สรุปการประชุมเชิงปฏิบัติการ
เพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี พ.ศ. 2567
วันศุกร์ที่ 11 พฤศจิกายน 2565 เวลา 08.30 – 13.30 น.
ณ ห้องประชุมกมลทิพย์ โรงแรม เดอะ สุโกศล กรุงเทพ

สรุปภาพรวมของงาน

สสว.ได้จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี พ.ศ. 2567 ภายใต้แนวคิด เปิดทางไปสู่การเติบโตที่ครอบคลุมและยั่งยืน "Paving the Way to Inclusive and Sustainable Growth" ในวันศุกร์ที่ 11 พฤศจิกายน 2565 ณ ห้องประชุมกมลทิพย์ โรงแรม เดอะ สุโกศล กรุงเทพ โดยมีส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ และสถาบันการเงินเข้าร่วมประชุมจำนวน 187 คน จาก 73 หน่วยงาน

ดร.กอบศักดิ์ ภูตระกูล ประธานกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้กล่าวเปิดงานและได้มอบนโยบายทิศทางการส่งเสริม SME ซึ่งในระยะเร่งด่วนควรให้ความสำคัญกับการลดต้นเพื่อลดค่าใช้จ่าย เช่น ค่าไฟฟ้า และการสนับสนุนให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องให้กับ

ผู้ประกอบการ SME และในระยะถัดไปควรให้ความสำคัญกับการปรับตัวโดยการใช้กระบวนการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาสร้างสิ่งใหม่ (Digital Transformation) การเสริมสร้างห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่เข้มแข็งซึ่งซึ่งเป็นการสร้างฐานรากที่สำคัญในการดึงดูดการค้าการลงทุนในอนาคตให้กับประเทศ

ดร.อภิรดี ขาวเธียร ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ของการจัดงานเพื่อให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้เข้ามามีส่วนร่วมในการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และงบประมาณ ประจำปี 2567 โดย สสว.จะทำหน้าที่เป็น Gate Keeper ในการพิจารณากลั่นกรองโครงการ ให้หน่วยงานต่าง ๆ ที่ประสงค์ขอรับจัดสรรงบประมาณได้มีส่วนร่วมในการจัดทำโครงการที่สอดคล้องกับแผนปฏิบัติการฯ ก่อนเข้าสู่กระบวนการงบประมาณ ซึ่งเป็นไปตามมติคณะรัฐมนตรีวันที่ 20 กันยายน 2565

การประชุมแบ่งออกเป็น 2 ช่วงด้วยกัน ช่วงแรก เป็นการรับฟังทิศทางแนวทางการส่งเสริม SME ภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 หมุดหมายที่ 7 รวมทั้งกรอบแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี 2567 และช่วงที่สองเป็นการประชุมระดมความคิดเพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี พ.ศ. 2567

<u>ช่วงแรก</u> นายวิโรจน์ นรารักษ์ รองเลขาธิการสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้กล่าวถึงประเด็นเร่งด่วนที่ต้องเร่งดำเนินการในปี 2567 ซึ่งมี 4 เรื่อง ที่สำคัญคือ การสร้างความเชื่อมั่นและจูงใจผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ การสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสม การส่งเสริมตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ และการเข้าถึงแหล่งเงิน ดร.วีระพงศ์ มาลัย ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้กล่าวถึงประเด็นท้าทายในการให้ความช่วยเหลือ SME ในปัจจุบัน คือ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน ปัญหาหนี้สิน และปัญหาการขาดแคลนแรงงาน สำหรับประเด็นท้าทายในอนาคตเป็นเรื่องของการให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน รวมทั้งภาพรวมระบบข้อมูลเพื่อการส่งเสริม SME น.ส.ลลนา เถกิงรัศมี ผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SME กล่าวถึงสาระสำคัญของแผนปฏิบัติการโดยมีประเด็นการส่งเสริม SME ประกอบด้วย 4 ประเด็นการส่งเสริม คือ (1) สร้างการเติบโตที่ครอบคลุมทุกกลุ่ม (2) สร้างการเติบโตแบบมุ่งเป้า (3) พัฒนาสภาพแวดล้อมให้สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ และ (4) ส่งเสริม SME อุตสาหกรรมเป้าหมาย ซึ่งได้ให้ความสำคัญกับการอุตสาหกรรมเป้าหมาย 4 สาขา ได้แก่ อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง อุตสาหกรรมภาพยนต์และวีดิทัศน์ (Soft Power) อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง

<u>ช่วงที่สอง</u> เป็นการประชุมระดมความความคิดแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 ด้านแรงงาน/คน/ฐานราก กลุ่มที่ 2 ด้านการเงิน สิทธิประโยชน์ กฎหมาย ข้อมูล กลุ่มที่ 3 ด้านตลาด/มาตรฐาน/ESG และกลุ่มที่ 4 เทคโนโลยีนวัตกรรม/ดิจิทัล/Startup ซึ่งในภาพรวมทุกหน่วยงานเห็นชอบกับแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี 2567 และได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ ปัญหาอุปสรรค และแนวทางการส่งเสริม SME รวมถึงแนวทางการจัดทำข้อเสนอโครงการเพื่อบรรจุไว้ภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ปี 2567

เปิดการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี พ.ศ. 2567 และทิศทางการส่งเสริม SME

ดร.กอบศักดิ์ ภูตระกูล ประธานกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้กล่าวเปิดการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี พ.ศ. 2567 และมอบนโยบายทิศทางการส่งเสริม SME โดยสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

- ผู้ประกอบการ SME ถือเป็นรากฐานที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจ โดยระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยจะขับเคลื่อนได้ก็ต่อเมื่อผู้ประกอบการ SME ในประเทศแข็งแรง ดังนั้น การจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง โดยหน่วยงานต่าง ๆ ทั้ง 73 หน่วยงาน เป็นฟันเฟืองสำคัญที่จะสามารถตอบโจทย์การดำเนินงานการพัฒนาและส่งเสริม SME ของประเทศให้สามารถผ่านพ้นวิกฤติและพัฒนาเติบโตได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และเป็นรากฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศได้ต่อไป

- ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรน่า 2019 (โควิด-19) เป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบอย่างมากต่อระบบเศรษฐกิจและภาคธุรกิจของประเทศ โดยเฉพาะ SME ในภาคการท่องเที่ยวและร้านอาหารที่ได้รับผลกระทบโดยตรงและนำไปสู่การปิดกิจการลง อาทิ ประเทศญี่ปุ่น ผู้ประกอบการสูงอายุในกิจการร้านอาหารได้รับผลกระทบและปิดกิจการเป็นจำนวนมากอันเนื่องมาจากสถานการณ์โควิด-19 เช่นเดียวกับประเทศไทยที่ธุรกิจร้านอาหารและภาคการท่องเที่ยวต่างได้รับผลกระทบอย่างมีนัยยะสำคัญทั้งธุรกิจใหญ่และธุรกิจขนาดเล็ก ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าปัจจุบันสถานการณ์ดังกล่าวจะมีแนวโน้มคลี่คลายเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้นทำให้ผู้ประกอบการเริ่มตัดสินใจกลับเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจอีกครั้ง โดยปัจจุบันธุรกิจที่กล่าวอยู่ในช่วงของการฟื้นตัวและฟื้นฟูกิจการจากปัญหาในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา แต่อย่างไรก็ดี เศรษฐกิจไทยในปัจจุบันกำลังถูกซ้ำเติมด้วยสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศฟื้นตัวได้ช้ากว่าที่คาดการณ์ อีกทั้งยังมีปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลให้เกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจ อาทิ ภาวะราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้นและส่งผลกระทบโดยตรงไปยังราคาสินค้าและบริการ ซึ่งเป็นปัจจัยกดดันให้ค่าครองชีพปรับตัวสูงขึ้น นำไปสู่ภาวะเงินเฟ้อที่สูงขึ้น ประกอบกับตัวเลขภาคการส่งออกของไทยที่ไม่ค่อยดี

ในปัจจุบัน รวมถึงปัญหาการส่งออกของประเทศขนาดใหญ่ อาทิ ประเทศจีน ซึ่งเป็นสัญญานที่แสดงถึงสถานการณ์การส่งออกในภาพรวมของโลกมีปัญหา ในขณะเดียวกันผู้ประกอบการ SME ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากสินค้าของจีนที่ทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น โดยสิ่งต่าง ๆ ที่กล่าวข้างต้นเป็นปัจจัยสำคัญที่กระทบกับผู้ประกอบการ SME โดยตรง ดังนั้น SME จำนวนมากต้องเตรียมรับมือกับสถานการณ์เศรษฐกิจซบเซาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME จะต้องคำนึงถึงประเด็นเหล่านี้เพื่อช่วยเหลือ SME ให้สามารถฝ่ามรสุมและเตรียมตั้งรับได้อย่างมั่นคง

- เมื่อพิจารณาบริบทภายใต้สถานการณ์ SME ในปัจจุบัน ทิศทางการให้ความช่วยเหลือที่เป็นกรณีเร่งด่วน ควรให้ความสำคัญใน 2 ด้าน คือ ด้านการลดต้นทุน อาทิ การพิจารณาช่วยเหลือค่าไฟฟ้า และด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ SME โดยปัจจุบันสถานการณ์โควิด-19 มีแนวโน้มคลี่คลายเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น ซึ่งคาดว่าภาคการท่องเที่ยวกำลังจะกลับมาเติบโตจากหลักแสนคนเป็น 1.3 ล้านคน ต่อเดือน และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น SME ภาคการท่องเที่ยวและโรงแรมจะต้องเตรียมความพร้อมในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการเพื่อรองรับการกลับมาของนักท่องเที่ยว รวมถึงเตรียมความพร้อมในประเด็นเรื่องแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจภาคการท่องเที่ยว ทั้งนี้ การดำเนินการที่กล่าวข้างต้นจะเป็นแรงหนุนที่สำคัญสำหรับการกระตุ้นเศรษฐกิจในช่วงที่ภาคการส่งออกมีปัญหา แต่อย่างไรก็ดี การดำเนินการดังกล่าวเป็นการแก้ไขปัญหาบนพื้นฐานของโจทย์ระยะสั้น แต่ในระยะยาวควรส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ให้สามารถปรับตัวและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้มากขึ้น ทั้งในด้านทักษะการประกอบกิจการและกระบวนการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาสร้างสิ่งใหม่ (Digital Transformation) รวมถึงเสริมสร้างห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่เข้มแข็ง ซึ่งเป็นการสร้างฐานรากที่สำคัญในการดึงดูดการค้าการลงทุนในอนาคตให้กับประเทศ

“การส่งเสริม SME ภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 หมุดหมายที่ 7”

นายวิโรจน์ นรารักษ์ รองเลขาธิการสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ บรรยายในหัวข้อการส่งเสริม SME ภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 หมุดหมายที่ 7 รวมถึงสถานการณ์เศรษฐกิจและความท้าทายในระยะข้างหน้าและประเด็นเร่งด่วน โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

(1) แผนพัฒนาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 หมุดหมายที่ 7” ไทยมี SME ที่เข้มแข็ง มีศักยภาพสูง และสามารถแข่งขันได้” มีเป้าหมายหลักของแผนที่สำคัญ 3 ประการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1) การปรับโครงสร้างภาคการผลิตและบริการเศรษฐกิจฐานนวัตกรรม

การมีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตและแข่งขันได้ของ SME ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์เพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงาน คือ กลยุทธ์การพัฒนาระบบนิเวศให้เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจและการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของ SME กลยุทธ์การพัฒนาแพลตฟอร์มเชื่อมโยงฐานข้อมูล SME และส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ และกลยุทธ์การจัดให้มีกลไกทางการเงินที่เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะของ SME เพื่อให้ SME ทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ทุกกลุ่ม

1.2) การพัฒนาคนสำหรับโลกยุคใหม่

การมี SME ที่มีศักยภาพสูงในการดำเนินธุรกิจสามารถ Scale up และปรับตัวเข้าสู่การแข่งขันใหม่ โดยขับเคลื่อนผ่านกลยุทธ์การส่งเสริมพัฒนา SME ให้เป็นผู้ประกอบการ ผ่านการเสริมสร้างความรู้พื้นฐานทางธุรกิจในยุคดิจิทัล การให้สิทธิประโยชน์และสิ่งจูงให้ SME มีการลงทุนและประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และการพัฒนา National Trading Platform ให้ SME ทั่วไปเข้าถึงได้ รวมถึงการส่งเสริมความร่วมมือระหว่าง SME ภายในสาขาและกับรายใหญ่ภายในห่วงโซ่อุปทาน

1.3) การมุ่งสู่สังคมแห่งโอกาสและความเป็นธรรม

การสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าถึงและได้รับการส่งเสริมอย่างมีประสิทธิผลจากภาครัฐ ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์เพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงาน คือ กลยุทธ์การยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการ

ส่งเสริม SME ของภาครัฐ กลยุทธ์การพัฒนาระบบนิเวศให้เอื้อต่อการสร้างธุรกิจ Startup และ Innovation Driven Entrepreneur (IDE) รวมทั้งให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและเชื่อมโยงเข้าสู่เครือข่ายระดับโลก และ Scale up สู่ตลาดต่างประเทศ และกลยุทธ์การส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมให้มีศักยภาพการดำเนินการในเชิงธุรกิจ

(2) ปี 2565 คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะขยายตัวร้อยละ 2.7-3.2 และเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกชะลอตัวลงร้อยละ 3.3 และร้อยละ 4.3 ตามลำดับ ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจหลักโดยเฉพาะสหรัฐฯ ยูโรโซน และจีน รวมถึงความเสี่ยงจากความผันผวนของระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก และธนาคารกลางประเทศต่าง ๆ ปรับอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่แรงและเร็วมากกว่าที่คาด เนื่องจากอัตราเงินเฟ้อที่อยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ ความท้าทายในระยะข้างหน้าที่ควรให้ความสำคัญ 3 เรื่อง คือ การทวนกระแสโลกาภิวัฒน์ (Deglobalization) การพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development) และการแสธุรกิจในโลกใหม่ (Business Disruption)

(3) ประเด็นเร่งด่วนที่ควรให้ความสำคัญและต้องดำเนินการในปี 2567 สำหรับผู้ประกอบการขนาดย่อม (Small Enterprises) และรายย่อย (Micro Enterprises) ประกอบด้วย 4 เรื่อง ดังนี้

3.1) การสร้างความเชื่อมั่นและจูงใจผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบ (Formalization) ผ่านการออกแบบมาตรการ โครงการที่ตรงกับความต้องการของ SME แต่ละกลุ่ม/ขนาด/ระดับการเติบโตของธุรกิจ และการพัฒนาระบบสิทธิประโยชน์ เช่น co payment เพื่อการลงทุน พัฒนา และใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี

3.2) การสร้างระบบนิเวศที่เหมาะสม (Ecosystem) ทั้งในด้านของการกำกับดูแลให้เกิดการแข่งขันที่เสรีและเป็นธรรม การลดกฎระเบียบที่ไม่จำเป็น การลดขั้นตอนและระยะเวลาในการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ (ขยายผล Biz Portal) และการพัฒนาระบบ Business Intelligence ของประเทศ

3.3) การส่งเสริมตลาดในประเทศผ่านกลไกการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยให้แต้มต่อและปรับปรุงเงื่อนไขให้เหมาะสมและเอื้อต่อ SME รวมถึงการให้บริการปรับปรุงและรับรองคุณภาพมาตรฐานที่ตรงกับความต้องการ (Co-payment) นอกจากนี้ควรให้ความสำคัญกับการส่งเสริมตลาดต่างประเทศผ่านการให้บริการในการปรับปรุงและรับรองมาตรฐานเพื่อการส่งออกและการเชื่อมโยงกับ Cross Bordered e-Commerce Platform รวมถึงการพัฒนา National Digital Trade Platform (NDTP) พร้อมทั้งการแสวงหาตลาดใหม่ให้กับสินค้าที่มีศักยภาพ

3.4) การให้ความสำคัญในประเด็นด้านการเงิน อาทิ การแก้ไขปัญหาหนี้และการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำที่มีเงื่อนไขสอดคล้องกับ SME แต่ละกลุ่ม รวมถึงการให้ความสำคัญกับแนวทางการใช้ปัจจัยอื่นในการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ (Information based lending)

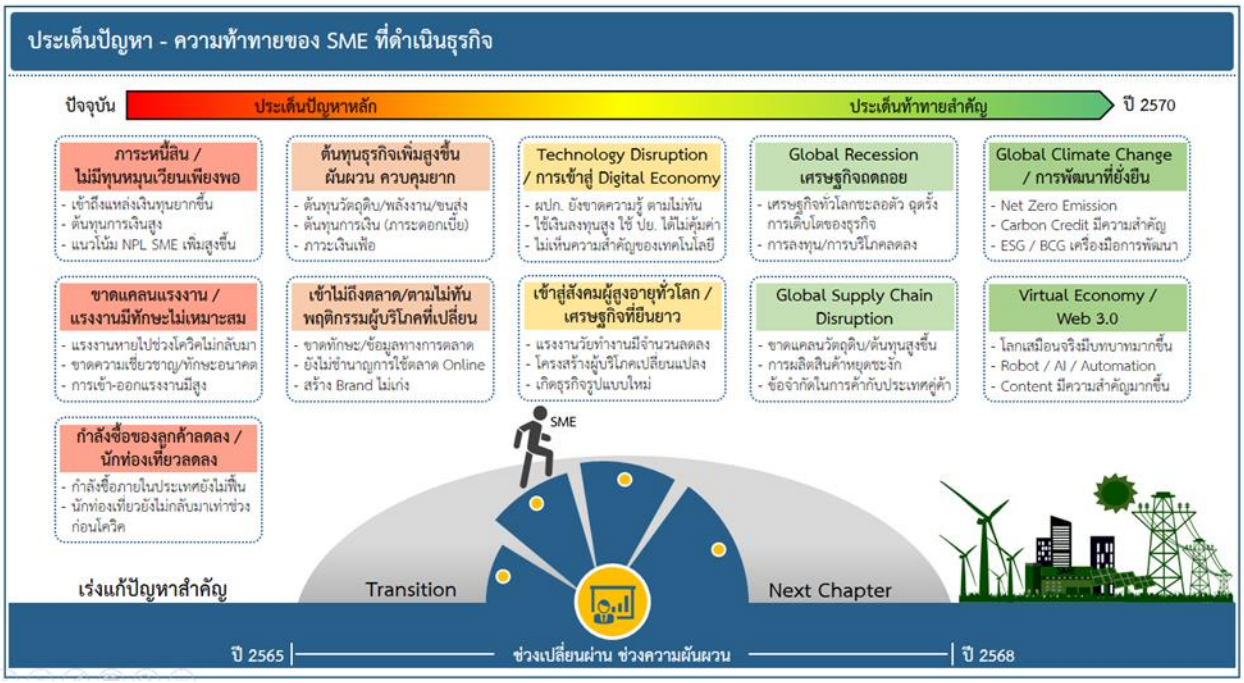
สถานการณ์ภาพรวม และทิศทางการส่งเสริม SME

ดร.วีระพงศ์ มาลัย ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บรรยายในหัวข้อ “สถานการณ์ภาพรวมและทิศทางการส่งเสริม SME” โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

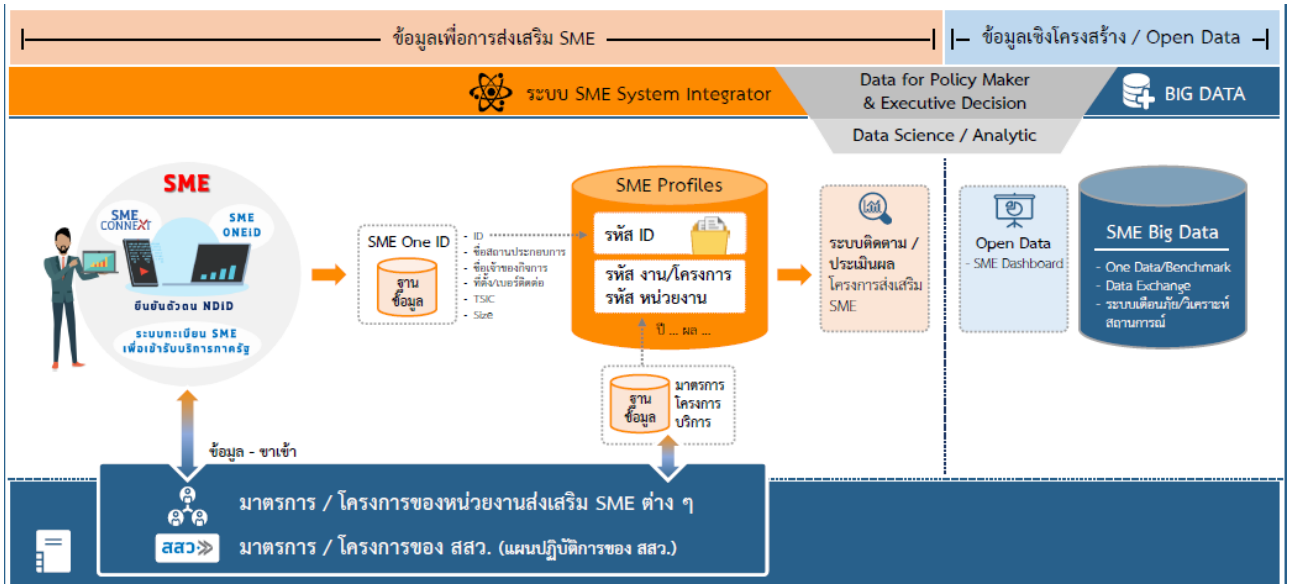
- สถานการณ์เชิงโครงสร้างของ SME ในปัจจุบัน มีจำนวน SME ทั้งสิ้น 3,178,124 ราย คิดเป็นร้อยละ 99.57 ของวิสาหกิจทั้งประเทศ คิดเป็นการจ้างงานจำนวน 12,601,726 คน คิดเป็นร้อยละ 71.86 และมีผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขยาดย่อม (GDP SME) ร้อยละ 34.6 มีมูลค่าทั้งสิ้น 5.60 ล้านล้านบาท โดยหากจะให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) ประเทศไทยจะต้องมี GDP SME มากกว่าร้อยละ 50 นอกจากนี้ปัจจุบันมูลค่าการส่งออกของ SME ทั้งสิ้น 1,024,482 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.90 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด

- การช่วยเหลือ SME ในปัจจุบันมีอยู่ในหลายมิติ โดยมิติที่สำคัญคือการส่งต่อความช่วยเหลือ SME กันระหว่างหน่วยงานจะมีส่วนช่วยให้ SME ได้รับความช่วยเหลืออย่างครอบคลุม อาทิ ธุรกิจในอุตสาหกรรมอาหาร หากเริ่มต้นตั้งแต่การทำฟาร์มไปถึงการมีมาตรฐานระดับประเทศหรือมาตรฐานการส่งออกได้ จะต้องผ่านหลายขั้นตอนและเกี่ยวพันกับหลายหน่วยงาน ดังนั้น หากจะทำให้ SME มีศักยภาพในการแข่งขันได้จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องการบูรณาการให้ความช่วยเหลือของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

- ประเด็นท้าทายในการให้ความช่วยเหลือ SME ในปัจจุบัน คือการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และปัญหาหนี้สิน นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องของการขาดแคลนแรงงานอันเนื่องมาจากสถานการณ์โควิด-19 ที่ปิดกิจการและการลดจำนวนลูกจ้าง ดังนั้น เมื่อมีการเปิดประเทศจะทำให้เกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือและแรงงานที่มีทักษะ สำหรับประเด็นท้าทายในอนาคตจะเป็นเรื่องของการให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญที่ควรให้ความสำคัญเพราะอาจเป็นการนำมาใช้ในเชิงของมาตรการกีดกันทางการค้าที่มิใช่ภาษี (Non-Tariff Barriers) ถึงแม้ผู้ประกอบการ SME จะไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการขนาดใหญ่ แต่ก็ได้รับผลกระทบในฐานะที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ (Supply Chain) ดังนั้นควรมีการเตรียมความพร้อมและสร้างความเข้าใจให้กับผู้ประกอบการ SME



- ภาพรวมระบบข้อมูล SME ในปัจจุบัน โดย SME ทุกรายที่เข้ารับการส่งเสริมจะต้องเข้ารับการยืนยันตัวตนผ่าน ONE ID ซึ่งข้อมูลทั้งหมดจะถูกเก็บไว้ใน SME Profile โดยมีรายละเอียดภาพรวมดังนี้



- ความร่วมมือกันระหว่างหน่วยส่งเสริม SME จะช่วยให้การขับเคลื่อน SME เกิดผลสัมฤทธิ์ที่ชัดเจนอาทิ ในปัจจุบัน สสว. และสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ได้ร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการบริการให้กับผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียน ONE ID แล้ว ผ่านการสร้างช่องทางพิเศษ (SME Fast Lane) โดยปัจจุบันเป็นโครงการนำร่องที่ดำเนินการในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และจะมีการต่อยอดไปยังส่วนภูมิภาคต่อไป นอกจากนี้ยังมีการอำนวยความสะดวกด้านองค์ความรู้ โดยเมื่อผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการของหน่วยงานส่งเสริม SME ต่าง ๆ ไม่ต้องลงทะเบียนหรือกรอกข้อมูลซ้ำซ้อน

แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี พ.ศ. 2567

นางสาวลลนา เถกิงรัศมี ผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs บรรยายเรื่อง “แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME พ.ศ. 2567” โดยแผนดังกล่าวถูกจัดทำขึ้นภายใต้แนวคิด “Paving the Way to Inclusive and Sustainable Growth” ครอบคลุมประเด็นส่งเสริมที่สำคัญ 4 ประเด็น 19 กลยุทธ์ โดยมีรายละเอียดสรุปดังนี้

ประเด็นการส่งเสริม	แนวทาง/แผนงาน
ประเด็นการส่งเสริมที่ 1 สร้างการเติบโตที่ครอบคลุม	**กลยุทธ์ที่ 1 : พัฒนาธุรกิจระยะเริ่มต้นให้เริ่มธุรกิจได้อย่างมั่นคง**
	- ปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อให้การเริ่มธุรกิจมีประสิทธิภาพ
	- SME รายใหม่อยู่รอดและเติบโตได้
	- คนรุ่นใหม่มีความพร้อมเข้าสู่ธุรกิจ
	กลยุทธ์ที่ 2 : ยกระดับธุรกิจที่มุ่งเติบโตให้มีศักยภาพในการแข่งขัน
	- Digital Transformation
	- การบริหารจัดการธุรกิจที่เป็นระบบ
	- การยกระดับคุณภาพและมาตรฐาน
	กลยุทธ์ที่ 3 : ยกระดับธุรกิจสู่การแข่งขันระดับโลก
	- ให้ SME สามารถ Scale Up ธุรกิจ
	- SME เติบโตและสามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน
	กลยุทธ์ที่ 4 : ฟื้นฟูธุรกิจที่ประสบปัญหาให้ฟื้นตัว
	- ฟื้นฟูให้ SME ดำเนินธุรกิจต่อไปได้
	กลยุทธ์ที่ 5 : ช่วยเหลือธุรกิจยังชีพให้สามารถอยู่รอดได้
	- เสริมทักษะที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ
	- สร้างโอกาสในการขายให้กลุ่มยังชีพในระดับพื้นที่

ประเด็นการส่งเสริม	แนวทาง/แผนงาน
	- ปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อให้ธุรกิจยังชีพอยู่รอดได้
	กลยุทธ์ที่ 6 : สนับสนุนผู้ประกอบการสูงอายุในการดำเนินธุรกิจ
	- เตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจให้ผู้ประกอบการสูงอายุ
	- ปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของผู้สูงอายุ
	กลยุทธ์ที่ 7 : ส่งเสริมเกษตรกรสู่การเป็นธุรกิจแบบมืออาชีพ
	- สร้างผู้ประกอบการเกษตรรุ่นใหม่
	- พัฒนากระบวนการผลิตและการบริหารจัดการ
	- ปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจเกษตร
ประเด็นการส่งเสริมที่ 2 สร้างการเติบโตแบบมุ่งเป้า	**กลยุทธ์ที่ 8 : สร้างส่วนแบ่งตลาดในประเทศให้เพิ่มขึ้น**
	- SME ขายสินค้าและบริการให้ภาครัฐได้มากขึ้น
	- SME เข้าถึงผู้ซื้อในประเทศได้มากขึ้น
	กลยุทธ์ที่ 9 : ส่งเสริมการเข้าสู่สากล
	- การเข้าถึงและใช้ประโยชน์จาก Platform การค้าระหว่างประเทศ
	- สร้างและพัฒนา SME ผู้ส่งออก
	- ให้ SME ส่งออกสินค้าที่มีมูลค่าสูง
ประเด็นการส่งเสริมที่ 3 พัฒนาสภาพแวดล้อมให้สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ	**กลยุทธ์ที่ 10 : สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน**
	- SME เข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบมากขึ้น
	- SME ใช้แหล่งเงินทุนทางเลือกในการขยายธุรกิจ
	กลยุทธ์ที่ 11 : สนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม
	- SME สามารถใช้งานวิจัยและพัฒนาที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์
	- SME พัฒนาเทคโนโลยี นวัตกรรมได้เอง
	- งานนวัตกรรมมีตลาดรองรับ
	กลยุทธ์ที่ 12 : สร้างความพร้อมของแรงงานและบุคลากร
	- แรงงานของ SME มีคุณภาพและทักษะ
	กลยุทธ์ที่ 13 : ศูนย์กลางในการให้ข้อมูล องค์ความรู้ และบริการ
	- SME เข้าถึงข้อมูลและบริการต่าง ๆ ของภาครัฐ
	กลยุทธ์ที่ 14 : ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบให้ไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ
	- กฎหมาย กฎระเบียบ เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME
	- SME มีความรู้ทางด้านกฎหมายธุรกิจ
	กลยุทธ์ที่ 15 : พัฒนาระบบข้อมูลเพื่อสนับสนุนการกำหนดนโยบาย
	- ฐานข้อมูล SME

นอกจากนี้ ในปี 2567 สสว. ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาในอุตสาหกรรมเป้าหมายผ่านการส่งเสริมในสาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ ประกอบด้วยอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง อุตสาหกรรมภาพยนต์และวีดิทัศน์ (Soft Power) อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ อุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

ประเด็นการส่งเสริม	แนวทาง/แผนงาน
ประเด็นการส่งเสริมที่ 4 การส่งเสริมในสาขาอุตสาหกรรม	**กลยุทธ์ที่ 16 : การส่งเสริม SME อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง**
	- ผู้ประกอบการ SME อุตสาหกรรมเครื่องสำอางมีศักยภาพ
	- ปัจจัยแวดล้อมช่วยสนับสนุนการเติบโตของ SME อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง
	กลยุทธ์ที่ 17 : การส่งเสริม SME กลุ่มอุตสาหกรรมภาพยนตร์และวีดิทัศน์ (Soft Power Power)
	- SME มีทักษะและความพร้อมในการประกอบธุรกิจผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์ที่นำเสนอ Soft Power ไทย
	- SME ได้รับการขยายโอกาสและช่องทางการตลาด
	- ปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อต่อการขับเคลื่อน Soft Power ผ่านธุรกิจภาพยนตร์และวีดิทัศน์
	กลยุทธ์ที่ 18 : การส่งเสริม SME อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์
	- SME / สินค้าได้รับการพัฒนาคุณภาพ มาตรฐาน
	- ขยายโอกาสทางการตลาด
	- ระบบนิเวศที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ
	กลยุทธ์ที่ 19 : การส่งเสริม SME อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง
	- SME ได้รับการพัฒนาทักษะที่จำเป็นในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง
	- SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทาน ทั้งในและต่างประเทศ
	- มีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการพัฒนา SME ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง

การประชุมระดมความคิด เพื่อให้ข้อคิดเห็นต่อแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และเสนอแนะโครงการที่สำคัญในการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ประจำปี พ.ศ. 2567

การประชุมระดมความเห็นเพื่อให้ข้อคิดเห็นต่อแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และเสนอแนะโครงการที่สำคัญในการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ประจำปี พ.ศ. 2567 โดยมีการแบ่งกลุ่มย่อยออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 ด้านแรงงาน/คน/ฐานราก กลุ่มที่ 2 ด้านการเงิน สิทธิประโยชน์ กฎหมาย ข้อมูล กลุ่มที่ 3 ด้านตลาด/มาตรฐาน/ESG และกลุ่มที่ 4 เทคโนโลยีนวัตกรรม/ดิจิทัล/Startup โดยสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

<u>กลุ่มที่ 1 ด้านแรงงาน/คน/ฐานราก</u>

1. มาตรการส่งเสริมเร่งด่วน

การขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากผลกระทบของ COVID-19 ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าว ประกอบกับการนำเข้าแรงงานต่างด้าวมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง ผู้ว่าจ้างต้องวางเงินหลักประกัน ซึ่งจะเป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับ SME และจะส่งผลต่อการเกิดปัญหาการจ้างแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมาย

2. แนวทางการจัดทำข้อเสนอโครงการ

2.1 ด้านการท่องเที่ยว

- อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวให้ความสำคัญประเด็นการพัฒนาท่องเที่ยวให้เกิดความยั่งยืน ด้วยแนวคิด BCG Model เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว 12 สาขา ในการพัฒนาปรับปรุงสินค้าและบริการ รวมถึงการสร้างมาตรฐานความสะอาด ปลอดภัย โดยคำนึงถึงทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ ตลอดจนสร้างโรงแรมต้นแบบที่เชื่อมโยงกับการพัฒนาชุมชนในแต่ละพื้นที่
- สร้างความรับรู้และความเข้าใจในเรื่อง BCG ให้กับ SME เนื่องจากผู้ประกอบการรายเล็กยังไม่เห็นความสำคัญและมีแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างยาก ภาครัฐต้องเตรียมแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาให้เหมาะสม เพื่อให้ SME มองเห็นถึงโอกาสและความจำเป็นในการนำ BCG ไปปรับใช้ในธุรกิจ

2.2 ด้านธุรกิจเกษตร

- แนวทางในการพัฒนาเกษตรกร แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) พัฒนาเกษตรรายบุคคล เช่น Young Smart Farmer, Agri biz Idol 2) พัฒนาเกษตรรายกลุ่ม โดยในปีงบประมาณ 2567 ให้ความสำคัญในการพัฒนาเกษตรกรสู่การเป็น Startup และมุ่งเน้นการส่งเสริมและพัฒนาทักษะความเป็นผู้ประกอบการเกษตรของทายาทเกษตรกรรุ่นใหม่

2.3 ด้านแรงงาน

- ส่งเสริมการพัฒนากำลังคน โดยให้ความสำคัญใน 2 เรื่อง คือ 1) พัฒนาคนให้พร้อมที่จะเป็น SME 2) พัฒนาแรงงานให้มีศักยภาพ

3. ปัญหาและอุปสรรค

- ผู้ประกอบการ SME ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน และประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน
- การดำเนินการจัดทำโครงการที่ผ่านมา หลักสูตร/กิจกรรม ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการของ SME
- ขาดการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกษตร รวมถึงสินค้าไม่มีความแตกต่าง ทำให้เกิดปัญหาการขายสินค้าตัดราคา
- ขาดการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ไทยมีงานทำ ทำให้การรับรู้ข้อมูลข่าวสารยังไม่ทั่วถึง ส่งผลให้ SME เข้ามาใช้บริการค่อนข้างน้อย

4. ข้อเสนอแนะ

- ควรมีการจัดลำดับความต้องการด้านแรงงานในแต่ละ Sector และทักษะแรงงานที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ SME ให้มีความชัดเจน

- การส่งเสริม SME เรื่อง Soft Power ควรเพิ่มเติมประเด็นการพัฒนาอุตสาหกรรม Content ซึ่งเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อน Soft Power
- กลุ่มเกษตรกรและผู้สูงวัย ควรมีรูปแบบในการพัฒนาเป็นขั้นตอน (step by step) อย่างต่อเนื่อง
- การดำเนินการจัดทำโครงการ ควรส่งเสริมพัฒนาด้านเทคโนโลยีให้เหมาะสมและตอบโจทย์กับความต้องการในแต่ละพื้นที่
- ภาครัฐควรส่งเสริมผู้สูงอายุในอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ โดยพัฒนาและสนับสนุนให้คนวัยเกษียณมาผลิตงาน Craft เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับแรงงานสูงวัย และก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ

กลุ่มที่ 2 ด้านการเงิน สิทธิประโยชน์ กฎหมาย ข้อมูล

1. ประเด็นมุ่งเน้น/กลุ่มอุตสาหกรรมมุ่งเน้น

1.1 การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement)

(1) การเงิน

- ควรแยกโครงการส่งเสริม SME ออกจากสินเชื่อปกติของสถาบันการเงินในรูปแบบธุรกรรมตามโครงการนโยบายรัฐ (Public Service Account: PSA) เพื่อให้ SME เข้าถึงแหล่งเงินทุนต้นทุนต่ำ (การชดเชยดอกเบี้ย การชดเชยค่าธรรมเนียมการค้ำประกันสินเชื่อ) และสถาบันการเงินบริหารจัดการได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions : SFIs) ที่มีต้นทุนการดำเนินงานสูงกว่าธนาคารพาณิชย์
- ผู้ให้บริการสินเชื่อ Factoring ควรลดความเข้มข้นในการพิจารณาตรวจสอบข้อมูลเครดิต (Credit Bureau) ของผู้กู้ เนื่องจากผู้ประกอบการมีความน่าเชื่อถือระดับหนึ่งจากการเป็นคู่ค้าภาครัฐ
- การพิจารณาวงเงินสินเชื่อ Factoring สำหรับผู้ประกอบการ SME ควรกำหนดให้โอนสิทธิการรับเงินไปยังสถาบันการเงิน เพราะการทำสัญญากับภาครัฐ ได้รับเงินแน่นอน แต่อาจจะมีความล่าช้า มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

(2) กฎหมาย

- ควรปรับให้กฎหมาย กฎระเบียบจัดซื้อจัดจ้าง เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นคู่สัญญาของภาครัฐได้รับการคืนเงินประกันผลงานที่เร็วขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) ในการดำเนินธุรกิจต่อไป
- ควรปรับแก้กฎหมาย กฎระเบียบให้คู่ค้าภาครัฐสามารถจ้างช่วง SME ได้ในประเภทงานต่าง ๆ เช่น งานก่อสร้าง เป็นต้น

1.2 การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน (Corporate Procurement)

(1) กฎหมาย

- ภาครัฐอาจพิจารณาออกกฎหมายให้ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ซื้อสินค้า/บริการจาก SME พร้อมทั้งพัฒนาให้ผู้ประกอบการมีศักยภาพในการส่งมอบสินค้า/บริการเพื่อรองรับการจัดซื้อที่เพิ่มขึ้นด้วย

1.3 SME One ID : หนึ่งรหัส หนึ่งผู้ประกอบการ

(1) การเงิน

- เป็นเครื่องมือในการสร้างการมีตัวตนของผู้ประกอบการ SME ส่งผลให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากยิ่งขึ้น

(2) สิทธิประโยชน์

- การให้สิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ SME ควรใช้ SME One ID เป็นจุดเริ่มต้นและเชื่อมโยงไปยังสิทธิประโยชน์ทางภาษี การเงิน สิทธิประโยชน์ในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชนในลักษณะพี่ช่วยน้อง
- การที่ผู้ประกอบการเข้าสู่ระบบส่งผลได้ทั้งจุดอ่อนและจุดแข็งต่อการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากการเข้าสู่ระบบทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงสิทธิประโยชน์ทางการเงินและด้านอื่นๆ มากขึ้น แต่การเปิดเผยข้อมูลทางธุรกิจในระบบ ทำให้ผู้ประกอบการต้องดำเนินการตามขั้นตอน และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องอย่างเคร่งครัด อาทิ การขอใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ การขอมาตรฐาน ฯลฯ

(3) กฎหมาย

- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับใบอนุญาตในการดำเนินธุรกิจ เช่น ร้านอาหาร มีจำนวนใบอนุญาตและขั้นตอนการขออนุญาตจำนวนมาก จึงอาจพิจารณาแก้ไขกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการ SME One ID ให้มีขั้นตอน/เวลาที่รวดเร็วเบ็ดเสร็จขึ้นกว่าคนที่ไม่ได้อยู่ในระบบ SME One ID

(4) ข้อมูล

- ควรรวบรวมระบบที่มีอยู่มากมายในปัจจุบันให้เป็นระบบที่เข้าถึงได้ผ่านช่องทางเดียว Integrated Database System เพื่ออำนวยความสะดวกต่อผู้ดำเนินธุรกิจ
- SME ที่อยู่ในระบบควรได้รับสิทธิประโยชน์ในการเข้าถึงสินเชื่อ จากการใช้ Information Based Lending และการ Scoring ด้วยระบบประเมินศักยภาพ

1.4 อุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อน Soft Power (อุตสาหกรรมภาพยนตร์และวีดิทัศน์)

(1) การเงิน

- ผู้ประกอบการกลุ่มอุตสาหกรรมภาพยนตร์ฯ และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง โดยส่วนใหญ่จะมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน (Intangible Assets) เช่น บทภาพยนตร์ ซอฟต์แวร์ Project Idea เป็นต้น แต่สถาบันการเงินยังไม่มีเกณฑ์หรือเงื่อนไขการพิจารณาสินทรัพย์ดังกล่าว โดยจะพิจารณาเฉพาะสินทรัพย์มีตัวตน (Tangible Asset) ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงขาดหลักทรัพย์หรือมีหลักทรัพย์ไม่เพียงพอต่อการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน
- การสนับสนุนด้านการเงินและด้านอื่น ๆ ในกลุ่มอุตสาหกรรมภาพยนตร์ฯ และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง ควรเน้นกลุ่มผู้ผลิต (Own IP) เนื่องจากสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจในระยะยาวได้สูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ
- การสนับสนุนเงินทุนสำหรับใช้เป็นต้นทุนในการผลิตภาพยนตร์ตามสัดส่วนที่เหมาะสม เช่น ผู้ประกอบการลงทุนเองร้อยละ 50 และขอสินเชื่อเพิ่มอีกร้อยละ 50 การให้สินเชื่อตามขั้นตอนการผลิต อาทิ ร้อยละ 30 ในแต่ละช่วงงาน เป็นต้น
- สนับสนุนให้เกิดช่องทางการเข้าถึงแหล่งทุนใหม่ อาทิ Investment Platform, Crowdfunding, Development Fund

(2) สิทธิประโยชน์

- อุตสาหกรรมภาพยนตร์ฯ และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องที่มีศักยภาพ ควรพิจารณาเข้ามาแข่งขันในตลาดภาครัฐ เนื่องจากมีสิทธิประโยชน์ของผู้ประกอบการ SME ในตลาดดังกล่าว

1.5 มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการซื้อสินค้าและบริการจากผู้ประกอบการ SME

(1) ข้อมูล

- ควรมีข้อมูลที่บ่งบอกว่าร้านค้าใดเป็นกิจการ SME เพื่อความสะดวกในการซื้อสินค้า/บริการจาก SME และใช้สิทธิประโยชน์ด้านภาษีของผู้บริโภค

กลุ่มที่ 3 ด้านตลาด/มาตรฐาน/ESG

1. **ตลาดในประเทศ**
   - ผู้ประกอบการระดับฐานรากต้องสามารถเข้าถึงการบริการ E-commerce/ online platform มากขึ้น และสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
   - ผู้ประกอบการขนาดเล็ก (S) และขนาดกลาง (M) ควรสร้างผลิตภัณฑ์หรือมีผลผลิตให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด รวมทั้งต้องมีการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีในการประกอบธุรกิจ
   - ทางหน่วยงานของรัฐเข้าไม่ถึง SMEs ที่ต้องการความช่วยเหลืออย่างจริงจัง ทั้งนี้หน่วยงานของภาครัฐสามารถช่วยส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการแต่ไม่สามารถเข้าถึงผู้ประกอบการในสาขาประเภทธุรกิจที่ตัวเองต้องการได้
   - สสว. ควรหา/ส่งเสริมหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับ R&D ในการใช้จับคู่ธุรกิจเพื่อให้สามารถใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่งาน R&D ด้วย
2. **ตลาดต่างประเทศ**
   - ภาครัฐควรมีช่องทางและข้อมูลเกี่ยวกับ Customer Insight ให้แก่ภาคธุรกิจเพื่อเอื้อประโยชน์แก่ผู้ประกอบการ SMEs ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดและเทรนใหม่ ๆ
   - ผู้ประกอบการ SMEs ที่ต้องการส่งออกระหว่างประเทศจะต้องผ่านมาตรฐาน GAP/QMARK ก่อนจากนั้นเมื่อส่งออกไปยังประเทศปลายทางจะต้องมาตรฐานการรับประกันคุณภาพของประเทศนั้น ๆ ซึ่งในบางครั้งผู้ประกอบการ SMEs มีความรู้ไม่เพียงพอ
   - ผู้ประกอบการ SMEs ควรทราบถึงข้อบังคับ ข้อกำหนด และสิทธิประโยชน์ในการส่งออกระหว่างประเทศเพื่อให้ตัวเองมีแต้มต่อในการทำธุรกิจ
   - อยากให้ สสว. สนับสนุนการออกงานแสดงสินค้าในต่างประเทศให้กับผู้ประกอบการ SMEs มากกว่าเดิม
3. **มาตรฐาน**
   - ยกระดับมาตรฐานสินค้าทางการเกษตรเข้าสู่ระบบ GAP/ Organic GMP
   - ควรมีมาตรฐานสินค้าสำหรับกลุ่มธุรกิจอัญมณี เพื่อสามารถแยกสินค้าลอกเลียนแบบและยกระดับสินค้าให้กับผู้ประกอบการที่ได้มาตรฐาน ไม่ใช่แค่จดทะเบียนพาณิชน์
   - เน้นมาตรฐานบริการ โดยมีมาตรฐานเฉพาะของผู้ประกอบการ SMEs
   - สมอ. มีมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ชุมชนประเภทสมุนไพร โดยผู้ประกอบการ SMEs จะต้องใช้ใบรับรองจาก อย. ประกอบการขอใบมาตรฐานของ สมอ.

4. **สิ่งแวดล้อม สังคม ธรรมาภิบาล (Environmental, Social, and Governance)**
    - ผู้ประกอบการ SME ควรที่จะนำหลักการ ESG มาประยุกต์ใช้เข้ากับบริษัทและสถานประกอบการของตนเอง ผู้ประกอบการยังไม่มีความรู้และตระหนักถึงความสำคัญ
    - ธปท. กำลังเตรียมความพร้อมให้แก่ผู้ประกอบการเข้าสู่ Green Economy มากขึ้น โดยจะมีโครงการ Green Taxonomy ซึ่งจะเริ่มในปี 2566
    - ผู้ประกอบการต้องสร้างผลิตภัณฑ์ที่เน้นในเรื่อง BCG ไม่ใช่แค่เน้นเกี่ยวกับด้านการพัฒนาเท่านั้น
    - ผู้ประกอบการมีรายได้ไม่พร้อมต่อการปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจ
5. **การส่งเสริม SME กลุ่มอุตสาหกรรมภาพยนตร์และวีดิทัศน์ (Soft Power Power)**
    - CEA มีแผนและนโยบายเกี่ยวกับเรื่องนี้ซึ่งจะเป็นบทบาทสำคัญของ CEA ในปี 2566 และมีแผนในการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องไปจนถึง ปี 2567
6. **การส่งเสริม SME อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง**
    - ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเชื่อมโยงด้านการตลาดกับภาครัฐได้ เนื่องจากหน่วยงานมีความต้องการของชิ้นส่วนอากาศยานที่สามารถสนับสนุนได้ โดยเป็นประเภทอุปกรณ์ภาคพื้นและชิ้นส่วนอะไหล่บางประเภท เช่น Packing และ rubber
    - ผู้ประกอบการ SMEs สามารถผลิตชิ้นส่วนอากาศยานได้ แต่อาจจะต้องเริ่มโดยการประสานให้ทางผู้ประกอบการ SMEs ได้เข้าไปศึกษาดูงานเพื่อตอบโจทย์ด้านการผลิตชิ้นส่วนอากาศยาน
7. **ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ**
    - การส่งเสริมโครงการต่าง ๆ เป็นการใช้งบประมาณรายปี ดังนั้นโครงการจึงไม่มีความต่อเนื่อง
    - การให้ความรู้ knowledge แก่ผู้ประกอบการยังไม่มีการติดตามหรือประเมินผลเนื่องจากไม่แน่ใจในตัวชี้วัดและวิธีในการติดตาม
    - KPI ของแต่ละหน่วยงานที่รับผิดชอบแยกกัน ทำให้การขับเคลื่อนเป็นไปได้ยาก

กลุ่มที่ 4 เทคโนโลยีนวัตกรรม/ดิจิทัล/Startup

1. **รายละเอียดการพิจารณาโครงการภายใต้กรอบแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี พ.ศ. 2567** เช่น กรอบการพิจารณาโครงการที่ สสว. ได้กำหนดไว้ / กลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่ของหน่วยงาน และเป็นไปตามเป้าหมายของแผนปฏิบัติการ เช่น สวทช. สามารถขอโครงการเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนได้หรือไม่ ความเป็นไปได้ในการบูรณาการโครงการร่วมกันระหว่างหน่วยงาน และโอกาสในการได้รับงบประมาณจากการบูรณาการโครงการ แนวทางการพิจารณาโครงการสำหรับโครงการที่มีบทบาทหรือการดำเนินกิจกรรมใกล้เคียงกันของหน่วยงานต่าง ๆ นอกจากนั้น ยังได้มีการเสนอให้ สสว. จัดทำห่วงโซ่การส่งเสริม SME โดยการกำหนดบทบาทและหน้าที่ของหน่วยงานให้ชัดเจนในลักษณะของการส่งเสริม SME ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เพื่อเป็นแนวทางการส่งเสริม SME ให้กับหน่วยงานต่าง ๆ
2. **ปัญหาและข้อจำกัดในการดำเนินงานส่งเสริม SME**
   - การเข้าร่วมโครงการของ SME รายใหม่ กล่าวคือ SME ที่เก่งหรือเข้าถึงบริการภาครัฐได้ก็เข้าร่วมโครงการบ่อย ขณะที่ก็ยังมี SME กลุ่มที่ไม่เข้าหรือเข้าไม่ถึง ดังนั้น จึงควรมีการคัดกรองผู้ประกอบการ โดยอาจกำหนดเป็นมาตรการกึ่งบังคับในการเข้าร่วมโครงการเพื่อให้เกิดการพัฒนาหรือการจูงใจให้ SME เห็นโอกาสทางการตลาด (Market Driven) เป็นต้น
   - SME ไม่ทราบถึงระดับเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งอาจพิจารณาการพัฒนา Platform คลังข้อมูลเทคโนโลยีและงานวิจัยเพื่อ matching ผู้ประกอบการกับผู้ผลิต หรือมหาวิทยาลัยที่พัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม หรือ เชื่อมโยงข้อมูล SME Digital profile ที่ทราบถึงศักยภาพในการใช้/เข้าถึงเทคโนโลยีของ SME แต่ละราย กับหน่วยประเมินศักยภาพทางเทคโนโลยีอื่น ๆ
   - การส่งเสริมผู้ประกอบการควรมุ่งเน้นการผลักดันและพัฒนาให้ผู้ประกอบการที่นำ Software เชิงพาณิชย์ที่มีอยู่แล้วมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการผลิตการบริหารจัดการต่าง ๆ รวมถึงควรส่งเสริมให้ SME เห็นความสำคัญใน Data ของธุรกิจตนเอง และลงทุนในการนำ Software ที่เหมาะสมมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ธุรกิจ หรือนำมาพัฒนาให้เป็นนวัตกรรม
   - การต่อยอด SME เมื่อสิ้นสุดการส่งเสริม และการสร้างเครือข่าย ส่งเสริมกิจกรรมสร้าง partner ทางธุรกิจให้กับ SME ซึ่งจะช่วยให้ SME มีโครงข่ายทางธุรกิจ (Networking) ที่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และเป็นห่วงโซ่ธุรกิจในอนาคต หรือมีเวทีหรือสถานที่แลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Networking) จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างเครือข่ายและพัฒนาธุรกิจได้อย่างเหมาะสม