

## การสำรวจภาคการเกษตร ในสาขาเกษตรแปรรูป และสมุนไพร

### ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย (Micro) แบบเร่งด่วน (Quick Survey/Poll)

ผลการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย (Micro) แบบเร่งด่วน (Quick Survey/Poll) โดยดำเนินการสำรวจข้อมูลใช้วิธีการแบบ Face-to-Face และ/หรือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Online Survey) และ/หรือการสัมภาษณ์ผ่านทางโทรศัพท์ จากกลุ่มเป้าหมาย รายละเอียดสำคัญมี ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 70.1) อยู่ในช่วง Gen X อายุระหว่าง 41-56 ปี (ร้อยละ 53.8) การศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า (ร้อยละ 43.8) ประเภทธุรกิจเป็นธุรกิจเกษตรแปรรูปจากผลไม้ เช่น ผลไม้กวน แยม น้ำเชื่อม น้ำตาล น้ำผลไม้ เป็นต้น (ร้อยละ 25.0) รูปแบบการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจชุมชน (ร้อยละ 53.8) รองลงมา คือบุคคลธรรมดา (ร้อยละ 24.4) และบริษัทจำกัด (ร้อยละ 10.6) แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการเริ่มต้นลงทุนธุรกิจด้วยเงินลงทุนตนเอง/ครอบครัว (ร้อยละ 65.0)

### ผลสรุปที่ได้จากการประชุมรับฟังความคิดเห็น (Focus Group)

จากการประชุมรับฟังความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group) ร่วมกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อย ในสาขาเกษตรแปรรูปและสมุนไพร รวมทั้งตัวแทนหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสาขาเกษตรแปรรูปและสมุนไพรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และในเขตภูมิภาค ได้แก่ พื้นที่ภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

#### ที่มา คุณลักษณะ และข้อมูลเบื้องต้นของกิจการ

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสาขาเกษตรแปรรูปและสมุนไพรส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจผลิตอาหารและสมุนไพร เช่น หมี่กรอบ แหนม น้ำพริก หมูปรุงรส เห็ดอบกรอบ เส้นก๋วยเตี๋ยว ยาหม่องน้ำ สมุนไพรชิงชังชิงสด เป็นต้น ในขณะที่ผู้ประกอบการอีกส่วนหนึ่งประกอบธุรกิจผลิตเครื่องประดับจากวัตถุดิบเกษตร ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ทำการสนทนากลุ่มเกือบทั้งหมดเป็นวิสาหกิจชุมชน ซึ่งดำเนินธุรกิจในรูปแบบของบุคคลธรรมดา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุค่อนข้างมาก ดำเนินกิจการมาเป็นระยะเวลามากกว่า 10 ปี มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจและมีความรู้ความชำนาญในการผลิตสินค้าของชุมชนเป็นอย่างดี โดยเป็นการทำธุรกิจที่เป็นพื้นฐานของชุมชนที่ทำกันมาอย่างต่อเนื่องในอดีต อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่อาศัยการจัดอีเวนต์ และงานแสดงสินค้าซึ่งจัดโดยหน่วยงานภาครัฐเป็นช่องทางหลัก โดยจะเดินทางไปออกบูชขายสินค้าตามอีเวนต์ และงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด โดยไม่มีการจำหน่ายสินค้าหน้าร้านแต่อย่างใด ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 เป็นอย่างมาก เนื่องจากทำให้ไม่สามารถออกอีเวนต์ หรือร่วมงานแสดงสินค้าได้ และจำเป็นต้องเริ่มต้นขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook Page และ LINE ฯลฯ แต่ส่วนใหญ่มองว่า

ตนเองยังไม่มีความสำเร็จและยังไม่สามารถสร้างยอดขายจากช่องทางออนไลน์ได้มากนัก และไม่สามารถทดแทนยอดขายที่ลดลงได้

### **ประสบการณ์การเข้าร่วมโครงการของหน่วยงานภาครัฐ**

จากการสอบถามพบว่า มีผู้ประกอบการเพียงจำนวนน้อยรายที่รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับโครงการหรือกิจกรรมของหน่วยงานภาครัฐ และมีผู้ประกอบการจำนวนน้อยมากที่เคยเข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรมที่จัดโดยหน่วยงานภาครัฐ ทั้งนี้ โครงการหรือกิจกรรมที่ผู้ประกอบการกลุ่มนี้เคยเข้าร่วมส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอบรมเพิ่มทักษะที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ เช่น การขายสินค้าผ่านออนไลน์แพลตฟอร์ม การออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการให้ความเห็นว่าแม้โครงการอบรมของหน่วยงานภาครัฐจะเป็นเรื่องที่เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจ แต่การเอาความรู้ไปประยุกต์ใช้หลังการอบรมยังเป็นอย่างจำกัด เนื่องจากไม่สามารถดำเนินการต่อได้อย่างถูกต้อง แม้จะมีกลุ่มไลน์ที่สามารถติดต่อกับวิทยากรได้ แต่การติดต่อขอคำปรึกษาเพื่อนำมาปฏิบัติต่อก็ยังไม่สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ประกอบการที่ไม่เคยรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกิจกรรมหรือโครงการภาครัฐ ส่วนใหญ่พบว่าผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีอายุค่อนข้างมากและมีการใช้งานสื่อออนไลน์ค่อนข้างน้อยมาก ทำให้ไม่เข้าถึงข้อมูลข่าวสารของทางภาครัฐซึ่งเน้นใช้สื่อออนไลน์มากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการยังยืนยันว่าความช่วยเหลือจากภาครัฐเป็นที่จำเป็นอย่างยิ่ง และยังคงต้องการเข้าร่วมกิจกรรมและโครงการของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นการจัดกิจกรรมอบรมพัฒนาทักษะที่จำเป็นหรือการจัดให้มีที่ปรึกษาทางธุรกิจที่สามารถเป็น Mentor ให้แก่กิจการได้ในระยะยาวและที่ปรึกษาเฉพาะด้าน ทั้งนี้ ประเด็นที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยากให้ภาครัฐช่วยเหลือ ได้แก่ การพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยี การตลาดดิจิทัล การสร้างออนไลน์คอนเทนต์ และการขอมาตรฐานคุณภาพ เช่น อย. GMP เป็นต้น

### **ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ**

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ มากนัก ไม่ว่าจะมีความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ สมาคมวิชาชีพ สถาบันการศึกษา และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้เล็งเห็นว่าการสร้างเครือข่ายความร่วมมือถือหนึ่งในกลยุทธ์ทางธุรกิจที่สำคัญในการยกระดับความได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งนี้ รูปแบบความร่วมมือกับหน่วยงานอื่น ๆ เท่าที่พบได้แก่ การให้ความร่วมมือเข้าร่วมกิจกรรมที่จัดโดยหน่วยงานภาครัฐ และการไปขอความช่วยเหลือเฉพาะเรื่องเป็นครั้ง ๆ จากสถาบันการศึกษาและหน่วยงานภาครัฐ แต่ไม่ได้มีความร่วมมือในระยะยาวแต่อย่างใด

### **ปัญหาและอุปสรรคในการทำธุรกิจในปัจจุบัน**

#### **1) ปัญหาด้านการตลาด**

- **การตลาด** เนื่องจากสถานการณ์โรคระบาดโควิด 19 ผู้ประกอบการไม่สามารถออกงานแสดงสินค้าได้ การขายออนไลน์ยังไม่ประสบความสำเร็จ และยังขาดแผนการตลาดเชิงรุก

- **เทคโนโลยี** ขาดทักษะและองค์ความรู้ทางการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม ขาดแคลนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- **มาตรฐานคุณภาพ** ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรฐานคุณภาพและกระบวนการการขอรับมาตรฐานโดยเฉพาะมาตรฐาน ออย. ที่มีความจำเป็นต่อการขยายตลาด
- **แรงงาน** วิสาหกิจขนาดย่อมมีแรงงานจำนวนน้อย และมักมีหน้าที่รับผิดชอบหลายด้านซึ่งอาจไม่ใช่ด้านที่มีความเชี่ยวชาญ ทำให้ประสิทธิภาพการดำเนินงานต่ำ
- **การเงิน** สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการขยายกิจการหรือการวิจัยและพัฒนา ประสบปัญหาจากเงินทุนจำกัด
- **การดำเนินงาน** ขาดองค์ความรู้ในการดำเนินงาน เช่น การจัดทำบัญชีและงบประมาณที่เป็นระบบ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน

### โครงการพัฒนาศักยภาพเชิงลึกที่ผู้ประกอบการที่ต้องการ

#### โครงการเฉพาะหน้าเพื่อรองรับสถานการณ์ COVID-19

- โครงการส่งเสริมการตลาดในระยะสั้นให้แก่ผู้ประกอบการทั้งแบบ Business to Consumer (B2C) และ Business to Business (B2B)
- โครงการพัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีคุณลักษณะ
- รวบรวมฐานข้อมูลผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และช่องทางการติดต่อ
- เป็น Community สำหรับผู้ประกอบการในการประชาสัมพันธ์ และเป็นช่องทางให้ภาครัฐได้แจ้งข้อมูลข่าวสาร

#### โครงการเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว

##### โครงการพัฒนาทักษะทางการตลาดดิจิทัล

- การพัฒนาทักษะในการสร้างคอนเทนต์เพื่อการสื่อสารการตลาดดิจิทัล
- การพัฒนาทักษะในการทำ Search Engine Optimization อย่างมีคุณภาพ
- การพัฒนาการตลาดสู่ช่องทาง Online Shopping Platform ชี้นำ
- การพัฒนาทักษะในการให้บริการลูกค้าผ่าน Social Media
- การพัฒนาช่องทางในการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ที่ทันสมัย

#### โครงการยกระดับความได้เปรียบในการแข่งขัน

- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานคุณภาพ
- การส่งเสริมการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม
- การส่งเสริมการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐาน
- การส่งเสริมทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และออกแบบบรรจุภัณฑ์

### โครงการที่ปรึกษาและพี่เลี้ยงสำหรับผู้ประกอบการ

เพื่อจัดหาที่ปรึกษา (Advisor) และพี่เลี้ยง (Mentor) สำหรับผู้ประกอบการ โดยจัดให้มีที่ปรึกษาสำหรับผู้ประกอบการ ทั้งที่ปรึกษาการทำธุรกิจในภาพรวมและที่ปรึกษาเฉพาะด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการผลิต และด้านการดำเนินงาน จำแนกตามหมวดหมู่และขนาดวิสาหกิจ

### โครงการสร้างเครือข่ายความร่วมมือ

เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการกับสถาบันการศึกษาที่ช่วยส่งเสริมศักยภาพในการผลิตและมูลค่าเพิ่ม

### โครงการ Soft Loan สำหรับผู้ประกอบการ

เพื่อจัดหาเงินกู้อัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับโครงการเพิ่มขีดความสามารถและความได้เปรียบในการแข่งขัน เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดหาเทคโนโลยีหรือเครื่องจักรใหม่

### รูปแบบการจัดโครงการพัฒนาศักยภาพเชิงลึกที่ผู้ประกอบการต้องการ

ผู้ประกอบการต้องการให้มีการจัดโครงการพัฒนาศักยภาพต่าง ๆ ในรูปแบบ Onsite เป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาทักษะด้านการตลาดการดิจิทัลและการอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยควรจัดให้มีกิจกรรมการอบรมกระจายทุกจังหวัด เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าร่วมได้อย่างทั่วถึง รวมทั้งควรมีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมให้ทั่วถึงและล่วงหน้าเป็นระยะยาวที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนเข้าร่วมกิจกรรม แพลตฟอร์มออนไลน์ที่ให้องค์ความรู้ฐานข้อมูล ช่องทางการติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และช่องทางประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เป็นประโยชน์

โดย ส่วนพัฒนาเครื่องมือและประมาณการเศรษฐกิจ  
ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ (ฟวต.)  
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)