการด้านพื้นที่สำนักงานสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นทั้งหมด เช่น ห้องประชุม บริการจัดอบรมสัมมนาระดับผู้บริหารและผู้สนใจทั่วไป ทั้งภาครัฐและเอกชน
- **เขตนวัตกรรมระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor of Innovation, EECi)** จัดตั้งขึ้นในพื้นที่ 3 จังหวัดคือ ฉะเชิงเทรา ชลบุรีและระยอง และดำเนินการโดยสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม โดยวัตถุประสงค์หลักของ EECi คือ เพื่อการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยมุ่งเน้นการวิจัยเพื่อต่อยอดไปสู่การใช้งานจริง (Translational Research) เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับภาคอุตสาหกรรมในการพัฒนา 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศ ด้วยการยกระดับอุตสาหกรรมเดิมและสร้างอุตสาหกรรมใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ตลอดจนส่งเสริมให้เกิดวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม และเพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายการวิจัยและพัฒนาทั้งในประเทศและ

ต่างประเทศสำหรับการสร้างสังคมนวัตกรรมของประเทศ รองรับความต้องการใช้เทคโนโลยีขั้นสูง ในลักษณะบูรณาการการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานภาคเอกชน สถาบันการศึกษา สถาบันวิจัยและหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงการมีส่วนร่วมของประชาชนในชุมชน ทั้งนี้ EECi ประกอบด้วยบุคลากรและสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับกิจกรรมวิจัยพัฒนาและนวัตกรรมของหน่วยงานวิจัยของภาคเอกชน ภาครัฐและสถาบันอุดมศึกษา เช่น ห้องปฏิบัติการวิจัย ห้องทดลองภาคสนาม (Living Lab) ศูนย์วิเคราะห์ทดสอบชั้นนำ โรงงานต้นแบบ โรงงานสาธิต เครื่องมือวิจัยและวิเคราะห์ทดสอบคุณภาพสูง เป็นต้น โดยมีศูนย์ให้บริการวิเคราะห์ทดสอบทั้งสิ้น 5 ศูนย์ที่พร้อมจะพัฒนาต่อไปสู่พื้นที่ EECi ดังนี้

1) **ศูนย์ทดสอบผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (Electrical and Electronic Product Testing Center, PTEC)** ให้บริการวิเคราะห์ทดสอบตามมาตรฐานบังคับทั้งในระดับประเทศ เช่น มอก. อย. กสทช. และการทดสอบเพื่อขอเครื่องหมายรับรองที่ยอมรับในระดับสากล เช่น เครื่องหมาย FCC เครื่องหมาย UL เครื่องหมาย VCCI เครื่องหมาย CE mark เป็นต้น เพื่อให้สามารถส่งออกผลิตภัณฑ์ประเภทไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ไปจำหน่ายยังภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก
2) **ศูนย์ทดสอบผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ในบ้านและเซรามิกอุตสาหกรรม (Industrial Ceramic and Houseware Product Testing Center, CTEC)** ให้บริการวิเคราะห์ทดสอบผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร (Tableware) กระเบื้องเซรามิกปูพื้น บุผนัง (Tiles) โดยทดสอบตามมาตรฐานสากล หรือมีมาตรฐานเทียบเท่ากับการทดสอบโดยห้องปฏิบัติการฯ ของ CERAM ประเทศอังกฤษ
3) **ศูนย์บริการปรึกษาการออกแบบและวิศวกรรม (Design and Engineering Consulting Service Center, DECC)** ให้บริการพัฒนาและแก้ปัญหาในงานวิศวกรรมด้านการออกแบบ กระบวนการผลิต และการบำรุงรักษา เช่น งานออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และชิ้นส่วน งานออกแบบและพัฒนากระบวนการผลิตและงานซ่อมบำรุง การพัฒนาซอฟต์แวร์ช่วยงานวิศวกรรม และอุตสาหกรรมเฉพาะกลุ่ม และอื่นๆ ให้กับอุตสาหกรรม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีประสิทธิภาพสูงสุดอย่างยั่งยืน
4) **ศูนย์บริการวิเคราะห์ทดสอบ สวทช. (NSTDA Characterization and Testing Center, NCTC)** ให้บริการวิเคราะห์ทดสอบตามวิธีมาตรฐานต่างๆ ด้วยเครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่ทันสมัยมูลค่าสูงและได้มาตรฐาน พร้อมนักวิจัยและวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญ ทำให้สามารถวิเคราะห์ทดสอบงานที่ซับซ้อนได้ เปิดดำเนินการ 7 วัน 24 ชั่วโมง เพื่อสนับสนุนการทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้ามูลค่าสูงทั้งภาครัฐและเอกชน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก

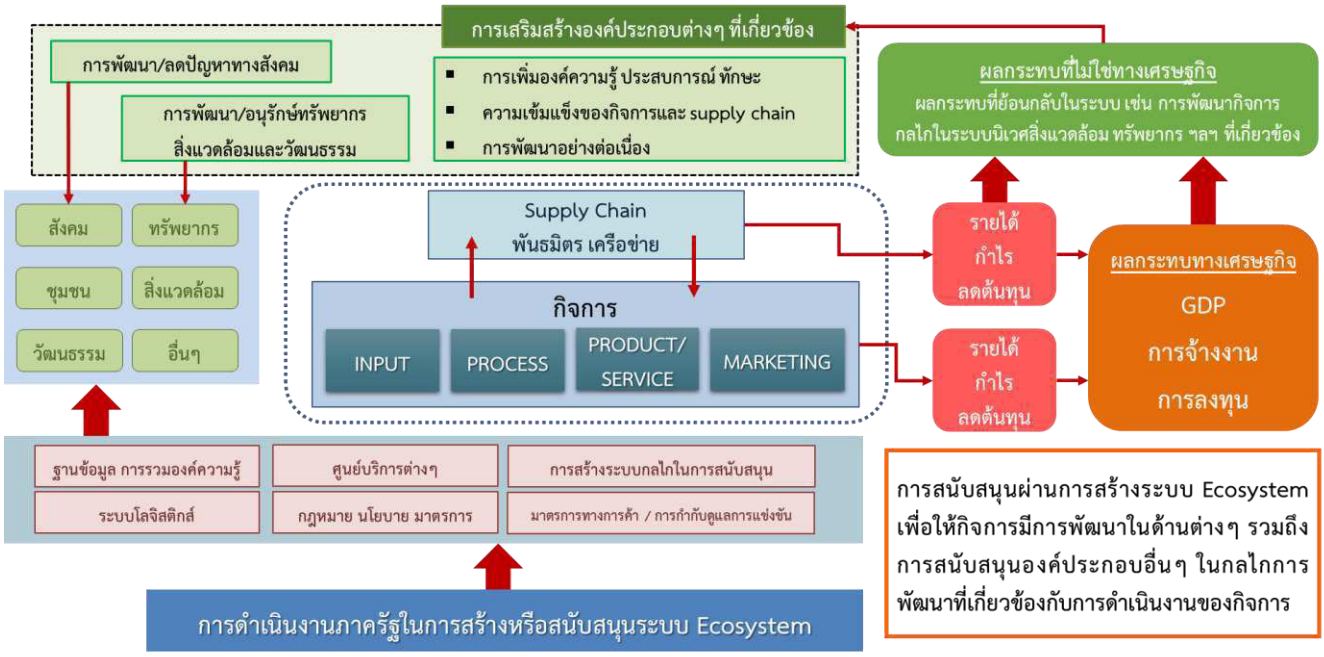
5) **ศูนย์วิเคราะห์ทดสอบทางนาโนเทคโนโลยีเพื่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยต่อประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (National Advanced Nano Characterization Center, NANC)** ให้บริการโครงสร้างพื้นฐานด้านการวิเคราะห์ทดสอบทางด้านนาโนเทคโนโลยีของประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียนเพื่อส่งเสริมการส่งออกสินค้าไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่มีการบังคับใช้กฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับนาโนเทคโนโลยีที่ไปสู่การกีดกันทางการค้า ตามข้อกำหนดของ ISO OECD EU Cosmetic Directive US-FDA และ ASEAN Harmonization เป็นต้น



แผนภาพที่ 2.3-2 โครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานในประเทศไทย

❖ การวิเคราะห์ Result Chain จากการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน

การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐผ่านการสร้างระบบ Ecosystem เพื่อให้กิจการ SME มีการพัฒนาในด้านต่างๆ รวมถึงการสนับสนุนองค์ประกอบอื่นๆ ในกลไกการพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกิจการ โดยกรอบแนวคิดห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) นี้สามารถแสดงผ่านแผนภาพที่ 2.3-3 ได้ดังนี้



แผนภาพที่ 2.3-3 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain): การสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ

แบบจำลองตรรกะ (Logic Model) แสดงถึงส่วนประกอบของระบบกลไกต่างๆ ในด้านการสร้าง Ecosystem เพื่อสนับสนุนกิจการ SME โดยเพิ่มองค์ประกอบคือระบบ Ecosystem ที่เกี่ยวข้องมาอยู่ในระบบกลไกการพัฒนา ตัวอย่างเช่น ระบบฐานข้อมูล การรวบรวมองค์ความรู้ ระบบสารสนเทศ ระบบโลจิสติกส์ ศูนย์บริการต่างๆ การสร้างเครือข่าย การออกกฎหมาย นโยบาย มาตรการ การสร้างระบบกลไกในการสนับสนุนอื่นๆ เป็นต้น

<u>กลไกในการสร้างผลกระทบ</u>

กลไกที่เกิดขึ้นเป็นไปดังที่ได้กล่าวในหัวข้อก่อนหน้านี้ แต่เพิ่มองค์ประกอบคือการดำเนินงานของ Ecosystem และบทบาทของภาครัฐที่แตกต่างกัน โดยภาครัฐจะทำการสร้างหรือสนับสนุนระบบ Ecosystem ต่างๆ ให้เกิดประโยชน์มากขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กลไกในการสร้างและพัฒนาระบบ Ecosystem

1) ระบบฐานข้อมูล การรวบรวมองค์ความรู้ เช่น รวบรวมข้อมูล Database ให้ผู้ประกอบการ SME ได้ค้นหาข้อมูลด้านการตลาด จัดเก็บข้อมูลภูมิปัญญาทางวัฒนธรรมที่นำมาใช้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและบริการ

2) ระบบสารสนเทศ เช่น การสร้าง platform เพื่อใช้ในการพาณิชย์และการท่องเที่ยว ระบบ E-Commerce ระบบการเชื่อมโยงข้อมูลจากหลายผู้ประกอบการเข้าด้วยกัน เพื่อช่วยวิเคราะห์การสนับสนุนจากภาครัฐ

3) ระบบโลจิสติกส์ เช่น การสร้างระบบขนส่งที่ช่วยขนย้ายวัตถุดิบไปสู่โรงงานผลิต ช่วยขนส่งและกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค เป็นต้น

4) ศูนย์บริการต่างๆ เช่น ศูนย์บริการด้านการออกแบบ ศูนย์ทดสอบต่างๆ ศูนย์ข้อมูลการให้คำปรึกษา ศูนย์รวบรวมความหลากหลายทางชีวภาพที่สามารถนำมาใช้ในการผลิตและเพิ่มมูลค่าสินค้า

5) การสร้างเครือข่าย เช่น เครือข่ายพันธมิตรอุตสาหกรรม เครือข่ายชุมชน วิสาหกิจชุมชนและผู้ประกอบการในพื้นที่อุตสาหกรรม เครือข่ายซัพพลายเชนภายในห่วงโซ่อุปทานต่างๆ

6) การออกกฎหมาย นโยบาย มาตรการ เช่น กฎหมายคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา มาตรการช่วยเหลือด้านเงินทุนกรณีที่มีวิกฤติที่ส่งผลต่อผู้ประกอบการ SME

7) การสร้างภาพลักษณ์ เช่น ภาพลักษณ์ของพื้นที่แหล่งท่องเที่ยว ภาพลักษณ์ทางวัฒนธรรมในชุมชนเพื่อสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์

8) การสร้างระบบกลไกในการสนับสนุนอื่นๆ

ทั้งนี้ ระบบ Ecosystem อาจส่งผลในการสร้างประโยชน์ต่อกิจการ SME โดยตรงหรือโดยอ้อม ซึ่งก็คือการส่งผลต่อองค์ประกอบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจการก่อนแล้วจึงส่งผลต่อกิจการ ตัวอย่างเช่น การสร้างภาพลักษณ์ของพื้นที่ท่องเที่ยว เมื่อเกิดการรับรู้จากนักท่องเที่ยวแล้วจึงจะส่งผลต่อกิจการ SME ในพื้นที่ต่อไป หรือการส่งเสริมการอนุรักษ์ภูมิปัญญาพื้นบ้านเพื่อนำมาใช้เป็นทุนทางเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้กิจการ SME ได้ใช้ทุนทางวัฒนธรรมเพื่อสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจต่อไป

2. การดำเนินงานภาครัฐต่อระบบ Ecosystem

หน่วยงานภาครัฐสามารถดำเนินการได้ทั้งการสร้างระบบ Ecosystem เช่น สร้างศูนย์บริการต่างๆ พัฒนาระบบ software ทำการรวบรวมข้อมูลภูมิปัญญาท้องถิ่น สร้างภาพลักษณ์ในพื้นที่

นอกจากนี้ หน่วยงานภาครัฐยังสามารถดำเนินการสนับสนุน Ecosystem ที่มีอยู่ เช่น สนับสนุนข้อมูลองค์ความรู้ให้แก่ศูนย์บริการต่างๆ เชื่อมโยงระบบ Ecosystem ให้เกิดประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ SME เช่น นำข้อมูลผู้ประกอบการไปเชื่อมโยงกับระบบข้อมูลภาครัฐเพื่อการจับคู่ทางธุรกิจ เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานที่นำมาศึกษา

จากการศึกษาข้อมูลโครงการของภาครัฐที่มีการสนับสนุนผ่านโครงสร้างพื้นฐาน พบว่า มี 1 โครงการที่มีการดำเนินการส่งเสริม SME โดยการใช้งบลงทุนเพื่อสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่น เครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์ สถานที่หรือศูนย์ทดสอบต่างๆ ซึ่งเป็นกลไกที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME และเป็นโครงการที่ได้รับความร่วมมือในการสนับสนุนข้อมูลที่ครอบคลุมและครบถ้วนเพื่อใช้ในการประเมินผลกระทบเชิงเศรษฐกิจจากหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการ ได้แก่ **โครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานของสถานที่ผลิตเครื่องสำอางในการปฏิบัติตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียน** ของสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) โดยมีรายละเอียดของโครงการดังต่อไปนี้

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) ได้จัดทำโครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานของสถานที่ผลิตเครื่องสำอางในการปฏิบัติตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียน เนื่องจาก วว. เล็งเห็นความสำคัญของการเพิ่มศักยภาพและลดข้อจำกัดทางการค้าของผู้ประกอบการ SME และ OTOP ของประเทศไทยในการผลิต จัดจำหน่ายและส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางไทยสู่ระดับอาเซียนและในกลุ่มประเทศยุโรป จึงดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงสถานที่ผลิตเครื่องสำอางของ วว. ให้ได้มาตรฐานสถานประกอบการตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียน (ASEAN Cosmetic GMP) เพื่อพัฒนาปัจจัยแวดล้อมในการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ (Ecosystem) ทั้งนี้ วว. ได้ใช้จ่ายงบประมาณตามแผนงบประมาณดำเนินการ 12 ล้านบาท เพื่อจัดซื้อครุภัณฑ์หรือชุดเตรียมและวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางในระดับต้นแบบ ซึ่งประกอบด้วยเครื่องผสมสุญญากาศขนาด 20 ลิตร และเครื่องปั่นผสมตัวอย่างภายใต้ความดันสูง จากงบลงทุน 10 ล้านบาทและผลเบิกจ่ายสะสม 11.7149 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์โครงการดังนี้

- เพื่อเพิ่มศักยภาพและมาตรฐานสถานประกอบการตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียน (ASEAN Cosmetic GMP)
- เพื่อเป็นสถานประกอบการต้นแบบเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการผลิตเครื่องสำอางโอทอปและ SME ของประเทศไทยให้มีมาตรฐานและมีความสามารถในการแข่งขัน
- เพื่อเพิ่มระดับความพร้อมของเทคโนโลยีสู่อุตสาหกรรม (Technology Readiness Levels) จากผลงานวิจัยของศูนย์เชี่ยวชาญนวัตกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร วว. สู่เชิงพาณิชย์ทั้งในและต่างประเทศ

ในการดำเนินโครงการ วว. ได้ให้ผู้ประกอบการเข้ามารับบริการที่สถานที่ผลิตเครื่องสำอางของ วว. เพื่อใช้เป็นศูนย์การผลิตเครื่องสำอางตามมาตรฐาน ASEAN Cosmetic GMP ซึ่งประกอบด้วยบริการพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ต้นแบบ และเพื่อใช้เป็นศูนย์วิเคราะห์ทดสอบ ซึ่งประกอบด้วยบริการทดสอบในด้านผิวหนังและเครื่องสำอาง เช่น ทดสอบความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางตามมาตรฐาน OECD Guideline โดยไม่ใช้สัตว์ทดลอง ทดสอบการระคายเคืองโดยใช้ผิวหนังจำลอง 3 มิติ (3D skin irritation assay) ทดสอบฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ/เอนไซม์ไทโรซิเนส ทดสอบการแพ้ด้วยเทคนิคยีนส์เรืองแสง (Skin sensitization) เป็นต้น

ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการจะได้รับการคัดเลือกโดย วว. ซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการ SME วิสาหกิจชุมชนและนิติบุคคล โดยสามารถแบ่งผู้ประกอบการออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกผ่านการเข้าร่วมอบรมสัมมนา โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะได้รับการสนับสนุนค่าบริการจากภาครัฐแบบเต็มจำนวนไม่เกิน 100,000 บาทต่อราย (ข้อมูลจาก วว.) (2) กลุ่มผู้ประกอบการที่เคยติดต่อกับ วว. เพื่อขอเข้ารับบริการ โดยผู้ประกอบการในกลุ่มนี้จะต้องเสียค่าใช้บริการส่วนหนึ่งหรือประมาณร้อยละ 70 จากมูลค่าของค่าบริการและได้รับการสนับสนุนค่าบริการจากภาครัฐในส่วนที่เหลือหรือประมาณร้อยละ 30 เช่น หากใช้บริการวิเคราะห์และทดสอบผลิตภัณฑ์ โดยการทดสอบ 3 อย่าง ทาง วว. จะทดสอบอย่างที่ 4 ให้ฟรี โดยมีระยะเวลาสิ้นสุดโครงการในเดือนกันยายน 2563

จากการดำเนินโครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานของสถานที่ผลิตเครื่องสำอางในการปฏิบัติตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียนของ วว. ก่อให้เกิดผลผลิตซึ่งก็คือ ผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาความสามารถในการประกอบธุรกิจ จำนวนทั้งหมด 31 ราย จากแผน 25 ราย ซึ่งเกินเป้าหมายอยู่ที่ร้อยละ 124

2.3.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน สามารถใช้แนวทางการจัดเก็บข้อมูลในเชิงผลกระทบทางเศรษฐกิจได้เช่นเดียวกับแนวทางที่ 1 ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว ซึ่งขึ้นกับว่าบริการโครงสร้างพื้นฐานนั้นๆ จะส่งผลประโยชน์อะไรกับ SME เช่น การทดสอบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ก็จะนำไปสู่การเพิ่มยอดขายรายได้ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานนี้ ภาครัฐไม่ได้มุ่งแค่การบริการ SME เท่านั้น แต่ยังต้องการยกระดับความสามารถด้านการวิจัยของประเทศในระยะยาวด้วย และจะส่งผลต่อการลงทุนวิจัยของ SME

จากผลการสำรวจข้อมูลในกลุ่มผู้ประกอบการจำนวนทั้งหมด 31 ราย จากโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานของหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งได้แก่ โครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานของสถานที่ผลิตเครื่องสำอางในการปฏิบัติตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียนของ วว. สามารถสรุปผลการประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมได้ว่า โครงการนี้ก่อให้เกิดรายได้หรือยอดขายที่เพิ่มขึ้น 23.85 ล้านบาทต่อปี มีการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น 0.036 ล้านบาทต่อปี และมีการลงทุนที่เพิ่มขึ้น 70.28 ล้านบาทต่อปี โดยอยู่ในสาขาธุรกิจเครื่องสำอางทั้งหมด ทั้งนี้ การประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมภายใต้การส่งเสริมสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน สามารถแสดงสูตรการคำนวณได้ ดังนี้

❖ **กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น**

ผลรวมมูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น x Profit Margin รายSector

❖ **มูลค่าการลงทุนที่เพิ่มขึ้น**

ผลรวมการลงทุนที่เพิ่มขึ้น x สัดส่วนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง รายSector

❖ **มูลค่าการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น**

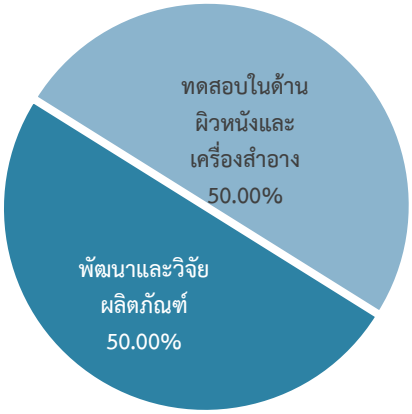
ผลรวมการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น x สัดส่วนผู้ประกอบการ SME กลุ่มตัวอย่าง รายSector

2.3.2 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริมผ่านการบริการโครงสร้างพื้นฐาน

2.3.2.1 ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยรวม

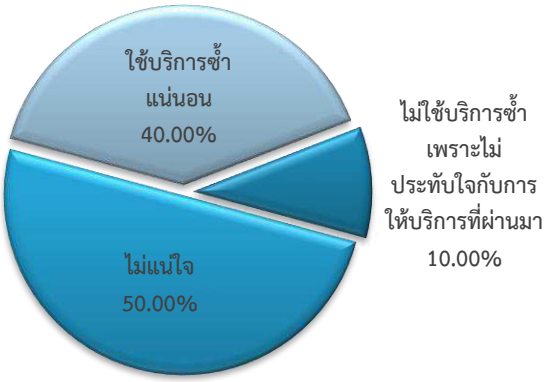
การสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการ SME เกี่ยวกับการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานจากหน่วยงานภาครัฐโดยการใช้แบบสอบถาม และจัดเก็บข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ในกลุ่มตัวอย่าง SME ที่ได้รับการสนับสนุนผ่านโครงการที่สนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งได้แก่ โครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานของสถานที่ผลิตเครื่องสำอางในการปฏิบัติตามแนวทางวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางของอาเซียนของ วว. เพื่อศึกษาประโยชน์ที่ SME ได้รับจากการสนับสนุนและความช่วยเหลือผ่านนโยบายและโครงการของภาครัฐ ตลอดจนปัญหาที่พบจากมาตรการและการส่งเสริมต่างๆ และเพื่อนำผลที่ได้ไปใช้ประกอบการกำหนดทิศทางการพัฒนาในการให้ความช่วยเหลือ SME ต่อไป

โครงสร้างพื้นฐานของหน่วยงานภาครัฐมีความสำคัญอย่างยิ่งเพราะช่วยเอื้ออำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจของ SME และช่วยสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยเฉพาะด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ทั้งนี้ ผลการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่เข้าร่วมโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอางตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียน เพื่อรับบริการพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ และบริการทดสอบในด้านผิวหนังและเครื่องสำอาง โดยส่วนใหญ่มองว่าโครงการนี้ช่วยลดต้นทุนหรือลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทเอกชนทดสอบผลิตภัณฑ์ และสนับสนุนค่าใช้จ่ายด้าน R&D ของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่เกี่ยวเนื่องกับโครงการนี้ ถึงแม้ว่า SME ส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 โดยธุรกิจเครื่องสำอางมีรายได้หรือยอดขายที่ลดลง แต่ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อค่าใช้จ่ายในการรับบริการจากโครงการนี้และต่อความคุ้มค่าของภาครัฐในการสนับสนุนและให้บริการ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ไม่แน่ใจว่าจะกลับมาใช้บริการซ้ำกับโครงการนี้อีกหรือไม่ โดยผลการสำรวจสามารถสรุปได้ดังนี้



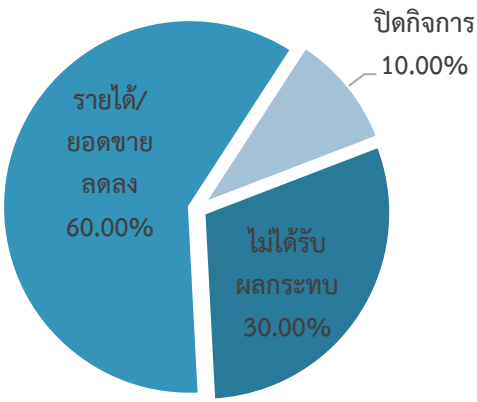
แผนภาพที่ 2.3-4 สัดส่วนของการใช้บริการจากโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอาง ตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียน

จากแผนภาพที่ 2.3-4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าร่วมโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอางตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียน เพื่อรับ**บริการพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์** และ**บริการทดสอบในด้านผิวหนังและเครื่องสำอาง** คิดเป็นร้อยละที่เท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 50.00



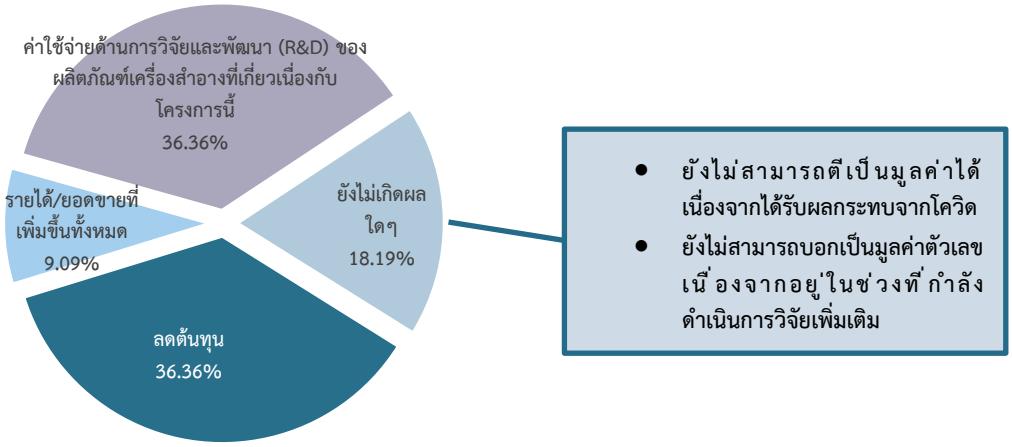
แผนภาพที่ 2.3-5 สัดส่วนของการกลับมาใช้บริการซ้ำกับโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอาง ตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียนที่ได้เข้าร่วม

จากแผนภาพที่ 2.3-5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่**ไม่แน่ใจ**ว่าจะกลับมาใช้บริการซ้ำกับโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอางตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียนอีกหรือไม่ หรือคิดเป็นร้อยละ 50.00 รองลงมาคือ **ใช้บริการซ้ำแน่นอน** หรือคิดเป็นร้อยละ 40.00 ตามด้วย **ไม่ใช้บริการซ้ำเพราะไม่ประทับใจกับการให้บริการที่ผ่านมา** หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00



แผนภาพที่ 2.3-6 สัดส่วนของผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ต่อธุรกิจเครื่องสำอาง

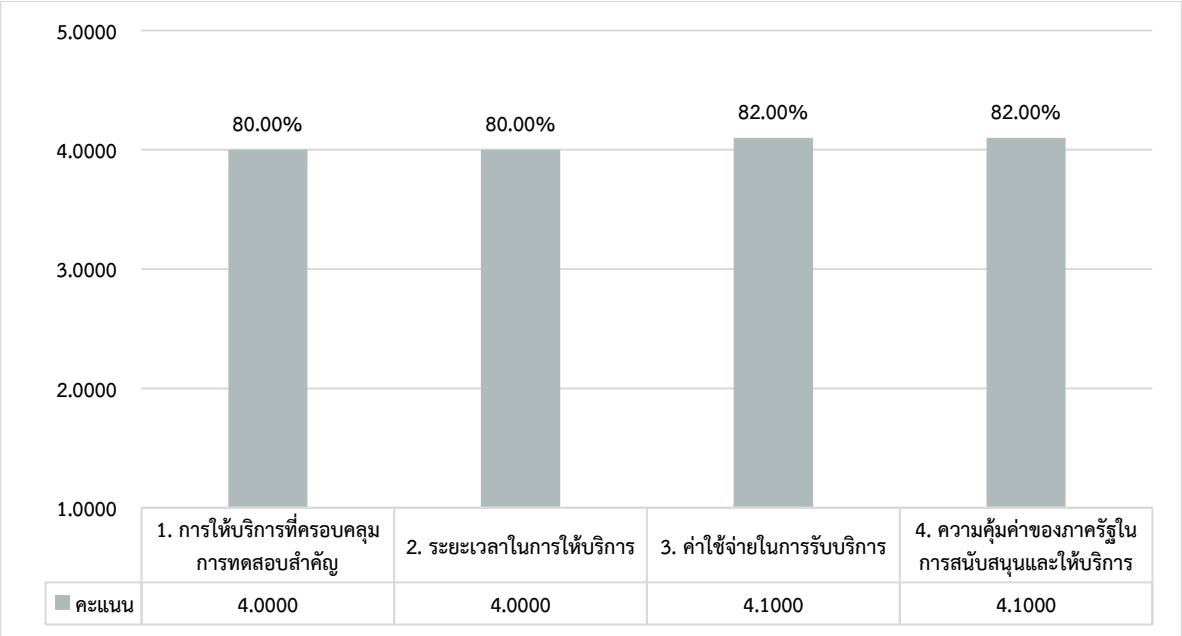
จากแผนภาพที่ 2.3-6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 โดยธุรกิจเครื่องสำอาง**มีรายได้หรือยอดขายที่ลดลง** หรือคิดเป็นร้อยละ 60.00 ในขณะที่ธุรกิจเครื่องสำอางบางส่วน**ไม่ได้รับผลกระทบ**จากสถานการณ์โควิด-19 หรือคิดเป็นร้อยละ 30.00 ตามด้วยธุรกิจเครื่องสำอางส่วนน้อยที่ต้อง**ปิดกิจการ** หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00



แผนภาพที่ 2.3-7 สัดส่วนของผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ

จากแผนภาพที่ 2.3-7 หากพิจารณาถึงผลประโยชน์จากการเข้าร่วมโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอางตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มองว่าโครงการนี้ช่วย**ลดต้นทุน** (เนื่องจากลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทเอกชนทดสอบผลิตภัณฑ์) และสนับสนุน**ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่เกี่ยวเนื่องกับโครงการนี้** โดยคิดเป็นร้อยละที่เท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 36.36 รองลงมาคือ **ยังไม่เกิดผลใดๆ** หรือคิดเป็นร้อยละ 18.19 ตามด้วย **รายได้หรือยอดขายที่เพิ่มขึ้น** (เนื่องจากลูกค้ามั่นใจในตัวสินค้าที่ได้รับการทดสอบมากขึ้น) หรือคิดเป็นร้อยละ 9.09

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาเฉพาะกลุ่ม SME ที่ตอบว่า**ยังไม่เกิดผลใดๆ** จากการเข้าร่วมโครงการนี้ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้เหตุผลถึงการที่ยังไม่สามารถบอกเป็นมูลค่าตัวเลขได้ เนื่องจากได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งทำให้ต้องหยุดการขาย และเนื่องจากอยู่ในช่วงที่กำลังดำเนินการวิจัยเพิ่มเติม



แผนภาพที่ 2.3-8 ผลการประเมินความพึงพอใจต่อการให้บริการของโครงการ

จากแผนภาพที่ 2.3-8 หากพิจารณาถึงความพึงพอใจต่อการให้บริการของโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอางตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียน พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีความพึงพอใจต่อ**ค่าใช้จ่ายในการรับบริการ**และ**ความคุ้มค่าของภาครัฐในการสนับสนุนและให้บริการ** โดยคิดเป็นร้อยละที่เท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 82.00 ตามด้วย**การให้บริการที่ครอบคลุมการทดสอบสำคัญ**และ**ระยะเวลาในการให้บริการ** โดยคิดเป็นร้อยละที่เท่ากันอยู่ที่ร้อยละ 80.00

<u>ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการต่อโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน</u>

ผู้ประกอบการได้แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงการให้บริการของโครงการสถานที่ผลิตเครื่องสำอางตามแนวทางการผลิตที่ดีของอาเซียน โดยมีข้อเสนอแนะหลากหลาย เช่น

- ผู้ประกอบการหลายรายชื่นชมโครงการนี้และอยากให้จัดโครงการแบบนี้อีกต่อไปในอนาคต เนื่องจากมีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการและยังช่วยลดต้นทุน เช่น ลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทภายนอกทำการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้
- การประชาสัมพันธ์โครงการนี้ควรให้แพร่หลายกว่านี้ เพื่อที่ผู้ประกอบการโดยทั่วไปจะสามารถเข้าถึงบริการได้ง่ายขึ้น

- ค่าบริการของโครงการนี้ควรปรับลดลงหรือเข้าร่วมฟรี เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากกว่านี้ เนื่องจากมีผู้ประกอบการบางส่วนที่มองว่าค่าบริการค่อนข้างสูง
- ระยะเวลาในการทำงานของโครงการนี้ควรปรับให้รวดเร็วขึ้น เพื่อที่จะเป็นประโยชน์กับผู้ประกอบการมากขึ้น
- การเพิ่มโครงการอื่นๆ ควบคู่ไปกับการทำโครงการนี้ ตัวอย่างเช่น โครงการสนับสนุนด้านการตลาดที่ช่วยคิดผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับผู้ประกอบการหรือปรับช่องทางการตลาด เพื่อขยายความสามารถและพัฒนาธุรกิจของผู้ประกอบการให้เติบโตมากขึ้น

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการได้ให้ข้อเสนอแนะเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางไทย เช่น

- อยากให้ภาครัฐเข้ามาส่งเสริมในเรื่องของเงินทุนหรือเงินสนับสนุนเพื่อฟื้นฟูและพัฒนาผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19
- อยากให้ภาครัฐส่งผู้เชี่ยวชาญที่ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ เช่น ที่ปรึกษาด้านการเงินและการบัญชี เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ

2.3.2.2 ผลการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค

รัฐบาลส่งเสริมผู้ประกอบการ SME โดยการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน (Ecosystem) และกลไกที่เอื้อกับ SME ผ่านการใช้งบประมาณลงทุนในการจัดตั้งศูนย์ทดสอบ การจัดหาเครื่องจักร เครื่องมืออุปกรณ์หรือวัสดุต่างๆ การบำรุงรักษาและบริหารจัดการศูนย์ อุปกรณ์หรือสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ SME สามารถใช้บริการได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือจ่ายในราคาที่ต่ำกว่าตลาดทั่วไป การลงทุนพัฒนา Ecosystem ของภาครัฐจะช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถยกระดับเทคโนโลยีในการผลิตและคุณภาพของสินค้าและบริการ การส่งเสริมของภาครัฐจะช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเพิ่มยอดขายและสร้างกำไรให้กับกิจการของตนได้มากขึ้น (ผลทางตรง) นอกจากนั้น เมื่อธุรกิจของผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมมีการขยายตัวก็จะทำให้เกิดการใช้จ่ายแลกเปลี่ยนหมุนเวียนซื้อขายสินค้าและบริการในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น ทำให้ธุรกิจอื่นๆ สามารถผลิตสินค้าและสร้างยอดขายได้มากขึ้น (ผลทางอ้อม) และจะทำให้มูลค่าผลผลิตรวมในระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวในท้ายที่สุด

ตารางที่ 2.3-1 แสดงรายละเอียดการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยการสนับสนุน Ecosystem โดยการสำรวจพบว่า มีผู้ประกอบการ SME ในสาขาเครื่องสำอางเข้ารับบริการโครงสร้างพื้นฐานและสามารถสร้างกำไรได้เพิ่มขึ้น 316,656 บาท (ผลทางตรง) และเกิดการเชื่อมโยงไปยังสาขาที่เกี่ยวข้อง (ผลทางอ้อม) ซึ่งทำให้สาขาอื่นๆ เช่น การบริการส่วนบุคคล สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย เป็นต้น สามารถขายสินค้าและบริการได้มากขึ้น เมื่อรวมผลกระทบทางเศรษฐกิจทั้งหมดแล้วพบว่า การสนับสนุน Ecosystem ให้แก่ SME จะทำให้มูลค่าผลผลิตรวมในระบบเศรษฐกิจขยายตัวเท่ากับ 353,208 บาท

ตารางที่ 2.3-1 ผลกระทบต่อระบบทางเศรษฐกิจมหภาคจากการส่งเสริม SME ของภาครัฐ ผ่านบริการโครงสร้างพื้นฐาน

หน่วย: บาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (1) + (2)
1	เครื่องสำอาง	316,656	2,003	318,658
2	การบริการส่วนบุคคล	0	9,428	9,428
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	0	5,748	5,748
4	ธุรกิจที่พักแรม	0	3,944	3,944
5	เคมีภัณฑ์	0	2,542	2,542
	สาขาอื่นๆ (51 สาขา)	0	12,888	12,888
	รวม	**316,656**	**36,553**	**353,208**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น เมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริม SME ของภาครัฐโดยการสนับสนุน Ecosystem โดยในส่วนของงบประมาณใช้ข้อมูลจากงบประมาณของโครงการมาคิดเป็นค่าเสื่อมราคากำหนดระยะเวลาของค่าเสื่อมราคาที่ 5 ปี สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.3-2 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) จากการส่งเสริม SME ของภาครัฐ ผ่านบริการโครงสร้างพื้นฐาน

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	งบประมาณ	กำไรที่เพิ่มขึ้น	ผลทางอ้อม	มูลค่าเพิ่มโดยรวม	ค่าทวีคูณ
1	เครื่องสำอาง	2.34	0.32	0.00	0.32	**0.136**
2	การบริการส่วนบุคคล			0.01	0.01	
3	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย			0.01	0.01	
4	ธุรกิจที่พักแรม			0.00	0.00	
5	เคมีภัณฑ์			0.00	0.00	
	สาขาอื่นๆ			0.01	0.01	
รวม		**2.34**	**0.32**	**0.04**	**0.35**	**0.151**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่มาจากผลทางตรงและผลทางอ้อม พบว่าอันดับแรกที่มีผลสูงสุด ได้แก่ เครื่องสำอาง โดยมีค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจเท่ากับ 0.136 ทั้งนี้ หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูงที่สุดในอันดับแรก เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงสุด และอาจจะมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมา เช่น การบริการส่วนบุคคล สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย เพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลต่อการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

2.3.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล

จากการวิเคราะห์และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจของการสนับสนุน SME ของภาครัฐผ่านโครงสร้างพื้นฐาน พบว่า ภาพรวมของค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ในสาขาธุรกิจเครื่องสำอางมีค่าสูงที่สุด คือ 0.136 ซึ่งหมายความว่า การส่งเสริมธุรกิจเครื่องสำอาง ซึ่งเป็นสาขาธุรกิจที่ส่งผลกระทบมากที่สุดภายใต้ฐานข้อมูลที่ใช้ในการประเมินผล จะเป็นส่วนสำคัญในการกระตุ้นภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยการช่วยเหลือกลุ่มสาขาธุรกิจดังกล่าวประกอบไปด้วยการส่งเสริมหลายรูปแบบ เช่น การสนับสนุนค่าบริการต่างๆ เช่น บริการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการวิเคราะห์และทดสอบผลิตภัณฑ์ ในรูปแบบเต็มจำนวนหรือในรูปแบบให้เงินอุดหนุนส่วนหนึ่ง การอบรมให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจเป้าหมาย การเชิญผู้เชี่ยวชาญมาให้คำปรึกษาและคำแนะนำที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตรงตามความต้องการของตลาดมากขึ้นเพื่อการขยายผลในเชิงพาณิชย์ (Scale-up) เป็นต้น นอกจากนี้ การส่งเสริมและพัฒนา SME อาจมุ่งเน้นให้ตรงกับขนาดธุรกิจ ความเชื่อมโยงของสาขาธุรกิจกับระบบเศรษฐกิจ รวมถึงความเหมาะสมของสถานการณ์และสภาพแวดล้อมในปัจจุบัน โดยเฉพาะสถานการณ์ COVID-19 เนื่องจากสิ่งเหล่านี้ล้วนมีผลต่อภาพรวมของมูลค่าทางเศรษฐกิจ เพื่อก่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุด

ทั้งนี้ สถานการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมาสะท้อนถึงความจำเป็นของการติดตามประเมินผลจากการดำเนินมาตรการและโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน เช่น อุทยานวิทยาศาสตร์ต่างๆ ว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดและสามารถแก้ปัญหาและช่วยเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการ SME ได้จริงหรือไม่ เพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้โครงการต่างๆ มีความเหมาะสมกับปัจจุบันและสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยเฉพาะในด้านการวิจัยและพัฒนาทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม

นอกจากนี้ การติดตามประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจควรจัดทำภายหลังโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานเสร็จสิ้นแล้วในระยะหนึ่ง โดยอาจทิ้งช่วงระยะเวลาประมาณอย่างน้อย 3 ปีขึ้นไป เพื่อให้เห็นผลกระทบต่อ SME ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจในระยะยาว ซึ่งสามารถแปลงเป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจที่แสดงถึงความยั่งยืนของโครงการได้อย่างแท้จริง ดังนั้น การประเมินมูลค่าผลกระทบทางเศรษฐกิจไม่ควรจัดทำเมื่อโครงการเสร็จสิ้นแล้วทันทีหรือภายหลังโครงการเสร็จสิ้นไม่นาน เนื่องจากจะเป็นเพียงแค่การคาดการณ์มูลค่าของโครงการในอนาคตในระยะสั้นเท่านั้น ซึ่งอาจไม่ใช่มูลค่าจากผลกระทบที่เกิดขึ้นจริง

2.3.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

ผลการศึกษาต่างประเทศพบว่า โครงสร้างพื้นฐานที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอันได้แก่อุทยานวิทยาศาสตร์มีส่วนช่วยในการสนับสนุนนวัตกรรมและรองรับการเติบโตของผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการเพิ่มความสามารถในการผลิตหรือผลิตภาพ (Productivity) ในระดับภูมิภาคได้ หากภาครัฐสนับสนุนนโยบายโครงสร้างพื้นฐานโดยมุ่งเน้นสาขาธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมที่มีความได้เปรียบในการแข่งขันในระดับประเทศ ซึ่งจะช่วยเพิ่มผลิตภาพในภูมิภาคและมีส่วนช่วยในการขจัดความเหลื่อมล้ำในภูมิภาค เช่น การกระจายผลผลิตที่ล่าช้าของบริษัทที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อุทยานวิทยาศาสตร์ ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรมุ่งเน้นการส่งเสริมและเชื่อมโยงนโยบายโครงสร้างพื้นฐานกับนโยบายทางเศรษฐกิจในระดับชาติ เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐาน เช่น อุทยานวิทยาศาสตร์ สามารถเพิ่มผลิตภาพหรือความสามารถในการผลิตได้อย่างแท้จริง

นอกจากนี้ จากกรณีศึกษาประเทศไต้หวันและประเทศเกาหลียังพบว่า SME ที่ตั้งอยู่ในเมืองอุทยานวิทยาศาสตร์ในไต้หวันมีผลิตภาพโดยเฉลี่ยสูงที่สุด ในขณะที่ SME ที่ตั้งอยู่ในเมืองอุทยานวิทยาศาสตร์ในเกาหลีใต้มีผลิตภาพโดยเฉลี่ยต่ำที่สุด ซึ่งบ่งชี้ว่า นโยบายการส่งเสริมโครงสร้างพื้นฐานในระดับภูมิภาคของประเทศไต้หวันมีประสิทธิผลมากกว่าประเทศเกาหลีใต้ โดยความแตกต่างของผลิตภาพในไต้หวันและเกาหลีใต้สามารถอธิบายได้ในแง่ของแนวทางเศรษฐกิจของประเทศที่แตกต่างกัน เนื่องจากไต้หวันและเกาหลีใต้ใช้ประโยชน์จาก SME สำหรับอุตสาหกรรมที่มีความสามารถในการแข่งขันในระดับประเทศแตกต่างกัน ดังเช่นกรณีของ SME ในเกาหลีใต้ที่ระดับผลิตภาพของ SME ไม่สามารถแข่งขันได้ เนื่องจากนโยบายในระดับประเทศสนับสนุนการเติบโตของกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ ยกตัวอย่างเช่น เครดิตภาษีและการยกเว้นภาษีสำหรับการวิจัยและพัฒนา (R&D) โดยทั่วไปจะเอื้อประโยชน์แก่บริษัทและองค์กรขนาดใหญ่มากกว่าการสนับสนุนนวัตกรรมและการเติบโตของ SME ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญกับนโยบายและโครงการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐานเพื่อขับเคลื่อนการเติบโตและความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ SME ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ

2.3.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม

นอกจากตัวชี้วัดที่มุ่งเน้นการวัดผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ SME หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดที่บ่งชี้ถึงความสามารถในการวิจัยและพัฒนา (R&D) ของประเทศ เพื่อการเติบโตทางเศรษฐกิจและความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะในด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยตัวชี้วัดที่สามารถนำมาใช้ในการวัดการวิจัยและพัฒนาหรือการสร้างสรรค์นวัตกรรม เช่น จำนวนผลงานวิจัยและพัฒนาต่อปี จำนวนโครงการที่สามารถนำผลงานวิจัยและพัฒนาไปขยายผลสู่เชิงพาณิชย์ และตัวชี้วัดอื่นๆ ดังต่อไปนี้

ดัชนีนวัตกรรมโลก (Global Innovation Index : GII)

ดัชนีนวัตกรรมโลก เป็นการวัดระดับความสามารถทางด้านนวัตกรรม ซึ่งจัดอันดับนวัตกรรมในระดับโลกเป็นประจำทุกปี โดยปีล่าสุดคือปี 2564 (Global Innovation Index 2021) ภายใต้ธีมติดตามการปรับตัวระบบนวัตกรรมในภาวะวิกฤติโควิด-19 (Tracking Innovation through the COVID-19 Crisis) ซึ่งจัดโดยองค์การทรัพย์สินทางปัญญาแห่งโลก (WIPO) โดยมีการเปรียบเทียบเชิงแข่งขันทางด้านนวัตกรรมของแต่ละประเทศกว่า 132 ประเทศทั่วโลก สำหรับอันดับปัจจัยชี้วัดความสามารถด้านนวัตกรรมแบ่งออกเป็น 7 มิติ ได้แก่ 1) สถาบัน 2) ทุนมนุษย์และการวิจัย 3) โครงสร้างพื้นฐาน 4) ระบบตลาด 5) ระบบธุรกิจ 6) ผลผลิตจากองค์ความรู้และเทคโนโลยี และ 7) ผลผลิตจากความคิดสร้างสรรค์ โดยตัวชี้วัดมีดังต่อไปนี้

มิติตัวชี้วัด	ตัวชี้วัดย่อย
สถาบัน (Institutions)	สภาพแวดล้อม สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ สภาพแวดล้อมด้านกฎระเบียบข้อบังคับ
ทุนมนุษย์และการวิจัย (Human capital and research)	การวิจัยและการพัฒนา (R&D) งบประมาณด้านการศึกษา การศึกษาในระดับอุดมศึกษา
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)	โครงสร้างพื้นฐานทั่วไป เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ความยั่งยืนทางนิเวศวิทยา
ระบบตลาด (Market sophistication)	การลงทุน การค้า การแข่งขันและขนาดของตลาด เครดิต
ระบบธุรกิจ (Business sophistication)	บุคลากรที่มีความรู้ การดูดซับทางความรู้ การเชื่อมโยงนวัตกรรม
ผลผลิตจากองค์ความรู้และเทคโนโลยี (Knowledge and technology outputs)	การสร้างองค์ความรู้ การเผยแพร่องค์ความรู้ ผลกระทบที่เกิดจากองค์ความรู้
ผลผลิตจากความคิดสร้างสรรค์ (Creative outputs)	สินค้าและบริการเชิงสร้างสรรค์ การสร้างสรรค์ผ่านสื่อออนไลน์ สินทรัพย์ที่จับต้องไม่ได้

ดัชนีนวัตกรรมบลูมเบิร์ก (Bloomberg Innovation Index)

ดัชนีนวัตกรรมบลูมเบิร์ก เป็นการวัดระดับความสามารถทางด้านนวัตกรรม ซึ่งจัดอันดับประเทศด้านนวัตกรรมจากจำนวนประเทศที่ได้รับการจัดอันดับทั้งสิ้น 60 ประเทศเป็นประจำทุกปี โดยปีล่าสุดคือปี 2564 จัดโดยบลูมเบิร์ก ซึ่งเป็นหน่วยงานชั้นนำระดับโลกด้านข่าวและข้อมูลด้านธุรกิจ โดยบลูมเบิร์กแบ่งมิติการประเมินออกเป็น 7 มิติ ประกอบด้วย 1) สัดส่วนการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D Intensity) 2) มูลค่าเพิ่มจากอุตสาหกรรมการผลิต (Manufacturing Value-added) 3) ผลิตภาพการผลิต (Productivity) 4) จำนวนบริษัทมหาชนด้านเทคโนโลยีขั้นสูง (High-tech Density) 5) จำนวนนักศึกษาและบุคลากรด้านวิทยาศาสตร์ (Tertiary Efficiency) 6) สัดส่วนนักวิจัย (Researcher Concentration) และ 7) ความเคลื่อนไหวด้านสิทธิบัตร (Patent Activity) จะเห็นได้ว่ามิติการประเมินเหล่านี้ให้ความสำคัญกับศักยภาพของประเทศใน 3 ด้าน ได้แก่ ศักยภาพด้านองค์ความรู้ ศักยภาพด้านการผลิต และศักยภาพด้านเทคโนโลยีขั้นสูง โดยตัวชี้วัดมีดังต่อไปนี้

มิติตัวชี้วัด	รายละเอียดตัวชี้วัด
สัดส่วนการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D Intensity)	ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา (R&D) ต่อ GDP โดยอาจจะเป็นการลงทุนที่มาจากภาครัฐและภาคเอกชน
มูลค่าเพิ่มจากอุตสาหกรรมการผลิต (Manufacturing Value-added)	มูลค่าเพิ่มของผลผลิตภาคอุตสาหกรรมต่อ GDP
ผลิตภาพการผลิต (Productivity)	ประสิทธิภาพการผลิต หรือ อัตราส่วนระหว่างปริมาณของผลผลิตและปริมาณของปัจจัยการผลิต
จำนวนบริษัทมหาชนด้านเทคโนโลยีขั้นสูง (High-tech Density)	จำนวนบริษัทที่ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมในระดับที่สูง
จำนวนนักศึกษาและบุคลากรด้านวิทยาศาสตร์ (Tertiary Efficiency)	ร้อยละของกำลังแรงงานในประเทศที่มีวุฒิการศึกษาระดับอุดมศึกษาโดยเฉพาะในด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
สัดส่วนนักวิจัย (Researcher Concentration)	ผู้เชี่ยวชาญที่ทำงานด้านการวิจัยและพัฒนาต่อประชากร 1 ล้านคน
ความเคลื่อนไหวด้านสิทธิบัตร (Patent Activity)	จำนวนคดีสิทธิบัตรที่ยื่นต่อศาล

2.4 นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

กรอบแนวทางการประเมินผลในแนวทางนี้จะเน้นเป็นรูปแบบของมาตรการตามที่ภาครัฐกำหนด โดยมาตรการของภาครัฐกำหนดไว้มี 2 มาตรการ ได้แก่ 1) การจัดซื้อจัดจ้างด้วยวิธีคัดเลือก กำหนดให้ภาครัฐจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 และมาตรการที่ 2) การจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีการประกวดราคา (E-bidding) ให้แต้มต่อ SME สามารถเสนอราคาได้สูงกว่าราคาต่ำสุด 10% มาตรการดังกล่าวนับว่าเป็นโอกาสของธุรกิจ SME ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ มีโอกาสในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ มุ่งเน้นสินค้าและบริการที่ภาครัฐจัดซื้อหรือจัดจ้าง ซึ่ง SME สามารถผลิตและให้บริการ ซึ่งนายกรัฐมนตรีได้ให้ความเห็นชอบและให้ความสำคัญ โดยจะกำหนดเป็นมาตรการระยะยาว พร้อมทั้งมีการประเมินผลความสำเร็จตามเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

จากมาตรการการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเปิดรับคุณสมบัติตามขนาดธุรกิจของ SME โดยรายละเอียดดังนี้

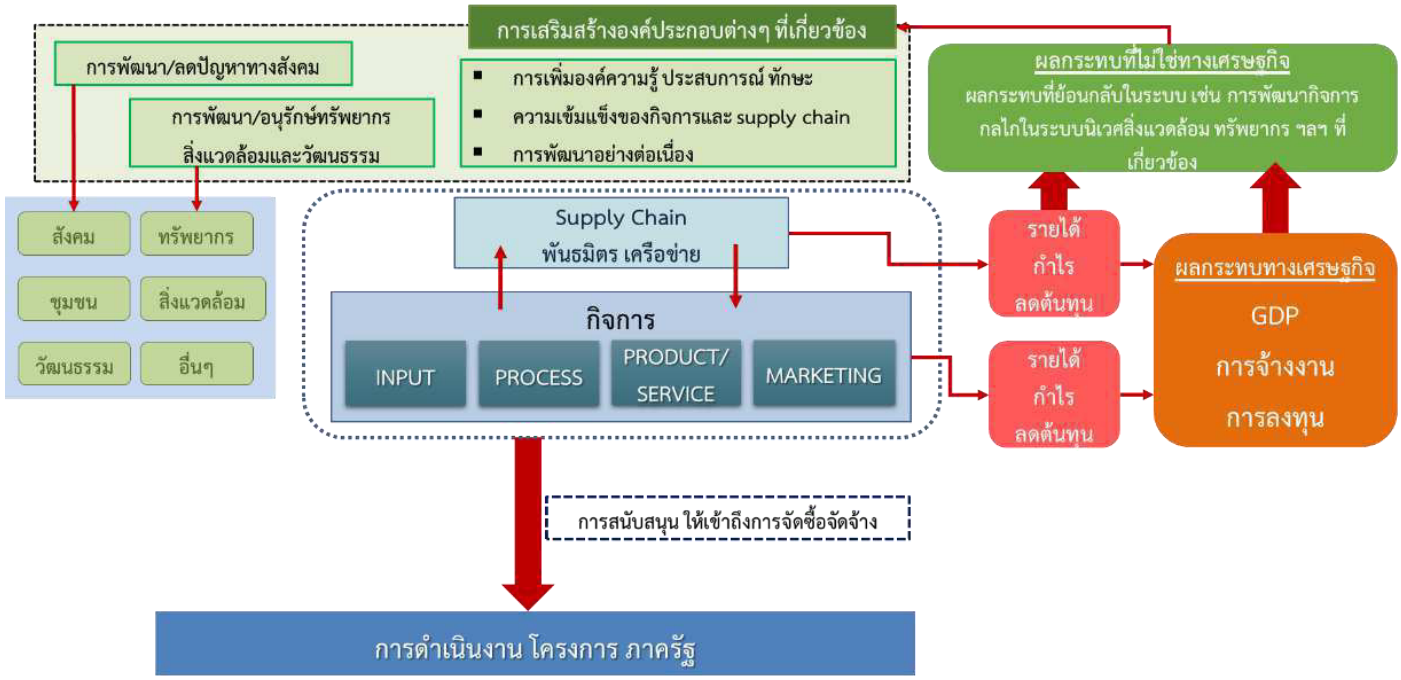
1. วิสาหกิจขนาดย่อย (Micro) ในภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ ในกลุ่มที่มีรายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี

2. วิสาหกิจขนาดย่อม (Small) ในภาคการผลิต ในกลุ่มที่มีรายได้ไม่เกิน 100 ล้านบาทต่อปี ในส่วนของภาคการค้า และภาคบริการ ในกลุ่มที่มีรายได้ไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อปี

3. วิสาหกิจขนาดกลาง (Medium) ในภาคการผลิต ในกลุ่มที่มีรายได้ไม่เกิน 500 ล้านบาทต่อปี ในส่วนของภาคการค้า และภาคบริการ ในกลุ่มที่มีรายได้ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อปี

จากการพิจารณาในหลายมิติจะเป็นนโยบายที่สามารถส่งเสริมให้ในทุกขนาดธุรกิจสามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงการให้มีส่วนร่วมของผู้ประกอบการที่มีหลากหลายขนาดธุรกิจ เนื่องจากปัจจัยด้านความพร้อมด้านทรัพยากร สิ่งแวดล้อม ที่อาจจะหมายถึงขีดจำกัดด้านศักยภาพซึ่งจะเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ส่งผลต่อการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ดังนั้นการที่จะทำให้ SME สามารถเข้าถึงภาครัฐได้มากขึ้นผู้ประกอบการจะต้องได้รับการส่งเสริมและพัฒนา ทั้งในส่วนของการอบรมหรือการจัดประชุม ที่จะเป็นในส่วนของการให้ความรู้ที่สำคัญ เช่น สัญญามาตรการ นโยบายการบริหารจัดการคุณภาพ วิธีการลงทะเบียนและการใช้แพลตฟอร์มในงานจัดซื้อจัดจ้าง จากห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ในการเสริมสร้างองค์ประกอบสำหรับผู้ประกอบการทั้งในส่วนการเพิ่มองค์ความรู้ ประสบการณ์ และทักษะ ที่มีความต่อเนื่องจะส่งผลให้มีความรู้ความเข้าใจและสามารถดำเนินการในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะส่งผลให้เกิดมูลค่าเศรษฐกิจในส่วนของกำไรจากรายได้ ก่อให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจ คือการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น และในส่วนของผลกระทบที่ไม่ใช่ทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับกลไกด้านสิ่งแวดล้อม ทรัพยากร หรือการพัฒนากิจการ แสดงดังภาพต่อไปนี้

❖ ห่วงโซ่ผลสัมฤทธิ์ (Result Chain) ของการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ



แผนภาพที่ 2.4-1 ห่วงโซ่ผลกระทบ (Result Chain) ของการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

Logic Model แสดงส่วนประกอบของระบบ กลไก ต่างๆ ในด้านการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการได้แก่

1. หน่วยงานภาครัฐ ที่ทำการสนับสนุนโดยตรง ตัวอย่างเช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เพิ่มคุณภาพ คุณค่า ของผลิตภัณฑ์ กรม กระทรวงพาณิชย์ ส่งเสริมด้านการตลาด การออกร้าน จับคู่ธุรกิจ เป็นต้น
2. กิจการที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ
3. ระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องกับกิจการ ตัวอย่างเช่น
   - กิจการที่เป็น Supply chain เช่น ผู้ให้วัตถุดิบ คู่ค้าทางธุรกิจ พันธมิตรและเครือข่ายของกิจการที่ได้รับการส่งเสริม
   - ระบบสิ่งแวดล้อม ทรัพยากร ที่เกี่ยวข้อง เช่น พื้นที่การเกษตร ทรัพยากรธรรมชาติ แหล่งน้ำ ซึ่งเกี่ยวข้องกับวัตถุดิบในผลผลิตการเกษตร เป็นต้น
   - ชุมชนที่เกี่ยวข้อง เช่น ชุมชนที่อยู่บริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับกิจการ ได้รับประโยชน์และผลกระทบ (เช่น นำแรงงานมาป้อนสู่ระบบอุตสาหกรรม) วิสาหกิจชุมชน ที่พึ่งพากันและกัน หรือที่ได้รับผลกระทบจากสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับระบบอุตสาหกรรม
   - สังคมและวัฒนธรรม เช่น สภาพสังคมของแรงงานในการผลิต หรือ ชุมชนในนิคมอุตสาหกรรม แรงงานท้องถิ่น ที่ได้รับผลจากกิจการ วัฒนธรรม ภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชน ที่ได้รับการสนับสนุนให้เป็นส่วนหนึ่งของการเพิ่มคุณค่าผลิตภัณฑ์

<u>กลไกในการสร้างผลกระทบ</u>

แบ่งออกเป็นดังนี้

1. การดำเนินงานของหน่วยงานสนับสนุนภาครัฐ โดยมีการดำเนินงานในแต่ละส่วนของห่วงโซ่ของผลการดำเนินงาน (Result chain) ของกิจการ ตัวอย่างเช่น

Input : เช่น การอบรมความรู้บุคลากร การแนะนำแหล่งเงินทุน การให้เทคโนโลยี

Process : เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพมาตรฐานการผลิต

Output : เช่น การตรวจสอบมาตรฐานสินค้า การเพิ่มคุณภาพสินค้า

Process (marketing) : เช่น การออกร้านในประเทศ/ต่างประเทศ การจับคู่เจรจาธุรกิจ การส่งเสริมการขาย การหาช่องทางการค้าออนไลน์

การตั้งแต่ การนำเอากิจการต่างๆ เข้ามารับบริการ โดยมีทั้งวิธีการเชิงรับ เช่น กิจการต่างๆ ทราบข้อมูล และเข้ามาขอรับการสนับสนุน วิธีการเชิงรุก เช่น การประชาสัมพันธ์ เข้าหากิจการต่างๆ เพื่อเชิญชวนให้มารับบริการจาก BDS

2. กิจการต่างๆ ที่ได้รับการสนับสนุนให้คำปรึกษาจากหน่วยงานต่างๆ สามารถนำบริการที่ได้รับ มาทำการพัฒนา ปรับปรุง ทั้งในด้านขององค์ความรู้ เทคโนโลยี ต้นแบบ กระบวนการผลิต คุณภาพสินค้า การตลาด และอื่นๆ และสามารถสร้างผลลัพธ์ต่างๆ เช่น การลดต้นทุน การสร้างรายได้ เพิ่มกำไร

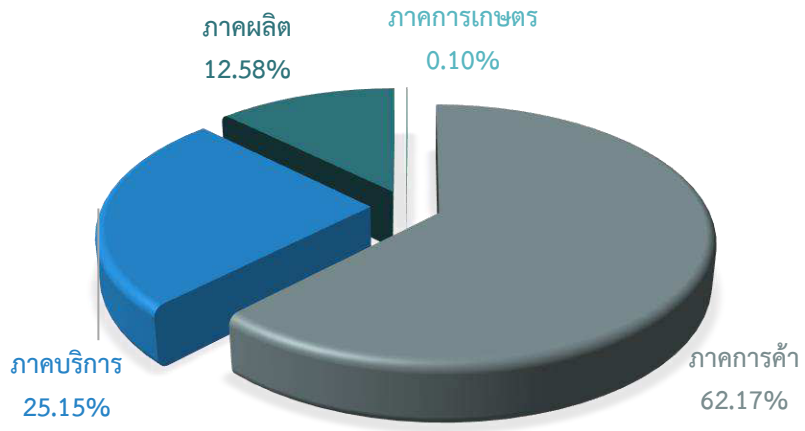
3. กิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ซัพพลายเออร์ ลูกค้าของกิจการ ซึ่งอยู่ในระบบซัพพลายเชน ได้รับผลจากกิจการที่ได้รับการสนับสนุน เช่น การได้รับ order เพิ่ม จากกิจการของลูกค้าเติบโต หรือ การได้รับวัตถุดิบที่ดี นำมาใช้ในการผลิต ซึ่งทำให้เกิดการเพิ่มมูลค่า นำไปสู่ผลลัพธ์ทางการเงิน เช่น การลดต้นทุน การสร้างรายได้ เพิ่มกำไร เช่นกัน

4. ผลกระทบที่เกิดขึ้น ซึ่งต่อเนื่องจากผลลัพธ์ดังกล่าว มีทั้งผลกระทบทางเศรษฐกิจและไม่ใช่เศรษฐกิจ ดังนี้

- ผลกระทบทางเศรษฐกิจ เช่น การเพิ่ม GDP การจ้างงาน การลงทุน
- ผลกระทบอื่นๆ ที่เกิดจากการนำสิ่งที่ได้รับมาป้อนกลับไปในกระบวนการและระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น
  - การได้ประสบการณ์ องค์ความรู้ ของกิจการที่ได้รับการสนับสนุน และกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง นำมาใช้ในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
  - การพัฒนาและสนับสนุนระบบนิเวศที่เกี่ยวข้องด้านต่างๆ โดยการสร้างผลกระทบย้อนกลับไปในกระบวนการ และระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น

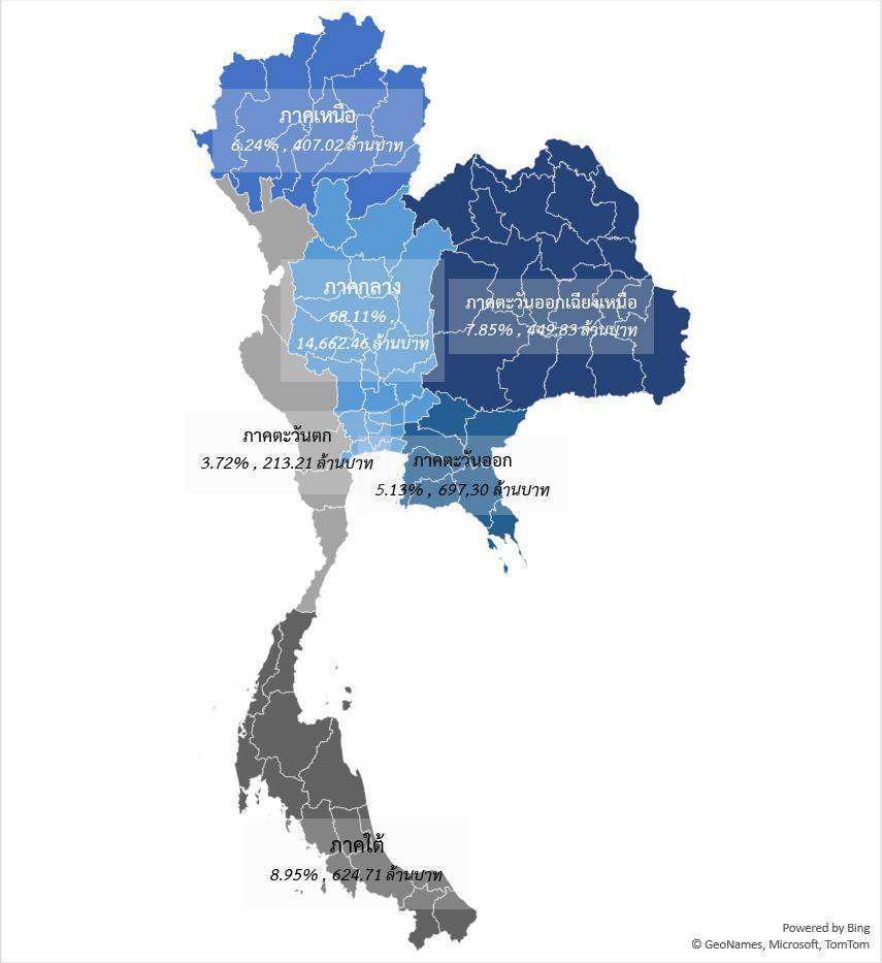
- การพัฒนา/อนุรักษ์ทรัพยากร สิ่งแวดล้อม อันเกิดจากการตระหนักถึงคุณค่าของทรัพยากร สิ่งแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการ ตัวอย่างเช่น การรักษาพันธุ์ไม้ที่มีคุณค่าและเป็นวัตถุดิบในการผลิต ให้คงอยู่ต่อไป การรักษาแหล่งน้ำเพื่อให้ใช้สร้างคุณค่าทางการท่องเที่ยว
- การพัฒนา/อนุรักษ์วัฒนธรรม เช่น การอนุรักษ์ภูมิปัญญาในการทอผ้าโดยใช้กรรมวิธีโบราณ เนื่องจากการตระหนักถึงการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมท้องถิ่น
- การพัฒนา/ลดปัญหาทางสังคม เช่น การลดปัญหาความยากจนของชุมชนในนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากชุมชนโดยรอบมีงานทำ

จากข้อมูลกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียน SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐไว้กับ สสว. ทั้งหมดจำนวน 994 ราย พบว่า ภาคการค้า มีสัดส่วนของจำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมสูงสุด ร้อยละ 62.17 ได้แก่ สาขาธุรกิจการค้าปลีก และการค้าส่ง ที่มีสัดส่วนผู้ประกอบการ ร้อยละ 41.94 และ 20.12 ตามลำดับ รองลงมา คือ ภาคบริการ ร้อยละ 25.15 สาขาธุรกิจที่อยู่ใน 2 อันดับแรก คือ ธุรกิจก่อสร้าง และธุรกิจซ่อมบำรุง ที่มีสัดส่วนผู้ประกอบการ ร้อยละ 12.58 และ 7.04 ตามลำดับ และ ภาคผลิต ร้อยละ 12.58 สาขาธุรกิจที่อยู่ใน 2 อันดับแรก คือ สิ่งพิมพ์ และ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ร้อยละ 3.82 และ 2.72 ตามลำดับ ภาคการเกษตรมีสัดส่วนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมน้อยที่สุด ร้อยละ 0.10 เป็นสาขาธุรกิจ คือ การปลูกพืช



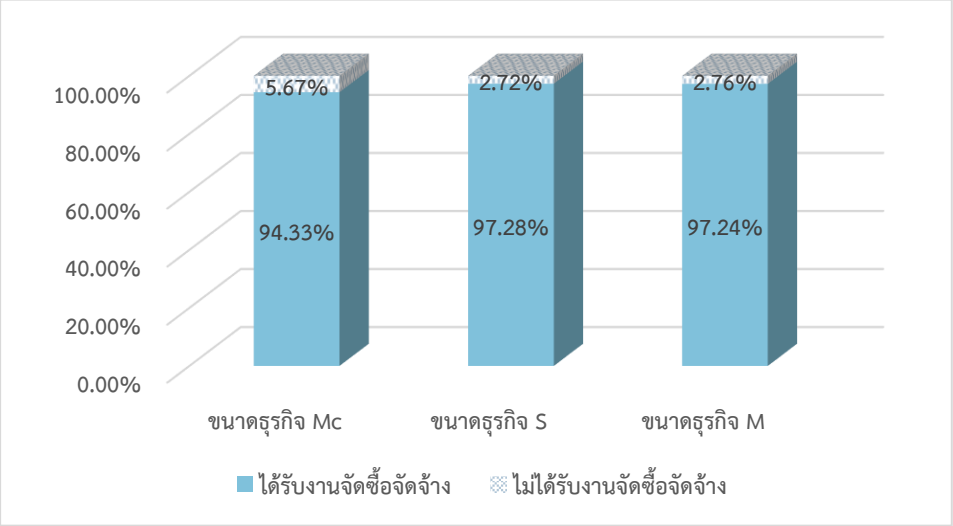
แผนภาพที่ 2.4-2 สัดส่วนผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียน SME แบ่งตามภาคธุรกิจ

หากพิจารณาในส่วนของภูมิภาคตามรายจังหวัดที่ผู้ประกอบการดำเนินกิจการ แบ่งสัดส่วนจากจำนวนผู้ประกอบการ ดังแผนภาพที่ 2.4-3 พบว่า ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในภาคกลาง จำนวนผู้ประกอบการ ร้อยละ 68.11 รองลงมาภาคใต้ ร้อยละ 8.95 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ร้อยละ 7.85 ภาคเหนือ ร้อยละ 6.24 ภาคตะวันออก ร้อยละ 5.13 และภาคตะวันตก ร้อยละ 3.72 ตามลำดับ ในส่วนของการพิจารณาจากมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐในรายภูมิภาค พบว่า มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในภาคกลาง มูลค่าอยู่ที่ 14,662.46 ล้านบาท รองลงมาภาคตะวันออก มูลค่าอยู่ที่ 697.30 ล้านบาท ภาคใต้ มูลค่าอยู่ที่ 624.71 ล้านบาท ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มูลค่าอยู่ที่ 449.83 ล้านบาท ภาคเหนือ มูลค่าอยู่ที่ 407.02 ล้านบาท และภาคตะวันตก มูลค่าอยู่ที่ 213.21 ล้านบาท ตามลำดับ



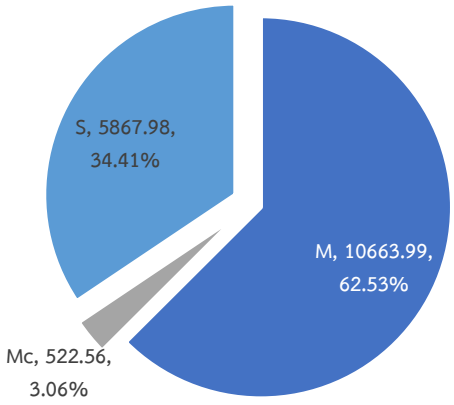
แผนภาพที่ 2.4-3 สัดส่วนผู้เข้ารับบริการกับมูลค่าที่เกิดขึ้น แบ่งตามรายภูมิภาค

ในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ผู้ประกอบการที่เข้ารับบริการ พบว่า มีผู้ประกอบการที่เข้ารับบริการแต่ยังไม่สามารถก่อให้เกิดรายได้จากในส่วนนี้ได้ แบ่งการพิจารณาตามขนาดธุรกิจ พบว่าในกลุ่มขนาดธุรกิจวิสาหกิจรายย่อย (Micro) ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 94.33 และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 5.67 ของภายในกลุ่มขนาดธุรกิจ กลุ่มขนาดธุรกิจขนาดย่อม (Small) ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 97.28 และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 2.72 ของภายในกลุ่มขนาดธุรกิจ และกลุ่มขนาดธุรกิจขนาดกลาง (Medium) ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 97.24 และไม่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 2.76 ของภายในกลุ่มขนาดธุรกิจ จากจำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมสู่การจัดซื้อจัดจ้าง พบว่า ธุรกิจขนาดย่อม (Small) มีจำนวนผู้ประกอบการเข้ารับบริการ และเป็นกลุ่มที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างมากที่สุด ร้อยละ 50.38



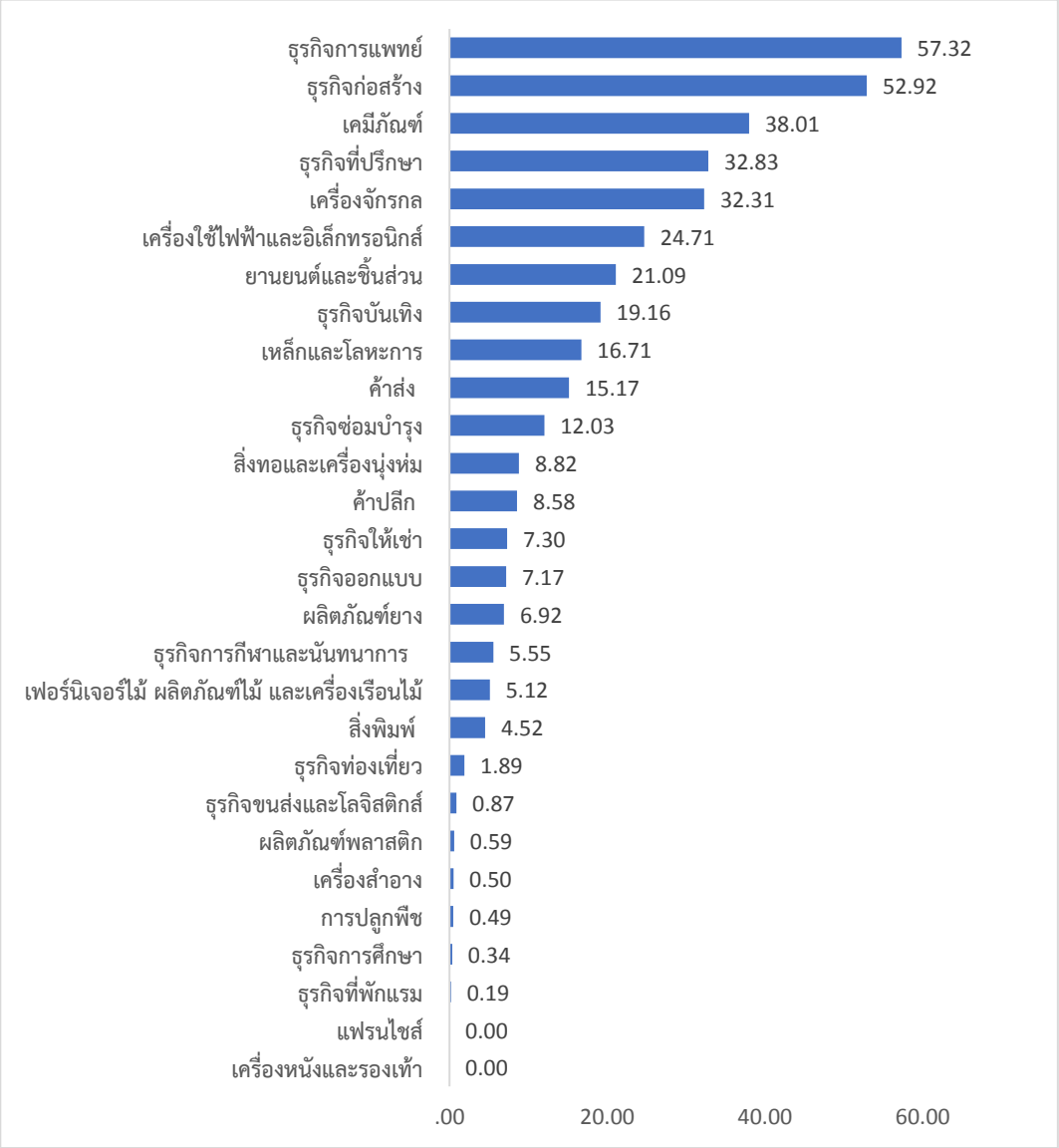
แผนภาพที่ 2.4-4 สัดส่วนผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียน SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐไว้กับ สสว. ที่เกิดมูลค่างานจัดซื้อจัดจ้าง และไม่เกิดมูลค่างานจัดซื้อจัดจ้าง ปีงบประมาณ 2563 แบ่งตามขนาดธุรกิจ

มูลค่าที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ พิจารณาในส่วนของมูลค่าที่เกิดขึ้นกับแต่ละขนาดธุรกิจ พบว่า ธุรกิจขนาดกลาง ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างมากที่สุด ร้อยละ 62.53 มูลค่า 10,663.99 ล้านบาท รองลงมา ธุรกิจขนาดย่อม ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 34.41 มูลค่า 5,867.98 ล้านบาท และ ธุรกิจวิสาหกิจรายย่อย ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง ร้อยละ 3.06 มูลค่า 522.56 ล้านบาท แสดงดังภาพต่อไปนี้



แผนภาพที่ 2.4-5 สัดส่วนผู้ประกอบการจากมูลค่าที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้าง แบ่งตามขนาดธุรกิจ

จากข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง เมื่อพิจารณามูลค่าเฉลี่ยการจัดซื้อจัดจ้าง มูลค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 17.16 ล้านบาท พิจารณาตามการแบ่งตามสาขาธุรกิจ พบว่า สาขาธุรกิจการแพทย์ มีมูลค่าเฉลี่ยที่ได้รับจากงานจัดซื้อจัดจ้างสูงที่สุด ที่จำนวน 57.32 ล้านบาท และพบว่าอีก 4 อันดับจาก 5 อันดับแรก สาขาธุรกิจที่มีมูลค่าเฉลี่ยที่ได้รับงานจัดซื้อจัดจ้างสูงที่สุด คือ ธุรกิจก่อสร้าง เคมีภัณฑ์ ธุรกิจที่ปรึกษา และเครื่องจักรกล ที่มีมูลค่า 52.92 38.01 32.83 และ 32.31 ล้านบาท ตามลำดับ ในส่วนสาขาธุรกิจรองลงมาจาก 5 อันดับ แสดงดังภาพต่อไปนี้



แผนภาพที่ 2.4-6 มูลค่าเฉลี่ยการจัดซื้อจัดจ้าง แบ่งตามสาขาธุรกิจ

จากผลการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียน SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐไว้กับ สสว. จำนวน 994 ราย สามารถสรุปผลการประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคม ได้ดังนี้ มีรายได้/ยอดขายที่เพิ่มขึ้น 6,229.44 ล้านบาท ต่อปี ซึ่งอยู่ในสาขาธุรกิจ คือ เครื่องสำอาง ซึ่งการประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมภายใต้นโยบายการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ สามารถแสดงสูตรการคำนวณได้ ดังนี้

2.4.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

ผลกระทบทางเศรษฐกิจจากนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ มุ่งเน้นไปทางสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ SME เป็นหลัก

❖ **กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น**

[ผลรวมมูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น x Profit Margin ราย Sector] / 100

2.4.2 ผลการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจจากนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ที่ผ่านมาธุรกิจ SME มักประสบปัญหาหรืออุปสรรคในการเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ เช่น ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารในระบบการจัดซื้อจัดจ้างทำให้ไม่ทราบระยะเวลาในการเปิดยื่นข้อเสนอในโครงการต่างๆ ของรัฐ การที่รัฐกำหนดเงื่อนไขหรือข้อกำหนดคุณสมบัติของสินค้าและบริการที่ให้ความสำคัญกับผู้รับจ้างรายใหญ่ หรือความยากของสัญญาและขั้นตอนที่ซับซ้อนในการจัดเตรียมเอกสารเพื่อเข้าร่วมประมูลงานของภาครัฐ เป็นต้น รัฐบาลจึงมีนโยบายส่งเสริมให้ธุรกิจ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของรัฐได้มากขึ้นโดยมีมาตรการ คือ 1) การกำหนดให้ภาครัฐต้องจัดซื้อจัดจ้างจากธุรกิจ SME ไม่น้อยกว่า 30% และ 2) การให้แต้มต่อโดยให้ธุรกิจ SME สามารถเสนอราคาสูงกว่าราคาต่ำสุดได้ 10%

นโยบายส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจะช่วยให้ธุรกิจ SME ได้รับงานจากหน่วยงานภาครัฐมากขึ้น สามารถสร้างกำไรให้กับธุรกิจเพิ่มขึ้น (ผลทางตรง) และเมื่อธุรกิจ SME มีการขยายตัวก็จะส่งผลดีไปยังธุรกิจอื่นๆ ในระบบเศรษฐกิจให้มีการขยายตัวตามไปด้วย (ผลทางอ้อม)

ตารางที่ 2.4-1 แสดงรายละเอียดการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากนโยบายส่งเสริมให้ธุรกิจ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จากข้อมูลการสำรวจพบว่าในการจัดซื้อจัดจ้างปีงบประมาณ พ.ศ. 2563 มีธุรกิจ SME ได้รับงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจำนวน 957 ราย (คิดเป็นร้อยละ 96 ของธุรกิจ SME ที่เข้าร่วมประมูลงานของรัฐ) ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในภาคการค้า (ค้าปลีกจำนวน 417 ราย และค้าส่งจำนวน 200 ราย) ผู้ประกอบการในสาขาการก่อสร้างจำนวน 125 ราย และธุรกิจการซ่อมบำรุง 70 ราย ที่เหลือเป็นผู้ประกอบการในสาขาอุตสาหกรรมและบริการอื่นๆ โดยมีงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างเฉลี่ย 17.16 ล้านบาทต่อโครงการ

ผลการประเมินพบว่าธุรกิจ SME สามารถได้รับงานจัดซื้อจัดจ้างได้มากขึ้นทำให้ผู้ประกอบการ SME ในทุกสาขามีกำไรเพิ่มขึ้นรวมทั้งหมด 567.90 ล้านบาท (ผลทางตรง) โดยสาขาที่มีผู้ประกอบการ SME ได้รับกำไรเพิ่มขึ้นมากที่สุด คือ การก่อสร้าง (252.21 ล้านบาท) รองลงมาคือธุรกิจซ่อมบำรุง (122.51 ล้านบาท) นอกจากนั้นการที่ธุรกิจ SME สามารถได้รับงานจากภาครัฐมากขึ้นยังส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมทำให้มีการหมุนเวียนใช้จ่ายมากขึ้นและทำให้ธุรกิจอื่นๆ ขยายตัวอีกด้วย (ผลทางอ้อม) มูลค่าผลผลิตสินค้าและบริการของธุรกิจอื่นๆ ที่ขยายตัวจากผลทางอ้อมของนโยบายคิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 202.47 ล้านบาท ดังนั้นผลกระทบทางเศรษฐกิจจากนโยบายส่งเสริมให้ธุรกิจ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้มากขึ้นจะช่วยทำให้มูลค่าผลผลิตรวมในระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัวได้รวมทั้งสิ้น 770.37 ล้านบาท

ตารางที่ 2.4-1 ผลกระทบต่อระบบทางเศรษฐกิจมหภาคจากการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (1) + (2) = (3)
1	การก่อสร้าง	252.21	4.10	256.31
2	ธุรกิจซ่อมบำรุง	122.51	1.76	124.27
3	ธุรกิจการแพทย์	42.00	3.29	45.29
4	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	22.19	20.88	43.07
5	เครื่องจักรกล	26.95	2.76	29.71
6	ยานยนต์และชิ้นส่วน	11.33	10.67	22.00
7	บริการด้านธุรกิจ	6.33	12.94	19.26
8	สถาบันการเงินและการประกันภัย	0.00	16.82	16.82
9	ค้าส่ง	7.83	8.65	16.48
10	สิ่งพิมพ์	15.88	0.59	16.47
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	60.67	120.01	180.69
	รวม	**567.90**	**202.47**	**770.37**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้าง โดยในส่วนของงบประมาณใช้ข้อมูลจากงบประมาณจัดซื้อจัดจ้างในการนำมาใช้คำนวณค่าทวีคูณ สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.4-2 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	วงเงินงบประมาณจัดจ้าง (4)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจรวม (1) + (2) = (3)	ค่าทวีคูณ (3) /(4)
1	การก่อสร้าง	6,615.22	252.21	4.10	256.31	**0.039**
2	ธุรกิจซ่อมบำรุง	841.78	122.51	1.76	124.27	**0.148**
3	ธุรกิจการแพทย์	286.59	42.00	3.29	45.29	**0.158**
4	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	667.22	22.19	20.88	43.07	**0.065**
5	เครื่องจักรกล	549.35	26.95	2.76	29.71	**0.054**
6	ยานยนต์และชิ้นส่วน	337.51	11.33	10.67	22.00	**0.065**
7	บริการด้านธุรกิจ	86.05	6.33	12.94	19.26	**0.224**
8	สถาบันการเงินและการประกันภัย	295.47		16.82	16.82	**0.057**
9	ค้าส่ง	3,034.51	7.83	8.65	16.48	**0.005**
10	สิ่งพิมพ์	171.83	15.88	0.59	16.47	**0.096**
	สาขาอื่นๆ	4,169.00	60.67	120.01	180.69	**0.043**
รวม		**17,054.53**	**567.90**	**202.47**	**770.37**	**0.045**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ บริการด้านธุรกิจ ธุรกิจการแพทย์ ธุรกิจซ่อมบำรุง สิ่งพิมพ์ และยานยนต์และชิ้นส่วน เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่มีค่าทวีคูณ 0.224 0.158 0.148 0.096 และ 0.065 ตามลำดับ ในอันดับที่ 5 พบว่าสาขายานยนต์และชิ้นส่วน และเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีค่าทวีคูณที่เท่ากัน คือ 0.065 ซึ่งจากการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในรายสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูงตามที่กล่าวไป 5 อันดับแรก เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น

2.4.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล

จากการวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจของการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พบว่า ภาพรวมของค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) อยู่ที่ 0.045 ที่พิจารณาจากระบบเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นผลมาจากมูลค่าทางเศรษฐกิจ หากพิจารณาในรายสาขาธุรกิจจะพบว่า ภาคบริการที่เป็นสาขากลุ่มบริการ ธุรกิจการแพทย์ ธุรกิจซ่อมบำรุง ยังคงเป็นอันดับแรกๆ ที่ก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจที่แสดงในค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) อาจสืบเนื่องมาจากการที่มีต้นทุนในการลงทุนที่สูงและรายได้/ยอดขาย ที่มีมูลค่าที่สูงหรือมีความต่อเนื่องทางภาคธุรกิจ ทำให้โอกาสการได้รับการจัดซื้อจ้างมีมูลค่าที่สูงตามไปด้วย แต่หากพิจารณาถึงขนาดธุรกิจในกลุ่มที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่าสูงจะพบว่าอยู่ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางด้วยความแตกต่างที่เกิดจากปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือ ขนาดธุรกิจ เพราะขนาดธุรกิจจะส่งผลต่อต้นทุนในการผลิต และโอกาสในการเข้าถึงตลาด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่จะทำให้มีเงื่อนไขหรือกำหนดมูลค่าราคาได้เปรียบมากกว่าขนาดธุรกิจวิสาหกิจรายย่อย และขนาดธุรกิจขนาดย่อม ในส่วนของข้อจำกัดในการประเมิน เนื่องจากการพิจารณาเป็นเพียงกลุ่มตัวอย่างที่เลือกมาในการประเมินผล ภาพรวมในสาขาธุรกิจอาจจะมีสาขาที่ไม่ได้ประกอบการพิจารณาที่สำคัญ ที่อาจเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยในการกระตุ้นภาพรวมทางเศรษฐกิจได้

2.4.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

1. จากมาตรการภาครัฐในการส่งเสริมให้ SME สามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พบว่า ปัญหาหรืออุปสรรคที่สำคัญต่อการเข้าถึงสำหรับขนาดธุรกิจรายย่อย และขนาดธุรกิจขนาดย่อม คือ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารในระบบจัดซื้อจัดจ้าง การเตรียมเอกสาร การวางหลักประกันการเงิน รายการเอกสารประกอบการยื่นจำนวนมาก ส่วนที่สำคัญที่สุดคือ ขาดความสามารถในการแข่งขันด้านราคาเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายใหญ่ ดังนั้นมาตรการในการส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ให้เข้าถึงมากขึ้น ภาครัฐอาจจะมีการผ่อนปรนทั้งในส่วนของเรื่องเอกสาร กำหนดนโยบายที่สามารถให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงได้ทุกขนาดธุรกิจ โดยมองถึงผลงานและความสามารถของกลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ เช่น สายงานด้าน Digital/Content อาจจะได้รับกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ยังอยู่ในขั้น Startup ที่เข้าร่วมด้วยขนาดธุรกิจรายย่อย หรือการที่ภาครัฐอาจจะยอมรับการแบกราคาที่เพิ่มขึ้นเพื่อเป็นส่วนกระตุ้นให้ผู้ประกอบการขนาดย่อมเข้าถึงและได้รับงานจัดซื้อจัดจ้างมากขึ้น แต่ในส่วนนี้ภาครัฐอาจจะต้องแบกรับผลลัพธ์หรือผลผลิตที่ตามมาที่รวมประสิทธิผลและประสิทธิภาพเข้ามาด้วย เนื่องจากขีดความสามารถในการผลิตที่จะส่งผลถึงด้านคุณภาพธุรกิจขนาดย่อมอาจจะได้ผลที่น้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผลลัพธ์จากกลุ่มธุรกิจรายใหญ่ ดังนั้นมาตรการอาจจะต้องมุ่งเน้นถึงความเหมาะสมทั้งสาขาธุรกิจ และขนาดธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมได้รับการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐในทุกๆ ราย รวมถึงส่งเสริมการจัดอบรม และส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ผู้ประกอบการทราบข่าวสารสามารถขึ้นระบบงานจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐได้มากยิ่งขึ้น

2. จากการสุ่มสัมภาษณ์ผู้เข้าร่วมโครงการพบว่า ยังมีการกำหนดเงื่อนไขบางประการที่เป็นข้อจำกัดของ SME เช่น การกำหนดให้ส่งมอบสินค้าภายในเวลาอันสั้น การชำระเงินที่ล่าช้า ที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีเงินทุนเพียงพอหรือกระแสเงินสดไม่มาก ไม่สามารถเข้าร่วมยื่นข้อเสนอได้

3. ภาครัฐเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับธุรกิจขนาดย่อม การขจัดอุปสรรค และส่งเสริมการมีส่วนร่วมของ SME ส่งผลให้ SME สามารถเพิ่มศักยภาพได้สูงที่สุดในด้านการสร้างงาน การเติบโตและนวัตกรรม แต่ควรต้องได้รับการออกแบบอย่างเหมาะสม การมีส่วนร่วมที่เพิ่มขึ้นของ SME ในโครงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจะส่งผลให้มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ซึ่งนำไปสู่ความคุ้มค่าและประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้นในหน่วยงานที่ทำสัญญา อย่างไรก็ตาม นโยบายรูปแบบการส่งเสริมของรัฐแต่ละรูปแบบมีทั้งข้อดีข้อเสีย โดยนโยบายที่บิดเบือนตลาดน้อยที่สุดคืออำนวยความสะดวกให้ SME เข้าถึง ในขณะที่นโยบายที่บิดเบือนตลาดมากที่สุดคือการกำหนดราคาและการกันไว้สำหรับ SME ซึ่งในรายงานมีการให้ความเห็นว่าควรมีการเลือกใช้แนวทางนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐสำหรับ SME อย่างรอบคอบและเหมาะสม เพราะผลกระทบของแผนการจัดซื้อจัดจ้าง SME อาจที่ไม่ส่งเสริมความได้เปรียบในระยะยาว และอาจจะกลายเป็นเครื่องมือสำหรับ SME ที่ไม่มีประสิทธิภาพ รวมถึงยังลดประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจและเพิ่มความไม่เท่าเทียมกันของรายได้อีกด้วย ซึ่งภาครัฐยังคงต้องเร่งการพัฒนาของ SME เพื่อให้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง คุณภาพและความคุ้มค่าของสินค้าและบริการที่ SME ได้ส่งมอบให้หน่วยงานภาครัฐ

2.4.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม

ในการประเมินความสำเร็จของโครงการจากผลลัพธ์มูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการได้รับงานจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐ ประเด็นที่จะเป็นส่วนในการสะท้อนตัวชี้วัดที่สำคัญอาจมองในภาพที่เมื่อผู้ประกอบการเข้าร่วมการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐมีความสามารถในการเติบโตเพิ่มขนาดธุรกิจได้หรือไม่ เช่น ขนาดธุรกิจรายย่อยเมื่อได้รับโอกาสในงานจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐสามารถเติบโตเป็นขนาดธุรกิจขนาดย่อม ได้หรือไม่ หรือในส่วนระยะเวลาที่ได้รับมีระยะเวลาเท่าไหร่ ได้รับงานจัดซื้อจัดจ้างต่อเนื่องหรือไม่ จากที่กล่าวไปอาจจะเป็นส่วนหนึ่งในการที่จะใช้ประเมินเพิ่มเติมที่จะสะท้อนความสำเร็จในส่วนของผู้ประกอบการที่เข้าร่วม แต่ในส่วนของภาครัฐยังคงต้องมองถึงภาพรวมของประสิทธิภาพและประสิทธิผลจากการจัดซื้อจัดจ้างจากผู้ประกอบการในรายต่างๆ มีการประเมินผลและชี้แจงกับผู้ประกอบการในกรณีที่ไม่ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

2.5 การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน

ภาครัฐมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สร้างและพัฒนาปัจจัยที่เอื้อให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งทุนและสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกรวดเร็ว ซึ่งทางกระทรวงการคลังได้มีมาตรการด้านการเงินเพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น ผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ โดยสามารถแบ่งเป็น 3 มาตรการหลัก ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญ ดังนี้

(1) มาตรการสินเชื่อ มุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่ SME เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กิจการมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอ รวมถึงการลงทุนเพื่อปรับเปลี่ยนและพัฒนากระบวนการผลิตหรือการขยายกิจการ ซึ่งจะมีเงื่อนไขที่ผ่อนปรนกว่าปกติเรื่องอัตราดอกเบี้ยหรือระยะเวลาปลอดชำระเงินต้น เช่น โครงการการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และโครงการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ผู้ประกอบการภายใต้ พ.ร.ก.สินเชื่อฟื้นฟูฯ เป็นต้น

(2) มาตรการค้ำประกันสินเชื่อ ผ่านบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม หรือ บสย. เพื่อช่วยให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและได้วงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้นตามที่ต้องการ ในกรณีที่มีหลักประกันไม่เพียงพอ เช่น โครงการ PGS โครงการค้ำประกันสินเชื่อ Micro Entrepreneurs เป็นต้น

(3) มาตรการร่วมลงทุน เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับเงินร่วมทุนในส่วนของทุน เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับ SME นอกเหนือจากการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เช่น กองทุน Venture Capital (ธนาคารออมสิน ธพว. และธนาคารกรุงไทย) กองทุนเพื่อร่วมลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้นหรือกลุ่ม Startup เป็นต้น

❖ **มาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) ของธนาคารแห่งประเทศไทย และมาตรการทางการเงินเพื่อช่วยเหลือฟื้นฟูผู้ประกอบธุรกิจ (สินเชื่อฟื้นฟูฯ)**

ตามที่คณะรัฐมนตรี จึงมีมติเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2564 อนุมัติหลักการของ *ร่างพระราชกำหนดการให้ความช่วยเหลือฟื้นฟูผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 พ.ศ. 2564 (พ.ร.ก.ฟื้นฟูฯ)* จำนวน 350,000 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย 2 มาตรการช่วยเหลือ ได้แก่ **(1) มาตรการสนับสนุนการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบธุรกิจ (สินเชื่อฟื้นฟู) วงเงิน 250,000 ล้านบาท และ (2) มาตรการสนับสนุนการรับโอนทรัพย์สินหลักประกันเพื่อชำระหนี้ (โครงการพักทรัพย์ พักหนี้) วงเงิน 100,000 ล้านบาท** ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 10 เมษายน 2564 เป็นต้นไป โดยมีระยะเวลาเบิกเงินกู้ 2 ปีนับตั้งแต่วันที่กฎหมายจะมีผลบังคับใช้ และขยายต่ออายุได้อีก 1 ปีหากมีเหตุจำเป็น ซึ่ง**มาตรการฟื้นฟูฯ นี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อดูแลผู้ประกอบธุรกิจที่มีศักยภาพให้สามารถประคับประคองกิจการ พยุงระดับการจ้างงาน และมีโอกาสในการฟื้นฟูศักยภาพ รองรับโลกยุคหลังวิกฤต COVID-19** โดยออกแบบให้เหมาะสมกับสถานการณ์ความเสี่ยงในปัจจุบัน และมีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนเพื่อให้รองรับสถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูง สามารถสรุปสาระสำคัญของมาตรการสินเชื่อฟื้นฟูฯ ได้ดังนี้

1. มาตรการสนับสนุนการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบธุรกิจ (สินเชื่อฟื้นฟู): มุ่งเน้นให้สถาบันการเงินส่งผ่านสภาพคล่องดังกล่าวแก่ผู้ประกอบธุรกิจ SME ที่ได้รับผลกระทบแต่ยังมีศักยภาพ ด้วยกรอบวงเงิน 250,000 ล้านบาท ซึ่งได้ปรับปรุงข้อจำกัดจากมาตรการครั้งที่แล้ว โดยขยายขอบเขตลูกหนี้ให้ครอบคลุมทั้งลูกหนี้รายเดิมและลูกหนี้รายใหม่ที่ไม่มีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงิน เพื่อให้ลูกหนี้สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น พร้อมกับรองรับการฟื้นตัวที่ต้องใช้เวลา ด้วยการปรับเพิ่มวงเงินกู้ให้สูงขึ้น ขยายระยะผ่อนชำระให้ยาวขึ้น และกำหนดอัตราดอกเบี้ยให้เอื้อต่อการฟื้นฟูกิจการยิ่งขึ้น นอกจากนั้น ภาครัฐยังสนับสนุนกลไกการค้ำประกันสินเชื่อผ่านบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) รวมถึงยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง ขณะที่ ธปท. สนับสนุนสภาพคล่องต้นทุนต่ำแก่สถาบันการเงินเพื่อให้เกิดการส่งผ่านสภาพคล่องไปยังกลุ่มเป้าหมาย

หลักเกณฑ์	Soft Loan (เดิม)	สินเชื่อฟื้นฟูฯ (Soft Loan 2)
ลูกหนี้	ลูกหนี้เดิมที่มีวงเงินต่อกลุ่มธุรกิจ : ≤ 500 ลบ. (ณ 31 ธ.ค. 62) และไม่เป็น NPL ณ 31 ธ.ค. 62	ลูกหนี้เดิมที่มีวงเงิน : ≤ 500 ลบ. & ลูกหนี้ใหม่ (ณ 28 ก.พ. 64) และไม่เป็น NPL ณ 31 ธ.ค. 62
วงเงิน	ลูกหนี้เดิม : ≤ 20% ของยอดหนี้คงเหลือ (ณ 31 ธ.ค. 62)	• ลูกหนี้เดิม : ≤ 30% ของวงเงิน (31 ธ.ค. 62 หรือ 28 ก.พ. 64 แล้วแต่ยอดใดจะสูงกว่า แต่ต้อง ≤ 150 ลบ.) • ลูกหนี้ใหม่ : ≤ 20 ลบ.
ระยะเวลาที่ ธปท. สนับสนุนสภาพคล่อง	2 ปี	5 ปี
อัตราดอกเบี้ย	≤ 2% ต่อปี	≤ 5% ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย 5 ปี) (2 ปีแรกดอกเบี้ย ≤ 2% ต่อปี + ภาครัฐชดเชยดอกเบี้ย 6 เดือนแรก)
เงื่อนไขการค้ำประกัน	• ชดเชย : 60 -70% แบบ individual guarantee (มีการ share หลักประกันเดิม) • อายุค้ำประกัน : 2 ปี • ค่าธรรมเนียม : ฟรี	• ชดเชย : ≤ 40% ของพอร์ตสินเชื่อ (ไม่ต้อง share หลักประกันเดิม) • อายุค้ำประกัน : 10 ปี • ค่าธรรมเนียม : 1.75% ต่อปี (ภาครัฐชดเชยรวม 3.5%)

แผนภาพที่ 2.5-1 สรุปหลักเกณฑ์ของมาตรการสินเชื่อ Soft Loan และสินเชื่อฟื้นฟูฯ

2. โครงการพักทรัพย์ พักหนี้: มุ่งเน้นในการช่วยเหลือผู้ประกอบธุรกิจที่ได้รับผลกระทบรุนแรง ต้องใช้เวลานานในการฟื้นตัว แต่ยังมีศักยภาพและมีทรัพย์สินเป็นหลักประกัน ด้วยกรอบวงเงิน 100,000 ล้านบาท ผ่านการเจรจากับเจ้าหนี้สถาบันการเงินเพื่อหยุดหรือลดภาระหนี้ภายใต้เงื่อนไข ดังนี้

- ให้ผู้ประกอบการรายเดิมมีสิทธิซื้อทรัพย์สินคืนเป็นลำดับแรกในราคาต้นทุน ภายในระยะเวลา 3 – 5 ปี เท่ากับราคาตีโอน หรือการกำหนดราคารับโอนโดยภาครัฐบวกด้วยต้นทุนการถือครองทรัพย์ร้อยละ 1 ต่อปีของราคาตีโอน
- ผู้ประกอบการรายเดิมสามารถขอเช่าทรัพย์กลับมาดูแลหรือเปิดดำเนินการได้

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564

แผนภาพที่ 2.5-2 มาตรการพักทรัพย์ พักหนี้ (Asset Warehousing)

<u>การอุดหนุนเงินชดเชย</u>

สำหรับการอุดหนุนเงินชดเชยจากภาครัฐ (ตามประกาศ ธปท. ที่ สกส 1.2/2563) มีขั้นตอน คือ ธนาคารแห่งประเทศไทยจะคำนวณยอดเงินที่พึงชดเชยแก่สถาบันการเงินเสนอต่อคณะกรรมการกำกับการจ่ายเงินชดเชย จากนั้นคณะกรรมการจะทำการวินิจฉัยแล้วแจ้งให้สถาบันการเงินทราบ พร้อมทั้งเปิดโอกาสให้สถาบันการเงินได้โต้แย้งภายใน 30 วันนับจากวันที่ได้รับแจ้งการได้รับเงินชดเชย โดยการอุดหนุนเงินชดเชยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

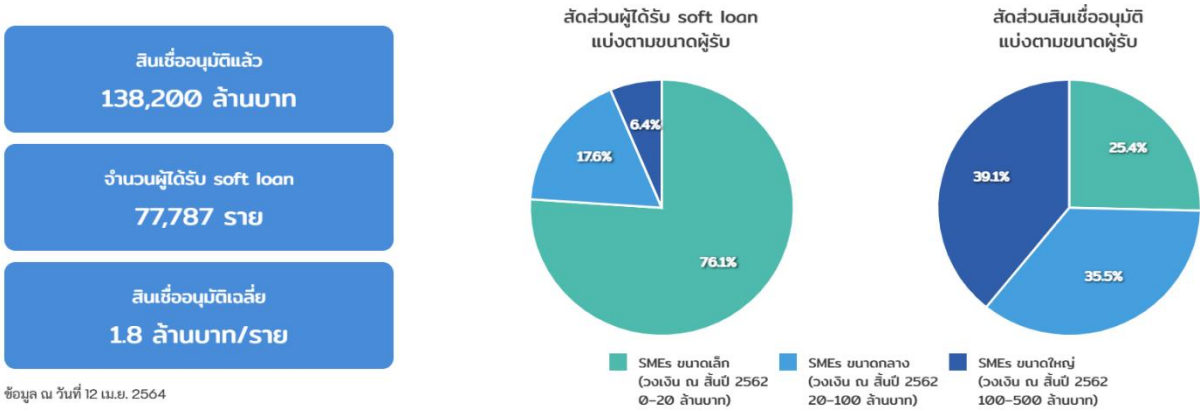
(1) การชดเชยความเสียหายของสถาบันการเงิน จากการให้กู้ยืมเงินแก่ผู้ประกอบวิสาหกิจ ธนาคารแห่งประเทศไทยจะคำนวณเงินชดเชยที่สถาบันการเงินพึงได้รับ โดยแบ่งเป็น 2 ครั้งคือ

1.1) เมื่อครบกำหนด 2 ปี 6 เดือน นับแต่วันที่พระราชกำหนดมีผลบังคับใช้ ธปท. จะคำนวณยอดเงินชดเชยรอบแรก ในอัตราร้อยละ 80 จากค่าที่คำนวณได้

1.2) เมื่อครบกำหนด 4 ปี 6 เดือน นับแต่วันที่พระราชกำหนดมีผลบังคับใช้ ธปท. จะคำนวณยอดเงินชดเชยรอบที่ 2 จากค่าที่คำนวณได้

(2) การชดเชยดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินไม่เรียกเก็บจาก ผู้ประกอบการในช่วงระยะเวลา 6 เดือนแรก นับแต่วันที่ผู้ประกอบวิสาหกิจได้รับสินเชื่อเพิ่มเติมงวดแรก เฉพาะสินเชื่อเพิ่มเติมที่ได้ให้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขตาม พ.ร.ก. Soft Loan โดย ธนาคารแห่งประเทศไทยคำนวณเงินชดเชยดอกเบี้ยดังกล่าวตามวิธีการปกติของการธนาคาร

❖ ผลการดำเนินมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) และสินเชื่อฟื้นฟูฯ

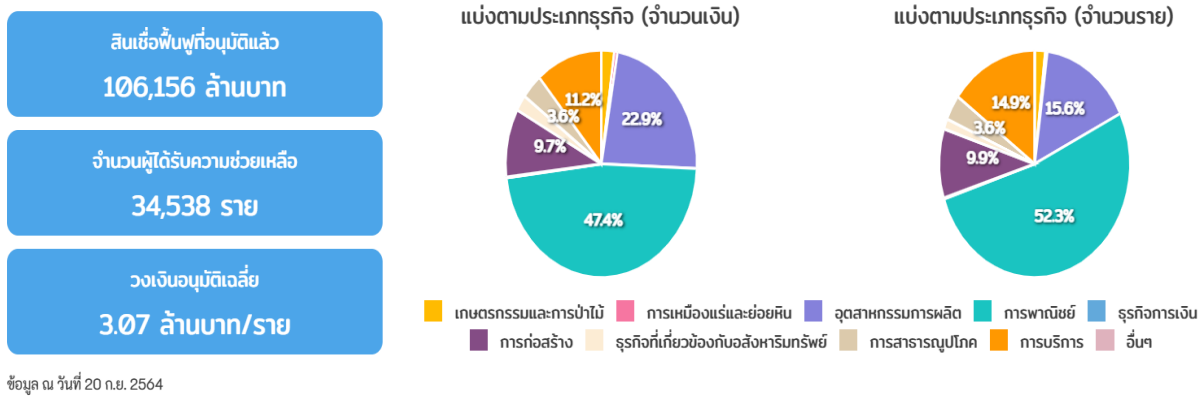


ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564

แผนภาพที่ 2.5-3 ผลการดำเนินมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan)

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้มีการดำเนินมาตรการในการปล่อยสินเชื่อ Soft Loan เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2563 และยุติการรับคำขอสินเชื่อเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2564 โดยมีผลการดำเนินมาตรการในภาพรวม คือ มีสินเชื่อที่อนุมัติแล้ว 138,200 ล้านบาท โดยมีจำนวนผู้ได้รับสินเชื่อ Soft Loan จำนวน 77,787 ราย รวมทั้งวงเงินสินเชื่ออนุมัติเฉลี่ยอยู่ที่ 1.8 ล้านบาทต่อราย

เมื่อพิจารณาสัดส่วนผู้ได้รับสินเชื่อ Soft Loan โดยแบ่งตามขนาด (Size) ของผู้ประกอบการ SME พบว่า SME ขนาดเล็ก (วงเงิน ณ สิ้นปี 2562 ที่ 0-20 ล้านบาท) มีสัดส่วนสูงสุดหรือคิดเป็นร้อยละ 76.1 รองลงมาคือ SME ขนาดกลาง (วงเงิน ณ สิ้นปี 2562 ที่ 20-100 ล้านบาท) ที่ร้อยละ 17.6 รวมถึง SME ขนาดใหญ่ (วงเงิน ณ สิ้นปี 2562 ที่ 100-500 ล้านบาท) ที่ร้อยละ 6.4 ตามลำดับ ในขณะที่สัดส่วนสินเชื่ออนุมัติปล่อยให้แก่ SME ขนาดใหญ่มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 39.1 รองลงมาคือ SME ขนาดกลาง ที่ร้อยละ 35.5 และ SME ขนาดเล็ก 25.4 ตามลำดับ



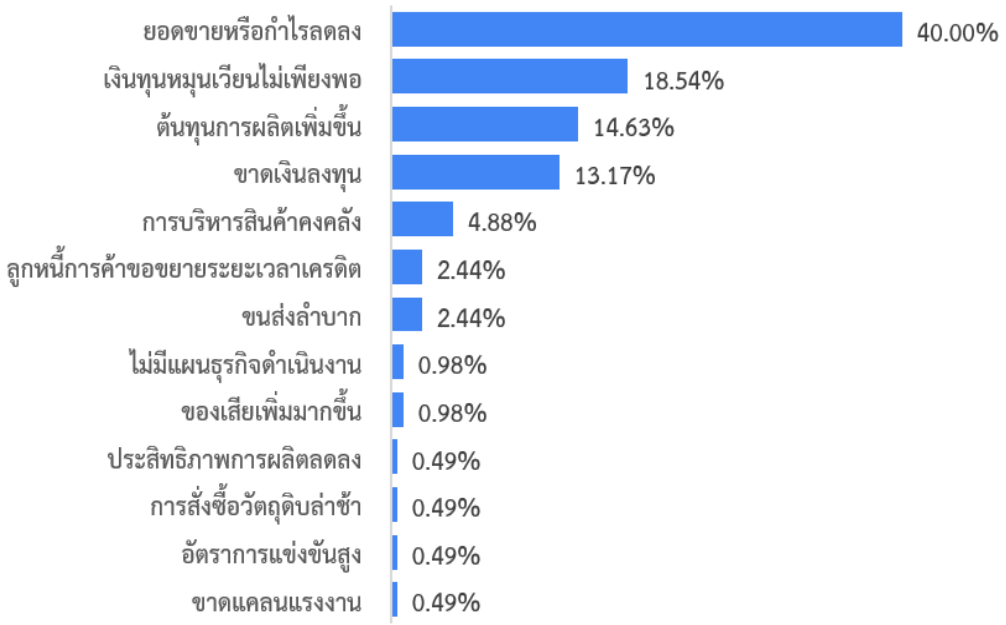
ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2564

แผนภาพที่ 2.5-4 ความคืบหน้าของโครงการสินเชื่อฟื้นฟู (Soft Loan 2)

จากแผนภาพที่ 2.5-4 ความคืบหน้าของโครงการสินเชื่อฟื้นฟู (Soft Loan 2) ณ วันที่ 20 กันยายน 2564 มีสินเชื่อฟื้นฟูที่อนุมัติแล้วจำนวน 106,156 ล้านบาท จำนวนผู้ได้รับความช่วยเหลือ 34,538 ราย และมีวงเงินอนุมัติเฉลี่ยจำนวน 3.07 ล้านบาทต่อราย เมื่อพิจารณาแบ่งตามจำนวนเงินของประเภทธุรกิจ พบว่า สาขาการพาณิชย์มีสัดส่วนที่มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 47.4 รองลงมาคือ อุตสาหกรรมการผลิตที่ร้อยละ 22.9 และภาคการบริการที่ร้อยละ 11.2 ตามลำดับ

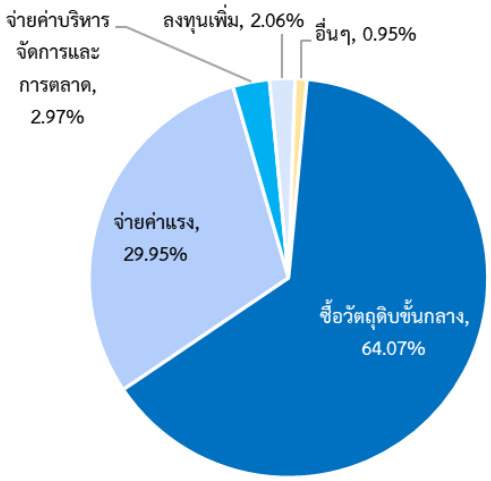
ประกอบกับเมื่อพิจารณาแบ่งตามจำนวนรายของประเภทธุรกิจ พบว่า สอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันกับจำนวนเงิน กล่าวคือ สาขาการพาณิชย์มีสัดส่วนที่มากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 52.3 รองลงมาคือ อุตสาหกรรมการผลิตที่ร้อยละ 15.6 และภาคการบริการที่ร้อยละ 14.9 ตามลำดับ

❖ ผลสำรวจผู้ประกอบการเกี่ยวกับมาตรการสินเชื่อ Soft Loan



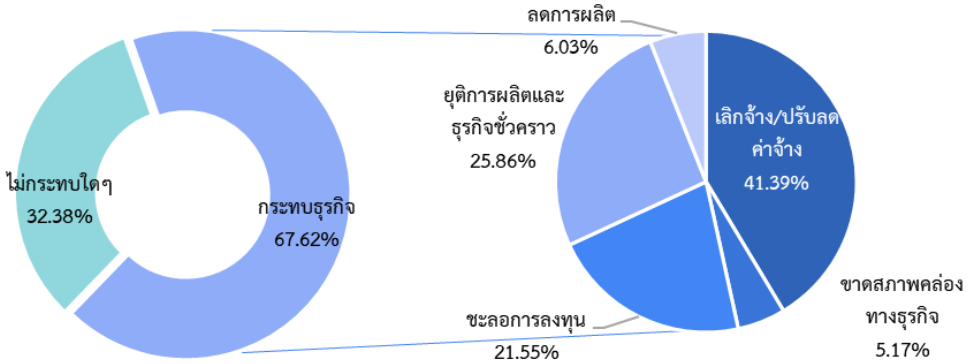
แผนภาพที่ 2.5-5 สัดส่วนของปัญหาที่ประสบภายในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา

จากแผนภาพที่ 2.5-5 ในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาด้านยอดขายหรือกำไรลดลงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.00 รองลงมาคือ เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ คิดเป็นร้อยละ 18.54 และมีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ประกอบกับขาดเงินลงทุนในธุรกิจในสัดส่วนใกล้เคียงกัน คิดเป็นร้อยละ 14.63 และ 13.17 ตามลำดับ รวมไปถึงปัญหาสำคัญอื่นๆ เช่น ปัญหาด้านการบริหารสินค้าคงคลัง การขยายระยะเวลาเครดิตของลูกหนี้การค้า ปัญหาการขนส่ง และการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ล่าช้า เป็นต้น



แผนภาพที่ 2.5-6 สัดส่วนของการนำวงเงินสินเชื่อ Soft Loan ที่ได้รับไปใช้

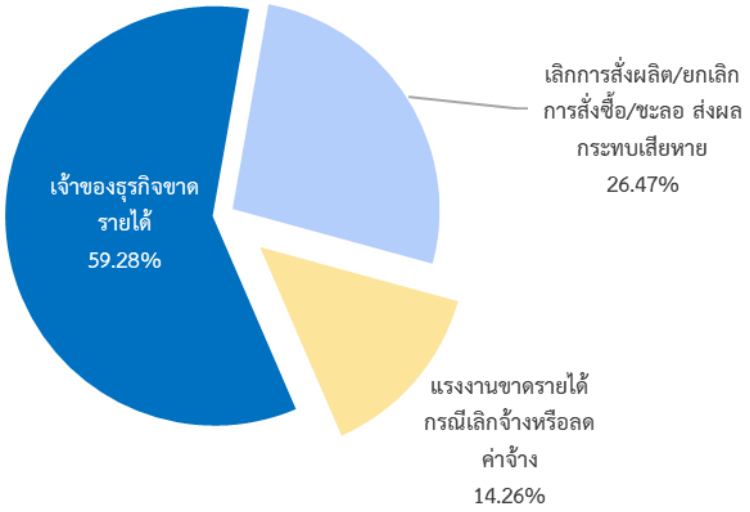
จากแผนภาพที่ 2.5-6 ผู้ประกอบการส่วนนำวงเงินสินเชื่อ Soft Loan ที่ได้รับไปใช้ในการซื้อวัตถุดิบขั้นกลางมากที่สุด หรือคิดเป็นร้อยละ 64.07 รองลงมาคือ นำไปจ่ายค่าแรงพนักงาน คิดเป็นร้อยละ 29.95 นอกจากนั้นผู้ประกอบการนำวงเงินสินเชื่อไปใช้ในการจ่ายค่าบริหารจัดการและการตลาด รวมไปถึงนำไปใช้จ่ายในการลงทุนกิจการเพิ่มเติม เป็นต้น



แผนภาพที่ 2.5-7 สัดส่วนของผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นในกรณีไม่ได้รับสินเชื่อ Soft Loan

จากแผนภาพที่ 2.5-7 ในกรณีที่ผู้ประกอบการไม่ได้รับสินเชื่อ Soft Loan แต่ยังสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้โดยไม่ส่งผลกระทบใด คิดเป็นร้อยละ 32.38 เนื่องด้วยปัจจัยสำคัญ ได้แก่ การนำเงินส่วนตัวมาใช้หมุนเวียน และการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่นๆ ที่มีดอกเบี้ยอัตรา 5-7% ต่อปี จึงทำให้ไม่ได้รับผลกระทบมากนักจากการไม่ได้รับวงเงินสินเชื่อ Soft Loan

ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ประกอบการไม่ได้รับสินเชื่อ Soft Loan และจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 67.62 ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการเลิกจ้าง หรือการปรับลดค่าจ้างสูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41.39 รองลงมาคือ การยุติการผลิตและธุรกิจชั่วคราว คิดเป็นร้อยละ 25.86 ถัดมาคือ การชะลอการลงทุนออกไปก่อน คิดเป็นร้อยละ 21.55 รวมไปถึงการลดการผลิต และการขาดสภาพคล่องทางธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 6.03 และร้อยละ 5.17 ตามลำดับ



แผนภาพที่ 2.5-8 สัดส่วนของมูลค่าผลกระทบที่ส่งผลเสียหายต่อห่วงโซ่

จากแผนภาพที่ 2.5-8 ในกรณีที่ผู้ประกอบการต้องยุติ หรือชะลอการผลิตและการดำเนินธุรกิจ จะสามารถส่งผลเสียหายต่อห่วงโซ่ คือ เจ้าของธุรกิจขาดรายได้คิดเป็นสัดส่วนสูงที่สุดร้อยละ 59.28 หรือคิดเป็นมูลค่าความเสียหายเฉลี่ยรวม 16.91 ล้านบาทต่อราย ถัดมาคือ เลิกการสั่งผลิต/ยกเลิกการสั่งซื้อ/ชะลอส่งผลกระทบเสียหายร้อยละ 26.47 หรือคิดเป็นมูลค่าเฉลี่ยรวม 7.83 ล้านบาทต่อราย รวมไปถึงแรงงานขาดรายได้ กรณีที่เกิดการเลิกจ้างหรือลดค่าจ้างร้อยละ 14.26 หรือคิดเป็นมูลค่าเฉลี่ยรวม 4.17 ล้านบาทต่อราย

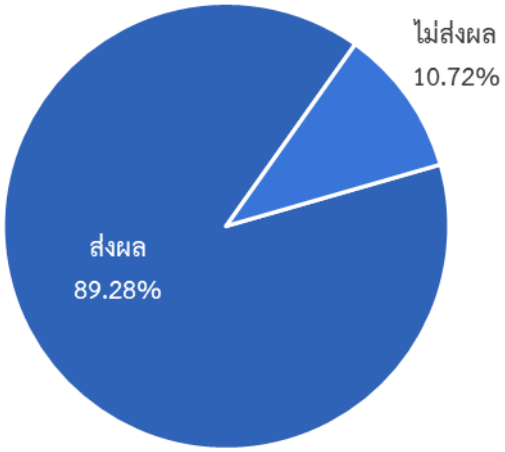
❖ **ข้อจำกัดหรือปัญหาอุปสรรคในการเข้าถึงมาตรการ Soft Loan**

- **การกำหนดคุณสมบัติของผู้ประกอบการ SME ที่จะเข้าร่วมมาตรการ**: ธปท. ได้กำหนดเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกหนี้เดิมที่มีศักยภาพ เนื่องด้วยต้องการสนับสนุน ให้ความช่วยเหลือกลุ่มลูกหนี้ที่สถาบันการเงินมีฐานข้อมูลที่สมบูรณ์ ดังนั้น ผู้ประกอบการ SME บางรายถึงแม้จะมีศักยภาพ แต่ไม่เคยเป็นลูกหนี้กับสถาบันการเงิน จึงไม่สามารถเข้าร่วมมาตรการได้
- **ผู้ประกอบวิสาหกิจไม่ประสงค์ที่จะใช้สินเชื่อ Soft Loan:** เนื่องจากมองว่าการขอรับสินเชื่อเป็นการแบกรับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับยังไม่มีรายได้ที่เข้ามามากเพียงพอ
- **การชดเชยความเสี่ยงของมาตรการยังไม่จูงใจมากพอ:** ที่จะสนับสนุนให้สถาบันการเงินกล้าปล่อยสินเชื่อให้แก่ SME ได้ทุกราย สถาบันการเงินจึงอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการที่มีความเสี่ยงในระดับที่ธนาคารรับได้ หรือมีหลักประกันที่มากพอ
- **สถาบันการเงินบางแห่งได้ดำเนินมาตรการในลักษณะเดียวกัน**: ผู้ประกอบการบางส่วนจึงขอรับสินเชื่อ หรือรับการสนับสนุนจากมาตรการที่ให้ความช่วยเหลือในลักษณะที่ใกล้เคียงกันจากสถาบันการเงินอื่นๆ แทน

❖ **ข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการต่อมาตรการของภาครัฐในการส่งเสริมการเข้าถึงสินเชื่อ**

- การออกมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการทุกรายที่ได้รับความเดือดร้อน พร้อมลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อลดภาระหนี้ลดลง โดยกำหนดเงื่อนไขในการเบิกเงินกู้ให้ใกล้เคียงกันทุกธนาคาร มีเงื่อนไขที่ไม่ซับซ้อน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น
- ภาครัฐควรช่วยลดค่าธรรมเนียม บสย. ด้วย และระยะเวลาที่ภาครัฐช่วยลดค่าธรรมเนียมควรมากกว่า 2 ปี เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์
- การเร่งควบคุมการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เพื่อบรรเทาความรุนแรงและส่งเสริมให้กิจการการค้าสามารถกลับมาดำเนินได้อย่างปกติ

นอกจากนี้ ยังมีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินต่างๆ ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนเพิ่มเติมเกี่ยวกับมาตรการสินเชื่อ Soft Loan ทั้งความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้



แผนภาพที่ 2.5-9 สัดส่วนของมาตรการ Soft Loan ส่งผลมากพอที่จะให้ SME มีเงินทุนหมุนเวียนและดำเนินธุรกิจต่อไปได้

ผู้เชี่ยวชาญส่วนใหญ่ร้อยละ 89.28 ให้ความเห็นว่า มาตรการ Soft Loan ส่งผลมากพอที่จะให้ SME มีเงินทุนหมุนเวียนและดำเนินธุรกิจต่อไปได้ เพราะเป็นการเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจให้แก่ SME ตามความจำเป็นอยู่แล้ว โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ต้องให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างยิ่ง ทั้งนี้ในระยะยาวหากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ยังไม่บรรเทาลง ภาครัฐควรมีมาตรการออกมาช่วยเหลือ SME เป็นระยะอย่างต่อเนื่อง

สำหรับอีกร้อยละ 10.72 ที่มองว่ามาตรการ Soft Loan ไม่ส่งผลมากพอ เนื่องจาก ระยะเวลาผ่อนชำระคืนสั้น ทำให้ภาระผ่อนชำระคืนในช่วงปลายสูง ซึ่งเป็นการเพิ่มภาระหนี้ต่อเดือนให้สูงขึ้น ทั้งนี้ จากการพูดคุยและเจรจากับผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับวงเงินไป ผู้ประกอบการส่วนมากมักจะสอบถามว่าจะมีการขยายระยะเวลาออกไปอีก โดยคงดอกเบี้ยที่ร้อยละ 2 หรือไม่ แสดงให้เห็นถึงความต้องการขยายระยะเวลาผ่อนชำระคืนให้นานขึ้น

- **ข้อดีของมาตรการ**: ช่วยเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนให้กับลูกค้า มีสภาพคล่องดีขึ้นและให้อัตราดอกเบี้ยต่ำ ช่วยลดภาระดอกเบี้ย SME ในภาพรวมช่วยให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้ในระยะสั้น
- **ข้อเสียของมาตรการ**
  - ธุรกิจของ SME บางรายอาจยังไม่ฟื้นตัวกลับมาโดยเร็วภายใน 6 เดือน ทำให้ต้องแบกรับภาระหนี้มากขึ้น
  - หลักเกณฑ์และเงื่อนไขของธนาคารพาณิชย์ไม่เอื้ออำนวย ทำให้เข้าถึงเงินกู้ได้ยาก
  - มีค่าใช้จ่ายในการขอสินเชื่อ เช่น ค่าธรรมเนียม บสย. ที่เป็นการเพิ่มภาระที่ต้องจ่ายตลอดระยะเวลาวงเงิน
- **ข้อเสนอแนะมาตรการอื่นๆ รวมทั้งการปรับกลไกของภาครัฐเพื่อบรรเทาผลกระทบของ SME และสามารถดำเนินธุรกิจให้ผ่านพ้นในช่วงสถานการณ์ COVID-19**
  - ผู้ประกอบการ SME บางรายต้องการวงเงินมากกว่าเกณฑ์ที่กำหนด จึงอาจเพิ่มความยืดหยุ่นโดยพิจารณาความเหมาะสม และมีเงื่อนไขในการพิจารณาเป็นรายๆ ไป (Case by Case)
  - ปรับหลักเกณฑ์การพิจารณา และลดขั้นตอนการขอสินเชื่อ เพื่อความรวดเร็วและตอบสนองได้ทันต่อความเดือดร้อนของผู้ประกอบการ
  - ควรมีความรวดเร็ว กระชับ ชัดเจนทั้งในด้านการออกมาตรการ และการเร่งระดมการฉีดวัคซีน ให้แก่ประชาชน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้อย่างปกติโดยเร็ว

จากการสำรวจข้อมูลจากของการสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน ที่แบ่งข้อมูลออกเป็น Soft Loan 1 ที่ได้มีการดำเนินมาตรการในการปล่อยสินเชื่อ Soft Loan เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2563 และยุติการรับคำขอสินเชื่อเมื่อวันที่ 18 เมษายน 2564 ที่มีจำนวนผู้ได้รับ 77,787 ราย สินเชื่อฟื้นฟูที่อนุมัติแล้ว 138,200 ล้านบาท และ Soft Loan 2 ได้มีการดำเนินมาตรการในการปล่อยสินเชื่อ Soft Loan เมื่อวันที่ 19 เมษายน 2564 จนถึงปัจจุบัน แต่ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ของ Soft Loan 2 จะเป็นข้อมูลช่วงเวลาตั้งแต่วันที่ 19 เมษายน 2564 จนถึงวันที่ 6 กันยายน 2564 ที่มีจำนวนผู้ได้รับ 32,746 ราย สินเชื่อฟื้นฟูที่อนุมัติแล้ว 100,458 ล้านบาท

2.5.1 วิธีการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

จากผลการสำรวจข้อมูลจากผู้ประกอบการ จำนวน 105 ราย จากผู้ประกอบที่เข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน ซึ่งการประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจและสังคมภายใต้การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อและแหล่งเงินทุน ผู้ประกอบการนำเงินดังกล่าวไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วย สามารถแสดงสูตรการคำนวณได้ดังนี้

การซื้อวัตถุดิบขั้นกลาง + การจ่ายค่าแรง + การลงทุนเพิ่ม + การจ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ

2.5.2 ผลการประเมินผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจ

เมื่อได้สัดส่วนการใช้จ่ายจากการสำรวจแล้ว ก็มาคำนวณเป็นสัดส่วนของกำไรจากต้นทุนที่ใช้จ่ายสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.5-1 สรุปผลการประเมินมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ รายสาขาธุรกิจ

หน่วยงาน	ข้อมูลซื้อวัตถุดิบขั้นกลาง /นำไปสู่รายได้ + จ่ายค่าแรง (9) = (5) x (7) x (8)	Profit Margin (10)	มูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น (11) =(9)* [100 - (10)] / 100	กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น (12) = (10) x (11) /100	มูลค่าการลงทุนที่เพิ่มขึ้น (13) = (6) x (7) x (8)
1) ยานยนต์และชิ้นส่วน	159,754,494.67	12.81	139,293,000.17	17,840,768.51	51,236,207.40
2) เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	137,865,889.21	8.53	126,105,180.90	10,757,456.09	206,798,833.82
3) แม่พิมพ์	15,939,449.65	26.33	11,742,227.71	3,091,997.33	4,554,128.47
4) สิ่งพิมพ์	-	26.33	-	-	-
5) ผลิตภัณฑ์พลาสติก	69,864,470.88	19.62	56,155,366.22	11,019,045.64	-
6) ผลิตภัณฑ์กระดาษ	-	19.40	-	-	-
7) บรรจุภัณฑ์	78,248,207.39	13.47	67,705,711.91	9,122,089.64	33,534,946.02
8) ผลิตภัณฑ์ยาง	-	9.47	-	-	-
9) เฟอร์นิเจอร์ไม้ ผลิตภัณฑ์ไม้และเครื่องเรือนไม้	-	13.33	-	-	-
10) หัตถอุตสาหกรรม	-		-	-	-
11) อัญมณีและเครื่องประดับ	-	(2.14)	-	-	-
12) สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	1,429,041,319.56	0.46	1,422,515,364.20	6,496,153.50	258,884,297.02
13) เครื่องหนังและรองเท้า	-	38.77	-	-	-
14) แก้วและเซรามิกส์	-	2.02	-	-	-
15) ยาและสมุนไพร	157,893,704.20	22.95	121,653,050.45	27,922,494.45	-
16) เคมีภัณฑ์	237,073,437.87	8.90	215,966,731.05	19,227,571.49	-
17) เครื่องสำอาง	-	1.18	-	-	-
18) ผลิตภัณฑ์ฮาลาล	-	-	-	-	-
19) อาหาร	9,776,000,403.23	12.87	8,517,363,330.35	1,096,590,508.25	1,682,238,585.02
20) ของเล่นเด็ก	-		-	-	-
21) เหล็กและโลหะการ	165,235,602.11	4.88	157,178,945.78	7,663,825.06	40,631,705.44
22) เครื่องจักรกล	-	8.63	-	-	-

หน่วยงาน	ข้อมูลซื้อวัตถุดิบขั้นกลาง /นำไปสู่รายได้ + จ่ายค่าแรง (9) = (5) x (7) x (8)	Profit Margin (10)	มูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น (11) =(9)* [100 - (10)] / 100	กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น (12) = (10) x (11) /100	มูลค่าการลงทุนที่เพิ่มขึ้น (13) = (6) x (7) x (8)
23) ธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม	-	-	-	-	-
24) พลังงานและพลังงานทดแทน	9,315,262.78	16.05	7,820,076.49	1,255,194.99	-
25) จำนวนคนอื่นๆ (ระบุ) [ภาคการผลิต]	-	-	-	-	-
26) ค้าส่ง	10,978,276,629.97	0.80	10,890,816,359.48	86,763,503.66	656,624,315.55
27) ค้าปลีก	25,078,018,238.21	0.79	24,879,065,960.18	197,373,923.28	1,016,892,721.07
28) นายหน้า	-	0.99	-	-	-
29) แฟรนไชส์	7,856,590,646.55	0.79	7,794,261,694.09	61,834,476.11	-
30) จำนวนคนอื่นๆ (ระบุ) [ภาคการค้า]	-		-	-	-
31) ธุรกิจท่องเที่ยว	16,510,704.93	(3.30)	17,055,887.68	(563,184.65)	15,967,799.74
32) ธุรกิจร้านอาหาร	-	1.08	-	-	-
33) ธุรกิจที่พักแรม	3,345,450,450.45	1.08	3,309,208,070.57	35,849,754.10	8,080,549,549.55
34) ธุรกิจบันเทิง	-	46.71	-	-	-
35) ธุรกิจการแพทย์	-	25.53	-	-	-
36) ธุรกิจออกแบบ	-	1.21	-	-	-
37) ธุรกิจที่ปรึกษา	1,150,280.37	3.88	1,105,649.50	42,899.20	-
38) ธุรกิจการศึกษา	-	59.26	-	-	-
39) ธุรกิจสปาและบริการสุขภาพ	-	0.83	-	-	-
40) ธุรกิจก่อสร้าง	9,049,441,377.82	10.19	8,127,654,155.82	827,892,842.54	744,789,556.76
41) ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์	27,233,910.73	9.09	24,757,913.56	2,250,889.51	3,908,238.80
42) ธุรกิจสารสนเทศ/ DigitalContent	-	1.88	-	-	-
43) ธุรกิจการประชุมและแสดงสินค้า	-	116.11	-	-	-
44) ธุรกิจให้เช่า	-	120.75	-	-	-
45) ธุรกิจซ่อมบำรุง	1,522,429.91	39.28	924,419.44	363,111.96	169,158.88
46) ธุรกิจการกีฬาและนันทนาการ	-	2.05	-	-	-
47) จำนวนคนอื่นๆ (ระบุ) [ภาคบริการ]	-	-	-	-	-

หน่วยงาน	ข้อมูลซื้อวัตถุดิบขั้นกลาง /นำไปสู่รายได้ + จ่ายค่าแรง (9) = (5) x (7) x (8)	Profit Margin (10)	มูลค่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น (11) =(9)* [100 - (10)] / 100	กำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น (12) = (10) x (11) /100	มูลค่าการลงทุนที่เพิ่มขึ้น (13) = (6) x (7) x (8)
48) เกษตรแปรรูป	1,724,326,923.08	0.89	1,708,980,413.46	15,209,925.68	545,673,076.92
49) เกษตรอินทรีย์	-		-	-	-
50) ปุ๋ย	-	20.72	-	-	-
51) ผลิตภัณฑ์ชีวภาพ	-		-	-	-
52) การปลูกพืช	-	2.83	-	-	-
53) การเลี้ยงสัตว์	-	2.39	-	-	-
54) การประมง	-	0.87	-	-	-
55) ปศุสัตว์แช่เย็นแช่แข็ง	-	5.73	-	-	-
56) อาหารออร์แกนิค อาหารคลีนฟู้ด	-		-	-	-
57) เครื่องดื่มสมุนไพร	-	2.16	-	-	-
58) ผักและผลไม้กระป๋อง (รวมการเก็บรักษาอื่นๆ)	-	9.58	-	-	-
59) ปลากระป๋อง อาหารทะเลกระป๋อง (รวมการเก็บรักษาอาหารทะเลอื่นๆ)	-	29.19	-	-	-
60) จำนวนคนอื่นๆ (ระบุ) [ภาคการเกษตร]	-		-	-	-
รวม	**70,314,753,833.58**		**67,597,329,508.99**	**2,438,005,246.32**	**13,342,453,120.48**

จากข้อมูลการคำนวณข้างต้น สามารถสรุปได้จากการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจทางตรง คือกำไรจากรายได้ที่เพิ่มขึ้น คือ 2,438.01 ล้านบาท และมูลค่าการลงทุนที่เพิ่มขึ้น คือ 13,342.45 ล้านบาท ดังนั้นนำไปวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาคซึ่งได้ผลการวิเคราะห์ผลกระทบเศรษฐกิจมหภาค ดังนี้

ธุรกิจ SME มักมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและสินเชื่อ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการและปรับปรุงขยายกิจการ รัฐบาลตระหนักถึงข้อจำกัดและอุปสรรคดังกล่าวจึงมีนโยบายช่วยเหลือให้ธุรกิจสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ภาครัฐโดยธนาคารแห่งประเทศไทยมีมาตรการสนับสนุนสินเชื่อที่มีเงื่อนไขผ่อนปรน (Soft Loan) ให้กับธุรกิจ SME โดยผ่านสถาบันการเงิน โดยคิดอัตราดอกเบี้ยไม่เกิน 2% ระยะเวลา 2 ปี และไม่มีค่าธรรมเนียมทุกประเภท รวมถึงระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย 6 เดือนแรก วัตถุประสงค์เพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ SME และลดบรรเทาผลกระทบจากวิกฤต COVID-19 ที่อาจเกิดกับการจ้างงาน

ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ดำเนินมาตรการ Soft Loan สองรอบ คือ รอบแรกตั้งแต่วันที่ 19 เมษายน พ.ศ. 2563 จนถึงวันที่ 18 เมษายน พ.ศ. 2564 และรอบที่สองจนถึงวันที่ 6 กันยายน พ.ศ. 2564 มีวงเงินสินเชื่ออนุมัติแล้วรวม 138,200 ล้านบาท มีผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับสินเชื่อรวม 77,787 ราย

มาตรการให้สินเชื่อ Soft Loan ดังกล่าวจะส่งผลดีทำให้ธุรกิจ SME มีเงินทุนเพียงพอในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบที่ได้รับสินเชื่อมีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้นเพื่อใช้จ่ายซื้อวัตถุดิบ จ้างงาน และขยายกิจการ (ผลทางตรง) และยังทำให้มีการหมุนเวียนใช้จ่ายในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น (ผลทางอ้อม) ทำให้ธุรกิจอื่นๆ มีการขยายการผลิตมากขึ้นอีกด้วย ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจจากมาตรการ Soft Loan ให้กับธุรกิจ SME แยกเป็นรอบแรกกับรอบสองแสดงอยู่ในตารางที่ 2.5-2 และ 2.5-3 ตามลำดับ

ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการ Soft Loan รอบแรกในตารางที่ 2.5-2 พบว่ามีผลกระทบทางตรงทำให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับกำไรเพิ่มขึ้นรวมเท่ากับ 3,311 ล้านบาท และมีผลทางอ้อมทำให้ธุรกิจอื่นๆ ขายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้นเท่ากับ 1,347 ล้านบาท คิดเป็นผลกระทบทางเศรษฐกิจรวมทั้งสิ้น 4,658 ล้านบาท โดยสาขาที่มีมูลค่าผลผลิตขยายตัวสูงที่สุด คือ อุตสาหกรรมผลิตอาหาร รองลงมา คือ การก่อสร้าง การค้าปลีก ธุรกิจร้านอาหาร และการค้าส่ง ตามลำดับ

ตารางที่ 2.5-2 ผลกระทบต่อระบบทางเศรษฐกิจมหภาคของมาตรการ Soft Loan จนถึงวันที่ 18 เมษายน 2564 (รอบแรก)

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	มูลค่าทางเศรษฐกิจโดยรวม (1) + (2) = (3)
1	อาหาร	1,530	186	1,715
2	การก่อสร้าง	1,139	17	1,156
3	ค้าปลีก	272	16	287
4	ธุรกิจร้านอาหาร	0	195	195
5	ค้าส่ง	119	24	143
6	ธุรกิจที่พักแรม	49	54	103
7	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	0	78	78
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	26	36	63
9	เคมีภัณฑ์	26	32	58
10	ปศุสัตว์แช่เย็นและแช่แข็ง	0	56	56
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	150	653	803
	รวม	**3,311**	**1,347**	**4,658**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

ผลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการ Soft Loan รอบสอง ในตารางที่ 2.5-3 แสดงว่ามีผลกระทบทางตรงทำให้ผู้ประกอบการ SME ได้รับกำไรเพิ่มขึ้นรวมเท่ากับ 2,407 ล้านบาท และมีผลทางอ้อมทำให้ธุรกิจอื่นๆ ขายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้นเท่ากับ 938 ล้านบาท คิดเป็นผลกระทบทางเศรษฐกิจรวมทั้งสิ้น 3,345 ล้านบาท โดยสาขาที่มีมูลค่าผลผลิตขยายตัวสูงที่สุด คือ อุตสาหกรรมผลิตอาหาร รองลงมา คือ การก่อสร้าง การค้าปลีก ธุรกิจร้านอาหาร และการค้าส่ง ตามลำดับ

ตารางที่ 2.5-3 ผลกระทบต่อระบบทางเศรษฐกิจมหภาคของมาตรการ Soft Loan จนถึงวันที่ 6 กันยายน 2564 (รอบสอง)

หน่วย: ล้านบาท

อันดับ	สาขา	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	มูลค่าทางเศรษฐกิจโดยรวม (1) + (2) = (3)
1	อาหาร	1,112	135	1,247
2	การก่อสร้าง	828	12	840
3	ค้าปลีก	197	11	209
4	ธุรกิจร้านอาหาร	0	142	142
5	ค้าส่ง	87	17	104
6	ธุรกิจที่พักแรม	36	39	75
7	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	0	57	57
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	18	26	44
9	เคมีภัณฑ์	19	23	42
10	ปศุสัตว์แช่เย็นและแช่แข็ง	0	41	41
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	110	434	544
	รวม	**2,407**	**938**	**3,345**

ที่มา: คำนวณจากข้อมูลตารางปัจจัยการผลิตและผลผลิต พ.ศ. 2558

จากผลกระทบเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นเมื่อพิจารณาถึงค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการ Soft Loan ทั้งรอบแรกและรอบสอง โดยคำนวณจากวงเงินสินเชื่อที่ปล่อยของแต่ละรอบ และงบประมาณชดเชย โดยการคำนวณงบประมาณชดเชย คือ

การใช้งบประมาณตามสมมติฐาน = เงินอุดหนุนดอกเบี้ย+ค่าชดเชย NPL กึ่งหนึ่ง

โดยการใช้งบประมาณตามสมมติฐานมีสมมติฐานว่าภาครัฐมีการจ่ายอุดหนุนดอกเบี้ย 6 เดือนแรกในอัตราร้อยละ 2 ต่อปี และภาครัฐชดเชยความเสียหายร้อยละ 70 (หนี้ทั้งหมด ไม่มีหลักประกัน) โดยหนี้เสีย (NPL) ที่เกิดขึ้นคือร้อยละ 7.66 ซึ่งเป็นค่าประมาณการ ณ ไตรมาสแรก ปี พ.ศ. 2565

(1) จากข้อมูลในมาตรการ Soft Loan รอบแรก (ข้อมูล ณ 12 เม.ย. 64)

$$\text{การใช้งบประมาณตามสมมติฐาน} = (\frac{2\%}{12} x 6 x 138{,}200) + (\frac{70\% x 7.66\% x 138{,}200}{2})$$
$$= 5{,}087.14 \text{ ล้านบาท}$$

(2) จากข้อมูลในมาตรการ Soft Loan รอบสอง (ข้อมูล ณ 6 ก.ย. 64)

$$\text{การใช้งบประมาณตามสมมติฐาน} = (\frac{2\%}{12} x 6 x 100{,}458) + (\frac{70\% x 7.66\% x 100{,}458}{2})$$
$$= 3{,}697.86 \text{ ล้านบาท}$$

ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของผลกระทบทางเศรษฐกิจของมาตรการ Soft Loan ทั้งรอบแรกและรอบสอง ทั้งค่าทวีคูณที่เทียบกับงบประมาณชดเชย และค่าทวีคูณที่เทียบวงเงินสินเชื่อ สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2.5-4 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของมาตรการ Soft Loan จนถึงวันที่ 18 เมษายน 2564 (รอบแรก)

อันดับ	สาขา	วงเงินสินเชื่อที่ปล่อย (4)	งบประมาณชดเชย (5)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	มูลค่าทางเศรษฐกิจรวม (1) + (2) = (3)	ค่าทวีคูณเทียบงบประมาณชดเชย (3) / (5)	ค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อ (3) /(5)
1	อาหาร	15,763.09	580.24	1,530.00	186.00	1,715.00	**2.956**	**0.109**
2	การก่อสร้าง	13,473.92	495.97	1,139.00	17.00	1,156.00	**2.331**	**0.086**
3	ค้าปลีก	37,453.13	1,378.65	272.00	16.00	287.00	**0.208**	**0.008**
4	ธุรกิจร้านอาหาร	39.33	1.45	0.00	195.00	195.00	**134.699**	**4.958**
5	เคมีภัณฑ์	326.14	12.01	119.00	24.00	143.00	**11.911**	**0.438**
6	ค้าส่ง	16,006.13	589.19	49.00	54.00	103.00	**0.175**	**0.006**
7	ธุรกิจที่พักแรม	15,718.74	578.61	0.00	78.00	78.00	**0.135**	**0.005**
8	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	474.16	17.45	26.00	36.00	63.00	**3.610**	**0.133**
9	ยานยนต์และชิ้นส่วน	290.26	10.68	26.00	32.00	58.00	**5.428**	**0.200**
10	สิ่งทอและเครื่องแต่งกาย	2,322.08	85.48	0.00	56.00	56.00	**0.655**	**0.024**
	สาขาอื่นๆ	36,333.04	1,337.42	150.00	653.00	803.00	**0.600**	**0.022**
รวม		**138,200.00**	**5,087.14**	**3,311.00**	**1,347.00**	**4,657.00**	**0.915**	**0.034**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของมาตรการ Soft Loan จนถึงวันที่ 18 เมษายน 2564 (รอบแรก) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่า 5 อันดับแรกที่มีผลสูงสุดคือ ธุรกิจร้านอาหารมีค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อสูงที่สุด 4.958 รองลงมาคือ สาขาเคมีภัณฑ์ สาขายานยนต์และชิ้นส่วน สาขาเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และสาขาอาหาร ที่มีค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อ 0.438 0.200 0.133 และ 0.109 ตามลำดับ ซึ่งจากการที่

ปลายน้ำมีกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาด้านการตลาดก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุด หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูงตามที่กล่าวไป 5 อันดับแรก เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น และอาจมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลให้มีการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

ตารางที่ 2.5-5 ค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของมาตรการ Soft Loan จนถึงวันที่ 6 กันยายน 2564 (รอบสอง)

อันดับ	สาขา	วงเงินสินเชื่อที่ปล่อย (4)	งบประมาณชดเชย (5)	กำไรที่เพิ่มขึ้น (ผลกระทบทางตรง) (1)	ผลกระทบทางอ้อม (2)	มูลค่าทางเศรษฐกิจรวม (1) + (2) = (3)	ค่าทวีคูณเทียบงบประมาณชดเชย (3) / (5)	ค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อ (3) /(5)
1	อาหาร	11,458.24	421.78	1,112.00	135.00	1,247.00	**2.957**	**0.109**
2	การก่อสร้าง	9,794.23	360.53	828.00	12.00	840.00	**2.330**	**0.086**
3	ค้าปลีก	27,224.79	1,002.14	197.00	11.00	209.00	**0.209**	**0.008**
4	ธุรกิจร้านอาหาร	28.59	1.05	0.00	142.00	142.00	**134.940**	**4.967**
5	ค้าส่ง	11,634.90	428.28	87.00	17.00	104.00	**0.243**	**0.009**
6	ธุรกิจที่พักแรม	11,426.00	420.59	36.00	39.00	75.00	**0.178**	**0.007**
7	เครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	344.66	12.69	0.00	57.00	57.00	**4.493**	**0.165**
8	ยานยนต์และชิ้นส่วน	210.99	7.77	18.00	26.00	44.00	**5.665**	**0.209**
9	เคมีภัณฑ์	27,224.79	1,002.14	19.00	23.00	42.00	**0.042**	**0.002**
10	ปศุสัตว์แช่เย็นและแช่แข็ง			0.00	41.00	41.00		
	สาขาอื่นๆ (จำนวน 46 สาขา)	1,110.80	40.89	110.00	434.00	544.00	**13.304**	**0.490**
รวม		**100,458.00**	**3,697.86**	**2,407.00**	**938.00**	**3,345.00**	**0.905**	**0.033**

จากการพิจารณาระบบเศรษฐกิจในการคำนวณค่าทวีคูณทางเศรษฐกิจ (Multiplier) ของมาตรการ Soft Loan จนถึงวันที่ 6 กันยายน 2564 (รอบสอง) โดยพิจารณาจากมูลค่าเพิ่มโดยรวมที่เป็นผลมาจากทางตรงและผลทางอ้อม จะพบว่าอันดับสาขาธุรกิจที่มีผลค่าทวีคูณสูงสุดคือ ธุรกิจร้านอาหารมีค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อสูงที่สุด 4.967 รองลงมาคือ สาขายานยนต์และชิ้นส่วน สาขาเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ และสาขาอาหาร ที่มีค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อ 0.209 0.165 และ 0.109 ตามลำดับ และในสาขาอื่นๆ ที่มีค่าทวีคูณเทียบวงเงินสินเชื่อ 0.490 ซึ่งจากการที่ปลายน้ำมีกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาด้านการตลาดก่อให้เกิดมูลค่าสูงสุด หากจะต้องเลือกมุ่งเน้นในสาขาธุรกิจอาจจะเริ่มจากการพิจารณาจากสาขาธุรกิจที่มีจำนวนค่าทวีคูณที่สูงตามที่กล่าวไป 5 อันดับแรก เพื่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงเพิ่มขึ้น และอาจมุ่งเน้นพัฒนาสาขาธุรกิจอื่นที่รองลงมาเพื่อกระตุ้นให้มีการพัฒนาที่จะส่งผลให้มีการเติบโตทางมูลค่าเศรษฐกิจ

2.5.3 ข้อสังเกตหรือข้อจำกัดของการประเมินผล

- จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่เข้าถึงสินเชื่อ Soft Loan ยังถือว่าอยู่ในระดับไม่มากเมื่อเทียบกับเป้าหมาย ประกอบกับวงเงินสินเชื่อที่ปล่อยได้คิดเป็นเพียงประมาณร้อยละ 27 ของวงเงินทั้งหมดของมาตรการ
- สินเชื่อที่ปล่อยอยู่ในกลุ่มภาคการผลิต และภาคบริการในสาขาธุรกิจการพาณิชย์ และบริการอื่นๆ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสอดคล้องกับภาพรวม SME ของประเทศ อย่างไรก็ตามควรกระจายให้ SME ในภาคการเกษตร เช่น สาขาธุรกิจเกษตรแปรรูป หรือภาคการค้า เช่น สาขาธุรกิจค้าปลีกหรือค้าส่ง เพื่อให้ได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนอย่างทั่วถึง
- ผู้ประกอบ SME ส่วนใหญ่ให้ความเห็นสอดคล้องกันว่า หลักเกณฑ์ในการพิจารณาและเงื่อนไขที่ซับซ้อน ทำให้เข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้ยาก
- ภาครัฐควรช่วยลดค่าธรรมเนียม บสย. ด้วย เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าเป็นการเพิ่มภาระมากขึ้น

2.5.4 ข้อเสนอแนะต่อมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ

- ปัจจัยแห่งความสำเร็จสำคัญหนึ่งในการช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ในสถานการณ์ปัจจุบัน คือ การค้ำประกันจากภาครัฐ ซึ่งภาครัฐควรเพิ่มอัตราชดเชยเงินอุดหนุนให้สูงขึ้น เพื่อจูงใจให้สถาบันการเงินกล้าปล่อยสินเชื่อมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในวงกว้าง
- ประกอบกับการบริหารความเสี่ยงของภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk) เนื่องจากความเสี่ยงด้านเครดิต คือโอกาสที่จะเกิดการสูญเสียหรือการขาดทุนอันเนื่องมาจากการที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ของตนได้ตามที่กำหนดไว้ ไม่ว่าจะเป็นหนี้สินรูปแบบใด ซึ่งสถานการณ์ในปัจจุบันใช้ความเสี่ยงด้านเครดิตที่เป็นตัวบ่งชี้ (indicator) ที่สำคัญถึงแนวโน้มปัญหาหนี้สินที่จะทวีความรุนแรงขึ้น ดังนั้น มาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐในอนาคต ควรนำปัจจัยความเสี่ยงด้านเครดิตมาพิจารณาประกอบ โดยเฉพาะลูกหนี้ซึ่งสถาบันการเงินไม่เคยมีประวัติหรือข้อมูลในอดีตมาก่อน
- การเชื่อมโยงฐานข้อมูล (Data Base) ระหว่างกระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย สถาบันการเงิน และหน่วยงานที่ดูแล SME เพื่อให้มีแพลตฟอร์มกลางที่สามารถใช้ร่วมกัน (Shared Facility) รวมถึงมีข้อมูลที่ถูกต้อง เป็นหนึ่งเดียว และสามารถนำไปวิเคราะห์และพัฒนาเรื่อง Big Data เพื่อกำหนดมาตรการความช่วยเหลือที่ตรงจุดได้ในอนาคต

2.5.5 ข้อเสนอแนะตัวชี้วัดในการสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตาม

- ในการกำหนดตัวชี้วัดเพื่อสะท้อนความสำเร็จและกำกับติดตามของมาตรการการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐ อาทิ มาตรการสินเชื่อ Soft Loan ควรตั้งต้นจากวัตถุประสงค์หลักของมาตรการว่ามีจุดประสงค์เพื่อดูแลผู้ประกอบการ SME ที่มีศักยภาพให้สามารถประคับประคองกิจการ พยุงระดับการจ้างงาน และมีโอกาสในการฟื้นฟูศักยภาพ รองรับโลกยุคหลังวิกฤต COVID-19 ดังนั้น อาจพิจารณากำหนดตัวชี้วัดดังนี้
    - อัตราการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME
    - สัดส่วนของวงเงินสินเชื่อที่อนุมัติตามประเภทสาขาธุรกิจ (Sector)
    - จำนวนผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับสินเชื่อ Soft Loan แล้วมีผลประกอบการทรงตัวหรือมีผลประกอบการดีขึ้น
    - ระดับการจ้างงาน (เทียบก่อน-หลัง ได้รับสินเชื่อ Soft Loan)
    - อัตราส่วน NPLs ใหม่ต่อสินเชื่อ Soft Loan
    - ความพึงพอใจของผู้ประกอบการที่ได้รับสินเชื่อ Soft Loan
    - อัตราการรับรู้ของผู้ประกอบการ SME ต่อมาตรการสินเชื่อ Soft Loan

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เป้าหมายสำคัญของการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME คือการสร้างความสามารถในการแข่งขันของ SME ให้สามารถดำเนินธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน โดยประโยชน์ที่เกิดต่อ SME นอกจากจะส่งผลต่อระบบเศรษฐกิจ ซึ่งเกิดจากรายได้ การจ้างงาน การลงทุน กำไร รวมทั้งจ่ายภาษีกลับคืนรัฐแล้ว ยังเกิดผลกระทบในมิติอื่นๆ เช่น การพัฒนากำลังคน การลงทุนด้านการวิจัยและเทคโนโลยี การสร้างความเข้มแข็งของชุมชนจากการรวมกลุ่มของวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น ทั้งนี้ จากการศึกษาพบว่าหน่วยงานภาครัฐที่จะนำเครื่องมือการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจไปใช้ในการวางแผนและการประเมินผล จะต้องตระหนักถึงประเด็นสำคัญ ดังนี้

1. การดำเนินการส่งเสริมพัฒนาของหน่วยงานภาครัฐ แม้ทุกมาตรการหรือรูปแบบการส่งเสริม จะมุ่งไปสู่การเกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งจากการจ้างงาน กำไรของ SME มูลค่าการส่งออก มูลค่าการลงทุน ก็ตาม แต่ก็ให้ความสำคัญกับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมในด้านอื่นๆ ขึ้นกับนโยบายของประเทศและเป้าหมายการส่งเสริมสนับสนุน เช่น อัตราการอยู่รอดของ SME ความสามารถด้านนวัตกรรม การมุ่งขยายการเติบโตที่เชื่อมโยงไปสู่ SME ในภูมิภาค การสร้างโอกาสในการแข่งขันให้กับ SME การสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว นอกจากนั้น มูลค่าทางเศรษฐกิจไม่ได้สะท้อนความยั่งยืนต่อผู้ประกอบการ ดังนั้น หน่วยงานไม่ควรนำตัวเลขมูลค่าทางเศรษฐกิจมาใช้เปรียบเทียบกัน หากต้องการจะวิเคราะห์ว่าผลดังกล่าวเป็นที่น่าพอใจหรือไม่ อาจนำไปเปรียบเทียบกับต่างประเทศ ตามความเหมาะสมในการดำเนินงานในแต่ละประเทศ และสิ่งที่หน่วยงานภาครัฐควรให้ความสำคัญคือ กระบวนการทำงาน และวิธีการทำงานที่มีคุณภาพ ที่จะส่งผลให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ เช่น กลั่นกรองผู้ประกอบการ การพัฒนาที่แก้ปัญหาสำคัญของธุรกิจ การเข้าใจเงื่อนไข และวิธีการ โดยตัวบ่งชี้ความคุ้มค่าที่ดี ควรบ่งชี้ผลลัพธ์ ผลกระทบ ที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักของโครงการ

2. ในการจัดเก็บข้อมูล ต้องมีกระบวนการที่ถูกต้อง โดยผู้จัดเก็บข้อมูลต้องมีความเข้าใจต่อวิธีการที่เลือกใช้ การได้มาซึ่งข้อมูล ข้อจำกัด และควรระวังปัจจัยอื่นภายนอกโครงการที่ส่งผลต่อ ผลลัพธ์ ผลกระทบที่ต้องการประเมินด้วย

3. ภาครัฐควรให้ความสำคัญในการพิจารณาว่านโยบายหรือมาตรการที่ภาครัฐดำเนินการนั้นจะส่งผลต่อ SME ในระยะยาวมากน้อย เนื่องจากนโยบายหรือมาตรการต่างๆ อาจมีทั้งข้อดีและข้อเสีย การที่ภาครัฐเอื้อหรือส่งเสริมสนับสนุนกับกลุ่ม SME ก็อาจส่งผลต่อการบิดเบือนตลาด และการขาดการกระตุ้นการพัฒนาประสิทธิภาพของ SME และอาจส่งผลต่อการแข่งขันในระยะยาว ดังนั้น นโยบายหรือมาตรการบางเรื่องที่ออกมา อาจจะต้องมีการวางแผนการจัดการความเสี่ยงหรือการส่งเสริมอื่นๆ ควบคู่ไปด้วย และควรต้องมีการติดตามผลในระหว่างการดำเนินการ

4. การใช้มาตรการนโยบาย หรือกิจกรรมโครงการต่างๆ ในการส่งเสริมควรจะต้องพิจารณาจากสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ภาครัฐในหลายประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่มุ่งเน้นเป้าหมายการรักษาธุรกิจ ลดการล้มละลายของธุรกิจ และจะส่งผลต่อการจ้างงานและระบบเศรษฐกิจของประเทศ มากกว่าการมุ่งยกระดับศักยภาพการแข่งขันของ SME เพื่อการเติบโตของประเทศ และบางรูปแบบการส่งเสริมพัฒนา หรือการใช้มาตรการต่างๆ อาจส่งผลต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ดีในช่วงสถานการณ์หนึ่ง

กล่าวโดยสรุป นโยบายมาตรการหรือกลไกการส่งเสริมของภาครัฐที่เหมาะสม อาจไม่ใช่นโยบายมาตรการหรือกลไกการส่งเสริมที่จะนำไปสู่ตัวเลขมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูงที่สุดในช่วงระยะเวลานั้น แต่ยังขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ เช่น เป้าหมายการพัฒนาประเทศ ศักยภาพของ SME สถานการณ์ที่ส่งผลต่อ SME ในช่วงเวลานั้น ซึ่งอาจทำให้แต่ละช่วงระยะเวลาจึงมีการเลือกใช้นโยบาย มาตรการหรือกลไกที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ การประเมินควรนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงนโยบาย หรือการติดตามอย่างต่อเนื่อง การประเมินผลควรเป็นส่วนหนึ่งในการทบทวนนโยบาย มาตรการหรือโครงการ ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่การทบทวนนโยบายในอดีต จะต้องนำไปสู่การเรียนรู้ เพื่อแก้ไข และพัฒนานโยบายใหม่ ผู้ประเมินควรมีส่วนร่วมในการเริ่มต้นกำหนดนโยบายใหม่ ที่ชัดเจน ตรงวัตถุประสงค์ และเป็นรูปธรรม

5. การวิเคราะห์และประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจนอกจากจะพิจารณาตามรูปแบบกิจกรรมโครงการหรือรูปแบบการส่งเสริมแล้ว อาจจะวิเคราะห์ในมิติสาขา มิติตามระดับศักยภาพของผู้ประกอบการ และมิติเชิงพื้นที่ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนและตัดสินใจบนข้อมูลเชิงลึกได้มากขึ้น

6. กลไกการขับเคลื่อนกิจกรรมการส่งเสริม SME และการจัดสรรงบประมาณควรดำเนินการในลักษณะโปรแกรมที่แบ่งตามประเด็นและเป้าหมาย (Program) ไม่ควรดำเนินการและจัดสรรงบประมาณเป็นรายโครงการ (Project) กล่าวคือ การให้งบประมาณเพื่อดำเนินการของหน่วยงานแต่ละแห่งนั้นสอดคล้องกับเป้าหมายที่ต้องการ และกรอบการดำเนินงานของหน่วยงานที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน แต่หน่วยงานผู้ดำเนินการเป็นผู้กำหนดเองว่าจะดำเนินการโครงการย่อยๆ ในรูปแบบใดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายร่วมกัน เช่นเดียวกับประเทศสิงคโปร์ ประเทศมาเลเซีย ที่มีการแก้ปัญหาโครงการที่ทับซ้อนกันและมีขนาดเล็ก

เกินไปที่จะสร้างความแตกต่างอย่างชัดเจนในการแก้ไขปัญหา โดยการออกแบบแผนแม่บทการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME (SME Masterplan) ปี 2012-2020 ที่มุ่งเน้นนโยบายและการพัฒนาโครงการในเชิงกลยุทธ์ โดยได้มุ่งเน้นไปที่การสร้างผลลัพธ์ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเชิงบวกต่อการพัฒนา SME ผ่านการสร้างกลไกที่เรียกว่า โปรแกรมที่สร้างผลกระทบสูง (High-Impact Programs: HIPs) โดยแนวคิดของ HIPs เป็นกลไกวิธีการที่โครงการต่างๆ จากหลากหลายหน่วยงาน สามารถประสานงาน (Coordination) และทำงานร่วมกัน (Synergy) เพื่อให้บรรลุผลลัพธ์ที่ต้องการโดยรวม และยังช่วยเพิ่มประสิทธิผลของโครงการเหล่านี้ให้มากขึ้น เมื่อเทียบกับแนวทางตามโครงการ

7. จากการศึกษาวิจัยพบว่า การส่งเสริมพัฒนา SME ของภาครัฐโดยใช้งบประมาณแบบให้เปล่าเมื่อเทียบกับการสนับสนุนงบประมาณเพียงบางส่วน และมีส่วนหนึ่งที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเองจะส่งผลกระทบเชิงมูลค่าเพิ่มในระยะยาวสูงกว่าแบบให้เปล่า เนื่องจากผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญและจะคาดหวังและทุ่มเทต่อการส่งเสริมพัฒนาอย่างเต็มที่ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่า แต่เมื่อภาครัฐให้เปล่าก็จะรับการสนับสนุนโดยไม่คำนึงถึงความคุ้มค่า เพราะจากการติดตามประเมินผลหลายครั้งที่พบว่าผู้ประกอบการรายเดียวกันเข้ารับการส่งเสริมกับภาครัฐซ้ำซ้อนในเรื่องเดียวกัน โดยเหตุผลที่เข้าไปร่วมเพราะไม่ต้องการเสียสิทธิ์ หรือเป็นตัวเลือก เพื่อให้ได้สิ่งที่ดีที่สุด ดังนั้น จะเป็นการจำกัดสิทธิ์ผู้ที่ไม่ได้รับการส่งเสริมหรือไม่สามารถเข้าถึงโครงการการส่งเสริมของภาครัฐได้ และเป็นการใช้งบประมาณแบบไม่คุ้มค่า ดังนั้นภาครัฐควรพิจารณากลไกที่จะทำให้ SME มีความต้องการการส่งเสริมพัฒนาและยินยอมจ่ายบางส่วนเพราะเห็นว่าคุ้มค่า

8. ควรมีการขยายผลการพัฒนากรอบแนวคิดการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจไปสู่การประเมินผลมาตรการระยะสั้น ที่มีการนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการกระตุ้นเศรษฐกิจหรือช่วยเหลือเยียวยา SME เพื่อจะได้มีกรอบแนวทางในการนำไปใช้ในการวิเคราะห์สำหรับการตัดสินใจ

9. การพัฒนาแพลตฟอร์มการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจเพื่อนำไปใช้ในการประมวลผลและคาดการณ์ข้อมูล ตลอดจนการพัฒนารูปแบบในการนำเสนอให้มีความน่าสนใจ

10. การให้คำปรึกษาและการออกนโยบายสำหรับ SME และผู้ประกอบการ ให้ตรงกับมุมมองของผู้ประกอบการ แม้จะเป็นเรื่องเร่งด่วน แต่ภาครัฐจะต้องตอบสนองต่อสภาวะฉุกเฉิน โดยมีกลไกของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ในการจัดตั้งคณะทำงานหรือกลุ่มในการให้ความคิดเห็นต่อนโยบายที่ออกมาของภาครัฐ โดยไม่ได้มุ่งเน้นแค่เฉพาะ SME แต่รวมไปถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด

11. ความท้าทายและโอกาสในการติดตามและประเมินผลของนโยบายการส่งเสริมและพัฒนา รวมทั้งมาตรการต่างๆ ที่ออกมา ได้แก่

- มาตรการสนับสนุนที่ออกมาในช่วงเร่งด่วน ที่วัตถุประสงค์หรือกลุ่มเป้าหมายไม่ชัดเจน รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงที่มีอยู่ตลอดเวลาของการแพร่ระบาด ทำให้การประเมินทำได้ยาก ซึ่งจากวัตถุประสงค์ที่หลากหลายอาจมีความย้อนแย้งกัน เช่น เป้าหมายในการคงการจ้างงานเพื่อรักษาธุรกิจ ที่อาจต่างกับการสนับสนุนให้ธุรกิจมีการทดแทนในแง่นวัตกรรมหรือการใช้ระบบดิจิตอลเข้ามาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้องค์กร รวมทั้งต้องพิจารณารวบรวมค่าใช้จ่ายงบประมาณ เพื่อสะท้อนต้นทุนที่แท้จริงจากการสนับสนุนมาตรการต่างๆ รวมถึงการคาดการณ์ผลกระทบและมูลค่าในอนาคต ดังนั้น การเลือกใช้โมเดลในการประเมินผลที่สะท้อนถึงประโยชน์ที่ SME ได้รับให้เหมาะสม การพิจารณาในตัวชี้วัดที่ต่างกัน รวมถึงประเภทและช่วงเวลาที่แตกต่างกัน ซึ่งจะต้องมีการพัฒนาเกณฑ์ประเมินผลการปฏิบัติงานที่ชัดเจน ตลอดจนการสะท้อนประสิทธิภาพของมาตรการให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์มาตรการต่างๆ
- ในเวลาเดียวกัน การแพร่ระบาดนำมาซึ่งโอกาส จากข้อมูลของ World Bank พบว่ามาตรการสนับสนุน SME ที่ออกมาของประเทศต่างๆ กว่า 1,600 โครงการ ในการรับมือกับการแพร่ระบาด พบว่า มีผู้ประกอบการ SME จำนวนมากที่ก่อนหน้านี้ไม่เคยเข้าร่วมการสนับสนุนจากภาครัฐมาก่อน ในบางประเทศ SME 60-70% ได้ประโยชน์จากการสนับสนุนที่มีอยู่ ทั้งนี้ แม้จะมีความแตกต่างในเรื่องของระยะเวลา หรือความเข้มงวดในการดำเนินมาตรการ ในการทดสอบกับ SME แต่เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ของหลากหลายประเทศถึงประสิทธิภาพและความยืดหยุ่นของกรอบนโยบายที่มีต่อ SME ซึ่งเป็นความท้าทายและเป็นจุดเริ่มเต้นของการประเมินผลนโยบายที่ดี

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
21 อาคารทีเอสที ชั้น G,17,18,23 ถนนวิภาวดีรังสิต
แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทร. 1301 แฟกซ์ 0-2273-8850
เว็บไซต์ www.sme.go.th อีเมล์ info@sme.go.th