

บทที่ 3

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคามของวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมไทย

การวิเคราะห์สภาพปัญหาของผู้ประกอบการเดิม

(1) **ปัญหาด้านการเงิน** เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการส่วนมากประสบอยู่ ด้านหนึ่งมาจากตัวผู้ประกอบการเอง (Demand-side) คือ ขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกันสินเชื่อ ขาดเงินทุนในการเริ่มกิจการใหม่และขยายธุรกิจ ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการขาดบริหารจัดการที่ดี ขาดการจัดทำระบบบัญชีที่ดี ทำให้สถาบันการเงินต่างๆ ขาดความเชื่อถือและมีความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อ เป็นเหตุให้วิสาหกิจต้องพึ่งพาเงินกู้ในระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูง วิสาหกิจส่วนหนึ่งที่เข้าถึงบริการการเงินจากสถาบันการเงินยังใช้แหล่งเงินที่เป็นสินเชื่อมากกว่าเงินทุนจากตลาดทุน จึงเป็นข้อจำกัดของการปรับปรุงกิจการหรือการเพิ่มประสิทธิภาพการลงทุนในระยะยาว รวมไปถึงการก่อให้เกิดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ที่ยังเป็นอุปสรรคสำคัญของการเข้าถึงเงินกู้ในระบบธนาคารในปัจจุบัน

ในส่วน of สถาบันการเงิน (Supply-Side) โดยทั่วไปยังไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยกู้ให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากนัก นอกจากมองว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีปัญหาดังเช่นที่กล่าวมาแล้ว ยังเนื่องมาจากการขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ต้นทุนการดำเนินงานปล่อยสินเชื่อต่อรายสูง รวมทั้งกฎระเบียบจากภาครัฐในการตั้งสำรองการปล่อยกู้และการจัดทำประวัติการกู้ (Credit Bureau) ที่ค่อนข้างเข้มงวด นอกจากนี้ตลาดทุนเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไม่ว่าจะ เป็นกองทุนร่วมทุนซึ่งยังอยู่ในระยะเริ่มต้น และตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (mai) ยังมีมูลค่าตลาดน้อย จึงไม่ถึงจุดนักลงทุนเท่าที่ควร และมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่มีความพร้อมเข้าสู่ตลาด Mai ไม่มากนัก

(2) **ปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ** ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ในการประกอบธุรกิจ ทั้งทางด้านการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ การจัดการ การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบผลิตภัณฑ์ และขาดวิสัยทัศน์ในการพัฒนาที่ดี วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมบางส่วนของขาดองค์ความรู้และคุณสมบัติที่ดีของความเป็นผู้ประกอบการ เช่น ความกล้าเสี่ยง กระตือรือร้น รักการเรียนรู้ รักความท้าทาย มีความเป็นผู้นำ การควบคุมการดำเนินงานของตนเอง เป็นต้น

(3) **ปัญหาด้านเทคโนโลยี** ขาดการพัฒนาเทคโนโลยีให้สูงขึ้น ส่วนใหญ่ยังใช้เทคโนโลยีดั้งเดิม ไม่ซับซ้อน เนื่องจากลงทุนต่ำ หรือมีการใช้เครื่องจักรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้การ

ผลิตของวิสาหกิจมีผลิตภาพต่ำ เสียเปรียบคู่แข่ง ทั้งนี้เพราะการใช้เครื่องจักรเก่า มีเทคโนโลยีที่ล้าสมัย ไม่สามารถสร้างนวัตกรรมของตนเองได้ ทำให้กระบวนการผลิตและการทำธุรกิจมีปัญหา และส่งผลต่อเนื่องไปถึงความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาดที่ลดลง

(4) **ปัญหาด้านการตลาด** กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปประสบปัญหาทางการตลาดที่สำคัญ คือ ขาดความรู้ในการพัฒนาช่องทางการตลาด เนื่องจากวิสาหกิจทั่วไปใช้ช่องทางการตลาดแบบเดิมๆ และมักไม่ได้ทำการตลาดเอง ทำให้ยากต่อการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ปัจจุบันมีความต้องการที่ซับซ้อนและหลากหลายยิ่งขึ้น ทำให้วิสาหกิจทั่วไปสูญเสียความได้เปรียบในการแข่งขัน อีกทั้งยังเป็นการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่น หรือตลาดภายในประเทศเป็นหลัก ทำให้ไม่ทันกับยุคสมัยการเปิดเสรีทางการค้า และยังคงเผชิญการแข่งขันจากสินค้าและบริการจากต่างประเทศที่เข้ามากับกระแสการเปิดการค้าเสรี

(5) **ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์** วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังมีปัญหาด้านการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐาน ทำให้มาตรฐานของสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่เป็นที่ยอมรับของตลาดและขาดการพัฒนาในรูปแบบสินค้าใหม่ๆ ทำให้สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลาได้

(6) **ปัญหาด้านบุคลากร** วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มีการใช้แรงงานที่มีพื้นฐานการศึกษาน้อย ไม่สามารถจ้างหรือรักษาแรงงานระดับช่างฝีมือ ช่างเทคนิคระดับกลางไว้ได้ ทำให้การพัฒนาแรงงานไม่มีความต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการผลิตสินค้าและบริการ จึงไม่สามารถผลิตสินค้าและบริการที่เน้นคุณภาพได้

(7) **ปัญหาด้านต้นทุนการผลิต** โดยกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปมีการใช้วัตถุดิบที่ไม่มีคุณภาพ ขาดการพัฒนาวัตถุดิบ รวมทั้งไม่รู้แหล่งของวัตถุดิบ และมีต้นทุนด้านโลจิสติกส์สูง มีผลให้สินค้าและบริการไม่มีคุณภาพ และมีต้นทุนในการผลิต การเก็บรักษา และการขนส่งที่สูง

(8) **ปัญหาในการเข้าถึงการบริการของรัฐ** กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น เป็นกิจการห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียน ดังนั้นกิจการหรือโรงงานเหล่านี้ จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้การบริการของรัฐ หรือแม้แต่กิจการที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพแวดล้อม รวมทั้งขาดข้อมูลด้านการเข้าถึงการบริการของรัฐ เช่น ไม่รู้แหล่งที่ตั้ง ขาดความรู้เรื่องกฎระเบียบราชการ ขาดความรู้ความเข้าใจถึงบริการที่เหมาะสมกับกิจการของตน รวมทั้งมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อระบบราชการ

การวิเคราะห์สภาพปัญหาของผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur)

ผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur) โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีทักษะ พรสวรรค์และนวัตกรรม และผู้ประกอบการที่ใช้ฐานความรู้ และทักษะฝีมือในการประกอบการ จะเป็นตัวจักรสำคัญในการเพิ่มความเข้มแข็งในระบบเศรษฐกิจของประเทศ ในปี 2549 ประเทศไทยมีผู้ประกอบการทั้งสิ้น ทั้งที่จดทะเบียนและไม่จดทะเบียน ประมาณ 2.27 ล้านราย หรือคิดเป็นสัดส่วนผู้ประกอบการต่อประชากรได้ประมาณ 1 : 27 ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับระบบเศรษฐกิจของประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งจะมีอัตราส่วนประมาณ 1:20 จึงมีความจำเป็นต้องเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการใหม่ในแต่ละปีให้สูงขึ้นกว่าเดิม โดยควรให้ความสำคัญกับการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในเชิงคุณภาพ กล่าวคือ การสนับสนุนของภาครัฐควรให้ความสำคัญไปที่ผู้ประกอบการที่ใช้ความรู้ เทคโนโลยี ทักษะและฝีมือในการประกอบธุรกิจมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการใหม่ ประกอบด้วย

(1) **ขาดความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการประกอบกิจการ** มักประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจจริงที่ไม่เป็นไปตามความคาดหมายหรือแผนธุรกิจที่ตั้งไว้ หรือเกิดปัญหาการลงทุนสูงเกินไปจนประสบปัญหาด้านกระแสเงินสดและการบริหารการเงิน

(2) **ปัญหาการขาดแคลนเงินทุน** ผู้ประกอบการใหม่ส่วนใหญ่จะประสบปัญหาการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ เนื่องจากเพิ่งเริ่มกิจการ ยังไม่มีผลการประกอบการในอดีตที่จะสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่สถาบันการเงิน ทำให้สถาบันการเงินไม่กล้าเสี่ยงที่จะให้สินเชื่อหรือต้องการหลักประกันในการปล่อยกู้ในอัตราสูงกว่าปกติ

(3) **ปัญหาด้านการตลาด** ผู้ประกอบการใหม่ประสบปัญหาด้านการเข้าถึงช่องทางและเครือข่ายการตลาด ขาดกลยุทธ์และแผนการตลาดที่เหมาะสม รวมทั้งบางรายยังขาดความสามารถในการบริหารการตลาดด้วย ทำให้ไม่มีโอกาสได้รับและต้องสูญเสียคำสั่งซื้อไป

(4) **ปัญหาด้านเทคโนโลยี** ผู้ประกอบการการรุ่นใหม่ มักมีปัญหาในการเลือกใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและการแข่งขัน

การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในภาพรวม

การวิเคราะห์ในหัวข้อนี้ ได้ดำเนินการโดยศึกษาข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และจากเอกสาร ผลงานศึกษาวิจัยต่างๆ รวมทั้งการระดมความคิดทั้งจากภาครัฐ เอกชน และผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยสามารถสรุปประเด็นสำคัญได้ดังนี้

รูปที่ 3-1 ผลการวิเคราะห์ภาพรวมจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย



รายละเอียดการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยในภาพรวม

จุดแข็ง

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย มีข้อดีเช่นเดียวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศต่างๆ คือ มีความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจ มีความสามารถในการปรับตัวสูง ภายใต้ภาวะทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีการลงทุนและการใช้เทคโนโลยีในการผลิตและการจัดการไม่สูงนัก แต่มีลักษณะบางประการที่โดดเด่น ได้แก่ ความรู้ความสามารถและทักษะในด้านการนำความสามารถทางด้านช่างฝีมือ และศิลปวัฒนธรรม มาเป็นปัจจัยในการผลิตสินค้าและบริการสรุปได้ดังนี้

(1) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความคล่องตัวและสามารถปรับตัวตามสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างรวดเร็ว

(2) สามารถใช้ความคิดสร้างสรรค์ ภูมิปัญญาท้องถิ่นและองค์ความรู้เฉพาะด้าน ใช้เงินทุนดำเนินการไม่สูงนัก ทำให้เข้าสู่ธุรกิจได้ง่าย

(3) สามารถผลิตสินค้าและบริการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ได้อย่างรวดเร็วมีประสิทธิภาพ ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่า และมีความคล่องตัวกว่ากิจการขนาดใหญ่

(4) สภาพแวดล้อมที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกและเครื่องมือในการส่งเสริมสนับสนุนที่ค่อนข้างพร้อม สภาพสังคมไทยที่มีความสงบสุข ปราศจากความขัดแย้งที่รุนแรง

จุดอ่อน

ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยที่ผ่านมามีข้อได้เปรียบทางด้านแรงงานและทรัพยากร มากกว่าความเข้มแข็งทางเทคโนโลยีและคุณภาพบุคลากร ในปัจจุบันธุรกิจหลายประเภทของไทยต้องเผชิญกับภาวะที่เรียกว่า แรงกดดันสองทาง (Nut-Crackers Effect) คือ ติดอยู่ตรงกลางระหว่างประเทศที่มีความได้เปรียบด้านต้นทุนราคาถูก เช่น จีน เวียดนาม อินโดนีเซีย กับประเทศที่เป็นผู้นำในการสร้างความแตกต่างของมูลค่าเพิ่มสูง แรงงานมีทักษะมีผลิตภาพสูง มีสินค้าและบริการที่มีคุณภาพดี เช่น อิตาลี ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ปัญหาอุปสรรคในการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สำคัญ มีดังนี้

(1) ความสามารถเชิงเทคโนโลยีและนวัตกรรม

ระดับการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประกอบการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย จากการศึกษาของธนาคารโลกร่วมกับสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ในปี 2543 พบว่า ระดับการใช้เทคโนโลยีของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย แบ่งออกได้เป็น 4 ระดับ คือ ระดับผู้ใช้ในเบื้องต้น ระดับผู้ใช้ได้อย่างเต็มที่หรือเกือบเต็ม ประสิทธิภาพ ระดับที่รู้จักดัดแปลงเทคโนโลยี และระดับที่สามารถทำการวิจัยและพัฒนา (R&D) ได้ โดยมีจำนวนวิสาหกิจที่มีขีดความสามารถทางเทคโนโลยีลดหลั่นลงตามลำดับ ใน 4 กลุ่มดังกล่าวนี้ แสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยส่วนใหญ่ยังมีการใช้เทคโนโลยีในระดับต่ำ โดยมีการใช้เทคโนโลยีที่ล้ำสมัยถึง ร้อยละ 47 และยังไม่สามารถสร้างหรือพัฒนางานวิจัยขึ้นมาเองได้ ซึ่งโครงสร้างการใช้เทคโนโลยีของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปัจจุบันยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงมากนัก

จุดอ่อนของกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ทำให้ไม่สามารถยกระดับขีดความสามารถทางเทคโนโลยีและนวัตกรรมของกิจการขึ้นมาได้ ได้แก่

(1.1) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังมีการดำเนินธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้และเทคโนโลยีเป็นฐานในการแข่งขัน ทำให้ไม่มีความตระหนัก ความสนใจในการใช้เทคโนโลยีเพื่อการประกอบการ

(1.2) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ขาดความสามารถในการวินิจฉัยเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมกับธุรกิจของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(1.3) มีข้อจำกัดด้านเงินทุน ความรู้ และเครื่องมืออุปกรณ์ในการออกแบบทดสอบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์

(1.4) ขาดแคลนบุคลากรทั้งปริมาณและคุณภาพ โดยเฉพาะในระดับช่างเทคนิค เพื่อรองรับการยกระดับ และการถ่ายทอดเทคโนโลยีได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(1.5) สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่น่าจะมีศักยภาพในการพัฒนาเพียงพอ มักจะขาดแรงจูงใจในการพัฒนานวัตกรรม เนื่องจากยังเห็นว่าการพัฒนานวัตกรรมมีความเสี่ยงสูงและความจำกัดในหลายด้าน ทั้งตลาดรองรับสินค้าใหม่ที่ได้พัฒนาขึ้น หรือเงินลงทุนในการพัฒนา เป็นต้น

(1.6) ขาดความรู้เกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา ทั้งในการพัฒนาและจดทะเบียน การนำทรัพย์สินทางปัญญาไปบริหารเพื่อใช้ประโยชน์ในเชิงธุรกิจและต่อยอดงานสิทธิบัตร รวมทั้งการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาของตนที่ได้พัฒนาขึ้น

(1.7) ขาดความสามารถในการเชื่อมโยงกับแหล่งความรู้ และเทคโนโลยีที่มีอยู่ภายนอกองค์กร เช่น การเชื่อมโยงกับกิจการ/ผู้ประกอบการอื่น การเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย และหน่วยงานสนับสนุนภาครัฐ

ระดับสาขาธุรกิจ กลุ่มที่น่าจะมีความตื่นตัวในการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต-การจัดการ และ R&D คือ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีตลาดในต่างประเทศ และต้องแข่งขันในเรื่องของคุณภาพมาตรฐานของสินค้า มากกว่าแข่งขันด้วยต้นทุนกับประเทศอื่นๆ เช่น กลุ่มไฟฟ้า-อิเล็กทรอนิกส์ กลุ่มชิ้นส่วนยานยนต์ กลุ่มอาหาร กลุ่มสินค้าแฟชั่น ซึ่งกลุ่มธุรกิจเหล่านี้ส่วนใหญ่มีสถานะเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้ใช้เทคโนโลยี มากกว่ามีความสามารถในการตัดแปลงและการทำงานวิจัยทางเทคโนโลยีเอง ส่วนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกลุ่มภาคบริการ เช่น ซอฟต์แวร์ บริการสุขภาพ บริการด้านการท่องเที่ยว เป็นต้น ยังไม่สามารถนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่ รวมทั้งเทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) มาใช้ในการจัดการธุรกิจ เพื่อยกระดับมาตรฐานคุณภาพและประสิทธิภาพการให้บริการของตนได้มากนัก

ระดับภาพรวม การใช้จ่ายทางด้าน R&D ของประเทศยังอยู่ในระดับต่ำ เพียงร้อยละ 0.26 ของงบประมาณทั้งหมด ในขณะที่ประเทศที่พัฒนาแล้ว และมีผลงานทางด้านเทคโนโลยีสูง มีการใช้จ่ายในเรื่องนี้อยู่ระหว่างร้อยละ 2-5 และบทบาทผู้นำในการทำ R&D ยังเป็นภาครัฐมากกว่าภาคเอกชน รวมทั้งส่วนหนึ่งยังเป็นการทำเพื่อตอบสนองความต้องการเรียนรู้ของนักวิจัยเองมากกว่าการตอบสนองความต้องการภาคธุรกิจ นอกจากนี้การผลิตกำลังคนทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยียังมีสัดส่วนต่ำกว่าการผลิตบุคลากรทางด้านสังคมศาสตร์ค่อนข้างมาก (สัดส่วน 30:70) การขาดกำลังคนระดับอาชีวศึกษาที่เข้าไปทำงานในสถานประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้งกำลังแรงงานส่วนใหญ่ยังมีการศึกษาแค่ระดับประถมศึกษา (ร้อยละ 60) ทำให้บุคลากรในธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมขาดความรู้และความสามารถที่เพียงพอที่จะมีส่วนผลักดันกระบวนการยกระดับขีดความสามารถทางเทคโนโลยีและการพัฒนานวัตกรรมของวิสาหกิจไทยให้สูงขึ้น ซึ่งนำไปสู่สภาพความอ่อนแอในทางเทคโนโลยีของวิสาหกิจไทย

(2) ความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ทำการผลิตชิ้นส่วน ตามการเขียนแบบของลูกค้าได้ ทำสินค้าตัวอย่างได้ สามารถออกแบบได้จากภาพหรือแคตตาล็อก และสามารถเขียนแบบตามคุณลักษณะที่ลูกค้ากำหนดได้ตามลำดับ แต่การออกแบบผลิตภัณฑ์ในขั้นที่สูงขึ้น เช่น การทำสินค้าต้นแบบ (Prototype Part) มีวิสาหกิจจำนวนน้อยที่มีความสามารถทำได้ ในขณะเดียวกันการใช้บริการการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการผลิตจากภายนอกเพิ่มเติมเพื่อสร้างขีดความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยังมีน้อยและอยู่ในวงจำกัด วิสาหกิจจำนวนมากไม่ได้มีหน่วยงานวิจัยและพัฒนา (R&D) เป็นของตนเอง จึงทำให้ขาดความสามารถในการพัฒนางานวิจัยเพื่อส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานที่ดีขึ้น โดย วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยมีการเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ต่อลูกค้าเพียงร้อยละ 12 และมีการผลิตสินค้าที่คล้ายคลึงหรือไม่แตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นถึงร้อยละ 68

(3) ความสามารถทางเทคโนโลยีสารสนเทศ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น แต่ยังมีสัดส่วนไม่มากนัก โดยกิจการขนาดเล็กที่มีการจ้างงานไม่เกิน 15 คน มีอัตราการใช้คอมพิวเตอร์ช่วยในการทำธุรกิจเพียงร้อยละ 10 รวมทั้งการใช้คอมพิวเตอร์เพื่อการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ยังมีน้อย และไม่ได้ใช้ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งในการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ทำธุรกิจ ส่วนใหญ่จะใช้โปรแกรมการควบคุมการจัดการทั่วไปเป็นหลัก เช่น โปรแกรมระบบบัญชีและการเงิน แต่ยังใช้โปรแกรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบจัดการด้านการผลิตและการขายผลิตภัณฑ์โดยตรงค่อนข้างน้อย

(4) ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมการตลาด

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่จะใช้วิธีการทำตลาดเองหรือมีบริษัทในเครือทำตลาดให้ มีเพียงส่วนน้อยที่จ้างบริษัทที่ปรึกษาด้านการตลาดโดยตรง และส่วนใหญ่ยังขาดหน่วยงานการตลาด ที่มีความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดเป็นอย่างดี ขาดการกำหนดเป้าหมายทางการตลาดที่ชัดเจน และยังไม่มีการกำหนดแผนการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท รวมทั้งยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับการสำรวจความพอใจของลูกค้า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ทำการผลิตสินค้าภายใต้ตราสินค้าของผู้จ้างผลิตและมีความสามารถในการขายสินค้าสู่ผู้บริโภคปลายทางน้อย ส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้ผู้ค้าส่งหรือตัวแทนการค้ามากกว่า

(5) ศักยภาพของแรงงานและทรัพยากรมนุษย์

ศักยภาพของแรงงานและทรัพยากรมนุษย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีข้อจำกัดอยู่มาก จนเป็นปัญหาพื้นฐานสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อวิสาหกิจทั้งระบบ ปัญหาที่เป็นอุปสรรคมาก ได้แก่ แรงงานไทยโดยเฉลี่ยมีการศึกษาดำ การขาดช่างเทคนิคที่มีความสามารถ ยังไม่มีการพัฒนาช่างเทคนิคที่ตรงกับความต้องการในการสร้างมูลค่าสินค้าและบริการ ปัญหาการขาดวิสัยทัศน์ของช่างเทคนิคที่จะทำหน้าที่ออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งปัญหาของการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ในเชิงคุณภาพให้เกิดขึ้น โดยต่อเนื่อง

(6) ความไม่พร้อมต่อการเปิดเสรีของตลาดสินค้า ตลาดทุน และตลาดเงิน

เนื่องจากมีข้ออ่อนด้อยในหลาย ๆ เรื่อง ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประสบกับปัญหาสำคัญ คือ การแข่งขันกับต่างประเทศ อันเนื่องมาจากแนวโน้มการเปิดเสรีด้านการค้าการลงทุน ของนานาประเทศ รวมทั้งข้อตกลงการค้าเสรี (Free Trade Agreement : FTA) โดยภาคเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบมาก ได้แก่ ภาคการค้าปลีกที่ไม่สามารถแข่งขันกับธุรกิจข้ามชาติขนาดใหญ่ หรือร้านสะดวกซื้อได้ เนื่องจากวิสาหกิจดังกล่าวมีข้อได้เปรียบในเรื่องเงินทุนและการบริหารจัดการที่ดีกว่า นอกจากนี้ภาคอุตสาหกรรมยังต้องประสบกับปัญหาการแข่งขันกับสินค้าจากประเทศที่มีต้นทุนต่ำกว่า และการย้ายฐานการผลิตของนักลงทุนต่างชาติ ส่วนภาคบริการที่มีแนวโน้มต้องเผชิญกับการแข่งขันกับบริการของต่างประเทศมากขึ้นเช่นกัน

(7) ข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

(7.1) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังไม่สามารถเข้าถึงและใช้บริการทางการเงินของสถาบันการเงินในระบบได้ เนื่องจากปัญหาของกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเอง คือ การขาดมาตรฐานด้านการจัดการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งยังไม่มีการจัดทำบัญชีธุรกิจที่ได้มาตรฐาน ทำให้ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสจำกัดในการขอรับสินเชื่อ

หรือได้รับสินเชื่อไม่เพียงพอ ส่วนปัญหาด้านสถาบันการเงินยังมองว่าการปล่อยกู้ให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความเสี่ยงสูงจึงต้องการหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืม รวมทั้งมีปัญหาต้นทุนการกู้ยืมสูง มีค่าการวิเคราะห์เทียบต่อยอดสินเชื่อที่สูงกว่าของกิจการขนาดใหญ่ และต้นทุนอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมที่สูงกว่าเนื่องจากมีอัตราเสี่ยงสูงกว่า นอกจากนี้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังมีปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL)

(7.2) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่สามารถระดมทุนผ่านตลาดทุนซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่าและเป็นเงินทุนในระยะยาวได้ โดยแหล่งตลาดทุนที่สำคัญของไทย ได้แก่ กองทุนร่วมลงทุน ตลาด Mai ทั้งนี้เนื่องจากระบบการบริหารจัดการของกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังขาดความพร้อมที่ระดมทุนเพิ่มหรือชักนำให้เกิดการร่วมทุนได้ ประกอบกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมยังมีความประสงค์ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจเองโดยทั้งหมด

(8) ข้อจำกัดด้านธรรมาภิบาล

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังมีข้อจำกัดด้านธรรมาภิบาล ทั้งในเรื่องการจัดทำระบบบัญชีที่โปร่งใส การดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค สังคม และสิ่งแวดล้อม จึงเป็นผลทำให้มีความอ่อนด้อยและเสียเปรียบวิสาหกิจขนาดใหญ่ การที่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมากไม่น้อยเป็นธุรกิจครอบครัว มีผลให้การตัดสินใจทั้งในระดับนโยบายธุรกิจและระดับปฏิบัติการดำเนินการโดยเจ้าของธุรกิจเพียงบุคคลเดียวหรือกลุ่มเดียว ขาดการใช้ข้อมูลที่เป็นระบบในการบริหารจัดการ ขาดระบบงานที่ชัดเจน รวมทั้งยังขาดแนวคิดในการสร้างจิตสำนึกและแนวทางการปฏิบัติของบุคลากรในองค์กรที่จะนำแนวคิดความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้บริโภคมาใช้

โอกาส

(1) กระบวนทัศน์ในการทำธุรกิจสมัยใหม่เอื้อต่อการประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยแนวโน้มของการประกอบธุรกิจหลายรูปแบบ เช่น Global Outsourcing หรือ Strategic Partner หรือการที่ธุรกิจขนาดใหญ่จะกระจายงานที่ไม่ใช่กิจกรรมหลัก (Core Business) ออกไปให้กิจการอื่นทำมากขึ้น ล้วนเป็นปัจจัยที่เอื้อต่อการประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในลักษณะของผู้รับช่วงการผลิต (Sub Contracting) ผู้ผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์ให้แก่กิจการขนาดใหญ่ (Suppliers) หรือแม้แต่การเป็นเครือข่ายกันทางธุรกิจ

(2) การขยายตัวของตลาดส่งออกจากการทำข้อตกลง FTA ทั้งจากการค้าภายในกลุ่มข้อตกลง และกับกลุ่มเศรษฐกิจอื่นที่ให้ความสำคัญของตลาดไทยมากขึ้นในฐานะเป็นประเทศ ผู้ขับเคลื่อนที่สำคัญสู่ตลาดเอเชีย โดยเฉพาะกับประเทศจีนและอินเดียที่เป็นตลาดใหญ่ทั้งด้านการค้า

การบริการ และการลงทุน รวมทั้งความร่วมมือด้านการศึกษาและการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานใน
ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

(3) โอกาสในการทำธุรกิจใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับภูมิปัญญาไทยมากขึ้น อันมีผลจากการ
เปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรของโลก การเปลี่ยนแปลงรสนิยมและรูปแบบของการบริโภค
โดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยที่โดยพื้นฐานผลิตสินค้าและบริการที่ใช้ภูมิ
ปัญญาไทยและวัฒนธรรมรวมทั้งลักษณะความเป็นไทย (Thainess) ที่เน้นเรื่องของสุขภาพและความงาม
การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทางด้านจิตใจ ตลอดจนบริการทางด้านสันตนาการเป็น
สำคัญ

(4) ช่องทางการระดมทุนของภาคธุรกิจมีมากขึ้นและต้นทุนที่ต่ำลง จากการเปิดเสรี
ทางการเงินและการรวมตัวทางการเงินที่ทำให้การเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น
สนับสนุนให้เกิดการใช้แหล่งทุนร่วมกัน (Global Pool of Saving) ซึ่งนอกเหนือจากการช่วย
สนับสนุนในด้านเงินทุนแล้ว ยังช่วยสนับสนุนการยกระดับทางด้านวิชาการและทักษะของธุรกิจ
ไทยด้วย ในขณะเดียวกัน จากแนวโน้มการบังคับใช้มาตรฐานใหม่ Basel II ซึ่งเป็นมาตรฐานในการ
กำกับสถาบันการเงินสำหรับประเทศไทยในปี 2551 ที่กำหนดให้น้ำหนักความเสี่ยงในการปล่อยกู้แก่
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และผู้กู้รายย่อยลดลงจากเดิมและต่ำกว่าบริษัทขนาดใหญ่ จะมี
ส่วนช่วยให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และผู้กู้รายย่อยเข้าถึงสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ง่าย
ขึ้นด้วยต้นทุนที่ต่ำลง

(5) นโยบายรัฐให้ความสำคัญและสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เนื่องจาก
จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมคิดเป็นร้อยละ 99 ของวิสาหกิจทั้งหมด และยังมีบทบาทที่
สำคัญต่อการจ้างงาน การสร้างรายได้ และการส่งออกของประเทศเพิ่มขึ้นตามลำดับ ทำให้รัฐบาลใน
ฐานะผู้กำหนดนโยบายและทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ และหน่วยงานปฏิบัติในการ
ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต้องให้ความสำคัญกับการส่งเสริมและพัฒนากิจการ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยมากขึ้น

ภัยคุกคาม

(1) การเข้าสู่ระบบตลาดของกลุ่มประเทศเติบโตใหม่ (Emerging economies) ที่มีความ
ได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตและความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากร ทำให้เป็นแหล่งผลิตสินค้าราคา
ถูกป้อนตลาดทั่วโลก เป็นแหล่งดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และยังเป็นแหล่ง
รับจ้างผลิตแหล่งใหม่อีกด้วย

(2) ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจลดลง เนื่องมาจากการมีข้อตกลงทางการค้าใน
ทุกระดับเพิ่มขึ้น ทำให้ระบบการค้าโลกมีความซับซ้อนมากขึ้น สาเหตุจากความแตกต่างกันของ

ข้อตกลง และกฎเกณฑ์ของแต่ละประเทศ ทำให้ธุรกิจเอกชนต้องปรับตัวและต้องมีการเข้าถึงฐานข้อมูลที่ครบถ้วนเหมาะสมโดยการสนับสนุนของภาครัฐ ในขณะเดียวกัน จำนวนประเทศที่ได้รับประโยชน์จากการทำข้อตกลงต่างๆ มีจำนวนมากขึ้น มีการแข่งขันสูงขึ้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่รวดเร็ว ซึ่งภาคการผลิตของไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถตามเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าได้ทัน **ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นโดยเปรียบเทียบ** โดยเฉพาะกับประเทศเพื่อนบ้านที่เข้าสู่ตลาดเสรี เช่น จีน อินเดีย และเวียดนาม เป็นต้น ที่มีค่าแรงงานถูกและยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ ทำให้ผู้ประกอบการของไทยจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อให้แข่งขันได้

(3) **เพิ่มภาระผู้ประกอบการในการให้ความสำคัญกับการผลิตที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม** ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับการดำรงชีวิตมนุษย์จากปัญหาสิ่งแวดล้อมและความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติ ทำให้ผู้ผลิตสินค้าและบริการต้องใส่ใจและตระหนักต่อการนำแนวคิดของการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเข้ามาร่วมด้วยอย่างจริงจัง ทำให้เกิดภาระต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทั้งในส่วนของ การปรับปรุงกระบวนการผลิต และในส่วนของ การวิจัยและพัฒนา

(4) **ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสถานการณ์โลกและภายในประเทศ** ทั้งความผันผวนของราคาน้ำมัน แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยและภาวะเงินเฟ้อ สถานการณ์ความอ่อนไหวหรือความผันผวนทางการเมือง และการเปิดเสรีด้านการค้าการลงทุนตามข้อตกลง FTA ล้วนส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม หากไม่มีการส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีความพร้อม และมีความสามารถในการจัดการกับการเปลี่ยนแปลงและความผันผวนด้านต่างๆ อาจส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้มาก

(5) **การบริหารจัดการของรัฐในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม** ที่ผ่านมา ขาดการจัดการที่เป็นระบบ ขาดการประสานงาน ไม่มีการกำหนดแผนส่งเสริมเพื่อใช้เป็นกรอบทิศทางหลักที่เป็นเอกภาพ ขาดหน่วยงานแกนกลางที่เข้มแข็งและเป็นที่ยอมรับทั้งด้านการจัดทำแผนและการประสานหน่วยปฏิบัติ การดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงมีลักษณะต่างหน่วยต่างคิดต่างทำ ไม่มีทิศทางร่วมกัน และขาดงบประมาณและการบริหารแบบบูรณาการ รวมทั้งขาดการติดตามและประเมินผลที่เชื่อมโยงทั้งระบบเข้าด้วยกัน

รูปที่ 3-2 ผลการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2545 - 2549

ผลการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามแผนการส่งเสริม SMEs ฉบับที่ 1 (พ.ศ.2545-2549)		
เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน ปี 2549	GAP
(1) GDP-SMEs 50% ปี 2549	39.4%	• GDP ของ SMEs ในภาคการผลิต – บริการ ยังขยายตัวต่อเนื่อง แต่ในภาคการค้าชะลอตัวลงจาก 31% ในปี 45 เหลือ 29% ในปี 49
(2) การจ้างงาน SMEs เพิ่มขึ้น 180,000 คนต่อปี	8,964,673 (67,909)	• ส่วนใหญ่ยังเป็นการจ้างงานในกิจการที่เป็น labour intensive แม้จะมีแนวโน้มลดลง
(3) ผลผลิตภาพแรงงานของ SMEs เพิ่มขึ้น 2.5% ต่อปี	ผลิตภาพแรงงานของ SMEs 4 สาขาหลัก ระหว่างปี 44-48 เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 4.4	• ขาดแคลนแรงงานระดับกลาง-สูง • โอกาส /สภาพแวดล้อมการทำงานของกิจการ SMEs ไม่ดีนัก
(4) การขยายตัวของมูลค่าการส่งออกของ SMEs ไม่น้อยกว่า 6% ต่อปี	9.3%	• การส่งออกของ SMEs ส่วนใหญ่ (51.3%) ยังอยู่ในกลุ่มสินค้า Primary & Labour-intensive • ขาดความสามารถในการทำ Product- Country Image / Branding • ขาดการสนับสนุน Marketing Infra. ที่เหมาะสม
(5) SMEs เข้าสู่ระบบด้วยการจดทะเบียนไม่น้อยกว่า 72% ปี 2549	519,839 (ราย)	• SMEs ส่วนใหญ่ยังขาดความตื่นตัว/ความเข้าใจในการทำธุรกิจให้เป็นระบบ/มีธรรมาภิบาล
(6) จำนวนผู้เริ่มต้นธุรกิจใหม่เพิ่มขึ้น 50,000 ราย ต่อปี	46,829 (ราย : เฉพาะที่จดทะเบียนกับ พณ.)	• ใกล้เคียงกับเป้าหมายเชิงปริมาณ และจะต้องดำเนินการโดยคำนึงถึงความอยู่รอดของกิจการที่เกิดขึ้นด้วย
(7) กลุ่มอาชีพสามารถดำเนินการขึ้นธุรกิจเพิ่มขึ้น ไม่น้อยกว่า 10% ต่อปี และมี 6,300 กลุ่มในปี 2549	8,010 (กลุ่ม)	• ต้องดำเนินการต่อเนื่องในเรื่องของความสม่ำเสมอ ด้านคุณภาพ และการรวมกลุ่มธุรกิจให้เข้มแข็ง

ซึ่งจากการศึกษาถึงสถานการณ์โครงสร้าง SMEs ไทย พบว่า เมื่อพิจารณาถึงจำนวนรายการจ้างงาน และมูลค่าผลผลิต (GDP) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในภาคการผลิตและบริการมีการขยายตัวมาตลอดในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และยังมีแนวโน้มการเติบโตต่อไป แต่วิสาหกิจในภาคการค้ามีสัดส่วนลดลง ส่วนการประเมินผลการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามแผนการส่งเสริม SMEs ปี 2545-2549 ที่ผ่านมา พบว่าการส่งเสริมของภาครัฐดำเนินการได้ผลในระดับหนึ่ง เนื่องจากข้อจำกัดด้านงบประมาณ องค์กรความรู้ ความเชี่ยวชาญของบุคลากรภาครัฐ และระบบจัดการงานส่งเสริมที่ยังไม่เป็นเอกภาพ ทำให้การส่งเสริมทางด้านผลิตภาพ การสนับสนุนให้เกิดธุรกิจรายใหม่ การผลักดันและจูงใจให้ SMEs เข้าสู่ระบบและมีธรรมาภิบาล รวมทั้งการเพิ่มสัดส่วน GDP ของ SMEs ยังไม่บรรลุเป้าหมาย และเป็นเรื่องที่จะต้องดำเนินการให้ต่อเนื่องและขยายผลต่อไป นอกจากนี้จากการวิเคราะห์จุดอ่อนและข้อจำกัดของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย พบว่าผู้ประกอบการไทยยังขาดความตื่นตัว ความรู้ และทักษะในด้านการผลิต การตลาด และการจัดการแบบมืออาชีพและมีธรรมาภิบาล ส่วนการสร้างปัจจัยเอื้อเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ยังไม่พอเพียงทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ นอกจากนี้ SMEs ไทยยังต้องเผชิญกับภาวะการเปลี่ยนแปลงจากภายนอก ที่สำคัญคือการเข้าสู่ระบบตลาดของประเทศที่มีต้นทุนแรงงานและทรัพยากรต่ำกว่าไทยมาก ทำให้สามารถผลิตสินค้าราคาถูกลงมาตีตลาดทั้งในประเทศและตลาดส่งออก เป็นแหล่งดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และยัง

เป็นฐานรับจ้างผลิตแทนประเทศไทย การเผชิญกับความการแข่งขันจากการเปิดเสรีในรูปแบบต่างๆ ที่เข้มข้นมากขึ้น รวมทั้งความผันผวนของเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่เป็นคู่ค้าที่สำคัญของไทยและประเทศต่างๆ ทั่วโลก ล้วนส่งผลกระทบต่อธุรกิจไทยทั้งสิ้น

รูปที่ 3-3 สรุปปัญหาอุปสรรคของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย



สภาพการณ์เช่นนี้ ทั้งที่เกิดจากข้อจำกัดของผู้ประกอบการ SMEs เอง หรือจากปัจจัยอื่นๆ ภายในและภายนอกประเทศ ได้ทำให้เกิดปัญหาต่างๆ ตามมามากมาย ที่สำคัญได้แก่ การที่ SMEs ไทยส่วนใหญ่ยังมีประสิทธิภาพหรือผลิตภาพด้านการผลิต-การจัดการต่ำ และขาดขีดความสามารถในการใช้และพัฒนาเทคโนโลยี นวัตกรรม และการสร้างและการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งนำไปสู่การขาดความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง มีนวัตกรรม มีความแตกต่าง และนำไปสู่ปรากฏการณ์ของปัญหาที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการขยายตัวต่ำ และมีการหดตัวในบางสาขาเศรษฐกิจ (ภาคการค้า) ในช่วงที่ผ่านมา รวมทั้งมีการส่งออกสินค้าในกลุ่มที่เป็นสินค้าปฐมภูมิและใช้แรงงานมากเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม SMEs ไทยยังมีโอกาสและช่องทางที่ดีทางการผลิตสินค้าและบริการที่ใช้ความรู้สั่งสม ทักษะฝีมือ ความปรารถนา และอัธยาศัยไมตรี และวัตถุดิบภายในประเทศ ที่สอดคล้องกับความต้องการและแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคสมัยใหม่ รวมทั้งโครงสร้างทางสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป หากผู้ประกอบการ SMEs ไทยมีการปรับตัว หลีกหนีการแข่งขันในตลาดล่าง (Low-end market) ไปสู่การผลิตป้อนตลาดระดับกลาง และระดับบนขึ้นไป ที่ใช้องค์ความรู้ ทักษะ ฝีมือและความเป็นไทย (Thai ness) ในการผลิตและการจัดการ ทั้งนี้จะต้องได้รับการสนับสนุนในด้านปัจจัยเอื้อและโครงสร้างพื้นฐานที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการจากภาครัฐด้วย