

การศึกษาเปรียบเทียบ
สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อมในต่างประเทศ



บทที่ 12 การศึกษาเปรียบเทียบสถานการณ์วิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมในต่างประเทศ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้รับความยอมรับจากนานาประเทศว่ามีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ เพราะ SMEs เป็นสมาชิกกลุ่มใหญ่ที่สุดในแวดวงวิสาหกิจของแต่ละประเทศ และมีคุณูปการมากมายต่อการสร้างงาน การทำรายได้เข้าประเทศ และการสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ด้วยความสำคัญดังกล่าว ประเทศต่างๆ จึงมักที่จะจัดตั้งหน่วยงานหลักเพื่อกำหนดนโยบายและดำเนินการส่งเสริมสนับสนุน SMEs ให้ขยายตัวมั่นคง และทำหน้าที่เป็นเครื่องจักรขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

ที่ผ่านมา SMEs ต่างได้รับผลกระทบทั้งโดยตรงและโดยอ้อมจากเปลี่ยนแปลงในบริบททางเศรษฐกิจ การเมือง และสังคมของโลก ตลอดจนบริบทภายในประเทศ ดังนั้น การกำหนดนโยบายและการดำเนินงานด้านการส่งเสริม SMEs ในแต่ละประเทศ จึงมีความพยายามที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการปรับตัวรับมือกับความเปลี่ยนแปลง พร้อมกับช่วยยกระดับความสามารถ ในการนี้ มีความริเริ่มที่น่าสนใจเป็นจำนวนมาก ในขณะเดียวกัน นโยบายและมาตรการของหลายประเทศก็มีแนวโน้มที่อาจส่งผลกระทบต่อไทย ทั้งในแง่ของโดยระบบเศรษฐกิจส่วนรวม และในแง่ของการประกอบการของ SMEs ของไทย ดังนั้น การศึกษาเปรียบเทียบสถานการณ์ของ SMEs ตลอดจนถึงทิศทางและนโยบายการส่งเสริม SMEs ของประเทศต่างๆ จะเป็นประโยชน์ในการตรวจสอบสภาพการณ์ปัจจุบันของวงการ SMEs ของไทย พร้อมทั้งช่วยในการพิจารณาแนวทางการปฏิบัติที่เป็นเลิศที่เหมาะสมจะนำมาประยุกต์ใช้

การเปรียบเทียบ SMEs ในประเทศต่างๆ ในที่นี้จะใช้กรณีศึกษาของญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ซึ่งได้รับความยอมรับในฐานะต้นแบบความสำเร็จในการส่งเสริม SMEs ภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออก และศึกษาสิงคโปร์ในฐานะตัวแทนของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และกรณีศึกษาของสหรัฐอเมริกา ในฐานะตัวแทนของทวีปอเมริกาเหนือ โดยมีขอบเขตการศึกษาใน 3 ประเด็นหลัก คือ



1. การเปรียบเทียบบทบาทของ SMEs ในระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศต่างๆ
2. การศึกษาลักษณะร่วมของทิศทางและนโยบายการส่งเสริม SMEs ในประเทศต่างๆ ซึ่งสะท้อนถึงกระบวนการตัดสินใจที่เป็นความพยายามในการรับมือกับกระแสความเปลี่ยนแปลงในระดับโลก
3. การศึกษาสถานการณ์และมาตรการส่งเสริม SMEs ในแต่ละประเทศ

12.1 การเปรียบเทียบบทบาทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในระบบเศรษฐกิจและสังคม ของประเทศต่างๆ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นหน่วยธุรกิจที่มีความสำคัญในทุกประเทศ เนื่องจากมีจำนวนมากกว่าร้อยละ 90 ของวิสาหกิจทั้งหมดในประเทศต่างๆ นอกจากนี้ ผู้คนของประเทศเหล่านี้มีจิตวิญญาณแห่งความเป็นผู้ประกอบการอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สัดส่วนของจำนวนผู้ประกอบการ SMEs ต่อประชากรอยู่ในระดับสูงเช่นกัน ทั้งนี้ สหรัฐอเมริกามีสัดส่วนของ SMEs ต่อประชากร 1,000 ราย สูงมากคือ 86.6 ในขณะที่ประเทศทางเอเชียตะวันออกก็มีตัวเลขดังกล่าวนี้สูงตามสมควร เช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน และญี่ปุ่น ซึ่งมีสัดส่วนของ SMEs ต่อประชากร 1,000 ราย อยู่ที่ระดับ 62.5, 52.0 และ 33.8 ตามลำดับ







SMEs มีคุณูปการต่อการสร้างงานในแต่ละประเทศสูงมาก เช่น ในเกาหลีใต้ SMEs มีการจ้างงานคิดเป็น 86.5% ของการจ้างงานรวม ขณะที่ในญี่ปุ่นและไต้หวันมีการจ้างงานมากกว่า 70% ของการจ้างงานรวมทั้งประเทศ

โดยทั่วไป SMEs ของประเทศต่างๆ มักมีบทบาทในภาคส่งออกในระดับปานกลางเท่านั้น เช่น SMEs ของเกาหลีใต้มีส่วนในภาคส่งออกเมื่อปี 2004 เพียง 39.0% SMEs ของสหรัฐฯ มีส่วนในภาคส่งออกเมื่อปี 2003 เพียง 28.6% ส่วน SMEs ของญี่ปุ่นและไต้หวัน มีบทบาทในภาคส่งออกเพียง 13.5% (ข้อมูลปี 2547) และ 17.6% (ข้อมูลปี 2548) ตามลำดับ

สำหรับบทบาทของ SMEs ในการร่วมสร้าง GDP อยู่ในระดับค่อนข้างสูง SMEs ของสหรัฐฯ และสิงคโปร์มีส่วนร่วมสร้าง GDP ของประเทศเกือบครึ่งหนึ่งของตัวเลขรวม ทั้งนี้ ในปี 2005 SMEs ของสหรัฐฯ มีส่วนอยู่ใน GDP รวมที่ระดับ 49.9% ขณะที่ SMEs ในสิงคโปร์มีส่วนอยู่ใน GDP รวมที่ระดับ 42.0%



ภาพที่ 12.1 บทบาทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในต่างประเทศ

Comparison of SMEs Profile	THAILAND	JAPAN	S.KOREA	TAIWAN	SINGAPORE	USA
	 (2006)	 (2004)	 (2004)	 (2005)	 (2005)	 (2005)
จำนวน SMEs (ล้านราย) (%ต่อวิสาหกิจรวม)	2.2 (99.5%)	4.3 (99.8%)	3.0 (99.7%)	1.2 (97.8%)	0.1 (99.4%)	25.8 (99.9%)
สัดส่วน SMEs ต่อประชากร 1,000	31.2	33.8	62.5	52.0	30.2	86.6
จำนวนการจ้างงาน (ล้านราย)	8.8	28.0	10.4	7.6	0.7	111.7
การจ้างงาน SMEs ต่อการจ้างงานรวม (%)	76.7	71.0	86.5	76.9	61.9	50.7
การส่งออกของ SMEs ต่อการส่งออกรวม (%)	29.0	13.5 (2001)	39.0	17.6	21.5	28.6 (2003)
GDP SMEs ต่อ GDP รวม (%)	39.4	51.0* (2001)	50.7* (2003)	29.5 (2003)	42.0	49.9

*เฉพาะภาคอุตสาหกรรม

ที่มา : รายงานสถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น ได้หวัน สหรัฐฯ, เว็บไซต์หน่วยงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของเกาหลีใต้ และลิงค์ไปร์ประมวลโดย : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, ปี 2550



12.2 การศึกษาลักษณะร่วมของทิศทางและนโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

การกำหนดทิศทาง นโยบายและมาตรการเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของแต่ละประเทศจะสะท้อนถึงวิสัยทัศน์ที่ประเทศเหล่านั้นวางตำแหน่งแห่งที่ของตน ตลอดจนวิสัยทัศน์ต่อการปรับตัวกับโอกาสและภัยคุกคามในสถานการณ์จริงที่เผชิญอยู่ในปัจจุบันประเทศที่ได้รับการยอมรับว่าประสบความสำเร็จในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักมีวิสัยทัศน์ต่ออนาคตที่ใกล้เคียงกัน และต่างเผชิญปัญหาอีกทั้งความท้าทายร่วมกันอยู่มาก ส่งผลให้กระบวนทัศน์ในเรื่องเหล่านี้มีลักษณะเป็นกระแสหลักของโลก โดยประเทศต่างๆ ที่ศึกษาจะมีองค์ประกอบของทิศทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่คล้ายคลึงกัน 5 ประการดังนี้

12.2.1 องค์ประกอบร่วมของทิศทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศต่างๆ ประกอบด้วย

- 1) การเสริมสร้างศักยภาพเชิงการแข่งขัน
- 2) การส่งเสริมให้ปรับตัวเพื่อรับมือกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว
- 3) การตั้งเป้าหมายจะพัฒนาเศรษฐกิจฐานความรู้และให้ความสำคัญแก่นวัตกรรมเชิงเทคโนโลยีเป็นอันดับต้นๆ
- 4) การสนับสนุนให้ SMEs ขยายธุรกิจออกต่างประเทศ
- 5) การส่งเสริมให้เกิด SMEs รายใหม่ๆ จำนวนมาก พร้อมกับยกระดับคุณภาพของรายที่ดำเนินการอยู่แล้ว

12.2.2 นโยบายและมาตรการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ประเทศต่างๆ เลือกใช้

- 1) เสริมสร้างศักยภาพในด้านเทคโนโลยีระดับสูง รวมทั้งสนับสนุนการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาใน SMEs
- 2) พัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่และนำนวัตกรรมไปใช้เชิงพาณิชย์
- 3) ปรับปรุงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจโดยเฉพาะอย่างยิ่ง แกไขกฎหมายและ



กฎระเบียบที่เป็นอุปสรรค

4) พัฒนาและสร้างความมั่นคงด้านทรัพยากรบุคคล เพื่อแก้ปัญหาขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ เช่น ประชาสัมพันธ์ให้คนรุ่นใหม่เห็นศักยภาพการเติบโตของ SMEs ให้ความช่วยเหลือด้านการฝึกอบรมทั้งระดับแรงงานและผู้บริหาร

5) ให้การสนับสนุนด้านการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การเพิ่มศักยภาพในการบริหารการเงิน การระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ และ Venture Capital Fund

6) กระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการ SMEs ใหม่ ๆ และสนับสนุนการสร้างธุรกิจใหม่ๆ ซึ่งรวมถึงการสร้างผ่านการรวมกลุ่มผู้ประกอบการ และการปมเพาะกิจการตั้งใหม่ด้วย Venture Capital Fund

7) เพิ่มความแข็งแกร่งในศักยภาพด้านการตลาด เช่น การสร้างตราที่ยี่ห้อ ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายการตลาด ส่งเสริมการขยายตลาดในต่างประเทศ สร้างสื่อกลางเพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร สนับสนุนให้ภาครัฐอุดหนุนสินค้าและบริการของ SMEs

8) ยกกระดับขีดความสามารถด้านการบริหารจัดการ ตลอดจนสนับสนุนการปรับปรุงโครงสร้างองค์กร

9) ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐ SMEs และมหาวิทยาลัย/สถาบันวิจัย

10) ส่งเสริมพื้นที่พาณิชย์ป้องกันที่ขบเซา รวมทั้งพื้นที่ตลาดดั้งเดิม

12.3 การศึกษาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมรายประเทศ

การศึกษาสถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศต่าง ๆ ประกอบด้วย 5 ประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา

12.3.1 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น

1) ข้อมูลเบื้องต้น (ปี 2547)

จำนวน 4.32 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วน 33.8 ต่อประชากร 1,000 คน

(หมายเหตุ - ลดจากสถิติสูงสุดเมื่อปี 2529 ซึ่งอยู่ที่ระดับ 5.32 ล้านราย)

การจ้างงาน 28.0 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 71.0 ต่อการจ้างงาน

ทั้งระบบ

การส่งออก อยู่ที่ระดับร้อยละ 13.5 (ข้อมูลปี 2544)

สัดส่วนใน GDP ภาคอุตสาหกรรม อยู่ที่ระดับร้อยละ 51.0 (ข้อมูลปี 2544)

2) สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ปี 2548)

2.1) ด้านการฟื้นตัวทางธุรกิจด้วยปัจจัยทุนภายในประเทศ - SMEs ของญี่ปุ่น มีสภาพการณ์ที่ดีในปี 2548 โดยมีสิ่งแวดลอมทางธุรกิจช่วยเหลือหนุน คือ แนวโน้ม เศรษฐกิจมหภาคที่ฟื้นตัวและเติบโตอย่างต่อเนื่อง และเป็นการฟื้นตัวด้วยแรงขับเคลื่อน ของอุปสงค์ภายในประเทศ ใน 2 ด้าน ได้แก่ การบริโภคในภาคเอกชน และการลงทุน ในภาคเศรษฐกิจแท้จริง

2.2) ด้านความมั่นใจของผู้ประกอบการ - ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ ทวีความมั่นใจในแนวโน้มการฟื้นตัวของระบบเศรษฐกิจ ซึ่งมีการขยายตัวของ ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศได้ต่อเนื่องยาวนานถึง 50 เดือน นับจากเดือนกุมภาพันธ์ 2545 ถึงเดือนมีนาคม 2549

2.3) ด้านการแก้ปัญหาที่สำคัญ 3 ด้านในการประกอบการ ได้แก่

2.3.1) การแก้ปัญหาด้านภาระหนี้สินค้างชำระของ SMEs ซึ่งถึงแม้ว่าจะยังเป็นปัญหาที่สำคัญแต่แนวโน้มการลดระดับหนี้สินของ SMEs ถือว่าดีขึ้นมาก และมีความเข้มแข็งทางการเงินมากขึ้นกว่าในช่วงที่ผ่านมา โดย SMEs พยายามจำกัด การลงทุนของตนไม่ให้เกินจากขอบเขตกระแสเงินสด และนำเอาเงินสดส่วนที่ยังมีเหลือไปชำระคืนเงินกู้ ในขณะที่สถาบันการเงินเริ่มมีสัญญาณผ่อนปรนในการ พิจารณาลินเชื่อมากขึ้น

2.3.2) การแก้ปัญหาส่วนเกินด้านกำลังการผลิตและแนวโน้มการลงทุน ในอนาคต - จากผลการสำรวจวิสาหกิจรายไตรมาสของธนาคารแห่งประเทศไทยปี ระบุว่า ไตรมาส 4 ของปี 2548 เป็นไตรมาสแรกในช่วงเวลา 15 ปี ที่ SMEs ในภาคการผลิต มีความเห็นกันว่า ความสามารถการผลิต “ล้นเกิน” ได้หดหายไปแล้ว และเมื่อพิจารณา จากสภาพการณ์การลงทุนก็สอดคล้องกัน ดังปรากฏว่า การลงทุนของ SMEs ในปี 2548



ขยายตัวได้มากกว่าเมื่อปี 2547

2.3.3) การแก้ปัญหาด้านการจ้างงาน - ผลการสำรวจวิสาหกิจของธนาคารแห่งประเทศไทยชี้ว่า ผู้ประกอบการรู้สึกโดยทั่วไปว่าตลาดแรงงานอยู่ในสภาพตึงตัวมากขึ้น โดยที่ SMEs มีความรู้สึกว่าการจ้างงานล้นเกินกำลังหดหายไปด้วยอัตราที่รวดเร็ว และตลาดแรงงานกำลังกลับสู่ภาวะขาดแคลนแรงงาน รวมทั้งสัดส่วนของต้นทุนแรงงานในมูลค่าเพิ่ม (Labor share) ก็พ้นจากระดับต่ำสุดแล้วนับแต่เริ่มปีงบประมาณ 2548 สภาพเช่นนี้บ่งชี้ว่า ต้นทุนแรงงานของ SMEs เริ่มได้ระดับสูงขึ้น แม้จะยังไม่มากนัก

3) การวิเคราะห์ SWOT ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมญี่ปุ่น

3.1) จุดแข็ง

3.1.1) บริบททางเศรษฐกิจเอื้อต่อความมั่นใจของ SMEs กล่าวคือระบบเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในทิศทางขาขึ้นโดยมีตัวจักรขับเคลื่อนการเติบโต 2 ด้านหลัก ได้แก่ การฟื้นตัวด้านอุปสงค์ภายในประเทศ และการฟื้นตัวด้านการลงทุน ขณะที่ภาคส่งออกก็มีการฟื้นตัวให้เห็น ดังนั้น แนวโน้มเชิงบวกที่ต่อเนื่องในระยะสองปีที่ผ่านมาส่งผลดีต่อการจ้างงาน รายได้ครัวเรือน และความมั่นใจของผู้บริโภค

3.1.2) ความมั่นใจในหมู่ผู้ประกอบการ SMEs ปรับตัวขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.3) สถานการณ์สำหรับ SMEs ที่เน้นรับช่วงงานต่อจากวิสาหกิจขนาดใหญ่ (Subcontracting) กระเตื้องขึ้นมาก

3.2) จุดอ่อน

3.2.1) ปัญหาตลาดแรงงานตึงตัวมากขึ้นเรื่อยๆ ขณะที่ปริมาณของทรัพยากรบุคคลภายในประเทศ อยู่ในแนวโน้มหดตัว

3.2.2) ปัญหาการขาดทายาทสืบทอดธุรกิจจะรุนแรงมากขึ้นตามลำดับภายในสถานการณ์ที่ผู้ประกอบการ SMEs จะถึงระยะเกษียณอายุงานตัวเองพร้อมกันอย่างมากมาย

3.3) โอกาส

3.3.1) ในภาวะที่ตลาดแรงงานตึงตัว SMEs มีความได้เปรียบในการดึงดูดแรงงานเนื่องจากสามารถให้สภาพแวดล้อมการทำงานที่ยืดหยุ่นและเอื้อให้บุคลากรสามารถสร้างสมดุลระหว่างภารกิจในหน้าที่การงานกับครอบครัว

3.3.2) ในโครงสร้างการแบ่งงานกันทำของเครือข่ายอุตสาหกรรมการผลิตที่มีความเข้มแข็ง SMEs ของญี่ปุ่นมีโอกาสสูงที่จะอาศัยเส้นทางของวิสาหกิจขนาดใหญ่มาหนุนการขยายตัวออกนอกประเทศ อันจะช่วยแก้ปัญหาด้านต้นทุน ทรัพยากรบุคคล และตลาด

3.4) ภัยคุกคาม

3.4.1) ความไม่แน่นอนด้านทิศทางในอนาคตของอัตราดอกเบี้ย และราคาน้ำมันดิบโลก

3.4.2) สัดส่วนระหว่างประชากรวัยทำงานต่อประชากรโดยรวม ซึ่งจะถดถอยลงในระยะยาว เป็นภัยคุกคามต่อแนวโน้มการขยายตัวของ GDP และสามารถส่งผลกระทบต่อตลาดในประเทศหดตัว

3.4.3) ในภาวะตลาดแรงงานตึงตัวมากขึ้นเรื่อยๆ แนวโน้มต้นทุนการผลิตย่อมจะปรับตัวสูงขึ้น ถือเป็นปัจจัยลบสำหรับการประกอบการของ SMEs

3.4.4) ความต้องการบริโภคผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีสารสนเทศของโลก อยู่ในทิศทางขาลง อย่างต่อเนื่อง

4) ทิศทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของญี่ปุ่น ในปี 2549/50

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEA) และกระทรวงเศรษฐกิจ การค้า และอุตสาหกรรมของญี่ปุ่น (METI) สะท้อนวิสัยทัศน์ต่อทิศทางของ SMEs ในสองสามทศวรรษข้างหน้า ไว้ในรายงานสถานการณ์ SMEs ฉบับปี 2549 ว่าขณะที่การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของญี่ปุ่นค่อนข้างมีเสถียรภาพอยู่ในทิศทางขาขึ้น ญี่ปุ่นจะต้องมองหาโอกาสที่จะสร้างเส้นทางการเติบโตในระยะยาว โดยจะต้องคำนึงถึงความเปลี่ยนแปลง



ที่กำลังก่อตัวใน 2 ด้าน คือ

- **ในทางต่างประเทศ** ความสัมพันธ์ที่ญี่ปุ่นมีอยู่กับเอเชียตะวันออก นับแต่จะลงลึกและเหนียวแน่น ดังนั้น โอกาสทางธุรกิจสำหรับ SMEs จึงเปิดกว้างมากขึ้น

- **ในระดับประเทศ** ญี่ปุ่นกำลังเข้าสู่สังคมสูงอายุและจะมีขนาดของประชากรเล็กลง ซึ่งขณะที่ทิศทางการเปลี่ยนแปลงนี้สะท้อนถึงแนวโน้มการขาดแคลนเชิงปริมาณในด้านแรงงานคุณภาพ และแนวโน้มที่แม่บ้านจะถูกดึงเข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้น

ในการนี้ SMEA และ METI ชี้ทิศทางการคาดว่า SMEs ซึ่งเป็นกระดูกสันหลังของภาคการผลิต จะต้องอยู่ให้รอดในท่ามกลางการแข่งขันรุนแรงมหาศาลภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออก และต้องกำหนดตัวเองให้ชัดเจนว่าจะขยายออกต่างประเทศ หรือจะยังทำธุรกิจอยู่เฉพาะภายในประเทศ โดยมียุทธศาสตร์และมาตรการส่งเสริม SMEs เพื่อการฟื้นฟู 5 ประการดังนี้

4.1) การส่งเสริม SMEs ในภาคการผลิตที่มีศักยภาพสูงในด้านเทคโนโลยี ซึ่งจะช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตของประเทศ

4.1.1) การสนับสนุนความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการผลิตในสาขาหลัก ๆ ของ SMEs

4.1.2) การส่งเสริมนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีของ SMEs

4.1.3) การดำเนินมาตรการด้านทรัพย์สินทางปัญญาของ SMEs และสนับสนุนการกำหนดยุทธศาสตร์ด้านทรัพย์สินทางปัญญาใน SMEs ระดับท้องถิ่น

4.1.4) การส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐ และมหาวิทยาลัย

4.2) การพัฒนาและสร้างความมั่นคงด้านทรัพยากรบุคคลเพื่อตอบสนอง SMEs

4.2.1) การสนับสนุนให้คนรุ่นใหม่สาวตลอดจนบุคคลทั่วไปสนใจ SMEs และมีแรงบันดาลใจที่จะเป็นผู้ประกอบการ



4.2.2) การใช้ประโยชน์จากประสบการณ์ของคนรุ่นอาวุโส ตลอดจนส่งมอบกิจการให้คนรุ่นหนุ่มสาว

4.2.3) การช่วยเหลือให้ SMEs พร้อมรับมือกับสถานการณ์ด้านทรัพยากรบุคคล

4.3) การช่วยให้ SMEs สามารถแก้ปัญหาในเรื่องการพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ และการปรับโครงสร้างองค์กร

4.3.1) โครงการสนับสนุนให้วิสาหกิจขนาดเล็กทั่วประเทศมีการพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ อาทิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์พร้อมกับพัฒนาตลาดควบคู่กัน

4.3.2) โครงการให้ความช่วยเหลือการพัฒนา Japan Brand

4.3.3) การสนับสนุนกิจการตั้งใหม่และการพัฒนาธุรกิจใหม่ๆอย่างใกล้ชิด

4.3.4) การสนับสนุนให้ SMEs นำเทคโนโลยีสารสนเทศ (ไอที) มาประยุกต์ใช้

4.3.5) การสนับสนุน SMEs ที่กำลังพยายามพลิกฟื้นธุรกิจ

4.3.6) การส่งเสริมแผนการสร้างคลัสเตอร์ทางอุตสาหกรรม

4.3.7) การสนับสนุนให้เกิดศูนย์การผลิตและศูนย์ภูมิภาคที่มีการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์อุตสาหกรรมในตลอดทั่วประเทศ

4.4) การอำนวยความสะดวกด้านการเงินแก่ SMEs

4.4.1) การเพิ่มความหลากหลายในด้านของช่องทางกู้เงินของ SMEs ตลอดจนการอำนวยความสะดวกด้านการเงิน

4.4.2) การอำนวยความสะดวกในการจัดหาเงินทุนแก่ SMEs ที่ประสบความลำบากเนื่องจากความเปลี่ยนแปลงในสิ่งแวดล้อมทางเศรษฐกิจและอื่นๆ

4.5) การฟื้นฟูความคึกคักแก่ย่านช้อปปิ้ง และศูนย์กลางต่างๆ ของเมืองใหญ่ ในแนวโน้มที่ญี่ปุ่นจะเป็นสังคมผู้สูงอายุที่มี ประชากรลดน้อยลง ทางการณ์ญี่ปุ่นจึงเน้นการฟื้นฟูย่านช้อปปิ้งและศูนย์กลางต่างๆ ของเมืองใหญ่ให้คึกคักขึ้นมาใหม่เพื่อทำให้เป็น นครที่เก๋ๆที่ดึงดูดและกระฉับกระเฉง ซึ่ง SMEs จะเป็นปัจจัยที่สำคัญในเรื่องนี้



4.5.1) มาตรการเพื่อส่งเสริมผู้ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดย่อม

4.5.2) มาตรการเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ให้แก่ SMEs

แหล่งข้อมูล

1. เว็บไซต์ http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/index.html
2. White Paper on SMEs in Japan (2006)

12.3.2 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของเกาหลีใต้

1) ข้อมูลเบื้องต้น (ปี 2547)

จำนวน SMEs ในเกาหลีใต้ 3.0 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วน 62.5 ต่อประชากร 1,000 คน

การจ้างงาน 10.4 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 86.5 ต่อการจ้างงานทั้งระบบ

การส่งออก ที่มีส่วนสร้างให้ระบบเศรษฐกิจของประเทศ อยู่ที่ร้อยละ 39.0 สัดส่วนใน GDP ภาคอุตสาหกรรม ร้อยละ 50.7 (ข้อมูลปี 2546)

2) สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ปี 2548)

2.1) ด้านสถานภาพและบทบาท SMEs ของเกาหลีใต้ ณ ปี 2547 มีจำนวนประมาณ 2,994,000 ล้านราย หรือราวประมาณ 99.8% ของจำนวนวิสาหกิจทั่วประเทศ โดยประกอบด้วย วิสาหกิจขนาดกลาง (การจ้างงาน 51-300 ตำแหน่ง) ประมาณ 84,000 ราย วิสาหกิจขนาดเล็ก (การจ้างงาน 10-50 ตำแหน่ง) ประมาณ 230,000 ราย วิสาหกิจขนาดจิ๋ว (การจ้างงานต่ำกว่า 10 ตำแหน่ง) ประมาณ 2,680,000 ราย การสร้างงานโดย SMEs อยู่ที่ระดับ 10.4 ล้านตำแหน่ง คิดเป็น 86.5% ของการจ้างงานทั่วประเทศ โดยสามารถสร้างงานเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ นับจากปี 2542-2547 การจ้างงานโดย SMEs เพิ่มขึ้นรวม 1.54 ล้านตำแหน่ง ขณะที่การจ้างงานโดยวิสาหกิจขนาดใหญ่ลดลงทั้งสิ้น 1.2 ล้านตำแหน่ง ในด้านการส่งออกของ SMEs สามารถขยายตัวได้ดีต่อกันหลายปี โดยมีสัดส่วนเป็น 39.0% ของการส่งออกทั้งประเทศในปี 2547 ส่งผลต่อเนื่องเป็นการกระตุ้น



การบริโภคภายในประเทศซึ่งอยู่ในภาวะซบเซา พร้อมกับช่วยทวีชื่อเสียงของตรายี่ห้อสินค้าเกาหลีไปทั่วโลก

2.2) ด้านศักยภาพในการประกอบการและการแข่งขัน ในอดีต SMEs ของเกาหลีได้เติบโตจากการเป็นผู้รับช่วงเหมางานจากวิสาหกิจขนาดใหญ่ ซึ่งปัจจุบันกำลังหมดไปตามความเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของโลก ได้แก่ ยุทธศาสตร์ของบริษัทขนาดใหญ่ที่นิยมจ้างบริษัทจากแหล่งราคาถูกทั่วโลกป้อนวัตถุดิบ ชิ้นส่วน และส่วนประกอบต่างๆ เข้าสู่ระบบการผลิต ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs ต้องต่อสู้เพื่อความอยู่รอดในท่ามกลางสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งรัฐบาลเกาหลีได้ให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง ส่งผลให้ SMEs มีพัฒนาการที่ดี โดยสามารถพลิกให้ปัญหาและความท้าทายใหม่ๆ กลายเป็นโอกาสที่จะเติบโตต่อไปกับกระแสโลกาภิวัตน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การพัฒนาศักยภาพที่จะใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสารสนเทศและความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ ปัจจุบัน SMEs ของเกาหลีได้ปรับตัวและยกระดับขึ้นเป็นแหล่งกำเนิดของนวัตกรรม ความคิดริเริ่มใหม่ๆ และการพัฒนาศักยภาพเชิงการแข่งขันของประเทศ

3) การวิเคราะห์ SWOT ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเกาหลีใต้

3.1) จุดแข็ง

- 3.1.1) มีพัฒนาการสูงในด้านการสร้างนวัตกรรมและการริเริ่มแนวคิดใหม่ๆ
- 3.1.2) มีศักยภาพสูงในเชิงการแข่งขัน และสามารถขยายตัวในตลาดส่งออกได้อย่างต่อเนื่อง จนสามารถช่วยชดเชยความซบเซาในระดับการบริโภคภายในประเทศ
- 3.1.3) มีจำนวน Venture Capital Fund เพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว
- 3.1.4) มีความตื่นตัวที่จะลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนาขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง

3.2) จุดอ่อน

- 3.2.1) ตลาดแรงงานตึงตัวมากขึ้นเรื่อยๆ ขณะที่ปริมาณของแรงงานรุ่นใหม่ที่จะตอบรับการขยายตัวในอุตสาหกรรมเชิงเทคโนโลยีสื่อแนวโน้มขาดแคลน
- 3.2.2) SMEs มีข้อเสียเปรียบด้านเงินนโยการทำงาน และให้ผลประโยชน์



ตอบแทนตลอดจนสวัสดิการด้านต่าง ๆ

3.2.3) SMEs ที่เน้นการส่งออกยังมีสัดส่วนเพียง 30% ของ SMEs ที่เป็นผู้ผลิตทางอุตสาหกรรมทั้งหมด และจุดหมายปลายทางของการส่งออกยังอิงอยู่กับตลาดหลัก โดยเฉพาะตลาดจีนและสหรัฐฯ ขณะที่ประเภทของผลิตภัณฑ์ส่งออกก็ไม่หลากหลาย ส่วนใหญ่ยังจำกัดในกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านไอที

3.2.4) ยังไม่สามารถพึ่งแหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ได้เต็มที่

3.3) โอกาส

3.3.1) ศักยภาพด้านเทคโนโลยียังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้อีกมาก

3.3.2) ระบบเศรษฐกิจและการบริโภคภายในประเทศฟื้นตัวคึกคัก

3.4) ภัยคุกคาม

3.4.1) ความไม่แน่นอนด้านแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและราคาน้ำมันดิบโลก

3.4.2) แนวโน้มถดถอยในด้านศักยภาพการเติบโต การทำกำไร และการลงทุน เพราะสูญเสียการคุ้มครองตลาดที่เคยได้รับจากการหลังจากระแสการทำข้อตกลงการค้าเสรีที่ตัวสูง

3.4.3) การเติบโตอย่างรวดเร็วของระบบเศรษฐกิจและวิสาหกิจจีนที่กลายมาเป็นคู่แข่งที่น่ากลัว

4) การส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของเกาหลี ปี 2549/50

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMBA) ของเกาหลี แสดงความมั่นใจในแนวโน้มการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของประเทศและของแวดวงผู้ประกอบการ SMEs และระบุว่าความสำเร็จดังกล่าวเป็นอันสูงส่งจากการดำเนินนโยบายขับเคลื่อนระบบด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล ในเวลาเดียวกัน SMBA มีความเชื่อมั่นอย่างสูงในศักยภาพของ SMEs ทั้งในด้านการสร้างนวัตกรรม และในพลังการเป็นผู้ประกอบการว่าจะสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงภายในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วสำหรับปี 2549/50 SMBA กำหนดมาตรการส่งเสริม SMEs ดังนี้



4.1) การฟื้นฟูและบ่มเพาะกิจการตั้งใหม่ และส่งเสริมสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเป็นผู้ประกอบการ

4.1.1) การบ่มเพาะผู้ที่จะเป็นผู้ประกอบการในรูปแบบของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจ และการฝึกอบรมที่จำลองบรรยากาศทางธุรกิจ

4.1.2) การส่งเสริมให้เกิดสิ่งแวดลอมทางธุรกิจที่เอื้อต่อการก่อตั้งธุรกิจใหม่ ด้วยการปรับระเบียบกฎเกณฑ์และขั้นตอนกระบวนการต่างๆ ให้กะทัดรัด รวมทั้งการให้บริการของหน่วยงานต่างๆ แก่ธุรกิจตั้งใหม่ โดยผ่านทางระบบอนุมัติแผนธุรกิจ

4.1.3) การให้แหล่งพักพิงที่จำเป็นสำหรับผู้ก่อตั้งธุรกิจใหม่ ด้วยการสนับสนุนการดำเนินงานของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจใหม่ตามมหาวิทยาลัยและสถาบันต่างๆ ทั่วประเทศ และจัดหาเงินทุนให้แก่ผู้ก่อตั้งธุรกิจ โดยผ่านกองทุนร่วมลงทุนและกองทุนเพื่อผู้ก่อตั้งธุรกิจใหม่

4.2) การจัดหาบริการทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ

4.2.1) การให้ความสนับสนุนทางการเงินทั้งทางตรงและทางอ้อม สำหรับ SMEs ที่มีความริเริ่มสร้างสรรค์และมีนวัตกรรม

4.2.2) บริการค้ำประกันสินเชื่อที่กว้างขวาง เช่น กองทุนค้ำประกันสินเชื่อเกาหลี (KCGF) กองทุนค้ำประกันสินเชื่อเทคโนโลยีเกาหลี (KOTEC)

4.2.3) การสนับสนุนให้ SMEs ระดมทุนโดยตรงจากตลาดการเงิน อาทิ ตลาด Venture Capital และตลาดหลักทรัพย์ KOSDAQ

4.2.4) สำหรับวิสาหกิจขนาดเล็ก วิสาหกิจที่อยู่ในระยะตั้งต้น วิสาหกิจที่ดำเนินงานเกี่ยวกับเทคโนโลยี และวิสาหกิจที่เตรียมจะปรับโครงสร้างองค์กร จะได้รับความสนับสนุนจากกองทุนต่างๆ ของบริษัทเพื่อธุรกิจขนาดเล็ก (Small Business Corporation)

4.3) การเพิ่มความแข็งแกร่งให้แก่ศักยภาพในการสร้างทรัพยากรมนุษย์

4.3.1) การยกระดับศักยภาพของทั้งระดับพนักงานและผู้บริหาร พร้อมกับสร้างสิ่งแวดล้อมทางสังคมและธุรกิจซึ่งเอื้อให้ SMEs สามารถว่าจ้างทรัพยากรมนุษย์



ที่มีความสามารถได้

4.3.2) การดึงดูดแรงงานเข้าสู่ SMEs ผ่านโครงการปรับปรุงสภาพสถานที่ทำงาน และการเสนอแรงจูงใจด้านภาษีและสิทธิพิเศษแก่พนักงานที่มีอายุงานต่อเนื่องยาวนาน

4.3.3) การจัดทำโครงการสร้างเสริมประสบการณ์การทำงานกับ SMEs โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ นักศึกษา และคนหนุ่มสาว

4.4) การเพิ่มความแข็งแกร่งให้แก่ศักยภาพด้านการตลาดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

4.4.1) การสร้างสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่เอื้ออำนวยให้ SMEs ขยายศักยภาพการส่งออก

4.4.2) มาตรการเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของ SMEs เป็นที่ต้องการภายในประเทศอย่างมั่นคง

4.5) การสร้างศักยภาพด้านนวัตกรรมทางเทคโนโลยีของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

4.5.1) การบ่มเพาะ SMEs ที่ประกอบธุรกิจเชิงนวัตกรรม

4.5.2) การเพิ่มพูนเครือข่ายระหว่างอุตสาหกรรม-สถาบันวิชาการ-สถาบันวิจัย

4.5.3) การส่งเสริมให้นำเทคโนโลยีที่พัฒนาแล้วมาแปรเป็นผลประโยชน์เชิงพาณิชย์

4.5.4) การจัดวางโครงสร้างพื้นฐานที่จะช่วยยกระดับ SMEs ให้สามารถใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการประกอบธุรกิจ

4.5.5) จัดสรรงบประมาณด้านการวิจัยและพัฒนา เพื่อให้การสนับสนุนค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนาโครงการเชิงเทคโนโลยีของ SMEs

4.5.6) เพิ่มผลิตภาพของ SMEs ผ่านการส่งเสริมให้ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล



4.6) การให้บริการแก่วิสาหกิจขนาดจิ๋วและตลาดแบบดั้งเดิม

4.6.1) การจัดตั้งสำนักงานและหน่วยงานเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจขนาดจิ๋วโดยตรง

4.6.2) การลงทุนเพื่อปรับปรุงย่านช้อปปิ้งให้ทันสมัย และให้ความช่วยเหลือในการปรับปรุงรูปร่างหน้าตาของร้านค้าให้ดูสะอาดและทันสมัย

4.6.3) การให้ความช่วยเหลือตลาดแบบดั้งเดิมผ่านทางโครงการส่งเสริมการขายผ่านทางช้อปปิ้งมอลล์ออนไลน์สำหรับตลาดแบบดั้งเดิม

4.6.4) การจัดทำ ระบบสารสนเทศเชิงลึกทางการพาณิชย์ สำหรับช่วยเหลือกิจกรรมก่อตั้งธุรกิจและการบริหารจัดการของวิสาหกิจขนาดจิ๋ว

แหล่งข้อมูล เว็บไซต์ www.smba.go.kr/main/english/sub5/sub05_1.jsp

12.3.3 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไต้หวัน

1) ข้อมูลเบื้องต้น (ปี 2548)

จำนวน SMEs ในไต้หวัน รวม 1.2 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วน 52.0 ต่อประชากร 1,000 คน

การจ้างงาน 7.6 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76.9 ต่อการจ้างงานทั้งระบบ

การส่งออก ที่มีส่วนสร้างให้ระบบเศรษฐกิจของประเทศ อยู่ที่ระดับ 17.6%

สัดส่วนต่อ GDP ร้อยละ 29.5 (ข้อมูลปี 2546)

2) สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ปี 2548)

2.1) ด้านสถานภาพและบทบาท ในปี 2548 SMEs ของไต้หวัน มีจำนวนเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 จากปีก่อนหน้า ทำให้มีจำนวน SMEs รวม 1,226,000 ราย โดยเป็นวิสาหกิจรายใหม่ถึง 125,313 ราย ในด้านของการจ้างงาน วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีส่วนในการสร้างงานได้ทั้งสิ้น 7,648,000 ตำแหน่ง คิดเป็นอัตราเพิ่มร้อยละ



1.3 ขณะที่ยอดการส่งออกของ SMEs มีมูลค่าเพิ่มขึ้น 4.86% แต่สัดส่วนการส่งออกของ SMEs ลดลง ทั้งนี้เป็นไปตามการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างการผลิตภายในระบบเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งยับยั้งจากการผลิตสินค้าระดับกลางสู่การผลิตสินค้าไฮเทค โดย SMEs กลายเป็นพื้นฐานสนับสนุนโครงสร้างการผลิตของไต้หวันซึ่งมีชื่อเสียงในด้านของความยืดหยุ่นและความรวดเร็วสูง ในด้านของอุปทานที่มีต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม SMEs มีส่วนสนับสนุนการเติบโตของระบบเศรษฐกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยมีส่วนสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ให้แก่ภาคอุตสาหกรรมของไต้หวันในปี 2548 มากกว่าร้อยละ 40 ส่วนสำหรับตัวเลขรวมทั้งระบบ SMEs มีส่วนอยู่ใน GDP รวมเมื่อในปี 2546 ที่ระดับร้อยละ 29.5 นอกจากนี้ SMEs ยังเป็นองค์ประกอบสำคัญอยู่ในห่วงโซ่อุปทานของภาคอุตสาหกรรมโดยรวม

2.2) ด้านสถานการณ์ทางการเงิน ในปี 2547 สถานการณ์ทางการเงินของ SMEs ในไต้หวันกระตือรือร้นมากจากเมื่อหนึ่งปีก่อนหน้า โดยมีรายที่มีผลการดำเนินงานเป็นบวกเพิ่มขึ้นทั้งสิ้น 200,233 ราย จากระดับเพียง 190,573 ราย ในปี 2546 ในเวลาเดียวกัน รายที่มีผลการดำเนินงานขาดทุนก็ลดลง จากเดิมในปี 2546 ที่มี SMEs ดำเนินงานขาดทุนร้อยละ 36.2 ของ SMEs ทั้งหมด กลายเป็นร้อยละ 34.9 ในปี 2547 ขณะที่วิสาหกิจขนาดใหญ่ที่ดำเนินงานขาดทุนมีสัดส่วนในรวร้อยละ 20 ของวิสาหกิจขนาดใหญ่ทั้งหมดปีก่อนหน้า

2.3) ด้านการค้าและการลงทุนต่างประเทศ SMEs ในไต้หวันดำเนินการขยายกิจการสู่ต่างประเทศในตลอดช่วงสิบปีที่ผ่านมา โดยเป็นผลจากการปรับตัวตามความเปลี่ยนแปลงในบริบทโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การรวมกลุ่มระดับภูมิภาค และการที่มีโอกาสเติบโตกว้างขึ้น ทั้งนี้ SMEs ของไต้หวันสามารถใช้ประโยชน์จากอินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีทางการตลาดใหม่ๆ มาช่วยขยายการค้าและการลงทุนต่างประเทศได้อย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ ความสัมพันธ์กับจีนแผ่นดินใหญ่ที่ดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในปี 2548 ซึ่งไต้หวันและจีนมีพัฒนาการที่ดีขึ้นมากในเชิงเศรษฐกิจและการค้า มูลค่าการลงทุนในต่างประเทศของ SMEs ในไต้หวันจึงยิ่งทวีความคึกคักในช่วงสิบปีที่แล้ว

3) การวิเคราะห์ SWOT ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในได้หวัน

3.1) จุดแข็ง

3.1.1) มีศักยภาพเข้มแข็ง สามารถสร้างยอดขายและยอดส่งออกดีขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอด 5 ปี ที่ผ่านมา

3.1.2) มีพัฒนาการที่ดีในการสร้างนวัตกรรม การทำวิจัยและพัฒนา ทั้งของตนเองและแบบที่เชื่อมโยงกับสถาบันวิจัยชั้นนำระดับโลก ทั้งนี้ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา ได้หวันมีจำนวนธุรกิจขนาดเล็กเพิ่มขึ้นมากภายในอุตสาหกรรมบริการที่เน้นด้านนวัตกรรม และการใช้เทคโนโลยีล้ำยุค

3.1.3) วงการ SMEs ของได้หวันยังมีพลังดึงดูดคนรุ่นใหม่ให้เข้ามาสืบต่อภารกิจสร้างธุรกิจใหม่ๆ ส่งผลให้ได้หวันมียอดผู้ประกอบการ SMEs รายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3.1.4) จำนวนศูนย์บ่มเพาะ SMEs เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และสามารถสร้างผู้ประกอบการ SMEs ใหม่ ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในธุรกิจใหม่ที่มีมูลค่าเพิ่มสูง

3.2) จุดอ่อน

3.2.1) สูญเสียความสามารถที่จะแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ภายในได้หวันด้วยกัน ทั้งในส่วนของการผลิตและการตลาด

3.2.2) ทรัพยากรบุคคลภายในประเทศ อยู่ในแนวโน้มหดตัว และส่วนใหญ่นิยมที่จะทำงานในวิสาหกิจขนาดใหญ่

3.2.3) ช่องทางเข้าถึงแหล่งเงินทุนยังจำกัดมาก

3.2.4) อุตสาหกรรมดั้งเดิม เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ ฯลฯ ไม่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ ซึ่งหันไปให้ความสำคัญแก่อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสูง



3.3) โอกาส

3.3.1) ในระบบเศรษฐกิจปัจจุบัน โครงสร้างการแบ่งงานกันทำที่พัฒนาขึ้นมา ได้ส่งผลให้วิสาหกิจขนาดใหญ่มีแนวโน้มจะต้องอิงอาศัย SMEs มากขึ้นเรื่อยๆ

3.3.2) มีพัฒนาการดีขึ้นตามลำดับ ในด้านการรวมกลุ่มทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพทำการแข่งขันทั้งภายในประเทศและในระดับโลก

3.4) ภัยคุกคาม

3.4.1) แนวโน้มการเติบโตใหญ่ของกลุ่มใหม่ๆ ในย่านเอเชียตะวันออก เอเชียใต้ เป็นแรงกดดันศักยภาพเชิงการแข่งขันในตลาดโลก ขณะที่ระดับราคาน้ำมันดิบโลกอยู่ในทิศทางขาขึ้น แต่การเติบโตทางเศรษฐกิจของโลกยังชะลอตัว

3.4.2) ผู้บริโภคทั้งในระดับโลกและระดับท้องถิ่นทวีความตื่นตัวในเรื่องสภาพแวดล้อม ส่งผลเป็นการเพิ่มต้นทุนการประกอบการที่ SMEs ยากที่จะปรับตัวให้อยู่รอดได้

3.4.3) แนวโน้มการสร้างข้อตกลงระหว่างประเทศทั้งระดับทวิภาคีและพหุภาคีที่ได้หันไม่สามารถเข้าร่วมได้เพราะข้อจำกัดด้านการเมือง และอาจส่งผลให้ได้หันกลายเป็นชนกลุ่มน้อยในเวทีโลก

4) ทิศทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไต้หวัน ปี 2549/50

ในระบบเศรษฐกิจของไต้หวัน ได้เกิดกระแสความตื่นตัวที่จะสร้างเครือข่ายและพันธมิตรธุรกิจ ส่งผลเป็นสภาพการณ์การพึ่งพาอาศัยกันและกันในระหว่างวิสาหกิจขนาดใหญ่กับ SMEs ดังนั้น ผลผลิตภัณฑ์จาก SMEs ที่ป้อนเข้าสู่ระบบการผลิตของวิสาหกิจขนาดใหญ่ จึงทวีปริมาณขึ้นมาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้น SMEs ยังสามารถปรับตัวกับสถานการณ์การแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ และการแข่งขันกับคู่แข่งต่างๆ ในตลาดระหว่างประเทศ ด้วยการเคลื่อนย้ายฐานธุรกิจออกต่างประเทศเพื่อความอยู่รอดภายในห่วงโซ่อุปทานระดับโลก

ในปี 2549/50 ได้เห็นมีการทบทวนปรับปรุงยุทธศาสตร์ให้เหมาะกับแนวโน้มทางเศรษฐกิจสำคัญทั้งที่เป็นปัจจัยภายในของได้ตัวเอง และที่เป็นแนวโน้มในระบบเศรษฐกิจโลก โดยทิศทางการส่งเสริม SMEs ในได้เห็นจะให้ความสำคัญอย่างมากแก่การช่วยเหลือให้ SMEs ได้รับทรัพยากรอย่างรอบด้าน เพื่อขยายขีดความสามารถที่จะรับมือกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็วทั่วโลก และส่งเสริมสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้มีแรงดึงดูดคนรุ่นใหม่ให้ก้าวเข้าไปเป็นผู้ประกอบการ ตลอดจนเสริมสร้างปัจจัยเอื้อให้ SMEs รายเก่าและรายใหม่อยู่รอดได้ในระยะยาวในการนี้ SMEA มีการปรับทิศทางจากนโยบายให้การสนับสนุนทางการเงิน ไปสู่การสนับสนุนด้วยการสร้างสภาพแวดล้อมทางธุรกิจแบบอุดมคติที่สามารถส่งผลให้ SMEs เติบโตได้อย่างมั่นคง และสามารถดำเนินธุรกิจด้วยปัจจัยความเร็ว นวัตกรรม และความฉับไวต่อความเปลี่ยนแปลง ประกอบด้วยยุทธศาสตร์ 5 ด้าน คือ

4.1) การสร้างสิ่งแวดล้อมชั้นเลิศเพื่อสนับสนุนการพัฒนา SMEs อย่างยั่งยืน ได้แก่ การพัฒนานโยบายการวิจัยและระบบการวางแผนที่จะช่วยเพิ่มความเข้มแข็งให้แก่วิสาหกิจได้เปรียบในการแข่งขันของ SMEs การจัดทำสภาพแวดล้อมทางกฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่ยุติธรรมเพื่อสร้างช่องทางที่เอื้อให้ SMEs เติบโต การเพิ่มความเข้มแข็งในการประสานนโยบายและกลไกด้านบริหารจัดการของรัฐบาล เพื่อให้มั่นใจว่าทรัพยากรในการช่วย SMEs จะมีการบูรณาการอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.2) การปรับปรุงการทำงานของกลไกบ่มเพาะธุรกิจดั้งเดิมเพื่อช่วยเหลือการสร้างสังคมผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ได้แก่ การเพิ่มความเข้มแข็งในเรื่องการสนับสนุนและการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการที่เป็นรายบุคคลและที่เป็นขนาดเล็ก การเพิ่มความแข็งแกร่งในภาคความร่วมมือกันระหว่างอุตสาหกรรมกับมหาวิทยาลัย และส่งเสริมให้ศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเกิดใหม่มีการเปลี่ยนแปลงตัวเอง การนำเอากลไกเรียนรู้ตลอดชีวิตมาใช้ปรับปรุงคุณภาพกำลังแรงงานโดยรวม

4.3) การทำให้การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และการส่งเสริมผลต่อเนื่องจากการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์ทางอุตสาหกรรม ได้แก่ การยกระดับศักยภาพด้านไอทีของ SMEs และการขยายการสร้างมูลค่าโดยผ่านความสามารถทางด้านไอที การทำให้ SMEs สามารถเข้าถึงสารสนเทศด้านการบริหารจัดการเพื่อนำมาใช้



ปรับปรุงการดำเนินงานของตน

4.4) การปรับปรุงคุณภาพทางการบริหารจัดการเพื่อช่วย SMEs สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ได้แก่ การช่วยให้มีการปรับปรุงทางการบริหารจัดการเชิงปฏิบัติการ และทางด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการเพิ่มแกนหลักแห่งความสามารถในการแข่งขันของ SMEs การให้คำแนะนำสำหรับการตั้งเครือข่ายการตลาดขึ้นมาโดยอาศัยบรรดากลไกแห่งการร่วมมือประสานงานกัน การเร่งปรับปรุงคำแนะนำสำหรับการสร้างอุตสาหกรรมท้องถิ่น และสำหรับการพัฒนาคลัสเตอร์ เพื่อให้มีส่วนร่วมในการสร้างความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจของชุมชนท้องถิ่น การเพิ่มกิจกรรมมอบรางวัลแก่ SMEs ดีเด่น และกำหนดวิสาหกิจตัวอย่างขึ้นมาเป็นแนวการปฏิบัติเพื่อความเป็นเลิศ เพื่อให้ SMEs อื่นๆ ได้ศึกษาเรียนรู้

4.5) การช่วยเหลือ SMEs ให้เพิ่มความแข็งแกร่งในศักยภาพการบริหารจัดการด้านการเงิน ได้แก่ การเพิ่มศักยภาพของระบบค้ำประกันสินเชื่อเพื่อลดต้นทุนทางการเงินของ SMEs การยกระดับศักยภาพของศูนย์แก้ปัญหาให้ SMEs ตลอดจนเปิดให้บริการเชิงลึกอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น การช่วย SMEs จัดทำระบบการเงินและการบัญชีที่ตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

แหล่งข้อมูล

1. เว็บไซต์ www.moeasmea.gov.tw/eng/policy/b05.asp
2. White Paper on SMEs in Taiwan, 2006



12.3.4 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของสิงคโปร์

1) ข้อมูลเบื้องต้น (ปี 2548)

จำนวน SMEs ในสิงคโปร์ รวม 0.1 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วน 30.2 ต่อประชากร 1,000 คน

การจ้างงาน 0.7 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.9 ต่อการจ้างงาน ทั้งระบบ

การส่งออก ที่มีส่วนสร้างให้แก่ภาคการผลิตของประเทศ อยู่ที่ระดับร้อยละ 21.5 สัดส่วนต่อ GDP อยู่ที่ระดับร้อยละ 42.0

2) สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของสิงคโปร์ (ปี 2548)

2.1) ด้านสถานภาพและบทบาท SMEs ของสิงคโปร์ ณ ปี 2548 มีจำนวนรวมทั้งสิ้นประมาณ 133,000 รายหรือราร้อยละ 99.4 ของจำนวนวิสาหกิจทั่วประเทศ และมีส่วนในการสร้างงานประมาณ 789,500 ตำแหน่ง คิดเป็นร้อยละ 61.9 ของการจ้างงานทั่วประเทศ อีกทั้งมีส่วนอยู่ในภาคส่งออกราร้อยละ 21.5 กับในผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศราร้อยละ 42.0

2.2) ด้านสภาพการณ์การดำเนินงาน ประเด็นประสิทธิภาพของต้นทุนต่อผลิตภาพ และการขยายธุรกิจในต่างประเทศ เป็นสองประเด็นที่ผู้ประกอบการ SMEs ในสิงคโปร์ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิสาหกิจที่อยู่ในช่วงการเติบโต อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้ประกอบการเกือบหนึ่งในสี่ที่มุ่งแต่เรื่องการดำเนินงานวันต่อวัน โดยไม่มีการกำหนดทิศทางการธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรมสำหรับอนาคตระยะ 2-5 ปีข้างหน้า

2.3) ด้านความตื่นตัวที่จะใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ทางกรสิงคโปร์ยอมรับว่า SMEs จำนวนมากยังขาดความเข้าใจ และยังไม่เห็นคุณค่าของเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพให้เอาชนะคู่แข่ง ผลการสำรวจพบว่า SMEs เกือบหนึ่งในสามประเมินว่าเทคโนโลยีสารสนเทศไม่ได้สร้างผลกระทบต่อกรขยายธุรกิจ และมีเพียงหนึ่งในสิบที่มีวิสัยทัศน์ว่า การลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ เป็นยุทธศาสตร์ที่จะเอาชนะเหนือคู่แข่งได้



2.4) ด้านการขยายธุรกิจออกต่างประเทศ เนื่องจากสิงคโปร์เป็นประเทศเล็ก มีตลาดภายในค่อนข้างจำกัด การขยายตัวออกสู่ต่างแดนจึงเป็นยุทธศาสตร์สำคัญมาก ดังนั้น จำนวน SMEs ของสิงคโปร์ที่ขยายตัวออกต่างประเทศมีมากขึ้นเรื่อย ๆ และโดยทั่วไป ประเทศที่ SMEs เข้าไปลงทุนมากที่สุด 5 แห่งได้แก่ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ไทย จีน และฮ่องกง ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม สำหรับปี 2550 เป้าหมายเด่นที่สุดที่ SMEs ส่วนใหญ่เน้นจะไปขยายธุรกิจ คือ อินเดีย ตะวันออกกลาง และเวียดนาม เป้าหมายทั้งสามประเทศข้างต้นเป็นแนวโน้มใหม่ หลังจากที่เคยมีกระแสเงินที่เน้นการลงทุนในมาเลเซีย อินโดนีเซีย และจีนมากที่สุดในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา นับถึงปี 2549 ความก้าวหน้าในการขยายธุรกิจออกต่างประเทศดังกล่าวเป็นผลจากที่รัฐบาลสิงคโปร์เพิ่มความผูกพันและการค้ากับประเทศกลุ่มตะวันออกกลาง อีกทั้งยังได้ลงนามความร่วมมือกับอินเดียแล้ว ในกรณีนี้ รัฐบาลสิงคโปร์ถือเป็นยุทธศาสตร์ของประเทศที่จะส่งเสริมการขยายกิจการในต่างแดน และกลยุทธ์หนึ่งที่รัฐบาลสิงคโปร์ใช้มากคือการสนับสนุนในระดับกลุ่มพันธมิตร โดยเรียกเป็นกลุ่มเครือข่าย เช่น กลุ่มเครือข่ายจีน กลุ่มเครือข่ายอินเดีย และกลุ่มเครือข่ายอินโดนีเซีย ซึ่งประสบความสำเร็จในการบรรลุข้อตกลงทางธุรกิจมาอย่างมากมาย ที่ผ่านมารัฐบาลสิงคโปร์ทำหน้าที่นำร่องเปิดตลาดใหม่ๆ ไปทั่วโลก สำนักงาน International Enterprise Singapore (IE Singapore) ซึ่งเป็นหนึ่งในสองหน่วยงานหลักในการส่งเสริม SMEs ได้สร้างเครือข่ายไปใน 35 พื้นที่ทั่วโลก จากปักกิ่งถึงกรุงเทพฯ จากลอนดอนถึงเม็กซิโกซิตี และจากซานดิเอโกถึงซิดนีย์ เพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์สูงสุดจากการที่รัฐบาลไปทำข้อตกลงการค้าไว้ทั้งในระดับทวิภาคีและพหุภาคี สำหรับตลาดใหม่ที่สิงคโปร์เตรียมจะเข้าไปขยายงานจริงจังในอนาคต ได้แก่ บราซิล อาร์เจนตินา อิหร่าน บาหลีเน เอเซียกลาง และมณฑลต่างๆ ในดินแดนตะวันออกเฉียงเหนือของจีน

3) การวิเคราะห์ SWOT ของ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสิงคโปร์

3.1) จุดแข็ง

- 3.1.1) มีประสิทธิภาพของต้นทุนต่อผลิตภาพสูง
- 3.1.2) มีความก้าวหน้าอย่างมากในด้านการสร้างนวัตกรรมและการริเริ่มแนวคิดใหม่ๆ
- 3.1.3) มีศักยภาพสูงในการขยายตัวในตลาดต่างประเทศ



3.2) จุดอ่อน

- 3.2.1) ยังมี SMEs อีกมากที่ไม่กำหนดทิศทางอนาคตของธุรกิจอย่างเป็นทางการ
- 3.2.2) ขาดแคลนเงินทุนที่เพียงพอ อีกทั้งยังไม่สามารถพึ่งได้มากนักกับแหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งเรียกร้องหลักทรัพย์ค้ำประกันสินเชื่อ
- 3.2.3) ปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพตามความต้องการและความจำเป็น

3.3) โอกาส

- 3.3.1) ได้รับการส่งเสริมอย่างแข็งขันจากรัฐบาลในการศึกษาและใช้ประโยชน์จากศักยภาพและโอกาสในการขยายธุรกิจในตลาดใหม่ๆ เช่น บราซิล อาร์เจนตินา อูรุกวัย จีนตอนเหนือ อินเดีย เวียดนาม ตะวันออกกลาง ฯลฯ
- 3.3.2) รัฐบาลเห็นความสำคัญที่จะตอบสนองเสียงเรียกร้องจาก SMEs ที่ต้องการได้รับความช่วยเหลือด้านการบริหารงานในธุรกิจที่ขยายนอกประเทศ

3.4) ภัยคุกคาม

- 3.4.1) เผชิญกับกระแสการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น
- 3.4.2) ความไม่แน่นอนด้านแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและราคาน้ำมันดิบโลก
- 3.4.3) มีแนวโน้มที่เชื่อว่าผู้ประกอบการ SMEs จำนวนมาก ยังไม่เห็นประโยชน์จากการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ ตลอดจนไม่เห็นช่องทางที่จะใช้ประโยชน์จากข้อตกลงการค้าเสรีที่สิงคโปร์ทำกับประเทศต่างๆ

4) ทิศทางการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ของสิงคโปร์ ปี 2549/50

หน่วยงานหลักด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของสิงคโปร์มีอยู่ 2 แห่ง คือ SPRING และ IE Singapore ในสังกัดกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรม (MTI) ได้กำหนดทิศทางการเติบโตของ SMEs ในสิบปีข้างหน้าว่า จะยังต้องขยายออก



สู่ต่างประเทศให้มากกว่าที่ผ่านมา พร้อมกับต้องรักษาพลวัตและศักยภาพแห่งการสร้างสรรค์นวัตกรรม ให้เป็นจุดแข็งในการแข่งขัน เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้ขยายตัวและมีชีวิตชีวาสืบต่อไป

สำหรับปี 2549/50 ทางกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้วางยุทธศาสตร์และมาตรการส่งเสริม SMEs 4 ด้าน ดังนี้

4.1) การส่งเสริมสภาพแวดล้อมที่หนุนเนื่องแก่ธุรกิจ

4.1.1) ส่งเสริมให้ SMEs ได้รับการสนับสนุนในด้านกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ

4.1.2) อำนวยความสะดวกให้ SMEs เข้าถึงข้อมูลและการบริการ เช่น การจัดตั้งศูนย์เพื่อการพัฒนาวิสาหกิจ และการจัดทำเว็บไซต์ Enterprise One Portal ซึ่งให้ศูนย์บูรณาการข้อมูลความสนับสนุนที่ทางการจัดเตรียมให้แก่ SMEs

4.1.3) ขยายการสนับสนุนด้านการเงินแก่ SMEs ได้แก่ การเร่งสินเชื่อจากสถาบันการเงินเอกชน (เช่น การค้ำประกันสินเชื่อ การทำซีเคียวริตีเซชันแก่หนี้ของ SMEs การส่งเสริมการขายหุ้นนอกตลาดให้แก่หุ้นของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) การจัดทำโครงการสินเชื่อของภาครัฐ (เช่น สินเชื่อของ SPRING SEEDS) และการทบทวนกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (เช่น กฎหมายหลักทรัพย์และกฎหมายเกี่ยวกับตลาดฟิวเจอร์เพื่อสนับสนุนหลักทรัพย์ของ SMEs ตลอดจนกฎหมายล้มละลาย)

4.1.4) กระตุ้นให้ผู้คนกระตือรือร้นที่จะมาเป็นผู้ประกอบการ ได้แก่ การจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ (เช่น Annual Blue-Sky Festival) การจัดกิจกรรมให้การศึกษาอบรมแก่ผู้ที่ประสงค์จะเป็นผู้ประกอบการ (เช่น Enterprise Day) การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการแนวนวัตกรรมที่เพิ่งเริ่มต้น (เช่น SPRING SEEDS และ Entrepreneurial Talent Development Fund)

4.2) การส่งเสริมความเป็นเลิศในการพัฒนาอุตสาหกรรม

4.2.1) เสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ผู้นำด้านอุตสาหกรรม เช่น โครงการจัดระเบียบสมาคมด้านอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อสร้างให้เกิดผู้นำที่จะผลักดันการพัฒนา



อุตสาหกรรม

4.2.2) สร้างโครงสร้างพื้นฐานด้านอุตสาหกรรมที่สำคัญ โดยการตั้งศูนย์เพื่อการพัฒนานวัตกรรมสาขาต่าง ๆ เช่น ศูนย์เพื่อความเป็นเลิศทางทะเล, ศูนย์นวัตกรรมอาหาร

4.2.3) ส่งเสริมการรับแนวการปฏิบัติที่ดีที่สุดไปใช้ในอุตสาหกรรม

4.3) การพัฒนาวิสาหกิจในด้านศักยภาพ ผลิตภาพ และการสร้างนวัตกรรม

4.3.1) สร้างเสริมศักยภาพของวิสาหกิจในสาขาที่สำคัญ ด้านนวัตกรรมทางเทคโนโลยี การพัฒนาศักยภาพการแข่งขัน

4.3.2) เร่งพัฒนา SMEs ที่มีศักยภาพการเติบโตสูง

4.4) การปรับปรุงช่องทางเข้าสู่ตลาดและโอกาสทางธุรกิจ

4.4.1) สร้างระบบที่ได้มาตรฐานสากล

4.4.2) ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของ SMEs สู่มาตรฐานโลก

4.4.3) ส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์และบริการของ SMEs สามารถเข้าถึงตลาดเป้าหมาย ด้วยการลดอุปสรรคทางการค้า ให้การรับประกันด้านคุณภาพและรับประกันมาตรฐานตราสินค้า และสนับสนุนให้ SMEs เข้าใจและใช้ประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าเสรี

4.4.4) เร่งขยายเครือข่ายความสัมพันธ์ทั้งในระดับท้องถิ่น และในทางระหว่างประเทศ เพื่อต่อสายให้ SMEs ได้มีโอกาสทางธุรกิจมากขึ้นอย่างกว้างขวาง

แหล่งข้อมูล

- เว็บไซต์ www.spring.gov.sg/Content/HomePage.aspx และ www.iesingapore.gov.sg/wps/portal
- รายงานผลการสำรวจพัฒนาการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี 2549 โดยบริษัท DP Information Group ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจผู้เชี่ยวชาญด้านข้อมูลธุรกิจและการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ
- การสัมภาษณ์ทางอินเทอร์เน็ต นายโก๊ะ ลีหวง ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายนโยบาย วิจัย และ



ข้อมูลสถิติ สำนักงาน SPRING Singapore

12.3.5 วิสาหกิจขนาดเล็ในสหรัฐอเมริกา

(สหรัฐฯ มีเกณฑ์แบ่งขนาดของวิสาหกิจเป็นขนาดใหญ่และขนาดเล็กเท่านั้น หน่วยงานหลักในการดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดเล็คือ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดเล็ หรือ SBA (Small Business Administration) ซึ่งจัดตั้งขึ้นโดยรัฐบาลกลางตั้งแตปี 2496)

1) ข้อมูลเบื้องต้น (ปี 2548)

จำนวน วิสาหกิจขนาดเล็ในสหรัฐอเมริกา อยู่ที่ระดับ 25.85 ล้านราย คิดเป็นสัดส่วน 86.6 ต่อประชากร 1,000 คน

การจ้างงาน 111.7 ล้านตำแหน่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.7 ต่อการจ้างงานทั้งระบบ

การส่งออก ที่มีส่วนสร้างให้กระบบเศรษฐกิจของประเทศอยู่ที่ระดับร้อยละ 28.6 (ข้อมูลปี 2546)

สัดส่วนต่อ GDP ร้อยละ 49.9

2) สถานการณ์ วิสาหกิจขนาดเล็ ในปี 2548

2.1) ด้านผลการดำเนินงาน สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของวงการวิสาหกิจขนาดเล็ในสหรัฐอเมริกา ณ ปี 2548 อยู่ในเกณฑ์ดี และมีความก้าวหน้าทั้งในด้านของผลผลิต ผลิตภาพ และการจ้างงาน แม้ต้องได้รับผลกระทบด้านลบจากปัญหาต่างๆ เช่น ภัยพิบัติพายุเฮอริเคน 3 ครั้งในครึ่งปีหลัง การเข้าพัวพันอยู่กับสงครามในตะวันออกกลางและปัญหาต้นทุนด้านพลังงานเชื้อเพลิงทะยานสูงเรื้อรัง ผลปรากฏว่าการดำเนินงานของผู้ประกอบการขนาดเล็ประเภทที่ไม่มีกรจ้างงาน ซึ่งสะท้อนอยู่ในอัตราขยายตัวของกำไร อยู่ที่ระดับร้อยละ 6.0 ขณะที่อัตราขยายตัวของกำไรในภาคธุรกิจโดยรวมที่ระดับร้อยละ 16.4

2.2) ด้านความตื่นตัวที่จะเป็นผู้ประกอบการ ความตื่นตัวของคนอเมริกันที่จะเป็นผู้ประกอบการถือได้ว่าอยู่ในระดับสูง โดยมีสัดส่วนเป็น 86.6 รายต่อจำนวนประชากร 1,000 คน ทั้งนี้จำนวนวิสาหกิจขนาดเล็กของสหรัฐฯเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ยอดรวม ณ ปี 2548 อยู่ที่ประมาณ 25.85 ล้านราย คิดเป็นร้อยละ 99.9 ของวิสาหกิจทั้งระบบ โดยวิสาหกิจขนาดเล็กที่มีการจ้างงาน มีการจัดตั้งใหม่จำนวนประมาณ 671,800 ราย ขณะที่ยอดปิดกิจการอยู่ที่ประมาณ 544,800 ราย ส่งผลให้ยอดรวมวิสาหกิจขนาดเล็กของสหรัฐฯที่มีการจ้างงานอยู่ที่ประมาณ 5.99 ล้านราย ถือเป็นสถิติสูงสุดระดับใหม่ ขณะที่วิสาหกิจขนาดเล็กที่ไม่มีการจ้างงานอยู่ที่ประมาณ 19.86 ล้านราย นับเป็นสถิติใหม่เช่นกัน

2.3) ด้านการช่วยสร้างงานแก่ระบบเศรษฐกิจ วิสาหกิจขนาดเล็กมีส่วนในการจ้างงานราวร้อยละ 50.7 ของการจ้างงานทั้งระบบ คิดเป็นสัดส่วนของการสร้างงานใหม่เฉลี่ยต่อปีราวร้อยละ 60-80 ในตลอดช่วงหนึ่งทศวรรษที่ผ่านมา นอกจากนี้ การจ้างงานโดยวิสาหกิจขนาดเล็กมีลักษณะเด่นในข้อที่ว่าร้อยละ 41.0 ของแรงงานที่มีความรู้ด้านเทคโนโลยีขั้นสูงและมีทักษะฝีมือสูงเป็นกลุ่มที่อยู่ในการทำงานของวิสาหกิจขนาดเล็ก อาทิ นักวิทยาศาสตร์ วิศวกร นักคอมพิวเตอร์ ฯลฯ

2.4) ด้านการช่วยสร้าง GDP แก่ระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากผลประกอบการของวิสาหกิจขนาดเล็กในสหรัฐมีอัตราขยายตัวดี วิสาหกิจขนาดเล็กจึงมีส่วนสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) มากถึงร้อยละ 49.9 ของทั้งระบบเศรษฐกิจ อย่างไรก็ตาม อัตราขยายตัวของจีดีพีของวงการวิสาหกิจขนาดเล็กในปี 2548 มีภาวะชะลอตัวเมื่อเทียบกับเมื่อหนึ่งปีก่อนหน้า เพราะถูกจุดจากสถานการณ์ในไตรมาส 4 สืบเนื่องจากผลกระทบของภัยพิบัติพายุเฮอริเคน คาทริน่า ริด้า และวิลมา ดังนั้น GDP แท้จริงที่เคยขยายตัวในปี 2547 ที่ระดับร้อยละ 3.7 มีการชะลออัตราการเติบโตสู่ระดับร้อยละ 3.1 ในปี 2548

2.5) ด้านอัตราการกู้ยืมเพื่อดำเนินธุรกิจ อัตราการกู้ยืมเพื่อธุรกิจของวิสาหกิจขนาดเล็กเพิ่มขึ้นร้อยละ 19 ในปี 2548 นับเป็นสถิติการปล่อยสินเชื่อเพื่อธุรกิจสูงสุดตลอดกาล และเป็นอัตราเพิ่มที่ตึกคักกว่าเมื่อหนึ่งปีก่อนหน้า ซึ่งเคยเพิ่มในอัตราร้อยละ 17 ทั้งๆ ที่ต้องเผชิญกับสถานการณ์แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี สาเหตุส่วนหนึ่งคือ ธนาคารพาณิชย์หันมาผ่อนคลายมาตรฐานและเงื่อนไขการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อพาณิชย์และอุตสาหกรรมในยามที่ต้องเผชิญการแข่งขัน



รุนแรงจากสถาบันการเงินกลุ่มน็อนแบงก์

2.6) ด้านการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างงานภาครัฐ เนื่องจากกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดเล็ของสหรัฐฯ ระบุชัดเจนเกี่ยวกับการส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดเล็ต้องสามารถเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างงานภาครัฐ การดำเนินางส่งเสริมในด้านนี้จึงเป็นการกิจสำคัญของรัฐบาลอเมริกัน และในปี 2548 ตลาดด้านนี้ของวิสาหกิจขนาดเล็นับได้ว่าก้าวหน้ามากโดยสามารถตัดส่วนแบ่งการทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างกับรัฐบาลกลางได้ร้อยละ 25.4 ของโครงการทั้งหมดที่เปิดเงื่อนไขเอื้อแก่วิสาหกิจขนาดเล็ คิดเป็นมูลค่า 79,600 ล้านดอลลาร์ ของมูลค่าโครงการรวมราว 314,000 ล้านดอลลาร์ สาเหตุส่วนหนึ่งคือ มีการออกระเบียบส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดเล็สามารถทำสัญญารับช่วงงานเพิ่มเติมแก่กฎระเบียบเดิมว่าด้วยการส่งเสริมให้เข้าวิสาหกิจขนาดเล็ประมูลงานทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างโดยตรงกับภาครัฐ นอกจากนั้น ยังมีการปรับปรุงกฎระเบียบที่เน้นให้เพิ่มความโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างด้วย

3) ทิศทางและยุทธศาสตร์เป้าหมายเพื่อการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดเล็ของสหรัฐฯ

ในฐานะที่เป็นประเทศทุนนิยมต้นแบบ สหรัฐฯถือว่าการมีผู้ประกอบการเกิดขึ้นใหม่อย่างต่อเนื่องเป็นจำนวนมาก คือ เงื่อนไขปัจจัยที่ขาดมิได้ในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจ ในเวลาเดียวกัน ขณะที่รัฐบาลกลางสหรัฐฯจัดสรรงบประมาณจำนวนมากเพื่อสนับสนุนการเกิด การเติบโต และความยั่งยืนของวิสาหกิจขนาดเล็ โดยผ่านการขับเคลื่อนของ SBA ซึ่งรัฐบาลกลางจัดตั้งขึ้นมาตั้งแต่ปี 2496 อย่างไม่ก็ตาม SBA จะจำกัดบทบาทไว้ในกรอบการสนับสนุน 4 ด้าน และเปิดให้ทิศทางธุรกิจของวิสาหกิจขนาดเล็พัฒนาไปด้วยพลวัตในกิจกรรมทางเศรษฐกิจของภาคเอกชน การสนับสนุนจาก SBA ส่วนใหญ่เป็นการให้ความช่วยเหลือโดยตรง ได้แก่ การช่วยเหลือด้านการเงิน การให้คำปรึกษาแนะนำและฝึกอบรม เช่น ด้านความรู้ ทักษะ ความชำนาญ ด้านเทคโนโลยี และการบริหารจัดการ ตลอดจนจนข้อมูลข่าวสารและคำแนะนำเชิงลึกเพื่อการค้าต่างประเทศ นอกจากนั้น SBA ยังให้การสนับสนุนผ่านการสร้างสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เอื้อแก่วิสาหกิจขนาดเล็ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ด้านกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ และ SBA ให้การปกป้องสิทธิ และการประกันว่าวิสาหกิจขนาดเล็จะได้รับส่วนแบ่งในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างเป็นธรรม ในเวลาเดียวกัน SBA มีโปรแกรมให้ความสนับสนุน



แก่กลุ่มเฉพาะเจาะจง อาทิ ชนกลุ่มน้อย กลุ่มสตรี และทหารผ่านศึก ตลอดจนโปรแกรมให้ความช่วยเหลืออย่างมากมายแก่ผู้ที่มีความเสียหายจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ

สำหรับยุทธศาสตร์และมาตรการในการดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดเล็กของ SBA ประกอบด้วย 4 ด้าน ดังนี้

3.1) การปรับปรุงสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจให้เอื้อแก่ธุรกิจขนาดเล็ก ได้แก่ การให้ความช่วยเหลือด้านกฎหมาย และกฎระเบียบที่เอื้อแก่การประกอบการของวิสาหกิจขนาดเล็ก ให้ความช่วยเหลือสำหรับการเข้าถึงตลาดภาครัฐผ่านสื่อเทคโนโลยีสารสนเทศ ให้ความช่วยเหลือด้านการจัดซื้อจัดจ้าง และความช่วยเหลือทาง โดยลดภาระด้านระเบียบกฎหมายที่ธุรกิจขนาดเล็กต้องปฏิบัติตามให้เหลือน้อยที่สุด และทำให้การติดต่อระหว่างธุรกิจขนาดเล็กกับทางรัฐบาลกลางสหรัฐมีความง่ายและสะดวก ด้วยการใช้อินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยีสารสนเทศ เพิ่มประสิทธิภาพของหน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาลกลางสหรัฐ ในการจัดเตรียมช่องทางโอกาสให้แก่ธุรกิจขนาดเล็ก

3.2) การเพิ่มโอกาสความสำเร็จแก่ธุรกิจขนาดเล็กโดยช่วยเพิ่มโอกาสเชิงการแข่งขัน ได้แก่ การให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ให้ความช่วยเหลือด้านการบริหารจัดการ ให้ความช่วยเหลือด้านการตลาด และการจัดสรรความช่วยเหลือสู่กลุ่มเฉพาะจง อาทิ ชนกลุ่มน้อย สตรี ทหารผ่านศึก ดังมีรายละเอียดคือ

3.3) การช่วยฟื้นฟูบ้านเรือนและธุรกิจที่ได้รับความเสียหายเพราะภัยพิบัติทางธรรมชาติ

3.4) การสร้างความแน่นอนว่า SBA จะสนับสนุนธุรกิจขนาดเล็กได้อย่างเต็มที่ ทั้งในเชิงประสิทธิภาพและประสิทธิผล ได้แก่ การพัฒนาในด้านบุคลากร และการพัฒนาด้านไอทีของ SBA เอง

แหล่งข้อมูล เว็บไซต์ <http://sba.gov/index.html>