

ปลดล็อก SMEs ไทย ปรับตัวอย่างไรให้เติบโต

จิตา เภกานนท์
มิถุนายน 2562

บทสรุปผู้บริหาร

SMEs มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจในหลาย ๆ ด้าน และคนไทยจำนวนมากเกี่ยวข้องกับธุรกิจ SMEs ทั้งในฐานะเจ้าของกิจการและลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมา SMEs ต้องเผชิญความท้าทายจากเทคโนโลยีที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วต่อกระบวนการผลิต การดำเนินธุรกิจ รวมถึงสภาพการแข่งขันจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจและพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

รพท. จึงได้สำรวจ SMEs กว่า 2,400 รายทั่วประเทศ เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และการปรับตัวเพื่อนำไปสู่การแก้ปัญหาและช่วยเหลือ SMEs ให้ตรงจุด ทั้งนี้ การสำรวจได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากธนาคารพาณิชย์ 6 แห่ง สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย ในการกระจายแบบสำรวจให้แก่ SMEs ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2561 ที่ผ่านมา โดยผลการสำรวจ พบว่า SMEs ไทย เผชิญกับ 2 ปัญหาสำคัญ คือ

- (1) ปัญหาต้นทุนสูง นอกจาก SMEs จะมีภาระต้นทุนธุรกิจที่สูงแล้ว เช่น ราคาวัตถุดิบ ต้นทุนการเงิน และค่าจ้างแรงงาน ยังเผชิญกับต้นทุนแฝงที่เกิดจากความยุ่งยากในการติดต่อกับภาครัฐ และการขอสินเชื่ออีกด้วย
- (2) การแข่งขันรุนแรงที่มาจากรอบด้าน ทั้งจากคู่แข่งที่เป็น SMEs ด้วยกันเอง การแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ที่ขยายสาขาไปทุกพื้นที่ และจากการแข่งขันกับธุรกิจ E-commerce ที่ทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป

เมื่อประมวลผลสำรวจเพื่อศึกษาแนวทางที่ SMEs ใช้รับมือกับ 2 ปัญหาข้างต้น พบว่า ทางเลือกหลักที่ SMEs ส่วนใหญ่ใช้ โดยเฉพาะเมื่อประสบกับภาวะแข่งขันที่รุนแรง คือ การใช้กลยุทธ์ด้านราคาดึงดูดลูกค้าและเพิ่มปริมาณขาย อย่างไรก็ตาม การแข่งด้วยราคาโดยไม่ได้พัฒนาสินค้าหรือบริการให้มีคุณภาพหรือแตกต่างจากคู่แข่ง ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง โดยผลสำรวจพบว่า SMEs ที่เน้นการแข่งขันด้วยราคาเป็นหลัก ส่วนใหญ่ประสบกับภาวะยอดขายลดลง เนื่องจากธุรกิจขาด Brand Loyalty และเสียฐานลูกค้าให้กับคู่แข่งได้ง่าย

อย่างไรก็ดี ยังคงมี SMEs อีกกลุ่มหนึ่งที่ใช้การปรับตัวเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยมีแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจ ดังนี้

- (1) การประยุกต์ใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจและการควบคุมต้นทุน รวมถึงการนำระบบ IT มาใช้ในการวางแผนธุรกิจ จัดทำบัญชีและบริหารสต็อกสินค้า
- (2) การพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการให้แตกต่างจากคู่แข่ง พร้อมทั้งใช้โอกาสจากโลกออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการขายและขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ

ผลสำรวจพบว่า ผลลัพธ์จากการปรับตัวและการพัฒนาอย่างต่อเนื่องนอกจากจะทำให้ความสามารถทางการแข่งขันเพิ่มขึ้นและต้นทุนการบริหารจัดการลดลงซึ่งเป็นผลให้ผลประโยชน์การปรับตัวดีขึ้นแล้ว ยังนำมาสู่ผลพลอยได้ด้านการเงินที่ตามมาอีกด้วย กล่าวคือ SMEs ที่มีการปรับตัวส่วนใหญ่เห็นว่าต้นทุนการเงินไม่ใช่ปัญหาหลัก เพราะธุรกิจเข้มแข็งและมีรายรับเพียงพอต่อรายจ่าย

นอกจาก 2 ปัญหาสำคัญที่กล่าวไปข้างต้น ผลสำรวจยังพบว่า SMEs ไทยบางกลุ่มต้องเผชิญกับปัจจัยภายนอกอื่น ๆ ที่ทำให้การเติบโตและการปรับตัวมีความท้าทายมากขึ้น โดยเมื่อวิเคราะห์แบบสำรวจในมิติเชิงพื้นที่ พบว่า SMEs ในเมืองรองมีความท้าทายในการดำเนินธุรกิจมากกว่าเมืองหลัก จาก 3 ปัญหาเพิ่มเติม ดังนี้

- (1) ขนาดของตลาดที่เล็ก ทำให้ผลกระทบจากการแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่รุนแรงกว่า SMEs ในเมืองหลัก
- (2) ปัญหาขาดแคลนแรงงาน จากการอพยพย้ายถิ่นเข้าสู่เมืองหลัก การดึงดูดแรงงานจากธุรกิจขนาดใหญ่ และ

ความต้องการของแรงงานรุ่นใหม่ที่เปลี่ยนไป และ (3) ปัญหาโครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้ออำนวย ซึ่งเป็นสาเหตุให้ SMEs เมืองรองเสียโอกาสทางการค้าและภาระต้นทุนธุรกิจสูงขึ้น

อีกหนึ่งปัจจัยที่เป็นอุปสรรคสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของ SMEs ไทย คือ ความยุ่งยากในการติดต่อกับภาครัฐ และสถาบันการเงิน ที่เกิดจากขั้นตอนที่ซับซ้อน มีเงื่อนไขและใช้เอกสารมาก รวมถึงมีค่าใช้จ่ายแพง อาทิ ค่าประเมินหลักประกันที่ซับซ้อน ส่งผลให้ภาระต้นทุนในการดำเนินธุรกิจสูงและทำให้ SMEs บางกลุ่มเสียโอกาสทางการค้า

ดังนั้น การจะสนับสนุนให้ SMEs สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง ยั่งยืน และกลายเป็นฐานที่มั่นคงให้แก่เศรษฐกิจไทย จึงต้องพึ่งพาความร่วมมือและการปรับตัวของ 3 ภาคส่วนสำคัญที่มีบทบาทแตกต่างกัน ดังนี้

(1) ภาครัฐ

หน่วยงานภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการสร้างแรงจูงใจและสนับสนุนให้ SMEs มีการปรับตัวและสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีด้วยต้นทุนที่ต่ำลง โดยการจัดทำหรือร่วมลงทุนกับภาคเอกชนในการจัดทำโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล เช่น Cloud , Software สำเร็จรูป หรือ Web Service และควรเน้นโครงการให้ความรู้และทักษะที่จำเป็นแก่ผู้ประกอบการให้มีความพร้อมด้านการประยุกต์ใช้ข้อมูลและเทคโนโลยียุคใหม่ พร้อมทั้งการฝึกอบรมแรงงาน โดยเฉพาะทักษะที่ขาดแคลน อาทิ ทักษะทางภาษา การใช้คอมพิวเตอร์พื้นฐาน และการใช้และซ่อมบำรุงเครื่องจักร

นอกจากนี้ ภาครัฐควรพิจารณาลดกฎเกณฑ์และขั้นตอนที่ยุ่งยาก ซับซ้อน รวมถึงควรเพิ่มความเชื่อมโยงฐานข้อมูลระหว่างหน่วยงาน เพื่อลดต้นทุนแฝง และเพิ่มความสะดวกให้แก่ SMEs ในการเข้ารับบริการ ทั้งนี้ สำหรับด้านการขยายโอกาสและสร้างความเท่าเทียม ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการผลักดันให้ SMEs มีส่วนร่วมในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างมากยิ่งขึ้น รวมถึงควรเร่งยกระดับมาตรฐานระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดเมืองรองให้ทัดเทียมกับเมืองหลัก เพื่อขยายโอกาสทางเศรษฐกิจและสังคมและสร้างแรงจูงใจให้แรงงานทำงานอยู่ในท้องถิ่น

(2) สถาบันการเงิน

เพื่อสนับสนุนให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ด้วยต้นทุนที่เหมาะสม ธปท. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องร่วมผลักดันและส่งเสริม SMEs ให้ใช้โครงสร้างพื้นฐานทางการเงินกลาง อาทิ Prompt Pay และ QR Payment ให้มากขึ้น เพื่อสนับสนุนการสร้าง Track record ที่จะนำไปใช้ประกอบการพิจารณาสินเชื่อ นอกจากนี้ ธปท. ได้มีการปฏิรูปกฎเกณฑ์การกำกับดูแลสถาบันการเงินที่สร้างภาระต้นทุนทางการเงินที่ไม่จำเป็น เช่น การปรับปรุงกฎเกณฑ์การประเมินราคาหลักประกัน สามารถประเมินหลักประกันเพียงครั้งเดียวเพื่อยื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้หลายแห่ง รวมถึงได้มีการสนับสนุนให้เกิด Information-based Lending มากขึ้น เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการ SMEs ที่มีศักยภาพสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น

(3) ผู้ประกอบการ SMEs

การเติบโตอย่างแข็งแกร่งของ SMEs นอกจากจะพึ่งพิงการสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและ ภาคเอกชนแล้ว ยังต้องพึ่งพาวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการ SMEs ที่ตระหนักรู้กับมีการเตรียมพร้อมและปรับตัวให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากอิทธิพลของเทคโนโลยี ทั้งด้านการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการให้มีคุณภาพ แตกต่างจากคู่แข่ง รวมถึงมีการประยุกต์ใช้ประโยชน์จากข้อมูลและเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงาน

ดังนั้น การจะยกระดับความสามารถทางการแข่งขันและผลักดันให้ SMEs เป็นแรงขับเคลื่อนหลักให้แก่เศรษฐกิจไทยต้องอาศัยการปรับตัวของทุกภาคส่วน ทั้งจากภาครัฐ สถาบันการเงิน และ ผู้ประกอบการ SMEs ที่พร้อมใจกันปรับตัวเพื่อสร้างสถานะแวดล้อมที่เอื้อต่อการเติบโตภายใต้บริบทของโลกยุคใหม่ที่กำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

กิตติกรรมประกาศ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการศึกษาด้านโครงสร้างเศรษฐกิจไทย (Thematic Studies) สายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ผู้เขียนขอขอบคุณผู้บริหารสายนโยบายการเงิน สายกำกับสถาบันการเงิน และกลุ่มงานดาต้าอานาไลติกส์ สำหรับคำแนะนำและข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ในการศึกษานี้ โดยเฉพาะ ดร. จิตเกษม พรประพันธ์ ดร. ดอน นาคทรพรพ ดร. วันประชา เชาวลิทวงศ์ คุณจิรพรรณ โอฬารธนาเศรษฐ์ คุณสุวิชัย ใจข้อ คุณศราวัลย์ อังกลมเกลียว คุณนุชนารถ ปานทอง คุณพรธาดา ตรีรัตน์พิทักษ์ คุณศุภลักษณ์ ศิริบุญนันทน์ และ คุณบวรวิทย์ แสงสิทธิ์ รวมถึงผู้เชี่ยวชาญและผู้ทรงคุณวุฒิจาก สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) หอการค้าและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) ประเทศไทย สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย สถาบันวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอุตสาหกรรมการผลิต (SMI) สมาคมผู้ค้าปลีกไทย และ Temasek Foundation International and Civil Service College ประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้ ผู้เขียนขอขอบคุณธนาคารพาณิชย์ 6 แห่ง ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารทหารไทย รวมถึงสภาหอการค้าแห่งประเทศไทยและสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการกระจายแบบสำรวจ ทั้งนี้ ความคิดเห็นทั้งหมดที่นำเสนอในงานศึกษาเป็นความคิดเห็นส่วนตัวของผู้เขียน ซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย

สารบัญ

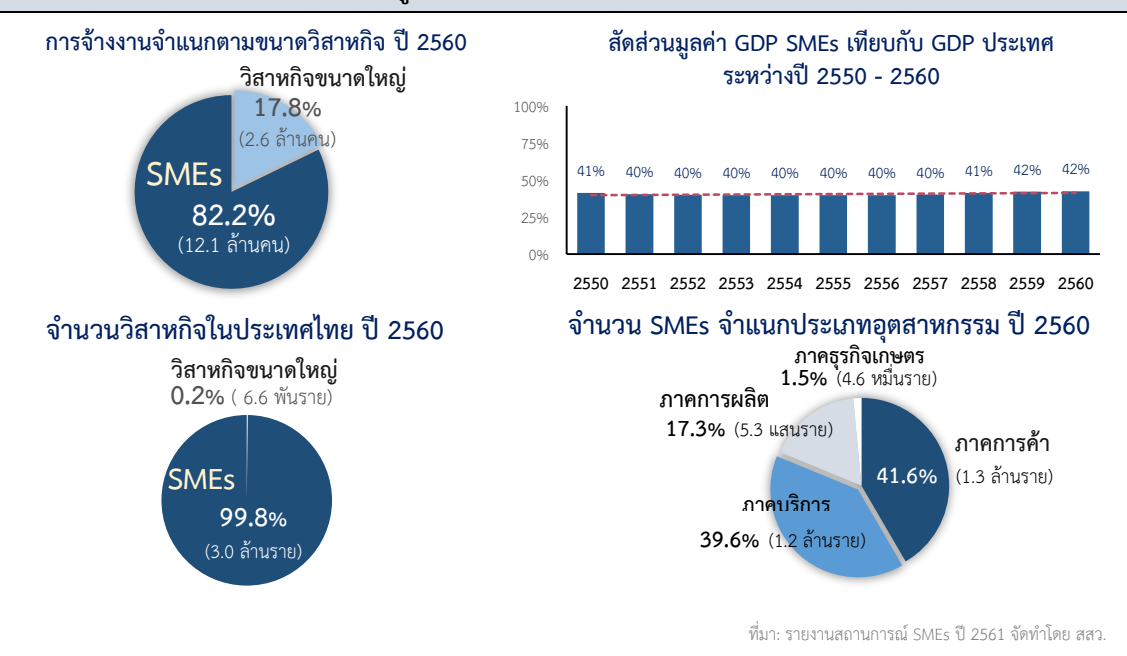
บทสรุปผู้บริหาร	1
บทนำ.....	5
บทที่ 1: ‘ต้นทุนและการแข่งขัน’ 2 ปัญหาสำคัญของ SMEs ไทย.....	9
บทที่ 2: ซึ่...ทางเลือกสู่การเติบโต เนะ...แนวทางสู่การปรับตัว.....	12
Box 1 SMEs Success Story: ผลลัพธ์จากการปรับตัว.....	16
บทที่ 3: ปัจจัยทางการเงินและผลพลอยได้จากการปรับตัว	17
Box 2 SMEs Success Story: ผลลัพธ์และผลพลอยได้จากการปรับตัว.....	20
บทที่ 4: ความท้าทายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอก	21
บทที่ 5: ถอดบทเรียนสู่การเติบโตที่ยั่งยืน	23
Box 3 นโยบายการส่งเสริม SMEs ในต่างประเทศ	27
 ภาคผนวก	
ภาคผนวก 1: รายละเอียดและการกระจายตัวของกลุ่มตัวอย่าง	31
ภาคผนวก 2: แบบสำรวจโครงการศึกษา ‘เจาะใจ SMEs เจาะศึกษาศักยภาพการแข่งขัน’	33
ภาคผนวก 3: การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิต (Logit Model)	39
ภาคผนวก 4: การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีเรณดอมฟอร์เรสและแบบจำลอง Decision Tree	42

บทนำ

SMEs หรือ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจในหลากหลายมิติ ทั้งในด้านการเป็นผู้ผลิตที่ช่วยเพิ่มความหลากหลายให้แก่สินค้าและบริการ รวมถึงยังมีบทบาทอย่างมาก ต่อการจ้างงานของประเทศ ดังนั้น SMEs จึงถือเป็นหนึ่งในกลไกหลักของการเสริมสร้างรากฐาน ที่มั่นคงทางเศรษฐกิจและเป็นช่องทางหลักในการกระจายรายได้ไปสู่ภาคประชาชนอย่างทั่วถึง¹

สำหรับประเทศไทย SMEs ถือเป็นแหล่งจ้างงานขนาดใหญ่ที่มีสัดส่วนการจ้างงานสูงถึง ร้อยละ 82 ของการจ้างงานทั้งหมด ดังนั้น การเติบโตและความเข้มแข็งของ SMEs จึงมีผลกระทบ โดยตรงต่อความเป็นอยู่ของประชาชนจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ในระยะที่ผ่านมา การเติบโตของ SMEs เป็นไปอย่างเชื่องช้า สะท้อนจากสัดส่วนมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจต่อ GDP ที่ทรงตัวเฉลี่ยร้อยละ 40 ขณะที่ จำนวน SMEs ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ขยายตัวสูงถึงร้อยละ 30² โดยสาเหตุหนึ่งเกิดจาก โครงสร้างของหน่วยธุรกิจในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจขนาดเล็ก (SEs) และส่วนใหญ่กระจุกตัว อยู่ในภาคการค้า นอกจากนี้ SMEs ยังเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างจากการดำเนินธุรกิจใน โลกยุคใหม่ที่มีการแข่งขันรุนแรงจากรอบด้าน ไม่ว่าจะเป็นเกิดจากอิทธิพลของเทคโนโลยีที่ทำให้ พฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป หรือ การแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ที่ขยายสาขาไปในทุกพื้นที่ ด้วยเหตุนี้ SMEs ที่ปรับตัวไม่เท่าทันการเปลี่ยนแปลง จึงประสบกับความยากลำบากในการดำเนินธุรกิจ โดยแม้ว่า เศรษฐกิจของประเทศไทยในภาพรวมจะขยายตัวดี แต่สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของ SMEs ยังคง ทรงตัวในระดับสูง โดยในปัจจุบันมีสัดส่วนที่ร้อยละ 52 ต่อมูลค่าสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ทั้งหมด³

ภาพที่ 1 : สัดส่วนการจ้างงาน สัดส่วนมูลค่า GDP SMEs และจำนวนวิสาหกิจในประเทศไทย



¹ มุมมองสินเชื่อกิจการไทยจากข้อมูลรายสัญญา ตอนที่ 1 , aBRIDGE Issue12/2018

² ข้อมูลจากรายงานสถานการณ์ SMEs จัดทำโดย สสว. และประมวลโดย ธปท.

³ ข้อมูลจาก ธปท. ณ ไตรมาส 4/2561

ความท้าทายใหม่ ๆ ในการดำเนินธุรกิจที่เพิ่มขึ้นจากโครงสร้างเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไป ทำให้การช่วยเหลือ SMEs ที่มุ่งเน้นการสนับสนุนด้านการเงินเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อการจะผลักดันให้ SMEs สามารถเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่ยังคงเผชิญกับปัญหาเชิงโครงสร้างที่ต้องได้รับการแก้ไขควบคู่กันไปอย่างจริงจัง ดังนั้น บทความนี้จึงได้ศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่ SMEs ในประเทศไทยเผชิญ รวมถึงชี้ให้เห็นถึงแนวทางการปรับตัวที่จะนำมาซึ่งโอกาสในการเติบโต โดยข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์มาจาก 2 แหล่งสำคัญ ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

1.1 ผลการวิเคราะห์แบบสำรวจจาก SMEs 2,416 รายทั่วประเทศ

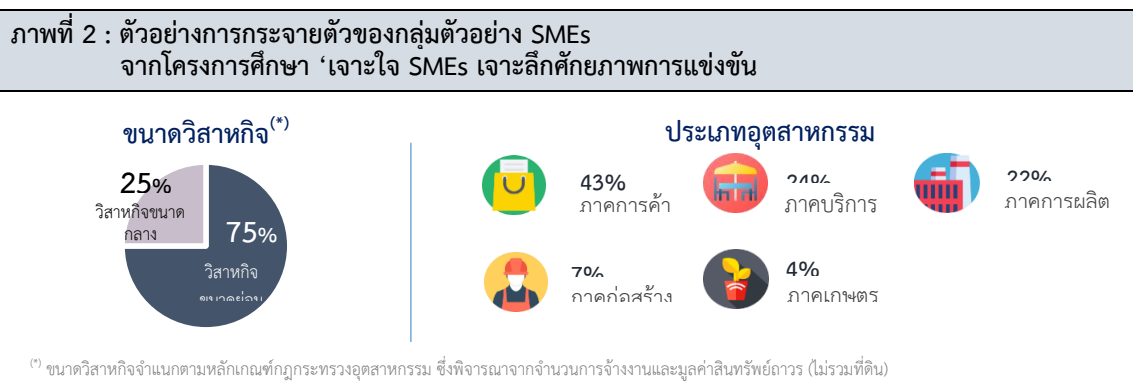
จากโครงการศึกษา ‘เจาะใจ SMEs เจาะศักยภาพการแข่งขัน’ จัดทำโดย ธปท.⁴

กลุ่มตัวอย่างกว่า 2,400 ราย กระจายครอบคลุม 77 จังหวัดทั่วประเทศและมีความหลากหลาย ทั้งในมิติของขนาดและอายุกิจการ ประเภทอุตสาหกรรม และการเติบโตของยอดขาย

(รายละเอียดเพิ่มเติมใน ภาคผนวก 1: รายละเอียดและการกระจายตัวของกลุ่มตัวอย่าง)

ทั้งนี้ แบบสำรวจได้กำหนดกรอบการตั้งคำถามตามแนวคิดทฤษฎีฐานทรัพยากร หรือ Resource-Based View (RBV) เพื่อศึกษาปัจจัยภายใน (Internal Factor) ปัจจัยเฉพาะอุตสาหกรรม (Sector Specific Factor) และปัจจัยภายนอก (External Factor) ที่กระทบต่อความสามารถทางการแข่งขันของ SMEs

(รายละเอียดเพิ่มเติมใน ภาคผนวก 2: แบบสำรวจโครงการศึกษา ‘เจาะใจ SMEs เจาะศักยภาพการแข่งขัน’)



1.2 ข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก จากผู้ประกอบการ SMEs จำนวน 35 ราย และจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา ซึ่งการเข้าพบและการขออนุเคราะห์ข้อมูลอยู่ภายใต้โครงการ ‘Business Liaison Program (BLP)’ จัดทำโดย ธปท.

⁴ ธปท. ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากธนาคารพาณิชย์ 6 แห่ง (ธ.กรุงเทพ ธ.กรุงไทย ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ.กสิกรไทย ธ.ไทยพาณิชย์ ธ.ทหารไทย) สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย ในการกระจายแบบสำรวจให้แก่ SMEs ในไตรมาสที่ 1 ปี 2561 ที่ผ่านมา

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

ข้อมูลเชิงสถิติและข้อมูลเชิงคุณภาพที่ได้จากการเข้าร่วมสัมมนาและจากงานศึกษาและงานวิจัยที่จัดทำและจัดขึ้นโดยหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษาต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ

หากพิจารณาด้านการวิเคราะห์และประมวลผล งานศึกษานี้ได้นำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการจัดทำแบบสำรวจโดย ธปท. มาวิเคราะห์ศักยภาพทางการแข่งขันของ SMEs โดยมีการอ้างอิงระเบียบวิธีวิจัยจากงานวิจัยของไทยและต่างประเทศ อาทิ งานศึกษาของ L. Mahmudova และ J. Kovács (ปี 2562) และงานศึกษาของ S. Puagwatana และ K. Gunawardan (ปี 2555) ที่ประยุกต์ใช้เครื่องมือด้านการบริหารและแบบจำลองทางเศรษฐมิติ เช่น (1) Malcolm Baldrige Model (2) Balanced Scorecard Model (BSC) และ (3) Logit Model เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเติบโตของ SMEs ทั้งจากตัวแปรด้านการเงินและมีใช้การเงิน และสำหรับการจัดกลุ่มการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสำรวจมีแนวทางมาจากงานศึกษาจาก N. Ozgulbas และ A. S. Koyuncugil (ปี 2555) ซึ่งได้ใช้เทคนิคการทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) เพื่อพัฒนาโมเดลการประเมินความเสี่ยงของธุรกิจ SMEs ในประเทศตุรกี (Early Warning System (EWS) Model) โดยใช้ข้อมูลจากงบการเงินจากธนาคารกลาง ดังนั้น แนวทางการวิเคราะห์ข้อมูลที่งานศึกษานี้เลือกใช้จึงประกอบด้วยการประยุกต์ใช้แบบจำลอง 3 รูปแบบซึ่งมีวัตถุประสงค์แตกต่างกัน ดังนี้

1. แบบจำลองโลจิสติก (Logit Model)

เพื่อศึกษาความแตกต่างของปัจจัยที่ส่งผลและมีนัยสำคัญต่อการเติบโตของ SMEs ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรม

(รายละเอียดเพิ่มเติมใน ภาคผนวก 3: การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model))

2. วิธีแรนดอมฟอเรส (Random Forest)

เพื่อจัดกลุ่มการศึกษาลักษณะของกิจการและปัจจัยที่ส่งผลต่อการเติบโตของยอดขายอย่างมีนัยสำคัญ อาทิ ขนาดและที่ตั้งกิจการ รูปแบบการลงทุน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่ SMEs เผชิญ

(รายละเอียดเพิ่มเติมใน ภาคผนวก4: การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีแรนดอมฟอเรสและแบบจำลอง Decision Tree)

3. แบบจำลองต้นไม้ตัดสินใจ (Decision Tree)

เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบโอกาสในการเติบโตของ SMEs ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรม โดยจำแนกตามบริบทและรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน

(รายละเอียดเพิ่มเติมใน ภาคผนวก4: การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีแรนดอมฟอเรสและแบบจำลอง Decision Tree)

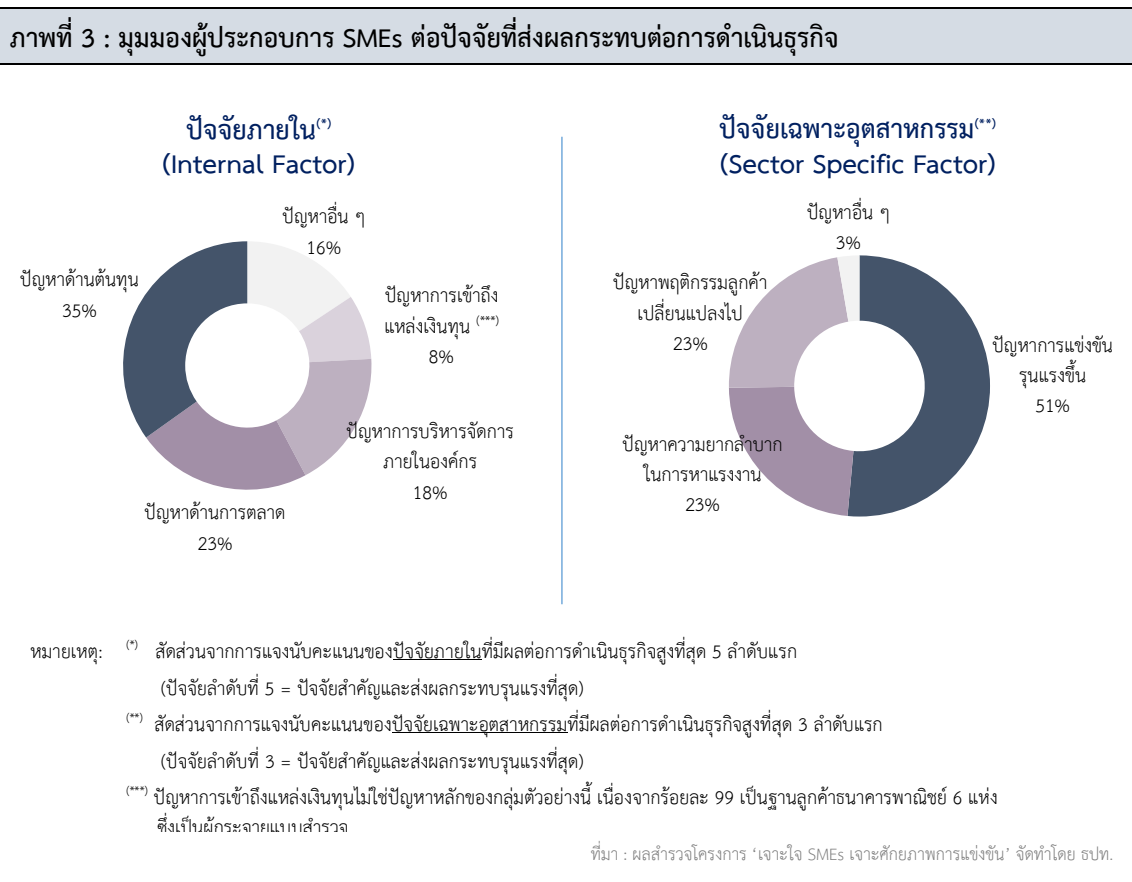
จากวัตถุประสงค์ของงานศึกษาที่ต้องการเสนอแนะแนวทางการกำหนดนโยบายอันนำไปสู่การแก้ไขปัญหาของ SMEs ได้อย่างตรงจุด และสนับสนุนให้ SMEs เป็นฐานที่มั่นคงของเศรษฐกิจไทย บทความนี้จึงนำเสนอการศึกษาและข้อเสนอแนะสำคัญภายใต้ 5 หัวข้อหลัก ดังนี้ **บทที่ 1** ปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่ SMEs เผชิญร่วมกัน **บทที่ 2** และ **บทที่ 3** ซึ่งให้เห็นถึงรูปแบบและข้อจำกัดจากการปรับตัวของ SMEs ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรม รวมถึงวิเคราะห์ผลพลอยได้

ทางการเงินอันเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาธุรกิจ ทั้งนี้ หลังจากพิจารณาปัญหาของ SMEs ที่มีสาเหตุจากปัจจัยภายในและปัจจัยเฉพาะอุตสาหกรรมแล้ว บทที่ 4 จึงทำการศึกษาอุปสรรคจากปัจจัยภายนอกที่ทำให้การเติบโตและการปรับตัวมีความท้าทายเพิ่มขึ้น และในบทสุดท้ายบทความนี้ได้นำเสนอแนวทางการสนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs โดยมุ่งเน้นการปรับตัวของทุกภาคส่วน ซึ่งมีความสำคัญต่อการสร้างสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SMEs ภายใต้บริบทของโลกยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

บทที่ 1:

‘ต้นทุนและการแข่งขัน’ 2 ปัญหาสำคัญของ SMEs ไทย

แม้ว่า SMEs จะมีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจหลาย ๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นความคล่องตัวและความยืดหยุ่นของระบบบริหาร หรือ ด้านความใกล้ชิดกับฐานลูกค้าในท้องถิ่น แต่คงปฏิเสธไม่ได้ว่า SMEs ต้องเผชิญกับความท้าทายจากข้อจำกัดของขนาดกิจการในหลายมิติเช่นกัน⁵ โดยผลสำรวจ SMEs กว่า 2,400 รายทั่วประเทศพบว่า 2 ปัญหาสำคัญที่ SMEs ในประเทศไทยเผชิญ คือ (1) ภาระต้นทุนสูง และ (2) การแข่งขันที่รุนแรงจากรอบด้าน



(1.1) ภาระต้นทุนสูง

สำหรับปัจจัยด้านต้นทุนซึ่งเป็นหนึ่งในปัญหาหลักของ SMEs ผลสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความกังวลต่อต้นทุนธุรกิจที่สูงและผันผวน โดยเฉพาะจากค่าจ้างแรงงานและราคาวัตถุดิบ รวมถึงต้นทุนทางการเงินจากภาระดอกเบี้ย โดยปัจจัยสำคัญที่ทำให้ความสามารถในการควบคุมต้นทุนของ SMEs ลดลงมาจาก 3 สาเหตุ ดังนี้

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

I. ปัญหาจากกระบวนการผลิตและการบริหารจัดการภายในองค์กร

ผลการสำรวจของ ธปท. พบว่า กว่าร้อยละ 60 ของ SMEs โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดเล็ก ยังคงดำเนินธุรกิจโดยพึ่งพาแรงงานคนเป็นหลัก และมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรไม่มาก จึงทำให้ธุรกิจมีภาระต้นทุนสูง โดยเฉพาะจากค่าจ้างแรงงานที่มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง นอกจากนี้ การดำเนินกิจการในรูปแบบดั้งเดิมยังเป็นสาเหตุของค่าใช้จ่ายรั่วไหลและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นซึ่งเกิดขึ้นจาก (1) บัญชีรายรับ-รายจ่ายตรวจสอบได้ยาก (2) การบริหารจัดการคลังสินค้าไม่เป็นระบบ หรือ (3) ประสิทธิภาพการผลิตลดลง ทำให้ต้นทุนความเสียหาย (Defect Cost) เพิ่มขึ้น

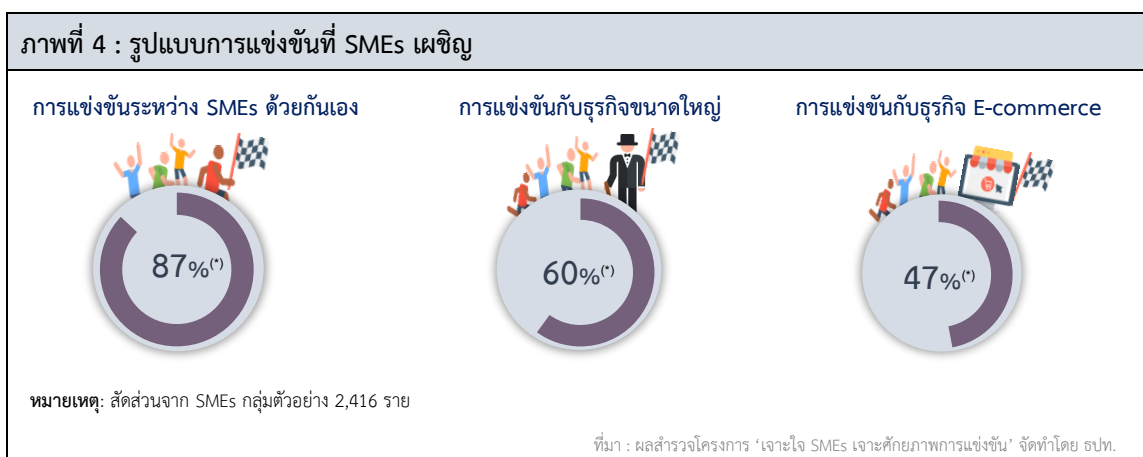
II. ปัญหาการต่อรองกับซัพพลายเออร์ (Supplier)

ด้วยปริมาณคำสั่งซื้อที่ไม่สูงนัก เนื่องจากข้อจำกัดของขนาดกิจการและกำลังการผลิต ส่งผลให้ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ประสบปัญหาการต่อรองกับผู้ขายวัตถุดิบ ทั้งในด้านราคาและระยะเวลาเครดิตการค้า (Credit Term) ด้วยเหตุนี้ SMEs บางกลุ่มจึงเผชิญกับความยากลำบากในการควบคุมต้นทุนและมีปัญหาสภาพคล่อง โดยผลสำรวจของ ธปท. พบว่า ผู้ประกอบการ SMEs ภาคก่อสร้างและภาคการค้า มีความกังวลต่อปัญหาดังกล่าวสูงที่สุด เนื่องจากราคาวัตถุดิบหรือราคาสินค้า เช่น เหล็ก ปูน และสินค้าอุปโภคบริโภค มีความผันผวน อีกทั้งราคาซื้อขายถูกกำหนดหรือผูกขาดโดยผู้ขายวัตถุดิบหรือผู้เล่นรายใหญ่

III. ปัญหาจากความน่าเชื่อถือของข้อมูลทางการเงินและการวางแผนธุรกิจ

ผลการสำรวจของ ธปท. พบว่า การที่ SMEs ประสบปัญหาจากภาระต้นทุนทางการเงิน ส่วนหนึ่งเป็นผลจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง โดยสถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการพิจารณาให้สินเชื่อและได้กำหนดให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของ SMEs สูงกว่าธุรกิจใหญ่ เนื่องจากต้นทุนการประเมินความเสี่ยงของธุรกิจ SMEs นั้นสูงกว่า โดยเฉพาะจากต้นทุนการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของบัญชีรายรับราย-รายจ่าย รวมถึงจากต้นทุนการวิเคราะห์แนวโน้มการเติบโตจากการวางแผนและรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

(1.2) การแข่งขันที่รุนแรงจากรอบด้าน



อีกหนึ่งปัญหาสำคัญที่ SMEs ไทยเผชิญ คือ การแข่งขันที่รุนแรงจากรอบด้าน โดยผลการวิเคราะห์แบบสำรวจและการสัมภาษณ์เชิงลึกโดย ธปท. ชี้ให้เห็นว่า 3 คู่แข่งสำคัญที่ทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดของ SMEs ลดลง ได้แก่

I. การแข่งขันระหว่าง SMEs ด้วยกันเอง

จากภาพที่ 4 ชี้ให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ SMEs กว่าร้อยละ 87 ได้รับผลกระทบจากการแข่งขันเพื่อแย่งชิงฐานลูกค้าระหว่าง SMEs ด้วยกันเอง ซึ่งความรุนแรงของปัญหาดังกล่าวเกิดจากการที่ SMEs ซึ่งมีอยู่จำนวนมากขายสินค้าและมีบริการที่เหมือน ๆ กัน ขาดเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่สามารถดึงดูดลูกค้า

II. การแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่

SMEs กว่าร้อยละ 60 สูญเสียความสามารถทางการแข่งขันให้กับผู้เล่นรายใหญ่ เนื่องจากการเผชิญข้อเสียเปรียบทั้งด้านต้นทุนและเทคโนโลยี อีกทั้งธุรกิจขนาดใหญ่มีสินค้าและบริการที่ทันสมัย หลากหลาย ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เช่น ระบบการผ่อนชำระ การเปลี่ยนคืนสินค้า และบริการจัดส่ง เป็นต้น

III. การแข่งขันกับธุรกิจ E-commerce

อิทธิพลของเทคโนโลยีทำให้ SMEs เกือบร้อยละ 50 เผชิญการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นในตลาดออนไลน์ ทั้งจากภาคธุรกิจและบุคคลธรรมดา โดยผลการวิเคราะห์แบบสำรวจด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model) พบว่า การแข่งขันกับธุรกิจ E-commerce มีนัยสำคัญต่อความชอบของ SMEs ในภาคการค้า ซึ่งมีสาเหตุจากความหลากหลายและความสะดวกสบายที่ทำให้ผลให้พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป

(รายละเอียดการวิเคราะห์แบบสำรวจด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model): ภาคผนวก 3 หน้า 9/13)

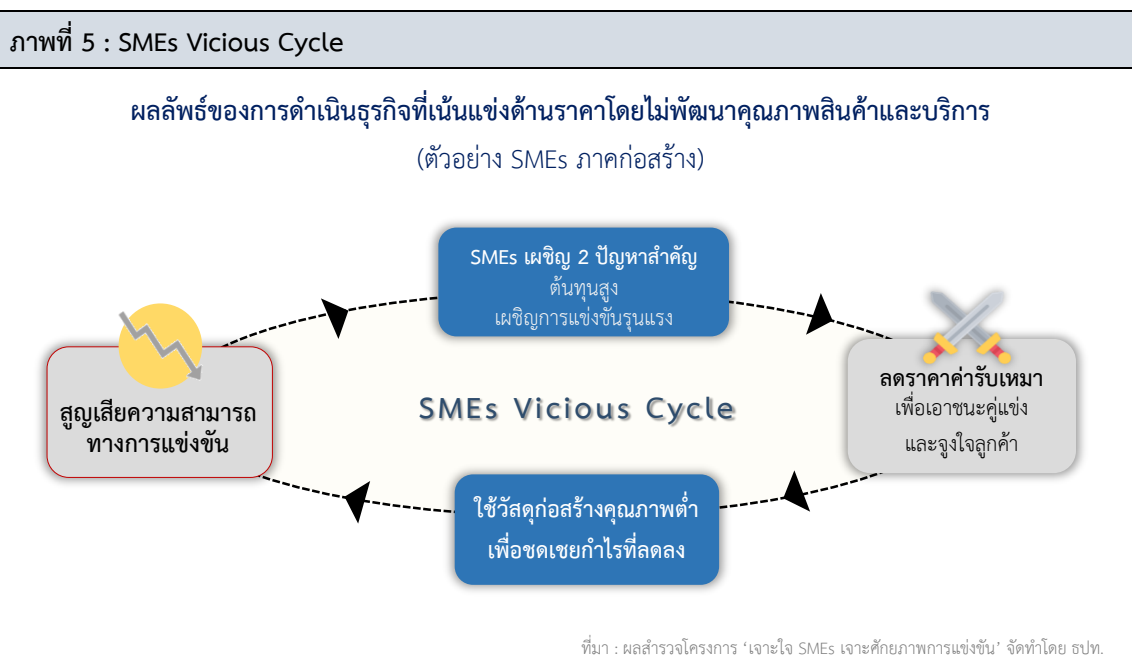
กล่าวโดยสรุป ‘ปัญหาต้นทุนสูง’ และ ‘การแข่งขันรุนแรงจากรอบด้าน’ เป็นอุปสรรคสำคัญที่ SMEs เผชิญร่วมกัน และถือเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ SMEs ส่วนใหญ่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจและความสามารถในการทำกำไรลดลง อย่างไรก็ตาม มี SMEs บางกลุ่มที่สามารถเติบโตได้แม้ว่าจะได้รับผลกระทบจากปัญหาดังกล่าว ดังนั้น ในบทที่ 2 จึงศึกษาแนวทางการปรับตัวของ SMEs แต่ละอุตสาหกรรมว่าแตกต่างกันอย่างไร รวมถึงสาเหตุอะไรที่ทำให้การปรับตัวของ SMEs ในบางกลุ่มมีความท้าทายมากกว่าธุรกิจอื่น ๆ

บทที่ 2:

ชี้...ทางเลือกสู่การเติบโต เนะ...แนวทางสู่การปรับตัว

การดำเนินธุรกิจที่ต้องเผชิญกับปัญหาจากรอบด้าน ทั้งจากปัจจัยภายในและปัจจัยเฉพาะอุตสาหกรรม เช่น ภาระต้นทุนและจำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs จำเป็นต้องหาช่องทางหรือวิธีการที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอด โดยผลการสำรวจของ ธปท. พบว่า **ทางเลือกหลักที่ SMEs ในประเทศไทยเกือบร้อยละ 80 เลือกใช้ คือ “การแข่งขันด้านราคา”**

“การแข่งขันด้านราคา” เกิดขึ้นจากการที่ SMEs ส่วนใหญ่ขายสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเหมือนกัน ดังนั้น การจูงใจลูกค้าด้วยสินค้าและบริการราคาถูกจึงเป็นกลยุทธ์พื้นฐานในการเอาชนะคู่แข่ง โดยจากภาพที่ 5 แสดงตัวอย่างวัฏจักร (Vicious Cycle) ที่ทำให้ SMEs ภาคก่อสร้างสูญเสียความสามารถทางการแข่งขัน ซึ่งมีสาเหตุจากการเน้นเอาชนะคู่แข่งด้วยการตัดราคาและชดเชยกำไรที่ลดลงด้วยการใช้วัสดุคุณภาพต่ำ ไม่เพียงเท่านั้น ผลสำรวจของ ธปท. พบว่า SMEs ที่เน้นแข่งขันด้วยราคาและละเลยการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ กว่าร้อยละ 70 กิจการอยู่ในช่วงชบเซา เนื่องจาก (1) ธุรกิจให้ความสำคัญกับปริมาณการขายแต่ละเลยความสามารถในการทำกำไร และ (2) ผู้บริโภคขาด Brand Loyalty ทำให้ธุรกิจเสียฐานลูกค้าให้แก่คู่แข่งได้ง่าย

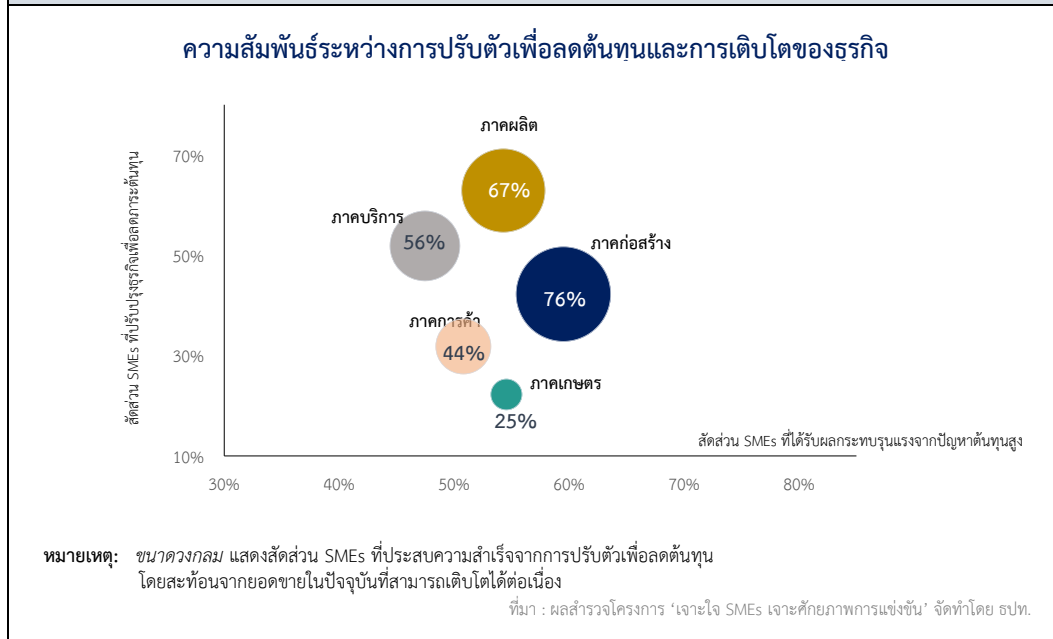


หากพิจารณา SMEs อีกกลุ่มหนึ่งที่เลือกการปรับปรุงและพัฒนา เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและลดอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ พบว่า แนวทางการปรับตัวสามารถแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบสำคัญ ได้แก่

1. การแข่งขันด้วย...การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

แม้ว่าต้นทุนการดำเนินธุรกิจสูงจะเป็นปัญหาหลักที่ SMEs ส่วนใหญ่เผชิญ แต่ SMEs ที่เผชิญปัญหาดังกล่าวแล้วธุรกิจยังคงสามารถเติบโตได้ เนื่องจากการนำเทคโนโลยีมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตหรือการบริหารจัดการภายในองค์กร

ภาพที่ 6 : ความสำเร็จจากการปรับตัวเพื่อลดต้นทุน



จากภาพที่ 6 พบว่า สัดส่วน SMEs ที่เห็นว่า ธุรกิจได้รับผลกระทบรุนแรงจากปัญหาต้นทุนสูงใกล้เคียงกันในทุกประเภทอุตสาหกรรม (แกนนอน) แต่ภาคการผลิตและภาคบริการมีสัดส่วน SMEs ที่ปรับตัวเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวสูงที่สุด (แกนตั้ง) โดยสัดส่วนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจากการปรับตัวที่อยู่ที่ร้อยละ 67 และร้อยละ 56 ตามลำดับ (ขนาดวงกลม) ทั้งนี้ ผลลัพธ์และรูปแบบการปรับตัวของ SMEs ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรมมีรายละเอียด ดังนี้

- **SMEs ภาคก่อสร้างและภาคการผลิต** มีสัดส่วนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจากการปรับตัวเพื่อลดต้นทุนที่ร้อยละ 76 และร้อยละ 67 ตามลำดับ โดยผลการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model) และแบบจำลอง Decision Tree พบว่า SMEs ใน 2 อุตสาหกรรมนี้ได้รับประโยชน์จากการประยุกต์ใช้เครื่องจักรหรือกลไกอัตโนมัติ (Automation) ทั้งด้านการลดภาระค่าแรงและต้นทุนส่วนสูญเสีย รวมถึงการเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันจากการสร้างมาตรฐานเชิงคุณภาพให้แก่สินค้าและบริการ ส่งผลให้ธุรกิจสามารถรับงานจากภาครัฐ และสามารถแข่งขันหรือได้เข้าร่วมธุรกิจกับผู้เล่นรายใหญ่ได้ (Supply Chain)

(รายละเอียดการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model) และแบบจำลอง Decision Tree: ภาคผนวก 3 หน้า 9/13 และ ภาคผนวก 4 หน้า 12/13)

[Box 1] SMEs Success Story: ผลลัพธ์จากการปรับตัว

- **SMEs ภาคบริการ** ร้อยละ 56 ประสบความสำเร็จจากการปรับตัวเพื่อลดต้นทุน โดยผลการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model) พบว่า การเตรียมความพร้อมและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร นอกจากจะช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานได้แล้ว ยังมีผลต่อการเติบโตของธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญอีกด้วย โดยตัวอย่างการปรับตัวที่นำมาสู่ความสำเร็จของ SMEs ภาคบริการ มีดังนี้ (1) การใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์จัดทำบัญชีหรือบริหารคลังสินค้า (2) การฝึกอบรมพนักงานให้เข้าใจและใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์พื้นฐานได้ และ (3) การติดตั้งระบบ GPS เพื่อวางแผนการขนส่งสินค้า

(รายละเอียดการวิเคราะห์แบบสำรวจด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Logit Model): ภาคผนวก 3 หน้า 9/13)

- **SMEs ภาคเกษตรและภาคการค้า** ส่วนใหญ่ไม่มีการปรับตัวเพื่อแก้ไขปัญหาต้นทุนสูง แต่สำหรับกลุ่มที่ปรับตัว ส่วนใหญ่มีการนำเทคโนโลยีขั้นต้นมาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน อาทิ การติดตั้งโปรแกรมเพื่อควบคุมอุณหภูมิและจัดการคลังสินค้า รวมถึงการพัฒนาาระบบชำระเงินให้หลากหลายและตรวจสอบได้ อย่างไรก็ตาม SMEs ที่ประสบความสำเร็จจากการปรับตัวมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 25 และร้อยละ 44 ตามลำดับ ซึ่งสาเหตุสำคัญที่ทำให้การปรับตัวของ SMEs ภาคเกษตรและภาคการค้ามีความท้าทายมากกว่าอุตสาหกรรมอื่น ๆ เนื่องจากราคาวัตถุดิบได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก เช่น ราคาผันผวนตามปริมาณผลผลิต ราคาซื้อขายถูกกำหนดโดยธุรกิจรายใหญ่ หรือ อัตรากำไรต่อหน่วยลดลงจากอัตราภาษีเพิ่มขึ้น อาทิ ภาษีสรรพสามิต

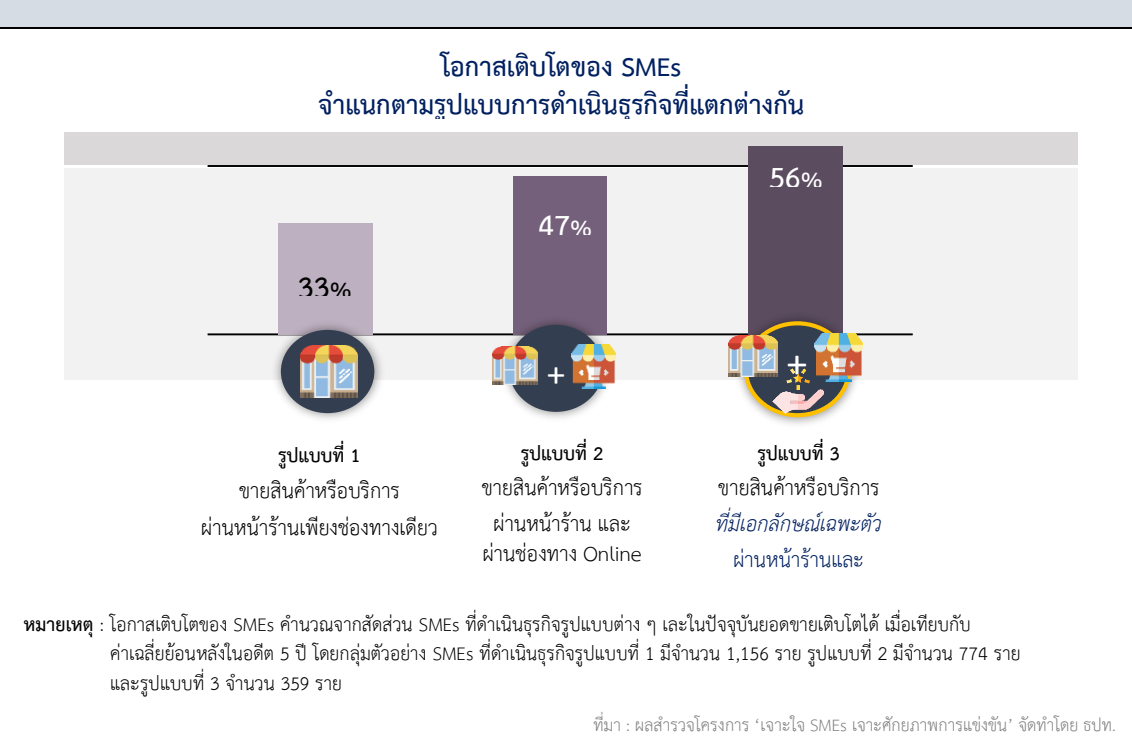
[Box 1] SMEs Success Story: ผลลัพธ์จากการปรับตัว]

II. การแข่งขันด้วย...คุณภาพ ความแตกต่าง และเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

อีกหนึ่งแนวทางการปรับตัวที่ทำให้ SMEs มีความสามารถทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น คือ ‘การพัฒนาสินค้าหรือบริการให้มีคุณภาพสูง หลากหลาย และทันสมัย ควบคู่กับ การปรับตัวด้านการตลาดโดยใช้โอกาสจากโลก Online เพิ่มช่องทางการขายและขยายฐานลูกค้า’

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์เพียงอย่างเดียว แต่ยังไม่ตระหนักถึงความจำเป็นของการสร้างความแตกต่างให้แก่ธุรกิจ ทั้งนี้ จากภาพที่ 7 แสดงให้เห็นว่า การที่ SMEs นำธุรกิจเข้าสู่โลกออนไลน์แต่ยังคงขายสินค้าหรือบริการที่เหมือนกับคู่แข่ง (Mass Product and Service) ไม่เพียงพอต่อการเติบโตอย่างยั่งยืน เนื่องจากต้องเผชิญกับการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงจากคู่แข่งจำนวนมาก ดังนั้น **การจะสร้างความมั่นคงให้แก่ธุรกิจในระยะยาว จึงควรเริ่มจากการมุ่งยกระดับคุณภาพสินค้าและบริการให้แตกต่าง จากนั้นจึงใช้ช่องทางการค้าออนไลน์สร้างโอกาสในการเข้าถึงฐานลูกค้าที่เพิ่มขึ้น**

ภาพที่ 7 : SMEs Go Online อย่างเดียวไม่เพียงพอ



ผลสำรวจของ ธปท. พบว่า การปรับตัวด้านการตลาดของ SMEs ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรมมีผลลัพธ์และข้อจำกัดที่แตกต่างกัน ดังนี้

- **SMEs ภาคการผลิต** ที่มีการปรับตัวจะมีรายได้แน่นอนจากฐานลูกค้า โดยเฉพาะกลุ่ม Niche Market เนื่องจากหันมาผลิตสินค้าคุณภาพสูง มีรูปลักษณ์ที่ทันสมัยและหลากหลาย อีกทั้งการโฆษณาผ่านช่องทางออนไลน์ยังทำให้ธุรกิจสามารถรับงานโดยตรงจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ

[Box 1] SMEs Success Story: ผลลัพธ์จากการปรับตัว]

- **SMEs ภาคก่อสร้าง** มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการทำการตลาดผ่าน Website และ Social Media โดยดึงดูดลูกค้าด้วยความโดดเด่นของคุณภาพสินค้าและบริการ อาทิ ใช้วัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมหรือมีบริการหลังการขาย เช่น การซ่อมแซมและบำรุงรักษา เป็นต้น
- **SMEs ภาคบริการ** ประสบความสำเร็จจากการสร้างจุดเด่นให้ธุรกิจแตกต่างจากคู่แข่ง โดยเฉพาะใน Online Platform อาทิ ธุรกิจโรงแรมเพิ่มบริการรถรับส่งจากสนามบิน หากจองห้องพักผ่าน Application หรือ ธุรกิจร้านอาหารใช้ Facebook Page ในการประชาสัมพันธ์และสร้างความแตกต่างด้วยบริการจัดส่งถึงบ้าน
- **SMEs ภาคการค้า** แม้จะมีการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการเพื่อดึงดูดลูกค้า เช่น บริการจัดส่งภายใน 1 วัน การเปลี่ยนสินค้า หรือการเพิ่มระบบผ่อนชำระ แต่ธุรกิจส่วนใหญ่ยังคงสูญเสียฐานลูกค้าและมียอดขายที่ลดลง เนื่องจากเผชิญการแข่งขันกับผู้เล่นรายใหญ่ที่ขยายธุรกิจสู่ E-commerce และมีบริการที่ครบวงจรกว่า

จากการศึกษาเรื่องการปรับตัวของ SMEs สามารถกล่าวโดยสรุปว่า การปรับปรุงหรือพัฒนาธุรกิจเพียงด้านใดด้านหนึ่งก็มีส่วนทำให้ความสามารถทางการแข่งขันของ SMEs เพิ่มขึ้นได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อสนับสนุนให้ SMEs เติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน บทที่ 3 จึงได้ศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับความแตกต่างระหว่าง SMEs ที่ปรับตัวรอบด้าน และ SMEs ที่ปรับตัวไม่ได้ โดยแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของโอกาสในการเติบโต รวมถึงผลพลอยได้ทางการเงินที่ตามมาจากการพัฒนาธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและมีความน่าเชื่อถือ

Box 1| SMEs Success Story: ผลลัพธ์จากการปรับตัว

ตัวอย่าง SMEs ที่แข่งขันด้วย...การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

ธุรกิจฟาร์มเห็ด จ.ขอนแก่น

เครือข่ายเกษตรกรรวมตัวกันจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็กที่ดำเนินธุรกิจ โดยเน้นการบริหารจัดการที่เป็นระบบ ควบคู่กับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี

รูปแบบการปรับตัว

ลงทุนในสายพานลำเลียง มูลค่าเพียง 40,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อความรวดเร็วให้แก่กระบวนการผลิต

ผลลัพธ์จากการปรับตัว

- (1) ลดจำนวนแรงงานจาก 4 คน เหลือเพียง 1 คนต่อสายการผลิต
- (2) ต้นทุนการผลิตได้กว่าร้อยละ 30
- (3) ระยะเวลาคืนทุนเพียง 7 เดือน

ธุรกิจเซรามิก ในภาคเหนือ

เจ้าของกิจการมีวิสัยทัศน์ที่จะพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการประยุกต์ใช้เครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและทดแทนการใช้แรงงาน

รูปแบบการปรับตัว

เริ่มต้นจากการลงทุนในเครื่องจักรขนาดเล็กที่ทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น จากนั้นขยายการลงทุนไปสู่การประยุกต์ใช้กลไกอัตโนมัติเพื่อลดต้นทุนและสร้างมาตรฐานให้แก่สินค้า

ผลลัพธ์จากการปรับตัว

- (1) ต้นทุนการผลิตลดลง
- (2) เข้าร่วม Supply Chain กับบริษัทเฟอร์นิเจอร์ระดับโลก

ตัวอย่าง SMEs ที่แข่งขันด้วย...คุณภาพ ความแตกต่าง และเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์

ธุรกิจผลิตสินค้าหัตถกรรมจากกระดาษสา จ.เชียงใหม่

ในอดีต ธุรกิจสูญเสียความสามารถทางการแข่งขันให้แก่ผลิตภัณฑ์ดอกไม้พลาสติกซึ่งมีต้นทุนการผลิตต่ำและมีราคาถูก ดังนั้น ผู้ประกอบการซึ่งเป็นทายาทรุ่นที่ 2 จึงได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจทั้งด้านสินค้าและการตลาด

รูปแบบการปรับตัว

เริ่มต้นจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากคู่แข่ง โดยเน้นด้านคุณภาพ ความหลากหลายและรูปลักษณ์ที่ทันสมัย จากนั้นจึงเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์การตลาดโดยเน้นทำการตลาดแบบเจาะจง (Niche Market) โดยจะเลือกจำหน่ายสินค้าบน Platform ที่มีกลุ่มเป้าหมายเท่านั้น เพื่อหลีกเลี่ยงความท้าทายทางด้านการแข่งขันด้านราคา

ผลลัพธ์จากการปรับตัว

- (1) ปัจจุบันยอดขายปรับตัวขึ้นและกำไรกลับมาเติบโตได้
- (2) มีฐานลูกค้าที่มั่นคงทั้งในและต่างประเทศ เช่น ประเทศญี่ปุ่นและไต้หวัน

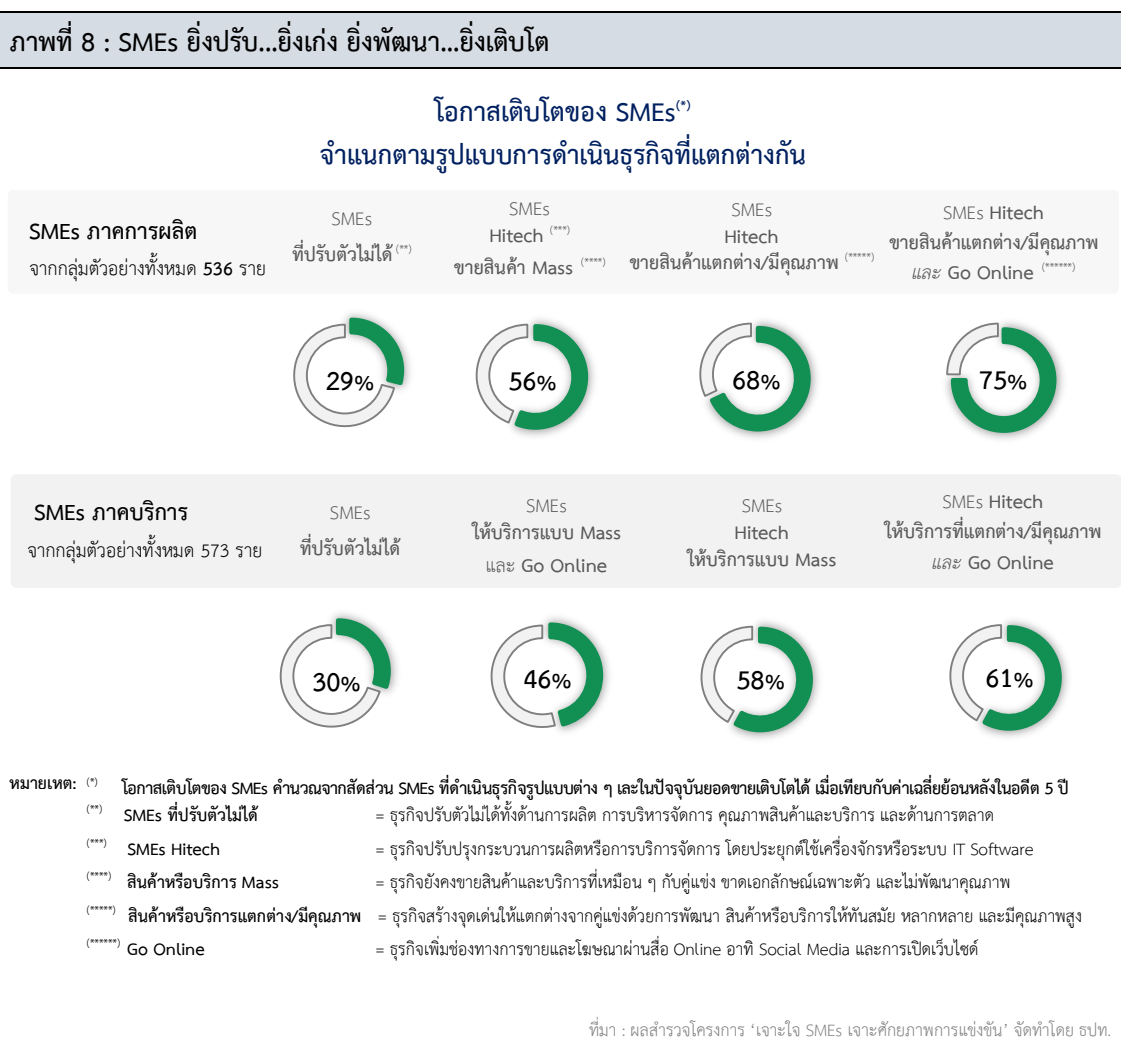
ที่มา : การสัมภาษณ์เชิงลึก ภายใต้โครงการ 'Business Liaison Program (BLP)' จัดทำโดย ธปท.

ปัจจัยทางการเงินและผลพลอยได้จากการปรับตัว

สำหรับประเทศไทย รัฐบาลเริ่มดำเนินการผ่อนคลायข้อจำกัดทางการเงินเพื่อส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างจริงจังนับตั้งแต่ปี 2544 โดยมาตรการทางการเงินมีทั้งโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft loan) การค้ำประกันสินเชื่อ และการสนับสนุนแหล่งเงินทุนทางเลือก (Alternative financing) รวมถึงได้มีการปรับปรุงกฎเกณฑ์การกำกับดูแลสถาบันการเงินและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการชำระเงิน เช่น PromptPay หรือ QR code เพื่อลดต้นทุนธุรกรรมทางการเงินให้แก่ SMEs⁷

⁷ นโยบายส่งเสริม SMEs: เราไปถึงสิ่งที่คาดหวังหรือยัง. aBRIDGEd issue 5/2019

แม้ว่ามาตรการต่าง ๆ จะช่วยให้ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น โดยในปัจจุบันมี SMEs ที่ใช้สินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จำนวนกว่า 5.2 แสนราย⁸ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผลของมาตรการทางการเงินที่ยึดโยงกับศักยภาพทางการแข่งขันของธุรกิจจะพบว่า การสนับสนุนด้านการเงินเพียงอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อการจะผลักดันให้ SMEs สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยผลการศึกษาของ ธปท. พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ที่ได้รับความช่วยเหลือหรือได้รับสินเชื่อจากการเข้าร่วมโครงการค้ำประกันของภาครัฐ มีแนวโน้มจะเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) สูง⁹ เนื่องจาก SMEs เหล่านี้ยังคงเผชิญกับปัญหาเชิงโครงสร้างที่ไม่ได้รับการแก้ไขอย่างตรงจุด ดังนั้น เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและสนับสนุนให้การขับเคลื่อนนโยบายสามารถแก้ไขปัญหาให้แก่ SMEs ได้อย่างรอบด้าน งานศึกษานี้จึงได้แสดงให้เห็นถึงรูปแบบการปรับตัวของ SMEs ในแต่ละอุตสาหกรรม รวมถึงผลลัพธ์และผลพลอยได้ที่ตามมาจากการปรับตัวอย่างต่อเนื่อง



⁸ ข้อมูลสินเชื่อ SMEs ที่ไม่นับรวมภาคธุรกิจการเงิน รวบรวมโดย ธปท. ณ มกราคม 2561

⁹ กลไกการค้ำประกันสินเชื่อของภาครัฐและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME, งานสัมมนาวิชาการธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2557

จากบทที่ 2 ที่แสดงให้เห็นว่า การปรับตัวเพียงด้านใดด้านหนึ่งก็ทำให้ SMEs มีความสามารถทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นแล้ว ผลสำรวจของ ธปท. ในภาพที่ 8 ยังชี้ให้เห็นว่า การพัฒนาอย่างต่อเนื่องและการปรับตัวรอบด้าน¹⁰ จะทำให้โอกาสในการเติบโตของ SMEs เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดย SMEs ภาคการผลิตและภาคบริการที่ปรับตัวไม่ได้¹¹ จะมีโอกาสเติบโตเพียงร้อยละ 29 และร้อยละ 30 ตามลำดับ ขณะที่ SMEs ที่มีการปรับตัวทั้งด้านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี การพัฒนาสินค้าและบริการ รวมถึงการปรับปรุงช่องทางการตลาดจะมีโอกาสเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 75 และร้อยละ 61 ตามลำดับ

นอกเหนือจากผลประกอบการที่ปรับตัวดีขึ้นตามความสามารถทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นและต้นทุนธุรกิจที่ลดลง การปรับตัวและการพัฒนาอย่างต่อเนื่องยังนำมาสู่ผลพลอยได้ด้านการเงินที่ตามมา กล่าวคือ SMEs ที่มีการปรับตัวส่วนใหญ่เห็นว่า ต้นทุนการเงินไม่ใช่ปัญหาหลัก เพราะธุรกิจเข้มแข็งและมีรายรับเพียงพอต่อรายจ่าย สะท้อนจากผลสำรวจของ ธปท. ที่พบว่า SMEs กลุ่มนี้เห็นว่าภาระต้นทุนทางการเงินเป็นปัญหาเพียงร้อยละ 31 น้อยกว่า SMEs ที่ปรับตัวไม่ได้ ซึ่งเห็นว่าภาระต้นทุนการเงินยังเป็นปัญหาถึงร้อยละ 64 อย่างไรก็ตาม ยังคงมี SMEs บางกลุ่ม ที่การดำเนินธุรกิจได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกซึ่งทำให้การเติบโตและการปรับตัวมีความท้าทายเพิ่มขึ้น ดังนั้น ในบทที่ 4 จึงมีการวิเคราะห์ปัญหาของ SMEs ที่เกิดขึ้นจากความเหลื่อมล้ำเชิงพื้นที่ โดยเปรียบเทียบระหว่าง SMEs ในเมืองหลักและเมืองรอง นอกจากนี้ยังมีการรวบรวมความคิดเห็นจากผู้ประกอบการ SMEs ที่มีต่อการดำเนินงานของภาครัฐและสถาบันการเงิน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการเติบโตและการพัฒนาของ SMEs ในประเทศไทย

[Box 2] SMEs Success Story: ผลลัพธ์และผลพลอยได้จากการปรับตัว

¹⁰ SMEs ที่พัฒนาอย่างต่อเนื่องและมีการปรับตัวรอบด้าน หมายถึง ธุรกิจที่ปรับตัวทั้งด้านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การสร้างความแตกต่างให้สินค้าและบริการเพื่อแก้ไขปัญหาการแข่งขันรุนแรง และการเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์เพื่อขยายฐานลูกค้า

¹¹ SMEs ที่ปรับตัวไม่ได้ หมายถึง ธุรกิจปรับตัวไม่ได้ทั้งด้านการผลิต การบริหารจัดการ คุณภาพสินค้าและบริการ และด้านการตลาด

Box 2| SMEs Success Story: ผลลัพธ์และผลพลอยได้จากการปรับตัว

ธุรกิจซูเปอร์มาร์เก็ต อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา



ธุรกิจได้รับผลกระทบจากการขยายสาขาของร้านสะดวกซื้อและซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีเครือข่ายจากส่วนกลาง ดังนั้น เพื่อยกระดับศักยภาพทางการแข่งขันและรักษาลูกค้าในท้องถิ่นไว้ ผู้ประกอบการจึงนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการภายในองค์กร

รูปแบบการปรับตัว

- (1) ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการจัดทำบัญชีและบริหารคลังสินค้า
- (2) ใช้ประโยชน์จากข้อมูลเพื่อวิเคราะห์ตลาดและบริหารงาน
- (3) ฝึกอบรมพนักงานให้มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์พื้นฐานได้

ผลลัพธ์จากการปรับตัว

- (1) มีฐานลูกค้าในท้องถิ่นที่เหนียวแน่น เนื่องจากมีสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์จากการนำข้อมูลมาวิเคราะห์
 - (2) กำไรเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จากต้นทุนการดำเนินงานและส่วนรั่วไหลลดลง
- ผลพลอยได้ที่ตามมา ผู้ประกอบการเห็นว่า ภาระดอกเบี้ยบรรเทาและไม่ใช่ภาระหลักของธุรกิจ เนื่องจากการปรับตัวทำให้ธุรกิจแข็งแกร่งขึ้นจากการมีรายรับเพียงพอต่อรายจ่าย นอกจากนี้ ยังพบว่า มีทางเลือกในการขอสินเชื่อมากขึ้นและมีต้นทุนการกู้ต่ำลง เนื่องจากธนาคารพาณิชย์มั่นใจในการบริหารจัดการและการทำบัญชีที่เป็นระบบและตรวจสอบได้



คุณจินตนา บุญแล
ผู้จัดการ บจก. สกลธนา

ที่มา : การสัมภาษณ์เชิงลึก ภายใต้โครงการ ‘Business Liaison Program (BLP)’ จัดทำโดย ธปท.

บทที่ 4:

ความท้าทายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอก

หลังจากพิจารณาปัญหาของ SMEs ที่มีสาเหตุจากปัจจัยภายในและปัจจัยเฉพาะอุตสาหกรรมแล้ว ผลสำรวจยังพบว่า SMEs ในประเทศไทยต้องเผชิญกับอุปสรรคจากปัจจัยภายนอกที่ทำให้การปรับตัวและการเติบโตมีความท้าทายเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเมื่อวิเคราะห์แบบสำรวจในมิติเชิงพื้นที่พบว่า SMEs ในเมืองรองมีความท้าทายในการดำเนินธุรกิจมากกว่าเมืองหลัก จาก 3 ปัญหาเพิ่มเติม ดังนี้

I. ขนาดของตลาดที่เล็ก ทำให้ผลกระทบจากการแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่รุนแรงกว่า SMEs ในเมืองหลัก

จากภาพที่ 9 ชี้ให้เห็นว่า SMEs ในจังหวัดเมืองรอง มีสัดส่วนธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่สูงถึงร้อยละ 66 ขณะที่ SMEs ที่ได้รับผลกระทบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 50 โดยผลสำรวจของ ธปท. พบว่า SMEs ในจังหวัดเมืองรอง สูญเสียฐานลูกค้าและมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่ลดลง เนื่องจากการแข่งขันกับร้านค้า Modern Trade และห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ที่ขยายสาขามาในพื้นที่ รวมถึงโรงแรมที่พักที่มีเครือข่ายจากส่วนกลาง

ภาพที่ 9 : ผลกระทบจากการแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่



II. ปัญหาขาดแคลนแรงงาน

จากผลสำรวจของ ธปท. พบว่า SMEs ในกลุ่มจังหวัดเมืองหลัก¹² มีความกังวลต่อคุณภาพแรงงานและปัญหาอัตราการลาออกของพนักงานสูง (Turn Over) ขณะที่ SMEs ในพื้นที่จังหวัดเมืองรอง เผชิญปัญหาขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะช่างฝีมือ และ แรงงานที่มี

¹² SMEs ในเมืองหลัก คือ SMEs กลุ่มตัวอย่างจำนวน 1,254 ราย ที่กิจการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลและในพื้นที่จังหวัดหัวเมือง

ทักษะด้านภาษาและบริการ ซึ่งมีสาเหตุจาก (1) การอพยพย้ายถิ่นของคนในพื้นที่ไปสู่เมืองหลัก (2) การดึงดูดแรงงานจากธุรกิจขนาดใหญ่ และ (3) ความต้องการของแรงงานรุ่นใหม่ ที่เปลี่ยนไป เช่น ต้องการงานในสำนักงานมากกว่าทำงานในสายการผลิต

III. ปัญหาโครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้ออำนวย

ขณะที่โครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้ออำนวยส่งผลกระทบต่อความสะดวกและรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจของ SMEs ในเมืองหลัก โดยเฉพาะจากการจราจรที่ติดขัดหรือปัญหาที่จอดรถไม่เพียงพอ แต่สำหรับ SMEs เมืองรอง ปัญหาจากโครงสร้างพื้นฐานเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ธุรกิจสูญเสียโอกาสทางการค้าและมีภาระต้นทุนสูงขึ้น โดยเฉพาะปัญหาถนนที่ชำรุดและคับแคบทำให้ค่าขนส่งแพงกว่าคู่แข่งในเมืองหลัก นอกจากนี้ ปัญหาเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่ไม่ครอบคลุมและไม่เสถียรยังส่งผลกระทบต่อ SMEs ในภาคการท่องเที่ยว โดยเฉพาะต่อการเข้าถึงและการรับรองลูกค้าทั้งในและต่างประเทศผ่านช่องทางการขาย และการชำระเงินออนไลน์

นอกจากมิติเชิงพื้นที่แล้ว ผลสำรวจจาก ธปท. ยังพบว่า การดำเนินงานของภาครัฐและสถาบันการเงินถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการเติบโตและการพัฒนาของ SMEs โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจาก 2 ประเด็นหลัก ดังนี้

I. ความยุ่งยากในการติดต่อกับภาครัฐและสถาบันการเงิน

ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่เห็นว่า การติดต่อกับภาครัฐและการขอสินเชื่อมีขั้นตอนซับซ้อน มีเงื่อนไขและใช้เอกสารมาก รวมถึงมีค่าใช้จ่ายแฝงสูง โดยจากการรวบรวมข้อมูลจากหน่วยบริการจดทะเบียนและบริการขอใบอนุญาตและรับรองมาตรฐาน Thailand Smart Center หรือ TSC พบว่า หาก SMEs ต้องการยื่นจดทะเบียนธุรกิจหรือขอใบอนุญาตและใบรับรองมาตรฐาน อาทิ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มาตรฐานระบบการจัดการ จะมีค่าใช้จ่ายขั้นต่ำประมาณ 80,000 บาท และใช้เวลาดำเนินการอย่างน้อย 1 เดือน ไม่เพียงเท่านั้น สำหรับ SMEs ที่ต้องการเข้าถึงแหล่งเงินทุนยังต้องเผชิญกับรายจ่ายจากการประเมินหลักประกันที่ซับซ้อน เนื่องจากธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่ง กำหนดใช้ต้องประเมินราคาหลักประกันใหม่ทุกครั้ง เพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อ

II. ประสิทธิภาพจากการเข้าร่วมโครงการอบรมต่าง ๆ จากภาครัฐ

แม้ว่าโครงการอบรมให้ความรู้แก่ SMEs จะถูกจัดขึ้นเป็นจำนวนมาก แต่เนื้อหา มีความซ้ำซ้อน ไม่หลากหลาย รวมถึงการติดตามและประเมินผลไม่ได้ยึดโยงกับความสำเร็จของธุรกิจ โดยผลการวิเคราะห์แบบสำรวจด้วยแบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) พบว่า การเข้าร่วมโครงการจากภาครัฐ โดยเฉพาะความช่วยเหลือด้านการเงิน ไม่มีนัยสำคัญต่อการเติบโตของ SMEs เนื่องจากปัญหาเชิงโครงสร้างที่แต่ละกิจการเผชิญ ยังไม่ได้รับการแก้ไขปัญหาย่างตรงจุด

(รายละเอียดการวิเคราะห์แบบสำรวจด้วยแบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model): ภาคผนวก 3 หน้า 9/13)

บทที่ 5:

ถอดบทเรียนสู่การเติบโตที่ยั่งยืน

ภายใต้บริบทของโลกยุคใหม่ SMEs ต้องเผชิญกับความท้าทายที่ซับซ้อน ทั้งจากปัญหาต้นทุนสูงและการแข่งขันที่รุนแรง รวมถึงจากโครงสร้างเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไปเนื่องจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่เข้ามาเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคและรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ด้วยเหตุนี้ การเตรียมความพร้อมและการปรับตัวเพื่อยกระดับศักยภาพทางการแข่งขันจึงถือเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องดำเนินควบคู่ไปกับการสนับสนุนให้ SMEs มีภาระต้นทุนการใช้เทคโนโลยีที่ต่ำลง รวมถึงมีอุปสรรคจากกฎเกณฑ์และขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจที่ลดลง ดังนั้น การจะสนับสนุนให้ SMEs สามารถเติบโตได้อย่างมั่นคง ยั่งยืน และกลายเป็นฐานที่มั่นคงให้แก่เศรษฐกิจไทย จึงต้องพึ่งพาความร่วมมือและการปรับตัวของ 3 ภาคส่วนสำคัญที่มีบทบาทแตกต่างกัน ดังนี้

1. บทบาทภาครัฐ

1.1 เตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ SMEs และสนับสนุนให้การปรับตัวและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีมีต้นทุนที่ต่ำลง

การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารจัดการ คือ หัวใจสำคัญในการแก้ไขด้านปัญหาด้านทุนธุรกิจให้แก่ SMEs ได้อย่างยั่งยืน ดังนั้น ภาครัฐจึงควรจัดทำหรือร่วมลงทุนกับภาคเอกชนในการจัดทำโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัล เช่น Cloud Software สำเร็จรูป หรือ Web Service

นอกจากนี้ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้ SMEs สามารถเติบโตได้และมีศักยภาพทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น บทบาทสำคัญของภาครัฐจึงเกี่ยวข้องกับการจัดอบรม เสริมสร้างทักษะที่จำเป็นให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะด้านการประยุกต์ใช้ข้อมูลและเทคโนโลยี รวมถึงการสร้างและสนับสนุนการสร้างที่ปรึกษาทางธุรกิจ หรือ Mentor ซึ่งมาจากนักธุรกิจหรือผู้ประกอบการ SMEs ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในแต่ละสาขา โดย Mentor มีหน้าที่หลักในการช่วยกระตุ้นแนวคิดและให้คำปรึกษาแนวทางการดำเนินธุรกิจอย่างสร้างสรรค์

สำหรับอีกหนึ่งแนวทางการสนับสนุน SMEs ที่ภาครัฐควรเร่งผลักดัน คือ การพลิกบทบาทสถานศึกษาให้เป็นศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ โดยจัดหลักสูตรบูรณาการองค์ความรู้ สำหรับการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ตามระดับความซับซ้อนของเทคโนโลยีที่ต้องการประยุกต์ใช้อีกทั้งยังควรสนับสนุนการจัดตั้งศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานภายในสถาบันการศึกษาที่กระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ เพื่อแก้ไขปัญหาขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานที่มีทักษะทางภาษา ทักษะการใช้คอมพิวเตอร์พื้นฐาน และทักษะการใช้และซ่อมบำรุงเครื่องจักร

[Box 3] นโยบายการส่งเสริม SMEs ในต่างประเทศ:
นโยบายส่งเสริมศักยภาพทางการแข่งขันให้แก่ SMEs ในประเทศสิงคโปร์]

1.2 ลดต้นทุนแฝงจากกฎระเบียบและขั้นตอนการติดต่อประสานงานกับภาครัฐ

ในปัจจุบันหน่วยงานภาครัฐมีการปรับปรุงบริการ โดยสามารถลดระยะเวลาการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการขอเริ่มต้นกิจการ การขอใช้ไฟฟ้า การชำระภาษี และด้านการค้าระหว่างประเทศ ส่งผลให้ประเทศไทยถูกจัดให้มีระดับความยาก-ง่ายในการประกอบธุรกิจอยู่ในอันดับที่ 27 จาก 190 ประเทศทั่วโลก¹³ อย่างไรก็ตาม แนวทางการปรับปรุงบริการภาครัฐมุ่งเน้นเพียงด้านการลดระยะเวลาเป็นสำคัญ ผู้ประกอบการ SMEs จึงยังคงเผชิญกับกฎเกณฑ์และเงื่อนไขที่ซับซ้อน รวมถึงยังคงมีอุปสรรคจากความไม่เชื่อมโยงกันของหน่วยงานต่าง ๆ ด้วยเหตุนี้ เพื่อสร้างความสะดวกในการดำเนินธุรกิจและสามารถลดต้นทุนแฝงให้แก่ธุรกิจในระยะยาว นอกเหนือจากการลดกฎเกณฑ์และขั้นตอนในการติดต่อหรือเข้ารับบริการ ภาครัฐควร (1) พิจารณาการบริหารงานแบบบูรณาการรวมหน่วย¹⁴ เพื่อลดความซ้ำซ้อนและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และ (2) เพิ่มความเชื่อมโยงฐานข้อมูลระหว่างหน่วยงานให้มากขึ้น อาทิ การจัดทำ One-stop Service Platform ที่รวบรวมและเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยต่าง ๆ เช่น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมสรรพากร กรมศุลกากร และ กรมบังคับคดี เพื่อให้บริการของ Platform ดังกล่าวครอบคลุมตั้งแต่การขอเริ่มต้นธุรกิจ การดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการเลิกธุรกิจ

ตารางที่ 2 : ขั้นตอนและระยะเวลาในการเข้ารับบริการภาครัฐ

ระยะเวลาในการดำเนินการ		ปี 2560	คาดการณ์ปี 2562
การเริ่มต้นธุรกิจ	1. การเริ่มต้นธุรกิจ	25.5 วัน	2.5 วัน
	2. การขออนุญาตก่อสร้าง	103 วัน	69 วัน
	3. การขอใช้ไฟฟ้า	37 วัน	35 วัน
	4. การจดทะเบียนทรัพย์สิน	6 วัน	5 วัน
การดำเนินธุรกิจ	5. การได้รับสินเชื่อ ^(*)	-	-
	6. การคุ้มครองผู้ลงทุน ^(*)	-	-
	7. การชำระภาษี ^(*)	-	-
	8. การค้าระหว่างประเทศ	-	-
การเลิกธุรกิจ	9. การบังคับให้เป็นไปตามข้อตกลง	440 วัน	440 วัน
	10. การแก้ปัญหาการล้มละลาย ^(*)	-	-

หมายเหตุ : ^(*) มีมาตรการเพิ่มความสะดวกในการรับบริการในรูปแบบอื่น ๆ เช่น การปรับปรุง พ.ร.บ. หลักประกันทางธุรกิจและ พ.ร.บ. ล้มละลาย การชำระประกันสังคมออนไลน์ และ การจัดตั้งศูนย์นำเข้า-ส่งออก เป็นต้น

ที่มา : การจัดระบบข้อมูลตามกรอบการวัดของธนาคารโลกตามรายงานผลการจัดอันดับความยากง่ายในการประกอบธุรกิจ (Doing Business), สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ

¹³ รายงาน Ease of Doing Business ประจำปี 2019, World Bank

¹⁴ ‘บูรณาการรวมหน่วย’ หมายถึง การนำหน่วยงานที่แยก ๆ กันมารวมเข้าเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542)

1.3 ขยายโอกาสในการดำเนินธุรกิจและการสร้างความเท่าเทียมทางการแข่งขัน

เพื่อขยายโอกาสในการเติบโตให้แก่ SMEs ที่มีศักยภาพ ภาครัฐควรผลักดันและส่งเสริมให้ SMEs มีส่วนร่วมในกระบวนการการจัดซื้อจัดจ้างมากยิ่งขึ้น โดยจากการศึกษา แนวนโยบายเพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมให้แก่ SMEs ในต่างประเทศ พบว่า รัฐบาลในหลาย ๆ ประเทศ ได้กำหนดสัดส่วนงบประมาณขั้นต่ำในการจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs เช่น ในประเทศ จีนและประเทศอังกฤษ ได้กำหนดให้ร้อยละ 30¹⁵ และร้อยละ 33¹⁶ ของงบประมาณ การจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ ต้องมาจากการซื้อขายสินค้าและบริการจาก SMEs ตามลำดับ นอกจากนี้ การกำหนดมาตรฐานระยะเวลาเครดิตทางการค้าให้ชัดเจน ถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยแก้ไขปัญหาการขาดสภาพคล่อง รวมถึงลดความเหลื่อมล้ำทางการแข่งขัน โดยเฉพาะสำหรับ SMEs ที่เป็นซัพพลายเออร์ให้แก่ธุรกิจขนาดใหญ่

สำหรับแนวทางการลดอุปสรรคและความท้าทายในการดำเนินธุรกิจให้แก่ SMEs เมืองรอง ภาครัฐจึงจำเป็นต้องเร่งยกระดับมาตรฐานระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานในพื้นที่จังหวัดเมืองรองให้ทัดเทียมกับเมืองหลัก เพื่อขยายโอกาสทางเศรษฐกิจและสังคมและสร้างแรงจูงใจให้แรงงานทำงานอยู่ในท้องถิ่น

[Box 3] นโยบายการส่งเสริม SMEs ในต่างประเทศ:

นโยบายส่งเสริมการมีส่วนร่วมระหว่าง SMEs และหน่วยงานภาครัฐ ในประเทศอังกฤษ]

2. บทบาทสถาบันการเงิน

2.1 ขยายโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ในโลกยุคดิจิทัล โอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs ถือว่าเปิดกว้างมากยิ่งขึ้น เนื่องจากสถาบันการเงินมีการพิจารณาสินเชื่อจากข้อมูลที่หลากหลาย และมาจากหลายช่องทาง โดยหนึ่งในข้อมูลสำคัญ คือ ข้อมูลธุรกรรมทางการเงินซึ่งมีการจัดเก็บอย่างเป็นระบบผ่านการใช้โครงสร้างพื้นฐานทางการเงินกลาง อาทิ Prompt Pay และ QR Payment ดังนั้น เพื่อสนับสนุนการสร้าง Track Record เพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อ ธปท. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีบทบาทสำคัญในการผลักดันและส่งเสริม SMEs ให้ใช้โครงสร้างพื้นฐานทางการเงินกลางมากขึ้น

[Box 3] นโยบายการส่งเสริม SMEs ในต่างประเทศ: นโยบายขยายโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ในประเทศมาเลเซีย]

สำหรับประเทศไทย เพื่อสนับสนุนและขยายโอกาสให้ SMEs ที่มีศักยภาพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วยต้นทุนที่เหมาะสม ธปท. ได้สนับสนุนให้เกิด Information-based Lending มากขึ้น ด้วยการอนุญาตให้สถาบันการเงินใช้ข้อมูลอื่น ๆ (Alternative Data)

¹⁵ OECD 2016: Encouraging SMEs' participation in public procurement in China

¹⁶ UK National Audit Office 2016: Government's spending with small and medium-sized enterprises

ประกอบการวิเคราะห์ความเสี่ยงของธุรกิจ เช่น การใช้ข้อมูลการให้คะแนนจาก Customer Review ข้อมูลคะแนนเครดิต (Credit Scoring) หรือ ข้อมูลค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค เป็นต้น

2.2 ลดต้นทุนแฝงจากการเข้ารับบริการทางการเงิน

การกำกับดูแลสถาบันทางการเงินถือเป็นอีกหนึ่งความจำเป็นที่ต้องเร่งทบทวน โดยเฉพาะการปรับกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับบริบทของโลกยุคใหม่เพื่อให้การเข้ารับบริการทางการเงินของ SMEs สะดวกและมีต้นทุนแฝงที่ต่ำลง โดยนับตั้งแต่ปี 2560 ที่ผ่าน มา ธปท. ได้มีการปฏิรูปกฎเกณฑ์การกำกับดูแลสถาบันการเงิน ทั้งการปรับปรุงและ ยกเลิกกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ที่ล้าสมัยและสร้างภาระต้นทุนทางการเงินที่ไม่จำเป็น เช่น การลด ต้นทุนในการขอสินเชื่อให้แก่ SMEs โดยอนุญาตให้ใช้เอกสารประเมินหลักประกันเดียวยื่นขอ สินเชื่อจากสถาบันการเงินหลายแห่งได้ รวมถึงการส่งเสริมให้ใช้ E-document ใน กระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อแก่ SMEs เพื่อลดต้นทุนของสถาบันการเงิน

3. บทบาทผู้ประกอบการ SMEs

แม้ว่าภาครัฐ ภาคเอกชน ธปท. และสถาบันการเงิน จะร่วมกันสนับสนุน SMEs อย่างเต็มกำลัง แต่การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนมีจุดเริ่มต้นที่สำคัญจาก **ความมีวิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการ SMEs ที่ตระหนักรู้และมีการเตรียมพร้อมเพื่อปรับตัวให้เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลง** ทั้งด้าน การพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการให้มีคุณภาพหรือแตกต่างจากคู่แข่ง รวมถึงการประยุกต์ใช้ ข้อมูลและเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงาน

ดังนั้น การจะยกระดับความสามารถทางการแข่งขันและผลักดันให้ SMEs สามารถเติบโตได้ อย่างเข้มแข็งและมีศักยภาพ จึงต้องอาศัยการปรับตัวของทุกภาคส่วน ทั้งจากภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการเงิน และ ผู้ประกอบการ SMEs ที่พร้อมใจกันปรับตัวเพื่อสร้างสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อการเติบโตภายใต้บริบทของโลกยุคใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว

Box 3 | นโยบายการส่งเสริม SMEs ในต่างประเทศ

นโยบายส่งเสริมศักยภาพทางการแข่งขันให้แก่ SMEs

ในประเทศสิงคโปร์ เกาหลีใต้ และ ไต้หวัน



สิงคโปร์ เกาหลีใต้ และ ไต้หวัน ถือเป็นตัวอย่างของกลุ่มประเทศที่ประสบความสำเร็จในการสนับสนุน SMEs ให้ความเข้มแข็งและเป็นรากฐานทางเศรษฐกิจที่สำคัญ ทั้งนี้ หากพิจารณาแนวทางการส่งเสริมศักยภาพทางการแข่งขันให้แก่ SMEs ในปัจจุบัน พบว่า ทั้ง 3 ประเทศ มีเป้าหมายและกรอบการดำเนินนโยบายที่สอดคล้องกับแผนการส่งเสริม SMEs ของประเทศไทย คือ การมุ่งผลักดันให้ SMEs ในท้องถิ่น สามารถเข้าถึงและแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้ อย่างไรก็ตาม การดำเนินนโยบายของประเทศสิงคโปร์ เกาหลีใต้ และ ไต้หวัน มีจุดเด่นที่ก่อให้เกิดประสิทธิผลในมิติที่แตกต่างกัน เนื่องจากแต่ละประเทศมีความแตกต่างทั้งทางโครงสร้างเศรษฐกิจ รูปแบบการบริหารปกครอง ตลอดจนลักษณะทางภูมิประเทศ

ประเทศสิงคโปร์

การรวมศูนย์และความเป็นเอกภาพด้านการเมืองการปกครองถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การดำเนินนโยบายของประเทศสิงคโปร์มีประสิทธิภาพ โดยมีจุดเด่นสำคัญ 2 ประการ ดังนี้

(1) มีศูนย์กลางการขับเคลื่อนนโยบายที่ชัดเจน โดยได้จัดตั้งคณะกรรมการตามกฎหมาย (Statutory Board) โดยความเห็นชอบของรัฐมนตรี ให้เป็นผู้ทำหน้าที่ขับเคลื่อนนโยบาย และสนับสนุนการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน ทั้งจากภาครัฐ ภาคเอกชน และสถานศึกษา เพื่อ ลดความซ้ำซ้อนและแก้ปัญหาการดำเนินงานแบบ silo

(2) การกำหนดทิศทางนโยบายการพัฒนาประเทศไว้อย่างชัดเจน (Clear Policy Direction) โดยเมื่อกรอบการดำเนินนโยบายมีความชัดเจนและสอดคล้องกัน การสื่อสารเพื่อขับเคลื่อนนโยบายจึงสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นเอกภาพ โดยในปัจจุบัน รัฐบาลสิงคโปร์ให้ความสำคัญกับการเพิ่มผลิตภาพแรงงานและการส่งเสริมนวัตกรรมที่มุ่งเน้นการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ซึ่งได้ระบุไว้ในยุทธศาสตร์ 7 ด้าน สำหรับการเตรียมคนในประเทศเพื่อรองรับเศรษฐกิจในอนาคต (Preparing for the Future Economy) รวมถึงมีการจัดทำ Industrial Transformation Maps (ITMs) สำหรับ 23 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่ภาครัฐให้การสนับสนุน

ตัวอย่างโครงการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศสิงคโปร์

Applied Study in Polytechnic and ITE Review (ASPIRE)

นโยบายภายใต้กระทรวงศึกษาธิการที่มีวัตถุประสงค์ในการสร้างรากฐานบุคลากรสายอาชีพ โดยพัฒนาหลักสูตรการศึกษาให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน รวมถึงได้ร่วมมือกับภาคเอกชนสร้างโอกาสความก้าวหน้าให้แก่ นักศึกษาสายอาชีพ ทั้งการร่วมมือกับอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพื่อให้โอกาสนักศึกษาในการฝึกงานให้ความรู้ ตลอดจนเข้าร่วมและเป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยและกิจกรรมอื่น ๆ ที่สนับสนุนการเรียน การสอน

Singapore Institute of Manufacturing Technology (SIMTech)

ศูนย์วิจัยสำหรับอุตสาหกรรมในภาคการผลิตที่ต้องการยกระดับศักยภาพทางการแข่งขันจากการประยุกต์ใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีขั้นสูง โดย SIMTech นอกจากจะมุ่งเน้นการบูรณาการความรู้ร่วมกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคธุรกิจ ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาแรงงานให้มีความรู้และทักษะที่เท่าทันและจำเป็นต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี ดังนั้น สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการภายในศูนย์วิจัยจึงประกอบด้วยคลินิกให้คำปรึกษาและศูนย์ฝึกอบรมที่ครบวงจรและเฉพาะทาง โดยจะมีการเชิญผู้เชี่ยวชาญและการวางแผนระบบงานให้สอดคล้องกับอุตสาหกรรมแต่ละประเภท นอกจากนี้ SIMTech ยังมีสนามทดลองเสมือนจริงที่ช่วยเตรียมความพร้อมให้แก่แรงงาน โดยเฉพาะด้านการทำงานร่วมกับ เครื่องจักร อีกทั้งยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถประเมินผลสัมฤทธิ์เบื้องต้นจากการลงทุนในเครื่องจักรและเทคโนโลยีอีกด้วย

เงินช่วยเหลือจากรัฐ (Grants and Subsidy)

เงินอุดหนุนจากรัฐถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่กระตุ้นให้ SMEs ในประเทศสิงคโปร์มีการปรับตัวและพัฒนาศักยภาพทางการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง โดย SMEs มีการจดทะเบียนการค้าอย่างถูกต้องได้รับสิทธิพิเศษในการอบรมและได้รับเงินช่วยเหลือจากรัฐ ทั้งในด้านการเพิ่มทักษะผู้ประกอบการ การยกระดับฝีมือแรงงาน และการบริหารจัดการธุรกิจ เช่น

โครงการ P-Max:

มอบเงินช่วยเหลือมูลค่า 5,000 เหรียญให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมการพัฒนาทักษะระดับบริหาร ผู้จัดการ และ ผู้อำนวยการ (PEMs)

โครงการ On-the-Job Training Allowance:

เงินสนับสนุนไม่เกิน 50,000 เหรียญสิงคโปร์ต่อบริษัทที่จ้างและให้การฝึกอบรมชาวสิงคโปร์ที่กลับเข้าสู่ตลาดแรงงาน เช่น แรงงานสูงอายุ เป็นต้น

โครงการ Skills Future Credit:

ให้เครดิตมูลค่า 500 เหรียญแก่ชาวสิงคโปร์ที่มีอายุ 25 ปีขึ้นไป เพื่อนำไปเป็นเงินอุดหนุนการเข้าอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ของภาครัฐ โดยวงเงินเครดิตสามารถสะสมได้และไม่มีวันหมดอายุ

ที่มา: การเข้าร่วมอบรมหลักสูตร หลักสูตร “6th Temasek Foundation International Leaders in Economic Development (TFILED) Programme”

ประเทศเกาหลีใต้

เกาหลีใต้ ถือเป็นหนึ่งในประเทศที่มีการจัดตั้งกระทรวง SMEs และ Startups (The Ministry of SMEs and Startups – MSS) เพื่อเป็นศูนย์กลางการวางแผนและติดตามผลการดำเนินนโยบาย โดยนับตั้งแต่การจัดตั้งกระทรวง ในปี 2560 ที่ผ่านมา การขับเคลื่อนนโยบายเกี่ยวกับ SMEs ในประเทศเกาหลีใต้ สามารถดำเนินไปอย่างเต็มประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการกำหนดนโยบายที่ระบุกลุ่มเป้าหมายไว้อย่างชัดเจน (Targeted Policy) ทำให้สามารถผลักดันและแก้ไขปัญหาให้แก่ SMEs ได้อย่างตรงจุด

ตัวอย่างโครงการและนโยบายส่งเสริม SMEs ในประเทศเกาหลีใต้

การสนับสนุนทางการเงินเพื่อการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี R&D สำหรับ SMEs

เนื่องด้วยความสามารถทางเทคโนโลยีถือเป็นหัวใจสำคัญในการเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้แก่ SMEs ดังนั้น กระทรวง SMEs และ Startups จึงได้กำหนดให้การสนับสนุนนวัตกรรมและเทคโนโลยีของ SMEs ให้เป็นหนึ่งในนโยบายหลัก และ จัดให้มีโครงการความช่วยเหลือที่หลากหลาย เช่น

The SMEs Technological Innovation Programme

โครงการสนับสนุนค่าใช้จ่ายของ R&D เพื่อการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่และผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยมุ่งเน้นการพัฒนา ในทางปฏิบัติ และผลักดันให้สินค้าหรือบริการที่พัฒนาขึ้นสามารถซื้อขายได้ภายใน 3 ปี

Purchase-Guaranteed New Product Development Programme

โครงการสนับสนุน SMEs ในการพัฒนาสินค้าหรือบริการรูปแบบใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการขององค์กรภาครัฐหรือบริษัท ขนาดใหญ่ โดยการพัฒนาสินค้าและบริการเหล่านี้จะได้รับการประกันคำสั่งซื้อและมีการสนับสนุนทางการเงินจากกระทรวง SMEs และ Startups ซึ่งจะเอื้อประโยชน์ทั้งในแง่การลดต้นทุนการพัฒนา รวมถึงช่วยกระตุ้นการพัฒนานวัตกรรมในผลิตภัณฑ์

นโยบายควบคุมการแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม (Fair Distribution of Results)

เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันให้มีความเท่าเทียม (Level-playing Field) รัฐบาลเกาหลีใต้มีแนวทางการดำเนิน นโยบายที่สร้างความเชื่อใจและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างธุรกิจขนาดเล็กและบริษัทขนาดใหญ่ โดยภาครัฐมีบทบาท สำคัญในการสร้างแรงจูงใจที่ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนทรัพยากร ทุน ความรู้ และเทคโนโลยี อันจะเป็นประโยชน์ให้แก่ ทั้ง 2 ฝ่าย (Win-win Cooperation) เช่น การให้สิทธิพิเศษทางภาษีแก่บริษัทขนาดใหญ่ที่นำ SMEs เข้าเป็นส่วนหนึ่งของ Supply Chain หรือให้การสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัทขนาดใหญ่ที่มีการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะให้แก่ SMEs เป็นต้น

ที่มา: สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา:

โครงการศึกษาวิจัยการเปรียบเทียบนโยบาย และประสิทธิภาพการพัฒนาและส่งเสริมนวัตกรรมและเทคโนโลยี ในกลุ่ม SMEs ของประเทศสมาชิกอาเซียน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สว.):

SMEs Internationalization สรุปหัวใจหลัก การส่งเสริม SMEs ไทยก้าวสู่สากล

ประเทศไต้หวัน

โครงสร้างทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปภายใต้บริบทของโลกยุคใหม่ ทำให้รัฐบาลประเทศไต้หวันเล็งเห็นถึงความจำเป็น ของการปฏิรูประบบการดำเนินนโยบายเกี่ยวกับ SMEs โดยเฉพาะด้านการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการให้ความสำคัญกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี โดยความสำเร็จที่ทำให้ SMEs ในประเทศไต้หวันมีความเข้มแข็งและ มีศักยภาพทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น เกิดจากการเปลี่ยนแปลง 3 ด้านสำคัญ ดังนี้

1) การปฏิรูปกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของ SMEs

ในอดีต SMEs ในประเทศไต้หวันต้องเผชิญกับสภาวะการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม เนื่องจากกฎเกณฑ์และข้อบังคับส่วนใหญ่เอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจขนาดใหญ่เป็นสำคัญ ดังนั้น เพื่อขยายโอกาสในการเติบโตให้แก่ SMEs และลดความเหลื่อมล้ำทางการดำเนินธุรกิจ รัฐบาลประเทศไต้หวันจึงมีการปฏิรูปกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SMEs รวมถึงมีการจัดทำ A Legal and Regulatory Adjustment Data Exchange Platform เพื่อเป็นศูนย์กลางการรับฟังข้อคิดเห็นจากมุมมองผู้ประกอบการ SMEs ต่อการออกกฎหมาย กฎเกณฑ์ หรือข้อบังคับต่าง ๆ

2) เพิ่มบทบาทสถานศึกษาให้เป็นกลายเป็นศูนย์บ่มเพาะ SMEs

SME Development Fund ได้ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่สถานศึกษาและสถาบันวิจัยต่าง ๆ ทั่วประเทศ เพื่อเพิ่มบทบาทในการเป็นศูนย์กลางการบ่มเพาะ ส่งเสริม ตลอดจนให้คำแนะนำในการดำเนินธุรกิจแก่ SMEs โดยจัดให้มีหลักสูตรสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจเพื่อให้ความรู้แก่ผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของกิจการ การมีชมรมผู้ประกอบการเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจ และทำให้โอกาสในการพัฒนาศักยภาพธุรกิจและผู้ประกอบการรุ่นใหม่มีจำนวนและประสิทธิภาพมากขึ้น

3) การกระจายอำนาจสู่รัฐบาลท้องถิ่น

รัฐบาลกลางเคยประสบปัญหาความยากลำบากในการจัดสรรทรัพยากร เนื่องจาก SMEs ในประเทศไต้หวันมีความเชี่ยวชาญและมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ ดังนั้น เพื่อให้การจัดสรรทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของภาคธุรกิจ รัฐบาลกลางจึงมอบอำนาจแก่รัฐบาลท้องถิ่นให้เป็นผู้ดำเนินการ เนื่องจากมีความและความใกล้ชิดกับผู้ประกอบการ SMEs ในท้องถิ่น

ที่มา: Small and Medium Enterprise Administration: White paper on small and medium enterprises in Taiwan, 2018
Contemporary Postcolonial Asia: Taiwan's small and medium enterprises (SMEs)

นโยบายส่งเสริมการมีส่วนร่วมระหว่าง SMEs และหน่วยงานภาครัฐ

ในประเทศอังกฤษ



รัฐบาลประเทศอังกฤษเห็นว่า ตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นอีกหนึ่งช่องทางสำคัญที่สามารถสร้างและขยายโอกาสในการดำเนินธุรกิจให้แก่ SMEs เนื่องจากเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูง มีความต้องการสินค้าและบริการที่หลากหลาย ดังนั้น ตลอดระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา สำนักงานคณะรัฐมนตรีของประเทศอังกฤษจึงมีแผนนโยบายส่งเสริมและเพิ่มบทบาทให้กับ SMEs ในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างอย่างต่อเนื่อง เช่น

(1) กำหนดสัดส่วนงบประมาณขั้นต่ำในการจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs

รัฐบาลกลางได้กำหนดสัดส่วนงบประมาณขั้นต่ำในการจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs โดยมีเป้าหมายให้ในปี 2563 หน่วยงานภาครัฐจะต้องซื้อสินค้าและบริการจาก SMEs ในสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 33 ของงบประมาณการจัดซื้อจัดจ้างทั้งหมด

(2) สร้างกลไกและโครงสร้างพื้นฐานที่ส่งเสริมการมีส่วนร่วม

เช่น พัฒนาระบบการตรวจสอบและรวมศูนย์ข้อมูลการใช้งานงบประมาณจากหน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐ

G-cloud: แพลตฟอร์มกลางของรัฐบาลที่เปิดให้ SMEs ลงทะเบียนขอรับการซื้อขายจากภาครัฐได้โดยใช้วิธี Bidding

Digital Outcomes and Specialists framework (DOS): กระบวนการสรรหาธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญด้านดิจิทัลเทคโนโลยี

(3) แก้อาชีพเงินและกฎเกณฑ์ที่เป็นอุปสรรค

เช่น ลดการเรียกขอเอกสารบางประเภท จากการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่าสัญญาไม่สูง เพื่อลดขั้นตอนและระยะเวลาการตรวจสอบ กำหนดระยะเวลาเครดิตการค้าที่ชัดเจน เช่น กำหนดให้การจัดซื้อจัดจ้างจาก SMEs มีระยะเครดิตเทอม 30 วัน เพื่อป้องกันมิให้ผู้ประกอบการ SMEs เผชิญปัญหาขาดสภาพคล่อง

ที่มา: UK National Audit Office 2016: Government's spending with small and medium-sized enterprises
House of Commons Fifteenth Report of Session 2017-19: Small business and productivity

นโยบายขยายโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ในประเทศมาเลเซีย



ในปี 2561 ธนาคารโลกได้จัดอันดับให้ประเทศมาเลเซียอยู่ในลำดับที่ 15 จากการประเมินความยาก-ง่ายในการประกอบธุรกิจจาก 190 ประเทศทั่วโลก โดยจุดเด่นที่ทำให้คะแนนประเมินของมาเลเซียเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งเป็นผลจากความสำเร็จของการดำเนินนโยบายเพื่อแก้ไขปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้แก่ SMEs ทั้งในด้านการปรับปรุงแก้ไขกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรค รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินกลาง ที่ช่วยเพิ่มความสะดวกและลดค่าใช้จ่ายในการเข้ารับบริการทางการเงิน

ตัวอย่างแนวทางส่งเสริมให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนในประเทศมาเลเซีย

1. “ABM-PARTNER Program”

โครงการภายใต้การผลักดันของธนาคารกลางแห่งประเทศมาเลเซีย ริเริ่มเมื่อปี 2553 โดยมีเป้าหมายหลักคือ การส่งเสริมให้สถาบันทางการเงินใช้มาตรฐานการพิจารณาสินเชื่อที่มีทิศทางเดียวกัน ทั้งในด้านเงื่อนไข หลักเกณฑ์และการเรียกขอเอกสาร ทั้งนี้ หากพิจารณาผลลัพธ์จากการดำเนินโครงการ พบว่า สามารถลดระยะเวลาการอนุมัติสินเชื่อให้เหลือเพียง 7 ถึง 16 วัน ต่างจากเดิมที่ใช้เวลานานถึงเกือบ 70 วัน

2. “the Online SME Financing Application”

เพื่อเพิ่มความสะดวก สร้างเพิ่มทางเลือก และลดค่าใช้จ่ายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (CGC) และสถาบันการเงินต่าง ๆ ในประเทศมาเลเซีย ได้ร่วมมือกันสร้างและพัฒนาแพลตฟอร์มการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching Platform) ซึ่งทำหน้าที่เป็นสื่อกลางการให้ข้อมูลและการจับคู่ SMEs ให้กับแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ทั้งการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์และจากแหล่งเงินทุนทางเลือก ไม่เพียงเท่านั้น แพลตฟอร์มดังกล่าวยังเชื่อมโยงกับ Financial Accelerator Lab ที่จะมาให้คำแนะนำและให้ความช่วยเหลือแก่ SMEs ที่ถูกปฏิเสธหรือไม่สามารถจับคู่กับแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมได้

ที่มา: Bank Negara Malaysia Staff Insights 2017/10: Access to financing for SMEs: perception and reality
Bank Negara Malaysia: Financial stability and payment systems report 2013

ภาคผนวก

ภาคผนวก 1

รายละเอียดและการกระจายตัวของกลุ่มตัวอย่าง SMEs จากโครงการศึกษา ‘เจาะใจ SMEs เจาะลึกศักยภาพการแข่งขัน

ระยะเวลาที่สำรวจ	ไตรมาส 1 ปี 2561																								
โครงสร้างแบบสำรวจ	แบบสำรวจแบ่งเป็น 4 ส่วน ได้แก่ 1. ข้อมูลทั่วไป อาทิ ที่ตั้ง อายุกิจการ การเติบโตของยอดขาย และระดับการลงทุน 2. ปัจจัยที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจและสถานะการแข่งขัน <u>ปัจจัยภายใน</u> เช่น ปัญหาด้านต้นทุน ปัญหาการตลาด และ ปัญหาด้านการบริหารจัดการและกระบวนการผลิต <u>ปัจจัยเฉพาะอุตสาหกรรม</u> เช่น การแข่งขันที่รุนแรง การขาดแคลนแรงงาน พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง <u>ปัจจัยภายนอก</u> เช่น ค่าแรงสูงขึ้น กฎระเบียบจากภาครัฐเป็นอุปสรรค โครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้ออำนวย อัตราแลกเปลี่ยนผันผวน และ ภัยธรรมชาติ 3. การปรับตัวของธุรกิจ เช่น การพัฒนาสินค้าและบริการ การปรับปรุงกระบวนการผลิต และ การเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์การตลาด 4. ความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ เช่น การเข้าร่วมโครงการจากภาครัฐ และ ความช่วยเหลือที่ต้องการ																								
ช่องทางการกระจายแบบสำรวจ	1. ฐานลูกค้าธนาคารพาณิชย์ 6 แห่ง ได้แก่ ธ.กรุงเทพ ธ.กรุงไทย ธ.กรุงศรีอยุธยา ธ.กสิกรไทย ธ.ไทยพาณิชย์ และ ธ.ทหารไทย 2. สมาชิกสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย 3. สมาชิกสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย																								
กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด	ผู้ประกอบการ SMEs จำนวน 2,416 ราย																								
ตัวอย่างการกระจายตัวของกลุ่มตัวอย่าง	<table><tr><td colspan="3">ขนาดวิสาหกิจ^a</td></tr><tr><td>วิสาหกิจขนาดย่อม (SEs)</td><td colspan="2">วิสาหกิจขนาดกลาง (MEs)</td></tr><tr><td>75%</td><td colspan="2">25%</td></tr><tr><td>(1,809 ราย)</td><td colspan="2">(607 ราย)</td></tr><tr><td colspan="3">อายุกิจการ</td></tr><tr><td>มากกว่า 10 ปี</td><td>5 – 10 ปี</td><td>ต่ำกว่า 5 ปี</td></tr><tr><td>67%</td><td>22%</td><td>11%</td></tr><tr><td>(1,615 ราย)</td><td>(532 ราย)</td><td>(269 ราย)</td></tr></table>	ขนาดวิสาหกิจ ^a			วิสาหกิจขนาดย่อม (SEs)	วิสาหกิจขนาดกลาง (MEs)		75%	25%		(1,809 ราย)	(607 ราย)		อายุกิจการ			มากกว่า 10 ปี	5 – 10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี	67%	22%	11%	(1,615 ราย)	(532 ราย)	(269 ราย)
ขนาดวิสาหกิจ ^a																									
วิสาหกิจขนาดย่อม (SEs)	วิสาหกิจขนาดกลาง (MEs)																								
75%	25%																								
(1,809 ราย)	(607 ราย)																								
อายุกิจการ																									
มากกว่า 10 ปี	5 – 10 ปี	ต่ำกว่า 5 ปี																							
67%	22%	11%																							
(1,615 ราย)	(532 ราย)	(269 ราย)																							

ประเภทอุตสาหกรรม			
ภาคการค้า	43%	ภาคบริการ	24%
(1 045 ราย)		(573 ราย)	
ภาคการผลิต	22%	ภาคก่อสร้าง	7%
(536 ราย)		(163 ราย)	
ภาคเกษตร	4%		
(99 ราย)			
การเติบโตของยอดขาย			
เพิ่มขึ้น	ลดลง	ไม่เปลี่ยนแปลง	
42%	38%	20%	
(1,006 ราย)	(939 ราย)	(471 ราย)	
ที่ตั้งกิจการ(**)			
SMEs เมืองรอง	SMEs ใน กทม. และปริมณฑล	SMEs เมืองหลัก	
48%	27%	25%	
(1,162 ราย)	(645 ราย)	(609 ราย)	

หมายเหตุ: (*) ขนาดวิสาหกิจจำแนกตามหลักเกณฑ์กฎกระทรวงอุตสาหกรรม ซึ่งพิจารณาจากจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวร (ไม่รวมที่ดิน)

(**) ที่ตั้งกิจการจำแนกตามผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) โดยกรุงเทพฯและปริมณฑล ประกอบด้วย 7 จังหวัด ที่ GPP สูงกว่า 1.5 แสนล้านบาท จังหวัดเมืองหลักประกอบด้วย 13 จังหวัดซึ่ง GPP สูงกว่า 1.5 แสนล้านบาทและจังหวัดเมืองรองประกอบด้วย 57 จังหวัด ที่ GPP ต่ำกว่า 1.5 แสนล้านบาท

ภาคผนวก 2

แบบสำรวจโครงการศึกษา ‘เจาะใจ SMEs เจาะศักยภาพการแข่งขัน’ จัดทำโดย ธปท.

แบบสำรวจ ปัญหา อุปสรรค และการปรับตัวของ SMEs โครงการ “เจาะใจ SMEs เจาะศักยภาพการแข่งขัน”



ธนาคารแห่งประเทศไทย

*** ข้อมูลที่ได้จะเก็บไว้เป็นความลับ และจะเผยแพร่ข้อมูลในภาพรวมเพื่อประโยชน์ทางวิชาการเท่านั้น ไม่เกี่ยวข้องกับการเสียภาษีใด ๆ ***

วัตถุประสงค์ของโครงการ

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ตระหนักถึงบทบาทความสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ของไทยต่อระบบเศรษฐกิจ อย่างไรก็ดี ภาคธุรกิจ SMEs โดยรวมยังมีบทบาทในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ประเทศไม่มากนัก ธปท. จึงจัดทำการศึกษา เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และการปรับตัวของ SMEs อันจะนำไปสู่ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่สามารถช่วยเหลือ SMEs อย่างเป็นรูปธรรม และสนับสนุนให้ SMEs เป็นแรงขับเคลื่อนหลักแก่เศรษฐกิจในอนาคต

*** ผู้ตอบแบบรับของที่ระลึกแทนคำขอบคุณจาก ธปท. (โปรดอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ท้ายแบบสอบถาม) ***

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อสถานประกอบการ (ระบุหรือไม่ระบุก็ได้)

ประเภทอุตสาหกรรม (โปรดระบุ)

(เช่น ผลิตอาหารกระป๋อง ร้านอาหาร อู่ซ่อมรถ)

จังหวัด (โปรดระบุ)

รหัสไปรษณีย์

อายุกิจการ

☐

0 - 5 ปี

☐

5 - 10 ปี

☐

มากกว่า 10 ปี

(ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกิจการ)

ผู้จัดการธุรกิจ

☐

ช่วงธุรกิจเติบโตหรือขยายกิจการ

☐

ช่วงธุรกิจอยู่ตัว

☐

ช่วงธุรกิจซบเซา

จำนวนพนักงานทั้งหมด (รวมลูกจ้างประจำและลูกจ้างชั่วคราว)

☐

ไม่เกิน 20 คน

☐

20 - 50 คน

☐

51 - 100 คน

☐

101 - 200 คน

☐

เกินกว่า 200 คน

สินทรัพย์ (ไม่รวมที่ดิน)

☐

ต่ำกว่า 50 ล้านบาท

☐

50 - 200 ล้านบาท

☐

มากกว่า 200 ล้านบาท

สัดส่วนของยอดขายที่ส่งออก (Export Revenue)

☐

ไม่ส่งออก

☐

ต่ำกว่าร้อยละ 30

☐

ระหว่างร้อยละ 30 ถึง ร้อยละ 60

☐

สูงกว่าร้อยละ 60

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมาจากแหล่งใด

☐

ในประเทศทั้งหมด

☐

ในประเทศเป็นหลัก

☐

ต่างประเทศเป็นหลัก

การเติบโตของยอดขาย (Sale Revenue Growth)		เพิ่มขึ้น	ไม่เปลี่ยนแปลง	ลดลง
การเติบโตของยอดขายในปัจจุบันเทียบกับค่าเฉลี่ยย้อนหลังในอดีต 5 ปีที่ผ่านมา (ปีพ.ศ. 2556 - 2560)		☐	☐	☐
การลงทุนในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (ปีพ.ศ. 2556 - 2560)	เพิ่มขึ้น	ไม่เปลี่ยนแปลง	ลดลง	ไม่ลงทุน
การลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต เช่น อาคาร โรงงาน เครื่องจักร/อุปกรณ์ (ไม่นับรวมการซื้อที่ดิน)	☐	☐	☐	☐
การลงทุนเพื่อซ่อมแซมหรือทดแทนเครื่องจักรเก่า	☐	☐	☐	☐
การลงทุนในกลไกอัตโนมัติเพื่อทดแทนหรือลดการใช้แรงงาน (Automation)	☐	☐	☐	☐
การลงทุนด้านระบบ IT เช่น พัฒนาหรือปรับปรุงระบบซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ	☐	☐	☐	☐

2

ส่วนที่ 2 ปัญหาและอุปสรรคที่กระทบต่อการดำเนินงาน

ปัจจัยใดในข้อ ก-ฎ ที่เป็นปัญหาต่อการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ให้ท่านเลือก 5 ปัจจัย พร้อมทั้งเรียงลำดับ
(ปัจจัยอันดับ 1 = ปัจจัยสำคัญและมีผลกระทบรุนแรงที่สุด)

ตัวอย่าง

**** กรุณาระบุเพียง 1 ปัจจัย ****

**** ต่อความสำคัญในแต่ละลำดับ ****

ปัจจัยอันดับ 1	ข	2.1 ปัจจัยภายในองค์กร (Internal Factors)
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม: ขยายกิจการได้ยาก เพราะบริหารแบบเครือญาติ	ก	กระบวนการผลิตสินค้าและบริการล่าช้า และยังไม่สามารถปรับใช้สอดคล้องกับเทคโนโลยีใหม่ๆ ได้
ปัจจัยอันดับ 2	ค	ปัญหาด้านกลยุทธ์ทางการตลาด เป็นผลให้ สินค้าและบริการไม่เป็นที่รู้จัก ธุรกิจขาดความแตกต่างจากลูกค้า
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม: งานหนักเกินไปทั้งพนักงานคน จึงผลิตไม่ทันตามความต้องการลูกค้าในบางช่วง	ง	ธุรกิจปรับตัวไม่สอดคล้องกับภาวะตลาด เป็นผลให้ สูญเสียฐานลูกค้าเดิมและขยายตลาดไปสู่ฐานลูกค้าใหม่ได้ยาก
ปัจจัยอันดับ 3	จ	ต้นทุนการดำเนินงานสูง เช่น ราคาวัตุดิบ ค่าขนส่งสินค้า
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม: พ่อค้าคนกลางโกงราคา	ฉ	ขาดอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดหาสินค้าและบริการให้แก่ธุรกิจ (Supplier) เช่น การต่อรองราคาวัตุดิบ การเจรจาขยายเวลาชำระหนี้
ปัจจัยอันดับ 4	ช	ต้นทุนทางการเงินสูง เช่น ต้นทุนดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมธนาคาร ค่าเบี้ยประกัน
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม: ลูกค้าไม่สนใจบริการหลังการขาย	ซ	ขอสินเชื่อไม่ได้หรือกู้เงินได้ยาก เนื่องจาก ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน บัญชีเดินไม่สวย วงเงินกู้เดิม
ปัจจัยอันดับ 5	ณ	การป้องกันความเสี่ยงไม่เพียงพอ เช่น ป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ประภัยความเสี่ยงหายจากอุบัติเหตุ
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม: ถ้าไวรัลในชั่วข้ามคืนเป็นอันตราย	ญ	ขาดผู้สืบทอดกิจการ
	ฎ	อื่น ๆ โปรดระบุ

2.1 ปัจจัยภายในองค์กร (Internal Factors)

ปัจจัยใดในข้อ ก-ฎ ที่เป็นปัญหาต่อกิจการของท่านอย่างต่อเนื่อง ให้ท่านเลือก 5 ปัจจัย พร้อมทั้งเรียงลำดับ

(ปัจจัยอันดับ 1 = ปัจจัยสำคัญและมีผลกระทบรุนแรงที่สุด)

**** กรุณาระบุเพียง 1 ปัจจัย ต่อความสำคัญในแต่ละลำดับ ****

ปัจจัยอันดับ 1	ก	กระบวนการผลิตสินค้าและบริการเดิมล้าสมัย ไม่สามารถรับเทคโนโลยีการผลิตใหม่ ๆ ได้ทันทั่วทั้ง
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ข	ปัญหาเกี่ยวกับระบบการดำเนินงานและการบริหารจัดการภายในองค์กร เช่น ระบบจัดซื้อจัดจ้าง ระบบขนส่ง ระบบบัญชี การบริหารแบบเครือข่าย
ปัจจัยอันดับ 2	ค	ปัญหาด้านกลยุทธ์ทางการตลาด
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ง	เป็นผลให้ สินค้าและบริการไม่เป็นที่รู้จัก ธุรกิจขาดความภักดีจากลูกค้า
ปัจจัยอันดับ 3	จ	ต้นทุนการดำเนินงานสูงเกินไป
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ฉ	ต้นทุนการดำเนินงานสูงเกินไป เช่น ค่าเช่าที่ดิน ค่าขนส่งสินค้า
ปัจจัยอันดับ 4	ช	ต้นทุนทางการเงินสูงเกินไป
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ซ	ต้นทุนดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมธนาคาร ค่าเบี้ยประกัน
ปัจจัยอันดับ 5	ฅ	ขอสินเชื่อไม่ได้หรือกู้เงินได้ยาก
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ฌ	เนื่องจาก ขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน บัญชีไม่สวย/เดินสะกด วงเงินกู้เดิม
ปัจจัยอันดับ 6	ฎ	ขาดอำนาจในการต่อรองกับผู้จัดหาสินค้าและบริการให้แก่ธุรกิจ (Supplier)
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ณ	เช่น การต่อรองราคาวัตถุดิบ การเจรจาขยายเวลาชำระหนี้
ปัจจัยอันดับ 7	ด	การป้องกันความเสี่ยงไม่เพียงพอ
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ณ	เช่น ป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ประภัยความเสี่ยงจากอุบัติเหตุ
ปัจจัยอันดับ 8	ญ	ขาดผู้สืบทอดกิจการ
ปัจจัยอันดับ 9	ฉ	อื่น ๆ โปรดระบุ

2.2 ปัจจัยเฉพาะของธุรกิจ (Sector Specific Factors)

ปัจจัยใดในข้อ ก-ง ที่เป็นปัญหาต่อกิจการของท่านอย่างต่อเนื่อง ให้ท่านเลือก 3 ปัจจัย พร้อมทั้งเรียงลำดับ

(ปัจจัยอันดับ 1 = ปัจจัยสำคัญและมีผลกระทบรุนแรงที่สุด)

**** กรุณาระบุเพียง 1 ปัจจัย ต่อความสำคัญในแต่ละลำดับ ****

ปัจจัยอันดับ 1	ก	พฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ข	เช่น หันไปใช้สินค้าหรือบริการทดแทนอื่น ๆ เปลี่ยนช่องทางการซื้อขาย
ปัจจัยอันดับ 2	ค	การแข่งขันในธุรกิจรุนแรงขึ้น
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	ง	เช่น มีคู่แข่งในตลาดเพิ่มขึ้น การแข่งขันทางราคารุนแรงขึ้น
ปัจจัยอันดับ 3	ด	ความยากลำบากในการหาแรงงานที่มีฝีมือหรือมีทักษะเฉพาะ
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:	จ	อื่น ๆ
ปัจจัยอันดับ 4	ฉ	โปรดระบุ

2.2.1 สถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมของท่าน (Sector Specific Competition)

2.2.1.1 การแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ในพื้นที่	☐	มี
จากธุรกิจในท้องถิ่นเอง หรือ ธุรกิจจากส่วนกลาง เช่น Big C, โรงแรมเซ็นทารา, Kerry Express, บุญถาวร	☐	ไม่มี (ข้ามไปข้อ 2.2.1.2)

ระดับการแข่งขัน	แข่งขันรุนแรงขึ้น	ไม่เปลี่ยนแปลง	แข่งขันลดลง
การแข่งขันด้านราคา	☐	☐	☐
การแข่งขันเชิงคุณภาพสินค้า	☐	☐	☐
การแข่งขันด้านการบริการ	☐	☐	☐
การแข่งขันด้านอื่น ๆ โปรดระบุ.....	☐	☐	☐

2.2.1.2 การแข่งขันระหว่างธุรกิจ SMEs ด้วยกัน	☐	มี
	☐	ไม่มี (ข้ามไปข้อ 2.2.1.3)

ระดับการแข่งขัน	แข่งขันรุนแรงขึ้น	ไม่เปลี่ยนแปลง	แข่งขันลดลง
การแข่งขันด้านราคา	☐	☐	☐
การแข่งขันเชิงคุณภาพสินค้า	☐	☐	☐
การแข่งขันด้านการบริการ	☐	☐	☐
การแข่งขันด้านอื่น ๆ โปรดระบุ.....	☐	☐	☐

2.2.1.3 การแข่งขันกับผู้ค้า Online และ E-commerce	☐	มี
เช่น Lazada, Airbnb, Tesco Lotus Online	☐	ไม่มี (ข้ามไปข้อ 2.3)

ระดับการแข่งขัน	แข่งขันรุนแรงขึ้น	ไม่เปลี่ยนแปลง	แข่งขันลดลง
การแข่งขันด้านราคา	☐	☐	☐
การแข่งขันเชิงคุณภาพสินค้า	☐	☐	☐
การแข่งขันด้านการบริการ	☐	☐	☐
การแข่งขันด้านอื่น ๆ โปรดระบุ.....	☐	☐	☐

4

2.3 ปัจจัยภายนอก (External Factors)

ปัจจัยใดในข้อ ก-ช ที่เป็นปัญหาต่อกิจการของท่านอย่างต่อเนื่อง ให้ท่านเลือก 5 ปัจจัย พร้อมทั้งเรียงลำดับ

(ปัจจัยอันดับ 1 = ปัจจัยสำคัญและมีผลกระทบรุนแรงที่สุด)

**** กรุณาระบุเพียง 1 ปัจจัย ต่อความสำคัญในแต่ละลำดับ ****

ปัจจัยอันดับ 1		ก	ค่าแรงสูงขึ้น
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:		ข	อัตราแลกเปลี่ยนเงินค่าหรืออ่อนค่าเกินไป
ปัจจัยอันดับ 2		ค	อัตราแลกเปลี่ยนผันผวนอย่างรวดเร็ว
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:		ง	ระบบโครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ถนน ทางรถไฟ ไฟฟ้า น้ำประปา สาธารณูปโภค อินเทอร์เน็ต
ปัจจัยอันดับ 3		จ	กฎหมายหรือข้อบังคับเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น ความยุ่งยากในการติดต่อกับภาครัฐ ภาษีธุรกิจ การบังคับคดี
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:		ฉ	เศรษฐกิจในประเทศไม่ดี / กำลังซื้อในประเทศลดลง
ปัจจัยอันดับ 4		ช	ภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม ภัยแล้ง
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:		ซ	อื่น ๆ โปรดระบุ
ปัจจัยอันดับ 5			
รายละเอียดที่ท่านต้องการอธิบายเพิ่มเติม:			

ส่วนที่ 3 การปรับตัวของธุรกิจ

3.1 ธุรกิจของท่านมีสินค้าหรือบริการที่มีอัตรากำไรต่อหน่วยสูงหรือไม่ เช่น สินค้าหรูหรา สินค้าคุณภาพสูง สินค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง	☐ มี	☐ ไม่มี
ถ้ามี โปรดอธิบายลักษณะของสินค้าหรือบริการดังกล่าว		
3.2 ธุรกิจของท่านมีการปรับปรุงกระบวนการผลิตหรือการให้บริการหรือไม่ เช่น ใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ทันสมัย พัฒนาระบบชำระเงิน ปรับปรุงการบริหารจัดการองค์กร	☐ มี	☐ ไม่มี
ถ้ามี โปรดอธิบายลักษณะของกระบวนการที่มีการปรับปรุง		
3.3 ธุรกิจของท่านมีการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดหรือไม่ เช่น การออกแบบสินค้าหรือบรรจุภัณฑ์ของสินค้า การโฆษณาหรือส่งเสริมการขายผ่านอินเทอร์เน็ต	☐ มี	☐ ไม่มี
ถ้ามี โปรดอธิบายลักษณะการปรับปรุงกลยุทธ์ด้านการตลาดของท่าน		

ส่วนที่ 4 ความต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ

4.1 ท่านเคยเข้าร่วมโครงการสนับสนุน SMES ของภาครัฐหรือไม่
 เช่น โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ โครงการจำนำถั่วเหลือง บลย. โครงการสต็อก SMES จังหวัด
 กรุณาระบุโครงการและประโยชน์ที่ได้รับ:

☐ เคย

☐ ไม่เคย

6

4.2 ถ้าท่านเคยเข้าร่วม ท่านเห็นว่าโครงการภาครัฐสามารถปรับปรุงให้ดีขึ้นได้หรือไม่

☐ ปรับปรุงได้

☐ ปรับปรุงไม่ได้

กรุณาอธิบาย:

4.3 กรุณาระบุความช่วยเหลือจากภาครัฐที่ธุรกิจของท่านต้องการ

ส่วนที่ 5 ความเห็นหรือข้อเสนอแนะ

ภาคผนวก 3

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยแบบจำลองโลจิต (Logit Model)

เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเติบโตของ SMEs

ตัวอย่างสมการเบื้องต้น ประกอบการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของ SMEs

$$\Pr(\text{rev}_j = 1) = \Pr (k_{i-1} < \beta_1 \text{ inv_auto}_{1j} + \beta_2 (\text{inv_auto}_{2j} \times \text{size}_{2j}) + \beta_3 \text{ comp}_{3j} + \beta_4 \text{ gov}_{4j} + \dots + \gamma x_{nj} + \mu_o \leq k_i)$$

โดย γx_n = กลุ่มตัวแปรควบคุมจากปัจจัยย่อยอื่น ๆ (Control Variables)
 i = 1, 2, 3, ..., n ซึ่ง n มีค่าเท่ากับจำนวนกลุ่มตัวอย่าง SMEs ทั้งหมด 2,416 ราย
 j = 1, 2, 3, 4 และ 5 โดยกำหนดค่าเพื่อจำแนกประเภทอุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วย
 ภาคเกษตร ภาคการผลิต การการค้า ภาคก่อสร้าง และภาคบริการ ตามลำดับ

ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของ SMEs กำหนดให้การเติบโตของยอดขายในปัจจุบัน (rev) เป็นตัวแปรตาม ที่มีค่าได้เพียง 2 ค่า คือ

rev = 1 คือ การเติบโตของยอดขายในปัจจุบันเพิ่มขึ้นจากค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี

rev = 0 คือ การเติบโตของยอดขายในปัจจุบันลดลงหรือไม่เปลี่ยนแปลงจากค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปี

ทั้งนี้ การพิจารณาว่าปัจจัยใดที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของ SMEs จะพิจารณา ณ ระดับความเชื่อมั่นที่ร้อยละ 95 หรือมีนัยสำคัญทางสถิติระดับ .05 และกำหนดให้ตัวแปรอิสระ (X) ที่คาดว่าจะมีอิทธิพลต่อการเติบโตของยอดขาย คือ ปัจจัยย่อยต่าง ๆ (x) ดังนี้

ตัวแปรอิสระ (X)	ปัจจัยย่อยต่าง ๆ (x)	การกำหนดค่าตัวแปร	สัญลักษณ์	รูปแบบตัวแปร
1. ปัจจัยด้านลักษณะและประเภทกิจการ	อายุกิจการ	1 = ต่ำกว่า 5 ปี 2 = 5 – 10 ปี 3 = มากกว่า 10 ปี	age	Ordinal
	จำนวนพนักงาน	1 = ไม่เกิน 20 คน 2 = 20 – 50 คน 3 = 51 – 100 คน 4 = 101 – 200 คน 5 = เกินกว่า 200 คน	size	Ordinal
	ที่ตั้งกิจการ	1 = ทม. และ ปริมณฑล 2 = จังหวัดหัวเมือง 3 = จังหวัดเมืองรอง	locate (1) locate (2) locate (3)	Nominal
	สัดส่วนยอดขายจากการส่งออก	1 = ไม่ส่งออก 2 = ต่ำกว่าร้อยละ 30 3 = ร้อยละ 30 – 60 4 = สูงกว่าร้อยละ 60	export	Ordinal
	แหล่งวัตถุดิบ	1 = ในประเทศทั้งหมด 2 = ในประเทศเป็นหลัก 3 = ต่างประเทศเป็นหลัก	rawmat (1) rawmat (2) rawmat (3)	Nominal
2. ปัจจัยด้านระดับการลงทุนในปัจจุบัน (เมื่อเทียบกับระยะ 5 ปีที่ผ่านมา)	การลงทุนเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต	1 = ไม่ลงทุน 2 = ลดทุนลดลง 3 = ลงทุนต่อเนื่อง	inv_prdct	Nominal
	การลงทุนเพื่อซ่อมแซมหรือซ่อมสร้าง		inv_repr	Nominal

	การลงทุนในเครื่องจักรหรือกลไกอัตโนมัติ	4 = ลงทุนเพิ่มขึ้น	inv_auto	Nominal
	การลงทุนในระบบ IT		inv_it	Nominal
3. ปัจจัยด้านอุปสรรคภายในองค์กร (Internal Factors)	ปัญหาด้านต้นทุนสูง ทั้งจากต้นทุนธุรกิจและ ต้นทุนทางการเงิน	1 = น้อยที่สุด 2 = น้อย 3 = ปานกลาง 4 = มาก 5 = มากที่สุด	int_cost	Nominal
	ปัญหาด้านการตลาด		Int_mrk	Nominal
	ปัญหาการบริหารจัดการ ภายในองค์กร		Int_org	Nominal
	ปัญหาการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน		Int_fiacc	Nominal
	ปัญหาอื่น ๆ		Int_oth	Nominal
4. ปัจจัยด้านอุปสรรคเฉพาะ อุตสาหกรรม (Sector Specific Factor)	ปัญหาพฤติกรรม ผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป	1 = น้อยที่สุด 2 = ปานกลาง 3 = มากที่สุด	spc_cmb	Nominal
	ปัญหาการแข่งขัน ที่รุนแรงขึ้น		spc_comp	Nominal
	ปัญหาขาดแคลนแรงงาน		spc_lbr	Nominal
	ปัญหาอื่น ๆ		spc_etc	Nominal
5. ปัจจัยด้านอุปสรรคจาก ภายนอก (External Factor)	ปัญหาค่าแรงสูงขึ้น	1 = น้อยที่สุด 2 = น้อย 3 = ปานกลาง 4 = มาก 5 = มากที่สุด	ext_wage	Nominal
	ปัญหาจากอัตรา แลกเปลี่ยน		ext_exch	Nominal
	ปัญหาจากโครงสร้าง พื้นฐานไม่เอื้ออำนวย		ext_inf	Nominal
	ปัญหาจากกฎเกณฑ์และ การติดต่อกับภาครัฐ		ext_reg	Nominal
	ปัญหาจากเศรษฐกิจใน ประเทศและกำลังซื้อ		ext_econ	Nominal
	ปัญหาจากภัยธรรมชาติ		ext_ntdis	Nominal
	ปัญหาอื่น ๆ		ext_etc	Nominal
6. ปัจจัยด้านสภาวะการแข่งขัน	คู่แข่งสำคัญ	1 = ธุรกิจขนาดใหญ่ 2 = SMEs ด้วยกันเอง 3 = ธุรกิจ E-commerce	comp	Nominal

	ระดับการแข่งขัน ด้านราคา	1 = น้อยที่สุด 2 = ปานกลาง 3 = มากที่สุด	comp_lv (1)	Nominal
	ระดับการแข่งขัน ด้านคุณภาพสินค้า		comp_lv (2)	Nominal
	ระดับการแข่งขัน ด้านบริการ		comp_lv (3)	Nominal
7. ปัจจัยด้านการปรับตัว ของธุรกิจ	ด้านสินค้าและบริการ	1 = ไม่มี 2 = มี	inno_prd (1) inno_prd (2)	Nominal
	ด้านกระบวนการผลิต และการบริหารจัดการ		inno_prc (1) inno_prc (2)	Nominal
	ด้านกลยุทธ์การตลาด		inno_mkt (1) inno_mkt (2)	Nominal
8. ปัจจัยด้านการช่วยเหลือ จากภาครัฐ	การเข้าร่วมโครงการจาก ภาครัฐ	1 = ไม่เคยเข้าร่วม 2 = เคยเข้าร่วม	gov (1) gov (2)	Nominal

หมายเหตุ: ปัจจัยย่อยต่าง ๆ นำมาจากแบบสำรวจโครงการศึกษา 'เจาะใจ SMEs เจาะลึกศักยภาพการแข่งขัน'
และกำหนดค่าตัวแปรโดยผู้วิจัย

ภาคผนวก 4

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีแรนดอมฟอรัลส์ และแบบจำลอง Decision Tree

บทความนี้ใช้รูปแบบการจำแนกและจัดการข้อมูลผ่านแบบจำลอง 2 เทคนิค ได้แก่ เทคนิคการจำแนกข้อมูลด้วยวิธีแรนดอมฟอรัลส์ (Random Forest) และ แบบจำลองต้นไม้ตัดสินใจ (Decision Tree) เพื่อศึกษาปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตของ SMEs โดยสะท้อนจากการเติบโตของยอดขายในปัจจุบันเทียบกับค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปีที่ผ่านมา

1. เทคนิคการจำแนกข้อมูลด้วยวิธีแรนดอมฟอรัลส์ (Random Forest)

เทคนิคแรนดอมฟอรัลส์ถูกนำมาจำแนกข้อมูลในภาพรวมของกลุ่มตัวอย่าง SMEs จำนวน 2,416 ราย โดยจะสุ่มเลือกปัจจัยที่มีนัยสำคัญต่อการเติบโตของยอดขาย ซึ่งผลการวิเคราะห์พบว่าประกอบด้วย 5 ปัจจัยสำคัญ ได้แก่ (1) การเพิ่มการลงทุนเพื่อขยายกำลังการผลิต (2) การเพิ่มการลงทุนในระบบ IT Software (3) การปรับตัวเพื่อสร้างและรักษาฐานลูกค้าให้มั่นคง (4) การปรับตัวให้เท่าทันกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และ (5) อายุกิจการ ทั้งนี้ เทคนิคการจำแนกข้อมูลแรนดอมฟอรัลส์ให้ค่าความถูกต้องที่ร้อยละ 70

2. เทคนิคการจำแนกข้อมูลด้วยแบบจำลองต้นไม้ตัดสินใจ (Decision Tree)

แบบจำลองต้นไม้ตัดสินใจถูกนำมาวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเติบโตของ SMEs ในแต่ละประเภทอุตสาหกรรม โดยจะคัดเลือกตัวแปรที่มีอิทธิพลสูงที่สุดให้เป็นโหนดบนสุดของต้นไม้ (Root Node) จากนั้นจะแสดงปัจจัยที่มีผลกระทบในลำดับรองลงมา ซึ่งโอกาสเติบโตของธุรกิจจะแตกต่างกันตามรูปแบบหรือทางเลือกการดำเนินธุรกิจของ SMEs

จากตัวอย่างแบบจำลองต้นไม้ตัดสินใจ ซึ่งมีให้ค่าความถูกต้องที่ร้อยละ 78 พบว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการเติบโตของ SMEs ในภาคก่อสร้าง คือ การลงทุนในเครื่องจักรหรือกลไกอัตโนมัติ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและทดแทนแรงงาน โดยปัจจัยเสริมที่ทำให้โอกาสเติบโตของ SMEs แตกต่างกันไป คือ ระดับการลงทุน ทั้งนี้ ธุรกิจที่เพิ่มการลงทุนหรือมีการลงทุนอย่างต่อเนื่องจะมีโอกาสเติบโตที่ร้อยละ 85 และร้อยละ 79 ตามลำดับ สำหรับธุรกิจที่ลดการลงทุนในด้านดังกล่าวจะพบกับเผชิญปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจะมีโอกาสเติบโตเพียงร้อยละ 50 และสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมจะมีโอกาสเติบโตเพียงร้อยละ 26 หากธุรกิจไม่มีการลงทุนในเครื่องจักรตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

ตัวอย่างแบบจำลองต้นไม้ตัดสินใจ แสดงโอกาสในการเติบโตของ SMEs ในภาคก่อสร้าง

