

บทสรุป

รายงานการศึกษาการสำรวจความต้องการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SME Survey ปี 2563

1. การเชื่อมโยงโครงการของรัฐบาลที่เกี่ยวกับการกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชนกับการส่งเสริมการใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของชุมชน

พบว่า ยังมีข้อบกพร่องที่ต้องได้รับการแก้ไข จากผลการสำรวจผู้ประกอบการรายย่อย ร้อยละ 70 ของผู้ประกอบการรายย่อยที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดยังไม่เคยเข้าร่วมโครงการภาครัฐ เนื่องจาก ส่วนใหญ่ไม่มีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับมาตรการ/โครงการและการเข้าถึง และผู้ประกอบการบางส่วนที่เป็นร้านค้าทั่วไปขนาดเล็กไม่อยู่ในเงื่อนไขของมาตรการ/โครงการที่สนใจ รวมถึงมองว่าซับซ้อนยุ่งยาก และไม่มีเวลา ซึ่งสอดคล้องกับความเห็นของที่ประชุม Focus Group ที่ระบุว่าผู้ประกอบการบางส่วนยังไม่สามารถเข้าถึงโครงการของรัฐ ส่วนใหญ่สาเหตุมาจากกระบวนการและกลไกของภาครัฐ ได้แก่

(1) มาตรการส่วนใหญ่ใช้สำหรับ SME ทุกขนาดและทุกประเภท ทำให้ไม่สอดคล้องกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการในแต่ละขนาดที่มีความแตกต่างกันไป

(2) ข้อจำกัดของกฎ ระเบียบบางอย่างไม่เอื้อประโยชน์แก่ผู้ประกอบการรายย่อย เช่น พระราชกำหนดการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาด ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 พ.ศ. 2563 วงเงินไม่เกิน 5 แสนล้านบาท เป็นต้น ที่กำหนดระยะเวลาในการเคลียร์หนี้กับหน่วยงานที่รับผิดชอบในการนำเงินไปปล่อยกู้ให้กับผู้ประกอบการรายย่อยเพียง 2 ปี ซึ่งเป็นระยะเวลาที่สั้นเกินกว่าที่ผู้ประกอบการรายย่อยจะสามารถนำเงินมาคืนกับหน่วยงานที่รับผิดชอบได้

(3) ข้อจำกัดด้านงบประมาณและระยะเวลาของโครงการพัฒนาที่ต้องเสร็จสิ้นภายใน 1 ปี ทำให้หน่วยงานที่ลงพื้นที่ไปพัฒนาส่วนใหญ่คัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่มีการจดทะเบียนและมีสินค้าในระดับดีที่มีอยู่ประมาณร้อยละ 20 - 30 ในขณะที่ กลุ่มปานกลางที่มีอยู่ประมาณ ร้อยละ 50 และกลุ่มที่ไม่ค่อยดีมีประมาณร้อยละ 20 ไม่ค่อยได้รับการส่งเสริม

(4) การกำหนดเงื่อนไขในโครงการไม่เหมาะสม เช่น ประเภทสินค้าและบริการไม่เป็นไปตามที่ผู้บริโภคต้องการ หรือไม่ตรงกับสินค้าและบริการของผู้ประกอบการในชุมชนและท้องถิ่น เป็นต้น โดยโครงการตามมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐส่วนใหญ่กำหนดประเภทสินค้าที่จำเป็นต้องใช้ในการดำรงชีพ ซึ่งไม่ใช่ลักษณะของสินค้าและบริการของชุมชนที่ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอุตสาหกรรมเกษตร เกษตรแปรรูป ผ้าพื้นบ้าน ของตกแต่งบ้านและของที่ระลึก ในขณะที่ โครงการภาครัฐ เช่น “ชิม ช้อป ใช้” เป็นต้น ที่ได้ประโยชน์เฉพาะกลุ่มที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว อาทิ โรงแรมและที่พัก และร้านอาหาร หรือแม้แต่สินค้าออนไลน์ที่มีต้นทุนสูงกว่าการผลิตในเชิงพาณิชย์ และเป็นสินค้าที่จัดได้ว่ามีกลุ่มลูกค้าเฉพาะเท่านั้นที่ให้ความสนใจ (Niche Market)

(5) ไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการพัฒนาได้ เนื่องจาก ไม่มีการระบุกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนในเงื่อนไขคุณสมบัติของผู้เข้าร่วมโครงการของรัฐหรือผู้ได้รับประโยชน์ มีการเปิดกว้างทั่วไป อย่างเช่น โครงการ “ชิม ช้อป ใช้” ที่ไม่ได้ระบุเงื่อนไขของการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชน รวมทั้งมีการกำหนดพื้นที่จำหน่ายใช้สอยเงินของผู้มีสิทธิในโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจไม่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง เช่น กรณีการจัดงาน OTOP หรืองานแสดงสินค้าต่างๆ ในพื้นที่หนึ่งจากร้านค้าชุมชนที่มาจากหลายพื้นที่ แต่ผู้บริโภคไม่สามารถใช้จ่ายตามสิทธิที่ได้รับจากโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจกับร้านค้าที่มาเปิดจำหน่ายในงานได้ เพราะไม่ใช่ร้านค้าที่อยู่ในจังหวัดที่มีการจัดงานแสดงสินค้าเหล่านั้น เป็นต้น

(6) ข้อจำกัดของเงื่อนไขในการเข้าร่วมแพลตฟอร์มตลาดออนไลน์ของภาครัฐที่ไม่เหมาะสม เป็นอุปสรรคต่อผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ เช่น กรณีการเข้าร่วมแพลตฟอร์มการตลาดออนไลน์ของไปรษณีย์ไทย (Thailandpostmart) เป็นต้น ที่มีข้อจำกัดของเงื่อนไขที่ทำการไปรษณีย์ที่จะต้องจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปยังผู้ซื้อไว้เพียงที่เดียว ซึ่งบางครั้งตั้งอยู่ห่างไกลจากผู้ประกอบการ ทำให้ต้องมีภาระค่าใช้จ่ายในเรื่องค่าขนส่งสูง กระบวนการในการรับเงินจากการขายสินค้าที่ไม่สามารถดำเนินการผ่าน E-wallet ได้ทันทีภายใน 1 สัปดาห์ การตั้งราคาขายสินค้าที่ทางไปรษณีย์ไทยจะเพิ่มเข้าไปในราคาที่ผู้ประกอบการกำหนดไว้ ทำให้ราคาสินค้าดังกล่าวสูงกว่าสินค้าประเภทเดียวกันของรายอื่นหรือในท้องตลาด ระยะเวลาในการอนุมัติสินค้าที่จะขึ้นขายในแพลตฟอร์ม หรือกรณีการปรับราคาขายใช้เวลานานเกินไป รวมถึงการขออนุมัติเพื่อขอเครื่องหมายรับรองจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อใช้ประกอบการนำสินค้าขึ้นขายในแพลตฟอร์ม เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ขององค์การอาหารและยา (อย.) เป็นต้น ใช้เวลานาน ทำให้ผู้ประกอบการเสียโอกาส ในการขายสินค้าของตน

(7) การดำเนินงานที่ต้องผ่านกลไกต่างๆ ทำให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน รวมทั้งกลไกในระดับชุมชนขาดประสิทธิภาพในการดำเนินบทบาทของตน เช่น กรณีของกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป็นต้น

2. การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้สามารถเข้าถึงระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ผู้ประกอบการรายย่อยส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการมีนโยบายและมาตรการสนับสนุนให้เข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ จากผลการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการรายย่อยเกือบทั้งหมด (ร้อยละ 98) เห็นด้วยกับการที่ภาครัฐจะมีนโยบายส่งเสริมสนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ซึ่งสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการรายย่อยที่มองว่า นโยบายและมาตรการของภาครัฐ รวมทั้งกฎ ระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐมีความเหมาะสมถ้าสามารถนำมาสู่การปฏิบัติได้จริง ซึ่งจะต้องเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายย่อยได้รับโอกาสในการขายสินค้า โดยเฉพาะนโยบายการพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) และการขึ้นทะเบียนบัญชีนวัตกรรมไทยที่หลายฝ่ายมองว่าเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าสู่สนามการแข่งขันได้อย่างเท่าเทียม โดยมองว่าการดำเนินงานของภาครัฐยังเป็นอุปสรรคต่อการเข้าถึงของผู้ประกอบการ ดังนี้

(1) กฎ ระเบียบที่เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐมีความซับซ้อน ยากต่อทำความเข้าใจและปฏิบัติตาม รวมทั้งมีกฎ ระเบียบบางอย่างที่ยังไม่เอื้อต่อการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของผู้ประกอบการรายย่อย อาทิ (1) ประเด็นของข้อกำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะรับงานของภาครัฐต้องไปขึ้นทะเบียนกับกรมบัญชีกลาง

และระบุให้ชัดเจนว่าแต่ละรายสามารถรับงานอะไรได้บ้าง ซึ่งทำให้เกิดการกระจุกตัวของผู้ประกอบการ (2) ความไม่เหมาะสมของกฎ ระเบียบที่ทางหน่วยงานจัดซื้อจัดจ้างเป็นผู้กำหนดขึ้นเอง เช่น การกำหนดคุณสมบัติของผู้มีสิทธิเข้าประเมินราคา ที่เอื้อต่อผู้ประกอบการรายใหญ่และรายเดิมๆ การไม่ได้ระบุเฉพาะเจาะจงผู้ประกอบการ SME ในท้องถิ่น โดยเฉพาะใน e-Bidding ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยในท้องถิ่นต้องเผชิญกับการแข่งขันสูงกับผู้ประกอบการทั่วประเทศ (3) การใช้ราคากลางที่เป็นมาตรฐานทั่วประเทศอาจไม่สอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ค่าครองชีพ และค่าแรงงานจริงในแต่ละพื้นที่ ทำให้ผู้ประกอบการในท้องถิ่นไม่สามารถสู้ราคาได้

(2) การนำระบบการจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ยังขาดความพร้อม ทั้งในเรื่องของ (1) ความพร้อมของระบบอินเทอร์เน็ตที่ยังไม่สามารถกระจายอย่างทั่วถึงในทุกพื้นที่ของประเทศโดยไม่มีปัญหาในการใช้งาน (2) ความพร้อมของระบบกลางและความเข้าใจของหน่วยงานราชการ ทั้งในเรื่องของแบบฟอร์มที่ควรกระชับ สามารถดำเนินการได้ง่ายทั้งการดาวน์โหลดเอกสารและการกรอกข้อมูล (3) ช่องทางการให้คำปรึกษาในการใช้งานระบบยังไม่สะดวกเพียงพอสำหรับผู้ประกอบการ ทั้งจำนวนคู่สายและการใช้ช่องทางผ่านแอปพลิเคชันของโทรศัพท์เคลื่อนที่ซึ่งมีความสำคัญสูงสำหรับผู้ประกอบการ (4) บางกิจกรรมที่เป็นภาคบังคับ (เช่น กรณีการไปดูสถานที่ เป็นต้น) ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำของการได้ข้อมูลชี้แจงในระยะเวลาที่ไม่ตรงกัน นอกจากนี้ จากรายงานผลการวิเคราะห์การจัดซื้อจัดจ้าง ประจำปี 2560 ของสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) มองปัญหาเพิ่มเติมในส่วนที่เกิดจากกฎ ระเบียบ และมาตรฐานราคากลาง ในประเด็นของความไม่สอดคล้องของมาตรฐานราคากลางบางรายการกับสภาพความเป็นจริง หรือข้อเท็จจริง ความล่าช้าในการปฏิบัติที่เกิดจากกฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งต้องถือปฏิบัติหลายฉบับ ปัญหาอุปสรรคที่เกิดจากการตีความและการเข้าใจที่คลาดเคลื่อนของบุคลากรเนื่องจากความไม่ชัดเจนและเข้าใจยากของกฎ ระเบียบบางข้อ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงแนวทางการปฏิบัติจาก พรบ. ฉบับเดิม มาใช้ พรบ. ฉบับใหม่ ปี 2560 ที่ทำให้เกิดความสับสนในทางปฏิบัติแก่บุคลากร นอกจากนี้ กระบวนการขั้นตอนในการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-bidding) มีความล่าช้า ค่อนข้างใช้เวลานานมาก ตั้งแต่ระบบการคัดเลือกผู้ประกอบการที่เสนอราคาต่ำสุด และต้องประกาศไม่ต่ำกว่า 3 - 4 เดือน ทำให้ SME หลายรายไม่สามารถขอได้ ประกอบกับมีเอกสารและขั้นตอนในทางปฏิบัติยุ่งยาก

(3) มีบางหน่วยงานที่ถูกมองว่ายังขาดศักยภาพและความพร้อม เช่น องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น ด้วยข้อจำกัดของจำนวนบุคลากรปฏิบัติงานในส่วนของการจัดซื้อจัดจ้าง ทำให้กรรมการหรือผู้ควบคุมงานจะเป็นกลุ่มเดิมๆ ส่งผลต่อคุณภาพของงาน ทำให้หลายงาน โดยเฉพาะงานก่อสร้างไม่ผ่านการตรวจรับ หรือล่าช้า หรือมีการตรวจรับผ่านงานโดยขาดคุณภาพ

3. แนวทางการพัฒนาระบบการเงินเพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างเท่าเทียม

จากผลการสำรวจพบว่า มาตรการที่ผู้ประกอบการรายย่อยได้รับจากการดำเนินมาตรการให้ความช่วยเหลือทางการเงินมากที่สุดคือ มาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) รองลงมาเป็นมาตรการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และการค้าประกันสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการรายย่อยและกลุ่ม OTOP ในสภาวะปกติ และ

กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) ซึ่งจากการประชุมผู้ที่เกี่ยวข้องมีความเห็นถึงความเหมาะสมของมาตรการสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของภาครัฐไว้ดังนี้

(1) การสนับสนุนโครงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินของหน่วยงานภาครัฐขาดความต่อเนื่อง ซึ่งส่วนใหญ่เมื่อได้รับงบประมาณก็มักจะตั้งโครงการใหม่ ๆ โดยไม่สานต่อโครงการเดิมที่จำเป็นต้องมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

(2) มาตรการทางการเงินของภาครัฐในการสนับสนุนผู้ประกอบการมีหลายรูปแบบ แต่ปัญหาหลักคือ กฎเกณฑ์และมาตรฐานต่างๆ ที่ยังคงเหมือนเดิม เช่น เรื่องของ NPL เป็นต้น ซึ่งเป็นข้อจำกัดสำคัญในการดำเนินงานของสถาบันการเงินเพื่อผ่อนปรนให้แก่ผู้กู้ตามนโยบายรัฐบาล

(3) นโยบาย และกฎ ระเบียบบางอย่างยังไม่เอื้อต่อการดำเนินงานสำหรับแหล่งเงินทุนทางเลือก อาทิ การจดทะเบียนขอใบอนุญาตการทำธุรกรรมการเงินทางเลือกอยู่ภายใต้กฎหมาย 2 ฉบับคือ ฉบับแรกอยู่ภายใต้การควบคุมของธนาคารแห่งประเทศไทย กรณีที่เป็นการปล่อยสินเชื่อแบบ Peer to Peer ให้กับบุคคลธรรมดา และฉบับที่ 2 อยู่ภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กรณีผู้ขอใบอนุญาตสำหรับการปล่อยสินเชื่อให้กับนิติบุคคล ภายใต้ใบอนุญาตประกอบกิจการ Crowd Funding นอกจากนี้ ระบบการค้ำประกันสินเชื่อของทั้งภาครัฐ (บสย.) และภาคเอกชนยังไม่ครอบคลุมธุรกรรมการเงินแบบ Fin Tech นอกจากนี้ Platform ที่มีอยู่ยังไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลเครดิตบูโร (NCB) ได้โดยตรง ซึ่งเมืองไทยอยู่ระหว่างการร่างพระราชกฤษฎีกาเสนอต่อคณะรัฐมนตรี แต่จะเข้าถึงได้ก็ต้องมีเงินทุน 50 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งบริษัทที่เกี่ยวกับ Fin Tech น้อยรายหรือแทบไม่มีเลยที่จะมีเงินทุนมากพอ

(4) ขาดบริการที่ปรึกษาจากหน่วยงานภาครัฐที่คอยให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการรายย่อย เพื่อเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะในเรื่องของกระบวนการขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา รวมทั้งการเตรียมเอกสารประกอบการพิจารณา

(5) ธนาคารส่วนใหญ่จะมุ่งกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนิติบุคคลมากกว่าบุคคลธรรมดา นอกจากนี้ผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับเงินกู้มักจะเป็นลูกค้ารายใหม่ที่ไม่เคยกู้เงินจากธนาคารใด ๆ เลย จึงทำให้ไม่มีเครดิต ทำให้ผู้ประกอบการที่กำลังเดือดร้อนและต้องการความช่วยเหลือจริง ๆ ไม่ได้รับสินเชื่อจากธนาคาร

(6) จำนวนเงินกู้ที่ผู้ประกอบการรายย่อยได้รับไม่สมเหตุสมผลและเพียงพอกับการทำธุรกิจ ถึงแม้จะมีมาตรการของ BOT ที่เข้ามาช่วยทางด้านสินเชื่อโดยการกำหนดดอกเบี้ยในอัตราต่ำแล้วก็ตาม เนื่องจาก มีภาระค่าใช้จ่ายในกระบวนการของการกู้ยืมเงินอีกจำนวนหนึ่ง นอกเหนือจากอัตราดอกเบี้ยที่สูง อย่างเช่น การทำประกันปิดบัญชี ประกันสุขภาพ และประกันอุบัติเหตุ เป็นต้น รวมทั้งต้องจ่ายค่า Commission ซึ่งโดยรวมแล้วอาจสูงถึงร้อยละ 55-70 ซึ่งต้นทุนค่าใช้จ่ายในการพิจารณาสินเชื่อของผู้ประกอบการรายย่อยแต่ละรายค่อนข้างสูงกว่าขนาดใหญ่

(7) หลักเกณฑ์การพิจารณาการให้สินเชื่อของธนาคารใช้หลักเกณฑ์เดียวกันทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ ผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดเล็ก และผู้ประกอบการรายย่อยเพื่อลดความเสี่ยงให้กับธนาคารในการมีหนี้เสียเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยากขึ้น เนื่องจากขาดความพร้อมในหลาย ๆ

ด้านเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น การจัดทำบัญชี งบการเงิน ความน่าเชื่อถือ หลักทรัพย์ค่าประกันต่าง ๆ เป็นต้น ประกอบกับต้นทุนในการพิจารณาสินเชื่อของผู้ประกอบการรายย่อยค่อนข้างสูงกว่า

(8) การดำเนินงานของธนาคารอยู่ภายใต้เงื่อนไข และกฎข้อบังคับของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้เป็นข้อจำกัดในการดำเนินงานของธนาคารที่ต้องคำนึงถึงเงื่อนไขดังกล่าวมาเป็นตัวกำหนดกลุ่มเป้าหมายวิธีการ และเงื่อนไขในการปล่อยสินเชื่อ ที่ผู้ประกอบการมองว่ายังขาดความเหมาะสมมากที่สุดคือ ระยะเวลาที่รองลงมาได้แก่ หลักประกันเงินกู้ ระยะเวลาพิจารณาเงินกู้ และอัตราดอกเบี้ย ตามลำดับ

4 แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้มีศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่

ผู้ประกอบการรายย่อยที่เคยมีประสบการณ์ในการเข้าร่วมโครงการ/กิจกรรมการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการที่ดำเนินการโดยภาครัฐต่างกล่าวว่า มีความเหมาะสมและเป็นโครงการที่ดี ทำให้ผู้ประกอบการได้รับความรู้เพิ่มเติมจากเดิมที่ไม่มีทักษะความรู้ในเรื่องนั้นๆ และสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจได้จริง ทำให้การประกอบธุรกิจเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น เนื่องจากการจัดอบรมทั้งผ่านระบบออนไลน์ และออฟไลน์ควบคู่กัน ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเข้าถึงได้อย่างกว้างขวาง สอดคล้องกับผลการสำรวจผู้ประกอบการครึ่งหนึ่งที่เข้าร่วมการพัฒนาสามารถพัฒนาศักยภาพได้ในระดับค่อนข้างมากถึงมาก

ทั้งนี้ วิธีการพัฒนาศักยภาพที่ผู้ประกอบการรายย่อยเห็นว่ามีความเหมาะสมมากที่สุดคือ การฝึกอบรม รองลงมาคือ การฝึกปฏิบัติจริง การรับคำปรึกษาแนะนำแนวทางการดำเนินธุรกิจจากผู้เชี่ยวชาญ การศึกษาดูงาน และการจัดให้มีที่ปรึกษาประจำที่สามารถปรึกษาได้เมื่อจำเป็น ตามลำดับ โดยมองว่า การพัฒนาในรูปแบบของการฝึกอบรมทำให้ผู้ประกอบการได้รับความรู้มาพัฒนา ปรับใช้ และต่อยอดในการทำธุรกิจให้สามารถยืนหยัดต่อไปได้ ได้เห็นมุมมองและความคิดที่แตกต่างกัน ได้เครือข่ายทางธุรกิจเพิ่มขึ้น การฝึกปฏิบัติจริง ทำให้เกิดการเรียนรู้จากสถานการณ์จริง ได้เห็นถึงปัญหาและข้อบกพร่องทั้งในตัวของผู้ประกอบการเองและกิจการ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขได้ตรงจุดและเข้าใจได้มากขึ้น การศึกษาดูงานทำให้ได้ศึกษากระบวนการทำงานต่างๆ จากสถานที่จริง จากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์หรือที่ประสบความสำเร็จ ช่วยให้สามารถเห็นภาพและเข้าใจในการเล่าเรื่องราวต่างๆ ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น การรับคำปรึกษาแนะนำแนวทางการดำเนินธุรกิจจากผู้เชี่ยวชาญ ช่วยให้ผู้ประกอบการแต่ละรายที่มีความต้องการที่แตกต่างกันได้รับคำปรึกษา แนะนำ และเสนอแนวทางการแก้ไขที่ตรงกับปัญหาของรายบุคคลหรือเฉพาะกลุ่มได้มากกว่า วิธีนี้นับได้ว่าเหมาะสมกับธุรกิจขนาดเล็กหรือธุรกิจที่กำลังเริ่มกิจการ ซึ่งขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจ แต่ถ้าได้เรียนรู้ประสบการณ์จากผู้เชี่ยวชาญในหลายๆ ด้าน จะทำให้มีมุมมองที่ครบถ้วนและสามารถนำข้อแนะนำดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ได้จริง การมีที่ปรึกษาประจำที่สามารถปรึกษาได้เมื่อจำเป็น ซึ่งผู้ประกอบการมองว่ามีประโยชน์เนื่องจากข้อเท็จจริงที่ว่า ผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถกำหนดเวลาในการเรียนรู้ว่าเป็นช่วงเวลาไหน และเพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการขอคำปรึกษาแนะนำสำหรับความรู้ ความเข้าใจ และการแก้ไขปัญหาจากการเข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบอื่นๆ ที่จบโครงการไปแล้ว

อย่างไรก็ตาม มีปัญหาและข้อจำกัดในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ ที่เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากการดำเนินมาตรการของภาครัฐ ดังนี้

(1) ขาดการพัฒนาที่ต่อเนื่อง ขาดการสร้างความรู้ ความเข้าใจแบบครบวงจร ขาด การพัฒนาที่ เชื่อมโยงความรู้ ความคิด ทักษะ และประสบการณ์ที่หลากหลายเพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถสร้างองค์ ความรู้ และนำไปประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องกับความเป็นจริง

(2) การพัฒนาส่วนใหญ่เป็นหลักสูตรเฉพาะเรื่อง ไม่ครอบคลุมทุกด้านที่จำเป็นสำหรับ การ ประกอบธุรกิจ ในขณะที่เดียวกัน ความรู้ที่ได้รับเป็นไปในลักษณะกว้าง เป็นความรู้ทั่วไปที่สามารถค้นคว้าเองได้ ไม่เฉพาะเจาะจงตามประเภทธุรกิจและธุรกิจแต่ละรายที่มีปัญหาหลากหลายแตกต่างกัน ไม่ทันสมัยและทันต่อ เหตุการณ์ปัจจุบัน โดยเฉพาะด้านการตลาด ทำให้ไม่สามารถประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้จริง

(3) รูปแบบการอบรมส่วนใหญ่อยู่ในรูปของการบรรยายโดยวิทยากร ไม่มีการลงปฏิบัติจริง ทำให้ ผู้ประกอบการไม่เห็นภาพที่ชัดเจนจนไม่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้

(4) ปัญหาและข้อจำกัดในการรับรู้ข่าวสารของผู้ประกอบการรายย่อย เนื่องจากช่องทาง การ เผยแพร่ที่ขาดความหลากหลายและบางช่องทางผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถเข้าถึงได้ ทำให้ไม่สามารถเข้า ร่วมโครงการและกิจกรรมการพัฒนาศักยภาพของภาครัฐ

(5) ระยะเวลาการจัดกิจกรรมสั้นเกินไป ทำให้ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นไม่ชัดเจน ไม่สามารถตอบโจทย์ใน การดำเนินธุรกิจได้

(6) การวัดผลสำเร็จของการจัดกิจกรรมการพัฒนาทำตามตัวชี้วัดที่กำหนดขึ้น แต่ไม่สามารถวัดได้ ชัดเจนและให้ผลลัพธ์ที่แน่นอนกับการวัดผลที่เกิดทางเศรษฐกิจกับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม เนื่องจากมี ปัจจัยอื่นๆ ประกอบ

5. ความสามารถของผู้ประกอบการรายย่อย (Micro Enterprise) ในการปรับตัวเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy)

ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการรายย่อยบางส่วนที่เคยเข้าร่วมการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้ เทคโนโลยีดิจิทัล สามารถนำความรู้ที่ได้รับมาปรับใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น การจัดทำเว็บไซต์ การเข้าร่วม เป็นสมาชิกในแพลตฟอร์มซื้อขายสินค้าออนไลน์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการรายย่อยยังคงมีปัญหาและ อุปสรรคสำหรับการพัฒนาไปสู่เศรษฐกิจดิจิทัลที่เกิดจากการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

(1) ข้อจำกัดของงบประมาณ ที่ทำให้การอบรมยังกระจายไปไม่ถึง ในแต่ละปีมีจำนวน ผู้เข้ารับ การอบรมเพียงไม่กี่พันราย เนื่องจากการจัดอบรมส่วนใหญ่จัดทำขึ้นในส่วนกลาง ไม่เพียงพอต่อการจัดกิจกรรม สำหรับผู้ประกอบการในส่วนภูมิภาคได้อย่างทั่วถึง ถึงแม้ผู้ประกอบการบางรายมองว่า การดำเนินโครงการระดับ จังหวัดส่วนใหญ่ยังไม่มีมาตรฐาน

(2) ขาดการบูรณาการการทำงานร่วมกันของหน่วยงานภาครัฐที่ต่างคนต่างทำในการเข้าไปให้ความ ช่วยเหลือและให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ ทำให้เกิดความซ้ำซ้อนและสับสน และส่วนหนึ่งมาจากปัญหาความไม่ พร้อมของผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงานภาครัฐในการสื่อสารกับผู้ประกอบการ

(3) ขาดการติดตามผลการดำเนินงานกรณีของการสนับสนุนการเข้าสู่ระบบการขายสินค้าออนไลน์ของผู้ประกอบการในส่วนของข้อมูลมูลค่าการซื้อขายที่เกิดขึ้นใน IP Mart เนื่องจาก ส่วนใหญ่ มีกระบวนการติดตามผลในลักษณะของการประเมินความสามารถในการเข้าถึงผู้ซื้อหรือผู้ที่เข้าถึงเว็บไซต์

(4) ความไม่พร้อมของโครงสร้างพื้นฐานทางการสื่อสารและโทรคมนาคม ทำให้เกิดข้อขัดข้องทางเทคนิคต่าง ๆ เช่น สัญญาณอินเทอร์เน็ต หรือการใช้อุปกรณ์ต่างๆ เป็นต้น โดยเฉพาะปัญหา การเข้าถึงของเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่ยังไม่ทั่วถึงกระจายครอบคลุมทุกพื้นที่ในชนบท

(5) ปัญหาของการขาดแพลตฟอร์มเฉพาะของประเทศ ปัจจุบัน ประเทศไทยยังต้องพึ่งแพลตฟอร์มของต่างประเทศ รวมทั้งปัญหาการเลือกแพลตฟอร์มที่ไม่เหมาะสมกับสินค้าของผู้ประกอบการ แต่ละราย

(6) โครงการสนับสนุนของภาครัฐในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการบางส่วนลงทุนในเทคโนโลยีดิจิทัลอาจมีงบลงทุนสูง และมีเงื่อนไขโครงการที่ไม่สนับสนุนทางด้านครุภัณฑ์ ทำให้สัดส่วนการสนับสนุนจริงๆ เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 20 - 30 ทำให้เป็นปัญหาสำหรับผู้ประกอบการรายย่อยที่จะต้องจัดหาเงินลงทุนมาลงทุนก่อน หรือไม่สามารถลงทุนได้

(7) ผู้ประกอบการรายย่อยที่มีการจัดตั้งธุรกิจในช่วง 3 - 5 ปีแรก และได้รับการยกเว้นภาษีในการเข้าสู่ระบบของ BOI แต่ถ้าหลังจากนั้น พอเริ่มต้นเก็บภาษีมีความเป็นไปได้สูงที่จะทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยส่วนใหญ่ออกจากระบบ

(8) การดำเนินงานโครงการที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐขาดความยืดหยุ่น และไม่สามารถปรับเปลี่ยน TOR ให้เป็นไปตามสถานการณ์ที่เป็นข้อจำกัดได้ เนื่องจาก เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานเจ้าของงบประมาณไม่มีอำนาจในการตัดสินใจ จะต้องนำเรื่องเสนอย้อนกลับไปเพื่อขออนุมัติ ซึ่งไม่ใช่กระบวนการสำหรับการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ทำให้ไม่สามารถให้ความช่วยเหลือ SME บางรายได้ทันกับความต้องการ

6 ความสามารถในการจัดทำบัญชีธุรกิจและการบริหารการเงินของผู้ประกอบการรายย่อย

ปัจจุบัน รัฐบาลพยายามส่งเสริมให้มีการจัดทำบัญชีเดียว โดยร่วมกับสถาบันการเงิน 20 แห่ง ส่งเสริมให้ลูกค้าที่มาขอกู้กับสถาบันการเงินได้ทำบัญชีเดียวอันนี้ก็เป็นความร่วมมือเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ (SME) จัดทำงบประมาณที่ถูกต้อง สะท้อนผลการดำเนินงานที่แท้จริง ทำให้สามารถจะเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น หากถ้าใครทำบัญชีเดียวจะได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมค้ำประกันสินเชื่อด้วย อันนี้ก็มีธนาคารหลายแห่งเข้ามามีส่วนร่วม เช่น ธนาคารกสิกรไทย มีสินเชื่อดอกเบี้ยอัตราพิเศษร้อยละ 5 คงที่ 2 ปี ฟรีค้ำประกันสินเชื่อถ้าผู้ประกอบการจัดทำบัญชีเดียว ธนาคารกรุงไทยมี “สินเชื่อ SME โปรดีบัญชีเดียว” สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งได้ลงทะเบียนไว้แล้วในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4 ต่อปี เริ่มต้นปี 2563 นอกจากนั้น กรมสรรพากรมีการตรวจสอบผู้ประกอบการ (SME) และจัดแบ่งเป็นกลุ่มดี และกลุ่มเสี่ยง กลุ่มเสี่ยงก็จะคุมเข้มขึ้น กลุ่มดีคือ กลุ่มที่มีบัญชีถูกต้องมีการลงรายรับ รายจ่ายที่ถูกต้อง เป็นนโยบายของรัฐที่ต้องการให้สถาบันการเงินให้ความสำคัญต่อบัญชีและระบบการเงินของลูกค้าที่แสดงต่อกรมสรรพากร และเป็นบัญชีที่จะนำไปใช้เป็นเอกสารในการกู้เงินจากธนาคารด้วย ประโยชน์ในการทำบัญชีเดียว ก็คือ ทราบผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงินและความมั่นคงทางธุรกิจอย่างชัดเจนเป็นเครื่องมือสำหรับการตัดสินใจ เพื่อการวางแผนกำไร ควบคุม

ค่าใช้จ่าย ใช้ในการหาแหล่งเงินทุน เป็นระบบควบคุมภายใน ถ้าธุรกิจไม่ทำบัญชีการเงินให้ถูกต้อง ไม่รู้ผลประกอบการที่แท้จริง ไม่รู้ว่าผลกำไรเท่าไร ขาดทุนเท่าไร ต้นทุนเท่าไรก็ไม่สามารถกำหนดราคาให้ถูกต้อง ขาดประสิทธิภาพในการจัดการธุรกิจ หาแหล่งเงินกู้ได้ยากเพราะไม่น่าเชื่อถือ

นอกจากนี้ มีหน่วยงานต่างๆ ที่ได้ดำเนินโครงการและกิจกรรมเพื่อเพิ่มความสามารถในการจัดทำบัญชีธุรกิจและการบริหารการเงินของผู้ประกอบการรายย่อย จากผลการสำรวจผู้ประกอบการรายย่อย ส่วนใหญ่ระบุว่า วิธีการพัฒนาในการจัดทำบัญชีและการบริหารการเงินที่เหมาะสมที่สุดคือ การฝึกอบรม รองลงมาคือ การรับคำปรึกษาแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ ทั้งนี้ ปัจจัยความสำเร็จในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถจัดทำบัญชีเพื่อใช้ในการบริหารธุรกิจ ผู้ประกอบการรายย่อยกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มองว่า การมีพี่เลี้ยงช่วยจัดทำหรือให้คำแนะนำ เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จมากที่สุด รองลงมา ซึ่งมีสัดส่วนใกล้เคียงกันคือ การมีความตระหนักถึงประโยชน์ของบัญชี อย่างไรก็ตาม ยังมีปัญหาอุปสรรคที่ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยไม่สามารถได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่จากการพัฒนาของภาครัฐ อาทิ

(1) การนำระบบแอปพลิเคชัน เช่น QR-Code เป็นต้น มาใช้กับผู้ประกอบการรายย่อยเหมือนกับที่ต่างประเทศมีการใช้กันอย่างกว้างขวางไม่สามารถดำเนินการได้ครอบคลุมอย่างทั่วถึง เนื่องจาก ผู้ประกอบการรายย่อยที่เป็นลูกค้าสถาบันการเงินส่วนใหญ่มีการจัดทำบัญชีรอไว้ล่วงหน้าในช่วง 6 เดือนเพื่อรอกู้ และหลังจากกู้เงินได้ไม่ทำแล้ว ทำให้ขาดการติดตามอย่างต่อเนื่อง

(2) การดำเนินงานของสถาบันการเงินภายใต้มาตรการสนับสนุนของภาครัฐยังคงเป็นไปตามนโยบายของสถาบันการเงินที่ภาคเอกชนมองว่า ยังคงให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการให้สินเชื่อเป็นหลัก เช่น Credit Bureau ที่ถึงแม้มาตรการไม่ได้ระบุ แต่ธนาคารก็จะตรวจสอบ เป็นต้น

(3) SME ส่วนใหญ่ไม่รู้จะเริ่มต้นอย่างไร ภาครัฐมีการออกมาตรการมากมายแต่ SME ขาดข้อมูลข่าวสาร และไม่รู้ว่าจะไปติดต่อกับหน่วยงานใด นอกจากนี้ บางมาตรการ SME ที่มีขนาดใหญ่และมีความพร้อมกว่าสามารถเข้าถึงได้มากกว่าจนครบตามโควตาที่มีอยู่

ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

0-2298-3049