



**การประเมินผล
แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)
และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565**

โดย
สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย
กันยายน 2566

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร และ Infographic	I
บทที่ 1 บทนำ	1-1
1.1 หลักการและเหตุผล	1-1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1-1
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1-2
1.4 ขอบเขตการดำเนินงาน.....	1-3
1.5 วิธีการดำเนินงาน.....	1-4
1.6 แผนการดำเนินงาน.....	1-6
บทที่ 2 สรุปบริบทและสาระสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เกี่ยวข้อง 2-1	2-1
2.1 สถานการณ์และบริบทสังคมในช่วงปี 2558-2565.....	2-1
2.2 สาระสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)....	2-7
2.3 สาระสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565.....	2-11
2.4 ความเชื่อมโยงกับแผนการส่งเสริม SME ที่เกี่ยวข้อง.....	2-13
บทที่ 3 กรอบแนวคิดและเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริม SME.....	3-1
3.1 กรอบแนวคิดและทฤษฎีในการวิเคราะห์และประเมินผล.....	3-1
3.2 สรุปกรอบแนวคิด ทฤษฎี ที่ใช้ในการออกแบบเครื่องมือในการประเมินผล.....	3-9
3.3 การออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผล.....	3-11
บทที่ 4 ผลการประเมินแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565	4-1
4.1 การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิเพื่อรวบรวมผลการประเมิน	4-1
4.2 การประเมินผลตามกรอบแนวคิด CIPPI.....	4-2
4.3 การประเมินผลการส่งเสริม SME และการได้รับประโยชน์ของผู้ประกอบการ.....	4-31
4.4 การประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME	4-39
บทที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ และการวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) การขับเคลื่อน	
แผนการส่งเสริม SME	5-1
5.1 การศึกษาปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จของโครงการที่คัดเลือก	5-1
5.2 การวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME.....	5-13
บทที่ 6 สรุปผลการประเมิน ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME และข้อเสนอแนะการขับเคลื่อนแผนการ	
ส่งเสริม SME ในอนาคต.....	6-1
6.1 สรุปผลการประเมินแผนการส่งเสริม SME	6-1
6.2 สรุปปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริม SME	6-5
6.3 ข้อเสนอแนะที่สำคัญในระยะต่อไป.....	6-8
เอกสารอ้างอิง	อ-1

สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1.1	แผนภาพสรุปการดำเนินงาน.....	1-7
ภาพที่ 2.1	การเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี 2551-2565.....	2-7
ภาพที่ 2.2	ยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ เป้าประสงค์ ตัวชี้วัดและเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564).....	2-10
ภาพที่ 2.3	พันธกิจ แนวทาง และตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565.....	2-13
ภาพที่ 2.4	การเชื่อมโยงกับแผนระดับต่างๆ.....	2-14
ภาพที่ 3.1	กรอบการประเมินผลสัมฤทธิ์ CIPPI และแนวทางการพิจารณา.....	3-10
ภาพที่ 3.2	กรอบการประเมิน CIPPI และกรอบการประเมินอื่นที่เกี่ยวข้อง.....	3-10
ภาพที่ 4.1	ผลการสำรวจความคิดเห็นต่อผลการดำเนินงานของแผนในแต่ละมิติตามกรอบ CIPPI.....	4-3
ภาพที่ 4.2	อัตราการเบิกจ่ายงบประมาณของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565 ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ.....	4-8
ภาพที่ 4.3	สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ปี 2559-2565.....	4-13
ภาพที่ 4.4	อัตราการขยายตัวของการจ้างงาน SME ปี 2560-2565.....	4-13
ภาพที่ 4.5	มูลค่าผลิตภาพแรงงาน SME ปี 2559-2565 (บาท/คน/ปี).....	4-16
ภาพที่ 4.6	สัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม: ธนาคารพาณิชย์ ปี 2559-2565.....	4-17
ภาพที่ 4.7	อัตราการเพิ่มของทุนที่ SME ได้รับจากตลาด MAI ปี 2560-2565.....	4-17
ภาพที่ 4.8	สัดส่วนการส่งออกของ MSME ปี 2560-2565.....	4-18
ภาพที่ 4.9	มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยของ MSME ปี 2559-2565.....	4-18
ภาพที่ 4.10	จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ปี 2560-2565.....	4-19
ภาพที่ 4.11	จำนวนธุรกิจจัดตั้งใหม่ ปี 2559-2565.....	4-20
ภาพที่ 4.12	จำนวนผู้ประกอบการ startup ที่ได้รับการส่งเสริม ปี 2560-2565.....	4-21
ภาพที่ 4.13	จำนวนกลุ่มคลัสเตอร์และอัตราการเพิ่ม ปี 2560-2565.....	4-22
ภาพที่ 4.14	จำนวนสหกรณ์และเครดิตยูเนียน และอัตราการเพิ่ม ปี 2560-2565.....	4-22
ภาพที่ 4.15	รายได้และอัตราการเพิ่มของรายได้จาก OTOP ปี 2560-2565.....	4-23
ภาพที่ 4.16	จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ OSS ปี 2560-2565.....	4-24
ภาพที่ 4.17	จำนวนผู้ใช้บริการ SME web Portal ปี 2561-2565.....	4-24
ภาพที่ 4.18	สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ปี 2560-2565.....	4-28
ภาพที่ 4.19	ผลการประเมินตัวชี้วัดของโครงการ ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ.....	4-29

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1.1	รายละเอียดการดำเนินงานตามกลุ่มเป้าหมาย	1-5
ตารางที่ 1.2	รายละเอียดกิจกรรม ระยะเวลาดำเนินการ รวมทั้งผลผลิต/ตัวชี้วัด	1-7
ตารางที่ 3.1	ตัวอย่างตัวชี้วัดในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าภายใต้แนวคิด VFM.....	3-8
ตารางที่ 4.1	สัดส่วนงบประมาณจำแนกตามแนวทางการส่งเสริม ปี 2560-2565	4-9
ตารางที่ 4.2	สรุปผลการประเมินตัวชี้วัดแผนการส่งเสริม SME.....	4-14
ตารางที่ 4.3	สรุปผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการประจำปี 2560-2565.....	4-32
ตารางที่ 4.4	ผลการส่งเสริมผู้ประกอบการจำแนกตามแนวทางการส่งเสริม ปี 2560-2565.....	4-35
ตารางที่ 4.5	มิติการประเมินและตัวชี้วัดสำหรับการประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้น	4-39
ตารางที่ 4.6	ต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินโครงการ.....	4-40
ตารางที่ 4.7	สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร	4-40
ตารางที่ 4.8	ร้อยละของตัวชี้วัดที่ผ่านการประเมินซึ่งสะท้อนการรับประกันคุณภาพของโครงการ.....	4-41
ตารางที่ 4.9	การเปรียบเทียบผลการสำรวจความพึงพอใจ ประจำปี 2560 กับปี 2561	4-42
ตารางที่ 4.10	การเปรียบเทียบผลการสำรวจความพึงพอใจ ประจำปี 2561 ถึงปี 2565	4-42
ตารางที่ 4.11	กรอบวงเงินงบประมาณและอัตราการเบิกจ่ายที่เกิดขึ้นจริง.....	4-43
ตารางที่ 4.12	ผลการประเมินความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพในแง่มุมมองของตัวชี้วัดและจำนวนผู้เข้าร่วม	4-44
ตารางที่ 5.1	รายชื่อโครงการที่มีผลตัวชี้วัดผ่านและเบิกจ่ายครบถ้วน ในปีงบประมาณ 2565.....	5-2
ตารางที่ 5.2	ผลการประเมินตัวชี้วัดของทั้ง 14 โครงการ.....	5-3
ตารางที่ 6.1	สรุปผลการประเมินตัวชี้วัดแผนการส่งเสริม SME.....	6-2

บทสรุปผู้บริหาร

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) มีภารกิจหลักตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ในการกำหนดทิศทาง นโยบาย และจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ตลอดจนเป็นหน่วยงานหลักในการประสานและจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมร่วมกับส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งมีหน้าที่ในการติดตามและประเมินผลการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ

การดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2565 อยู่ภายใต้แผนการส่งเสริม SME สองฉบับ ได้แก่ แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ซึ่งได้ดำเนินการเสร็จสิ้นแล้ว จึงได้ดำเนินการประเมินผล เพื่อให้ทราบความสำเร็จของแผนฯ และผลการส่งเสริม SME ที่เกิดขึ้น รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะในการออกแบบนโยบาย มาตรการ และโครงการสำหรับการส่งเสริม SME ตลอดจนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต

สาระสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) มีวิสัยทัศน์ คือ “SME ไทยเติบโต เข้มแข็ง แข่งขันได้ในระดับสากลเพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ” โดยมี 3 พันธกิจ ได้แก่ (1) พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ SME (2) ยกระดับขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจของ SME ให้มีประสิทธิภาพ พร้อมเข้าสู่การแข่งขันอย่างมืออาชีพ และ (3) เพิ่มศักยภาพด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME เพื่อสร้างมูลค่าตอบโจทย์อนาคตประเทศไทย โดยมีเป้าหมายสูงสุดคือการเพิ่มสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดให้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ภายในปี 2564 และมีแนวทางการดำเนินงานผ่าน 3 ยุทธศาสตร์ ได้แก่ ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม และยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ

สำหรับแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 เป็นแผนที่จัดทำขึ้นเฉพาะกิจ เพื่อให้ช่วงระยะเวลาของแผนการส่งเสริม SME มีความสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รวมทั้งสอดคล้องกับบริบทของเศรษฐกิจและสังคมในช่วงการฟื้นฟูหลังสถานการณ์โควิด-19 ภายใต้วิสัยทัศน์ที่สำคัญ คือ “SME อยู่รอดผ่านพ้นจากวิกฤติ ปรับตัวพร้อมกลับสู่การแข่งขันภายใต้บริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ” โดยประกอบด้วย 3 พันธกิจ คือ (1) ช่วยเหลือ SME ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ให้สามารถประคองตัว พื้นธุรกิจกลับมาได้ (2) เสริมศักยภาพ SME ให้พร้อมรับบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ และพร้อมเข้าสู่การแข่งขันเมื่อสถานการณ์ โควิด-19 คลี่คลาย และ (3) สร้างเสริมปัจจัยแวดล้อมให้อำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจในการเริ่มต้นและเติบโตได้ ผ่านการกำหนดเป้าหมายและตัวชี้วัดที่มุ่งเน้นให้ SME ไทยสามารถประคองธุรกิจให้อยู่รอดได้ในสภาวะวิกฤติ รักษาระดับรายได้และการจ้างงาน และปรับตัวพร้อมเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ โดยมีเป้าหมายที่สำคัญคือ (1) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 และ (2) อัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 1.8 ต่อปี และกำหนดแนวทางการดำเนินการ 3 แนวทาง ได้แก่ แนวทางที่ 1 การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 แนวทางที่ 2 การสร้างความ

พร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริษัทใหม่ทางเศรษฐกิจ และแนวทางที่ 3 การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME

ภาพรวมผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้แผนงานบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565 มีกรอบวงเงินงบประมาณ 15,414.7 ล้านบาท และมีการเบิกจ่ายงบประมาณรวม 14,130.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 91.7 สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้ทั้งสิ้น 3,034,112 ราย คิดเป็นร้อยละ 145.9 ของเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจรวม 108,475 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น ยอดขายและการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 78 ต้นทุนการผลิต/ของเสียลดลง คิดเป็นร้อยละ 15 การลงทุน คิดเป็นร้อยละ 7 และมูลค่าการจ้างงาน คิดเป็นร้อยละ 0.2

ความสำเร็จในการบรรลุเป้าหมาย แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ได้กำหนดเป้าหมายการเพิ่มสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดให้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 แต่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ โดยในปี 2564 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 34.6 ของ GDP (หากพิจารณาตามนิยาม SME เดิม สัดส่วน GDP ของ SME คิดเป็นร้อยละ 41.9 ของ GDP) เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงของนิยาม SME ใหม่ ทำให้มีการนับรวมวิสาหกิจรายย่อย (micro) เข้ามาด้วย ประกอบกับสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อ SME สำหรับแผนเฉพาะกิจหรือแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ซึ่งได้มีการปรับเป้าหมายให้สอดคล้องกับนิยาม SME ใหม่ รวมทั้งสถานการณ์ที่เกิดขึ้น สามารถบรรลุเป้าหมายได้ โดยในปี 2565 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 35.2 ของ GDP (เป้าหมายไม่น้อยกว่าร้อยละ 35) และอัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 ซึ่งบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

การประเมินผลการดำเนินงานโดยใช้กรอบการประเมิน CIPPI เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ พบว่า มิติด้านบริษัท มีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด (4.34 คะแนน) เนื่องจากในการดำเนินงานมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับบริบทในแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 และมีมิติด้านผลกระทบ มีคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุด (3.54 คะแนน) ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจด้วยตนเองได้อย่างยั่งยืน โดยสรุปผลการประเมินในแต่ละมิติได้ดังนี้

- **ด้านบริบท (Context: C)** แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องกับแผนในระดับที่สูงกว่า มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนรูปแบบและวิธีการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของเศรษฐกิจและสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ได้มีการออกแบบโดยคำนึงถึงสภาพการณ์และบริบทที่สอดคล้องกับช่วงเวลาในขณะนั้น แต่ในการกำหนดตัวชี้วัดยังขาดการจัดทำ meta data ที่มีรายละเอียดของนิยาม วิธีการคำนวณตัวชี้วัด แหล่งข้อมูลที่ใช้ ข้อมูลตัวชี้วัดในปีก่อน (baseline indicator) รวมถึงความเชื่อมโยงกับเป้าหมายของตัวชี้วัดตามแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และในการขับเคลื่อนแผนไปสู่การปฏิบัติ มีการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการที่ค่อนข้างหลากหลายครอบคลุมการดำเนินงานในทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ภายใต้การดำเนินการของหน่วยงานต่างๆ
- **ด้านปัจจัยนำเข้า (Input: I)** การดำเนินงานโครงการที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้แผนงานบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565 มีการเบิกจ่ายงบประมาณ

คิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 91.7 ของกรอบวงเงินงบประมาณทั้งหมด โดยมีโครงการที่มีผลการเบิกจ่ายมากกว่าร้อยละ 95 คิดเป็นร้อยละ 73.3 เนื่องจากการดำเนินงานในช่วงดังกล่าวมีหลายปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการทำงาน ทำให้มีการปรับการจัดกิจกรรมเป็นรูปแบบออนไลน์แทน จึงใช้งบประมาณลดลงแต่ยังคงสามารถบรรลุตัวชี้วัดในระดับโครงการได้เช่นเดิม ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาการกระจายของงบประมาณตามแนวทางการส่งเสริมและบริบทด้านเศรษฐกิจและสังคมพบว่าแนวทางการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560–2562 จะมุ่งเน้นการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม (Startup) ส่วนในช่วงปี 2563–2564 มุ่งเน้นในเรื่องการส่งเสริมศักยภาพของกลุ่มธุรกิจทั่วไป (Micro และ Small) และในปี 2565 มุ่งเน้นการส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันให้เพิ่มมากขึ้น พร้อมบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 สำหรับประเด็นความเพียงพอของบุคลากรที่สะท้อนจากมุมมองของหน่วยงานก็มีความแตกต่างกัน โดยบางหน่วยงานต้องการบุคลากรที่เพิ่มมากขึ้น และบางหน่วยงานมีการใช้เครือข่ายของหน่วยงานในระดับพื้นที่และภูมิภาคมาช่วยในการดำเนินงาน

- **ด้านการดำเนินงาน (Process: P)** สสว. ควรมีบทบาทในฐานะผู้กำหนดนโยบาย (policy maker) เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นผู้นำเสนอทิศทางการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ให้กับหน่วยงานต่างๆ โดยในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ที่ผ่านมาเป็นการจัดทำงบประมาณประจำปีที่ส่งผลต่อความต่อเนื่องของโครงการ การกำหนดตัวชี้วัดและเป้าหมายในการส่งเสริมร่วมกัน รวมทั้งการสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานจะเป็นเครือข่ายในการขับเคลื่อนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ และลดความซ้ำซ้อนในการส่งเสริมได้ นอกจากนี้ การดำเนินงานในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ได้มีการปรับรูปแบบการจัดกิจกรรมจากออฟไลน์เป็นออนไลน์ ทำให้เกิดความยืดหยุ่นในงานดำเนินงานและสอดคล้องกับสถานการณ์ด้วย
- **ด้านผลลัพธ์ (Product: P)** เป้าหมายในระดับแผนการส่งเสริม SME ของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายของแผนได้ โดยในปี 2564 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 34.6 ของ GDP (หากพิจารณาตามนิยาม SME เดิม สัดส่วน GDP ของ SME คิดเป็นร้อยละ 41.9 ของ GDP) สำหรับแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 สามารถบรรลุเป้าหมายของแผนได้ โดยในปี 2565 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 35.2 ของ GDP และมีอัตราการขยายตัวของกิจการงานของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 โดยเป้าหมายระดับยุทธศาสตร์และแนวทางของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ มีตัวชี้วัดที่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ ประกอบด้วย จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ จำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจฐานรากที่ได้รับการพัฒนา จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูล จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal และการปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ และสภาพแวดล้อมให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ และเมื่อพิจารณาเป้าหมายตัวชี้วัดในระดับโครงการที่ดำเนินงานทั้งสิ้น 220 โครงการ รวม 729 ตัวชี้วัด พบว่าสามารถบรรลุเป้าหมายได้ถึงร้อยละ 86
- **ด้านผลกระทบ (Impact: I)** การดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ส่งผลกระทบในวงกว้างใน 6 มิติ ได้แก่ (1) ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ ทั้งในแง่ของมูลค่าทางเศรษฐกิจ และศักยภาพของแรงงาน (2) ผลกระทบต่อธุรกิจเกิดใหม่ ที่ครอบคลุมทั้งจำนวนธุรกิจ SME ที่เพิ่มมากขึ้นและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ (3) ผลกระทบด้านการจ้างงาน ที่มี

อัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง (4) ผลกระทบต่อการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพ ซึ่งมุ่งเน้นการส่งเสริมตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษา และการใช้ประโยชน์ของการศึกษา วิจัย ค้นคว้านวัตกรรมในการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการ (5) ผลกระทบต่อการพัฒนาด้านกฎหมาย ซึ่งมุ่งเน้นการลดอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมหรือการประกอบธุรกิจ และ (6) ผลกระทบต่อความยั่งยืน ซึ่งเป็นอีกมิติที่ยังต้องสร้างความตระหนักต่อไปในอนาคต และเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการรายย่อย (micro) และขนาดย่อม (small)

ปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการศึกษาและประเมินผล แบ่งออกเป็น 3 มิติ ดังนี้ (1) ปัญหาในการส่งเสริม SME ได้แก่ บริบททางเศรษฐกิจและสังคมทั้งภายในและภายนอกประเทศ ความไม่แน่นอนของทิศทางนโยบายในระดับรัฐบาล กฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ และกระแสการพัฒนาที่ยั่งยืน ซึ่งให้ความสำคัญและเป็นปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุม โดยมาตรการในการป้องกันและรับมือส่วนมากจะเป็นการเฝ้าระวังและติดตามความเสี่ยงของปัญหา (2) ปัญหาในการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ได้แก่ การจัดทำตัวชี้วัดและ meta data ความต่อเนื่องของแผนในแต่ละปีงบประมาณ บทบาทของ สสว. และความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มของปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นหรือเคยเกิดในกระบวนการจัดทำแผนและส่งผลให้การดำเนินงานไม่ได้ผลตามที่คาดหวัง และ (3) ปัญหาในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ได้แก่ การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ การขาดแรงจูงใจและต้นทุนค่าเสียโอกาสที่สูงในกลุ่มของผู้ประกอบการ กระบวนการประชาสัมพันธ์ ความต่อเนื่องและการส่งต่อกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงกลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริมที่ซ้ำซ้อนและใกล้เคียงกัน ซึ่งเป็นปัญหาความเสี่ยงที่เกิดขึ้นหลังจากการดำเนินงาน

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของโครงการ โดยการพิจารณาโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นภาคส่วนธุรกิจและครอบคลุมในทุกขนาดธุรกิจ มีความหลากหลายของสาขาธุรกิจที่ให้การส่งเสริม (sector) ดำเนินงานใน 4 ภูมิภาคของประเทศ มีการดำเนินงานต่อเนื่องมากกว่า 2 ปี รวมทั้งมีผลการดำเนินงานบรรลุเป้าหมายทุกตัวชี้วัด และมีผลการเบิกจ่ายงบประมาณมากกว่าร้อยละ 95 ซึ่งได้คัดเลือกโครงการตัวอย่าง 3 โครงการ ประกอบด้วย โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub) โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน และโครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น เพื่อนำมาถอดบทเรียนผ่านกรอบแนวคิด SWOT Analysis พบว่าปัจจัยที่ทำให้โครงการบรรลุความสำเร็จมี 4 ประการ ดังนี้ (1) ความหลากหลายของบริการหรือกิจกรรมภายในโครงการ ซึ่งช่วยต่อยอดและสร้างกระบวนการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ (2) การมีเครือข่ายในการต่อยอดและพัฒนาผู้ประกอบการตลอดทั้งห่วงโซ่ (2) การรับฟังความต้องการของกลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริม ซึ่งทำให้การออกแบบกิจกรรมโครงการมีความสอดคล้องกับความต้องการและทันต่อการเปลี่ยนแปลง และ (4) การตอบสนองต่อโอกาสอันเป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อความสำเร็จ

นอกจากนี้ ผลการประเมินและการวิเคราะห์ข้างต้น ยังแสดงถึง **ช่องว่างของการพัฒนา (Gap Analysis)** ที่สำคัญต่อการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ประกอบด้วย 5 ช่องว่างที่สำคัญ ได้แก่ (1) ทิศทางพัฒนาและการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน ที่ควรมีการดำเนินงานอย่างเป็นทิศทางเดียวกันและลดความซ้ำซ้อน (2) กระบวนการประชาสัมพันธ์โครงการให้มีความครอบคลุมและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (3) ความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งเป็นความท้าทายหนึ่งที่จะต้องมียุทธศาสตร์ที่สามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้ (4) การปรับปรุงกฎระเบียบและข้อบังคับ ทั้งในแง่มุมมองของผู้ดำเนินกิจกรรม ในเรื่องงบประมาณและระเบียบการเบิกจ่าย และในแง่มุมมองของผู้ประกอบการที่ต้องการดำเนินธุรกิจให้มีความสะดวก

มากยิ่งขึ้นและลดต้นทุนในการประกอบธุรกิจ และ (5) การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการในระดับนักเรียน ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการในระยะยาว

ข้อเสนอแนะที่สำคัญในการดำเนินงานในระยะต่อไป ทั้งในแง่มุมมองของการส่งเสริม SME การจัดทำแผนการส่งเสริม SME ฉบับต่อไป และการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME โดยแบ่งออกเป็น 3 ระยะดังนี้ (1) ข้อเสนอ Quick-win เป็นแนวทางหรือแผนการที่สามารถทำได้รวดเร็วและได้ผลทันที (2) ข้อเสนอระยะกลาง มุ่งเน้นการพัฒนาแนวทางหรือโครงสร้างที่มีผลที่ชัดเจน แต่ไม่ถึงระดับการเปลี่ยนแปลงใหญ่ขององค์กร ซึ่งควรมีการดำเนินงานภายในระยะเวลา 2-5 ปี และ (3) ข้อเสนอระยะยาว ที่มุ่งหวังเพื่อสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กับองค์กรโดยรวม ซึ่งอาจเป็นการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงกระบวนการหรือโครงสร้างหลักของการดำเนินการส่งเสริม

ข้อเสนอ Quick-win	ข้อเสนอระยะกลาง	ข้อเสนอระยะยาว
การส่งเสริม SME		
<ul style="list-style-type: none"> จัดทำ Journey map ของผู้ประกอบการประเภทต่างๆ เพื่อใช้ประกอบการประชาสัมพันธ์และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ อบรมให้ความรู้ผู้ประกอบการ เพื่อสนับสนุน SME ให้พร้อมรับมือกับแนวคิด ESG, BCG และ SDG กำหนดแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน การระบุเป็นทิศทางการพัฒนาต่อไปในอนาคต เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงและความต้องการของตลาดโลก 	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำระบบ Monitoring สำหรับติดตามสถานการณ์และตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจและสังคมที่สำคัญ จัดทำแผนบริหารความเสี่ยงในระดับมหภาคและระดับนโยบาย เพื่อลดผลกระทบและมีแผนสำรองในการดำเนินงาน 	<ul style="list-style-type: none"> สนับสนุนกระบวนการ Regulatory guillotine ในกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยนำเสนอประเด็นข้อกฎหมายที่รัฐบาลควรตรวจสอบหรือยกเลิก โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ
การจัดทำแผนการส่งเสริม SME		
<ul style="list-style-type: none"> จัดทำ Meta data ที่ประกอบด้วย ข้อมูลการแสดงคุณลักษณะของข้อมูล ตัวชี้วัดและมีคำอธิบายที่ชัดเจน จัดทำ Baseline data เพื่อเป็นฐานข้อมูลของตัวชี้วัด จัดทำตัวชี้วัดที่มีความยืดหยุ่นในการติดตามและประเมินผล ผ่านการกำหนดตัวชี้วัดที่หลากหลายและสามารถปรับปรุงได้ตามสถานการณ์ จัดทำ Landscape ความต้องการของ SME ในแต่ละกลุ่ม 	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำ Design Thinking ในกลุ่มของ SME บางกลุ่ม เพื่อนำไปสู่การออกแบบมาตรการหรือโครงการที่สอดคล้องกับความต้องการ ส่งเสริมการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน ผ่านการกำหนดวัตถุประสงค์และขอบเขตของการดำเนินงานร่วมกัน จัดทำ Joint Key Performance Indicators (KPIs) ของหน่วยงาน ภายใต้แผนการส่งเสริม SME สสว. ควรมีบทบาทในฐานะผู้กำหนดนโยบาย (Policy Maker) เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นผู้นำเสนอทิศทางการขับเคลื่อน SME ให้กับหน่วยงานต่างๆ 	

ข้อเสนอ Quick-win	ข้อเสนอระยะกลาง	ข้อเสนอระยะยาว
การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME		
<ul style="list-style-type: none"> ● มุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์เชิงรุกมากยิ่งขึ้น ทั้งผ่านเครือข่ายและโดยตรง เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ● สสว. ริเริ่มโครงการนำร่องโดยการบูรณาการข้ามหน่วยงานอย่างเป็นรูปธรรม 	<ul style="list-style-type: none"> ● การบูรณาการการดำเนินโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ ● ส่งเสริมการเข้ามาจับมือของภาคเอกชนในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ● ส่งเสริมการพัฒนา Ecosystem ของธุรกิจให้เกิดความต่อเนื่อง ● รวบรวมกิจกรรมที่มีลักษณะการอบรมให้ความรู้ไว้ในแหล่งเดียวกันผ่าน Platform online เพื่อลดความซ้ำซ้อน 	<ul style="list-style-type: none"> ● พิจารณาการเพิ่มแรงจูงใจในการเข้าร่วมกิจกรรมแก่ผู้ประกอบการแบบมีเงื่อนไข เช่น การให้ค่าเสียเวลาในการเข้าร่วมกิจกรรม โดยมีเงื่อนไข เช่น เข้าร่วมกิจกรรมครบถ้วน และมีการให้ข้อมูลในการติดตามและประเมินผล ซึ่งจะเป็นโยบายขึ้นในการประเมินผลสัมฤทธิ์ของโครงการ

ผลการประเมิน

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)

และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565



วิสัยทัศน์

“SME ไทยเติบโต เข้มแข็ง แข่งขันได้ในระดับสากล เพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ”

เป้าหมาย

สัดส่วน GDP ของ SME ต่อ GDP เพิ่มขึ้น 50% ภายในปี 2564 (นิยามเดิม)

วิสัยทัศน์

“SME อยู่รอดผ่านพ้นจากวิกฤติปรับตัวพร้อมกลับสู่การแข่งขันภายใต้บริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ”

เป้าหมาย

สัดส่วน GDP ของ SME ต่อ GDP ไม่น้อยกว่า 35% อัตราการขยายตัวการจ้างงาน SME เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 1.8% ต่อปี (นิยามใหม่)

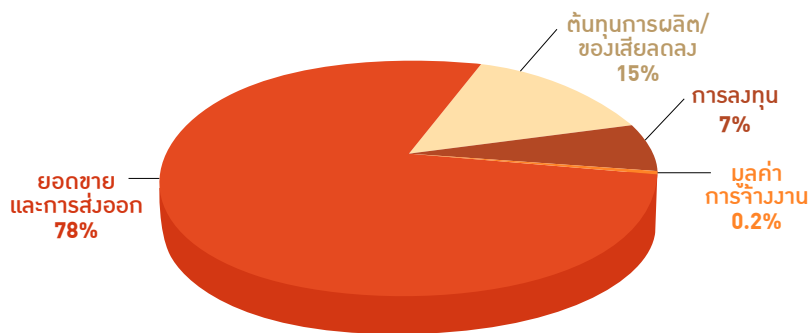
ภาพรวมผลการดำเนินงานของโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ



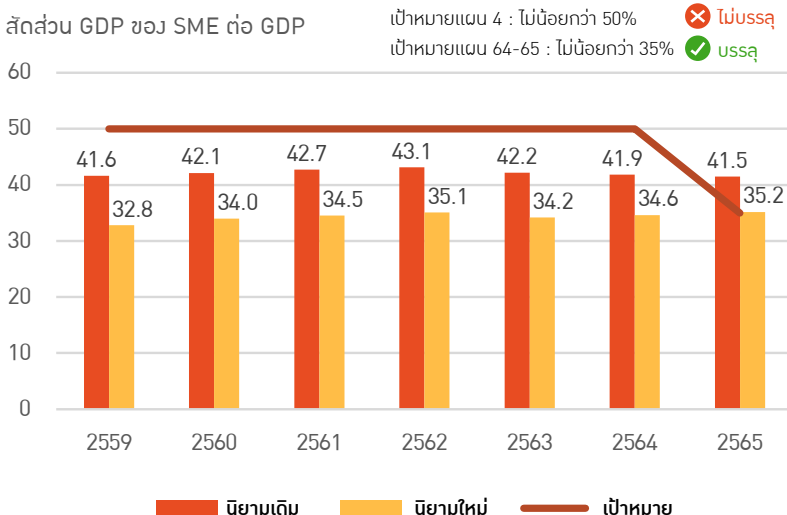
สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ **108,475 ล้านบาท**



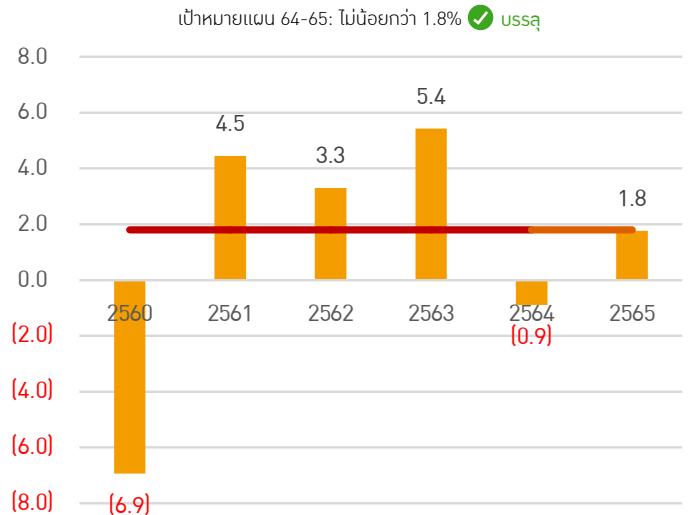
ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์ **มากกว่า 3 ล้านราย**

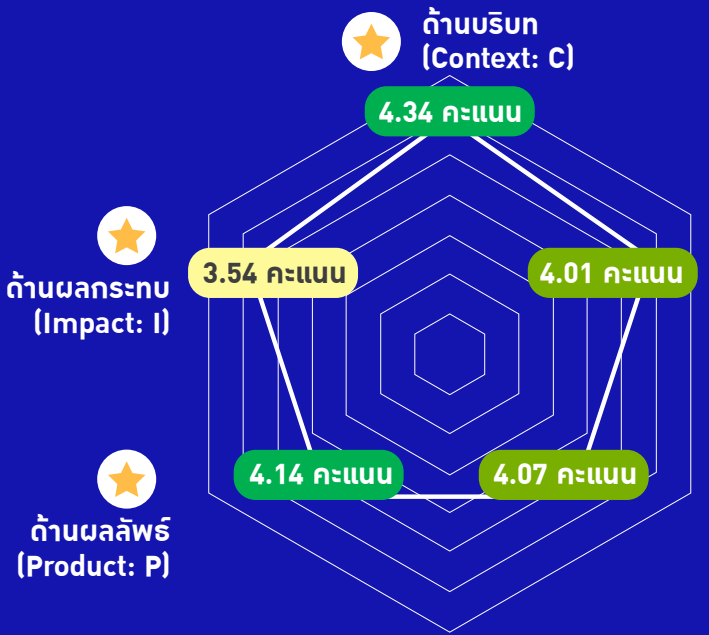


ความสำเร็จของแผนการส่งเสริม SME



อัตราการขยายตัวของการจ้างงาน SME





สะท้อนจากมุมมองความคิดเห็นของหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการฯ 35 ท่าน จาก 16 หน่วยงาน



มิติด้านบริบท
โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.34

จากการดำเนินงานที่มีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับบริบทในแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19

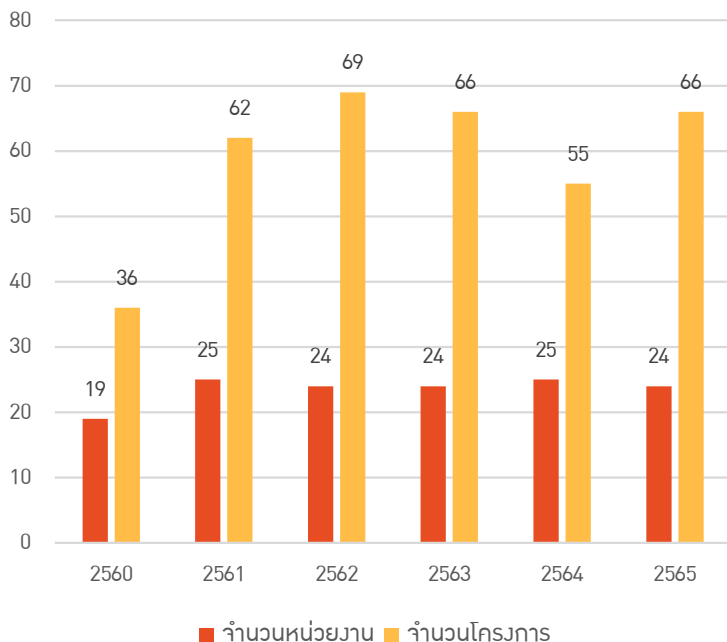


มิติด้านผลกระทบ
ได้คะแนนการประเมินน้อยที่สุดคือ 3.54 คะแนน

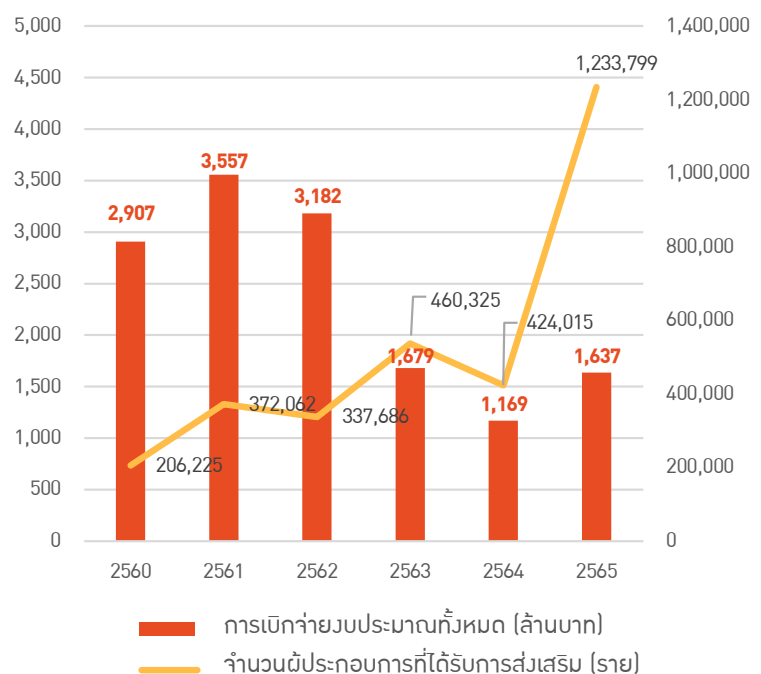
จากการที่ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจด้วยตัวเองได้อย่างยั่งยืน หากไม่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการหรือยังไม่สามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าได้ เนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจในการทำการตลาด เป็นต้น

โครงการในปี 2560-2565 รวม 220 โครงการ ใช้งบประมาณทั้งสิ้น 14,000 ล้านบาท

จำนวนหน่วยงานและโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME



งบประมาณที่มีการใช้จ่ายและจำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริม

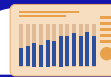


★ **ด้านบริบท (Context: C)**



สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจโลก

- ★ ตลาดเกิดใหม่มีบทบาทมากขึ้น
- ★ ตลาดการเงินโลกไร้พรมแดน
- ★ แนวโน้มรูปแบบการค้าเปลี่ยนแปลงไปสู่การค้าเสรีเฉพาะกลุ่มมากขึ้น
- ★ การเปิดเสรีของอาเซียนหลังปี 2558 การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างก้าวกระโดดของประเทศในทวีปเอเชีย
- ★ การแพร่ระบาดของโควิด-19
- ★ การใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ
- ★ การค้าในโลกยุคใหม่ให้ความสำคัญเรื่องสิ่งแวดล้อมมากขึ้น
- ★ สงครามรัสเซีย-ยูเครน



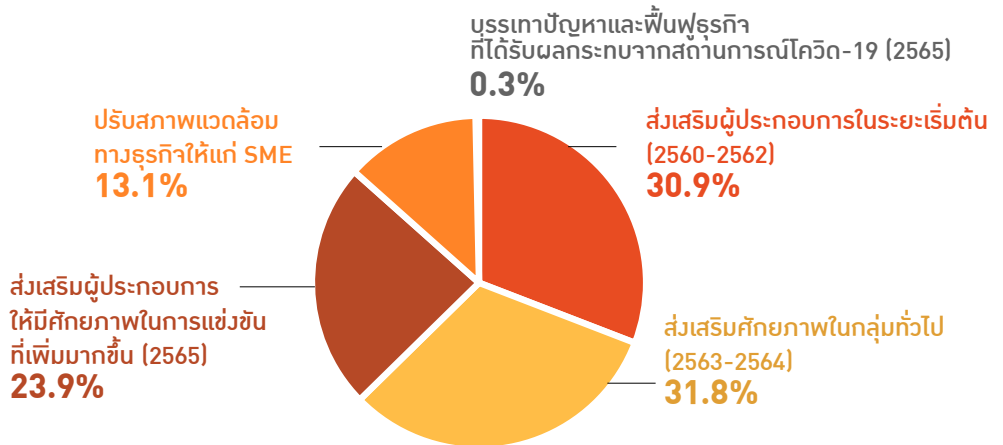
สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจไทย

- ★ ปัญหาภัยคุกคามประเทศรายได้ปานกลาง
- ★ การเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจจากการเกษตรสู่อุตสาหกรรมและบริการ
- ★ ภาคการผลิตมีการสั่งสมองค์ความรู้และการปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี
- ★ ประเทศไทยยังคงมีจุดแข็งด้านความหลากหลายของฐานการผลิต
- ★ อันดับความสามารถในการแข่งขันโดยรวมมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น
- ★ การรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ

★ **ปัจจัยนำเข้า (Input: I)**

งบประมาณตามแผน 15,414 ล้านบาท
เบิกจ่าย 14,130 ล้านบาท

การใช้จ่ายงบประมาณในแต่ละแนวทางการส่งเสริม (ปีที่มุ่งเน้น)



★ **การดำเนินงาน (Process: P)**

- ★ บทบาทของ สสว. ในการเป็นผู้กำหนดนโยบาย (policy maker) จะเป็นประโยชน์ต่อการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ในองค์กร
- ★ ปัจจุบันการดำเนินโครงการยังคงอยู่ภายใต้งบประมาณประจำปีของภาครัฐ ดังนั้นความต่อเนื่องของโครงการการออกแบบโครงการจึงยังมีข้อจำกัดเรื่องระยะเวลาและการเบิกจ่ายตามเงื่อนไข
- ★ การสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องมีการกำหนดทิศทางการดำเนินงานและการส่งเสริมที่ชัดเจน เพื่อลดความซ้ำซ้อนและเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งบประมาณ
- ★ ในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 มีการปรับรูปแบบการจัดกิจกรรมจากออฟไลน์เป็นออนไลน์มากยิ่งขึ้น ซึ่งสะท้อนถึงความยืดหยุ่นของการดำเนินงานส่งเสริมฯ

★ **ผลกระทบ (Impact: i)**

- ★ **การเติบโตด้านเศรษฐกิจ**
เกิดรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากสินค้าประเภท OTOP สูงถึง 1,328 ล้านบาท (2560-2565)
- ★ **การเกิดธุรกิจใหม่**
เกิดธุรกิจที่จัดตั้งใหม่มากกว่า 76,000 รายในปี 2565
- ★ **การจ้างงาน**
อัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME 4 ใน 6 ปี มีการขยายตัว
- ★ **การพัฒนาด้านกฎหมาย**
ปรับปรุง พ.ร.บ. พ.ศ.2561, เพิ่มเติมกฎกระทรวงการสนับสนุน SME และส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ
- ★ **ผลกระทบต่อความยั่งยืน**
ยังคงเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการรายย่อยและขนาดย่อม

★ **ผลลัพธ์ (Product: P)**

เป้าหมายระดับแผนการส่งเสริม SME

แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4	สัดส่วน GDP ของ SME ต่อ GDP ในปี 2564 34.6 (นิยามใหม่) / 41.9 (นิยามเดิม)
แผนการส่งเสริม SME 2564-2565	สัดส่วน GDP ของ SME ต่อ GDP ในปี 2565 35.2 (นิยามใหม่) อัตราการขยายตัวของการจ้างงาน SME เพิ่มขึ้น 1.8%

เป้าหมายระดับยุทธศาสตร์และแนวทาง

- ★ จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ
- ★ จำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง
- ★ สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ
- ★ รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจฐานรากที่ได้รับการพัฒนา
- ★ จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูล จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal
- ★ การปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ และสภาพแวดล้อมให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ

เป้าหมายระดับโครงการ

ทั้งหมด 220 โครงการ จำนวน 729 ตัวชี้วัด

บรรลุเป้าหมาย

86%

ไม่บรรลุเป้าหมาย

14%

3

มีติปัญหา
และอุปสรรค

เพื่อการสร้าง
ข้อเสนอแนะ



การส่งเสริม SME

- ★ บริบททางเศรษฐกิจและสังคมทั้งภายในและภายนอกประเทศ
- ★ ความไม่แน่นอนของทิศทางนโยบายในระดับรัฐบาล
- ★ กฎระเบียบของราชการที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ
- ★ กระแสการพัฒนาอย่างยั่งยืน

การจัดทำแผนการส่งเสริม SME

- ★ การจัดทำตัวชี้วัดและ Meta data
- ★ ความต่อเนื่องของแผนในแต่ละปีงบประมาณ
- ★ บทบาทของ สสว.
- ★ ความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย

การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

- ★ การเข้าสู่สังคมสูงอายุ
- ★ การขาดแรงจูงใจและต้นทุนค่าเสียโอกาสที่สูงในกลุ่มของผู้ประกอบการ
- ★ กระบวนการประชาสัมพันธ์
- ★ ความต่อเนื่องและการส่งต่อกลุ่มเป้าหมาย
- ★ กลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริมที่ซ้ำซ้อนและใกล้เคียงกัน

4

ปัจจัย
ความสำเร็จ

ของการ
ขับเคลื่อน
โครงการฯ



ความหลากหลาย
ของการบริการ
หรือกิจกรรม
ภายในโครงการ



การมีเครือข่าย
ในการต่อยอด
และพัฒนา
ตลอดทั้งห่วงโซ่



การรับฟัง
ความต้องการ
ของกลุ่มเป้าหมาย
ในการส่งเสริม



การตอบสนอง
ต่อโอกาส
อันเป็นปัจจัย
ภายนอกที่สำคัญ

5

ช่องว่าง
การพัฒนา

ของการ
ขับเคลื่อน
โครงการฯ



ทิศทางพัฒนา
และการบูรณาการ
ระหว่างหน่วยงาน



การปรับปรุง
กฎระเบียบ
และข้อบังคับ



กระบวนการ
ประชาสัมพันธ์
โครงการ



ความต้องการ
ที่หลากหลาย
ของกลุ่มเป้าหมาย
ในการส่งเสริม



การส่งเสริม
ความเป็น
ผู้ประกอบการ
ในระดับนักเรียน



ข้อเสนอแนะ ในระยะสั้น (Quick-win)



การส่งเสริม SME



- ★ จัดทำ Journey map ของผู้ประกอบการประเภทต่างๆ
- ★ อบรมให้ความรู้ผู้ประกอบการ ในประเด็นความยั่งยืน
- ★ กำหนดแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนเป็นส่วนหนึ่งของแผนฯ

การจัดทำแผนการส่งเสริม SME



- ★ จัดทำ Meta data ที่มีนิยามและขั้นตอนการคำนวณที่ชัดเจน
- ★ จัดทำ baseline data เพื่อเป็นฐานข้อมูล
- ★ จัดทำตัวชี้วัดที่มีความยืดหยุ่นในการติดตามและประเมินผล
- ★ จัดทำ Landscape ความต้องการของ SME

การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME



- ★ มุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์เชิงรุกมากยิ่งขึ้น
 - ผ่านทั้งเครือข่ายองค์กร และ โดยตรงสู่กลุ่มเป้าหมาย
- ★ สสว. ริเริ่มโครงการนำร่องการบูรณาการโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายและแนวทางการส่งเสริมที่ใกล้เคียงกัน

การส่งเสริม SME



- ★ การจัดทำระบบ Monitoring ของสภาพเศรษฐกิจและสังคม
- ★ การจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงในระดับมหภาค และระดับนโยบาย
- ★ สนับสนุนกระบวนการ Regulatory guillotine

การจัดทำแผนการส่งเสริม SME



- ★ จัดทำ Design Thinking ในกลุ่มของ SME บางกลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะ
- ★ จัดทำ Joint KPIs เพื่อส่งเสริมการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน
- ★ สสว. ควรจับตาดูในฐานะผู้กำหนดนโยบาย (Policy Maker) ที่เพิ่มมากขึ้น

การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME



- ★ การบูรณาการการดำเนินโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ
- ★ ส่งเสริมการเข้ามาจับตาดูของภาคเอกชนในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME
- ★ ส่งเสริมการพัฒนา Ecosystem ของธุรกิจให้เกิดความต่อเนื่อง
- ★ รวบรวมกิจกรรมที่มีลักษณะการอบรมและบรรยายผ่าน Platform online ในแหล่งเดียวกัน
- ★ พิจารณาการเพิ่มแรงจูงใจในการเข้าร่วมงาน แบบมีเงื่อนไข

ข้อเสนอแนะ ในระยะ กลาง-ยาว

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) มีภารกิจหลักตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ในการกำหนดทิศทาง นโยบาย และจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ตลอดจนเป็นหน่วยงานหลักในการประสานและจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมร่วมกับส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งมีหน้าที่ในการติดตามและประเมินผลการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ

ในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา (ปี 2560-2565) ได้มีการขับเคลื่อนการดำเนินงานส่งเสริม SME ของประเทศผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME รวมทั้งนโยบายและมาตรการต่างๆ ภายใต้แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน 2 ฉบับ คือ (1) แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) ที่มุ่งเน้นให้ SME สามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ภายใต้บริบทการแข่งขันทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว SME ไทยจะต้องมีความรู้ มีทักษะในการประกอบธุรกิจ สามารถสร้างสรรค์สินค้า/บริการที่มีคุณภาพ มาตรฐาน มีมูลค่าสูง แข่งขันได้ทั้งตลาดในประเทศและตลาดโลก เพื่อให้ SME ไทยสามารถก้าวขึ้นมาเป็นพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศได้อย่างแท้จริง และ (2) แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ที่มุ่งเน้นให้ SME สามารถประกอบตัวให้อยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ที่เกิดขึ้น ด้วยการสร้างรายได้ ลดรายจ่าย อันเป็นการส่งเสริมสภาพคล่องในระยะสั้นแก่ธุรกิจ และเตรียมความพร้อมให้ธุรกิจพัฒนา ปรับตัวรองรับบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ พร้อมเข้าสู่การแข่งขันได้อย่างรวดเร็วเมื่อสถานการณ์โควิด-19 ดีขึ้น

การดำเนินงานส่งเสริม SME ตามแผนดังกล่าวได้ดำเนินการเสร็จสิ้นแล้ว สสว.จึงมีหน้าที่ต้องทำการประเมินผลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 เพื่อให้ทราบความสำเร็จของแผนการส่งเสริม SME และผลการส่งเสริม SME ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME ดังกล่าว รวมทั้งให้ได้ข้อเสนอแนะในการออกแบบนโยบาย มาตรการ และโครงการสำหรับการส่งเสริม SME ตลอดจนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์

1. เพื่อประเมินผลความสำเร็จของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 และผลการส่งเสริม SME ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้ง 2 ฉบับ

2. เพื่อให้ได้ข้อเสนอแนะในการออกแบบนโยบาย มาตรการ และโครงการสำหรับการส่งเสริม SME ตลอดจนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

รายงานการประเมินผลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 จำนวน 1 เรื่อง ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียอย่างน้อย 3 กลุ่ม ได้แก่

1.3.1 ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

(1) มีโอกาสในการให้ข้อมูลผลการตอบรับ (feedback) จากการเข้าร่วมโครงการ ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคที่สามารถเป็นประโยชน์ต่อการออกแบบและจัดทำแผนการส่งเสริม SME ในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

(2) สามารถยกระดับความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้สูงมากขึ้น ทั้งในแง่ของการเพิ่มมูลค่า การยกระดับศักยภาพธุรกิจ การยกระดับความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงการยกระดับในมิติอื่นๆ เมื่อมีความรู้ความเข้าใจในทิศทางของแผนฯ ซึ่งจะช่วยเหลืออำนวยความสะดวกให้เกิดการเติบโตอย่างเข้มแข็งและแข่งขันได้ในระยะยาว

1.3.2 ผู้ดำเนินโครงการ ที่ปรึกษาผู้ให้การพัฒนา

(1) ทราบถึงเป้าประสงค์ของการดำเนินแผนงานในภาพใหญ่ เป้าหมาย Key Performance Indices (KPI) และผลที่เกิดขึ้นจริง (Actual) ของแต่ละแผนการส่งเสริม SME ตลอดจนข้อมูลความเห็นจากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ

(2) นำผลการศึกษาซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ เป้าหมายการดำเนินงานของแผนงาน ความต้องการของผู้เข้ารับการพัฒนา ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงออกแบบการดำเนินโครงการเพื่อการสนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

1.3.3 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

(1) ทราบถึงผลการประเมินการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภายใต้โครงการตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 อันทำให้ทราบถึงความสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาดังกล่าว ที่เกี่ยวข้อง การสอดประสานของแผนปฏิบัติการกับองค์ประกอบอื่นๆ ทั้งภายในและภายนอกองค์กรว่ามีการหนุนเสริมกันและกันมากน้อยแต่ประการใด ผลสัมฤทธิ์ในการตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ของโครงการ และตัวชี้วัดที่ได้กำหนดเอาไว้ ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการตามมิติต่างๆ ที่สอดคล้องกับการพัฒนา ตลอดจนประเด็นปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เป็นข้อค้นพบ (pain point) ที่สำคัญที่เกี่ยวข้อง

(2) สามารถใช้ผลการประเมินเพื่อปรับปรุงการออกแบบนโยบาย มาตรการ และโครงการสำหรับการส่งเสริม SME แผนงานโครงการ และรูปแบบการดำเนินโครงการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นในการตอบสนองต่อความต้องการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และต่อข้อเสนอแนะของผู้ดำเนินโครงการ ที่ปรึกษาผู้ให้การพัฒนา

(3) ได้รับข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาหน่วยงานในฐานะการเป็นผู้กำหนดนโยบาย (Policymaker) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีความสมบูรณ์แบบมากยิ่งขึ้น

1.4 ขอบเขตการดำเนินงาน

(1) จัดทำรายละเอียดวิธีการดำเนินงาน และเสนอแผนการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มจนถึงสิ้นสุดระยะเวลาดำเนินงาน

(2) เสนอกรอบแนวคิด ทฤษฎี และเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริม SME

(3) วิเคราะห์และประเมินแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ดังนี้

- ความเหมาะสมของการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ทิศทางและแนวทางการดำเนินงาน (ยุทธศาสตร์/กลยุทธ์) กับสถานการณ์ในช่วงเวลาที่ทำแผนการส่งเสริม SME เปรียบเทียบกับสถานการณ์ในช่วงเวลาการใช้แผนการส่งเสริม SME
- ความเหมาะสมของการกำหนดเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME ตัวชี้วัดและวิธีการวัด รวมทั้งการวิเคราะห์ช่องว่างของแผนการส่งเสริม SME (gap analysis) การสะท้อนเป้าหมาย ตัวชี้วัด และวิธีการวัดที่ควรมีในแผนการส่งเสริม SME
- ความเหมาะสมของกลไกในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ไปสู่การปฏิบัติ

(4) ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ เพื่อรวบรวมผลการส่งเสริม SME ของประเทศที่ดำเนินงานผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME รวมทั้งนโยบายและมาตรการต่างๆ พ.ศ. 2560-2565 ที่สอดคล้องกับแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565

(5) วิเคราะห์และประเมินผลการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ดังนี้

- ความสำเร็จของแผนการส่งเสริม SME ในภาพรวมที่แสดงให้เห็นถึงการบรรลุวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและตัวชี้วัดของแผน/ยุทธศาสตร์/กลยุทธ์
- การสะท้อนผลการส่งเสริม SME และการได้รับประโยชน์ของผู้ประกอบการในภาพรวม ในมิติหรือประเด็นต่างๆ เช่น ขนาดธุรกิจ สาขาธุรกิจ พื้นที่การส่งเสริม กลุ่มเป้าหมาย และวัฏจักรธุรกิจ เป็นต้น รวมทั้งการวิเคราะห์ช่องว่างของการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME (gap analysis) ในแต่ละประเด็น
- ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME และผลกระทบที่เกิดกับผู้ประกอบการ SME และเศรษฐกิจของประเทศ
- คัดเลือกโครงการ นโยบาย หรือมาตรการที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของแผนฯ เป้าหมาย และตัวชี้วัด เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีในการส่งเสริม SME (best practice) จำนวน 3 ตัวอย่าง พร้อมทั้งระบุปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จ

(6) สรุปผลการประเมิน ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME และจัดทำข้อเสนอแนะที่สำคัญ พร้อมจัดลำดับความสำคัญของข้อเสนอแนะที่ต้องดำเนินการ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานส่งเสริม SME ตลอดจนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต

(7) จัดประชุมเผยแพร่ผลการประเมิน พร้อมรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้ที่เกี่ยวข้อง จำนวน 1 ครั้ง

(8) จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ พร้อมบทสรุปผู้บริหาร และ infographic สรุปภาพรวม จำนวน 1 เรื่อง

1.5 วิธีการดำเนินงาน

การดำเนินงานเพื่อวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 จำแนกงานออกเป็น 6 ส่วน ได้แก่

- (1) งานออกแบบการประเมินผล
 - (2) การประสานงาน
 - (3) งานศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลสถิติ
 - (4) งานรวบรวมข้อมูลด้วยการประชุมกลุ่มย่อย (focus group) และการสัมภาษณ์
 - (5) งานประมวลผลการศึกษา
 - (6) งานออกแบบการนำเสนอผลงานผ่านสื่อสาธารณะ
- โดยมีรายละเอียดการดำเนินงานในแต่ละส่วนงานดังนี้

1.5.1 งานออกแบบการประเมินผล

ทำหน้าที่ศึกษากรอบแนวคิด ทฤษฎี และเลือกรูปแบบการประเมินผลที่เหมาะสม รวมถึงการพัฒนาเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ซึ่งการประเมินในโครงการทั้งหมดจะอาศัยเครื่องมือการประเมินผลที่มีกรอบการประเมิน CIPPI เป็นแนวทางหลักและมีกรอบการประเมินอื่น เช่น กรอบ OECD เสริมในรายประเด็น

1.5.2 การประสานงาน

ทำหน้าที่นัดสัมภาษณ์ จัดประชุม และประสานงานต่างๆ โดยการดำเนินการในส่วนนี้จะเริ่มจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการจัดแผนการส่งเสริม SME ของ สสว. เพื่อได้ทราบถึงความคาดหวังที่ สสว. ต้องการทราบ จากนั้นจึงสัมภาษณ์ผู้แทนของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และสำนักงานงบประมาณ สภาหอการค้า บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ผู้ดำเนินโครงการ รวมถึงการประสานงานเพื่อเตรียมการในการจัดประชุมกลุ่มย่อย โดยทำหน้าที่รวบรวมและส่งหนังสือเชิญผู้เข้าร่วมประชุม ดูแลเรื่องสถานที่ อุปกรณ์ อาหาร และอื่นๆ สำหรับการประชุม

ตารางที่ 1.1 รายละเอียดการดำเนินงานตามกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย	ประเด็น	วิธีดำเนินการ
<p>กลุ่มผู้บริหาร/ผู้อำนวยการการพัฒนา SME ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none"> • สสว. • สภาพัฒน์ : กองยุทธศาสตร์และประสานการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน • สำนักงบประมาณ : กองจัดทำงบประมาณด้านเศรษฐกิจ/กองจัดทำงบประมาณเพื่อการบูรณาการ • สภาหอการค้า • บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) 	<ul style="list-style-type: none"> • ความสอดคล้องของแผนการส่งเสริม SME กับแผนระดับต่างๆ ในภาพรวม • ความเพียงพอของทรัพยากร • ผลลัพธ์และประสิทธิภาพการดำเนินงาน • ความยั่งยืนของการส่งเสริม SME • ช่องว่างของแผนการส่งเสริม SME ที่ควรมีการพัฒนาเพิ่มเติม 	<ul style="list-style-type: none"> • สัมภาษณ์เชิงลึก online หรือ onsite • ตอบแบบสัมภาษณ์
<p>กลุ่มผู้ดำเนินโครงการพัฒนา และผู้ประกอบการ SME</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ความเพียงพอของทรัพยากร • ผลลัพธ์และประสิทธิภาพการดำเนินงาน • ความยั่งยืนของการส่งเสริม SME • ถอดบทเรียนปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จ • วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาสของโครงการ 	<ul style="list-style-type: none"> • ประชุมกลุ่มย่อย • สัมภาษณ์เชิงลึก • ตอบแบบสอบถาม
<p>กลุ่มผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมโครงการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ถอดบทเรียนปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จของการเข้าร่วมโครงการ • วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรคและโอกาสของโครงการ 	<ul style="list-style-type: none"> • ประชุมกลุ่มย่อย

1.5.3 งานศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลสถิติ

ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ จัดทำฐานข้อมูล และประมวลผลตัวชี้วัด ในการรวบรวมจะรวมทั้งการทบทวนวรรณกรรมและงานศึกษาที่เกี่ยวข้อง และการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลสถิติต่างๆ เพื่อใช้ในการประมวลผล โดยการรวบรวมผลการดำเนินงานส่งเสริม SME ที่การดำเนินงานผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ตลอดจนนโยบายและมาตรการต่างๆ ที่มีการดำเนินงานในช่วงปี 2560-2565 และสอดคล้องกับแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565

1.5.4 งานรวบรวมข้อมูลด้วยการประชุมกลุ่มย่อย (focus group) และการสัมภาษณ์

ทำหน้าที่เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการจัดประชุมและสัมภาษณ์ เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์ประเมินแผนการส่งเสริม SME การดำเนินงานจะเริ่มจากการออกแบบแบบสอบถามถึงสัมภาษณ์ที่จะใช้สัมภาษณ์ผู้บริหารหรือผู้ดำเนินโครงการ ออกแบบกรอบคำถามและเครื่องมือในการเก็บข้อมูลในกระบวนการประชุมกลุ่มย่อย (focus group) และออกแบบกรอบคำถามสำหรับสัมภาษณ์เชิงลึก

1.5.5 งานประมวลผลการศึกษา

ทำหน้าที่ในการสังเคราะห์และประมวลผลข้อมูลทั้งหมดที่รวบรวมได้ ทั้งจากการทบทวนวรรณกรรม การรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ การสัมภาษณ์และการประชุมกลุ่มย่อย จากนั้นจึงนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบของรายงานผลการศึกษา บทสรุปผู้บริหาร และจัดทำรายงาน รวมทั้งการนำเสนอผลงานต่อ สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยจะมีการวิเคราะห์และประเมินภาพรวมของแผน ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME และผลกระทบที่เกิดกับผู้ประกอบการ SME และเศรษฐกิจของประเทศภายใต้กรอบแนวคิด Value-For-Money (VFM) ตัวอย่างที่โดดเด่น (Best practice) และการประเมินปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ การจัดทำสรุปผลการประเมินผล การจัดประชุมและเผยแพร่ผลการประเมิน และการจัดทำรายงาน

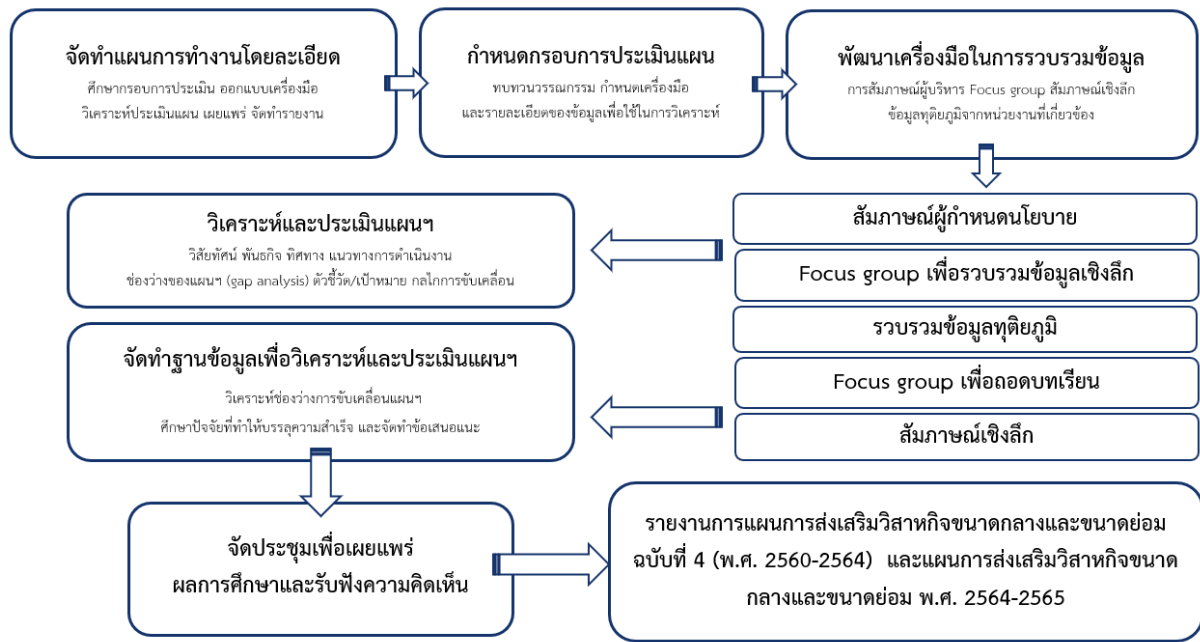
1.5.6 งานออกแบบการนำเสนอผลงานผ่านสื่อสาธารณะ

ทำหน้าที่นำเสนอผลการศึกษาให้สามารถเข้าถึงได้ง่าย ในหลากหลายรูปแบบ เช่น บทความ หนังสือพิมพ์ บทความบนสื่อออนไลน์ และจัดทำ infographic ที่สามารถเข้าใจได้ง่าย และช่วยออกแบบการนำเสนอรายงานการประเมินผลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 และ infographic สรุปภาพรวม

1.6 แผนการดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินโครงการทั้งสิ้น 6 เดือน (เริ่มตั้งแต่ 15 มีนาคม 2566 ถึง 15 กันยายน 2566) โดยมีแผนภาพสรุปการดำเนินงานดังแสดงในภาพที่ 1.1

ภาพที่ 1.1 แผนภาพสรุปการดำเนินงาน



ตารางที่ 1.2 รายละเอียดกิจกรรม ระยะเวลาดำเนินการ รวมทั้งผลผลิต/ตัวชี้วัด

กิจกรรม	เดือน (ปี 2566)											ผลผลิต/ตัวชี้วัด		
	มี.ค.		เม.ย.		พ.ค.		มิ.ย.		ก.ค.		ส.ค.		ก.ย.	
	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2			
กำหนดรายละเอียดแผนดำเนินการและระยะเวลาการทำงาน	x													แผนการดำเนินงานตลอดโครงการ
ทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และเครื่องมือในการวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริม SME	x													แนวคิด ทฤษฎี และเครื่องมือในการวิเคราะห์และประเมินแผนฯ
ส่งรายงานขั้นต้น จำนวน 7 ชุด	31													รายงานขั้นต้น
สัมภาษณ์ผู้บริหารสภาพัฒนาฯ สำนักงบประมาณ และ สสว.			x	x										ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเหมาะสมของแผนฯ
วิเคราะห์และประเมินแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565														ผลการประเมินความเหมาะสมของการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ทิศทาง และแนวทางการดำเนินงาน ความเหมาะสมของการกำหนดเป้าหมายของแผนฯ และความเหมาะสมของกลไกขับเคลื่อน
<ul style="list-style-type: none"> ความเหมาะสมของการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ทิศทางและแนวทางการดำเนินงาน ความเหมาะสมของการกำหนดเป้าหมาย ตัวชี้วัดและวิธีการวัด การวิเคราะห์ช่องว่างของแผน (gap analysis) การสะท้อนเป้าหมาย ตัวชี้วัด และวิธีการวัดที่ควรมีในแผนการส่งเสริม SME 	x	x	x	x										

กิจกรรม	เดือน (ปี 2566)											ผลผลิต/ตัวชี้วัด	
	มี.ค.	เม.ย.		พ.ค.		มิ.ย.		ก.ค.		ส.ค.			ก.ย.
	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2		1
● ความเหมาะสมของกลไกในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ไปสู่การปฏิบัติ													
ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิเพื่อรวบรวมผลการส่งเสริม SME	x	x	x	x	x	x							ฐานข้อมูลทางสถิติ ประกอบการประเมินแผนการจัดทำตัวชี้วัด
จัดการประชุมกลุ่มย่อย (Focus group) ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผู้ประกอบการ SME เพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงลึก				⚙	⚙								ข้อมูลเชิงลึกประกอบการประเมินแผน การจัดทำ ข้อเสนอแนะ
ส่งรายงานความก้าวหน้า จำนวน 7 ชุด						1							รายงานความก้าวหน้า
วิเคราะห์และประเมินผลการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ดังนี้ • ความสำเร็จของแผนการส่งเสริม SME ในภาพรวม การบรรลุวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและตัวชี้วัดของแผน/ ยุทธศาสตร์/กลยุทธ์ • การสะท้อนผลการส่งเสริม SME และการได้รับประโยชน์ของผู้ประกอบการในภาพรวม การวิเคราะห์ช่องว่างของการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME (gap analysis) ในแต่ละประเด็น • ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ภายใต้แผนการส่งเสริม SME และผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SME และเศรษฐกิจของประเทศ			x	x	x	x	x	x	x				ผลการวิเคราะห์และประเมินผลการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับแผนฯ ตัวชี้วัด ช่องว่างของการขับเคลื่อน และความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ภายใต้แผนฯ
คัดเลือกโครงการหรือมาตรการที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของแผนฯ เป้าหมายและตัวชี้วัด เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีในการส่งเสริม SME (best practice) จำนวน 3 ตัวอย่าง พร้อมศึกษาปัจจัยสำเร็จ				x	x	x	x	x	x				โครงการหรือมาตรการที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของแผนฯ 3 โครงการ/ มาตรการ
จัดการประชุมกลุ่มย่อย (Focus group) เพื่อถอดบทเรียนร่วมกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับโครงการหรือมาตรการที่คัดเลือก								⚙	⚙				ปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จ จัดทำข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ
สรุปผลการประเมิน ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME และจัดทำข้อเสนอแนะที่สำคัญ พร้อมจัดลำดับความสำคัญของข้อเสนอแนะที่ต้องดำเนินการ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานส่งเสริม SME ตลอดจนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต									x	x	x		สรุปผลการประเมิน ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME และข้อเสนอแนะ
ส่งร่างรายงานฉบับสมบูรณ์ 7 ชุด											11		ร่างรายงานฉบับสมบูรณ์

กิจกรรม	เดือน (ปี 2566)											ผลผลิต/ตัวชี้วัด		
	มีค.		เมย.		พค.		มีย.		กค.		สค.		ก.ย.	
	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2			
จัดประชุมเพื่อเผยแพร่ผลการศึกษาและรับฟังความคิดเห็น												☀		ความเห็นและข้อเสนอแนะที่นำมาใช้ในการปรับปรุงรายงาน
ส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ จำนวน 7 ชุด และรายงานการประเมินผลแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 พร้อมบทสรุปผู้บริหาร และ infographic สรุปภาพรวม (พิมพ์ 4 สีทั้งเล่ม)													15	รายงานฉบับสมบูรณ์ และรายงานการประเมินแผนฯ บทสรุปผู้บริหาร และ infographic สรุปภาพรวม

หมายเหตุ: วิธีการศึกษา การจัดประชุม/ประชุมกลุ่มย่อย/การสัมภาษณ์ตัวแทนผู้บริหารระดับสูงดังกล่าวข้างต้น อาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม โดยได้รับความเห็นชอบจาก สสว.

บทที่ 2

สรุปบริบทและสาระสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้เป็นการสรุปสถานการณ์และบริบทที่สำคัญ อันส่งผลต่อการจัดทำแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 โดยผลการศึกษาในส่วนนี้จะช่วยในการสร้างความเข้าใจในตัวแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับก่อนดำเนินการประเมินผลภายใต้กรอบแนวคิดในบทที่ 3 และผลการประเมินในบทที่ 4 ตามลำดับ

2.1 สถานการณ์และบริบทสังคมในช่วงปี 2558-2565

การทำความเข้าใจสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและบริบททางสังคมของโลกและของประเทศไทยในช่วงที่มีการจัดทำแผนการส่งเสริม SME และระหว่างดำเนินการขับเคลื่อนแผนมีความสำคัญ ทั้งในบริบทของการเป็นปัจจัยสำคัญของการกำหนดทิศทางการขับเคลื่อน การทำความเข้าใจแนวทางการขับเคลื่อน รวมทั้งผลของการบรรลุเป้าหมายตามแผนฯ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่สำคัญจะแบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงปี 2558-2562 และช่วงปี 2563-2565

2.1.1 สถานการณ์ปี 2558-2562

(ก) สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจโลก และผลกระทบต่อประเทศไทย

เศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มขยายตัวช้าและมีความเสี่ยงจากความผันผวนในระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก ซึ่งส่งผลให้ประเทศไทยต้องเผชิญกับความเสี่ยงสำคัญ ได้แก่ ความไม่แน่นอนของการปรับเปลี่ยนทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินของมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ อาทิ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาคการเงิน และการประกอบธุรกิจของไทย นอกจากนี้ ในยุคเศรษฐกิจแบบโลกาภิวัตน์ที่มีการติดต่อสื่อสารไร้พรมแดนและมีการเคลื่อนย้ายเงินทุนจำนวนมากอย่างรวดเร็ว การเปิดเสรีทางการค้าก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น รวมทั้งภาคการบริการและการท่องเที่ยว ทำให้ประเทศไทยต้องมีการปรับตัวเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ ซึ่งการเปิดเสรีทางการค้ายังเป็นโอกาสของประเทศไทยในการใช้ประโยชน์จากความเชื่อมโยงในอนุภูมิภาคและภูมิภาคให้สนับสนุนการพัฒนาห่วงโซ่มูลค่าร่วมกัน ทั้งนี้ ปัจจัยภายนอกที่คาดว่าจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่

ตลาดเกิดใหม่มีบทบาทมากขึ้น นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงแหล่งวัตถุดิบ แรงงาน และตลาดที่มีกำลังซื้อ ได้แก่ บราซิล รัสเซีย อินเดีย จีน แอฟริกาใต้ เอเชียเป็นศูนย์กลางของอำนาจเศรษฐกิจโลก มีการไหลเข้าของการลงทุนในภาคการผลิตจำนวนมาก โดยเฉพาะอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ รถยนต์และชิ้นส่วนเป็นห่วงโซ่การผลิตที่สำคัญระดับโลกหรือ "โรงงานผลิตในเอเชีย" เพื่อส่งออกไปยังตลาดโลก สร้างอำนาจต่อรองด้วยการส่งเสริมการรวมตัวทางเศรษฐกิจโลกในรูปแบบใหม่ เช่น Trans-Pacific Partnership (TPP) และ Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) ดึงดูดมหาอำนาจที่มีอยู่ให้ผนึกกำลังและขยายบทบาททางเศรษฐกิจในภูมิภาค ทำให้รูปแบบการค้าในระยะต่อไปมีความเป็นเสรีและแข่งขันอย่างเข้มข้นขึ้น ในขณะที่การเพิ่มขึ้นของชนชั้นกลางจะก่อให้เกิดกำลังซื้อของโลกเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสที่เปิดกว้างขึ้นสำหรับการค้า การลงทุน การบริการ และการเคลื่อนย้ายทุนและแรงงาน อย่างไรก็ตาม การเปิดเสรีก่อให้เกิดมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีเพิ่มมากขึ้น เช่น การออกกฎระเบียบ มาตรฐานสินค้าและบริการ มาตรฐานด้าน

สิ่งแวดล้อม และสิทธิมนุษยชน ส่งผลให้ประเทศไทยต้องพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมบนฐานความรู้ทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม รวมทั้งการปรับปรุงกฎระเบียบภายในให้สอดคล้องกับข้อตกลงระหว่างประเทศ และสร้างสภาพแวดล้อมให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรม

ตลาดการเงินโลกไร้พรมแดน ด้วยการพัฒนาอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการเงิน เครื่องมือทางการเงินใหม่ๆ จึงเกิดขึ้น เช่น แอปพลิเคชันทางการเงิน การระดมทุนแบบคราวด์ฟันดิง และแพลตฟอร์มทางการเงิน เป็นต้น รวมถึงการเปิดเสรีอุตสาหกรรมการเงินของอาเซียน ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น และเป็นแรงผลักดันให้อุตสาหกรรมการเงินของไทยต้องเร่งพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมทางการเงินให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น รวมถึงการเตรียมความพร้อมในการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆ เช่น การปรับปรุงหลักเกณฑ์การกำกับดูแลภาคการเงินผ่านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ใช้บริการในด้านความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล การป้องกันความเสี่ยงทางการเงิน การเคลื่อนย้ายเงินทุนและการเพิ่มปริมาณการซื้อขาย

แนวโน้มรูปแบบการค้าเปลี่ยนแปลงไปสู่การค้าเสรีเฉพาะกลุ่มมากขึ้น และมีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่หลากหลายขึ้น เพื่อขยายการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งเปิดโอกาสที่กว้างขึ้นสำหรับการค้าและการลงทุน แต่การแข่งขันก็จะทวีความรุนแรงมากขึ้น ทั้งในรูปของกลุ่มประเทศและแต่ละประเทศ ประเทศไทยจึงต้องกำหนดยุทธศาสตร์การแข่งขันและความร่วมมือระหว่างประเทศที่ชัดเจนขึ้นทั้งในเรื่องฐานตลาดการค้าการลงทุนในอนุภูมิภาค ภูมิภาค และในระดับโลก และในสาขาการผลิตการบริการที่ประเทศไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยใช้ประโยชน์จาก (1) ภูมิศาสตร์ที่ตั้งของประเทศและการดำเนินนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศมายาวนาน (2) การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานและระบบโลจิสติกส์ขนาดใหญ่ตามที่กำหนดในแผนการลงทุน และ (3) ความเป็นเลิศในหลายอุตสาหกรรมและบริการ อาทิ ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ อาหาร และบริการท่องเที่ยว อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น มีแนวโน้มว่าประเทศต่างๆ จะนำมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีมาใช้เป็นเครื่องมือในการกีดกันการค้าทางอ้อมมากขึ้น เช่น มาตรฐานด้านสิทธิมนุษยชน มาตรฐานความปลอดภัยอาหาร และมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม

การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในระบบธุรกิจ การใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อการค้าได้พลิกผันการค้าในระบบธุรกิจอย่างมากทั้งในเชิงปริมาณ คุณภาพ และเวลา ทั่วโลกเริ่มตระหนักถึงบทบาทของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรืออีคอมเมิร์ซ (e-commerce) ที่มีบทบาทในการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนได้อย่างมาก โดย SME สามารถทำการตลาดและขายสินค้าและบริการไปทั่วโลกด้วยวิธีที่ง่ายขึ้น นับเป็นโอกาสทางการค้าที่ทุกประเทศพยายามพัฒนาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการค้าให้สามารถแข่งขันได้

การค้าในโลกยุคใหม่ให้ความสำคัญเรื่องสิ่งแวดล้อมมากขึ้น โดยเฉพาะประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ เช่น จีน สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ต่างยกมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมมาเป็นเงื่อนไขในการนำเข้าสินค้าที่ต้องผ่านกระบวนการผลิตที่ไม่ปล่อยก๊าซคาร์บอนเกินค่าที่กำหนด ดังนั้น หากผู้ประกอบการ SME ไทยไม่ปรับตัว อาจทำให้ธุรกิจไปต่อไม่ได้ เนื่องจากผู้บริโภค ธุรกิจ และอุตสาหกรรมยุคใหม่ให้ความสำคัญกับสินค้าและบริการที่สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

การเปิดเสรีของอาเซียนหลังปี 2558 ที่มากขึ้น ทั้งในภาคการผลิตและบริการ โดยเฉพาะภาคการเงิน เกิดโอกาสสำคัญหลายประการ เช่น เกิดการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิต ทุน และแรงงานอย่างเสรี การลดข้อจำกัดด้านอุปสงค์ในประเทศ ทำให้ภาคการผลิตสามารถขยายตลาดและพัฒนาตนเองให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น รวมทั้งอาศัยความได้เปรียบด้านสถานที่ตั้ง โครงสร้างพื้นฐาน และโลจิสติกส์ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้

เป็นศูนย์กลางด้านการค้า การลงทุน การเงิน การบริการและการผลิตภาคอุตสาหกรรม ในขณะที่การแข่งขันของประเทศในภูมิภาคอาเซียนจะสูงขึ้นทั้งในเรื่องมาตรฐานสินค้าและบริการ สินค้าเกษตรไทยจะแข่งขันยากขึ้นเนื่องจากการลดภาษีสินค้าของราชอาณาจักรกัมพูชา (กัมพูชา) สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป. ลาว) สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา (เมียนมา) และสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (เวียดนาม) การเคลื่อนย้ายแรงงานทักษะอย่างเสรีก็เป็นทั้งโอกาสและอุปสรรค นอกจากนี้ การที่หลายประเทศ ไม่ว่าจะเป็น อินโดนีเซีย มาเลเซีย เวียดนาม และไทย ต่างมีเป้าหมายในการพัฒนาอุตสาหกรรมและบริการที่คล้ายคลึงกัน ทำให้การพัฒนาของแต่ละประเทศต้องคำนึงถึงความได้เปรียบเฉพาะตัวในการวางตำแหน่งทางยุทธศาสตร์ การค้าสินค้าและบริการของตนเอง ซึ่งไทยต้องผลักดันการลงทุนของไทยไปยังกลุ่มประเทศอาเซียนมากขึ้น

(ข) สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจไทย

การพัฒนาเศรษฐกิจไทยในช่วงที่ผ่านมาในภาพรวมประสบความสำเร็จ ทั้งในด้านการสร้างอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ การปรับโครงสร้างการผลิต การส่งสมองค์ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีการผลิต การพัฒนาเศรษฐกิจรายสาขา การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ทำให้เศรษฐกิจไทยมีปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่ดีและพร้อมที่จะพัฒนาต่อยอดเพื่อขับเคลื่อนตามกรอบของยุทธศาสตร์ชาติ

ประเทศไทยกับ “กับดักประเทศรายได้ปานกลาง” แม้เศรษฐกิจไทยมีการพัฒนาและเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายทศวรรษที่ผ่านมา แต่ยังไม่มากพอที่จะหลุดให้ไทยหลุดพ้นจาก “กับดักประเทศที่มีรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap)” โดยในช่วงปี 2550-2558 เศรษฐกิจไทยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 3 ต่อปี ส่งผลให้รายได้ต่อหัวของประชาชนเพิ่มขึ้นเป็น 185,858 บาทต่อคนต่อปี (5,620 ดอลลาร์สหรัฐ) ในปี 2558 แม้ว่าประเทศไทยจะได้ขยับฐานะจากการเป็นประเทศรายได้ปานกลางชั้นกลางเป็นประเทศรายได้ปานกลางค่อนข้างสูง (upper-middle income) แต่ก็ยังไม่พ้นกับดักประเทศรายได้ปานกลาง ซึ่งเป็นผลจากการพึ่งพาธุรกิจขนาดใหญ่ การลงทุนจากต่างประเทศ และการส่งออกบนพื้นฐานของความได้เปรียบด้านทรัพยากรธรรมชาติ และทุนด้านแรงงานที่มีความสามารถและราคาถูก เห็นได้จากการที่ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศที่ใช้ประสิทธิภาพเป็นปัจจัยในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (Efficiency-Driven Economy) แสดงถึงการเป็นประเทศที่ใช้กระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและการผลิตสินค้าที่ได้คุณภาพเป็นจุดแข็งในการพัฒนาประเทศ การจะหลุดพ้นจากประเทศรายได้ปานกลางได้ ต้องมีการเสริมสร้างขีดความสามารถทางนวัตกรรมและการสร้างความแข็งแกร่งให้กับวิสาหกิจในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง SME ซึ่งเป็นวิสาหกิจส่วนใหญ่ของคนไทย ให้เป็นแหล่งสร้างรายได้และสร้างการจ้างงานที่สำคัญ รวมทั้งการพัฒนาให้เกิดการใช้ นวัตกรรมในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจมากขึ้น เพื่อก้าวเข้าสู่การเป็นประเทศที่ใช้ นวัตกรรมเป็นปัจจัยในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (Innovation-Driven Economy) ในที่สุด

โครงสร้างเศรษฐกิจเปลี่ยนผ่านจากภาคเกษตรไปสู่ภาคอุตสาหกรรมและบริการมากขึ้น โดยสัดส่วนของภาคเกษตรปรับตัวลดลงเหลือร้อยละ 9.1 สัดส่วนภาคบริการคิดเป็นร้อยละ 60.9 ในขณะที่สัดส่วนภาคอุตสาหกรรมเพิ่มเป็นร้อยละ 30 ในปี 2558 การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตทำให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานและทรัพยากรการผลิตจากภาคการผลิตที่มีประสิทธิภาพต่ำไปสู่สาขาการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงอย่างต่อเนื่อง สัดส่วนกำลังแรงงานในภาคเกษตรปรับตัวลดลงเหลือร้อยละ 31.8 ในขณะที่สัดส่วนแรงงานในภาคอุตสาหกรรมและบริการเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 16.9 และร้อยละ 51.3 ในปี 2558 ตามลำดับ การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตรวมกับการส่งเสริมการสะสมปัจจัยทุนและเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภาพของปัจจัยการผลิตโดยรวม (Total Factor Productivity) ของประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ภาคการผลิตมีการสั่งสมองค์ความรู้และปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่อง ทำให้โครงสร้างการผลิตอุตสาหกรรมเปลี่ยนจากโครงสร้างการผลิตอุตสาหกรรมขั้นต้นเป็นโครงสร้างการผลิตอุตสาหกรรมพื้นฐาน (Supporting Industry) ภายใต้เครือข่ายการผลิตในต่างประเทศของบริษัทแม่ ขณะเดียวกัน ความรู้ทางวิชาชีพต่างๆ ก็เริ่มปรากฏในสาขาบริการ ใช้เทคนิคและความคิดสร้างสรรค์มากขึ้น เป็นเจ้าของทุนไทยในสัดส่วนหนึ่งและเพิ่มบทบาทในตลาดต่างประเทศ เช่น การสำรวจน้ำมัน สื่อและภาพยนตร์ บริการบันเทิง การค้าส่งค้าปลีก การก่อสร้างและอุปกรณ์ เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตและบริการของไทยไปสู่ระดับที่สูงขึ้นของนวัตกรรมทางเทคโนโลยีและเป็นของอุตสาหกรรมผลิตและบริการของไทยมากขึ้น

ประเทศไทยยังคงมีจุดแข็งด้านความหลากหลายของฐานการผลิตที่มีความแข็งแกร่งในระดับโลก ในปี 2557 ประเทศไทยมีส่วนแบ่งในมูลค่าการส่งออกสินค้าและบริการในตลาดโลกร้อยละ 1.2 มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของประเทศไทยสูงเป็นอันดับที่ 8 ของโลก และมูลค่าการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมและบริการท่องเที่ยวสูงเป็นอันดับที่ 13 และอันดับที่ 5 ของโลก ตามลำดับ ในด้านสินค้าเกษตรไทยส่งออกข้าวสูงเป็นลำดับที่ 2 ของโลก และยางพาราเป็นลำดับที่ 1 ของโลก ในด้านสินค้าอุตสาหกรรมประเทศไทยเป็นฐานการผลิตรถยนต์ที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับ 1 ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อันดับที่ 4 ของเอเชีย และอันดับที่ 8 ของโลก รวมทั้งเป็นฐานการส่งออกสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ที่สำคัญ โดยมีมูลค่าการส่งออกสูงเป็นอันดับที่ 11 ของโลก

อันดับความสามารถในการแข่งขันโดยรวมมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น ในปี 2558 World Economic Forum (WEF) ได้จัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยเป็นอันดับที่ 32 จาก 140 ประเทศ และผลการสำรวจประเทศที่มีความสะดวกในการเข้าไปประกอบธุรกิจ (Ease of Doing Business) ของธนาคารโลกได้จัดให้ไทยอยู่ในอันดับที่ 26 จาก 189 ประเทศทั่วโลก สำหรับผลการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย โดย International Institute for Management Development (IMD) มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากอันดับที่ 30 ในปี 2558 มาเป็นอันดับที่ 28 ในปี 2559 จาก 61 ประเทศ ในด้านสมรรถนะทางเศรษฐกิจ IMD จัดให้ไทยอยู่ในอันดับที่ 13 ความเข้มแข็งของปัจจัยพื้นฐานของเศรษฐกิจไทยดังกล่าวทำให้ประเทศไทยมีโอกาสที่จะได้รับการพัฒนาเพื่อยกระดับฐานะของประเทศให้สูงขึ้นและมีรายได้เพียงพอต่อการพัฒนาคนอย่างเต็มศักยภาพ แต่ในด้านโครงสร้างพื้นฐานไทยอยู่ในอันดับที่ 49 โดยเฉพาะด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน และการศึกษาที่มีอันดับที่ลดลง เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานด้านขนส่งและโลจิสติกส์ยังขาดประสิทธิภาพและการเชื่อมโยงที่เป็นระบบ ทำให้ต้นทุนยังสูงเมื่อเทียบกับต่างประเทศ และโครงสร้างพื้นฐานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและสื่อสารเพื่อรองรับการเป็นเศรษฐกิจฐานดิจิทัลยังไม่กระจายอย่างเพียงพอและทั่วถึง ส่วนโครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมของไทยอยู่ในระดับต่ำ และมีปัญหาการขาดแคลนนักวิจัยทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ

การรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ในปี 2558 ประเทศไทยมีส่วนส่วนหนึ่งสาธารณะต่อ GDP ร้อยละ 44.4 หนี้สินต่างประเทศต่อ GDP ร้อยละ 38.2 ซึ่งต่ำเป็นลำดับที่ 92 จาก 173 ประเทศ และลำดับที่ 60 จากทั้งหมด 111 ประเทศของโลก ตามลำดับ โดยมีเงินสำรองระหว่างประเทศอยู่ที่ 156.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ มีดุลบัญชีเดินสะพัดในระดับเกินดุลต่อเนื่องตั้งแต่หลังเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 และค่าเงินบาทมีเสถียรภาพและแข็งค่าขึ้น สะท้อนความเข้มแข็งของปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างชาติที่มีต่อเศรษฐกิจไทย

2.1.2 สถานการณ์ปี 2563-2565

(ก) สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจโลก และผลกระทบต่อประเทศไทย

แนวโน้มเศรษฐกิจการเมืองระหว่างประเทศ การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างก้าวกระโดดของประเทศไทยในทวีปเอเชีย โดยเฉพาะประเทศจีนที่มีบทบาทในการกำหนดระเบียบเศรษฐกิจการเมืองโลกมากขึ้น จนนำมาสู่สถานการณ์ที่อยู่ภายใต้แรงกดดันระหว่างข้ออำนาจใหม่ทางตะวันออกกับข้ออำนาจดั้งเดิมอย่างสหรัฐอเมริกา อาจก่อให้เกิดการดำเนินมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างทั้งสองประเทศขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อภาพรวมทางการค้าระหว่างประเทศของโลก เนื่องจากห่วงโซ่มูลค่าโลกมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงใกล้ชิดกับมหาอำนาจทั้งสองประเทศ ขณะเดียวกัน การลดการพึ่งพาทางเศรษฐกิจได้เพิ่มความเป็นไปได้ที่จะเกิดความขัดแย้งทางการเมือง และส่งผลกระทบต่อแนวทางการจัดทำกรอบความร่วมมือระหว่างประเทศและบทบาทขององค์กรระหว่างประเทศ นอกจากนี้ การเติบโตอย่างก้าวกระโดดของจีน ส่งผลให้เปลี่ยนบทบาทจากประเทศคู่ค้าเป็นคู่แข่งของประเทศไทย

สถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 หรือโควิด-19 การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่เริ่มจากเมืองอู่ฮั่นประเทศจีน ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคมไปทั่วโลก เกิดปัญหาห่วงโซ่การผลิตหยุดชะงัก หรือ Supply Chain Disruption เป็นปัญหารุนแรงและก่อให้เกิดเศรษฐกิจถดถอย ยกตัวอย่างเช่น ภาคการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ทั่วโลก รวมถึงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ที่ต้องอาศัยชิ้นส่วนหลายชิ้นมาประกอบกัน เนื่องจากระบบการผลิตสินค้าดังกล่าวมาจากสายพานการผลิตในที่ต่างๆ บนโลก เมื่อโควิด-19 เกิดระบาดที่จีน ส่งผลกระทบต่อกระบวนการผลิตในระดับหนึ่ง แต่หลังจากมีการลุกลามเป็นโรคระบาดใหญ่ทั่วโลก ส่งผลให้ไม่ว่าจะย้ายฐานการผลิตไปที่ใดก็ยังคงเจอปัญหาหยุดชะงัก โลกเริ่มมีการคิดค้นนวัตกรรมสื่อสารเทคโนโลยี และการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุน เศรษฐกิจโลกก็เริ่มย้ายเครือข่ายเป็นการเชื่อมโยงการผลิตเข้าด้วยกัน และมีการเคลื่อนย้ายฐานการผลิตสินค้าในหลากหลายประเทศ รวมถึงการเข้ามามีบทบาทของจีนในตลาดการค้าและกลายเป็นฐานการผลิตขนาดใหญ่ของโลก ผลกระทบจากโควิด-19 จึงเป็นภาวะเศรษฐกิจหยุดชะงัก นับว่าเป็นเหตุการณ์ความไม่แน่นอน ที่เกิดขึ้นกับเศรษฐกิจโลก

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2565 การฟื้นตัวของภาคเศรษฐกิจเริ่มกลับมา มีสัญญาณบวกจากการที่หลายประเทศ โดยเฉพาะประเทศฝั่งตะวันตกมีนโยบายเปิดประเทศมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคเพิ่มมากขึ้น ซึ่งส่งผลดีต่อภาคการผลิตของประเทศไทย พร้อมทั้งการเดินทางออกนอกประเทศของนักท่องเที่ยวต่างประเทศ ที่เป็นผลดีต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทย สถานการณ์นี้ยังคงส่งผลบวกต่อเนื่องมาจนถึงช่วงการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดของประเทศจีน ทำให้มีนักท่องเที่ยวจากประเทศฝั่งตะวันออกเดินทางเข้ามาประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นเช่นเดียวกัน

สงครามรัสเซีย-ยูเครน สถานการณ์การสู้รบในยูเครนส่งผลให้การลงทุนมีความเสี่ยงเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากมาตรการคว่ำบาตรรัสเซียของสหรัฐและประเทศอื่นๆ อีกหลายประเทศ ส่งผลกระทบต่อการค้าในตลาดโลก เพราะรัสเซียเป็นผู้ส่งออกสินค้าสำคัญหลายประเภท โดยเฉพาะน้ำมันที่รัสเซียส่งออกน้ำมันประมาณร้อยละ 7 ของอุปทานน้ำมันทั่วโลก การที่รัสเซียถูกคว่ำบาตรจึงส่งผลให้ราคาน้ำมันในตลาดโลกพุ่งสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อราคาปัจจัยการผลิตประเภทอื่นๆ และเกิดปัญหาเงินเฟ้อตามมา สำหรับประเทศไทย แม้ว่ามูลค่าการค้าระหว่างรัสเซียและยูเครนจะไม่สูงนัก แต่ก็ได้รับผลกระทบจากราคาพลังงานที่ส่งผลต่อราคาปัจจัยการผลิตที่สูงขึ้น นอกจากนี้ ในส่วนของภาคการท่องเที่ยวก็ได้รับผลกระทบอยู่บ้าง เนื่องจากนักท่องเที่ยว

รัสเซียเป็นหนึ่งในตลาดที่สำคัญของประเทศไทย ในปี 2562 มีชาวรัสเซียประมาณ 1.5 ล้านคนเดินทางเข้ามาในไทย หรือคิดเป็นร้อยละ 3.7 ของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด

(ข) สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจไทย

ประเทศไทยได้รับผลกระทบจากโควิด-19 ตั้งแต่วันที่ 13 มกราคม 2563 เริ่มจากหญิงชาวจีนที่เดินทางมากับกลุ่มทัวร์จากนครอู่ฮั่นมายังท่าอากาศยานสุวรรณภูมิเมื่อวันที่ 8 มกราคม 2563 มาตรการในการลดผลกระทบของโควิด-19 โดยเฉพาะการปิดเมืองส่งผลให้เศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบอย่างหนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคการท่องเที่ยวและบริการที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย กองทุนการเงินระหว่างประเทศประมาณว่า GDP ของไทยจะหดตัวลงร้อยละ 6.7 ในปี 2563 จากเดิมที่เคยประมาณไว้ว่า GDP ไทยจะขยายตัวร้อยละ 2.5 รัฐบาลประกาศมาตรการช่วยเหลือหลายอย่าง รวมทั้งการกู้เงินเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจมูลค่า 1.9 ล้านล้านบาท และมีมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการในหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นมาตรการด้านสินเชื่อ การกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค หรือมาตรการช่วยเหลือด้านต้นทุน

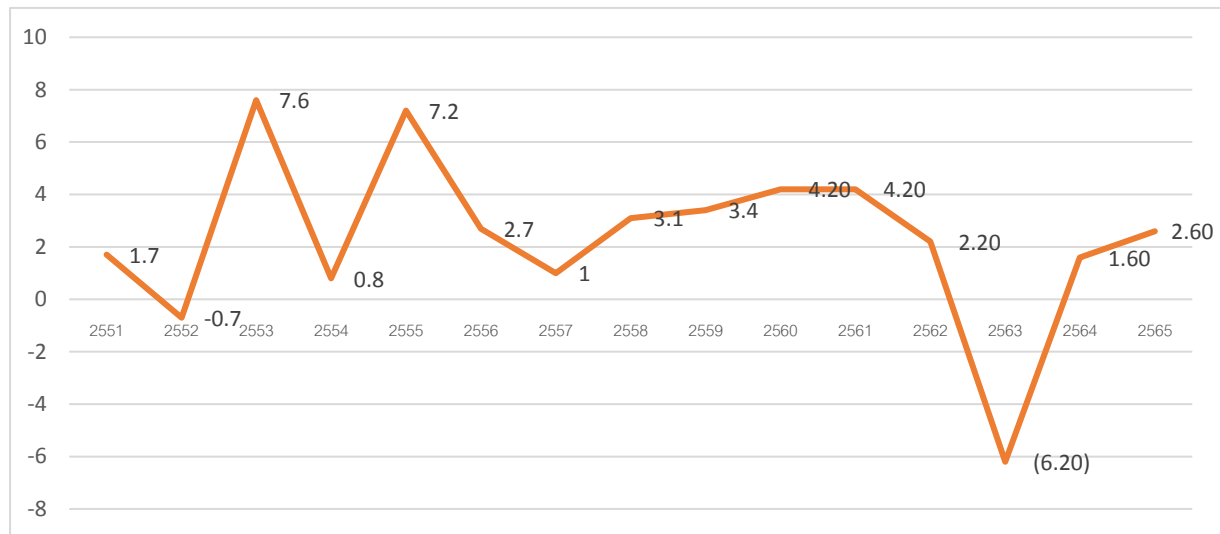
การกำหนดนิยามของ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)” ใหม่ ส่งผลต่อมูลค่า GDP SME สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ได้กำหนดนิยามของ “วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)” ใหม่อย่างเป็นทางการ ตามกฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 ประกาศราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2563 และประกาศสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เรื่องการกำหนดลักษณะของวิสาหกิจรายย่อย วันที่ 21 มกราคม 2563 โดยเน้นการใช้จำนวนการจ้างงานและรายได้ เพื่อจัดขนาดของผู้ประกอบการ รวมทั้งได้เพิ่มกลุ่มวิสาหกิจรายย่อย (Micro) ด้วย นอกจากนี้ยังใช้รายได้เป็นเกณฑ์แทนมูลค่าสินทรัพย์ถาวร เพื่อให้สะท้อนขนาดตามความเป็นจริงของ MSME ได้ดียิ่งขึ้น และได้มีการปรับข้อมูลจากเดิมที่ใช้ GDP SME ตามนิยามเดิมเป็น GDP MSME ตามนิยามใหม่ เพื่อให้เป็นไปตามการปรับเปลี่ยนของ สสว.

ปัจจุบัน วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีจำนวนมากกว่าร้อยละ 99 ของจำนวนวิสาหกิจภายในประเทศไทย สร้างการจ้างงานเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 71.86 ของจำนวนการจ้างงานรวม ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่ระบบเศรษฐกิจโดยวัดจากผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ณ ปี 2565 มีมูลค่ารวม 6.1 ล้านล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศและมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 4.4 ต่อปี ในช่วงปี 2560-2565 อย่างไรก็ดี การแพร่ระบาดของโควิด-19 ตั้งแต่ในช่วงต้นปี 2563 ได้ส่งผลให้รายได้ในหลายสาขาธุรกิจลดลง ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เผชิญปัญหาการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง นำไปสู่การชะลอการจ้างงาน หยุดกิจการชั่วคราว หรือแม้กระทั่งยุติกิจการแบบถาวร

ที่ผ่านมา ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจ ด้วยการฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับทัศนคติและทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ความรู้ด้านการเงิน การผลิตและบริการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ และการตลาด ซึ่งส่วนใหญ่ยังมีลักษณะเป็นการอบรมให้ความรู้พื้นฐานทั่วไปในภาพรวม ไม่เฉพาะเจาะจงตามความต้องการและรูปแบบที่หลากหลายของธุรกิจ ทำให้ผู้ประกอบการยังไม่สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์และต่อยอดการทำธุรกิจได้ไม่มากนัก ขณะเดียวกัน ภาครัฐยังได้ให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างสภาพแวดล้อม (ecosystem) ที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น การสนับสนุนแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม การส่งเสริมด้านตลาด มาตรฐาน การวิจัยพัฒนานวัตกรรมโดยหลาย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านการจัดทำงบประมาณแบบบูรณาการด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แต่อาจยังมีช่องว่างในการส่งต่อเชื่อมโยงระหว่างหน่วยงาน รวมทั้งการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานและสามารถใช้ฐานข้อมูลร่วมกันอย่างเป็นระบบ อีกทั้งยังมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังอยู่นอกระบบอีกเป็นจำนวนมาก ทำให้ภาครัฐไม่มีข้อมูลของผู้ประกอบการที่ชัดเจนเพียงพอ เป็นข้อจำกัดต่อการวางนโยบายและการจัดทำมาตรการส่งเสริมและช่วยเหลือเยียวยาผู้ประกอบการให้เป็นไปอย่างทั่วถึง และการมุ่งเป้าต่อโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการที่มีความแตกต่างกันทั้งขนาด ประเภทกิจการ และระดับการเติบโตได้

ภาพที่ 2.1 การเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ปี 2551-2565



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

2.2 สารสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ.2560-2564) กำหนดวิสัยทัศน์ให้

“SME ไทยเติบโต แข็งแรง แข่งขันได้ในระดับสากลเพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ”

โดยมี 3 พันธกิจ ได้แก่ (1) พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ SME การพัฒนาปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจของ SME ให้อยู่ในรูปแบบที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของ SME ไม่ว่าจะเป็นการมีหน่วยงานให้บริการความช่วยเหลือที่ครบถ้วน ข้อมูลที่สำคัญและจำเป็นสามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวก การติดต่อกับภาครัฐมีขั้นตอนที่ชัดเจนและรวดเร็ว การมีสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม กฎหมาย กฎ ระเบียบ ไม่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ (2) ยกระดับขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจของ SME ให้มีประสิทธิภาพ พร้อมเข้าสู่การแข่งขันอย่างมืออาชีพ การให้ความช่วยเหลือสนับสนุน SME ในด้านต่างๆ ทั้งการให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ การสนับสนุนเงินทุน เพื่อสร้างและพัฒนา SME ให้มีความรู้เพียงพอในการประกอบธุรกิจ มีทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่ดี สามารถนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน มีความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกิจที่ทันสถานการณ์โลก เพื่อให้ SME สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล (3) เพิ่มศักยภาพด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME เพื่อสร้างมูลค่า ตอบโจทย์อนาคตประเทศไทย การพัฒนาระดับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ให้เป็นเครื่องมือในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้กับ SME โดยให้ความสำคัญกับการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานที่จะสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้มีประสิทธิภาพ และการให้ความช่วยเหลือ SME ในการพัฒนาเทคโนโลยี

และนวัตกรรมของตนเองให้ประสบความสำเร็จ โดยมุ่งให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการพัฒนาสินค้าและบริการที่มีความแตกต่าง มีคุณค่าและคุณภาพระดับโลก และยกระดับกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานที่สูงขึ้น เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืนและเป็นจุดเริ่มต้นในการก้าวสู่การเป็นประเทศที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม

เป้าหมายสูงสุดของแผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ.2560-2564) อยู่ที่การเพิ่มสัดส่วน GDP ของ SME ต่อ GDP ให้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 ภายในปี 2564 ซึ่งจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อ SME เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้มากขึ้น ลงทุนเพิ่มขึ้น และแข่งขันทั้งในและต่างประเทศได้สูงขึ้น ดังนั้นแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ.2560-2564) จึงกำหนดแนวทางการดำเนินงานไว้ 3 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็นที่มีความสำคัญต่อการเติบโตและขีดความสามารถของ SME ทั้งใน ส่วนการพัฒนา SME ให้มีทักษะความสามารถเพิ่มมากขึ้น และส่วนที่เป็นการพัฒนาระบบนิเวศหรือปัจจัยแวดล้อมที่ช่วยสนับสนุนให้ SME เติบโตและเข้มแข็ง ด้วย 4 กลยุทธ์ ได้แก่

- **ยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม:** การให้ความช่วยเหลือ SME ในการพัฒนาประสิทธิภาพและผลิตภาพธุรกิจ สนับสนุนการใช้เทคโนโลยีและการพัฒนานวัตกรรมให้ไปสู่เชิงพาณิชย์ ส่งเสริมด้านการตลาดให้กับสินค้านวัตกรรมของ SME ปรับปรุงระบบการจดสิทธิบัตร รวมทั้งพัฒนาระบบฐานข้อมูลผลงานวิจัยและพัฒนา ความเชี่ยวชาญของหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้ SME สามารถใช้บริการได้อย่างสะดวกมากขึ้น
- **ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน:** การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น และพัฒนาแหล่งเงินทุนประเภททุนให้เข้มแข็งมากขึ้น รวมทั้งเสริมสร้างความรู้พื้นฐานด้านการเงินให้กับ SME
- **ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล:** การส่งเสริมการเข้าถึงตลาดภาครัฐ สนับสนุนการใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สนับสนุน SME ในการขยายตลาดต่างประเทศในรูปแบบต่างๆ สร้างและพัฒนาผู้ส่งออกรายใหม่ รวมทั้งอำนวยความสะดวกแก่ SME ในการไปลงทุนในต่างประเทศ
- **พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ:** การสร้างความตระหนักและแรงบันดาลใจให้กับคนรุ่นใหม่ในการเป็นผู้ประกอบการ รวมทั้งสร้างความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ในด้านองค์ความรู้และทักษะ

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เฉพาะกลุ่ม ซึ่งจะมีสถานการณ์ ปัจจัยแวดล้อม สภาพปัญหา และความต้องการการช่วยเหลือที่แตกต่างกัน จึงจำเป็นต้องกำหนดแนวทางการส่งเสริมและการพัฒนาเฉพาะ (Tailor-Made) สำหรับแต่ละกลุ่ม ด้วย 3 กลยุทธ์ ได้แก่

- **สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup):** การพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ในกลุ่มที่สามารถสร้างมูลค่าได้สูงผ่านกระบวนการอบรมเชิงลึกและบ่มเพาะ สนับสนุนให้มีการพัฒนาศูนย์บ่มเพาะที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น จัดตั้งศูนย์บริการด้านการออกแบบและความคิดสร้างสรรค์ สนับสนุนการดำเนินงานของ Startup Accelerator ให้มีศักยภาพมากขึ้น รวมทั้ง

ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ปรับปรุงกฎระเบียบและกำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการกลุ่มนี้

- **ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME:** การพัฒนาความเข้มแข็งของคลัสเตอร์และกลุ่มสหกรณ์ เชื่อมโยงให้ SME เข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งส่งเสริมองค์การเอกชนให้เข้มแข็ง
- **พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้มีความเข้มแข็ง:** การส่งเสริมให้วิสาหกิจฐานรากมีความรู้ในการประกอบธุรกิจ ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ส่งเสริมกิจกรรมด้านการตลาดในท้องถิ่น รวมทั้งพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับคุณภาพมาตรฐานให้กับสินค้าและบริการ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อน การส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบเป็นการพัฒนาระบบสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ เพื่อช่วยให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลมากขึ้น ด้วย 2 กลยุทธ์ ได้แก่

- **พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ:** การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงข้อมูลองค์ความรู้ และการพัฒนาต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพผ่านระบบศูนย์บริการข้อมูล สนับสนุนการใช้ผู้ให้บริการธุรกิจเอกชน (Private Service Provider) ให้มากขึ้น พัฒนาระบบการให้บริการด้านที่ปรึกษา ฝึกอบรม นักวิจัย และจัดทำระบบการติดตามและประเมินศักยภาพ SME รวมทั้งยกระดับการพัฒนามาตรฐานให้กับ SME และพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นที่ยังมีให้บริการไม่เพียงพอ
- **ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME:** การทบทวนปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME และกำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับ SME ในรูปแบบต่างๆ

โดยมีรายละเอียดกลยุทธ์ เป้าประสงค์ และตัวชี้วัดหรือเป้าหมายแต่ละยุทธศาสตร์ ตามภาพที่ 2.2

ภาพที่ 2.2 ยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ เป้าประสงค์ ตัวชี้วัดและเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564)

ยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ 1			ยุทธศาสตร์ 2			ยุทธศาสตร์ 3	
	ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น	ส่งเสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม	พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน SME ให้มีขีดความสามารถ	ส่งเสริมการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ SME	พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ	ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรค	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
กลยุทธ์ นวัตกรรม และ ผลិតภาพ	ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ส่งเสริมการเข้าถึงตลาด และการเข้าสู่สากล	พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ	ส่งเสริมการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ SME	พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ	ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรค	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
เป้าประสงค์	1. SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2. แหล่งเงินทุนที่เห็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น 3. พัฒนาปัจจัยสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	1. SME มีช่องทางกระจายรายได้เพิ่มขึ้น 2. SME มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ 3. SME ลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ	1. สร้างแรงบันดาลใจและความเป็นผู้ประกอบการ 2. ผู้ประกอบการใหม่มีความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ	1. SME มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ 2. SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่ 3. สหกรณ์ การเกษตรได้รับการยกระดับให้มีความเข้มแข็ง	1. วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น 2. วิสาหกิจฐานรากสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างมืออาชีพ 3. ผลักดันให้ของวิสาหกิจฐานรากได้รับการพัฒนาและยกระดับมาตรฐาน	1. 1 SME เข้าถึงข้อมูลองค์ความรู้และการพัฒนาด้านต่างๆ 2. มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม	1. กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME ได้รับการปรับปรุงแก้ไข	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
ตัวชี้วัด และ เป้าหมาย	มูลค่าผลิตภัณฑ์แรงงานเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 600,000 บาท/คน/ปี	(1) สัดส่วนส่งออกของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 30% (2) มูลค่าส่งออกเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้านบาท/ราย/ปี	จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้น 40%	(1) สัดส่วนของกลุ่มเครือข่ายที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มขึ้น 20% (2) สัดส่วนของสหกรณ์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น 20%	รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจฐานรากที่ได้รับการพัฒนา เพิ่มขึ้น 20%	(1) จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูลเพิ่มขึ้น 20% (2) จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal เพิ่มขึ้น 80% (3) มีการจัดเก็บข้อมูล SME ผู้รับบริการอย่างเป็นระบบ มีสัดส่วน 60%	1. จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูลเพิ่มขึ้น 20% (2) จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal เพิ่มขึ้น 80% (3) มีการจัดเก็บข้อมูล SME ผู้รับบริการอย่างเป็นระบบ มีสัดส่วน 60%	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ

ที่มา: คณะผู้วิจัย รวบรวมจากแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2560)

2.3 สารสำคัญของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ได้กำหนดวิสัยทัศน์ไว้ดังนี้

“SME อยู่รอดผ่านพ้นจากวิกฤติ ปรับตัวพร้อมกลับสู่การแข่งขันภายใต้บริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ”

โดยมี 3 พันธกิจ ได้แก่ (1) ช่วยเหลือ SME ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ให้สามารถประคองตัว พื้นฐานธุรกิจกลับมาได้ (2) เสริมศักยภาพ SME ให้พร้อมรับบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ และพร้อมเข้าสู่การแข่งขันเมื่อสถานการณ์ โควิด-19 คลี่คลาย และ (3) สร้างเสริมปัจจัยแวดล้อมให้อำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจในการเริ่มต้นและเติบโตได้

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 เป็นแผนที่จัดทำขึ้นเฉพาะกิจเพื่อให้ช่วงระยะเวลาของแผนการส่งเสริม SME มีความสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 โดยสารสำคัญของแผนการส่งเสริม SME คือ เพื่อให้ SME ไทยสามารถประคองธุรกิจให้อยู่รอดได้ในสถานการณ์โควิด-19 โดยมีแนวทางดังนี้ (1) การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 เช่น ส่งเสริมสภาพคล่องให้ SME (2) การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ เช่น ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีและดิจิทัลมาใช้ในการบริหารจัดการองค์กรและธุรกิจ และ (3) การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME ในการประกอบธุรกิจ เช่น ปรับแก้กฎหมายเพื่อลดอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ

เป้าหมายและตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 คือ SME ไทยสามารถประคองธุรกิจให้อยู่รอดได้ในสภาวะวิกฤติ โดยยังคงไว้ซึ่งรายได้และการจ้างงาน และปรับตัวพร้อมเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจเมื่อสถานการณ์กลับสู่ภาวะปกติ ที่สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้ประเทศ โดยวัดจาก

1. ผลผลิตทั้งหมดรวมในประเทศของ SME ต่อผลผลิตทั้งหมดรวมในประเทศทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 35

2. อัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 1.8 ต่อปี

โดยมีการกำหนดแนวทางการดำเนินการตามแผนฯ 3 แนวทาง ได้แก่

แนวทางที่ 1 การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19

เป้าหมาย: SME สามารถประคองตัวให้อยู่รอด ผ่านพ้นช่วงวิกฤติไปได้ โดยคาดว่ารายได้ของ SME และอัตราการลดลงของสินเชื่อต่อคุณภาพของ SME จะอยู่ในระดับเดียวกับปี 2562

ตัวชี้วัด: สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ไม่เกินร้อยละ 6.2 ในปี 2565

ประเด็นที่ 1.1 เสริมสภาพคล่องให้ SME เพื่อประคองธุรกิจให้อยู่รอดต่อไปได้

ประเด็นที่ 1.2 สร้างโอกาสในการขายและการขยายตลาดของ SME โดยการ

ประเด็นที่ 1.3 ปรับธุรกิจให้รองรับการเปลี่ยนแปลง

ประเด็นที่ 1.4 เสริมสร้างความรู้และทักษะอาชีพให้กับแรงงานที่ได้รับผลกระทบ

แนวทางที่ 2 การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ

เป้าหมาย: SME สามารถปรับตัว พร้อมเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยคาดว่าผลผลิตภาพแรงงาน การเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการส่งออก จะเพิ่มขึ้นจนอยู่ในระดับเดียวกับปี 2562

ตัวชี้วัด: 1) ผลผลิตภาพแรงงาน SME ไม่น้อยกว่า 500,000 บาทต่อคนต่อปี

2) สินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 23

3) มูลค่าการส่งออกของ SME ต่อมูลค่าการส่งออกรวม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 13.5

ประเด็นที่ 2.1 ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีและดิจิทัลมาใช้ในการบริหารจัดการองค์กรและธุรกิจ

ประเด็นที่ 2.2 พัฒนาสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน และสร้างมูลค่าจากการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี นวัตกรรม และ ความคิดสร้างสรรค์

ประเด็นที่ 2.3 พัฒนาทักษะด้านการบริหารจัดการธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ SME

ประเด็นที่ 2.4 พัฒนาทักษะแรงงานให้เป็นแรงขับเคลื่อนภาคธุรกิจที่มุ่งสู่การเป็นองค์กรที่มีประสิทธิภาพ

ประเด็นที่ 2.5 ส่งเสริม SME ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุน

ประเด็นที่ 2.6 ส่งเสริม SME ให้แข่งขันได้ในระดับสากล

ประเด็นที่ 2.7 สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพในการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ

แนวทางที่ 3 การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME

เป้าหมาย: สภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้รับการปรับแก้ให้เอื้อต่อการประกอบการ ไม่ก่อให้เกิดภาระที่เกินจำเป็นแก่ SME ทั้งในด้านเอกสาร เวลา ค่าใช้จ่าย และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ตัวชี้วัด: ภาคธุรกิจได้รับประโยชน์จากการพัฒนาปรับปรุงสภาพแวดล้อมและบริการของภาครัฐ

ประเด็นที่ 3.1 ปรับแก้กฎหมาย และวิธีปฏิบัติให้เอื้อและลดอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ

ประเด็นที่ 3.2 พัฒนารฐานข้อมูล SME (SME big data) สำหรับใช้ในการกำหนดนโยบาย

ประเด็นที่ 3.3 มีศูนย์กลางในการให้ข้อมูลและบริการ

ประเด็นที่ 3.4 พัฒนาแหล่งเรียนรู้ในการพัฒนาธุรกิจที่ SME สามารถเข้าถึงได้ตลอด

ประเด็นที่ 3.5 พัฒนาเครื่องมือในการประเมินศักยภาพ SME

ประเด็นที่ 3.6 พัฒนาประสิทธิภาพการใช้ผู้ให้บริการเพื่อการพัฒนาธุรกิจ (BDSP)

ประเด็นที่ 3.7 พัฒนาปัจจัยแวดล้อมทางการเงินให้มีประสิทธิภาพ

ประเด็นที่ 3.8 พัฒนาปัจจัยแวดล้อมด้านการพัฒนานวัตกรรม

สรุปพันธกิจ แนวทาง และตัวชี้วัดหรือเป้าหมายของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ตามภาพที่ 2.3

ภาพที่ 2.3 พันธกิจ แนวทาง และตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565

พันธกิจ	1) ช่วยเหลือ SME ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ให้สามารถประคองตัว พื้นธุรกิจกลับมาได้ 2) เสริมศักยภาพ SME ให้พร้อมรับบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจและพร้อมเข้าสู่การแข่งขันเมื่อสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย 3) สร้างเสริมปัจจัยแวดล้อมให้อำนวยความสะดวกแก่ภาคธุรกิจในการเริ่มต้นและเติบโตได้		
ตัวชี้วัด	1. ผลผลิตสัมพัทธ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลผลิตสัมพัทธ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 2. อัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 1.8 ต่อปี		
แนวทาง	การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19	การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ	การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME
ตัวชี้วัด	สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่รวมของ SME ไม่เกิน 6.2% ในปี 2565	<ul style="list-style-type: none"> • ผลผลิตภาพแรงงาน SME ไม่น้อยกว่า 500,000 • สินเชื่อ SME ต่อสินเชื่รวม ไม่น้อยกว่า 23% • มูลค่าการส่งออกของ SME ต่อมูลค่าการส่งออกรวม ไม่น้อยกว่า 13.5% 	ภาคธุรกิจได้รับประโยชน์จากการพัฒนาปรับปรุงสภาพแวดล้อมและการบริการของภาครัฐ

ที่มา: คณะผู้วิจัย รวบรวมจากแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564)

2.4 ความเชื่อมโยงกับแผนการส่งเสริม SME ที่เกี่ยวข้อง

สำหรับการวิเคราะห์แผนการส่งเสริม SME ที่เกี่ยวข้องจะมีการพิจารณาความเชื่อมโยงและความสอดคล้องของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 กับแผนในระดับที่สูงกว่า

กรอบทิศทางการบริหารประเทศในระยะยาว หรือยุทธศาสตร์ชาติ ได้กำหนดเป้าหมายให้ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน และมียุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับ SME คือ ยุทธศาสตร์ที่ 2 ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน ประเด็นที่ 5 พัฒนาเศรษฐกิจบนพื้นฐานผู้ประกอบการยุคใหม่ สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการยุคใหม่ที่มีทักษะและจิตวิญญาณของการเป็นผู้ประกอบการที่มีความสามารถในการแข่งขันและมีอัตลักษณ์ชัดเจน โดยให้ความสำคัญกับ (1) การสร้างผู้ประกอบการอัจฉริยะ (2) การสร้างโอกาสเข้าถึงบริการทางการเงิน (3) การสร้างโอกาสเข้าถึงตลาด (4) การสร้างโอกาสเข้าถึงข้อมูล และ (5) การปรับบทบาทและโอกาสการเข้าถึงบริการภาครัฐ

แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ซึ่งเป็นกรอบในการจัดทำงบประมาณรายจ่ายประจำปีเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายของยุทธศาสตร์ชาติ มีประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ SME อยู่ใน 4 ประเด็น ได้แก่

ประเด็นที่ 8 ผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยุคใหม่ โดยมี 4 แผนย่อย ได้แก่ (1) การสร้างความเข้มแข็งผู้ประกอบการอัจฉริยะ (2) การสร้างโอกาสเข้าถึงบริการทางการเงิน (3) การสร้างโอกาสเข้าถึงตลาด และ (4) การสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยุคใหม่

ประเด็นที่ 16 เศรษฐกิจฐานราก ในประเด็นย่อย การยกระดับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ

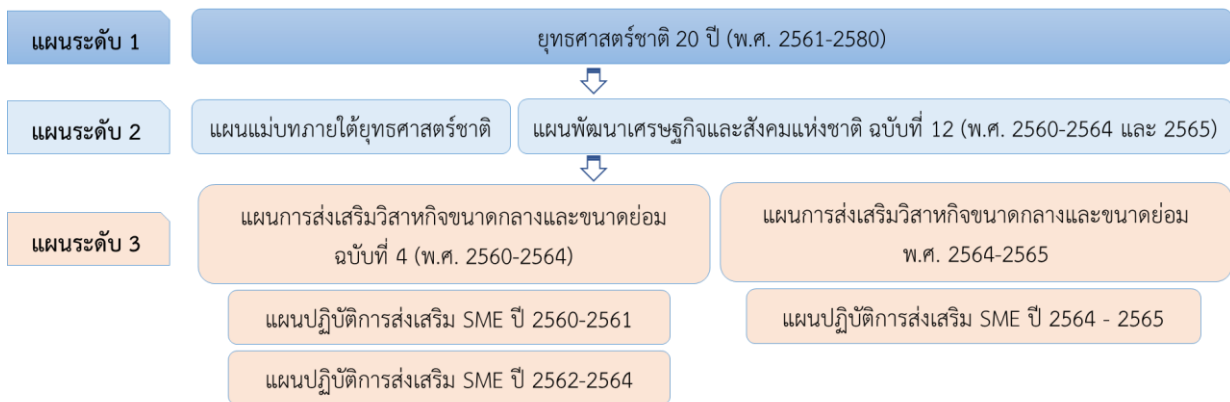
ประเด็นที่ 20 การบริการประชาชนและประสิทธิภาพภาครัฐ ในประเด็นการพัฒนาบริการประชาชน

ประเด็นที่ 23 การวิจัยและพัฒนานวัตกรรม ในประเด็นย่อย การวิจัยและพัฒนานวัตกรรม ด้านเศรษฐกิจ

แผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564 และ 2565¹) ซึ่งเป็นแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ในแผนฯ ฉบับที่ 12 ประกอบด้วย 10 ยุทธศาสตร์ มียุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับ SME คือ ยุทธศาสตร์ที่ 3 การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาที่สำคัญ ประกอบด้วย (1) การบริหารจัดการเศรษฐกิจส่วนรวม เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ (2) การเสริมสร้างและพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตและบริการ มุ่งเน้นการสร้างความเชื่อมโยงของห่วงโซ่มูลค่าระหว่างภาคเกษตรอุตสาหกรรม บริการ และการค้าการลงทุน เพื่อยกระดับศักยภาพในการแข่งขันของประเทศ โดยยกระดับการผลิตสินค้าเกษตรและอาหารเข้าสู่ระบบมาตรฐาน ต่อยอดความเข้มแข็งของอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพปัจจุบัน เพื่อยกระดับไปสู่อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง วางอนาคตรากฐานการพัฒนาอุตสาหกรรม เสริมสร้างขีดความสามารถการแข่งขันในเชิงธุรกิจของภาคบริการ ปรับปรุงแก้ไขกฎหมายและกฎระเบียบเพื่อส่งเสริมการค้าที่เป็นธรรมและอำนวยความสะดวกด้านการค้าการลงทุน

แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME เป็นกระบวนการแปลงแผนงานและแนวทางภายใต้แผนการส่งเสริม SME ไปสู่การปฏิบัติเพื่อให้เกิดผลลัพธ์ตามที่กำหนดไว้ แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME เป็นแผนที่มีรายละเอียดโครงการและการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่มีหน้าที่รับผิดชอบหลักในการดำเนินโครงการหรือกิจกรรมเพื่อส่งเสริม SME ให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

ภาพที่ 2.4 การเชื่อมโยงกับแผนระดับต่างๆ



ที่มา: คณะผู้วิจัย

¹ มาตรา 28 ตามพระราชบัญญัติสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พ.ศ. 2561 บัญญัติให้แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 ยังคงใช้ได้ต่อไปจนถึงวันที่ 30 กันยายน 2565

บทที่ 3

กรอบแนวคิดและเครื่องมือสำหรับวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริม SME

เนื้อหาในส่วนนี้เป็นการทบทวนวรรณกรรม กรอบแนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการประเมินผลแผนการส่งเสริม SME การคัดเลือกโครงการ/นโยบาย/มาตรการที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของแผนฯ เป้าหมาย และตัวชี้วัด

3.1 กรอบแนวคิดและทฤษฎีในการวิเคราะห์และประเมินผล

กรอบแนวคิดในการศึกษาสามารถแบ่งเป็น 5 ส่วนที่สำคัญ ได้แก่ แนวคิดเกี่ยวกับวงจรธุรกิจ การประเมินผลได้ของผู้ประกอบการ การวิเคราะห์และประเมินผลสัมฤทธิ์ การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ และการวิเคราะห์ช่องว่างของการขับเคลื่อนและพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับวงจรธุรกิจ

การประเมินผลการดำเนินงานของแผนฯ ควรมีการคำนึงถึงบริบทของธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาเนื่องจากวงจรของธุรกิจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยแนวคิดเกี่ยวกับวงจรธุรกิจ สะท้อนมาจากวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ (product life cycle) ที่แบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน (Levitt, 1965; Charles, 2007; Kotler & Keller, 2016) ได้แก่ การเริ่มต้นเข้าสู่ตลาด (introduction) ซึ่งธุรกิจเริ่มมียอดขาย ไปสู่ช่วงเติบโต (growth) ที่ยอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด ตามด้วยช่วงอิ่มตัว (maturity) ที่ยอดขายเริ่มลดลงเข้าสู่ยอดขายในระดับทรงตัว และเข้าสู่ช่วงสุดท้าย คือ การถดถอย (decline) หรือยอดขายที่ลดลงเรื่อยๆ โดยแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

(1) **การเริ่มต้นเข้าสู่ตลาด** เป็นขั้นตอนแรกของวงจรธุรกิจซึ่งเป็นช่วงที่มีการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่เข้าสู่ตลาด โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการขายในระยะแรกมักจะมียอดขายที่ต่ำ เนื่องจากสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด เจ้าของธุรกิจจึงจำเป็นต้องใช้เครื่องมือทางการตลาดในการประชาสัมพันธ์และนำเสนอสินค้าของตนให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างรวมทั้งสร้างฐานลูกค้าของสินค้าตนเอง ทั้งนี้กลยุทธ์การกำหนดราคาสินค้าในช่วงนี้จะให้ความสำคัญกับการกำหนดราคาแบบเจาะกลุ่มและราคาไม่สูงมากนักเพื่อสร้างส่วนแบ่งทางการตลาด ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ที่อาจมีลักษณะของการเข้าสู่ตลาด เช่น สินค้าเทคโนโลยีชนิดใหม่อย่างแว่นเสมือนจริง (VR) หรือเนื้อสัตว์ทดแทนที่มาจากพืช (plant-based meat) เป็นต้น

(2) **ช่วงการเติบโตของธุรกิจ** เป็นระยะที่สองของวงจรธุรกิจที่ต่อเนื่องมาจากการเข้าสู่ตลาดในระยะแรก ในช่วงนี้เป็นช่วงที่ธุรกิจสามารถทำยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจากการที่ผู้บริโภคหรือตลาดรู้จักในตัวสินค้าของธุรกิจ ทั้งนี้เป็นเรื่องสำคัญที่ธุรกิจต้องมีการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดและเพิ่มยอดขายโดยรวม ดังนั้นการกำหนดราคาในระยะนี้จึงเป็นการกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้และสามารถขยายฐานลูกค้าเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม ธุรกิจอาจต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมเพื่อให้กำลังการผลิตสามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดที่กำลังเพิ่มขึ้น ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ในระยะนี้ เช่น รถยนต์ไฟฟ้า สมาร์ทโฟนรุ่นใหม่ รวมถึงบริการสตรีมมิ่งอย่าง Netflix ในช่วงปีที่ผ่านมา เป็นต้น

(3) **ภาวะอิ่มตัวของตลาด** เป็นระยะที่สามของวงจรธุรกิจ ซึ่งเป็นช่วงที่ยอดขายสินค้าเติบโตช้าลงและเข้าสู่จุดสูงสุดโดยภาวะการแข่งขันในตลาดจะเพิ่มขึ้นสูงด้วยเช่นเดียวกัน ส่งผลให้ธุรกิจอาจต้องมีการแนะนำ

พัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่หรือกำหนดเป้าหมายกลุ่มลูกค้าใหม่เพื่อขยายวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์การกำหนดราคาในขั้นตอนนี้มักจะเป็นการกำหนดราคาเพื่อส่งเสริมการขายหรือความเป็นผู้นำด้านราคาผ่านการตั้งราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งอื่นในตลาดเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด นอกจากนี้ธุรกิจอาจมุ่งเน้นไปที่เรื่องของการลดต้นทุนเพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ในระยะนี้ เช่น คอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล เครื่องดื่มอัดลม รถยนต์ทั่วไป เป็นต้น

(4) ช่วงภาวะถดถอย เป็นระยะสุดท้ายของวงจรธุรกิจ ซึ่งเป็นช่วงที่ยอดขายลดลงเนื่องจากผลิตภัณฑ์ล้าสมัยหรือถูกแทนที่ด้วยผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้ธุรกิจอาจต้องยุติการผลิตสินค้าชนิดนั้นๆ หรือกำหนดกลยุทธ์เพื่อหากกลุ่มเป้าหมายใหม่ ทั้งนี้การกำหนดราคาในขั้นตอนนี้มักจะเป็นการปรับลดราคาสินค้าค่อนข้างมากเพื่อจัดการกับสินค้าคงคลัง นอกจากนี้ธุรกิจอาจต้องมีการลดต้นทุนการผลิตเพื่อลดความเป็นไปได้ที่จะสูญเสียในอนาคตจากการที่ไม่สามารถขายสินค้า ในมุมมองของตัวสินค้าภายใต้ระยะสุดท้ายของวงจร ธุรกิจสามารถที่จะเลือกได้ระหว่างจะพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น หรือการเลือกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้ามาทดแทน ซึ่งทั้งสองเส้นทางจะนำไปสู่การฟื้นตัว (recovery) ของยอดขายได้อีกครั้ง ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ในระยะนี้ เช่น เครื่องเล่นวิดีโอ โทรศัพท์บ้าน เครื่องแฟกซ์ กล้องถ่ายรูปฟิล์ม เป็นต้น

การทำความเข้าใจขั้นตอนของวัฏจักรชีวิตของผลิตภัณฑ์และลักษณะเฉพาะในแต่ละระยะจึงเป็นเรื่องสำคัญของธุรกิจ ไม่ว่าจะในฐานะเจ้าของกิจการ นักการตลาด นักกลยุทธ์ ซึ่งจะนำมาสู่การกำหนดยุทธศาสตร์และการส่งเสริมที่เหมาะสมในแต่ละช่วงระยะเวลาของธุรกิจ ผ่านการเพิ่มความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจตลอดวงจร และสามารถจัดการทรัพยากรของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพผ่านการตัดสินใจอย่างรอบคอบในประเด็นเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product) การกำหนดราคา (price) การส่งเสริมการขาย (promotion) และช่องทางการจัดจำหน่าย (place) โดยมุมมองข้างต้นมีความสัมพันธ์กับการประเมินเนื่องจากในแต่ละช่วงเวลาของธุรกิจ จะมีความต้องการที่แตกต่างกัน ดังนั้นการส่งเสริมจึงต้องมีการคำนึงถึงประเด็นนี้ด้วยเช่นเดียวกัน

ในมุมมองของผู้ที่มีหน้าที่ในการส่งเสริมธุรกิจให้สามารถเติบโตและสามารถแข่งขันได้ อย่างสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) การเข้าใจถึงประเด็นความท้าทายที่เกิดขึ้นในแต่ละระยะของธุรกิจจะทำให้ทราบถึงช่องว่างและความต้องการในการหนุนเสริมการพัฒนาที่มีร่วมกันในแต่ละระยะของวงจรธุรกิจและสามารถนำไปออกแบบแผนการส่งเสริม SME หรือโครงการที่สามารถขจัดปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้อย่างตรงจุดนั่นเอง

3.1.2 การประเมินผลได้ของผู้ประกอบการ

กรอบแนวคิดจะให้ความสำคัญกับการประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญของแผนการส่งเสริม SME โดยผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการขับเคลื่อนแผน จะมีในหลากหลายมิติ ทั้งผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในระดับประเทศ ระดับภูมิภาค ระดับอุตสาหกรรม (cluster) รวมไปถึงผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ ดังนั้นการประเมินในส่วนจะเป็นการประยุกต์ใช้กรอบแนวคิดจากหลายโครงการที่ผ่านมา ผสมกับข้อค้นพบสำคัญที่เกิดขึ้นจริง เพื่อให้ผลการประเมินที่ได้สามารถสะท้อนผลลัพธ์ที่แท้จริงของโครงการ รวมทั้งสามารถต่อยอดข้อค้นพบจัดทำเป็นข้อเสนอแนะต่อไป

การประเมินโครงการที่สนับสนุนผู้ประกอบการ SME (2559) ผ่านโครงการของ บสย. เป็นหนึ่งในโครงการที่เคยมีการจัดทำโดยสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2563) รวมถึงโครงการของ ธ.ก.ส. ที่

ดำเนินการโดยสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2565) เช่นกัน ซึ่งผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ สามารถจำแนกออกได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

(1) **ผลประโยชน์โดยตรงต่อผู้ประกอบการที่วัดมูลค่าในรูปของรายได้/ผลกำไร/สินเชื่อ** เช่น รายได้ ยอดขาย กำไร สินเชื่อ มูลค่าการส่งออก ประสิทธิภาพในการผลิต ผลผลิตภาพแรงงาน การประหยัดต้นทุน การเป็นหนี้เสีย (NPLs) เป็นต้น ตัวอย่างหนึ่งที่พบในการศึกษาเกี่ยวกับผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการค้าประกันสินเชื่อ (สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2563) ได้แสดงให้เห็นว่าการที่หน่วยงานรัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าประกันสินเชื่อการเช่าซื้ออุปกรณ์เครื่องจักรและอุปกรณ์ทางการเกษตรผ่านสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) คล้ายกับการที่ดำเนินงานในประเทศเม็กซิโกที่มีการค้าประกันสินเชื่อให้เกษตรกร ช่วยสร้างประโยชน์โดยตรงแก่ผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ขาดเงินทุนในซื้อเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ทางการเกษตรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต

(2) **ผลประโยชน์โดยตรงต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในรูปแบบอื่นๆ** เช่น การยกระดับศักยภาพของธุรกิจ (การขยายขนาดของกิจการ เช่น จากกลุ่ม Small เป็น Medium การขยายขนาดของโรงงาน) การเพิ่มศักยภาพทางด้านเทคโนโลยี การทำวิจัยและพัฒนา การทำนวัตกรรม การพัฒนาด้านการขนส่ง การพัฒนาด้านมาตรฐาน การพัฒนาทางด้านการใช้ดิจิทัล การสนับสนุนด้านการตลาด การสนับสนุนการรวมกลุ่ม การสนับสนุนการสร้างตราয়ี่ห้อสินค้า การสนับสนุนการจดทะเบียนลิขสิทธิ์ การสนับสนุนด้านกฎระเบียบ/กฎหมาย โครงสร้างพื้นฐานการประกอบการ (เช่น ห้องปฏิบัติการ การตรวจสอบ การรับรอง) การสนับสนุนด้านการตลาด เป็นต้น

ตัวอย่างของผลประโยชน์โดยตรงที่อยู่ในรูปแบบอื่นๆ คือการเข้ามามีบทบาทของตลาด e-commerce ในประเทศไทยส่งผลต่อผู้ประกอบการท้องถิ่นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การศึกษาภายใต้ธนาคารแห่งประเทศไทย (2019) ชี้ให้เห็นว่ารูปแบบของธุรกิจ e-commerce ส่งผลในหลายมิติที่นอกเหนือไปจากยอดขายของสินค้า นับตั้งแต่การเพิ่มขึ้นของการบริโภค (consumption) จากการที่สินค้ามีราคาถูกและความสะดวกในการเข้าถึงสินค้า การสร้างตำแหน่งงานและทักษะใหม่ๆ จากธุรกิจออนไลน์ นอกจากนี้การเข้ามามีบทบาทของ e-commerce ยังคงส่งผลไปถึงการเติบโตอย่างมีส่วนร่วม (inclusive growth) และประสิทธิภาพการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น (overall productivity) จากการลดต้นทุนในการผลิตและเข้าถึงฐานลูกค้าผ่านระบบออนไลน์

(3) **ผลประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ** ซึ่งเป็นการพิจารณาประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากโครงการในมิติที่กว้างออกไป เนื่องจากโดยปกติแล้วการดำเนินการส่งเสริมใดๆ ย่อมส่งผลกระทบต่อมากกว่าตัวของผู้ประกอบการ ทั้งที่เกิดขึ้นจากความตั้งใจหรือไม่ตั้งใจ เช่น การพัฒนาเรื่องของธุรกิจ e-commerce ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงช่องทางการขาย ลดปริมาณการขายหน้าร้านแต่เพิ่มตำแหน่งหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการทำงานออนไลน์ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงการจ้างงานในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง หรือแม้กระทั่งการลงทุนในปัจจุบันการผลิตไม่ว่าจะเป็นอุปกรณ์เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ย่อมส่งผลให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจแก่ภาคส่วนอื่นๆ ในสังคมร่วมด้วย ดังนั้นการพิจารณาแง่มุมผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นที่นอกเหนือจากผู้ประกอบการจึงเป็นอีกมิติที่มีความน่าสนใจ

3.1.3 การวิเคราะห์และประเมินผลสัมฤทธิ์

การวิเคราะห์และประเมินผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินงานจะประยุกต์ใช้กรอบแนวคิด CIPPI ซึ่งเป็นกรอบการประเมินองค์ประกอบของโครงการตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบโครงการ และมีความเหมาะสมในการใช้

ติดตามและประเมินผลโครงการทั้งที่กำลังดำเนินงานอยู่ หรือเสร็จสิ้นแล้ว โดยกรอบการประเมินประกอบด้วย 5 มิติย่อยที่สำคัญ (Stufflebeam, Gullickson, & Wingate, 2001; Stufflebeam & Coryn, 2014) ได้แก่

(1) การประเมินด้านบริบท (Context: C) เป็นการพิจารณาถึงปัจจัยภายนอกที่มีอิทธิพลต่อโครงการหรือการดำเนินงานที่กำลังประเมิน โดยปัจจัยภายนอกหรือบริบทดังกล่าวสามารถเป็นได้ในหลายมิติทั้งในเรื่องของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมรวมทั้งปัจจัยด้านการเมืองการปกครอง ภายใต้ช่วงระยะเวลาหรือสถานที่ที่โครงการมีการดำเนินงาน ตัวอย่างของปัจจัยด้านบริบทที่สามารถนำมาพิจารณาได้มีดังต่อไปนี้

- บรรทัดฐานทางสังคมและวัฒนธรรมที่อาจส่งผลกระทบต่อโปรแกรมหรือโครงการ
- เงื่อนไขทางสถานะเศรษฐกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อโอกาสในการระดมทุนหรือทรัพยากรที่มี
- การเปลี่ยนแปลงของนโยบายทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศและระดับนานาชาติ ที่อาจส่งผลกระทบต่อแผนงานหรือโครงการได้ในอนาคต

การประเมินนี้จะให้ความสำคัญกับแผนของแต่ละโครงการว่ามีความสอดคล้องกับแนวทางนโยบายระดับชาติมากน้อยเพียงใด และการดำเนินงานส่งเสริมของแผนแต่ละโครงการมีความสอดคล้องกับพื้นที่ที่มีการดำเนินโครงการมากน้อยเพียงใด

(2) การประเมินด้านปัจจัยนำเข้า (Input: I) เป็นการพิจารณาถึงทรัพยากรที่ใช้ในโครงการ ซึ่งสามารถเป็นได้ทั้ง ทรัพยากรทางการเงิน บุคคล และวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ ตัวอย่างของปัจจัยนำเข้าที่สามารถนำมาพิจารณาได้มีดังต่อไปนี้

- แหล่งทุนและระดับการสนับสนุนในแต่ละโครงการภายใต้แผน
- คุณภาพและความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวกและอุปกรณ์ที่มีความสำคัญในแผน
- จำนวนและความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับแผนงานหรือโครงการ

การประเมินนี้จะให้ความสำคัญกับการพิจารณาในแง่มุมมองของงบประมาณทั้งในเรื่องของความเพียงพอความสามารถในการเบิกจ่ายและการใช้จ่ายที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ และยังรวมไปถึงเรื่องของบุคลากรซึ่งมีทั้งมีความเพียงพอและความสามารถที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์โครงการ

(3) กระบวนการดำเนินงาน (Process: P) เป็นการพิจารณาถึงกลยุทธ์และวิธีการที่ใช้ในการทำให้โครงการหรือแผนบรรลุวัตถุประสงค์ที่มีการกำหนดไว้ โดยกระบวนการดังกล่าวครอบคลุมตั้งแต่การคำนึงถึงบริบทของการดำเนินงานจริง การใช้ทรัพยากรหรือปัจจัยนำเข้า รวมไปถึงกระบวนการหรือวิธีการในการส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการซึ่งเป็นหนึ่งในเป้าหมายสำคัญของแผน ตัวอย่างของกระบวนการที่สามารถนำมาพิจารณาได้มีดังต่อไปนี้

- การออกแบบกระบวนการทำงานภายใต้แผน
- การออกแบบหลักสูตรและกลยุทธ์การบรรลุเป้าหมาย
- การออกแบบวิธีการวิจัยและกระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูล

การประเมินนี้จะให้ความสำคัญกับการพิจารณาขั้นตอนการดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่มีการกำหนดไว้หรือไม่

(4) **ผลลัพธ์ของการดำเนินงาน (Product: P)** เป็นการพิจารณาถึงผลลัพธ์ที่จับต้องได้ของการดำเนินงาน ซึ่งสามารถเป็นได้ในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าร่วม สินค้าที่มีการปรับปรุงหรือชนิดใหม่ สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายใต้โครงการ ตัวอย่างของผลลัพธ์ของการดำเนินงาน ที่สามารถนำมาพิจารณาได้มีดังต่อไปนี้

- ผลลัพธ์เชิงปริมาณ (จำนวน) และคุณภาพของผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน
- จำนวนของผู้รับการอบรมหรือส่งเสริมที่มีคุณภาพตลอดการดำเนินงานของโครงการ
- จำนวนหรือเอกสารการนำเสนอที่มีคุณภาพตลอดการดำเนินงานที่จะเป็นองค์ความรู้พื้นฐานของหน่วยงานต่อไปในอนาคต

การประเมินนี้จะให้ความสำคัญกับการพิจารณาผลการดำเนินงาน (ผลผลิต) ของโครงการ ในหลายมิติ ประกอบกันทั้งในเชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ ประสิทธิภาพของกระบวนการ รวมถึงความคุ้มค่า

(5) **ผลกระทบจากการดำเนินงาน (Impact: i)** เป็นส่วนสุดท้ายของการประเมิน โดยให้ความสำคัญกับการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นในวงกว้างของสังคม ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ สังคม หรือสิ่งแวดล้อมซึ่งในแต่ละโครงการหรือแผนอาจมีผลกระทบจากการดำเนินงานที่แตกต่างกันไป ตัวอย่างของผลกระทบจากการดำเนินงานที่สามารถนำมาพิจารณาได้มีดังต่อไปนี้

- ผลกระทบต่อนโยบายหรือแนวการดำเนินธุรกิจของภาคธุรกิจในระยะยาว
- การสร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อใช้ในภาคส่วนธุรกิจ
- การสร้างการมีส่วนร่วมในการพัฒนาองค์ความรู้สาขาวิชาเฉพาะในแต่ละสาขาอุตสาหกรรม

การประเมินจะให้ความสำคัญกับการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจที่มีการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME และอาจรวมไปถึงผลกระทบของสังคมโดยรวม อย่างไรก็ตาม การพิจารณาผลกระทบมักจะใช้เวลาในการสังเกตผลและมักจะไม่เกิดขึ้นทันทีหลังจบโครงการ ดังนั้นการเลือกประเมินในส่วนนี้จะมีการพิจารณาประกอบกับสถานะของโครงการว่าดำเนินการเสร็จสิ้นหรือเริ่มดำเนินการมาเป็นระยะเวลาเท่าใด

จากการพิจารณาแต่ละมิติย่อยของการประเมินข้างต้น จะพบว่า กรอบ CIPPI เป็นแนวทางที่มีความครอบคลุมและยืดหยุ่นในกระบวนการประเมิน สามารถเลือกใช้และปรับให้เหมาะสมกับโครงการหรือแผนที่ต้องการประเมิน ซึ่งสามารถเห็นได้จากตัวอย่างที่มีการระบุไว้ค่อนข้างหลากหลาย นอกจากนั้นแล้วการประเมินมิติทั้ง 5 เข้าด้วยกันจะทำให้ผลการประเมินสามารถสะท้อนสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริงและระบุสิ่งที่ต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้การจัดทำชุดเครื่องมือยังสามารถประยุกต์ใช้ **เครื่องมือประเมินผลสัมฤทธิ์ของการสนับสนุนการพัฒนา (development assistant) ที่จัดทำโดย OECD** เข้ามาเพิ่มเติมในการประเมินผลการดำเนินงาน โดยกรอบการประเมินภายใต้ OECD (2021) จะแบ่งการประเมินออกเป็น 6 องค์ประกอบที่สำคัญได้แก่

(1) **ความเกี่ยวข้องของแผน (Relevance)** เป็นการพิจารณาถึงทิศทางและการดำเนินงานของแผนหรือโครงการมีการกำหนดทิศทางที่ถูกต้องเหมาะสมหรือไม่ (Is the intervention doing the right things?)

(2) **ความเชื่อมโยง (Coherence)** เป็นการพิจารณาถึงกระบวนการดำเนินงานของแผนมีความถูกต้องเหมาะสมตามบริบทและสถานการณ์หรือไม่ (How well does the intervention fit?)

(3) **ความมีประสิทธิภาพ (Effectiveness)** เป็นการพิจารณาถึงแผนงานหรือโครงการสามารถบรรลุหรือมีแนวโน้มที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งเอาไว้หรือไม่ (Is the intervention achieving its objectives?)

(4) **ความมีประสิทธิภาพ (Efficiency)** เป็นการพิจารณาถึงแผนงานหรือโครงการในแง่ของประสิทธิภาพของทรัพยากรที่ใช้ในการดำเนินแผนงาน/โครงการ (How well are resources being used?)

(5) **ผลกระทบ (Impact)** เป็นการพิจารณาถึงแผนงานหรือโครงการมีผลการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการดำเนินต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องอย่างไร (What difference does the intervention make?)

(6) **ความยั่งยืน (Sustainability)** เป็นประเด็นสุดท้ายที่พิจารณาถึงผลการดำเนินงานของแผนงานหรือโครงการที่เกี่ยวข้องในเรื่องของความยั่งยืนของผลลัพธ์จากโครงการ (Will the benefits last?)

จากประเด็นทั้ง 6 ในกรอบแนวคิดข้างต้น จะเห็นได้ว่ากรอบแนวคิดดังกล่าวให้ความสำคัญกับการตั้งคำถามต่อองค์ประกอบเหตุผลของการริเริ่มโครงการ กระบวนการดำเนินงาน และผลการดำเนินงาน ทั้งนี้การใช้งานกรอบแนวคิดของ OECD จะถูกนำมาพิจารณาในลักษณะของส่วนเสริมจากกรอบแนวคิด CIPPI เพื่อให้ครอบคลุมในทุกมิติการประเมินและท้ายที่สุดจึงใช้ในการจัดทำเป็นชุดเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ ความเหมาะสมของการกำหนดเป้าหมายวิสัยทัศน์และภาพรวมผลการดำเนินงานของแผนฯ

3.1.4 การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์เกิดขึ้นภายใต้แผนฯ เป็นอีกส่วนสำคัญที่มีแนวทางการวิเคราะห์แตกต่างจากการประเมินผลได้ของผู้ประกอบการและการประเมินผลสัมฤทธิ์ เนื่องจากเป็นการวิเคราะห์ผลที่เกิดขึ้นร่วมกับต้นทุนในการส่งเสริม การวิเคราะห์ในส่วนนี้จะทำให้หน่วยงานทราบถึงความคุ้มค่าที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละแผนฯ โดยการวิเคราะห์สามารถเป็นได้ทั้งในระดับโครงการ ระดับอุตสาหกรรม หรือระดับแผนงาน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความพร้อมและความเหมาะสมของข้อมูลที่มีการจัดเก็บและเผยแพร่ในปัจจุบัน

การวิเคราะห์จะอาศัยกรอบแนวคิด **Value-For-Money (VFM)** ในการวิเคราะห์ความคุ้มค่า โดยแนวคิดดังกล่าวอ้างอิงจากคู่มือการประเมินความคุ้มค่าในการปฏิบัติการกิจการภาครัฐ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2553) ที่ระบุถึงหลักการในการประเมินความคุ้มค่าของหน่วยงานรัฐควรเริ่มต้นจากการกำหนดขอบเขตของการประเมิน ซึ่งประกอบด้วย หน่วยงานที่ได้รับการประเมินเป็นหน่วยงานในระดับใด มีความเกี่ยวข้องกับโครงการหรือแผนอย่างไร ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้ได้ทั้งในระดับกระทรวง กรม รวมทั้งกลุ่มภารกิจในแต่ละหน่วยงาน จากนั้นจึงเป็นการพิจารณาภารกิจหรืองานหลักของหน่วยงานนั้นๆ ซึ่งมีมิตีย่อยได้แก่ ภารกิจหลักของหน่วยงานที่รับการประเมินคืออะไร ผลผลิตหลักที่ได้จากการดำเนินงานเป็นอย่างไร และอะไรเป็นโครงการสำคัญในการผลักดันภารกิจ ซึ่งทั้งสามมิตีย่อยจะเติมภาพการขับเคลื่อนแผนหรือโครงการของหน่วยงานให้มีความสมบูรณ์และสามารถระบุผลการประเมินได้อย่างเป็นระบบ

กรอบแนวคิด VFM มีเครื่องมือที่ใช้ในการประกอบการพิจารณาประเมินผลครอบคลุมใน 3 มิติที่สำคัญ ได้แก่ มิติประสิทธิผล มิติประสิทธิภาพ และมิติผลกระทบ โดยในแต่ละมิติมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) **มิติประสิทธิผล** ประกอบด้วย 2 มิตีย่อย ได้แก่ (1.1) **การบรรลุวัตถุประสงค์**ในการปฏิบัติการกิจ ซึ่งเป็นขั้นตอนแรกของการประเมินโดยทั่วไป โดยอาศัยการเปรียบเทียบผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้นจริงร่วมกับเป้าหมายที่มีการกำหนดไว้ในแผนฯ โดยมีกรอบระยะเวลาเป็นอีกปัจจัยร่วมในการพิจารณา นอกจากนี้การประเมินยังสามารถเปรียบเทียบกับต้นทุนในการดำเนินงาน ซึ่งการประเมินลักษณะนี้จะเป็นการประเมินประสิทธิผล (cost-Effectiveness) ของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น และ (1.2) **ความพึงพอใจต่อผลประโยชน์ที่ได้รับ**

โดยเป็นการประเมินความพึงพอใจของผู้ใช้ประโยชน์จากผลผลิตของหน่วยงานหรือผู้รับบริการ ดังนั้นการประเมินในลักษณะนี้จึงเป็นการวัดผลลัพธ์ (outcome) ที่เกิดจากประสิทธิผล นอกจากนี้การประเมินความพึงพอใจ ยังสามารถประเมินในเรื่องของกระบวนการให้บริการ ซึ่งส่วนนี้เป็นการวัดประสิทธิภาพของกระบวนการทำงาน

(2) **มิติประสิทธิภาพ** เป็นการประเมินที่ให้ความสำคัญกับความเหมาะสมของการใช้ทรัพยากรในการดำเนินกิจกรรมหนึ่งๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย 2 มิติย่อย ได้แก่ (2.1) **ประสิทธิภาพการผลิต** ซึ่งสะท้อนความสอดคล้องของทรัพยากรตลอดกระบวนการผลิต ตั้งแต่ปัจจัยนำเข้า (input) กระบวนการผลิต (process) และผลผลิตที่ได้ออกมา (output) ซึ่งประเด็นการพิจารณายังสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเด็นได้แก่ ประสิทธิภาพการทำงานโดยรวม การปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน ระบบการจัดการและปฏิบัติงาน และสิ่งแวดล้อมในการทำงาน

มิติย่อย (2.2) **ความประหยัด** ซึ่งเป็นการพิจารณาในรายละเอียดเกี่ยวกับปริมาณและคุณภาพของปัจจัยนำเข้าที่ใช้มีความเหมาะสมหรือไม่ หรือกล่าวได้ว่าเป็นการจัดการทรัพยากรในปริมาณและคุณภาพที่เหมาะสมภายใต้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด โดยตัวอย่างของตัวชี้วัดในมิติความประหยัด เช่น ต้นทุนต่อหน่วย สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร สัดส่วนค่าใช้จ่ายจริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน สัดส่วนการใช้เวลาจริงเปรียบเทียบกับระยะเวลาที่กำหนด ปริมาณผลผลิตที่เกิดขึ้นจริงเปรียบเทียบกับแผน รวมไปถึงเรื่องของความพึงพอใจในกลุ่มผู้ได้รับบริการจากหน่วยงาน

(3) **มิติด้านผลกระทบ** เป็นอีกส่วนสำคัญของกระบวนการประเมินที่จะสะท้อนผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมต่อสังคมโดยรอบ ซึ่งผลกระทบที่เกิดขึ้นนับแต่เริ่มต้นโครงการ ระหว่างการดำเนินงาน หลังจบการดำเนินงาน ซึ่งผลกระทบที่เกิดขึ้นสามารถเป็นไปได้ในทางบวกและทางลบ โดยสามารถเป็นได้ทั้งมิติที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน มิติการประเมินผลกระทบสามารถประเมินได้หลากหลายมิติย่อย เช่น ผลกระทบต่อประชาชน ผลกระทบทางสังคม ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ผลกระทบต่อเศรษฐกิจ รวมถึงผลกระทบด้านอื่นๆ ตามรูปแบบของกิจกรรมที่ดำเนินภายใต้แผน

อีกประการที่น่าสนใจคือ ภายหลังจากเสร็จสิ้นกระบวนการตามแผนหรือโครงการที่กำหนด **หน่วยงานควรมีการจัดทำผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่าย (B/C ratio)** เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการจัดทำแผนหรือโครงการในระยะต่อไป อย่างไรก็ตามในกรณีที่ไม่สามารถทำการประเมินผลประโยชน์ต่อค่าใช้จ่ายได้ อาจมีการระบุกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับผลกระทบและขนาดของผลกระทบที่เกิดขึ้นแทนได้เช่นเดียวกัน

นอกจากหลักการออกแบบเครื่องมือทั้ง 3 ประการข้างต้นแล้ว การเพิ่มเรื่องมิติความยั่งยืนเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของหลักการออกแบบยังเป็นอีกส่วนที่มีความน่าสนใจและทำให้การออกแบบเครื่องมือในการประเมิน VFM มีความสมบูรณ์มากขึ้น โดยเฉพาะในแง่ของผลกระทบที่เกิดขึ้นในระยะยาว

(4) **มิติความยั่งยืน** ภายหลังจากการจบกิจกรรมที่ดำเนินการภายใต้แผนฯ ตามช่วงระยะเวลาที่กำหนด คำถามสำคัญของการประเมินจึงอยู่ที่ผลลัพธ์ของการดำเนินงานกิจกรรมจะยังคงมีความต่อเนื่องต่อไปอีกหรือไม่ โดยปกติแล้วความยั่งยืนจะพิจารณาในหลายด้านที่สำคัญ เช่น ความต่อเนื่องของแนวคิดโครงการยังส่งผลกระทบต่อกลุ่มเป้าหมายหรือสังคมหรือไม่ การผลักดันทางในการพัฒนาเศรษฐกิจ การมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม รวมไปถึงบทบาททางด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม แนวคิดเรื่องความยั่งยืนในปัจจุบันมีหลากหลายแนวคิด เช่น แนวคิด ESG (The Stock Exchange of Thailand, 2022) ที่มุ่งเน้นในเรื่องของสิ่งแวดล้อม (environment) เรื่องสังคม (social)

บรรษัทภิบาล (governance) ของหน่วยธุรกิจหรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายในแผน และแนวคิด BCG ที่มุ่งเน้นในเรื่องของการพัฒนาในลักษณะองค์รวมที่ขับเคลื่อน 3 เศรษฐกิจไปด้วยกัน (National Science and Technology Development Agency (NSTDA), 2022) ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ (bioeconomy) เศรษฐกิจหมุนเวียน (circular Economy) และเศรษฐกิจสีเขียว (green economy) ทั้งนี้การเลือกใช้แนวคิดในการประเมินเรื่องความยั่งยืน จะมีการกำหนดและคัดเลือกให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันมากที่สุด

จากกรอบแนวคิด Value-For-Money (VFM) ในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทั้ง 4 มิติ สามารถใช้เป็นกรอบในการออกแบบตัวชี้วัดเพื่อวัดผลการดำเนินงานและความคุ้มค่า โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างตัวชี้วัดในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าภายใต้แนวคิด VFM

มิติการประเมิน	มิตีย่อย	ตัวอย่างตัวชี้วัด
มิติประสิทธิผล	การบรรลุวัตถุประสงค์	ภายหลังจบการดำเนินงานส่งเสริม โครงการ/กิจกรรม/ธุรกิจ สามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ได้ทั้งหมดกี่ข้อ และในแต่ละตัวชี้วัดของแผนสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้ในระดับใด (Likert Scale) ข้อมูลที่ได้สามารถแปลงเป็นดัชนีเพื่อบอกระดับความก้าวหน้าของโครงการและง่ายต่อการเปรียบเทียบระหว่างโครงการ
	ความพึงพอใจต่อผลประโยชน์	กลุ่มผู้มีส่วนได้เสียกับโครงการมีความพึงพอใจต่อผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรมภายใต้แผนในระดับใด ตั้งแต่ระดับ 1 คือพอใจน้อยที่สุด และ 5 พอใจมากที่สุด (Likert Scale)
มิติประสิทธิภาพ	ประสิทธิภาพการผลิต	การพิจารณาต้นทุนต่อหน่วย ซึ่งเป็นการใช้ข้อมูลต้นทุนของโครงการที่มีในฐานข้อมูลเปรียบเทียบกับผลผลิตที่ได้จากโครงการ ซึ่งการประเมินลักษณะนี้สามารถคิดคำนวณในลักษณะของตัวเงินได้ นอกจากนี้การเปรียบเทียบระหว่างโครงการที่กิจกรรมและวัตถุประสงค์ที่ใกล้เคียงกันจะสะท้อนประสิทธิภาพของการผลิตในแต่ละโครงการให้เด่นชัดยิ่งขึ้น
	ความประหยัด	การประเมินเรื่องความประหยัด สามารถใช้ข้อมูลที่แสดงเรื่องประสิทธิภาพการผลิตระหว่างโครงการเปรียบเทียบซึ่งกันและกัน หรือการเปรียบเทียบโดยยึดหลักคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดเป็นเกณฑ์เทียบกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง
มิติด้านผลกระทบ	ผลกระทบทางสังคม	การดำเนินงานของโครงการ ส่งผลอย่างไรต่อสังคม เช่น วัฒนธรรม การดำเนินชีวิต ความสัมพันธ์ภายในชุมชน เป็นต้น
	ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม	การดำเนินงานของโครงการ ส่งผลอย่างไรต่อสิ่งแวดล้อม เช่น การเกิดมลพิษประเภทต่างๆ ระดับของทรัพยากรธรรมชาติ การเปลี่ยนแปลงทางด้านภูมิสถาปัตยกรรมในพื้นที่โครงการ เป็นต้น
	ผลกระทบต่อเศรษฐกิจ	การดำเนินของโครงการ ส่งผลอย่างไรต่อเศรษฐกิจซึ่งสามารถแบ่งได้ทั้งในระดับประเทศ คือการเติบโตของรายได้ประชาชาติ หรือในระดับของชุมชน เช่น ระดับความยากจนในพื้นที่ ระดับรายได้ รายจ่ายของครัวเรือน เป็นต้น
มิติความยั่งยืน	สิ่งแวดล้อม (Environment)	การดำเนินงานของโครงการมีส่วนเกี่ยวเนื่องหรือผลักดันประเด็นเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ที่จะส่งผลต่อเนื่องในระยะยาว

มิติการประเมิน	มิตีย่อย	ตัวอย่างตัวชี้วัด
	สังคม (Social)	การดำเนินงานของโครงการมีส่วนเกี่ยวเนื่องหรือผลักดันประเด็นเกี่ยวกับสังคมหรือชุมชน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ที่จะส่งผลต่อเนื่องในระยะยาว
	บรรษัทภิบาล (Governance)	การดำเนินงานของโครงการหรือธุรกิจมีการบริหารจัดการที่ดีหรือไม่ เช่น ความโปร่งใสที่สามารถตรวจสอบได้ การเคารพบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย เป็นต้น

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2553)

3.1.5 การวิเคราะห์ช่องว่างของการขับเคลื่อนและพัฒนา (Gap Analysis)

กระบวนการวิเคราะห์ช่องว่างของการขับเคลื่อนและพัฒนา เป็นการทบทวนผลการดำเนินงานของแผนที่เป็นปัจจุบันหรือหลังเสร็จสิ้นการดำเนินงาน เปรียบเทียบกับเป้าหมายแรกเริ่มของแผนการดำเนินงานฯ (ซึ่งเป็นผลการศึกษาที่ได้จากกรอบแนวคิดในหัวข้อ 3.1.2 – 3.1.4) เช่น แผนการดำเนินงานมุ่งเน้นให้เกิดการส่งเสริมความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการผลิตสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อม เป็นจำนวน 1,000 รายทั่วประเทศ ดังนั้นการพิจารณาจึงเป็นการรวบรวมข้อมูลและผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงตลอดระยะเวลา เพื่อให้ทราบถึงผลการดำเนินงานและช่องว่างของผลลัพธ์ในการพัฒนาในกรณีที่ยังไม่สามารถบรรลุตัวชี้วัดดังกล่าวได้ เป็นต้น

นอกจากนี้ การวิเคราะห์ช่องว่างต้องมีการประยุกต์ไปพร้อมกับการวิเคราะห์ในประเด็นอื่นๆ ที่นอกเหนือจากผลลัพธ์ของการดำเนินงาน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะสะท้อนภาพการดำเนินงานและการขับเคลื่อนแผนที่ทั้งนี้มีมิติของการวิเคราะห์ช่องว่างสามารถครอบคลุมได้ตั้งแต่ประเด็นเกี่ยว ข้องกับทรัพยากรมนุษย์ ประเด็นด้านความคุ้มค่าและประสิทธิภาพ ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ เป็นต้น ซึ่งการวิเคราะห์หลังลึกในแต่ละประเด็นจะทำให้เกิดความเข้าใจในแต่ละเรื่องมากขึ้นและส่งผลให้การสร้างข้อเสนอแนะสามารถทำได้ อย่างเป็นรูปธรรมและครบถ้วนมากยิ่งขึ้น

3.2 สรุปกรอบแนวคิด ทฤษฎี ที่ใช้ในการออกแบบเครื่องมือในการประเมินผล

กระบวนการสรุปแนวคิด ทฤษฎี และแผนในการติดตามและประเมินผล เริ่มต้นโดยการกำหนดเป้าหมายการประเมินที่ชัดเจน และการเลือกใช้เครื่องมือในการวัดผลในแต่ละองค์ประกอบ โดยอาศัยแนวคิดทฤษฎีเป็นเครื่องมือในการคัดเลือก คณะผู้วิจัยได้กำหนดกรอบการประเมิน CIPPI เป็นกรอบการประเมินหลัก พร้อมทั้งใช้กรอบการประเมิน OECD เป็นข้อพิจารณาร่วมเพื่อให้ครอบคลุมในทุกประเด็นที่สำคัญ ทั้งนี้กรอบแนวคิดที่ได้จากการศึกษาในขั้นตอนนี้จะถูกนำไปพิจารณาร่วมกับรายละเอียดที่ปรากฏในแผน การส่งเสริม SME ทั้ง 2 ฉบับ ซึ่งจะช่วยให้ภาพรวมของการศึกษาเป็นระบบและขั้นตอนมากยิ่งขึ้น และทำให้การรวบรวมข้อมูล สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การประยุกต์ใช้กรอบการประเมินผลสัมฤทธิ์จะครอบคลุม 5 มิติ ซึ่งสอดคล้องตามกรอบการประเมินผลสัมฤทธิ์ CIPPI (ภาพที่ 3.1) ซึ่งประกอบด้วย การประเมินด้านบริบทของโครงการ (C) การประเมินปัจจัยนำเข้าหรือทรัพยากรที่ใช้ในโครงการ (I) การประเมินกระบวนการดำเนินงาน (P) การประเมินผลลัพธ์ของการดำเนินงาน (P) และผลกระทบจากการดำเนินงาน (i) ทั้งนี้การประเมินภายใต้กรอบแนวคิดนี้จะออกมาในรูปแบบของชุดเครื่องมือหรือแบบประเมินที่มีคำถามการประเมินและเกณฑ์การประเมินที่ชัดเจน โดยเป็นระดับคะแนน 1-5 ที่มีความชัดเจน มีมาตรฐานและสามารถใช้ในการเปรียบเทียบระหว่างแผนฯ ได้

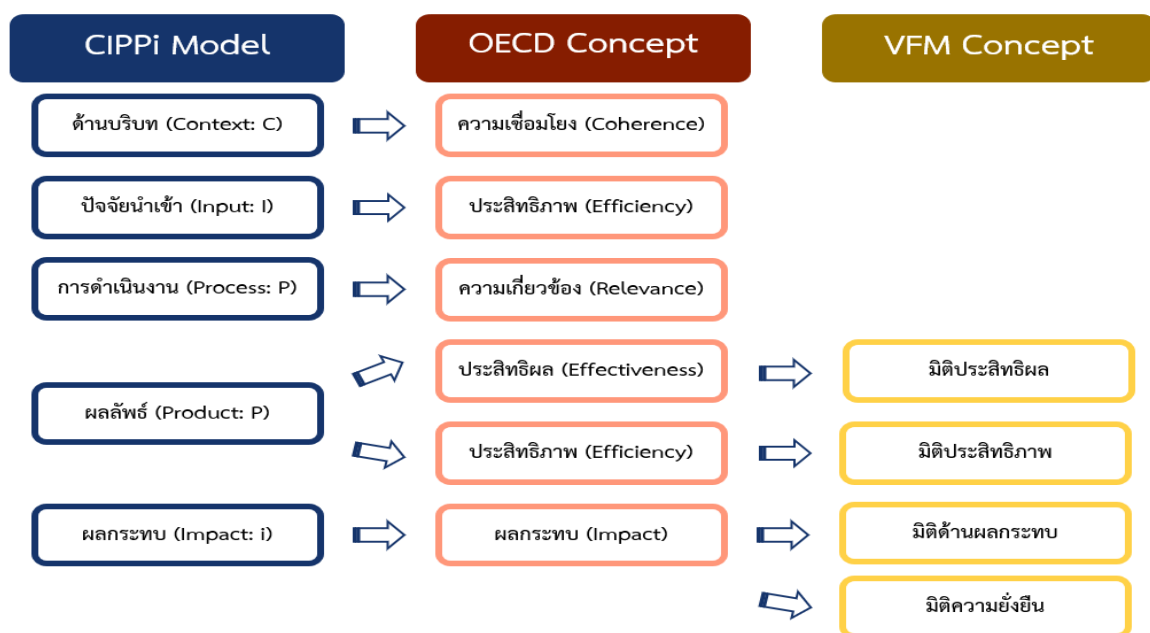
ภาพที่ 3.1 กรอบการประเมินผลสัมฤทธิ์ CIPPI และแนวทางการพิจารณา



ที่มา: คณะผู้วิจัย

ในส่วนของการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ ซึ่งอาศัยกรอบแนวคิด Value-For-Money (VFM) ในการวิเคราะห์ความคุ้มค่า โดยประกอบด้วย 4 มิติที่สำคัญ ได้แก่ มิติประสิทธิผล มิติประสิทธิภาพ มิติผลกระทบ และมิติความยั่งยืน ทั้งนี้ในแต่ละมิติจะมีการเลือกตัวชี้วัดที่เหมาะสมและสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการและเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องมือภายใต้กรอบ CIPPI ข้างต้น เนื่องจากมิติของกรอบการประเมินทั้ง 3 กรอบ (กรอบแนวคิด CIPPI กรอบแนวคิด OECD และกรอบแนวคิด VFM) มีความสอดคล้องและใกล้เคียงกัน ในหลายมิติ (ภาพที่ 3.2)

ภาพที่ 3.2 กรอบการประเมิน CIPPI และกรอบการประเมินอื่นที่เกี่ยวข้อง



ที่มา: คณะผู้วิจัย

ทั้งนี้การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ ผ่านกรอบแนวคิด VFM มีรายละเอียดของมิติการประเมินและตัวชี้วัดดังต่อไปนี้

(1) **มิติประสิทธิผล** คือ การบรรลุเป้าหมายที่ตั้งเอาไว้ภายใต้แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) การศึกษาจะทำการเชื่อมโยงผลที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการเข้ากับเป้าหมายของแผนปฏิบัติการที่ตั้งเอาไว้ โดยผลที่ได้จะเป็นการประเมินส่วนหนุนเสริม (contribution) ของผู้ประกอบการที่ได้รับประโยชน์ เช่น สัดส่วน NPL ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมดีกว่าเป้าหมายหรือไม่? ผลผลิตภาพของแรงงาน SME ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมสูงกว่าเป้าหมายหรือไม่? ภาคธุรกิจได้รับประโยชน์จากการพัฒนาปรับปรุงสภาพแวดล้อมและการบริการของภาครัฐในรูปแบบใดบ้าง อย่างไร มูลค่าเพิ่มที่ได้จากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการช่วยหนุนเสริม SME GDP ได้มากน้อยเพียงใด สัดส่วนรายได้ของ SME (นิติบุคคล) เพิ่มขึ้นหรือไม่ เป็นต้น

การวิเคราะห์ข้างต้นจะอาศัยการรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลทุติยภูมิเป็นหลัก พร้อมการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมโครงการหรือผู้มีส่วนได้เสีย ซึ่งทำให้ทราบผลสัมฤทธิ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในระดับโครงการ ก่อนที่จะทำการเปรียบเทียบกับเป้าหมายในแต่ละตัว

(2) **มิติประสิทธิภาพ** คือ ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการโครงการ หมายถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการในมุมมองของผู้ดำเนินโครงการ ที่ปรึกษาผู้ให้การพัฒนา ซึ่งเป็นผู้ที่ทำหน้าที่สนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการในภาคปฏิบัติ

การวิเคราะห์จะอาศัยการเก็บข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์ หรือการประชุมกลุ่มย่อย เพื่อให้ได้ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นตลอดจนการเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินการในภาคปฏิบัติ

(3) **มิติผลกระทบ** สะท้อนถึงผลที่เกิดขึ้นต่อกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งก็คือ ผู้ประกอบการ SME ในแง่มุมการพัฒนาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยได้มีการแบ่งกรอบการเก็บข้อมูลออกเป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ ผลประโยชน์โดยตรงต่อผู้ประกอบการที่วัดมูลค่าในรูปของรายได้/ผลกำไร/สินเชื่อ ผลประโยชน์โดยตรงต่อผู้ประกอบการที่อยู่ในรูปแบบอื่นๆ และผลประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ

(4) **มิติความยั่งยืน** หมายถึง ความยั่งยืนของโครงการในการตอบโจทย์การพัฒนาในภาพรวม ซึ่งสะท้อนออกมาในรูปของปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในมุมมองของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยสมมติฐานของผู้วิจัยก็คือ ความยั่งยืนของโครงการจะเกิดขึ้นได้หากผู้กำหนดนโยบายสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการในส่วนที่เกี่ยวข้องให้ได้มากที่สุด

ทั้งนี้ภายหลังจากกำหนดกรอบประเมินตามขั้นตอนข้างต้น จะมีการกำหนดแนวทางในการวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) และจัดทำข้อเสนอแนะ โดยจะมีการกำหนดหัวข้อที่จะวิเคราะห์ช่องว่างอย่างเป็นระบบ ในเบื้องต้นได้กำหนดหัวข้อการวิเคราะห์ช่องว่างเป็น 4 มิติ เช่นเดียวกับการประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ เนื่องจากการประเมินข้างต้นสะท้อนถึงผลการดำเนินงานได้เป็นอย่างดีและมีภาระมูลค่าเป้าหมายที่ชัดเจน ซึ่งจะทำให้กระบวนการวิเคราะห์ช่องว่างมีความถูกต้อง เป็นระบบและง่ายต่อการสื่อสาร

3.3 การออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผล

จากกรอบแนวคิดและทฤษฎีข้างต้นเห็นได้ว่าการออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผลจะมีการประเมิน CIPPI เป็นหลัก เพื่อให้ง่ายต่อการประเมินผลและกระบวนการสื่อสารสาธารณะ ซึ่ง**ครอบคลุม 2**

มิติสำคัญ ได้แก่ (1) **การประเมินแผนการส่งเสริม SME** ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การวิเคราะห์สถานการณ์และบริบทของกรอบแบบแผนการดำเนินงาน ช่วงการดำเนินงานและภายหลังแผนการส่งเสริมสิ้นสุด ซึ่งจะสอดคล้องกับกรอบการประเมิน CIPPI และ (2) **การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME** ซึ่งเป็นการประเมินหรือเก็บข้อมูลความคิดเห็นของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการผลักดันให้แผนประสบความสำเร็จ

นอกจากกรอบการประเมิน CIPPI ที่มีการนำเสนอเป็นกรอบการประเมินหลัก กรอบการประเมินของ OECD และ VFM เป็นส่วนเสริมในรายประเด็นภายใต้กรอบหลัก เพื่อให้ครอบคลุมประเด็นที่จะใช้ในการประเมิน ทั้งนี้เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผลจะประกอบด้วย (ก) **กรอบการประเมินทั้ง 5 มิติ**ของ CIPPI (ข) **มิติการประเมิน**ซึ่งเป็นประเด็นย่อยในแต่ละมิติหลักที่ได้จากการทบทวนกรอบแนวคิดทั้งหมด (ค) **แนวคำถามที่ใช้ในการประเมิน** ซึ่งจะเป็นประเด็นคำถามใช้เป็นประเด็นในการหารือกับกลุ่มเป้าหมาย โดยแนวคำถามดังกล่าวจะถูกตอบโดย (ง) **วิธีการเก็บข้อมูล**ที่แตกต่างกันไป ซึ่งประกอบด้วย 3 วิธีได้แก่

- การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูลซึ่งเป็นการใช้ข้อมูลทุติยภูมิจากหลากหลายแหล่งรวมถึงผลการประเมินโครงการหรือแผนที่เกี่ยวข้อง
- การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ซึ่งจะเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหาร ผู้ปฏิบัติการ หรือผู้ดำเนินโครงการ ซึ่งการสัมภาษณ์ในส่วนนี้ให้น้ำหนักกับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ปัจจัยความสำเร็จ รวมทั้งข้อปรับปรุงในอนาคตในระดับมหภาค ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการจัดทำข้อเสนอแนะ
- การประชุมกลุ่มย่อย เป็นการหารือกลุ่มย่อยประมาณ 25 คน โดยจะมีทั้งผู้ดำเนินโครงการ และ/หรือผู้ประกอบการ SME เข้าร่วม โดยให้ความสำคัญกับการให้ความคิดเห็นต่อผลการดำเนินงานที่ผ่านมา เพื่อแลกเปลี่ยนในประเด็นการตอบสนองความต้องการ ปัญหา อุปสรรค และปัจจัยความสำเร็จของการดำเนินงานที่ผ่านมา และความคาดหวังต่อโครงการ/มาตรการในอนาคต

ส่วน (จ) **เป็นการระบุข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน** ซึ่งเป็นข้อมูลในรายละเอียดว่าในแต่ละคำถามควรมีการตอบหรือหาข้อมูลลักษณะใด พร้อมทั้งมีการระบุ (ฉ) **แหล่งข้อมูล** ซึ่งแบ่งเป็น 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ การสืบค้นข้อมูล ฐานข้อมูล สสว. ผู้บริหาร/ผู้ปฏิบัติการ ผู้ดำเนินโครงการ และผู้ประกอบการ SME ทั้งนี้รายละเอียดของเครื่องมือประเมินผลจะแสดงในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผล

(ก) การประเมิน	(ข) ประเด็นและมิติการประเมิน	(ค) แนวคำถามที่ใช้ในการประเมิน	(ง) วิธีการเก็บข้อมูล	(จ) ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน	(ฉ) แหล่งข้อมูล			
					การสืบค้นข้อมูล	ฐานข้อมูล สว.	ผู้บริหาร/ผู้ปฏิบัติการ	ผู้ดำเนินโครงการ
ด้านบริบท (Context: C) - ความเชื่อมโยง (Coherence)	ความสัมพันธ์และสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานที่มีระดับสูงกว่า	การดำเนินงานของแผนฯ ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติและแผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 หรือไม่ อย่างไร	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	แผนยุทธศาสตร์ชาติ/แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ/แผนปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ	●	●	●	
	ความสัมพันธ์และสอดคล้องกับด้านเวลาและเหตุการณ์สำคัญ	การดำเนินงานของแผนฯ ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องกับสถานการณ์ของประเภทที่เกิดขึ้นในขณะนั้นหรือไม่ อย่างไร	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อแผนและผลการดำเนินงานต่อแผนในระดับชาติ	●	●	●	
	ความสัมพันธ์และสอดคล้องของบริบทเชิงพื้นที่	การกำหนดแนวโน้มหรือมาตรการในทางส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจมีความเหมาะสมกับธุรกิจในพื้นที่ที่มีความแตกต่างทางด้านทรัพยากรและบริบทสังคมหรือไม่ อย่างไร	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	สถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19	●			
			การประชุมกลุ่มย่อย	มาตรการรับมือโรคระบาดและการฟื้นฟูเศรษฐกิจ	●			
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อแผนและผลการดำเนินงานต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงปีของแผนฯ	●		●	●
			การประชุมกลุ่มย่อย	ความคิดเห็นต่อกรอบปรับตัวในการดำเนินงาน เมื่อมีสถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อ			●	●
			การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การกระจายตัวของการทำงานในแต่ละพื้นที่ทั่วประเทศ	●	●		
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อมาตรการส่งเสริมที่เข้าไปในแต่ละพื้นที่ที่มีความเหมาะสมกับทรัพยากรในพื้นที่หรือไม่	●		●	●
			การประชุมกลุ่มย่อย	ความคิดเห็นต่อมาตรการส่งเสริมที่เข้าไปในแต่ละพื้นที่ที่มีความเหมาะสมสอดคล้องกับบริบทหรือไม่			●	●

(ก) การประเมิน	(ข) ประเด็นและมิติการประเมิน	(ค) แนวคำถามที่ใช้ในการประเมิน	(ง) วิธีการเก็บข้อมูล	(จ) ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน	(ฉ) แหล่งข้อมูล			
					การสืบค้นข้อมูล	ฐานข้อมูล สว.	ผู้บริหาร/ผู้ปฏิบัติการ	ผู้ดำเนินโครงการ
ด้านปัจจัยนำเข้า (Input: I) - ความมีประสิทธิภาพ (Efficiency)	ความเพียงพอของงบประมาณในการดำเนินงาน	งบประมาณในภาพรวมมีความเพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายทั้งหมดหรือไม่ ทั้งในระดับแผนและโครงการ	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การกระจายตัวของงบประมาณในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย จำแนกตามความพร้อมของข้อมูล	●			
		การประเมินภาษาผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อการจัดสรรทรัพยากรทางการเงินและการระดมทุนกลุ่มเป้าหมาย	●	●		●
	ความสามารถในการเบิกจ่ายและความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์	สัดส่วนการเบิกจ่ายตามแต่ละวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานตามแผนฯ เป็นอย่างไร	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การกระจายตัวของงบประมาณในแต่ละวัตถุประสงค์ จำแนกตามความพร้อมของข้อมูล	●			
		การเบิกจ่ายงบประมาณในแต่ละโครงการหรือกิจกรรมมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์หรือไม่ อย่างไร	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อการจัดสรรทรัพยากรทางการเงินที่สามารถตอบสนองต่อการดำเนินงานหรือไม่	●	●		●
	ความพร้อมและเพียงพอของบุคลากรในการดำเนินงาน	บุคลากรที่ขับเคลื่อนแผนรวมทั้งส่งเสริมกลุ่มเป้าหมายภายใต้แผนมีความเหมาะสมเพียงพอหรือไม่	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์เกี่ยวกับทรัพยากรบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการขับเคลื่อนแผน ตามความพร้อมของข้อมูล				●
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อความเพียงพอของบุคลากรในการขับเคลื่อนแผน	●			●
			การประเมินภาษาผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อความเหมาะสมและความสามารถของบุคลากรที่ใช้โครงการ				●
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อวิธีการที่จะใช้ทรัพยากรบุคคลในการกิจกรรมส่งเสริมต่างๆ ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	●			●

(ก) การออกแบบประเมิน	(ข) ประเด็นและมิติการประเมิน	(ค) แนวคำถามที่ใช้ในการประเมิน	(ง) วิธีการเก็บข้อมูล	(จ) ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน	(ฉ) แหล่งข้อมูล			
					การสืบค้นข้อมูล	ฐานข้อมูล สสว.	ผู้บริหาร/ผู้ปฏิบัติการ	ผู้ดำเนินโครงการ
ด้านการดำเนินงาน (Process: P) - ความเกี่ยวข้องของแผน (Relevance)	กระบวนการออกแบบการทำงานสามารถทำงานภายใต้แผนได้ - ความเกี่ยวข้องของแผน (Relevance)	การออกแบบกระบวนการดำเนินงานของแผนฯ มีความสอดคล้องกับเป้าหมายการดำเนินงานและสามารถปฏิบัติได้จริงหรือไม่ อย่างไร	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์เกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานและเป้าหมายการดำเนินงาน (วัตถุประสงค์) ว่ามีความสอดคล้องกันหรือไม่	●			
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อการดำเนินงานตามแผนฯ มีการกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสม ไม่เกิดผลกระทบต่อเนื่องไปยังกิจกรรมอื่น		●		
กระบวนการออกแบบและติดตามผลการดำเนินงาน	กระบวนการออกแบบและติดตามผลการดำเนินงาน	การออกแบบกระบวนการดำเนินงาน มีการดำเนินการติดตามผลของแต่ละโครงการหรือไม่ อย่างไร	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	กระบวนการทำงานที่ได้รับการออกแบบ ได้รับผลกระทบบ้างจากกฎหมาย กฎระเบียบ หรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องหรือไม่				●
			การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์รายละเอียดของขั้นตอนการติดตามและประเมินผลของแผนงาน มีความชัดเจนหรือไม่อย่างไร	●			
ด้านผลลัพธ์การดำเนินงาน (Product: P) - ความมีประสิทธิภาพ (Effectiveness) - ความมีประสิทธิภาพ (Efficiency)	ผลการดำเนินงานในเชิงปริมาณและคุณภาพ (ตามที่แผนฯ กำหนด)	ผลการดำเนินงานเชิงปริมาณ/คุณภาพเป็นไปตามที่แผนฯ กำหนดหรือไม่	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ข้อมูลที่ได้รับจากการติดตามและประเมินผลของแผนฯ ในช่วงเวลาที่ผ่านมาก (จะถูกใช้เป็นส่วนหลักในการประเมินผลลัพธ์การดำเนินงาน)	●			
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ความคิดเห็นต่อการติดตามและประเมินผล มีการกำหนดระยะเวลาที่เหมาะสม และขั้นตอนที่ชัดเจนหรือไม่				●
ด้านผลลัพธ์การดำเนินงาน (Product: P) - ความมีประสิทธิภาพ (Effectiveness) - ความมีประสิทธิภาพ (Efficiency)	ผลการดำเนินงานในเชิงปริมาณและคุณภาพ (ตามที่แผนฯ กำหนด)	ผลการดำเนินงานในเชิงปริมาณ/คุณภาพเป็นไปตามที่แผนฯ กำหนดหรือไม่	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	ข้อมูลที่ได้รับจากการติดตามและประเมินผลในมุมมองของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องของภาครัฐใช้ประโยชน์ได้หรือไม่ อย่างไร				●
			การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จและจุดที่ยังคงไม่สามารถบรรลุเป้าหมายตามที่แผนฯ กำหนดได้	●			
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	มุมมองต่อผลการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล				●

(ก) การประกอบการประเมิน	(ข) ประเด็นและมิติการประเมิน	(ค) แนวคำถามที่ใช้ในการประเมิน	(ง) วิธีการเก็บข้อมูล	(จ) ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน	(ฉ) แหล่งข้อมูล			
					การสืบค้นข้อมูล	ฐานข้อมูล สสว.	ผู้บริหาร/ผู้ปฏิบัติการ	ผู้ดำเนินโครงการ
ด้านผลลัพธ์การดำเนินงาน (Product: P) - ความมีประสิทธิภาพ (Effectiveness) - ความมีประสิทธิภาพ (Efficiency)	ผลการดำเนินงานในเชิงปริมาณและคุณภาพ (ตามที่แนะนำ กำหนด)	ผลการดำเนินงานเชิงปริมาณ/คุณภาพเป็นไปตามที่แนะนำ กำหนดหรือไม่	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	การแลกเปลี่ยนมุมมองที่ยังคงเป็นช่องว่างในการพัฒนาในระดับของภาพรวมให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนด		•	•	•
			การประชุมกลุ่มย่อย	มุมมองต่อผลการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล				•
ด้านผลกระทบการดำเนินงาน (Impact: i) - ผลกระทบ (Impact)	ความมีประสิทธิภาพของผลการดำเนินงาน	ผลการเปรียบเทียบผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน และต้นทุนที่มีการใช้ไป ภายได้แนะนำ เป็นอย่างไร	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การแลกเปลี่ยนมุมมองที่ยังคงเป็นช่องว่างในการพัฒนาให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนด		•		•
			การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณประกอบกับปัจจัยนำเข้า		•		
ด้านผลกระทบการดำเนินงาน (Impact: i) - ผลกระทบ (Impact)	ผลกระทบด้านเศรษฐกิจและสังคม	ผลกระทบที่เกิดขึ้นในระดับผู้ประกอบการ / สังคม / ประเทศ	การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น ก่อนและหลังการดำเนินงานของแผน		•		
			การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	วิเคราะห์เปรียบเทียบตัวชี้วัดมหภาค เช่น ระดับการบริโภคภายในประเทศ อัตราการคงอยู่ของ SME หรืออัตราการจ้างงานในพื้นที่ เป็นต้น				
			การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	วิเคราะห์เปรียบเทียบตัวชี้วัดระดับธุรกิจ เช่น ระดับรายได้ก่อนหลัง การจ้างงานของกิจการ ผลผลิตที่เกิดขึ้น เป็นต้น (ตามความพร้อมของข้อมูล)		•		
			การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	มุมมองต่อผลกระทบที่เกิดขึ้นในระดับมหภาค โดยเฉพาะเรื่องของเศรษฐกิจและสังคม			•	
			การประชุมกลุ่มย่อย	การแลกเปลี่ยนมุมมองเกี่ยวกับผลกระทบที่ควรได้รับความสนใจในอนาคต จากบทบาทที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น			•	

(ก) การประเมิน	(ข) ประเด็นและมิติการประเมิน	(ค) แนวคำถามที่ใช้ในการประเมิน	(ง) วิธีการเก็บข้อมูล	(จ) ข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน	(ฉ) แหล่งข้อมูล					
					การสืบค้นข้อมูล	ฐานข้อมูล สสว.	ผู้บริหาร/ผู้ปฏิบัติการ	ผู้ดำเนินโครงการ	ผู้ประกอบการ SME	
ด้านผลกระทบการดำเนินงาน (Impact: i) - ผลกระทบ (Impact)	ผลกระทบด้านเศรษฐกิจและสังคม	การดำเนินการตามแผนฯ ตอบโจทย์ความต้องการของ SME หรือไม่ อย่างไร ควรปรับปรุงหรือเพิ่มเติมในเรื่องใดบ้าง	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	มุมมองต่อผลกระทบที่เกิดขึ้นในระดับภาค โดยเฉพาะเรื่องของเศรษฐกิจและสังคม			●	●	●	
			การประชุมกลุ่มย่อย	การแลกเปลี่ยนมุมมองเกี่ยวกับประเด็นของผลกระทบที่ควรเป็นเป้าหมายหลักในการส่งเสริมต่อไปในอนาคต			●	●	●	
	ความยั่งยืนของธุรกิจและผลกระทบที่เกิดขึ้น	การดำเนินการตามแผนฯ ยังคงส่งผล (กระทบ) ต่อการดำเนินธุรกิจหลังจากเสร็จสิ้นแผนฯ หรือไม่	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	มุมมองต่อความยั่งยืนของผลกระทบที่เกิดขึ้นของโครงการ			●		
			การประชุมกลุ่มย่อย	การแลกเปลี่ยนมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยที่จะส่งผลต่อผลลัพธ์ที่ยั่งยืนของแผนฯ			●	●		
	ความยั่งยืนตามหลักแนวคิดอื่นๆ	ผลกระทบอื่นๆ ที่เกิดขึ้นตามแนวคิด ESG		การประชุมกลุ่มย่อย	การแลกเปลี่ยนมุมมองเกี่ยวกับปัจจัยที่จะส่งผลต่อผลลัพธ์ที่ยั่งยืนของโครงการ			●	●	●
				การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	วิเคราะห์บทบาทความสำคัญของแนวคิด ESG ต่อการกำหนดแผนการดำเนินงานในอนาคต			●		
				การทบทวนและวิเคราะห์ข้อมูล	การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลลัพธ์และผลกระทบเปรียบตามมิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคมและบรรษัทภิบาล			●		
				การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	มุมมองต่อการเข้ามามีบทบาทของ ESG และประเด็นที่ควรให้ความสำคัญในอนาคต		●			
				การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง	มุมมองต่อแนวคิด ESG และการประยุกต์ใช้ในการเกิดผลในมุมมองของภาคส่วนธุรกิจ			●		
				การประชุมกลุ่มย่อย	แลกเปลี่ยนผลกระทบที่เกิดขึ้นจริงตามมิติแต่ละด้านตามแนวคิด ESG ซึ่งการประเมินรูปแบบอื่นอาจจะไม่ปรากฏ					

ที่มา: คณะผู้วิจัย

นอกจากการใช้ชุดเครื่องมือข้างต้นเป็นแนวทางในการรวบรวมข้อมูล สัมภาษณ์เชิงลึกและการประชุมกลุ่มย่อยแล้วนั้น ชุดเครื่องมือข้างต้นยังเป็นส่วนหนึ่งที่ใช้แสดงหัวข้อการประเมินในลักษณะระดับคะแนน 1-5 (likert scale) ที่จะมีการสอบถามผู้สัมภาษณ์ หรือร่วมประชุมกลุ่มย่อยทุกท่าน โดยมีทั้งหมด 13 ประเด็นกระจายอยู่ใน 5 มิติ ตามรายละเอียดที่ปรากฏในคอลัมน์ (ข) และการประเมินระดับคะแนนเต็ม 5 จะเริ่มประเมินหลังจากการสัมภาษณ์และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเสร็จสิ้น ทั้งนี้เพื่อให้การหารือก่อนหน้าเป็นการเรียบเรียงประเด็นและความคิดเห็นทั้งหมด ก่อนที่จะให้คะแนนปิดท้าย โดยในกรณีการสัมภาษณ์จะมีรูปแบบการสอบถามในแต่ละข้อเพื่อให้ง่ายต่อการดำเนินงานเนื่องจากมีผู้เข้าร่วมมีจำนวนไม่มาก แต่หากเป็นการประชุมกลุ่มย่อยจะเป็นการให้ผู้เข้าร่วมตอบเข้ามาในระบบออนไลน์และ/หรือกระดาษตอบคำถาม ทั้งนี้เพื่อให้ทุกท่านที่เข้าร่วมสามารถแสดงความคิดเห็นได้ในแต่ละประเด็นอย่างเป็นระบบ

ถึงแม้ประเด็นการประเมินจะกระจายอยู่ในมิติการประเมินของ CIPPI อย่างไม่เท่ากัน โดยแตกต่างกันไปตามความสำคัญและประเด็นรายละเอียด แต่การนำเสนอผลการประเมินในส่วนนี้จะนำมาคิดเป็นค่าเฉลี่ยใน 5 มิติหลักโดยอาศัยการเฉลี่ยที่เท่ากันในแต่ละประเด็นภายใต้มิติหลัก เพื่อให้ง่ายต่อการสื่อสารและนำเสนอต่อสาธารณะในลำดับต่อไป

การคัดเลือกโครงการ นโยบาย หรือมาตรการที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของแผนฯ เป้าหมายและตัวชี้วัด เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีในการส่งเสริม SME (best practice) จำนวน 3 ตัวอย่าง พร้อมทั้งระบุปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จ โดยมีการคัดเลือกโครงการจากฐานข้อมูลการส่งเสริมฯ ของ สสว. ภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปี ที่ดำเนินงานผ่านแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ในช่วงปี 2560-2565 ผ่านการกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกที่ชัดเจนต่อไป เช่น ความสามารถในการเบิกจ่ายงบประมาณ ผลการประเมินตัวชี้วัดของโครงการที่มีการกำหนดในแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ รวมทั้งเป็นโครงการที่ผลการดำเนินงานมีความโดดเด่นสามารถถอดบทเรียนเป็นตัวอย่างการดำเนินงานได้ โครงการที่มีอุปสรรคหรือปัญหาในการดำเนินงานซึ่งสามารถใช้เป็นกรณีศึกษาและป้องกันปัญหาในอนาคต สามารถเป็นตัวอย่งการบรรยายละเอียดของโครงการในช่วงที่มีการแพร่ระบาดของโควิด-19 รวมทั้งโครงการที่มีการประยุกต์ใช้แนวทางหรือเครื่องมือใหม่ๆ จากบทเรียนต่างประเทศให้มีความเหมาะสมกับประเทศไทย เป็นต้น ทั้งนี้เกณฑ์การพิจารณาและคัดเลือกโครงการเบื้องต้น ประกอบด้วย 2 เงื่อนไข ได้แก่

1. การพิจารณาความสมบูรณ์ครบถ้วนของข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน โดยโครงการที่ถูกคัดเลือกต้องมีผลการดำเนินงานที่ผ่านทุกตัวชี้วัดและการเบิกจ่ายครบถ้วน
2. โครงการที่จะถูกคัดเลือกทั้ง 3 โครงการจะต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้
 - ก กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นภาคส่วนธุรกิจและครอบคลุมในทุกระดับของ MSME
 - ข ลักษณะของสาขาธุรกิจที่ส่งเสริม (Sector) ของโครงการจะต้องมีความแตกต่างกัน เช่น การผลิต การค้า บริการ และธุรกิจการเกษตร เป็นต้น
 - ค การดำเนินงานครบทั้ง 4 ภูมิภาค (ภาคเหนือ กลาง ใต้ และตะวันออกเฉียงเหนือ)

ในกระบวนการสัมภาษณ์หรือประชุมกลุ่มย่อยในส่วนของผู้เข้ารับการส่งเสริมหรือภาคธุรกิจ นอกจากการหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในประเด็นที่มีการระบุตามเครื่องมือที่ใช้ในการประเมินผล การหารือแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจะรวมไปถึงประเด็นเกี่ยวกับปัญหาอุปสรรค ความคาดหวังและความต้องการในการส่งเสริมการดำเนินงานของภาคธุรกิจ โดยประเด็นต่างๆ ข้างต้นจะมีทั้งที่สอดแทรกอยู่ภายในกระบวนการหารือหรือเป็นการถามปิดท้ายการสนทนาซึ่งส่วนหนึ่งเพื่อเป็นการสรุปความคิดเห็นทั้งหมดก่อนจะเป็นเรื่องขอข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

บทที่ 4

ผลการประเมิน

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และ แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565

เนื้อหาส่วนนี้เป็นผลการประเมินแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ตามกรอบแนวคิดและเครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์และประเมินผลในบทที่ 3 ซึ่งอยู่บนพื้นฐานการพิจารณาสถานการณ์และบริบทสังคมในช่วงระยะเวลาการจัดทำแผนและระหว่างการทำแผน ซึ่งบริบทการประเมินแผนทั้งสองฉบับมีประเด็นที่น่าสนใจ เนื่องจากเป็นช่วงเวลาเศรษฐกิจและสังคมโดยรวมได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งการดำเนินกิจกรรมและงบประมาณที่ส่งผลต่อการเบิกจ่าย รวมไปถึงผลการจัดกิจกรรมและผลกระทบในวงกว้างของสังคม เช่น รูปแบบการจัดกิจกรรม แนวทางการเบิกจ่ายงบประมาณ รวมทั้งมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป เป็นต้น

ผลการประเมินในบทนี้ประกอบด้วย 4 ส่วนที่สำคัญ ได้แก่ (4.1) การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิเพื่อรวบรวมผลการประเมิน (4.2) การประเมินผลตามกรอบแนวคิด CIPPI ซึ่งเป็นกรอบแนวคิดหลักในการประเมินแผน (4.3) การประเมินผลการส่งเสริม SME และการได้รับประโยชน์ของผู้ประกอบการ (4.4) การประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME ซึ่งผลการประเมินในแต่ละส่วนข้างต้นจะเป็นส่วนสำคัญในการจัดทำข้อเสนอแนะในลำดับต่อไป

4.1 การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิเพื่อรวบรวมผลการประเมิน

(ก) ข้อมูลทุติยภูมิ

การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ เป็นการรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาภาพรวมและผลของการส่งเสริม SME ของประเทศในช่วงปี 2560-2565 เช่น แผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ แผนปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ แผนพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 และฉบับที่ 13 แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ตลอดจนแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประจำปีที่ทำเนียบงานผ่านแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME

นอกจากนี้ข้อมูลทุติยภูมิยังเป็นแหล่งข้อมูลสำคัญที่ใช้ในการติดตามและประเมินผลตัวชี้วัดตามแผนการส่งเสริม SME ซึ่งประกอบด้วยแหล่งข้อมูล 7 แหล่ง ได้แก่

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จากผลการประเมินภายใต้การดำเนินงานหรือติดตาม ได้แก่ อัตราการขยายตัวของการจ้างงาน SME ปี 2560-2565 มูลค่าและสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ปี 2559-2565 มูลค่าผลิตภาพแรงงาน SME ปี 2559-2565 (บาท/คน/ปี) จำนวนผู้ประกอบการ startup ที่ได้รับการส่งเสริม ปี 2560-2565 จำนวนผู้ใช้บริการ SME web Portal ปี 2561-2565 จำนวน

ผู้ใช้บริการศูนย์ OSS ปี 2560-2565 และมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยของ MSME ปี 2559-2565
สัดส่วนการส่งออกของ MSME ปี 2560-2565

- ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้แก่ สัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม: ธนาคารพาณิชย์ ปี 2559-2565 และสัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ปี 2560-2565
- ตลาดหลักทรัพย์ ได้แก่ อัตราการเพิ่มของทุนที่ SME ได้รับจากตลาด MAI ปี 2560-2565
- สหกรณ์เครดิตยูเนียน ได้แก่ จำนวนสหกรณ์และเครดิตยูเนียน และจำนวนสมาชิก ปี 2561-2565
- กรมการพัฒนาชุมชน ได้แก่ รายได้และอัตราการเพิ่มของรายได้จาก OTOP ปี 2560-2565
- ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ได้แก่ จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ปี 2560-2565
- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้แก่ จำนวนธุรกิจจัดตั้งใหม่ ปี 2559-2565

(ข) ข้อมูลปฐมภูมิ

การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิจะเน้นการจัดประชุมกลุ่มย่อยและการสัมภาษณ์เชิงลึกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ได้แก่ ผู้กำหนดนโยบาย เช่น สสว. สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หน่วยงานที่ดูแลเรื่องงบประมาณ เช่น สำนักงบประมาณ หน่วยงานที่ดูแลเรื่อง การเข้าถึงแหล่งทุนของ SME เช่น บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) หน่วยงานผู้ดำเนินโครงการตามแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และสมาคมหรือสมาพันธ์ที่เป็นตัวแทนผู้ประกอบการ เช่น สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย สมาคมธุรกิจท่องเที่ยว รวมถึงผู้ประกอบการทั้งที่เข้าร่วมและไม่ได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริม SME

4.2 การประเมินผลตามกรอบแนวคิด CIPPI

ภาพรวมการประเมินตามกรอบแนวคิด สามารถสรุปได้ใน 3 ประเด็นที่สำคัญ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ประเด็นเรื่องความเหมาะสมของการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ทิศทางและแนวทางการดำเนินงาน (ยุทธศาสตร์/กลยุทธ์) กับสถานการณ์ในช่วงเวลาที่จัดทำแผนการส่งเสริม SME เปรียบเทียบกับสถานการณ์ในช่วงเวลาการใช้แผนการส่งเสริม SME ผลการศึกษาและรวบรวมความคิดเห็นพบว่า การดำเนินงานของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนรูปแบบและวิธีการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของเศรษฐกิจและสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนในช่วงที่เกิดโรคระบาด อย่างไรก็ตามในช่วงการออกแบและดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 ได้มีการออกแบที่คำนึงถึงสภาพการณ์และบริบทที่สอดคล้องกับช่วงระยะเวลาในขณะนั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกำหนดพันธกิจและแนวทางของแผนการส่งเสริม SME ให้สอดคล้องกับการฟื้นฟูธุรกิจในช่วงหลังการแพร่ระบาดและการปรับตัวเข้ากับบริบทใหม่ของเศรษฐกิจและสังคม

2. ประเด็นเรื่องความเหมาะสมของการกำหนดเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME ตัวชี้วัดและวิธีการวัด รวมทั้งการวิเคราะห์ช่องว่างของแผนการส่งเสริม SME (gap analysis) การสะท้อนเป้าหมาย ตัวชี้วัด และวิธีการวัดที่ควรมีในแผนการส่งเสริม SME ยังขาดการจัดทำ meta data ที่มีรายละเอียดของนิยาม วิธีการคำนวณตัวชี้วัด แหล่งข้อมูลที่ใช้ และข้อมูลตัวชี้วัดในปีก่อน (baseline indicator) นอกจากนี้ ยังขาดความเชื่อมโยงกับเป้าหมายตัวชี้วัดตามแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ด้วย โดยในการรวบรวมความคิดเห็นจากหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการและผู้ให้บริการ ยังพบว่าเป้าหมายตัวชี้วัดในแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์

SME ยังให้ความสำคัญกับตัวชี้วัดในลักษณะเชิงปริมาณ เช่น จำนวนผู้เข้าร่วม จำนวนครั้งในการจัดกิจกรรม จำนวนรายงานการศึกษา เป็นต้น ส่งผลให้การดำเนินงานของหน่วยงานหลายครั้งไม่ได้พิจารณาถึงความต้องการที่แท้จริงหรือรูปแบบกิจกรรมที่มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่เข้ารับการส่งเสริม

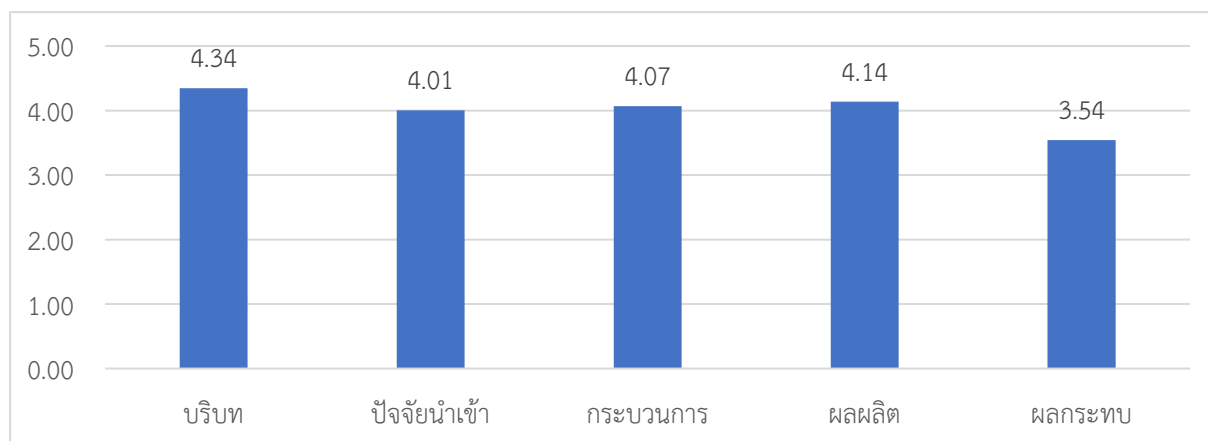
ข้อค้นพบข้างต้นจึงเป็นช่องว่างของแผนการส่งเสริม SME ที่ต้องมีการปรับปรุงหลักเกณฑ์วิธีการในการพิจารณาโครงการ รวมทั้งแนวทางการกำหนดตัวชี้วัดที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน รวมถึงตัวชี้วัดที่สะท้อนผลการดำเนินงานในเชิงคุณภาพมากยิ่งขึ้นด้วย

3. ประเด็นเรื่องความเหมาะสมของกลไกในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ไปสู่การปฏิบัติ ผลการศึกษาและรวบรวมความคิดเห็นพบว่า การดำเนินงานภายใต้แผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME เป็นแนวทางที่ดีในส่งเสริม SME เนื่องจากแง่มุมในการสนับสนุนผู้ประกอบการมีค่อนข้างหลากหลาย ไม่ได้ถูกจำกัดเพียงหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง อย่างไรก็ตามมุมมองจากกลุ่มเป้าหมายบางส่วนได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความซ้ำซ้อนของโครงการระหว่างหน่วยงาน ทำให้งบประมาณกระจายเกินไปและส่งผลต่อความต่อเนื่องของโครงการ ซึ่งเป็นประเด็นช่องว่างในรายละเอียดของกลไกการขับเคลื่อนที่จะสร้างการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และความต่อเนื่องให้กับผู้เข้ารับการส่งเสริมทั้งในระยะสั้นและในระยะยาว

โดยข้อค้นพบภายใต้ประเด็นทั้ง 3 ข้างต้นเป็นข้อค้นพบเบื้องต้นที่ได้จากการศึกษาทบทวนเอกสารการสัมภาษณ์หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการประชุมกลุ่มย่อยกับผู้แทนหน่วยงาน ภาคเอกชน สมาคมหรือสมาพันธ์ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง

สำหรับการประเมินภาพรวมของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ โดยสะท้อนจากมุมมองความคิดเห็นของหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการภายใต้การบูรณาการการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2565 และเป็นการรวบรวมความคิดเห็นจากผู้เข้าร่วมประชุมกลุ่มย่อย 35 ท่าน จาก 16 หน่วยงาน โดยการให้คะแนน (1-5 คะแนน) ในแต่ละมิติของการประเมิน CIPPI พบว่า มิติด้านบริบทและผลผลิตเป็นมิติที่ได้คะแนนสูง โดยมีคะแนนเฉลี่ย 4.34 และ 4.14 ตามลำดับ ซึ่งช่วงคะแนนดังกล่าวจัดอยู่ในระดับดีถึงดีมาก (คะแนน 4-5 คะแนน) ส่วนประเด็นเรื่องผลกระทบได้คะแนนการประเมินน้อยที่สุดคือ 3.54 คะแนน (ภาพที่ 4.1) จากการที่ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน หากไม่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการ หรือยังไม่สามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าได้เนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจในการทำการตลาด เป็นต้น โดยมีรายละเอียดผลการประเมินในแต่ละมิติดังต่อไปนี้

ภาพที่ 4.1 ผลการสำรวจความคิดเห็นต่อผลการดำเนินงานของแผนในแต่ละมิติตามกรอบ CIPPI



ที่มา: ผลการสำรวจจากการประชุมระดมความคิดเห็นของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง (22 พฤษภาคม 2566)

4.2.1 การประเมินด้านบริบท (Context: C)

การประเมินด้านบริบทของการจัดทำและดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับสามารถจำแนกออกเป็น 3 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ (ก) ความสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานที่มีระดับสูงกว่า ซึ่งครอบคลุมแผนการดำเนินงานทั้งแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เป็นต้น (ข) ความสอดคล้องของบริบทด้านเวลาและเหตุการณ์สำคัญ ซึ่งช่วงเวลาดังกล่าวมีหลายปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ และ (ค) ความสอดคล้องของบริบทเชิงพื้นที่ โดยทั้งสามประเด็นมีความเหมาะสมและสอดคล้องในการวิเคราะห์ด้านบริบท เนื่องจากแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีบทบาทและความเกี่ยวข้องกับแผนการดำเนินงานที่สูงกว่าในฐานะแผนปฏิบัติการที่มีรายละเอียดในระดับโครงการ รวมทั้งได้รับผลกระทบจากบริบทด้านเวลาและเหตุการณ์สำคัญของสังคมในช่วงระยะเวลาดำเนินงานของแผนการส่งเสริม SME

(ก) ความสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานที่มีระดับสูงกว่า

กระบวนการจัดทำแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับอยู่ในช่วงเวลาเริ่มต้นการบังคับใช้แผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ซึ่งเริ่มต้นในปี 2561 และครอบคลุมไปถึงปี 2580 โดยมีวิสัยทัศน์คือ “ประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน เป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว ด้วยการพัฒนาตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง” ผ่านเป้าหมายการพัฒนาประเทศที่สำคัญคือ “ประเทศไทยมีความมั่นคง ประชาชนมีความสุข เศรษฐกิจพัฒนาอย่างต่อเนื่อง สังคมเป็นธรรม ฐานทรัพยากรธรรมชาติยั่งยืน” ผ่านยุทธศาสตร์ 6 ด้าน ได้แก่ (1) ความอยู่ดีมีสุขของคนไทยและสังคมไทย (2) ชีตความสามารถในการแข่งขัน การพัฒนาเศรษฐกิจและการกระจายรายได้ (3) การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ (4) ความเท่าเทียมและความเสมอภาคของสังคม (5) ความหลากหลายทางชีวภาพ คุณภาพสิ่งแวดล้อม และความยั่งยืนของทรัพยากรธรรมชาติ และ (6) ประสิทธิภาพการบริหารจัดการและการเข้าถึงการให้บริการของภาครัฐ

ทั้งนี้ความสอดคล้องของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ จะให้ความสำคัญในยุทธศาสตร์ที่ 2 ในเรื่องการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน การพัฒนาเศรษฐกิจและการกระจายรายได้ ซึ่งเป็นยุทธศาสตร์ที่มุ่งเน้นการยกระดับศักยภาพของประเทศไทยบนแนวคิด 3 หลัก ได้แก่ (1) การ “ต่อยอดอดีต” ซึ่งเป็นการใช้พื้นฐานทางเศรษฐกิจ วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติในการยกระดับศักยภาพเศรษฐกิจของประเทศ (2) การ “ปรับปัจจุบัน” ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศในมิติต่างๆ ทั้งในเรื่องของโครงข่ายคมนาคม โครงสร้างพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้มีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมและบริการในอนาคต และ (3) การ “สร้างคุณค่าใหม่ในอนาคต” ซึ่งมุ่งเน้นการสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการทั้งดั้งเดิมและรุ่นใหม่ รวมทั้งรูปแบบของธุรกิจให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและสังคม

ในส่วนของตัวชี้วัด ในยุทธศาสตร์ที่ 2 มีตัวชี้วัดสำคัญ ได้แก่ (1) รายได้ประชาชาติ การขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ และการกระจายรายได้ (2) ผลผลิตการผลิตของประเทศทั้งในปัจจุบันการผลิตและแรงงาน (3) การลงทุนเพื่อการวิจัยและพัฒนา และ (4) ความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ซึ่งกลุ่มตัวชี้วัดดังกล่าวมีลักษณะเป็นตัวชี้วัดในระดับมหภาคและเป็นผลลัพธ์ (outcome) ที่เกิดขึ้นจากหลายปัจจัย ไม่ได้จำกัดเฉพาะการส่งเสริม SME

การพิจารณาความสอดคล้องของแผนการดำเนินงานที่สูงกว่ายังคงรวมไปถึงแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ซึ่งแผนแม่บทดังกล่าวมีความสำคัญในแง่ของการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปี ซึ่งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จะมีความสอดคล้องใน 4 ประเด็น ได้แก่ ผู้ประกอบการและวิสาหกิจ

ขนาดกลางและขนาดย่อมยุคใหม่ (ประเด็นที่ 8) เศรษฐกิจฐานราก ในประเด็นย่อย การยกระดับศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ (ประเด็นที่ 16) การบริการประชาชนและประสิทธิภาพภาครัฐ ในประเด็นการพัฒนาบริการประชาชน (ประเด็นที่ 20) และการวิจัยและพัฒนานวัตกรรม โดยเฉพาะในประเด็นย่อยเกี่ยวกับการวิจัยและพัฒนาวัตกรรม ด้านเศรษฐกิจ (ประเด็นที่ 23)

สำหรับแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564) ซึ่งเป็นช่วงเวลาใกล้เคียงกับการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ โดยแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 ประกอบด้วย 10 ยุทธศาสตร์ โดยมียุทธศาสตร์ที่ 3 การสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน เป็นเป้าหมายการดำเนินงานที่สำคัญ ซึ่งยุทธศาสตร์ดังกล่าวสอดคล้องกับแผนทั้งในระดับยุทธศาสตร์ชาติและแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ โดยแผนระดับที่สองให้ความชัดเจนมากยิ่งขึ้นในการแสดงความสอดคล้องระหว่างแผนในระดับที่สูงกว่าและแผนการส่งเสริม SME ที่อยู่ในระดับที่ต่ำกว่า

จากวัตถุประสงค์และลักษณะของแผนยุทธศาสตร์ชาติ แผนแม่บทยุทธศาสตร์ชาติ และแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 ที่เป็นแผนในระดับสูงสุดและแผนการดำเนินงานหรือแผนส่งเสริมอื่นๆ ต้องอยู่ภายใต้ทิศทางและแนวทางการดำเนินงาน แสดงว่าแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องทั้งในแง่ของเป้าหมายและตัวชี้วัด อาทิ แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4 (พ.ศ.2560-2564) มีการกำหนดวิสัยทัศน์ที่มุ่งเน้นในเรื่องการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผ่านวิสัยทัศน์ “SME ไทยเติบโตเข้มแข็ง แข่งขันได้ในระดับสากลเพื่อเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ” โดยมีตัวชี้วัดหลายตัวที่สอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกับยุทธศาสตร์ชาติ เช่น สัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME เพิ่มมากขึ้น ค่าผลิตภาพเฉลี่ยของแรงงานเพิ่มมากขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาที่เกิดการแพร่ระบาดของโควิด-19 ก็ยังคงมีการกำหนดวิสัยทัศน์และตัวชี้วัดสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์เช่นเดียวกัน ผ่านเรื่องของผลิตภาพแรงงาน สัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ผลจากการสัมภาษณ์และประชุมกลุ่มย่อยกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจากหลากหลายภาคส่วน โดยเฉพาะภาครัฐที่มีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางของแผนฯ หลายฉบับ การกำหนดงบประมาณ ไปจนถึงการติดตามและประเมินผล มีข้อคิดเห็นที่สะท้อนในเรื่องของความสอดคล้องของแผนการส่งเสริม SME การกำหนดตัวชี้วัด และการขับเคลื่อนที่สำคัญ ดังต่อไปนี้

- **ภาพรวม:** แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องกับเป้าหมาย วัตถุประสงค์และยุทธศาสตร์ของแผนในระดับที่สูงกว่า เนื่องจากกระบวนการออกแบบและจัดทำแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ อยู่ภายใต้การประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด
- **ตัวชี้วัด:** ตัวชี้วัดในแผนระดับ 1 ถึง 3 เป็นตัวชี้วัดในระดับมหภาคที่สะท้อนภาพรวมของ SME แต่ยังคงขาดการเชื่อมโยงระหว่างตัวชี้วัดในแผนระดับสูงกับตัวชี้วัดในระดับโครงการภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ซึ่งยังไม่สอดคล้องกับกิจกรรมที่เกิดขึ้นจริง และในหลายกรณียังเป็นตัวชี้วัดที่สะท้อนเรื่องของปริมาณการเข้าร่วมหรือการจัดกิจกรรมเท่านั้น นอกจากนี้วิธีการและขั้นตอนการประเมินผลสัมฤทธิ์ของการดำเนินโครงการที่ต้องระบุผลลัพธ์หรือมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มมากขึ้น แต่ขั้นตอนการวัดมูลค่าทางเศรษฐกิจขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ทั้งหน่วยงานเจ้าของโครงการ แนวทางการติดตามประเมิน และบางครั้งมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้นไม่สามารถประเมินได้ในระยะเวลาสั้นๆ ทำให้ผลการประเมินในปีงบประมาณไม่

สะท้อนมูลค่าที่เกิดขึ้นจริงจากการดำเนินโครงการ ซึ่งให้ผลในระยะยาวมากกว่ามูลค่าที่ถูกประเมินในแต่ละปี

- **การจัดสรรงบประมาณ:** การจัดสรรงบประมาณในแต่ละปี ขึ้นกับผลลัพธ์ของการดำเนินงาน (ตัวชี้วัด) และอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณ ทำให้หน่วยงานให้ความสำคัญกับการบรรลุเป้าหมายตัวชี้วัดปีต่อปี มากกว่าการเน้นเป้าหมายการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องที่ต้องเผชิญความเสี่ยงทั้งทางด้านธุรกิจและความเสี่ยงเรื่องงบประมาณในระยะยาว

(ข) ความสอดคล้องของบริบทด้านเวลาและเหตุการณ์สำคัญ

มิติการประเมินอีกเรื่องหนึ่งที่สำคัญ คือบริบทด้านเวลาและเหตุการณ์สำคัญในช่วงระยะเวลาที่แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับกำลังดำเนินการ ซึ่งครอบคลุมปี 2560-2565 มีข้อสังเกตว่า การกำหนดระยะเวลาของแผนทั้งสองฉบับที่แตกต่างกันเพื่อให้สอดคล้องกับการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 และให้แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 5 มีผลบังคับใช้ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน นอกจากนี้ในช่วงปี 2565 ยังเป็นช่วงการฟื้นตัวของทุกภาคส่วนหลังจากสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 ซึ่งสะท้อนความสำคัญของเงื่อนไขทางด้านเวลาและเหตุการณ์สำคัญของสังคม

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาในรายละเอียดแล้วจะพบว่า สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 เริ่มต้นตั้งแต่วางปลายปี 2562 ซึ่งตรงกับช่วงครึ่งแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ในขณะที่ประเทศไทยได้มีการเฝ้าระวังต่อสถานการณ์การแพร่ระบาดอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งมีการพบผู้ป่วยรายแรกในเดือนมกราคม 2563 แต่ยังคงเกิดขึ้นในวงจำกัด จนกระทั่งเดือนมีนาคม 2563 ที่สถานการณ์การแพร่ระบาดได้ขยายวงกว้างมากขึ้น จนต้องมีมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจในวงกว้าง โดยเฉพาะธุรกิจภาคบริการและการท่องเที่ยว เช่น การห้ามเข้าพื้นที่ตามที่กำหนด การห้ามเดินทางเข้าประเทศภายใต้เงื่อนไขที่จำกัด การกำหนดเวลาเปิด-ปิดกิจการ รวมทั้งการห้ามออกนอกเคหสถานในยามวิกาล เป็นต้น แม้ว่าจะมีการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดเป็นระยะ แต่เมื่อสถานการณ์การแพร่ระบาดกลับมารุนแรงอีกครั้งในช่วงเดือนปลายปี 2563 ต่อเนื่องต้นปี 2564 ภาครัฐจึงต้องออกมาตรการควบคุมที่เข้มงวดขึ้น เช่น การปิดสถานบันเทิงสถานบริการต่างๆ

ช่วงปลายปี 2564 เริ่มมีการผ่อนคลายมาตรการควบคุมการแพร่ระบาดหลังจากได้ดำเนินมาตรการกระจายวัคซีนอย่างต่อเนื่อง ภาครัฐได้ออกมาตรการส่งเสริมและกระตุ้นเศรษฐกิจในหลากหลายภาคส่วน ผ่านโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายหลากหลาย เช่น โครงการคนละครึ่ง โครงการเราชนะ โครงการ ม.33 เรารักกัน รวมทั้งโครงการเราเที่ยวด้วยกัน เป็นต้น ซึ่งโครงการเหล่านี้ส่งผลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อภาคธุรกิจ

ในช่วงปี 2565 สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในภาพรวมแม้จะยังมีจำนวนผู้ป่วยเพิ่มขึ้น แต่การปรับตัวกับวิถีใหม่ รวมทั้งการฉีดวัคซีนป้องกันทำให้ความตื่นตระหนกลดน้อยลง และเศรษฐกิจเริ่มกลับมาฟื้นตัว ไม่ว่าจะเป็นการค้าปลีก ภาคบริการและการท่องเที่ยว รวมถึงการเปิดประเทศให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้ามาได้ตามปกติ ล้วนเป็นปัจจัยบวกต่อภาคธุรกิจ อย่างไรก็ตามในช่วงเวลาเดียวกัน ได้เกิดปัญหาสงครามรัสเซีย-ยูเครน ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อราคาพลังงานในตลาดโลกและส่งผลกระทบต่อภาคการผลิตและขนส่งในประเทศไทย ดังนั้น ตลอดระยะเวลาของแผนทั้งสองฉบับมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจและสังคมอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเป็นประเด็นที่ต้องนำมาพิจารณา

จากข้อมูลข้างต้น ลักษณะสำคัญของบริบทด้านเวลาและสถานการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับคือ การที่สังคมโดยรวมได้รับผลกระทบจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศมา

กระทบโดยที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ล่วงหน้า ทั้งเรื่องโรคระบาด และสงครามรัสเซีย-ยูเครน ซึ่งทั้งสองกรณี จะสะท้อนเรื่องของความยืดหยุ่นและการปรับตัวของผู้จัดทำแผนฯ ผู้จัดการโครงการ รวมไปถึงผู้ประกอบการที่เป็นผู้เข้าร่วมโครงการและเป็นผู้ดำเนินธุรกิจในเวลาเดียวกัน ทั้งนี้ผลจากการสัมภาษณ์และประชุมกลุ่มย่อยกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง มีข้อค้นพบที่น่าสนใจดังนี้

- แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมียุทธศาสตร์และตัวชี้วัดที่ค่อนข้างยืดหยุ่น ทำให้เมื่อเกิดสถานการณ์ที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน ผู้ดำเนินโครงการยังคงมีช่องทางในการปรับเปลี่ยนวิธีการในการส่งเสริม SME ตามความเหมาะสมของสถานการณ์ในขณะนั้นได้ เช่น ใช้ระบบออนไลน์
- เป็นการเปลี่ยนวิกฤตที่เกิดขึ้นให้เป็นโอกาสในการปรับกระบวนการทำงานและเปลี่ยนผ่านไปสู่ระบบดิจิทัลมากยิ่งขึ้น (digital transformation) ทั้งในเรื่องการขายและการส่งเสริมการฝึกอบรม และการปรับเปลี่ยนการทำงานผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น
- การดำเนินกิจกรรมบางอย่างที่มีความจำเป็นที่จะต้องเข้าไปดำเนินงานไปในสถานที่จริง เช่น การทดสอบเครื่องจักรภายในโรงงานก็ต้องอาศัยการทำความเข้าใจและการจำกัดการเข้าพื้นที่ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อลดโอกาสการแพร่ระบาด

(ค) ความสอดคล้องของบริบทเชิงพื้นที่

ความสอดคล้องของบริบทเชิงพื้นที่เป็นอีกประการที่มีความแตกต่างกับบริบทความสอดคล้องของแผนที่มีระดับสูงกว่าและบริบททางเศรษฐกิจและสังคม เนื่องจากแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับเป็นแผนการดำเนินงานในระดับมหภาค ที่ครอบคลุมพื้นที่การดำเนินงานทั่วประเทศและขึ้นอยู่กับหน่วยงานที่ทำหน้าที่ให้การส่งเสริมกลุ่มเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม การดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ก็มีหลายโครงการหรือกิจกรรมที่ออกแบบหรือกำหนดวัตถุประสงค์ในการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับบริบทพื้นที่ อาทิ โครงการภายใต้การดำเนินการของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ที่มีการให้บริการศูนย์ส่งเสริมฯ กระจายในหลายพื้นที่ทั่วประเทศ เช่น ย่านนวัตกรรมการแพทย์สวนดอกในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ทำให้เกิดการส่งเสริม SME ตามจุดแข็งของพื้นที่บริเวณคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ หรือการดำเนินงานของสำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม ตามโครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น ก็ได้สร้างเครือข่ายระดับภูมิภาค 9 เครือข่าย และ 83 หน่วยบ่มเพาะกระจายทั่วประเทศ โดยให้ความสำคัญกับการส่งเสริม SME ที่ค้ำถึงประเด็นด้านทรัพยากรและจุดแข็งในพื้นที่ด้วย

นอกจากนี้ โครงการสร้างความยั่งยืนของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศที่ดำเนินการโดยสถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) เป็นอีกตัวอย่างของการดำเนินกิจกรรมในพื้นที่ที่เป็นแหล่งทรัพยากรด้านอัญมณี ในจังหวัดกาญจนบุรี

นอกจากตัวอย่างการดำเนินงานที่สอดคล้องกับจุดแข็งของพื้นที่แล้ว การดำเนินงานของศูนย์ OSS ของ สสว. ยังเป็นอีกจุดเชื่อมสำคัญที่สะท้อนเรื่องของบริบทในระดับพื้นที่ เนื่องจากการให้คำแนะนำและเชื่อมโยงการพัฒนา รวมทั้งการส่งต่อผู้ประกอบการ SME ให้หน่วยพัฒนาศักยภาพธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญในพื้นที่ สะท้อนว่าการดำเนินงานดังกล่าวได้ค้ำถึงประเด็นความสอดคล้องในบริบทเชิงพื้นที่ได้เป็นอย่างดี

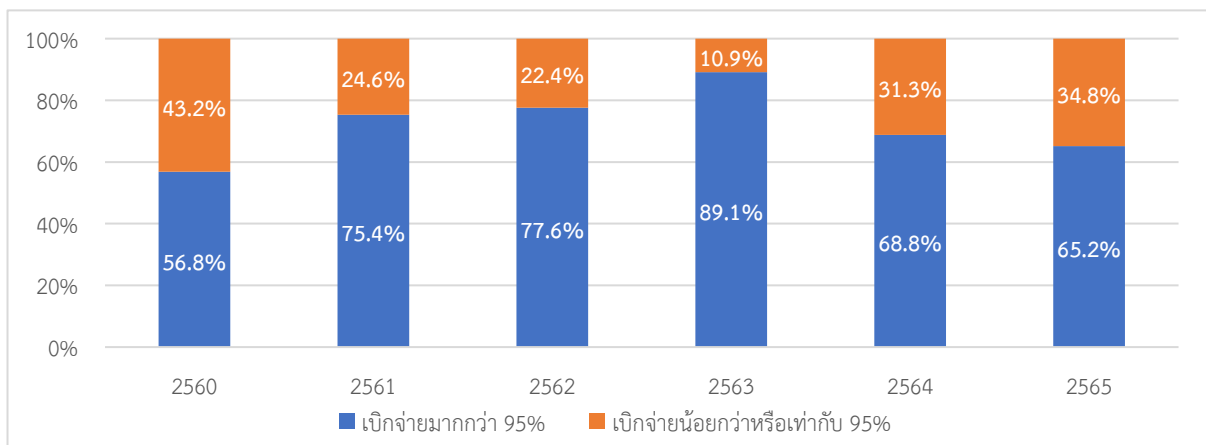
4.2.2 การประเมินด้านปัจจัยนำเข้า (Input: I)

การพิจารณาและประเมินด้านปัจจัยนำเข้าของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ จะมีการพิจารณาในหลายแง่มุม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของงบประมาณที่มีการกำหนดในแต่ละปีและอัตราการเบิกจ่ายที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในการสะท้อนความสามารถในการดำเนินโครงการ นอกจากนี้การพิจารณาเรื่องของบุคลากร ซึ่งมีทั้งมิติความเพียงพอและความสามารถที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์โครงการ ซึ่งข้อมูลในทั้งสองมิติมีผลการรวบรวมข้อมูลและพิจารณาข้อคิดเห็นของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่แตกต่างกันดังต่อไปนี้

การพิจารณาประเด็นงบประมาณสามารถพิจารณาได้ทั้งเรื่องของ (ก) ความเพียงพอของงบประมาณในการดำเนินงานและ (ข) ความสามารถในการเบิกจ่ายที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของแผนการส่งเสริม SME โดยมีอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณเป็นหนึ่งในตัวชี้วัดสำคัญที่หลายหน่วยงานใช้ในการสะท้อนประสิทธิภาพการดำเนินงาน ซึ่งผลจากการสัมภาษณ์และประชุมกลุ่มย่อยสะท้อนถึงความต้องการของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการเบิกจ่ายให้ครบตามวงเงินงบประมาณที่มีการกำหนดในแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ อย่างไรก็ตามในช่วงที่มีการดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME นั้น มีปัจจัยหลายประการที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงาน โดยเฉพาะปัจจัยเกี่ยวกับโรคระบาดที่ส่งผลให้ไม่สามารถที่จัดกิจกรรมได้ตามปกติ ซึ่งหน่วยงานผู้ดำเนินโครงการมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาเพื่อให้สามารถดำเนินโครงการต่อไปได้ที่สำคัญคือ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการจัดกิจกรรมเป็นกิจกรรมแบบออนไลน์ ซึ่งส่งผลดีที่ทำให้มีการใช้งบประมาณการจัดกิจกรรมลดลง แต่ยังคงสามารถบรรลุผลตัวชี้วัดได้เช่นเดิม

การดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้แผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME จำนวน 220 โครงการ มีกรอบวงเงินงบประมาณ 15,414.7 ล้านบาท โดยมีการเบิกจ่ายงบประมาณรวม 14,130.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 91.7 และเมื่อพิจารณาในส่วนของอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณตั้งแต่ปี 2560-2565 (ภาพที่ 4.2) พบว่าอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณที่มากกว่าร้อยละ 95 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.3 และการเบิกจ่ายที่น้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 95 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.7 ซึ่งสามารถเกิดขึ้นได้จากหลายปัจจัยทั้งเรื่องของกลุ่มเป้าหมายที่โครงการต้องการส่งเสริมที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง ไม่ได้เป็นกลุ่มเป้าหมายทั่วไปที่สามารถหาได้ง่าย รวมทั้งปัจจัยเรื่องการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในช่วงปี 2562-2564 ซึ่งส่งผลกระทบต่อรูปแบบการดำเนินโครงการและการเบิกจ่ายงบประมาณ

ภาพที่ 4.2 อัตราการเบิกจ่ายงบประมาณของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565 ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการประเมินแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

นอกจากนั้นเมื่อพิจารณาการกระจายของงบประมาณตามแนวทางการส่งเสริมในช่วงตั้งแต่ปี 2560 จะพบว่าแนวทางการส่งเสริมในแต่ละปีมีความแตกต่างกันตามวัตถุประสงค์ของแผนการส่งเสริม SME และบริษัท ด้านเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งเมื่อพิจารณาร่วมกัน ในช่วงปี 2560-2565 (ตารางที่ 4.1) สามารถแบ่งเป็น 5 แนวทางดังต่อไปนี้ (1) การส่งเสริมผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น (Startup) (2) การส่งเสริมศักยภาพในกลุ่มทั่วไป (micro และ small) (3) การส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้น (4) การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้แก่ SME และ (5) การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งในแต่ละปีจะแนวทางในการส่งเสริมที่มุ่งเน้นแตกต่างกัน

แนวทางการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2562 จะเน้นการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์ และนวัตกรรม (Startup) ส่วนในช่วงปี 2563-2564 มุ่งเน้นในเรื่องการส่งเสริมศักยภาพของกลุ่มธุรกิจทั่วไป ทั้งในระดับ Micro และ Small ซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ในช่วงปีดังกล่าว ปี 2565 มุ่งเน้นการส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันให้เพิ่มมากขึ้น คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 80 พร้อมกับการเพิ่มงบประมาณในการบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19

ตารางที่ 4.1 สัดส่วนงบประมาณจำแนกตามแนวทางการส่งเสริม ปี 2560-2565

แนวทางการส่งเสริม	2560	2561	2562	2563	2564	2565	รวม
	งบประมาณ (ล้านบาท)						
ส่งเสริมผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น	1,673.4	1,266.5	891.4	505.5	330.9	-	4,667.7
ส่งเสริมศักยภาพในกลุ่มทั่วไป	1,130.3	1,086.2	743.82	1,077.2	772.4	-	4,809.8
ส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น	335.1	1,028.9	852.5	60.8	82.4	1,260.5	3,620.2
ปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้แก่ SME	328.5	428.8	873.9	94.6	24.4	228.5	1,978.7
บรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19	-	-	-	-	-	50.2	50.2
	สัดส่วน (ร้อยละ)						
ส่งเสริมผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น	48.3%	33.2%	26.5%	29.1%	27.3%	-	30.9%
ส่งเสริมศักยภาพในกลุ่มทั่วไป	32.6%	28.5%	22.1%	62.0%	63.8%	-	31.8%
ส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น	9.7%	27.0%	25.4%	3.5%	6.8%	81.9%	23.9%
ปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้แก่ SME	9.5%	11.3%	26.0%	5.4%	2.0%	14.8%	13.1%
บรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19	-	-	-	-	-	3.3%	0.3%

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการดำเนินงานของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

การพิจารณาเรื่องของปัจจัยนำเข้ายังคงมีความครอบคลุมในเรื่อง (ค) ความพร้อมและความเพียงพอของบุคลากรที่มีส่วนร่วมและเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยนำเข้าในกระบวนการส่งเสริม SME จากการสัมภาษณ์และประชุมกลุ่มย่อยกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพบว่า ความเพียงพอของบุคลากรในการดำเนินกิจกรรมจะขึ้นกับหน่วยงาน เนื่องจากบางหน่วยงานมีการสะท้อนถึงความเพียงพอของบุคลากร แต่บางหน่วยงานยังคงต้องการบุคลากรที่เพิ่มมากขึ้นในการจัดกิจกรรมส่งเสริม SME นอกจากนั้นแล้ว บางหน่วยงานยังคงอาศัยเครือข่ายหน่วยงานย่อยในระดับพื้นที่และภูมิภาคในการดำเนินการส่งเสริม เช่น โครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น ที่ดำเนินการโดย สปอ. ผ่านเครือข่ายมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ เป็นต้น

เรื่องของบุคลากรยังมีประเด็นที่สะท้อนออกมาในแง่มุมมองของผู้เข้าร่วมการส่งเสริมศักยภาพ โดยเฉพาะในกลุ่มของธุรกิจขนาดเล็กที่มีพนักงานจำนวนน้อย เพียง 1-2 คน การส่งพนักงานมาร่วมกิจกรรม อาจจะส่งผลกระทบต่อการทำงานประจำในแต่ละวัน ทำให้ธุรกิจขนาดเล็กไม่สามารถส่งคนเข้าร่วมกิจกรรมพัฒนาศักยภาพที่มีระยะเวลานานๆ ได้เท่าที่ควร ดังนั้นกระบวนการส่งเสริมศักยภาพจึงต้องคำนึงถึงระยะเวลาและความสามารถในการเข้าร่วมกิจกรรมของผู้ประกอบการด้วยเช่นเดียวกัน

4.2.3 การประเมินด้านการดำเนินงาน (Process: P)

การประเมินด้านการดำเนินงานเป็นประเด็นที่สามภายใต้กรอบการประเมิน CIPPI ซึ่งเป็นการพิจารณาขั้นตอนการดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่มีการกำหนดไว้หรือไม่ ทั้งนี้ในกรณีการที่แผนกำลังอยู่ในระหว่างการทำงาน การประเมินในมิตินี้จะเป็นประโยชน์ในการบ่งชี้ความคืบหน้าของโครงการว่าสอดคล้องตามลำดับการดำเนินงานของแผนหรือไม่ อย่างไรก็ตามเนื่องจากการประเมินแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับเป็นการประเมินที่เกิดขึ้นหลังจากการดำเนินงานเสร็จสิ้นเป็นที่เรียบร้อยแล้วตามปีงบประมาณ ดังนั้นการประเมินจึงให้ความสำคัญในประเด็น (ก) การออกแบบการทำงานภายใต้แผน และ (ข) การออกแบบการติดตามผลการดำเนินการ โดยการรวบรวมข้อมูล ความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานเพื่อสะท้อนถึงปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงาน โดยอาจรวมถึงข้อเสนอแนะในการป้องกันและแก้ไขปัญหาจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วน โดยมีประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ดังนี้

(1) **บทบาทการดำเนินงานของ สสว.** เป็นข้อพิจารณาหนึ่งที่ส่งผลต่อรูปแบบและทิศทางการดำเนินงานขององค์กร โดยในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาบทบาทของ สสว. มีทางเลือกและความเป็นไปได้ในสองรูปแบบที่สำคัญคือการเป็นผู้กำหนดนโยบาย (policy maker) ซึ่งมีหน้าที่สำคัญในการกำหนดทิศทางของการส่งเสริม SME พร้อมทั้งกำหนดรูปแบบวิธีการในการติดตามและประเมินผลอย่างเป็นระบบ หรือการเป็นผู้ปฏิบัติ (implementer) ซึ่งมีหน้าที่ในการรับผิดชอบ ดำเนินการโครงการเพื่อการส่งเสริม SME ซึ่งทั้งสองบทบาทมีรายละเอียดและขั้นตอนการขับเคลื่อนที่แตกต่างกัน ดังนั้นความชัดเจนในบทบาทการเป็นผู้กำหนดนโยบายจึงสำคัญอย่างยิ่งต่อทิศทางการดำเนินงานขององค์กร ส่วนงาน implementer สามารถจัดจ้างภาคเอกชนที่มีประสิทธิภาพและความสามารถมาดำเนินการแทน (outsource) ในบางเรื่องได้ และให้ศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (OSS) ทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการในพื้นที่และหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งเสริมทั้งในระดับพื้นที่และส่วนกลางเข้าด้วยกัน ซึ่งในบางพื้นที่มีการทำงานร่วมกับสภาหอการค้าในการร่วมประชาสัมพันธ์ เป็นการรณรงค์ระยะเวลาและอำนวยความสะดวกให้กับภาคส่วนธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานของศูนย์ OSS ยังคงได้รับเสียงสะท้อนถึงบทบาทและหน้าที่ที่อาจมีการปรับเปลี่ยนในแต่ละพื้นที่และช่วงเวลาตามทิศทางของนโยบายระดับประเทศ รวมถึงประเด็นด้านบุคลากรที่มีการเปลี่ยนแปลงบ่อยเกินไป ทำให้ขาดความต่อเนื่องในการดำเนินงาน ทั้งนี้ ศูนย์ OSS ในแต่ละพื้นที่อาจมีการปรับบทบาทเป็นฝ่ายเลขานุการในระดับจังหวัด เพื่อเชื่อมโยงการบูรณาการของทุกภาคส่วนในระดับพื้นที่ โดยมียุทธศาสตร์ สสว. เป็นแกนหลัก

(2) **การขับเคลื่อนการดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME** ทั้งสองฉบับเป็นอีกมิติที่มีผลต่อกระบวนการดำเนินงาน โดยแผนการส่งเสริม SME ที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ประจำปี (ก) มีกระบวนการในการจัดทำและพิจารณาเรื่องงบประมาณในช่วงกลาง-ปลายปีงบประมาณก่อนหน้าที่จะมีการบังคับใช้ โดยเป็นการพิจารณาเป้าหมายการดำเนินงานและงบประมาณให้สอดคล้องกับกรอบงบประมาณประเทศที่มีการจัดสรรในภาพรวม ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่จะ (ข) ทำให้การกำหนดเป้าหมายตัวชี้วัดในภาพรวมมีความแตกต่างกับเป้าหมายในการดำเนินงานของหน่วยงานระดับปฏิบัติการที่คิดโครงการซึ่งอาจจะเกิดได้จาก

หลายสาเหตุ ทั้งความจำกัดของงบประมาณ เป้าหมายการพัฒนาที่แตกต่างกันของผู้ดำเนินโครงการและผู้บริหารในระดับมหภาค นอกจากนี้ (ค) การพิจารณาจัดสรรงบประมาณให้หน่วยงานมักจะถูกตัดหรือปรับลด โดยเฉพาะงบประมาณที่ขอโดยสถาบันการศึกษา เนื่องจากสถาบันการศึกษาถูกพิจารณาในฐานะของผู้ให้ความรู้ด้านทฤษฎีมากกว่า ทั้งที่ในความเป็นจริงองค์ความรู้ด้านมาตรฐาน (standard) และนวัตกรรม (innovation) ใหม่ ๆ ก็มักเริ่มต้นจากสถาบันการศึกษา (ง) การสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน เพื่อแก้ปัญหาในเรื่องงบประมาณของหน่วยงานที่มีแนวโน้มลดน้อยลงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกรณีของกระทรวงอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมที่พยายามสร้างความร่วมมือผ่านเครือข่ายและโครงการในแต่ละมหาวิทยาลัย แต่การขับเคลื่อนยังดำเนินการได้ยาก เนื่องจากปัญหาด้านกฎระเบียบในการทำงานร่วมกัน และประเด็นเรื่องความเป็นเจ้าของโครงการ (จ) การกำหนดตัวชี้วัด ขั้นตอนในการคำนวณตัวชี้วัดยังคงขาดมาตรฐานหรือขอบเขตนิยามที่ชัดเจนที่ทุกหน่วยงานสามารถใช้ได้ร่วมกันได้ ในขณะที่ผลการประเมินโครงการ โดยเฉพาะเรื่องผลกระทบที่เกิดจากโครงการหรือการดำเนินงานสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้เท่าไร เป็นประเด็นสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อพิจารณาประจำปีให้กับหน่วยงาน และ (ฉ) การดำเนินงานในระดับโครงการหรือระดับพื้นที่ ยังคงมีลักษณะการกระจายตามแต่ละหน่วยรับงบประมาณ ภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ทำให้ส่งผลกระทบต่อความเข้าใจหรือไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเป็นระบบ ซึ่งปัญหาลักษณะดังกล่าวศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (OSS) จะเข้ามามีบทบาทสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการส่งเสริม SME ในระดับพื้นที่ได้ โดยทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างหน่วยงาน

(3) ข้อจำกัดและการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพ ความรวดเร็วและความประหยัดในการดำเนินโครงการ ประเด็นข้อจำกัดด้านกฎระเบียบ ได้แก่ (ก) การจัดซื้อจัดจ้างผ่าน e-Bidding ที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของราคาต่ำที่สุด ส่งผลให้มีหลายกรณีที่ได้รับงานไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างมีคุณภาพ (ข) ความต่อเนื่องในการทำงาน โดยเฉพาะโครงการที่ไม่สามารถบรรลุผลได้ภายในหนึ่งปี แต่กระบวนการงบประมาณที่พิจารณาเป็นรายปี ทำให้การส่งเสริม SME ขาดความต่อเนื่อง และ (ค) ระเบียบที่ไม่เอื้อให้เกิดการสำรองจ่ายให้กับ SME ที่เข้าร่วมโครงการหรือจ่ายคืนให้ล่าช้า ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของ SME ที่เข้ารับการส่งเสริม

ส่วนการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ได้มีการปรับจาก offline สู่รูปแบบ online เช่น การจัดการอบรมหรือการจัดทำหลักสูตรออนไลน์ ทั้งนี้เมื่อสถานการณ์คลี่คลายก็ยังคงมีการจัดอบรมในทั้งสองรูปแบบ (offline และ online) โดยผู้ประกอบการก็มีการปรับตัวเช่นกัน จึงทำให้สามารถดำเนินโครงการได้บรรลุตามตัวชี้วัด อย่างไรก็ตาม การอบรมผ่านระบบออนไลน์จะได้ประโยชน์มากขึ้นแต่ขึ้นอยู่กับความพร้อมความสามารถด้านการใช้เทคโนโลยีของแต่ละคน ซึ่งยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ยังเข้าไม่ถึงเทคโนโลยี ในแง่ของการปรับตัวตามสถานการณ์ บางหน่วยงานยังระบุถึงประโยชน์เพิ่มเติมที่เกิดขึ้นจากการปรับรูปแบบการดำเนินงานเป็นแบบออนไลน์ โดยเฉพาะเรื่องของงบประมาณที่สามารถประหยัดได้มากยิ่งขึ้นและสามารถเพิ่มจำนวนผู้เข้าอบรมได้มากกว่าที่กำหนดไว้ในแผน อย่างไรก็ตาม มีผู้ให้ข้อคิดเห็นว่าแม้การใช้ระบบออนไลน์จะสะดวกและประหยัดเวลา แต่หน่วยงานเจ้าของโครงการยังมีความจำเป็นที่จะต้องมีการติดตามหรือประเมินผลในพื้นที่ด้วย เพื่อทราบปัญหาข้อเท็จจริงเพื่อนำมาจัดทำโครงการที่ตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการในพื้นที่

(4) แนวทางการติดตามผลของแผนการส่งเสริม SME มีการติดตามผลการดำเนินงานภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ผ่านแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME โดยใช้ระบบติดตามและประเมินผลการส่งเสริม MSME ของ สสว. (www.sme.go.th) ระหว่างการดำเนินโครงการ และมีการติดตามประเมินผลที่

เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการเมื่อสิ้นสุดโครงการด้วย สำหรับผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัดและเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME มีการประเมินผลในช่วงครึ่งแผน เมื่อปี 2562 ทั้งนี้ข้อมูลผลการดำเนินการดังกล่าวยังไม่ถูกจัดเก็บในรูปแบบของไฟล์ข้อมูล ยังไม่ได้มีการบริหารจัดการและจัดเก็บในลักษณะของ database ที่ชัดเจน ทำให้เสี่ยงต่อการสูญหายของข้อมูล จึงควรที่จะต้องมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการจัดเก็บข้อมูลให้ดีขึ้น เพื่อให้การดำเนินงานติดตามและประเมินผลมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4.2.4 การประเมินด้านผลลัพธ์ของการดำเนินงาน (Product: P)

การประเมินด้านผลลัพธ์ของการดำเนินโครงการเป็นการพิจารณาสิ่งที่เกิดขึ้นและสามารถจับต้องได้จากกิจกรรมต่างๆ ในโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ซึ่งสะท้อนผ่านตัวชี้วัดทั้งในระดับมหภาคผ่านตัวชี้วัดในแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ และตัวชี้วัดในระดับโครงการ เช่น ผลลัพธ์เชิงปริมาณ (จำนวน) และคุณภาพของผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน จำนวนของผู้รับการอบรมหรือส่งเสริมที่มีคุณภาพตลอดการดำเนินงานของโครงการ จำนวนหรือเอกสารการนำเสนอที่มีคุณภาพตลอดการดำเนินงานที่จะเป็นองค์ความรู้ เป็นต้น ซึ่งสะท้อนถึง (ก) ผลการดำเนินงานในเชิงปริมาณและคุณภาพ และ (ข) ความมีประสิทธิภาพของการดำเนินงาน

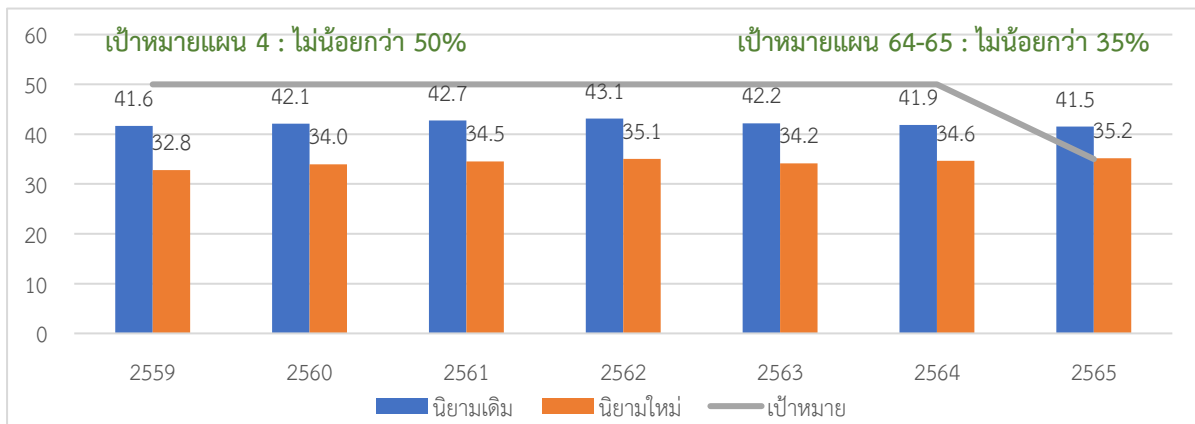
(ก) ผลการประเมินตัวชี้วัดในระดับแผนการส่งเสริม SME

สืบเนื่องจากเป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ ผลผลิตทั้งหมดในประเทศของ SME ต่อผลผลิตทั้งหมดในประเทศทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 (นิยามเดิม) และแผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 ได้มีการปรับเป้าหมายให้สอดคล้องกับนิยาม SME ใหม่ รวมทั้งสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น โดยกำหนดเป้าหมายตัวชี้วัดใหม่ คือ ผลผลิตทั้งหมดในประเทศของ SME ต่อผลผลิตทั้งหมดในประเทศทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ 35 (นิยามใหม่)

ผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายของแผนได้ โดยมี **สัดส่วนผลผลิตทั้งหมดในประเทศของ SME ต่อผลผลิตทั้งหมดในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 34.6 ในปี 2564** สำหรับแผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 สามารถบรรลุเป้าหมายของแผนที่วางไว้ได้ โดยมี **สัดส่วนผลผลิตทั้งหมดในประเทศของ SME ต่อผลผลิตทั้งหมดในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 35.2** ในปี 2565 อย่างไรก็ตาม เป้าหมายดังกล่าว **ยังไม่สอดคล้องกับเป้าหมายในระดับที่สูงกว่า** ซึ่งตั้งเป้าหมายสัดส่วนผลผลิตทั้งหมดในประเทศของ SME ต่อผลผลิตทั้งหมดในประเทศอยู่ที่ร้อยละ 45 เพื่อให้การดำเนินการมีเป้าหมายที่สอดคล้องกับเป้าหมายในระดับที่สูงกว่า จึงควรที่จะต้องมีการทบทวนเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME เพื่อให้ทุกหน่วยงานมุ่งเป้าเดียวกัน ส่วนการที่ไม่สามารถบรรลุผลตัวชี้วัดได้นั้น สามารถอธิบายถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อทำให้ไม่สามารถบรรลุผลตัวชี้วัดที่อยู่นอกเหนือความคาดหมายหรือเกิดจากปัจจัยภายนอกได้

ผลตัวชี้วัดแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย
ผลตัวชี้วัดแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.3 สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ปี 2559-2565

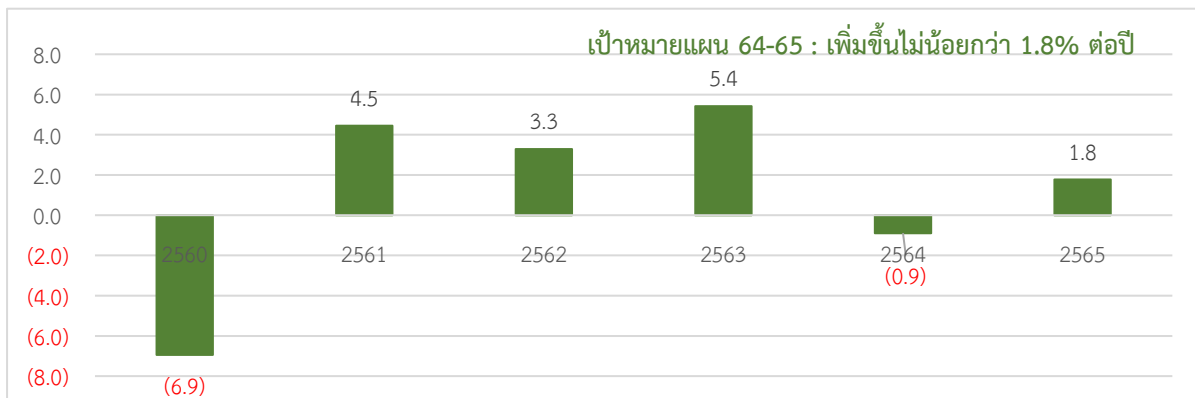


ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นอกจากนี้ แผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 ได้กำหนดเป้าหมาย อัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME ให้เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 1.8 ต่อปี และพบว่าสามารถบรรลุเป้าหมายได้ในปี 2565 ตัวชี้วัดนี้เป็นตัวชี้วัดที่ได้มีการกำหนดเพิ่มเติมในช่วงของแผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 จากข้อมูลย้อนหลัง พบว่า อัตราการขยายตัวของการจ้างงาน SME มีการขยายตัวประมาณร้อยละ 3 ต่อปี อย่างไรก็ตาม สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ส่งผลให้เกิดการเลิกจ้างจำนวนมาก จึงมีการตั้งเป้าให้มีอัตราการจ้างงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 และการออกนโยบาย "ส่งเสริมการจ้างงาน SME" โดยรัฐบาลแบ่งเบาภาระนายจ้างด้วยการช่วยจ่ายค่าจ้างให้ลูกจ้างรายละ 3,000 บาทต่อคนต่อเดือนเป็นเวลา 2 เดือน

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.4 อัตราการขยายตัวของการจ้างงาน SME ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สำหรับเป้าหมายตัวชี้วัดรายยุทธศาสตร์ ซึ่งแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ.2560-2564) ประกอบด้วย 3 ยุทธศาสตร์หลัก ได้แก่ การส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น การเสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม และการพัฒนาภาคเอกชนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ และแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ประกอบด้วย 3 แนวทางที่สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ซึ่งประกอบด้วย การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริษัทใหม่ทางเศรษฐกิจ และการ

ปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME การประเมินผลลัพธ์ด้านตัวชี้วัดของการดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2565 ประกอบด้วยตัวชี้วัด 14 ตัวชี้วัด พบว่ามีผลการดำเนินงานบรรลุผลจำนวน 7 ตัวชี้วัด หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของตัวชี้วัดทั้งหมด

ตารางที่ 4.2 สรุปผลการประเมินตัวชี้วัดแผนการส่งเสริม SME

ยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน		การบรรลุตัวชี้วัด
			ปี 2564	ปี 2565	
แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4					
ยุทธศาสตร์ 1 ส่งเสริมและ พัฒนา SME ราย ประเด็น	ยกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลิตภาพ	มูลค่าผลิตภาพแรงงาน เฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 600,000 บาทต่อคนต่อปี	444,657	476,080	ไม่บรรลุ
	ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	สินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม เพิ่มขึ้นเป็น 38%	19%	19%	ไม่บรรลุ
		มูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับ จากแหล่งเงินทุนประเภท ทุนเพิ่มขึ้น 20%	-21%	-3%	ไม่บรรลุ
	ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและ การเข้าสู่สากล	สัดส่วนส่งออกของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 30%	10%	10%	ไม่บรรลุ
		มูลค่าส่งออกเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้าน บาทต่อรายต่อปี	0.32	0.33	ไม่บรรลุ
พัฒนาและส่งเสริมความเป็น ผู้ประกอบการ	จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วม โครงการพัฒนาและส่งเสริม ความเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้น 40%	160%	198%	บรรลุ	
ยุทธศาสตร์ 2 เสริมสร้างขีด ความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม	สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มี มูลค่าสูง	ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่า สูง (High Value Startup) เพิ่มขึ้น 20%	172%	38%	บรรลุ
	ส่งเสริมการรวมกลุ่มและ สร้าง เครือข่ายทางธุรกิจ SME	สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่ มีศักยภาพในการดำเนิน ธุรกิจ เพิ่มขึ้น 20%	100%	123%	บรรลุ
		สัดส่วนของสหกรณ์ที่มี ศักยภาพในการดำเนิน ธุรกิจเพิ่มขึ้น 20%	-8%	-16%	ไม่บรรลุ
	พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้ เข้มแข็ง	รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจ ฐานรากที่ได้รับการพัฒนา เพิ่มขึ้น 20%	82%	59%	บรรลุ
ยุทธศาสตร์ 3 พัฒนากลไกเพื่อ ขับเคลื่อน	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ	จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ ข้อมูลเพิ่มขึ้น 20%	189%	186%	บรรลุ
		จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal เพิ่มขึ้น 80%	427%	485%	บรรลุ

ยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน		การบรรลุตัวชี้วัด
			ปี 2564	ปี 2565	
	ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ เพื่อเอื้อและลดอุปสรรค	กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ ได้รับการปรับปรุงแก้ไข เพื่อเอื้อให้การดำเนินธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> พรบ.ส่งเสริม SME ส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ สนับสนุน SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 		บรรลุ
แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565					
การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19		สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ไม่เกินร้อยละ 6.2 ในปี 2565	7.5%	7.4%	ไม่บรรลุ
การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริษัทใหม่ทางเศรษฐกิจ		ผลิตภาพแรงงาน SME ไม่น้อยกว่า 500,000 บาทต่อคนต่อปี	444,657	476,080	ไม่บรรลุ
		สินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม ไม่น้อยกว่า 23%	19%	19%	ไม่บรรลุ
		มูลค่าการส่งออกของ SME ต่อมูลค่าการส่งออกรวม ไม่น้อยกว่า 13.5%	10%	10%	ไม่บรรลุ
แนวทางที่ 3 การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME		สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ได้รับการปรับแก้ไขให้เอื้อต่อการประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ระบบฐานข้อมูล SME One ID โครงการส่งเสริม ผ่านระบบ BDS 		บรรลุ

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย

หมายเหตุ: การบรรลุตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ. 2560-2564) พิจารณาจากผลการดำเนินงาน ณ ปี 2564 สำหรับแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 พิจารณาจากผลการดำเนินงาน ณ ปี 2565

รายละเอียดผลการประเมินตัวชี้วัดตามยุทธศาสตร์และแนวทางของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับสรุปได้ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น โดยเน้นส่งเสริมและพัฒนา SME ในประเด็นที่สำคัญต่อการเติบโตและเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของ SME (Issue-based) ประกอบด้วย 4 กลยุทธ์ ดังนี้

กลยุทธ์ที่ 1.1 ยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

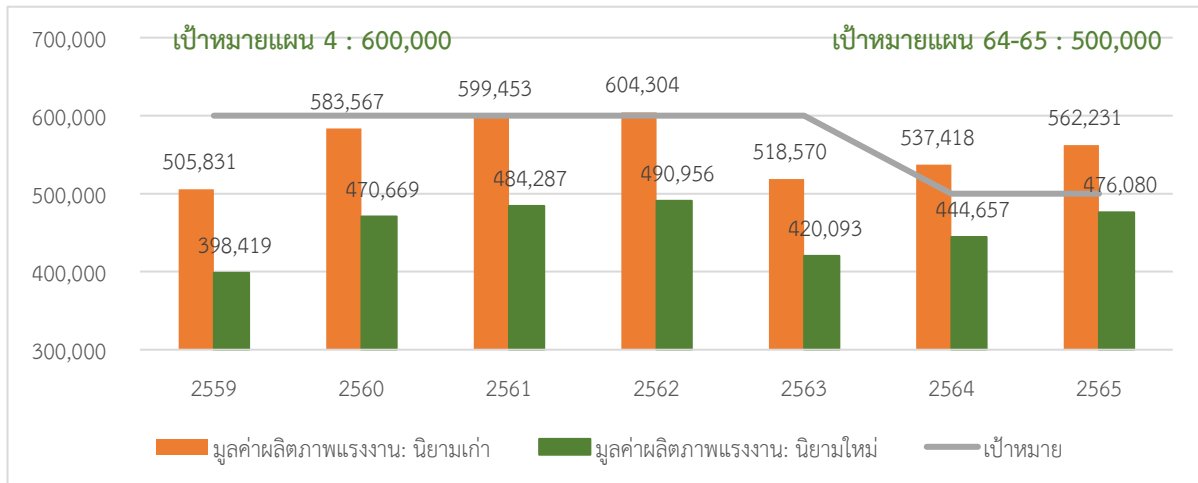
เป้าหมายตัวชี้วัดหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ มูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 600,000 บาทต่อคนต่อปี ภายในปี 2564 และแผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 ในแนวทางที่ 2 การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริษัทใหม่ทางเศรษฐกิจ ได้ปรับเป้าหมายตัวชี้วัดใหม่ คือ มูลค่าผลิตภาพแรงงาน SME ไม่น้อยกว่า 500,000 บาทต่อคนต่อปี

กลยุทธ์นี้มุ่งเน้นที่จะยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรมของผู้ประกอบการ SME และมีเป้าหมายหลักที่จะเพิ่มมูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของผู้ประกอบการ SME ให้สูงขึ้น และสามารถเพิ่มมูลค่า

ผลิตภาพแรงงานเฉลี่ย แม้ว่าจะมีการปรับลดเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 600,000 บาทต่อคนต่อปี ภายในปี 2564 เหลือ 500,000 บาทต่อคนต่อปี ในปี 2565 แต่เมื่อพิจารณามูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยตามนิยามใหม่ของ SME พบว่า มีค่าน้อยกว่ามูลค่าตามนิยามเดิมและยังมีมูลค่าอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม แม้ว่าผลิตภาพแรงงานจะไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ แต่แนวโน้มในช่วงปี 2563-2565 พบว่ามูลค่าผลิตภาพแรงงานมีการเติบโตขยายตัวในทิศทางที่ดีขึ้น

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.5 มูลค่าผลิตภาพแรงงาน SME ปี 2559-2565 (บาท/คน/ปี)



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

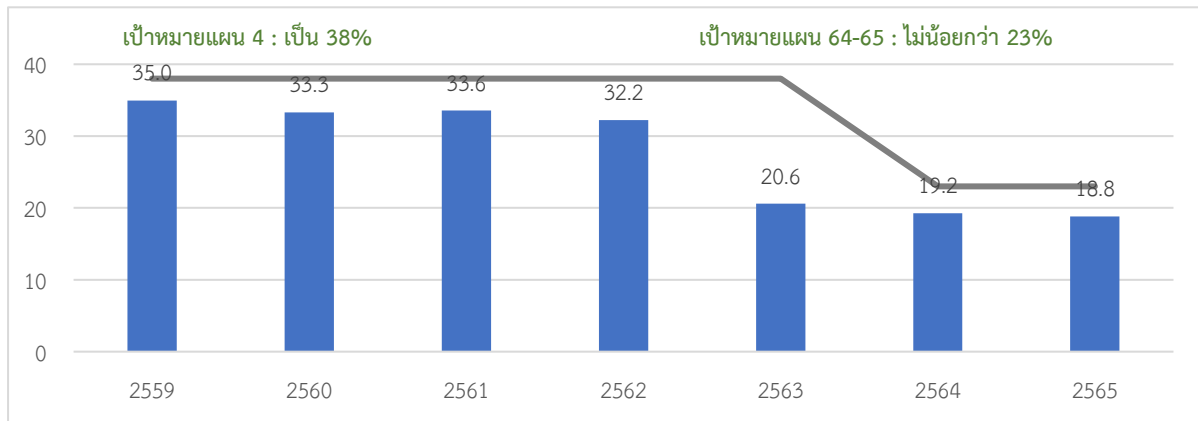
กลยุทธ์ที่ 1.2 ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

เป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ 1) สัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวมเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 38 และ 2) มูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับจากแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ภายในปี 2564 ในขณะที่แผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 แนวทางที่ 2 การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ ได้มีการปรับลดเป้าสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวมลง โดยกำหนดไว้ที่ไม่น้อยกว่าร้อยละ 23

ผลการติดตามและประเมินผลการขับเคลื่อนในปี 2560-2565 พบว่า สัดส่วนสินเชื่อ SME ของธนาคารพาณิชย์มีแนวโน้มขยายตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง จากสัดส่วนสินเชื่อร้อยละ 35 ของสินเชื่อรวม ในปี 2559 ลดลงเหลือร้อยละ 32.2 ในปี 2562 และยังคงลดลงอย่างต่อเนื่องเหลือร้อยละ 18.8 ของสินเชื่อรวมในปี 2565 อย่างไรก็ตาม ในส่วนของสินเชื่อสำหรับ SME จะมีสินเชื่อในส่วนของธนาคารเฉพาะกิจที่ช่วยเหลือ SME ด้วย แต่เมื่อเทียบกับภาพรวมทั้งระบบสัดส่วนที่ให้กับกลุ่ม SME ก็ไม่น่าจะมีสัดส่วนมากนัก การกำหนดตัวชี้วัดเป็นสัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวมอาจจะบรรลุเป้าหมายได้ยาก เนื่องจากสินเชื่อสำหรับ SME มักมีจำนวนไม่สูงมากนัก ในขณะที่สินเชื่อที่ให้กับธุรกิจขนาดใหญ่จะมีมูลค่าที่สูงมาก อาจต้องพิจารณาเพิ่มเติมตัวชี้วัดอัตราการเพิ่มของการได้รับสินเชื่อ SME ประกอบด้วย

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.6 สัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม: ธนาคารพาณิชย์ ปี 2559-2565

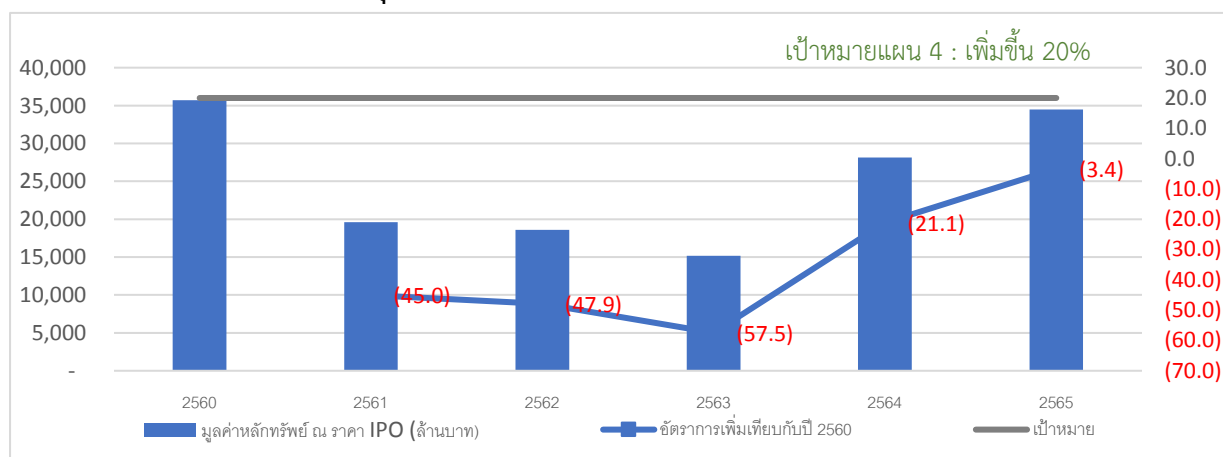


ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลธนาคารแห่งประเทศไทย

สำหรับการติดตามเป้าหมายมูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับจากแหล่งเงินทุนประเภททุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 นั้น เนื่องจากแผนการส่งเสริม SME ไม่ได้มีการกำหนดขอบเขตและนิยามตัวชี้วัดของแหล่งเงินทุนประเภททุนไว้อย่างชัดเจนว่าหมายรวมถึงแหล่งทุนประเภทใดบ้าง คณะผู้วิจัยจึงพิจารณาจากอัตราการเพิ่มของทุนที่ SME ได้รับแหล่งเงินทุนประเภททุนโดยคำนวณจากมูลค่า IPO ของ SME ที่เข้าตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (Market for Alternative Investment - MAI) ซึ่งเป็นตลาดหลักทรัพย์แห่งที่สองของประเทศไทย โดยมีจุดประสงค์การทำงานเหมือนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ The Stock Exchange of (Thailand) (SET) คือ ทำหน้าที่เป็นตลาดทุน เพื่อให้กิจการต่างๆ สามารถระดมเงินทุนเพิ่มเติมจากสาธารณะได้ แต่ตลาด MAI จะเน้นไปที่กิจการขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และกิจการเกี่ยวกับนวัตกรรม โดยได้ผ่อนผันหลักเกณฑ์ต่างๆ ลง เช่น ทุนชำระแล้วขั้นต่ำของหลักทรัพย์ในตลาดหลัก คือ 200 ล้านบาท ในขณะที่ขั้นต่ำของตลาด MAI ลดลงเป็น 40 ล้านบาท เพื่อเปิดโอกาสให้กิจการขนาดเล็กที่ไม่สามารถเข้าตลาด SET มีหนทางในการระดมทุนรวมทั้งสนับสนุนอุตสาหกรรมร่วมลงทุน (venture capital) เพื่อเพิ่มจำนวนบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ผลการดำเนินการด้านการเพิ่มมูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับจากตลาดทุนเมื่อเทียบกับปีเริ่มต้นแผนฯ (ปี 2560) พบว่าอัตราการเพิ่มของทุนที่ SME ได้รับจากตลาด MAI ในปี 2565 ยังต่ำกว่าในช่วงต้นแผน ทำให้อัตราการเพิ่มของทุนที่ SME ได้รับจากตลาด MAI ตีตก และไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ร้อยละ 20

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.7 อัตราการเพิ่มของทุนที่ SME ได้รับจากตลาด MAI ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลตลาดหลักทรัพย์

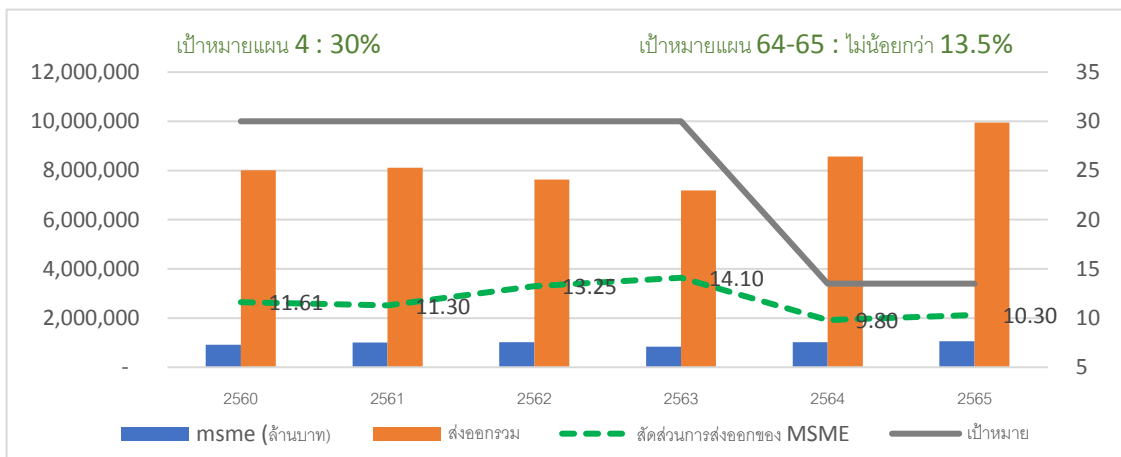
กลยุทธ์ที่ 1.3 ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล

เป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ 1) สัดส่วนการส่งออกของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ 30 และ 2) มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้านบาทต่อรายต่อปีภายในปี 2564 ในขณะที่แผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 แนวทางที่ 2 การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันใน **บริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ** ได้ลดเป้าหมายตัวชี้วัดมูลค่าการส่งออกของ SME ต่อมูลค่าการส่งออกรวม เป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ 13.5

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่ามูลค่าการส่งออกโดยรวมของ MSME มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากมูลค่าการส่งออก 916,386 ล้านบาท ในปี 2560 เพิ่มขึ้นเป็น 1,060,208 ล้านบาท ในปี 2565 อย่างไรก็ตาม สัดส่วนการส่งออกของ SME เมื่อเทียบกับการส่งออกรวม ยังต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ค่อนข้างมาก เช่นเดียวกันกับตัวชี้วัดเป้าหมายมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยของ SME ที่ตั้งเป้าไว้ให้เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้านบาทต่อรายต่อปีภายในปี 2564 ก็ยังไม่สามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งการส่งออกที่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้นี้เป็นผลกระทบจากภายนอก ไม่ว่าจะเป็นสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ความขัดแย้งระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน รวมถึงสงครามรัสเซีย-ยูเครน ที่ล้วนส่งผลกระทบต่อมูลค่าการส่งออกของประเทศไทย

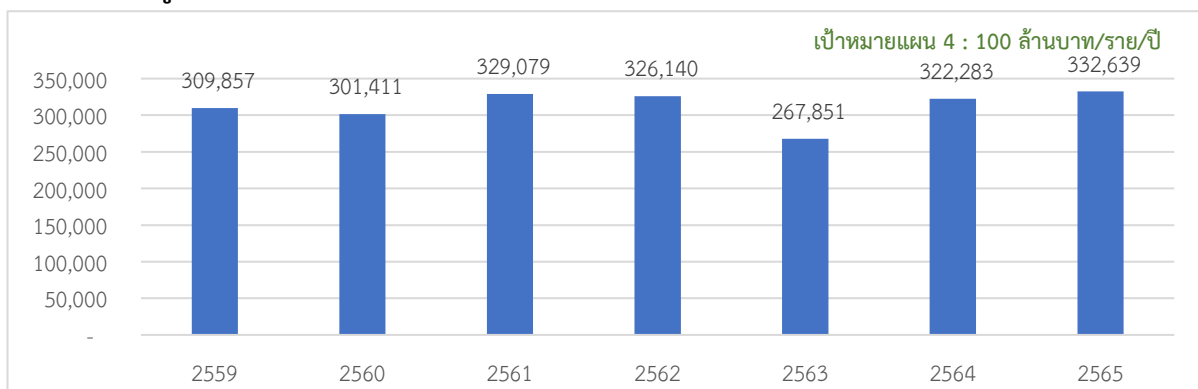
ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.8 สัดส่วนการส่งออกของ MSME ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ภาพที่ 4.9 มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยของ MSME ปี 2559-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

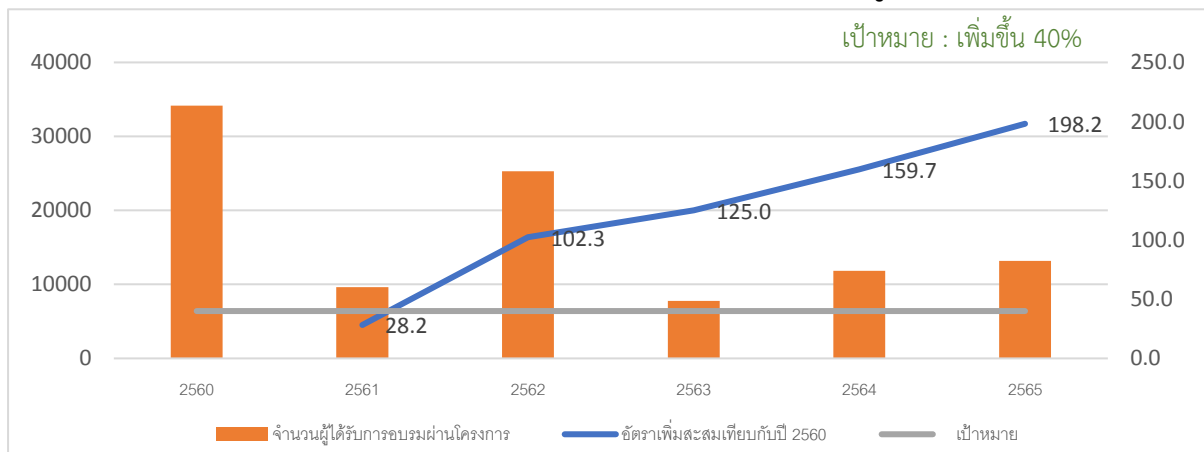
กลยุทธ์ที่ 1.4 พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ

เป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นร้อยละ 40 ภายในปี 2564

จากการติดตามประเมินผล พบว่าที่ผ่านมา มีโครงการที่เข้าร่วมในการส่งเสริมกลุ่มเยาวชน มีผู้เข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้น โดยหน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยงานมีบทบาทในการขับเคลื่อนการพัฒนาและผลักดันผู้ประกอบการใหม่ ด้วยการเตรียมนักเรียนให้พร้อมเป็นผู้ประกอบการผ่านการฝึกอบรมและให้ความรู้แก่นักเรียนที่กำลังจะสำเร็จการศึกษา โครงการที่มีการส่งเสริมผู้ประกอบการที่มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่องได้แก่โครงการศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษา ดำเนินการโดยสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (สอศ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักในการผลิตและพัฒนากำลังคนในสายอาชีพ โดยมุ่งเสริมสร้างทักษะการเป็นผู้ประกอบการแก่นักศึกษา โดยเน้นการฝึกประกอบอาชีพจริงตามบริบทในแต่ละพื้นที่ที่แตกต่างกัน โดยการส่งเสริมกลุ่มผู้เรียนที่มีความสนใจและมีความพร้อมให้ได้รับการพัฒนาความรู้ในเชิงลึกด้านธุรกิจผ่านกระบวนการอบรม และการทดลองทำธุรกิจภายใต้ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาในสถานศึกษา ผลการดำเนินการตามโครงการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาให้ความรู้เยาวชนเพื่อสร้างความพร้อมให้เยาวชนเป็นผู้ประกอบการพบว่า แม้บางปีจะมีจำนวนเยาวชนเข้าร่วมลดลง แต่เมื่อพิจารณาจำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมสะสมตั้งแต่ปี 2560 พบว่า มีจำนวนเพิ่มขึ้นร้อยละ 159.7 ในปี 2564 แสดงว่าการดำเนินการสามารถบรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ เป็นการสร้างเยาวชนให้มีศักยภาพและพร้อมที่จะเป็นผู้ประกอบการ

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

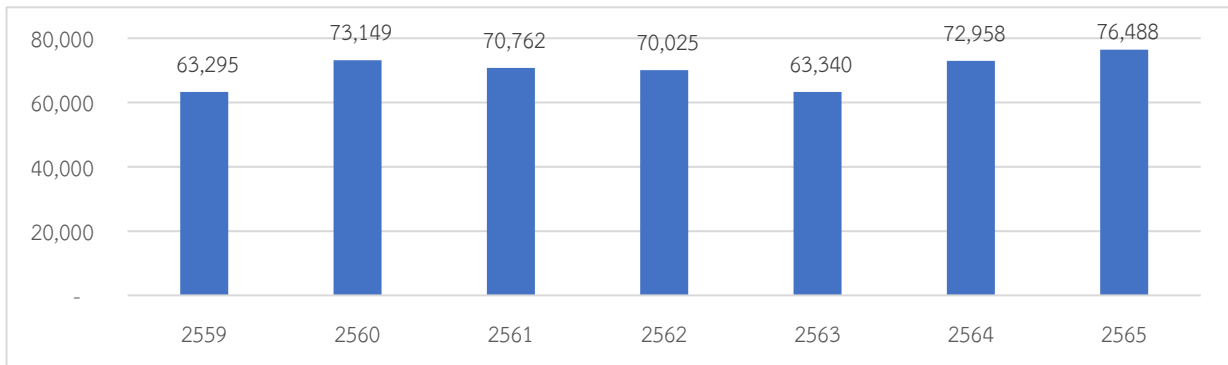
ภาพที่ 4.10 จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการดำเนินงานของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากข้อมูลจำนวนธุรกิจที่มีการจัดตั้งใหม่พบว่า จำนวนธุรกิจจัดตั้งใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงความสนใจในการเป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนมากขึ้น

ภาพที่ 4.11 จำนวนธุรกิจจัดตั้งใหม่ ปี 2559-2565



ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เฉพาะกลุ่ม ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์ ได้แก่

กลยุทธ์ที่ 2.1 สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup)

เป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ จำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ภายในปี 2564

ผู้ประกอบการใหม่ (startup) หมายถึง ธุรกิจในระยะเริ่มต้นที่มีศักยภาพในการเติบโตอย่างก้าวกระโดด เนื่องจากสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อสร้างธุรกิจให้เติบโตได้อย่างรวดเร็ว ส่วนอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูง (high-value) ได้แก่ ด้านเกษตรและอาหารแปรรูป (agriculture and food) ด้านเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ (health and wellness) ด้านธุรกิจสร้างสรรค์วัฒนธรรม และบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูง (creative and cultural and high value service) ด้านการศึกษาและสำรวจการใช้อุปกรณ์อัจฉริยะ (smart device) และด้าน digital - internet of things (IOT)

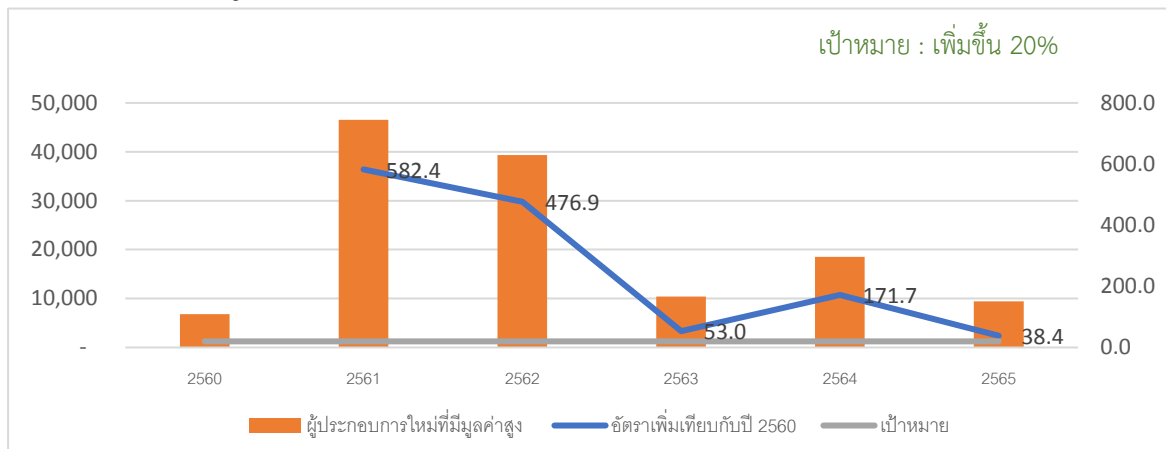
การสร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup) จึงเน้นส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Tech Startup) และผู้ประกอบการใหม่ที่เป็นธุรกิจเชิงสร้างสรรค์หรือเชิงวัฒนธรรม (Creative Startup/Cultural Startup) ให้เป็นกำลังหลักสำคัญในการขับเคลื่อนและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจของประเทศ โครงการที่ดำเนินการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ในเรื่องนี้ ได้แก่ โครงการจัดทำและขับเคลื่อนนโยบายส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) โครงการบ่มเพาะและสร้างผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีนวัตกรรม โครงการพัฒนาภาคีสานักสนับสนุนความสามารถ (SME) ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมเกิดใหม่ที่มีการเติบโตสูง (Innovative Startup) โครงการพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ (Startup) ด้านชีววิทยาศาสตร์ ซึ่งดำเนินการโดยหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สำนักงานคณะกรรมการอุดมศึกษาและศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC) เป็นต้น ผลการดำเนินการพบว่า อัตราผู้ประกอบการใหม่ที่ได้รับการส่งเสริมมากกว่าเป้าหมาย โดยในปี 2564 มีผู้ประกอบการได้รับการส่งเสริมจำนวน 18,511 ราย คิดเป็นอัตราเพิ่มเมื่อเทียบกับปี 2560 ร้อยละ 171.7 (ปี 2560 มีผู้ประกอบการใหม่ได้รับการส่งเสริมจำนวน 6,814 ราย) และในปี 2565 แม้จะมีจำนวนผู้ประกอบการได้รับการส่งเสริมลดลงเหลือ 9,432 ราย คิดเป็นอัตราเพิ่มเมื่อเทียบกับปี 2560 ร้อยละ 38.4 ก็ยังถือว่าบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 20

ผลตัวชี้วัด

บรรลุเป้าหมาย

ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.12 จำนวนผู้ประกอบการ startup ที่ได้รับการส่งเสริม ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการดำเนินงานของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

กลยุทธ์ที่ 2.2 ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME

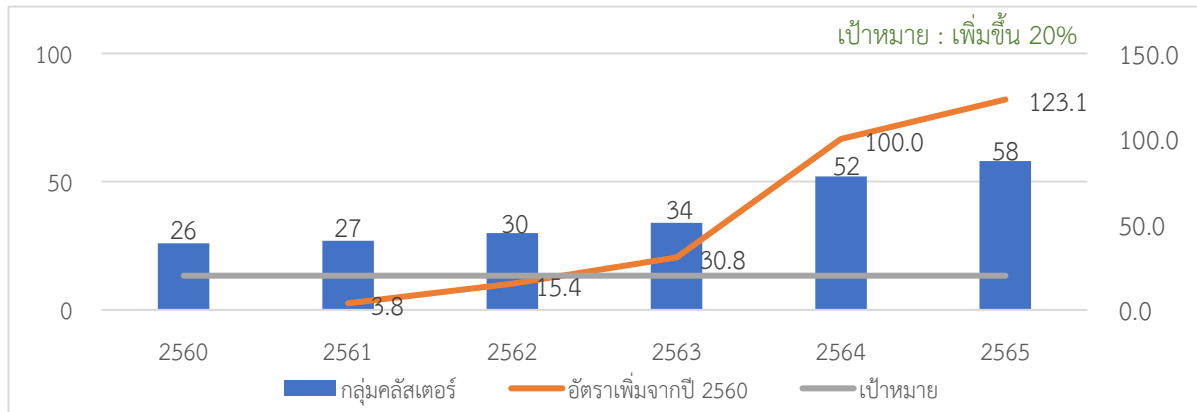
เป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ 1) สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 และ 2) สัดส่วนของสหกรณ์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ภายในปี 2564

การรวมกลุ่มคลัสเตอร์ SME เป็นหนึ่งในเครื่องมือและกลไกสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันทั้งด้านผลิตภาพ (productivity) และการคิดค้นนวัตกรรม (innovation) โดยการรวมกลุ่มผู้ประกอบการจะเริ่มตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ไปจนถึงปลายน้ำ เพื่อเป็นการส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือและเชื่อมโยงกัน ในรูปแบบเครือข่าย หรือ “business networking” ในลักษณะการผนึกกำลังร่วมกันเพื่อสร้างความเข้มแข็งของห่วงโซ่มูลค่า (value chain) และนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพด้านการลงทุนของประเทศ และช่วยดึงดูดการลงทุนทั้งจากนักลงทุนรายเดิมและรายใหม่ ส่งผลให้เกิดการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคและท้องถิ่น ตลอดจนสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ SME โดยมีหน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนส่งเสริมและผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่ม สร้างเครือข่ายทางธุรกิจ ได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมการเกษตร และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ โดยเน้นกิจกรรมพัฒนาและเสริมสร้างความเข้มแข็งและพัฒนาศักยภาพเชิงธุรกิจของเครือข่าย ให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนส่งเสริมการตลาดเชิงรุกหรือการสร้างนวัตกรรมทางการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการ สำหรับคลัสเตอร์เป้าหมายมี 2 รูปแบบ คือ Super Cluster และคลัสเตอร์เป้าหมายอื่นๆ โดย Super Cluster เป็นคลัสเตอร์สำหรับกิจการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง และอุตสาหกรรมอนาคต เช่น คลัสเตอร์ยานยนต์และชิ้นส่วน คลัสเตอร์เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์โทรคมนาคม คลัสเตอร์ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม คลัสเตอร์ดิจิทัล Food Innopolis และ Medical Hub ส่วนคลัสเตอร์เป้าหมายอื่นๆ ได้แก่ คลัสเตอร์เกษตรแปรรูป คลัสเตอร์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

จำนวนกลุ่มคลัสเตอร์ที่มีการส่งเสริมให้เกิดขึ้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี 2560 ที่มีกลุ่มคลัสเตอร์จำนวน 26 กลุ่ม เพิ่มเป็น 52 กลุ่มในปี 2564 และ 58 กลุ่มในปี 2565 หรือมีอัตราการเพิ่มขึ้นของกลุ่มคลัสเตอร์ในปี 2565 ร้อยละ 123.1 เมื่อเทียบกับปีเริ่มต้นแผน

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.13 จำนวนกลุ่มคลัสเตอร์และอัตราการเพิ่ม ปี 2560-2565



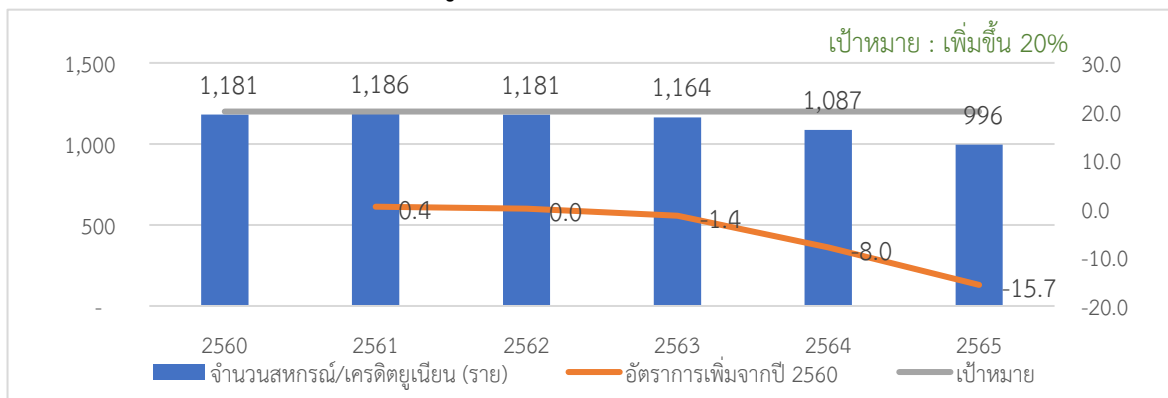
ที่มา: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

ในส่วนของสหกรณ์และเครดิตยูเนียน ซึ่งจัดเป็นองค์กรธุรกิจพิเศษ ที่เกิดจากการรวมตัวกันโดยกลุ่มบุคคลที่มีปัญหาหรือความต้องการอย่างเดียวกัน ดำเนินการโดยยึดหลักการพึ่งตนเอง มีความร่วมมือและช่วยเหลือกัน เสมอภาคเท่าเทียมกัน และความสมัครใจ โดยสหกรณ์จะทำหน้าที่จัดหาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ราคาถูก มาให้บริการแก่สมาชิก เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของสมาชิกให้ดีขึ้น ในขณะที่เครดิตยูเนียน จัดเป็นสถาบันการเงินที่สมาชิกเป็นเจ้าของ และบริหารงานโดยสมาชิก โดยมีวัตถุประสงค์ในการระดมเงินออมเพื่อใช้เป็นทุนให้บริการแก่สมาชิกในรูปของสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำและไม่เน้นผลกำไรสูงสุด และนำผลกำไรที่ได้จัดสรรเป็นสวัสดิการให้แก่สมาชิก

จำนวนสหกรณ์และเครดิตยูเนียนในประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 ซึ่งมีจำนวนสหกรณ์และเครดิตยูเนียน 1,186 ราย ลดลงเหลือ 996 รายในปี 2565 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงต้นแผน จำนวนสหกรณ์และเครดิตยูเนียนมีการลดลงร้อยละ 15.7 จากปี 2560 เป็นผลสืบเนื่องจากวิกฤตของสหกรณ์เครดิตยูเนียนคลองจั่นที่มีการบริหารผิดพลาด ส่งผลต่อกลุ่มสหกรณ์เครดิตยูเนียน และสหกรณ์อื่นๆ ที่นำเงินมากฝากไว้ เนื่องจากการดำเนินงานของสหกรณ์ที่ต้องพึ่งตัวเอง เมื่อเกิดปัญหาจากเครดิตยูเนียนจึงสร้างความเสียหายต่อระบบสหกรณ์ นอกจากนี้ ประเทศไทยมีพระราชบัญญัติสหกรณ์เพียงฉบับเดียวใช้บังคับกับสหกรณ์ทุกประเภททุกขนาดและทุกระดับของสหกรณ์ ทำให้เกิดช่องว่างในบางเรื่องและไม่เอื้อต่อการพัฒนา

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.14 จำนวนสหกรณ์และเครดิตยูเนียน และอัตราการเพิ่ม ปี 2560-2565



ที่มา: สมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียน (2566)

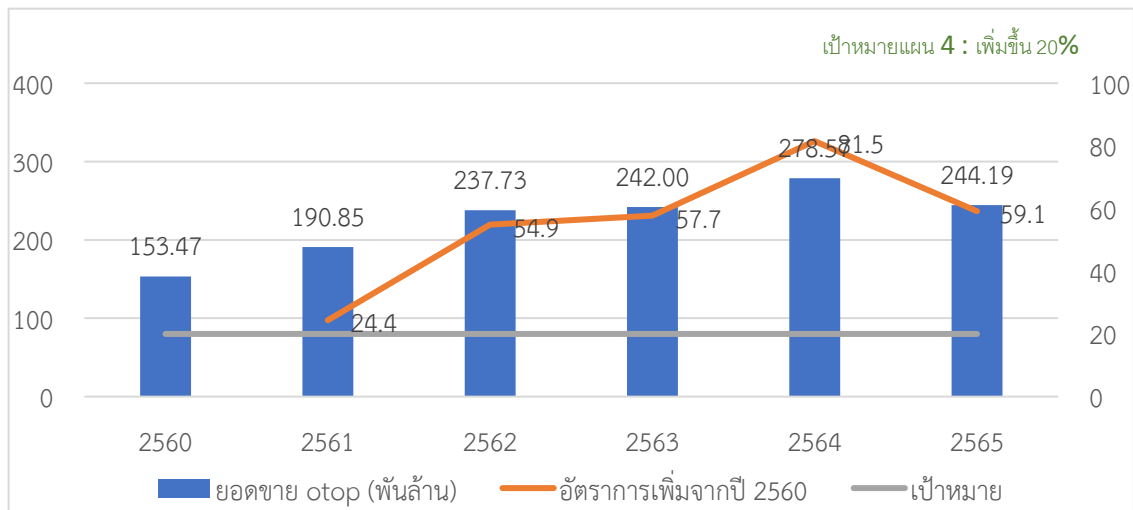
กลยุทธ์ที่ 2.3 พัฒนาวิสาทกิจฐานรากให้เข้มแข็ง

เป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ รายได้เฉลี่ยของ SME ฐานรากที่ได้รับการพัฒนาเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ภายในปี 2564

ตัวชี้วัดที่สะท้อนความสำเร็จของการพัฒนาวิสาทกิจฐานรากให้เข้มแข็ง คือการสร้างรายได้ให้กับเศรษฐกิจกิจฐานราก ซึ่งจะเกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ และกระจายรายได้ให้กับคนส่วนใหญ่ของประเทศ การส่งเสริม SME กลุ่มนี้จะช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ และสนับสนุนการใช้ภูมิปัญญาและทรัพยากรในท้องถิ่น ยอดการจำหน่ายสินค้า OTOP มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากยอดการจำหน่ายสินค้า OTOP 153.47 พันล้านบาท ในปี 2560 เพิ่มขึ้นเป็น 244.19 พันล้านบาทในปี 2565 หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มเมื่อเทียบกับปี 2560 ร้อยละ 59.1 สูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ที่ร้อยละ 20

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.15 รายได้และอัตราการเพิ่มของรายได้จาก OTOP ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลกรมการพัฒนาชุมชน

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ ประกอบด้วย 2 กลยุทธ์ ได้แก่

กลยุทธ์ที่ 3.1 พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ

โดยมีเป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ 1) จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูลเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 2) จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal เพิ่มขึ้นร้อยละ 80 และ 3) โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME มีการจัดเก็บข้อมูล SME ผู้รับบริการอย่างเป็นระบบมีสัดส่วนร้อยละ 60 ภายในปี 2564

การดำเนินงานที่ผ่านมา สสว. ได้มีการพัฒนาแอปพลิเคชัน SME CONNEXT สำหรับการประชาสัมพันธ์โครงการและกิจกรรมต่างๆ ของ สสว. และการเป็นชุมชน (Community) ของผู้ประกอบการ SME ที่เคยใช้บริการของ สสว. พัฒนา “ระบบให้บริการ SME ACCESS” ที่เป็นการบูรณาการส่วนงานที่ทำหน้าที่ให้บริการแก่ผู้ประกอบการ SME ในรูปแบบดิจิทัลของ สสว. ทั้งหมด เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการ SME โดยเป็น Infrastructure ของระบบการส่งเสริม SME ของประเทศที่สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันและแนวโน้มของบริบททางสังคมและเศรษฐกิจในอนาคต ประกอบด้วยเว็บไซต์ SME

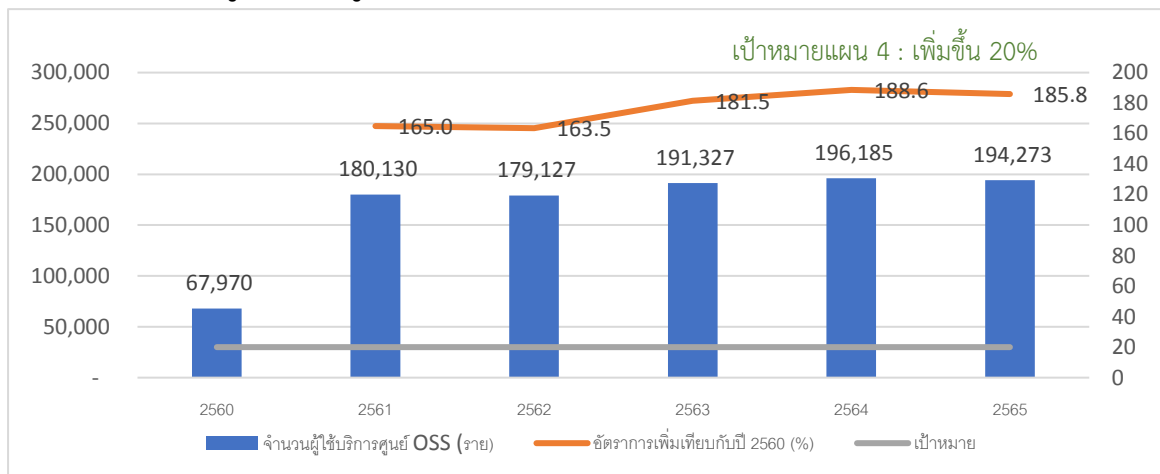
ONE (Web Portal) SME Academy 365 (ระบบการเรียนรู้ออนไลน์) SME Coach (ระบบฐานข้อมูลที่รวบรวมผู้เชี่ยวชาญหรือที่สามารถให้คำแนะนำผู้ประกอบการ MSME) และ แอปพลิเคชัน SME Connex

นอกจากนี้ ยังมีศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจรของ สสว. (One-stop Service Center : OSS) จำนวน 77 ศูนย์ทั่วประเทศ ซึ่งเป็นช่องทางหลักในการให้ข้อมูลและให้บริการกับ SME โดยทำหน้าที่ให้บริการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ให้บริการคำปรึกษาแนะนำด้านต่างๆ ช่วยให้ SME สามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารต่างๆ โดยง่าย ในปี 2560 มีผู้ใช้บริการศูนย์ OSS จำนวน 67,970 ราย และเพิ่มเป็น 194,273 รายในปี 2565 หรือมีอัตราการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 185.8 จากปี 2560

และ สสว. ยังได้มีการจัดทำ SME web Portal เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลองค์ความรู้ และข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ รวมถึงแนวทางและมาตรการส่งเสริม SME และบริการผ่านโครงการต่างๆ ผ่านเว็บไซต์ SME ONE (www.smeone.info) งานพัฒนาองค์ความรู้ สำหรับ SME Knowledge Center (www.smeknowledgecenter.com) และแอปพลิเคชัน SME Connex

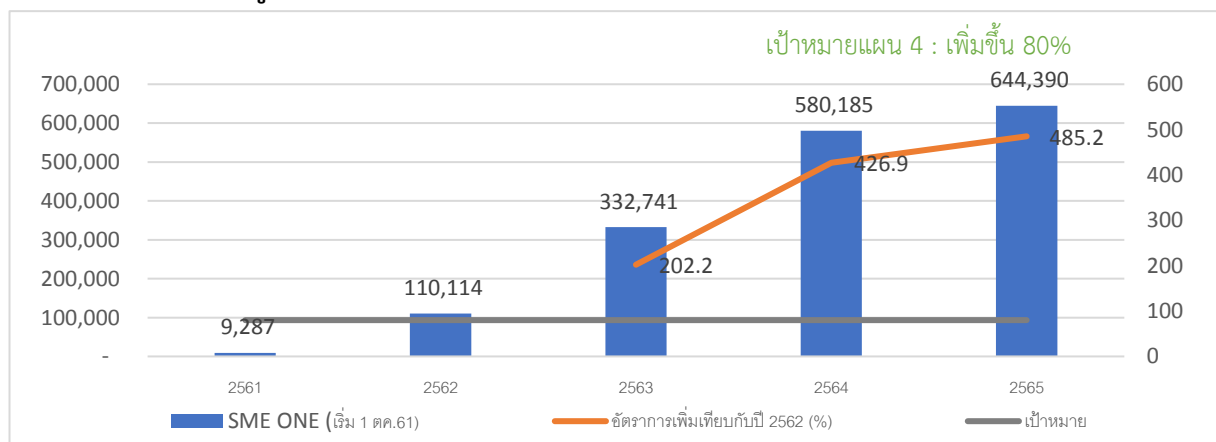
ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.16 จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ OSS ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ภาพที่ 4.17 จำนวนผู้ใช้บริการ SME web Portal ปี 2561-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

กลยุทธ์ที่ 3.2 ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME

เป้าหมายหลักของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 คือ กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ได้รับการปรับปรุง แก้ไขเพื่อเอื้อให้การดำเนินธุรกิจของ SME มีความสะดวกมากขึ้น ภายในปี 2564 ซึ่งสอดคล้องกับ**แนวทางที่ 3 ของแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 คือ การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME**

ในช่วงของการดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่างๆ ที่ส่งผลต่อการพัฒนา SME เช่น การปรับปรุงพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 โดยประกาศพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 ในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 16 เมษายน 2561 โดยมีสาระสำคัญที่ ดังนี้ (1) ปรับปรุงนิยามของ SME ด้วยการกำหนดจำนวนการจ้างงานหรือรายได้ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตามกฎกระทรวงกำหนดนิยาม SME พ.ศ. 2562 เพื่อเป็นเกณฑ์ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริม สนับสนุน และช่วยเหลือผู้ประกอบการ (2) แก้ไขเพิ่มเติมอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ให้มีอำนาจหน้าที่เสนอแนะต่อคณะรัฐมนตรี ในการกำหนดให้ส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ หรือ รัฐวิสาหกิจที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME จัดทำงบประมาณที่เกี่ยวกับการส่งเสริม SME แบบบูรณาการ เพื่อลดความซ้ำซ้อนในด้านงบประมาณ และเพิ่มประสิทธิภาพการส่งเสริม SME มากขึ้น (3) เพิ่มวัตถุประสงค์ของ สสว. ในการทำหน้าที่ประสานงานกับสถาบันการศึกษาต่างๆ เพื่อจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะ SME และให้มีการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีที่จำเป็นในการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้มแข็งและเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพในระดับพื้นที่

มีการปรับปรุงกฎหมายเพื่อสนับสนุน SME หรือออกกฎหมายใหม่ และเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้ มีการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ (formalization) และการสร้างความรู้พื้นฐานทางการเงิน (financial literacy) โดยการเพิ่มเนื้อหาความรู้ทางการเงินในการเรียนออนไลน์ (SME Academy) ตลอดจนจัดทำหลักสูตรพื้นฐานทางการเงินสำหรับ Micro โดยเฉพาะ

กฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2563 ได้ผ่านมติ ครม. เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2563 และประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2563 โดยกฎกระทรวงกำหนดให้หน่วยงานของรัฐจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการจาก SME ที่ได้ขึ้นบัญชีรายการพัสดุและบัญชีรายชื่อไว้กับ สสว. เพื่อสร้างโอกาสให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ในปี 2564 สสว. ได้ลงนามในบันทึกความเข้าใจว่าด้วยการส่งเสริม SME ภายใต้กรอบความร่วมมือสมาคมแห่งมหาสมุทรอินเดีย (Indian Ocean Rim Association: IORA) เป็นการสร้างโอกาสให้ SME เข้าสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น และได้ลงนามบันทึกความตกลงความร่วมมือกับสำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน) หรือ DGA ในการดำเนินการโครงการนำร่อง SME One ID และเชื่อมโยงข้อมูลจากฐานข้อมูลสมาชิก สสว. เพื่อรับบริการบริการจากภาครัฐปี 2564 (One Identification One SME – Phase I) โดยได้พัฒนาระบบทะเบียนและการยืนยันตัวตนสำหรับผู้ประกอบการทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล รวมถึงได้มีการประสานกับหน่วยงานภาครัฐหลายหน่วยงานที่มีการให้บริการแก่ผู้ประกอบการ MSME ในการเชื่อมโยงข้อมูลผู้ประกอบการจากระบบฐานข้อมูล SME One ID ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้ารับ

บริการกับหน่วยงานรัฐโดยไม่จำเป็นต้องลงทะเบียนใหม่ เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการเข้าถึงบริการและโครงการที่ภาครัฐส่งเสริมและสนับสนุนโดยไม่ต้องรอการยืนยันเอกสารในรูปแบบเดิม

นอกจากนี้ยังมีกฎหมาย กฎ ระเบียบที่เอื้อประโยชน์หรือลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ได้แก่

พระราชบัญญัติหอการค้า (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2564 โดยมีสาระสำคัญคือการเพิ่มเติมหน้าที่ของหอการค้า ในการส่งเสริมการลงทุน เทคโนโลยี นวัตกรรม ดิจิทัล พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ สตาร์ทอัพ และวิสาหกิจสมัยใหม่ รวมทั้งการส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัยเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว และหน้าที่ในการจัดทำและรับรองเอกสารที่ใช้ ในทางการค้าระหว่างประเทศ การรับรองลายมือชื่อของบุคคลในเอกสาร การจัดตั้งศูนย์ไกล่เกลี่ยและประนอมข้อพิพาททางการค้า และการทำความตกลงหรือความร่วมมือกับหน่วยงานของรัฐและเอกชน ทั้งในและต่างประเทศ

พระราชกำหนดแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ พ.ศ. 2564 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันไม่ให้เจ้าหนี้เรียกดอกเบี้ยในอัตราหรือวิธีการที่ก่อให้เกิดภาระแก่ลูกหนี้สูงเกินสมควร โดยการปรับปรุงอัตราดอกเบี้ยใน 2 ประเด็น ได้แก่ (1) ประเด็นการปรับลดอัตราดอกเบี้ยและอัตราดอกเบี้ยผิดนัดชำระหนี้ สำหรับอัตราดอกเบี้ยที่ไม่ได้กำหนดไว้โดยนิติกรรมหรือโดยบทกฎหมายอันชัดเจน ให้ปรับลดจากอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี เป็นอัตราร้อยละ 3 ต่อปี (2) ประเด็นการกำหนดฐานการคำนวณดอกเบี้ยผิดนัดชำระหนี้ เมื่อลูกหนี้ผิดนัดไม่ชำระหนี้ในงวดใดงวดหนึ่ง เจ้าหนี้คำนวณดอกเบี้ยผิดนัดชำระหนี้ได้เฉพาะจากต้นเงินของงวดที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้แล้วเท่านั้น

ระเบียบคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่าด้วยการประนอมหนี้และการจำหน่ายหนี้สูญ พ.ศ. 2564 เป็นการกำหนดแนวทางการประนอมหนี้และการจำหน่ายหนี้สูญ เพื่อแก้ปัญหาที่ผู้ประกอบการไม่สามารถชำระเงินต้นและดอกเบี้ยคืนได้ตามเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา

ระเบียบคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่าด้วยผู้จัดการกองทุนในเงินกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนที่จัดสรรเฉพาะมาตรา 34(1) และ (3) พ.ศ. 2564 เป็นระเบียบกำหนดคุณสมบัติผู้จัดการกองทุน การคัดเลือกผู้จัดการกองทุน อำนาจหน้าที่และวิธีการบริหารจัดการกองทุน รวมถึงการกำกับติดตามการดำเนินงาน การตรวจสอบและประเมินผล

ระเบียบคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่าด้วยหลักเกณฑ์เงื่อนไขและวิธีการให้ความช่วยเหลือ อุดหนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจากเงินกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ผ่านผู้ให้บริการทางธุรกิจ พ.ศ. 2564 เพื่อเป็นแนวทางในการช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านธุรกิจผ่านผู้ให้บริการธุรกิจ BDS หรือ (Business Development Service) หรือโครงการเอสเอ็มอีคนละครั้ง ในรูปแบบการอุดหนุนแบบไม่มีเงื่อนไขการชำระคืนในวงเงินสูงสุดไม่เกิน 5 แสนบาทต่อราย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ให้ได้รับโอกาสในการเข้าถึงการบริการสนับสนุนด้านการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบใหม่ที่ผู้ประกอบการ SME จะสามารถเลือกรับการบริการ หรือรับการพัฒนากับผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Business Development Service Provider : BDSP) ที่ตรงความต้องการของธุรกิจ โดยการอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาให้แก่เอสเอ็มอีแบบร่วมจ่าย (co-payment) ในสัดส่วนร้อยละ 50-80 ตามขนาดของธุรกิจ โดยมีกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นนิติบุคคล หรือผู้ประกอบการ SME ที่จดทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐ ในกลุ่มท่องเที่ยว อาหาร-เครื่องดื่ม-ยา-สมุนไพร New S-Curve BCG และเกษตรแปรรูป โดยค่าใช้จ่ายที่จะได้รับการช่วยเหลือต้องมี

ลักษณะอย่างใดอย่างหนึ่งดังนี้ การเพิ่มผลิตภาพและประสิทธิภาพธุรกิจ การพัฒนาและบริหารธุรกิจ การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานสินค้าและบริการ การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายและการตลาด การพัฒนาตลาดต่างประเทศ การพัฒนานวัตกรรมที่เป็นประโยชน์และจำเป็นต่อการพัฒนาและยกระดับทางธุรกิจตามที่คณะกรรมการกำหนด สำหรับผู้ให้บริการทางธุรกิจ ได้แก่ ส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือองค์การเอกชน

นอกจากนี้ในปี 2565 ได้มีพระราชบัญญัติและกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับ SME ดังนี้

พระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ฉบับที่ 23) พ.ศ. 2565 โดยมีการปรับปรุงแก้ไขในหลายประเด็น ได้แก่ (1) การลดจำนวนขั้นต่ำของผู้เริ่มก่อตั้งบริษัทเป็น 2 คน จากเดิมที่กำหนดขั้นต่ำไว้ที่ 3 คน ทำให้มีการจัดตั้งธุรกิจได้ง่าย เอื้อต่อการเกิดธุรกิจขนาดเล็กหรือวิสาหกิจเริ่มต้น (startup) มากขึ้น (2) มีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีใหม่ โดยกำหนดวิธีประชุมกรรมการให้สามารถดำเนินการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้ด้วย ส่วนการเรียกประชุมใหญ่ได้กำหนดวิธีเรียกประชุมใหญ่เป็น 2 กรณีตามชนิดใบหุ้น โดยกรณีผู้ถือหุ้นชนิดระบุชื่อมีการลดขั้นตอนการพิมพ์โฆษณาในหนังสือพิมพ์ ส่วนกรณีหุ้นชนิดผู้ถือกำหนดให้มีการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นหรือโฆษณาในสื่ออิเล็กทรอนิกส์ก็ได้ (3) บทบัญญัติที่เอื้อต่อความคล่องตัวอื่นๆ เช่น กำหนดให้หนังสือบริคณห์สนธิสิ้นสุดลงในกรณีที่ไม่นำเนินการจดทะเบียนตั้งบริษัทภายใน 3 ปี ส่งผลให้ผู้ประกอบการอื่นที่ต้องการใช้ชื่อเดียวกับบริษัทที่เคยจดทะเบียนสามารถทำได้ หรือการกำหนดบทบัญญัติเกี่ยวกับการควบรวมบริษัทให้สามารถรวมกันได้ 2 ลักษณะ คือ การควบบริษัท (รวมกันแล้วเกิดเป็นนิติบุคคลใหม่) กับการผนวกบริษัท (บริษัทหนึ่งยังคงมีสภาพเป็นนิติบุคคล ส่วนบริษัทอื่นสิ้นสภาพนิติบุคคลไป) จากเดิมที่มีเฉพาะลักษณะการควบบริษัทเท่านั้น ซึ่งช่วยลดภาระให้ไม่ต้องมีการจดทะเบียนหรือดำเนินการส่วนที่เกี่ยวข้องกับนิติบุคคลใหม่เมื่อต้องมีการควบรวมกิจการ (4) คุ้มครองผู้ถือหุ้นโดยการกำหนดระยะเวลาในการจ่ายปันผลให้ต้องแล้วเสร็จภายใน 1 เดือนนับแต่วันประชุมใหญ่หรือกรรมการลงมติ จากเดิมที่ไม่ได้มีการกำหนดไว้ ซึ่งจะเป็นการคุ้มครองสิทธิผู้ถือหุ้นรายย่อยให้ได้รับเงินปันผลมากขึ้น

พระราชบัญญัติประกอบธุรกิจข้อมูลเครดิต (ฉบับที่ 6) พ.ศ. 2565 มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนให้ SME และ startup สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น โดยให้ SME และ startup มีข้อมูลทางการเงินอยู่ในระบบข้อมูลเครดิตที่เกิดจากการใช้บริการผ่านผู้ประกอบการตัวกลางที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อ ซึ่งการมีข้อมูลในระบบข้อมูลเครดิตจะทำให้ SME และ Startup สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เป็นสถาบันการเงินได้มากขึ้น โดยการแก้ไขเพิ่มเติมนิยาม “สินเชื่อ” ให้หมายความรวมถึงธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อตามที่คณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลเครดิตประกาศกำหนด และแก้ไขเพิ่มเติมนิยาม “สถาบันการเงิน” ให้หมายความรวมถึงนิติบุคคลอื่นที่ประกอบกิจการเกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อเป็นทางการค้าปกติตามที่คณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลเครดิตประกาศกำหนด

พระราชบัญญัติการปฏิบัติราชการทางอิเล็กทรอนิกส์ พ.ศ. 2565 เป็นกฎหมายกลางที่มีวัตถุประสงค์หลักในการจัดปัญหาและอุปสรรคทางข้อกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ เพื่อให้ประชาชนสามารถยื่นคำขอหรือติดต่อใดๆ กับหน่วยงานของรัฐหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ รวมตลอดทั้งการติดต่อราชการระหว่างหน่วยงานของรัฐหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐสามารถทำได้โดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์ได้โดยชอบด้วยกฎหมาย และยังมุ่งส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการปฏิบัติตามกฎหมายของประชาชน และการปฏิบัติหน้าที่ราชการของหน่วยงานและเจ้าหน้าที่ของรัฐให้ครอบคลุมตลอดทั้งระบบนิเวศ (ecosystem) ตั้งแต่การยื่นเรื่อง/รับเรื่อง การติดต่อราชการ การส่ง/รับเอกสาร การแสดงเอกสารหลักฐาน ไปจนถึงการจัดทำและตรวจสอบ

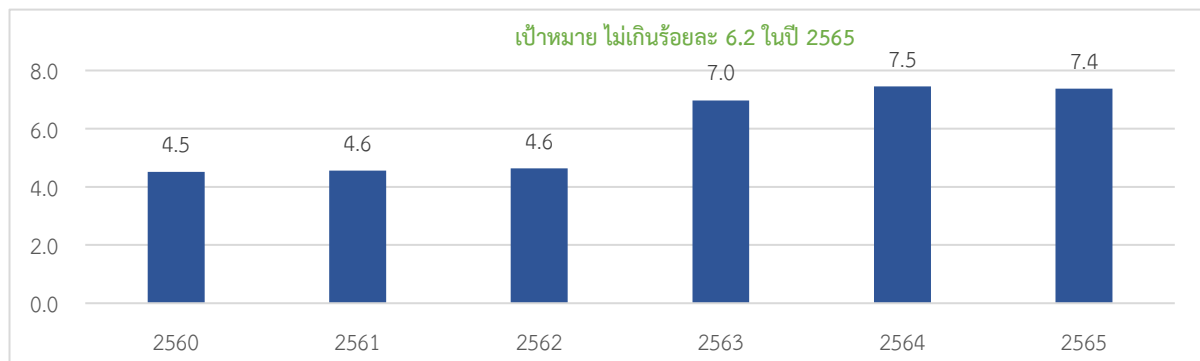
ฐานข้อมูลใบอนุญาต และการจัดเก็บเอกสารราชการ ซึ่งจะเป็นการอำนวยความสะดวกและลดภาระค่าใช้จ่ายของประชาชน ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพภาครัฐ

กฎกระทรวงมหาดไทยยกเว้นค่าธรรมเนียมสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรม พ.ศ. 2565 โดยมีสาระสำคัญ คือ ให้ยกเว้นค่าธรรมเนียมประกอบธุรกิจโรงแรมปีละ 40 บาท/ห้องพัก เป็นเวลา 2 ปี ตั้งแต่ 1 ก.ค. 2565 - 30 มิ.ย. 2567 หลังจากที่กฎกระทรวงยกเว้นค่าธรรมเนียมสำหรับการประกอบธุรกิจโรงแรม พ.ศ. 2563 จะสิ้นสุดในวันที่ 30 มิ.ย. 2565 เพื่อให้การช่วยเหลือเยียวยาผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่ได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจมีความต่อเนื่อง

นอกจากตัวชี้วัดข้างต้นแล้ว แผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 ได้กำหนดแนวทาง 1 การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 และมีการกำหนดเป้าหมายตัวชี้วัด ได้แก่ สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ไม่เกินร้อยละ 6.2 ในปี 2565 ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาพบว่า สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME มีสัดส่วนอยู่ที่ 7.4 ซึ่งยังคงสูงกว่าเป้าหมายที่วางไว้ อย่างไรก็ตาม สัดส่วน NPL ของ SME ที่ยังอยู่ในระดับสูง เป็นผลกระทบที่เกิดจากวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และคาดว่าในปี 2566 เมื่อสถานการณ์ดีขึ้นแล้ว สัดส่วน NPL น่าจะมีแนวโน้มลดลง

ผลตัวชี้วัด บรรลุเป้าหมาย ไม่บรรลุเป้าหมาย

ภาพที่ 4.18 สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ปี 2560-2565



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลธนาคารแห่งประเทศไทย

ข้อสังเกตเกี่ยวกับตัวชี้วัดตามแผน

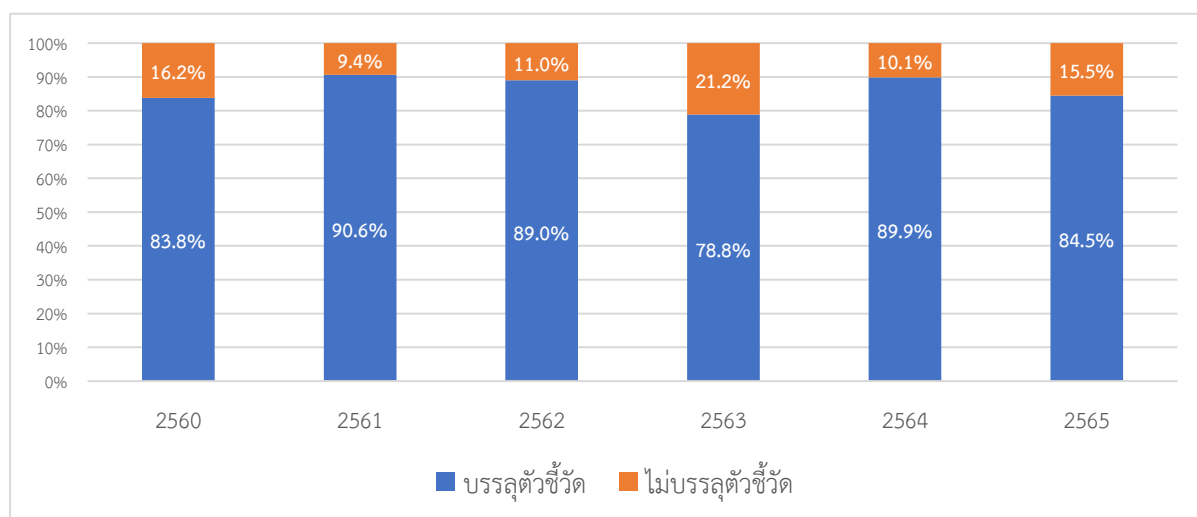
ในกระบวนการจัดทำแผนฯ และการกำหนดเป้าหมายตัวชี้วัด พบว่า (1) ยังขาดการจัดทำ meta data ที่ระบุนิยามของตัวชี้วัด วิธีการคำนวณตัวชี้วัด แหล่งข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการคำนวณตัวชี้วัด (2) การกำหนดเป้าหมายตัวชี้วัดยังขาดความชัดเจน เช่น กำหนดเป้าหมายให้เพิ่มขึ้นร้อยละ x แต่ไม่ชัดเจนว่าเป็นการเพิ่มขึ้นต่อปี หรือเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับต้นตัวชี้วัดในช่วงต้นแผน เป็นต้น (3) ยังไม่ได้มีการจัดทำฐานข้อมูลตัวชี้วัด ที่ใช้เป็น baseline ในการกำหนดเป้าหมายไว้ และในระหว่างการทำงานตามแผนการส่งเสริม SME ไม่มีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่สามารถนำมาใช้ในการประเมินผลตัวชี้วัดตามแผน ทำให้การประเมินผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ยังไม่มีเกณฑ์ที่ชัดเจน ขึ้นอยู่กับผู้ประเมินในการกำหนดนิยามและวิธีการคำนวณตัวชี้วัด นอกจากนี้ตัวชี้วัดส่วนใหญ่เป็นตัวชี้วัดเชิงปริมาณ ยังไม่พบตัวชี้วัดในเชิงคุณภาพ

(ข) ผลการประเมินตัวชี้วัดในระดับโครงการ ภายใต้แผนการส่งเสริม SME

การประเมินตัวชี้วัดในระดับโครงการเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานที่จะสะท้อนผลสำเร็จของโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ โดยการพิจารณาให้ความสำคัญกับค่าเป้าหมายและผลลัพธ์ที่เกิดจากการดำเนินงานจริงตั้งแต่ปี 2560-2565 ซึ่งการขับเคลื่อนการดำเนินงานผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม

SME ภายใต้แผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME จำนวน 220 โครงการ โดยมีตัวชี้วัดรวม 729 ตัวชี้วัด พบว่าตัวชี้วัดร้อยละ 86 สามารถบรรลุผลได้ตามเป้าหมายและมีเพียงร้อยละ 14 เท่านั้นที่ไม่สามารถบรรลุผลตามตัวชี้วัดได้ (ภาพที่ 4.19) ทั้งนี้เกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุ เช่น โครงการมีการยกเลิกหรือไม่ได้มีการดำเนินการ หรือกระบวนการจัดเก็บข้อมูลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่สมบูรณ์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่สะท้อนความสำคัญของการพัฒนาแนวทางการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานส่งเสริม SME ภายใต้แผนการส่งเสริม SME

ภาพที่ 4.19 ผลการประเมินตัวชี้วัดของโครงการ ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ



ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการดำเนินงานของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

4.2.5 การประเมินด้านผลกระทบจากการดำเนินงาน (Impact: i)

การประเมินผลกระทบจากการดำเนินงานเป็นส่วนสุดท้ายของการประเมินตามกรอบแนวคิด CIPPI โดยเป็นการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจที่มีการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME โดยรวมไปถึงผลกระทบของสังคมโดยรวม อย่างไรก็ตาม การพิจารณาผลกระทบจะต้องใช้ระยะเวลาในการสังเกตผลและมักจะไม่มีเกิดขึ้นทันทีหลังจบโครงการ ข้อค้นพบเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องกับผลกระทบจากการดำเนินงานที่ได้จากการสัมภาษณ์และประชุมกลุ่มย่อยผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง สามารถแบ่งเป็น 6 ประเด็น ดังต่อไปนี้

(1) **ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ** สอดคล้องกับการตั้งเป้าหมายตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับที่มีความครอบคลุมในเรื่องของผลกระทบทางเศรษฐกิจผ่านตัวชี้วัดที่ครอบคลุมในหลากหลายมิติ เรื่องของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดเป็นตัวชี้วัดภาพรวมของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ผลการประเมินพบว่า **สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME อยู่ที่ร้อยละ 35.2 ในปีสุดท้ายของการประเมิน (ปี 2565)** ซึ่งเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในแต่ละปี นับตั้งแต่ปี 2559

นอกจากนั้นแล้วผลกระทบทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในอีกมิติหนึ่งคือ **รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากสินค้าประเภท OTOP นับตั้งแต่ ปี 2560-2565 พบว่ามียอดจำหน่ายเพิ่มสูงถึง 1,328 ล้านบาท** ซึ่งมีส่วนสำคัญมาจากการพัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็งผ่านการสร้างรายได้ให้กับเศรษฐกิจฐานราก ทำให้เกิดการสร้างงานสร้างรายได้ และกระจายรายได้ให้กับคนจำนวนมาก

ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการส่งเสริมฯ ในมิติด้านเศรษฐกิจยังคงครอบคลุมไปถึงเรื่องของ **มูลค่าการส่งออกโดยรวมของ MSME ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากมูลค่าการส่งออกสูง 916,386 ล้านบาท ในปี 2560**

เพิ่มเป็น 1,060,208 ล้านบาท ในปี 2565 ซึ่งถือเป็นมูลค่าที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจและการส่งเสริมที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ

(2) ผลกระทบต่อการเกิดธุรกิจใหม่ ซึ่งเป็นมิติสำคัญของการวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดขึ้น โดยพิจารณาในแง่มุมนี้ ไม่ได้ถูกจำกัดอยู่เพียงการพิจารณาจำนวนธุรกิจใหม่เพียงอย่างเดียว แต่ต้องให้ความสำคัญของระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเกิดขึ้นและเติบโตของธุรกิจในระยะเริ่มต้น โดยหนึ่งในประเด็นสำคัญที่มีการพูดถึงอย่างต่อเนื่องคือเรื่องของการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทั้งนี้ข้อมูลสัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม: ธนาคารพาณิชย์ ในช่วงปี 2559-2565 มีการเปลี่ยนแปลงได้อย่างชัดเจน โดยในช่วงปี 2559-2562 ซึ่งเป็นช่วงก่อนและระหว่างการเกิดสถานการณ์โรคระบาดโควิด-19 สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 33 แต่สัดส่วนดังกล่าวกลับลดลงเหลือประมาณร้อยละ 20 ซึ่งอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 อย่างไรก็ตาม การเติบโตของแหล่งเงินทุนเพื่อธุรกิจรายใหม่ผ่านตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ซึ่งเป็นตลาดหลักทรัพย์แห่งที่สองของประเทศไทย โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้บริการขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) และกิจการเกี่ยวกับนวัตกรรมสามารถระดมเงินทุนเพิ่มเติมจากสาธารณะได้กลับมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ช่วงระยะเวลาหลังโควิด-19 ซึ่งสะท้อนถึงโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพิ่มมากขึ้นนั้นของผู้ประกอบการนั่นเอง

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาข้อมูลการเกิดธุรกิจจัดตั้งใหม่จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ แสดงให้เห็นว่าในแต่ละปีมีการตั้งธุรกิจมากกว่า 60,000 แห่ง โดยมากที่สุดในปีสุดท้ายของแผนการส่งเสริม SME ในปี 2565 ซึ่งมีจำนวนการตั้งธุรกิจมากถึง 76,488 รายในปีดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มของธุรกิจ startup ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการเติบโตค่อนข้างสูง มีการใช้นวัตกรรมเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนธุรกิจ พบว่าในแต่ละปีมีจำนวนการเพิ่มขึ้นที่แตกต่างกัน โดยในปี 2564 มีผู้ประกอบการได้รับการส่งเสริมจำนวนมากถึง 18,511 ราย คิดเป็นอัตราเพิ่มเมื่อเทียบกับปี 2560 มากกว่าร้อยละ 171.7 และลดลงเหลือ 9,432 รายในช่วงปี 2565 ซึ่งยังคงมากกว่าในปีเริ่มต้นแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4

(3) ผลกระทบด้านการจ้างงานที่เกิดขึ้นตามแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับเป็นที่น่าสนใจว่าแผนส่งเสริมทั้งสองฉบับสามารถบรรลุเป้าหมายในเกือบทุกปีที่มีการประเมิน โดยตัวชี้วัดสำคัญและสะท้อนผลกระทบต่อการจ้างงานได้แก่ อัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME ให้เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 1.8 ต่อปี ซึ่งหมายถึงการมีงานทำที่เพิ่มมากขึ้นของวัยแรงงานและนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นจากรายได้ที่ได้จากการทำงาน อย่างไรก็ตามในบางปีของการติดตามประเมินผล (ปี 2560 และ 2564) การขยายตัวจะมีลักษณะที่ติดลบ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจและสังคมในช่วงเวลานั้น ส่งผลต่อการจ้างของ SME ที่ลดลงเช่นเดียว

อย่างไรก็ตาม จำนวนการจ้างงานไม่ใช่เพียงผลกระทบในมิติเดียวที่เกิดขึ้นจากแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับโดยเรื่องของมูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็นอีกหนึ่งผลกระทบหรือตัวชี้วัดที่สำคัญ โดยข้อมูลการประเมินแสดงให้เห็นว่า มูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นประมาณ 460,000 บาทต่อคนต่อปีตามนิยามใหม่ของ SME ซึ่งแม้จะคงอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าเป้าหมายที่ 500,000 บาทต่อคนต่อปี แต่ทิศทางการเปลี่ยนแปลงเป็นไปในทิศทางที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19

(4) ผลกระทบต่อการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพ ซึ่งเป็นผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อบุคลากรทั้งในแง่ของการพัฒนาทักษะและทัศนคติของแรงงานในอนาคตผ่านการอบรมเยาวชนในโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ ภายใต้การดำเนินงานของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา (สอศ.) ซึ่งเป็น

หน่วยงานสำคัญในการพัฒนากำลังแรงงานในสายอาชีพที่ต้องการทักษะ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมสะสมตั้งแต่ปี 2560 พบว่า มีจำนวนเพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 159.7 ในปี 2564 ถึงเยาวชนกลุ่มนี้จะเป็นหนึ่งในแรงงานสำคัญในการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนธุรกิจหลังการจบการศึกษา

ในประเด็นของการพัฒนาศักยภาพผ่านการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันทั้งด้านผลิตภาพ (productivity) และการคิดค้นนวัตกรรม (innovation) สามารถเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME ซึ่งจะเป็นการสร้างผลกระทบต่อผู้ประกอบการโดยตรงอันเป็นโอกาสทางธุรกิจในการยกระดับประสิทธิภาพและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างธุรกิจภายในเครือข่ายโดยสะท้อนผ่านจำนวนกลุ่มคลัสเตอร์ที่เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ผลกระทบต่อการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพยังเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและขยายวงกว้างผ่านการใช้เทคโนโลยีในการเชื่อมต่อระบบการช่วยเหลือสนับสนุนผู้ประกอบการ ไม่ว่าจะเป็นแอปพลิเคชัน SME CONNEXT ของ สสว. ที่ทำหน้าที่เป็นชุมชน (community) ของผู้ประกอบการ SME เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการ SME ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของแหล่งเรียนรู้และฐานข้อมูล พร้อมทั้งการมีศูนย์ให้บริการ OSS หน้าที่ให้บริการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ให้บริการคำปรึกษาแนะนำด้านต่างๆ กระจายอยู่ในทุกจังหวัดทั่วประเทศ

(5) ผลกระทบต่อการพัฒนาด้านกฎหมาย ผ่านการปรับปรุงพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 โดยประกาศพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 โดยครอบคลุมในหลายมิติทั้งเรื่องของนิยาม การเพิ่มเติมอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมฯ และเพิ่มเติมวัตถุประสงค์การดำเนินงานของ สสว. ให้มีความครอบคลุมในส่วนของสถาบันการศึกษา นอกจากนี้แล้วยังมีการปรับปรุงกฎหมายเพื่อสนับสนุน SME หรือออกกฎหมายใหม่ และเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้ มีการส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ (formalization) ซึ่งล้วนแล้วแต่ทำให้การตั้งและการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการสามารถทำได้ง่ายขึ้นนั่นเอง

(6) ผลกระทบต่อความยั่งยืน เป็นอีกประเด็นที่มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการประชุมกลุ่มย่อย โดยพบว่ามีหลายโครงการยังคงขาดความต่อเนื่องในการส่งเสริม เนื่องจากขึ้นอยู่กับนโยบายการส่งเสริม SME ของรัฐบาล และการจัดสรรงบประมาณในการดำเนินการในแต่ละปี ซึ่งทำให้เกิดความไม่แน่นอนในการดำเนินโครงการแต่ละปี นอกจากนี้แล้วความยั่งยืนตามกรอบแนวคิด ไม่ว่าจะเป็น BCG หรือ ESG ยังเป็นส่วนหนึ่งที่ผู้ประกอบการหลายรายโดยเฉพาะในขนาดกลางและขนาดใหญ่เริ่มให้ความสำคัญ แต่ในกรณีของผู้ประกอบการรายย่อย (micro) และขนาดย่อม (small) อาจจะมีข้อจำกัดในการสร้างความยั่งยืนในลักษณะนี้ ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนและสร้างความพร้อมในเรื่องนี้

4.3 การประเมินผลการส่งเสริม SME และการได้รับประโยชน์ของผู้ประกอบการ

ผลการดำเนินงานที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภายใต้แผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME สามารถสรุปภาพรวมการดำเนินงานในแต่ละปี ประกอบด้วย จำนวนหน่วยงานที่มีส่วนร่วม ภาพรวมการเบิกจ่ายงบประมาณ ผลการดำเนินงาน และมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยมีรายละเอียดตามตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 สรุปผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการประจำปี 2560-2565

ปีงบประมาณ	2560	2561	2562	2563	2564	2565	รวม
จำนวนหน่วยงานและโครงการ							
จำนวนหน่วยงาน	19	25	24	24	25	24	122
จำนวนโครงการหลัก	36	40	45	16	17	66	220
จำนวนโครงการย่อย		62	69	66	55		252
มิติด้านงบประมาณ							
งบประมาณตามแผนงานฯ (ล้านบาท)	3,487.3	3,810.4	3,328.4	1,710.7	1,210.0	1,867.9	15,414.7
การเบิกจ่าย + ผูกพัน (ล้านบาท)	2,906.5	3,556.8	3,181.9	1,678.8	1,168.9	1,637.3	14,130.2
สัดส่วน (ร้อยละ)	83.3	93.3	95.6	98.1	96.6	87.7	91.7
ผลการดำเนินงาน							
เป้าหมายการส่งเสริมผู้ประกอบการ (ราย)	162,268	331,519	252,578	387,000	368,500	576,793	2,078,658
ผลการส่งเสริมผู้ประกอบการ (ราย)	206,225	372,062	337,686	460,325	424,015	1,233,799	3,034,112
สัดส่วน (ร้อยละ)	127.1	112.2	133.7	118.9	115.1	213.9	145.9
มูลค่าทางเศรษฐกิจ (ล้านบาท)	21,173	22,815	14,144	13,037	15,068	22,238	108,475

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2560-2565

ภาพรวมผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2565 มีกรอบงบประมาณทั้งสิ้น 15,414.7 ล้านบาท โดยมีการเบิกจ่ายงบประมาณรวม 14,130.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 91.7 สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้ทั้งสิ้น 3,034,112 ราย คิดเป็นร้อยละ 145.9 ของเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 108,475 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายและการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 78 ต้นทุนการผลิต/ของเสียลดลง คิดเป็นร้อยละ 15 การลงทุน คิดเป็นร้อยละ 7 และมูลค่าการจ้างงาน คิดเป็นร้อยละ 0.2

การดำเนินงานในปีแรกของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 เริ่มต้นในปี 2560 โดยในปีดังกล่าวมีกรอบงบประมาณทั้งสิ้น 3,487.3 ล้านบาท โดยมีการดำเนินการผ่านโครงการจำนวนทั้งสิ้น 36 โครงการ โดยเมื่อสิ้นปีงบประมาณมีการเบิกจ่ายรวมทั้งสิ้น 2,906.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 83.3 มีเป้าหมายในการส่งเสริมผู้ประกอบการทั้งสิ้น 162,268 ราย และเมื่อสิ้นปีงบประมาณสามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้มากกว่าเป้าหมาย โดยมีผู้ประกอบการ SME ได้รับการส่งเสริมทั้งสิ้น 206,225 ราย คิดเป็นร้อยละ 127.09 ของเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 21,173 ล้านบาท มีข้อสังเกตว่า งบประมาณส่วนใหญ่จะลงไปผลักดันสนับสนุนการพัฒนาในระดับต้นน้ำ โดยเฉพาะกลุ่ม startup โครงการด้านการพัฒนาเทคโนโลยี การพัฒนาด้านการวิจัย แต่บางโครงการก็ยังมีสัดส่วนที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มน้อยเมื่อเทียบกับงบประมาณที่ได้รับ

การดำเนินงานในปี 2561 พบว่า มีการดำเนินการโดย 25 หน่วยงาน ประกอบด้วย 9 กระทรวง 1 รัฐวิสาหกิจ และ 1 กองทุน (กองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) โดยมีวงเงินงบประมาณทั้งสิ้น 3,810.4 ล้านบาท และเมื่อสิ้นปีงบประมาณมีการเบิกจ่ายจำนวน 3,556.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 93.3 โดยการส่งเสริม SME ในปี 2561 มีแนวทางการขับเคลื่อนที่มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับ 4 แนวทาง ได้แก่ (1) สร้างและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการรายใหม่ (Startup) (2) ส่งเสริมให้ SME กลุ่มทั่วไป (Regular) ให้มีศักยภาพมากขึ้นและให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ (Turn Around) (3) ส่งเสริม SME ที่มีศักยภาพ (Strong) ให้มีความสามารถในการแข่งขันได้มากขึ้น และ (4) พัฒนาปัจจัยแวดล้อม

ที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจเพื่อการส่งเสริม SME (Ecosystem) ภายใต้ 40 โครงการหลัก 62 โครงการย่อย ผลการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2561 พบว่าโครงการภายใต้แผนงานฯ สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้ถึง 372,062 ราย จากเป้าหมายที่กำหนดไว้ 331,519 ราย คิดเป็นร้อยละ 112.2 ของเป้าหมายที่ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงถึง 22,815 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในข้อสังเกตที่ได้จากการประเมินเมื่อเสร็จสิ้นปีงบประมาณ พบว่าการกำหนดเป้าหมายในระดับภาพรวม โดยเฉพาะประเด็นด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจยังคงขาดจุดเชื่อมเพื่อการถ่ายทอดไปสู่ระดับแผนงานโครงการหรือที่เรียกว่า Missing Link ที่ส่งผลให้การขับเคลื่อนแผนงานโครงการเป็นเพียงการดำเนินการเพื่อให้ได้เป้าหมายรายแนวทาง แต่ไม่สามารถส่งผลกระทบต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ ซึ่งประเด็นนี้เป็นอีกประเด็นที่สำคัญที่ต้องมีการพิจารณาในภาพรวมว่าแผนการดำเนินงานในปีอื่นๆ มีลักษณะเช่นเดียวกันหรือไม่

การดำเนินงานในปี 2562 หรือปีที่ 3 ของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 มีการดำเนินงานโดย 24 หน่วยงาน ประกอบด้วย 9 กระทรวง 1 รัฐวิสาหกิจ และ 1 กองทุน (กองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) ภายใต้กรอบวงเงินงบประมาณทั้งสิ้น 3,328.4 ล้านบาท โดยเมื่อสิ้นปีงบประมาณมีการเบิกจ่ายรวม 3,181.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 95.6 ทั้งนี้แนวทางการดำเนินงานในแผนการส่งเสริม SME ปี 2562 มีความใกล้เคียงกับแนวทางการดำเนินการในปีก่อนหน้า แต่มีรายละเอียดที่แตกต่างกันเพียงเล็กน้อย โดยแนวทางการดำเนินการในปี 2562 ประกอบด้วย 5 แนวทาง ได้แก่ (1) สร้างความเป็นผู้ประกอบการและพัฒนาธุรกิจในระยะเริ่มต้น (Early Stage) (2) ส่งเสริมให้ SME กลุ่มทั่วไป (Regular) ให้มีศักยภาพมากขึ้นและให้ความช่วยเหลือ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ (Turn Around) (3) ส่งเสริม SME ที่มีศักยภาพ (Strong) ให้มีความสามารถในการแข่งขันในระดับสากลได้มากขึ้น (4) พัฒนาผู้ประกอบการชุมชน (Community-based) ให้มีความสามารถในการประกอบธุรกิจแบบมีอาชีพ ซึ่งเป็นข้อที่มีการเพิ่มเติมจากการดำเนินงานในปีงบประมาณที่ผ่านมา และประการสุดท้าย คือ (5) การพัฒนาปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจเพื่อการส่งเสริม SME (Ecosystem) ภายใต้โครงการหลัก 45 โครงการ โครงการย่อย 69 โครงการ ในมิติของผลการดำเนินงานพบว่า การดำเนินงานในปี 2562 สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้มากถึง 337,686 ราย สูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 252,578 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 133 ของเป้าหมายที่ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 14,144 ล้านบาท และจากการประเมินแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ได้มีข้อเสนอแนะใน 3 ประเด็น ได้แก่ ข้อเสนอแนะต่อการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ในระยะต่อไป การทบทวนกรอบงบประมาณในลักษณะบูรณาการเชิงยุทธศาสตร์ โดยคำนึงถึงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจาก new normal และการกำหนดตัวชี้วัดโครงการในลักษณะที่เป็นการพัฒนาปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจเพื่อการส่งเสริม SME ที่ควรเป็นรูปธรรม และสามารถวัดผลได้ ซึ่งเป็นประเด็นที่ควรพิจารณาในภาพรวมของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ

การดำเนินงานในปี 2563 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบอย่างชัดเจน ทั้งในแง่ของมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดที่ค่อนข้างมีความเข้มงวดหรือการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ส่งผลกระทบในหลายภาคส่วนธุรกิจ ทั้งอุตสาหกรรมการผลิต การท่องเที่ยวและบริการ โดยในปีงบประมาณ 2563 เป็นการบูรณาการของ 24 หน่วยงาน ประกอบด้วย 9 กระทรวง 1 รัฐวิสาหกิจ ภายใต้กรอบวงเงินงบประมาณทั้งสิ้น 1,710.7 ล้านบาท (มีการปรับลดงบประมาณจาก พรบ. โอนงบประมาณรายจ่าย เพื่อรองรับสถานการณ์โรคโควิด-19 ในช่วงกลางปีงบประมาณ โดยมีการโอนงบออกไปทั้งสิ้น 2.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.58) ในส่วนของการเบิกจ่ายพบว่าการเบิกจ่ายจำนวน 1,678.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 98.1 ภายใต้โครงการหลัก 16 โครงการ โครงการย่อย 66 โครงการ การ

ดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ในปีงบประมาณ 2563 ให้ความสำคัญในการดำเนินงานผ่าน 5 แนวทาง ได้แก่ (1) พัฒนาวិสาหกิจในระยะเริ่มต้นให้สามารถเติบโตได้ (Early Stage) (2) พัฒนาวิสาหกิจรายย่อยให้ประกอบธุรกิจอย่างมืออาชีพ (Micro) (3) พัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจสมัยใหม่ (Small) (4) พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจที่มีศักยภาพให้เข้าสู่การแข่งขันระดับสากล (Medium & High Potential) และ (5) พัฒนาปัจจัยแวดล้อมในการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ (Ecosystem) ผลการดำเนินงานพบว่าสามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้มากกว่า 460,325 ราย จากเป้าหมาย 387,000 ราย หรือมากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ร้อยละ 118.9 และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 13,037 ล้านบาท ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากการปรับเปลี่ยนรูปแบบการส่งเสริมมาใช้รูปแบบออนไลน์มากยิ่งขึ้น ทำให้สามารถเพิ่มจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมภายใต้ต้นทุนการบริหารจัดการโครงการเท่าเดิมหรือลดน้อยลง

ผลการดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ในปี 2564 มีการดำเนินการโดย 25 หน่วยงาน ประกอบด้วย 10 กระทรวง 1 รัฐวิสาหกิจ และ 1 กองทุน ผ่านโครงการหลัก 17 โครงการ โครงการย่อย 55 โครงการ ทั้งนี้แนวทางในการส่งเสริมประกอบด้วย 5 แนวทางที่ให้ความสำคัญใกล้เคียงกับการดำเนินงานในปีก่อนหน้า ได้แก่ (1) พัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้นให้สามารถเติบโตได้ (Early Stage) (2) พัฒนาวิสาหกิจรายย่อยให้ประกอบธุรกิจอย่างมืออาชีพ (Micro) (3) พัฒนาวิสาหกิจขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจสมัยใหม่ (Small) (4) พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจที่มีศักยภาพให้เข้าสู่การแข่งขันระดับสากล (Medium & High Potential) และ (5) พัฒนาปัจจัยแวดล้อมในการส่งเสริม SME ให้เพียงพอ และมีประสิทธิภาพมากขึ้น (Ecosystem) โดยการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2564 มีกรอบวงเงินงบประมาณทั้งสิ้น 1,210 ล้านบาท และมีการเบิกใช้จ่ายรวมงบบุคลากรไปทั้งสิ้น 1,168.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 96.6 มีการส่งเสริมผู้ประกอบการมากกว่า 424,015 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 115.1 จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ 368,500 ราย และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 15,068 ล้านบาท

การดำเนินงานในปี 2565 มีการดำเนินงานผ่าน 9 กระทรวง 1 รัฐวิสาหกิจ และ 1 กองทุนหมุนเวียนรวม 24 หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผ่านโครงการ 66 โครงการ ภายใต้วงเงินงบประมาณ 1,867.9 ล้านบาท โดยมีการเบิกจ่ายงบประมาณ 1,637.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 87.7 ผลการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2565 สรุปได้ว่าโครงการภายใต้แผนฯ ได้เกิดการส่งเสริมผู้ประกอบการจำนวนสูงถึง 1,233,799 ราย มากกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้จำนวน 576,793 ราย หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 213.91 ของเป้าหมายที่ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ 22,238 ล้านบาท ทั้งนี้ผลการประเมินแผนการส่งเสริม SME ยังชี้ให้เห็นข้อเสนอแนะหลายประการที่ เช่น การกำหนดทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจที่สอดคล้องกับเรื่องของความยั่งยืนทางเศรษฐกิจ (Green Economy, Digital Economy รวมทั้งการพัฒนานวัตกรรมในธุรกิจ) การเชื่อมโยงฐานข้อมูลและรวบรวมข้อมูลโครงการส่งเสริม SME ที่ดำเนินการขับเคลื่อนผ่านแผนงานยุทธศาสตร์ฯ และการปรับปรุงพัฒนากลไกการขับเคลื่อนการส่งเสริม เป็นต้น

สำหรับการได้รับประโยชน์ของผู้ประกอบการ พบว่า ผลการดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับส่งผลประโยชน์ต่อผู้ประกอบการจำนวน 3,034,112 ราย ซึ่งกว่าหนึ่งในสามของผู้ประกอบการที่ได้รับประโยชน์เกิดขึ้นในปี 2565 เนื่องจากมีการปรับปรุงกฎระเบียบที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจในหลายด้าน และส่งผลดีต่อ SME ในวงกว้าง เมื่อพิจารณาจำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับประโยชน์ในแต่ละปี จะมีความสอดคล้องกับการใช้จ่ายงบประมาณ กล่าวคือ ในช่วงปี 2560-2562 ผู้ประกอบการที่ได้รับประโยชน์ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการในกลุ่มทั่วไป และผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น ในขณะที่ปี 2563 จะให้ความสำคัญในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น ส่วนปี 2564-2565 หลังเกิดโควิด-19 การ

ส่งเสริมจะเน้นการสร้างความร่วมมือให้ SME เข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ พร้อมๆ กับการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น

ตารางที่ 4.4 ผลการส่งเสริมผู้ประกอบการจำแนกตามแนวทางการส่งเสริม ปี 2560-2565

แนวทาง	2560	2561	2562	2563	2564	2565	รวม
ส่งเสริมผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น	41,639 (41,534 ราย/ 105 ศูนย์)	53,642 (53,464 ราย /178 ศูนย์)	36,726 (124 ศูนย์)	20,358	18,026		38,384
ส่งเสริมศักยภาพในกลุ่มทั่วไป	128,316 (128,254 ราย/62 ศูนย์)	104,891 (104,843 ราย/48 คลัสเตอร์)	71,561 (47 คลัส เตอร์)	32,247	58,209		90,456
ส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น	7,019	10,943	7,943	85,421	5,528		116,854
ส่งเสริมผู้ประกอบการชุมชน/ micro			12,111	1,370	18,779		32,260
ฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบ จากโควิด-19						7,131	7,131
สร้างความร่วมมือให้ SME เข้า สู่การแข่งขันในบริบทใหม่						186,410	186,410
ปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ให้แก่ SME	29,251	202,586	209,345	320,929	323,473	1,037,495	2,123,079
กลไกการส่งเสริม SME						2,763	2,763
รวม	206,225	372,062	337,686	460,325	424,015	1,233,799	3,034,112

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการดำเนินงานของแผนบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

การวิเคราะห์ในส่วนนี้เป็นการวิเคราะห์เพิ่มเติม เพื่อสะท้อนในมิติหรือประเด็นต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน นอกเหนือจากการบรรลุวิสัยทัศน์หรือตัวชี้วัด เช่น ขนาดธุรกิจ สาขาธุรกิจ พื้นที่การส่งเสริม กลุ่มเป้าหมาย และวิสาหกิจธุรกิจ เป็นต้น

(1) ขนาดธุรกิจ

ขนาดธุรกิจ SME ประกอบด้วย วิสาหกิจรายย่อย (micro) วิสาหกิจขนาดย่อม (small) และวิสาหกิจขนาดกลาง (medium) รวมถึงกลุ่มที่เตรียมความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ โดยในแต่ละขนาดธุรกิจย่อมมีความสอดคล้องถึงแนวทางการส่งเสริมที่มีความเหมาะสมแตกต่างกัน แผนการส่งเสริม SME ส่วนใหญ่มีการดำเนินการครอบคลุมในทุกขนาดธุรกิจ ในขณะที่บางโครงการอาจจะเน้นส่งเสริมบางกลุ่มเป็นพิเศษ เช่น โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน ที่ดำเนินการโดยสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) เป็นโครงการภายใต้แนวทางการบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 โดยการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มเติมสมรรถนะในอาชีพที่ทำอยู่ในปัจจุบัน (up-skill) หรือเพิ่มเติมสมรรถนะในอาชีพใหม่สำหรับการเปลี่ยนงาน (re-skill) จึงอาจจะเน้นส่งเสริมกลุ่มที่เป็น micro มากกว่ากลุ่มอื่นๆ เป็นต้น

(2) สาขาธุรกิจที่ส่งเสริม (Sector) และพื้นที่การส่งเสริม (จังหวัด/ประเทศ)

แนวทางการส่งเสริม SME ในบางเรื่องสามารถมีนโยบายหรือมาตรการให้ส่งผลกระทบต่อภาพรวมของทั้งระบบหรือเกิดผลในระดับประเทศได้ แต่บางครั้งการส่งเสริม SME อาจจะต้องมีการคำนึงถึงลักษณะของ

สาขา หรือ sector ที่จะให้การส่งเสริม เนื่องจากผู้ประกอบการในสาขาท่องเที่ยวหรือสาขาบริการก็มักจะมีประเด็นปัญหา หรือความต้องการในบางเรื่องที่แตกต่างกันจากสาขาการผลิต แม้แต่ในสาขาการผลิตเหมือนกัน ก็ยังอาจจะมีความต้องการการส่งเสริมหรือสนับสนุนที่แตกต่างกันในรายสินค้า เช่น สินค้าประเภทเครื่องสำอาง กับสินค้าประเภทอัญมณีก็จะมีความต้องการการสนับสนุนช่วยเหลือที่ไม่เหมือนกัน

สำหรับแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ได้มีการคำนึงถึงประเด็นดังกล่าว เช่น *โครงการเสริมสร้างรากฐานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยสู่ตลาดความงามโลก (THAILAND SMEs Step up to World Beauty Market)* ดำเนินการโดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข ที่เน้นการดำเนินการในการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมเครื่องสำอางไทยให้มีศักยภาพที่สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล โดยดูแลในเรื่องความปลอดภัย การมีคุณภาพมาตรฐาน รวมถึงการทบทวนกฎระเบียบของภาครัฐที่เป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันและพัฒนา SME รุ่นใหม่ให้สามารถก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการที่สร้างคุณค่าและมูลค่าด้วยนวัตกรรม ซึ่งปัจจุบันพบว่าการผลิตเครื่องสำอางให้ได้มาตรฐานและการสร้างมูลค่าเพิ่มยังเป็นช่องว่างของผู้ประกอบการไทย

โครงการสร้างความยั่งยืนของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศ ด้วยการยกระดับมาตรฐาน สร้างความเชื่อมั่น และพัฒนาบุคลากรมืออาชีพ ตลอดห่วงโซ่การค้าและการผลิต ดำเนินการโดยสถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) กระทรวงพาณิชย์ เป็นอีกตัวอย่างโครงการที่เห็นช่องทางการพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีให้สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล โดยการยกระดับมาตรฐาน สร้างความเชื่อมั่น และพัฒนาบุคลากรมืออาชีพ ตลอดห่วงโซ่การค้าและการผลิต ผ่านการสร้างศักยภาพและสร้างตลาดให้กับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับให้เป็นสากล การสร้างภาพลักษณ์ของประเทศไทย เพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางอัญมณีและเครื่องประดับโลก

(3) วงจรธุรกิจ (เริ่มต้น/เติบโต/อิ่มตัว/ถดถอย/ฟื้นตัว)

การคำนึงถึงผลกระทบของโครงการในมิติของวงจรธุรกิจเป็นหนึ่งในแง่มุมที่สำคัญ เนื่องจากการดำเนินการส่งเสริมในแต่ละช่วงเวลาของธุรกิจมีความแตกต่างกัน อาทิ การดำเนินงานในระยะแรกเริ่มการสนับสนุนเรื่องการเงินและสินเชื่อเป็นหนึ่งในมิติที่สำคัญ แต่เมื่อธุรกิจมีการเติบโตและเริ่มต้นมีผลตอบแทน การสนับสนุนเรื่องเทคโนโลยีในการเพิ่มกำลังผลิตหรือประสิทธิภาพขององค์กรจึงเป็นเรื่องสำคัญที่แตกต่างกันในแต่ละช่วงเวลาของธุรกิจ

โครงการส่งเสริม SME ให้เข้าถึงแหล่งทุน ซึ่งดำเนินการโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นตัวอย่างหนึ่งของการสนับสนุนกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนในช่วงระยะการเริ่มต้นหรือเติบโตของธุรกิจที่มีความต้องการเพิ่มเติมเงินทุนผ่านกระบวนการสร้างการรับรู้ ความรู้ความเข้าใจต่อกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ ต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในเรื่องการระดมทุน ไม่ว่าจะเป็นผู้ใช้หลักประกัน (เจ้าของธุรกิจหรือผู้ประกอบการ) และ ผู้รับหลักประกัน (สถาบันการเงินและผู้รับหลักประกันอื่น) รวมไปถึงหน่วยงานอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในสภาพแวดล้อมของการสนับสนุนเรื่องเงินทุนแก่ธุรกิจในช่วงเริ่มต้น

นอกจากนั้นการเพิ่มขีดความสามารถทางการตลาดสำหรับธุรกิจที่มีความพร้อมในการจำหน่ายและส่งออกสินค้าที่มีมาตรฐานแก่ตลาดโลก ซึ่งถือเป็นอีกช่วงระยะเวลาหนึ่งที่มีความสำคัญในแง่วงจรธุรกิจในช่วงระยะเวลาการเติบโตผ่าน *โครงการเพิ่มความขีดความสามารถทางการตลาด* ซึ่งดำเนินการโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมการจับคู่ผู้ซื้อและผู้ขายผ่านระบบ Smart Online Business

Matching (OBM) ที่มีการดำเนินงานอยู่บนเว็บไซต์ Thaitrade.com ซึ่งถือเป็นอีกแนวทางที่สร้างผลกระทบต่อกลุ่มเป้าหมายที่มีความต้องการการเติบโตของธุรกิจ

ทั้งนี้การสนับสนุนและการสร้างผลกระทบต่อวงจรธุรกิจยังรวมถึงกรณีการสนับสนุนการฟื้นฟูภาคส่วนธุรกิจจากผลกระทบของโควิด-19 ที่สร้างความเสียหายให้ในหลายภาคส่วนธุรกิจ โดยหนึ่งในการดำเนินงานที่สำคัญคือการกำหนดเป้าหมายของแผนการส่งเสริม SME พ.ศ.2564 – 2565 ที่ได้กำหนดวิสัยทัศน์แผนการส่งเสริม SME ไว้ดังนี้ “SME อยู่รอดผ่านพ้นจากวิกฤติ ปรับตัวพร้อมกลับสู่การแข่งขันภายใต้บริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ” ซึ่งมีแนวทางการดำเนินงานที่ 1 ที่มุ่งเน้นการบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 อย่างชัดเจน

(4) การยกระดับศักยภาพของธุรกิจ (จากกลุ่ม OTOP เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน/กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็น Micro/กลุ่ม Micro เป็น Small และจาก Small เป็น Medium)

ผลกระทบลักษณะหนึ่งของแผนการดำเนินงานส่งเสริมฯ ที่นอกเหนือจากเป้าหมายตามตัวชี้วัดของโครงการหรือของแผนงานนั้น การยกระดับศักยภาพของธุรกิจเป็นอีกหนึ่งในแง่มุมที่สำคัญ ซึ่งสามารถเป็นไปได้ในหลายรูปแบบไม่ว่าจากทั้งแง่มุมของ การพัฒนาสินค้าในลักษณะของ OTOP กลุ่มวิสาหกิจชุมชน การเป็นธุรกิจของ Micro ไปจนถึงธุรกิจในระดับกลาง (Medium) ตัวอย่างหนึ่งของการดำเนินงานที่ให้ความสำคัญของการพัฒนาและยกระดับธุรกิจในระดับของสินค้า OTOP ภายใต้การดำเนินงานของ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (องค์การมหาชน) ได้แก่ โครงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและสร้างกลไกการสืบทอดของอัตลักษณ์ชุมชนเพื่อเกิดการจ้างงานอย่างยั่งยืนระดับสากล (Global OTOP) ซึ่งเป็นโครงการที่มุ่งเน้นการสนับสนุน เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันบริบทใหม่ที่สร้างมูลค่าของ OTOP อย่างเป็นระบบที่ครอบคลุมการสร้างสรรค์อัตลักษณ์ กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ และการสร้างประสบการณ์ที่ดีของผู้บริโภค

อย่างไรก็ตามโครงการที่เกี่ยวข้องกับการยกระดับศักยภาพของธุรกิจส่วนมากภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ จะมีความครอบคลุมขนาดของธุรกิจที่หลากหลายตั้งแต่กลุ่มธุรกิจ Micro, Small และ Medium ซึ่งมีลักษณะการส่งเสริมเพื่อยกระดับศักยภาพของธุรกิจที่สูงมากยิ่งขึ้นตามความถนัดของหน่วยงานเจ้าของโครงการ เช่น โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมาตรฐานสินค้าเกษตรแปรรูป โดยกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ โครงการยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการ ซึ่งดำเนินการโดยสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย รวมไปถึงโครงการที่เกี่ยวข้องกับมิติด้านกฎหมายผ่าน โครงการพัฒนาผู้ประกอบการศิลปหัตถกรรมไทยยุคใหม่ และยกระดับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยสู่สากล ที่มุ่งเน้นดำเนินการส่งเสริมและยกระดับผู้ประกอบการในทุกขนาดธุรกิจ ผ่านการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ โดยการผสานทั้งเทคโนโลยีและภูมิปัญญาท้องถิ่นในการสร้างมูลค่าเพิ่มในผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ซึ่งสะท้อนถึงความเป็นไปได้ของกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายภายใต้การดำเนินงานของโครงการ

(5) การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เช่น ในด้านการใช้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (S&T)/การวิจัยและพัฒนา (R&D)/นวัตกรรม (Innovation)/มูลค่าเพิ่มสินค้าและบริการ (Value added)/โลจิสติกส์ (Logistic)/มาตรฐาน (Standard)/โปรแกรม (Software)/ตราชื่อสินค้า (Brand)/ลิขสิทธิ์ (License) และการรวมกลุ่ม (Cluster/Network)

การยกระดับและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการประเด็นสำคัญในการเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด การนำเทคโนโลยีนวัตกรรมมาใช้ในการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม โครงการที่การส่งเสริมในลักษณะนี้ เช่น โครงการเพิ่มขีด

ความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจไทยด้วยดิจิทัล ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ดำเนินการพัฒนา SME ให้มีองค์ความรู้และศักยภาพในด้านการบริหารจัดการด้วยดิจิทัล สร้างทัศนคติและยกระดับองค์ความรู้ในการปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจ ตลาดจนการสร้างเครือข่ายผู้นำธุรกิจใหม่ รวมถึงการเชื่อมโยงเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ และการปรับธุรกิจให้รองรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง

โครงการสร้างโอกาสในการขายและขยายตลาดของ SME ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่มุ่งเน้นการเพิ่มโอกาสทางการค้าด้วยการเพิ่มช่องทางการตลาดสมัยใหม่ด้วย e-Commerce โดยการพัฒนาผู้ประกอบการรุ่นใหม่เข้าสู่การเป็น Smart Trader Online ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถขยายธุรกิจเพื่อเพิ่มยอดขาย และช่วยกระตุ้นการค้าออนไลน์ให้ทันต่อเศรษฐกิจยุคดิจิทัล

นอกจากนี้ยังมีโครงการพัฒนาทักษะด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าซึ่งมีหลายกิจกรรมที่เป็นการส่งเสริมเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้วยการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ประกอบด้วยกิจกรรมสร้างศักยภาพและโอกาสทางการค้าธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ไทย ด้วยการจัดอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตรต่างๆ เช่น การพัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานสมัยใหม่ Modern Logistic & Supply Chain Management การสร้าง Service Innovation กับธุรกิจโลจิสติกส์ยุค Next Normal ตลอดจนกลุ่มการพัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายสมาคมการค้า

(6) ปัจจัยเอื้อสนับสนุนการประกอบธุรกิจ เช่น ในด้านข้อมูลการผลิต การตลาด การเงิน (Data/Study)/กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Law)/โครงสร้างพื้นฐานการประกอบการ (ห้องปฏิบัติการ/การตรวจสอบ/การรับรอง)/แพลตฟอร์มของภาครัฐ

โครงการที่พัฒนา Ecosystem ของธุรกิจก็มีความสำคัญของการเสริมสร้างความเจริญเติบโตของธุรกิจ เช่น โครงการงานพัฒนาระบบบริการภาครัฐของ สสว. : ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงและพัฒนาระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พัฒนาการขึ้นทะเบียนเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พัฒนาฐานข้อมูลเพื่อเชื่อมโยง วิเคราะห์ ประมวลผลข้อมูลในมิติต่างๆ บริหารจัดการข้อมูลสารสนเทศและการพัฒนาเป็นเว็บแอปพลิเคชัน (Web Application) ที่สามารถใช้งานด้วยอุปกรณ์ที่หลากหลาย จึงช่วยให้ผู้ประกอบการมีโอกาสทางการตลาดและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ MSME ในการเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

รวมถึงโครงการยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการของสถาบันเทคโนโลยีนิวเคลียร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) ที่อบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น การพัฒนาและฉายรังสีให้กับผลิตภัณฑ์อาหารพื้นถิ่น และขยายผลเชิงพื้นที่ในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการในพื้นที่อื่นๆ สามารถเข้าถึงและประยุกต์ใช้การฉายรังสีเพื่อการผลิต ผลิตภัณฑ์อาหารและผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่มีคุณภาพปลอดภัย

(7) มูลค่าทางเศรษฐกิจในด้านมูลค่า เช่น รายได้/ยอดขาย/การส่งออก/การลงทุน/การจ้างงาน (ราย/ล้านบาท)/การลดต้นทุน/การประหยัดพลังงาน/การเพิ่มผลิตภาพการผลิตและแรงงาน (Productivity/Productivity of Labor) และจำแนกเป็นขนาดราย Sector

โครงการที่มีผลกระทบต่อการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ด้วยการเพิ่มขึ้นของรายได้ยอดขายของผู้ประกอบการ เช่น โครงการเพิ่มประสิทธิภาพ/ผลิตภาพ ของกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องมาหลายปี โดยกรมพัฒนาฝีมือแรงงานได้มีการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการทำงาน และรูปแบบการจัดกิจกรรม

ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายตั้งแต่การออกแบบหลักสูตร การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีความพร้อม การวิเคราะห์วินิจฉัยปัญหาของสถานประกอบการเพื่อหาวิธีการแก้ไขปัญหาที่เหมาะสม และมีการติดตามเก็บข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นภายหลังเข้าร่วมโครงการ

โครงการพัฒนาสภาพแวดล้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ ของสำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม เป็นโครงการต่อเนื่องทั้งในระดับพื้นที่และเป้าหมายของโครงการพร้อมกัน สร้างความมือกับมหาวิทยาลัยและบริษัทเอกชนที่เข้ามาเป็นพี่เลี้ยงและคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีความพร้อม เข้ามาร่วมโครงการ เป็นโครงการที่สนับสนุนการนำงานวิจัยไปต่อยอดสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการ โดยมุ่งเน้นการนำผลการศึกษาวิจัยทางด้านเทคโนโลยี และสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกับภาคอุตสาหกรรม รวมถึงการพัฒนาผลงานวิจัย เทคโนโลยี นวัตกรรม และองค์ความรู้ที่ตอบสนองต่อความต้องการของสังคมและเศรษฐกิจ จุดเด่นของของโครงการนี้ คือการมีกลุ่มเป้าหมายในการบ่มเพาะ เสริมสร้างประสิทธิภาพแก่นักเรียน นิสิต นักศึกษา คณาจารย์ โดยใช้องค์ความรู้ ผลงานวิจัย นวัตกรรม เทคโนโลยี และทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อให้เกิดผู้ประกอบการที่มีศักยภาพสูง (Startup Companies & Spin-off Companies) ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากกระบวนการส่งเสริมด้านทรัพย์สินทางปัญญา

4.4 การประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME

การประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์จากการดำเนินโครงการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสอง ฉบับจะอาศัยกรอบแนวคิด Value-For-Money (VFM) ประกอบด้วย 4 มิติที่สำคัญ ได้แก่ มิติประสิทธิผล มิติประสิทธิภาพ มิติผลกระทบ และมิติความยั่งยืน ซึ่งในแต่ละมิติจะมีตัวชี้วัดที่หลากหลายตามแต่ละมิติการประเมิน อย่างไรก็ตามการประเมินในส่วนนี้จะอาศัยผลลัพธ์ของการประเมินข้างต้น (หัวข้อ 4.1-4.3) เป็นส่วนสำคัญและเพิ่มเติมมิติการวิเคราะห์ที่สอดคล้องกับกรอบแนวคิด VFM

ตารางที่ 4.5 มิติการประเมินและตัวชี้วัดสำหรับการประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ที่เกิดขึ้น

มิติการประเมิน	ตัวชี้วัด/มิตีย่อยเพื่อการพิจารณา
ประสิทธิผล	1. ต้นทุนต่อหน่วย
	2. สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร เช่น ผลผลิตต่อคนผลผลิตต่อเวลาทำงาน
	3. คุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดตามคู่มือการประกันคุณภาพและควบคุมคุณภาพ
	4. ปริมาณผลผลิตที่ทำได้จริงเปรียบเทียบกับแผน
	5. ความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกระบวนการให้บริการ
	6. สัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ใช้จริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน
	7. สัดส่วนเวลาที่ใช้จริงในการให้บริการเปรียบเทียบกับระยะเวลาที่กำหนด
ประสิทธิภาพ	ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการในมุมมองของผู้ดำเนินโครงการที่คณะผู้วิจัยผู้ให้การพัฒนา
ผลกระทบ	ผลกระทบที่มีต่อประชาชน
	ผลกระทบที่มีต่อเศรษฐกิจ
	ผลกระทบทางสังคม
	ผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม
	การประเมินผลกระทบต่อการเมือง
ความยั่งยืน	ความยั่งยืนในระดับโครงการ
	ความสอดคล้องในแนวคิดความยั่งยืน

ที่มา: ปรับปรุงและประยุกต์ให้มีความเหมาะสมกับกระบวนการดำเนินงานโดยคณะผู้วิจัย จากคู่มือการประเมินความคุ้มค่าในการปฏิบัติการกิจการภาครัฐ (ฉบับปรับปรุง พ.ศ.2553) ของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2553)

จากตารางมติการประเมินและตัวชี้วัดข้างต้น สามารถแบ่งประเด็นการพิจารณาและการประเมินตามมติการประเมินทั้ง 4 มิติ พร้อมทั้งตัวชี้วัดที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.4.1 ความคุ้มค่าด้านประสิทธิผล

ความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพเป็นมติการประเมินที่คำนึงถึงเรื่องของผลลัพธ์ที่ได้จากกิจกรรมที่มีคุณภาพสุทธาคำนวณความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยนำเข้าในแต่ละปีภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับเปรียบเทียบกับผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในหลากหลายแง่มุม อาทิ จำนวนผู้ที่ได้รับประโยชน์ การผ่านตัวชี้วัดที่มีการกำหนดในแผนการส่งเสริม SME เป็นต้น ทั้งนี้การประเมินความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพประกอบด้วยตัวชี้วัดที่สำคัญ 7 ตัวชี้วัด ดังต่อไปนี้

ตัวชี้วัดที่ 1 ต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินโครงการ โดยตัวชี้วัดนี้มีแนวคิดสำคัญคือการนำเอาจำนวนเงินงบประมาณที่มีการเบิกจ่ายในแต่ละปี (รวมงบประมาณผูกพันที่มีการเบิกจ่าย) หารด้วยจำนวนโครงการย่อยในแต่ละปี นับตั้งแต่ปี 2560-2565 ซึ่งจะได้ต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินงานตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.6 ต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินโครงการ

ปีงบประมาณ	2560	2561	2562	2563	2564	2565
การเบิกจ่าย + ผูกพัน (ลบ.)	2,906.47	3,556.79	3,181.93	1,678.84	1,168.85	1,637.34
จำนวนโครงการย่อย	36	62	69	66	55	66
ต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินโครงการ (ลบ.)	80.74	57.37	46.11	25.44	21.25	24.81

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากตารางข้างต้นสามารถแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนในหลายมิติที่น่าสนใจ ประการแรกนั้นจำนวนเงินที่มีการเบิกจ่ายและงบประมาณผูกพันมีมูลค่าที่ค่อนข้างแตกต่างกันในช่วง 3 ปีแรกของการติดตามประเมินผล โดยในระยะแรกงบประมาณจะอยู่ที่ประมาณ 3 พันล้านบาทและจะลดลงมาเหลือเฉลี่ย 1.4 พันล้านบาท ซึ่งเป็นไปตามงบประมาณของแผนการส่งเสริม SME ในแต่ละปี ประการที่สอง ต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินโครงการมีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางตรงข้ามคือในช่วง 3 ปีแรกของการติดตามและประเมินผล ต้นทุนต่อหน่วย (โครงการ) จะค่อนข้างสูงกว่าต้นทุนของช่วงสามปีหลัง โดยมีข้อสังเกตที่น่าสนใจคือในปีแรกของการส่งเสริม SME ปี 2564-2565 มีต้นทุนต่อหน่วยต่ำที่สุด ส่วนหนึ่งอาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการจัดกิจกรรมเป็นออนไลน์ที่เพิ่มมากขึ้นและยังอยู่ในช่วงคาบเกี่ยวกับช่วงท้ายของการแพร่ระบาดของโควิด-19

ตัวชี้วัดที่ 2 สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร เป็นตัวชี้วัดที่สะท้อนในมิติของผลผลิตที่ได้จากโครงการมีต้นทุนในแต่ละปีที่ทำการวิเคราะห์เท่าใด โดยแนวคิดในการคำนวณตัวชี้วัดนี้คือ การนำเอาจำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมในแต่ละปีงบประมาณ หารด้วยจำนวนเงินงบประมาณที่มีการเบิกจ่ายในแต่ละปี (รวมงบประมาณผูกพันที่มีการเบิกจ่าย) ซึ่งจะได้สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร ตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.7 สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร

ปีงบประมาณ	2560	2561	2562	2563	2564	2565
ผลการส่งเสริมผู้ประกอบการ	206,225	372,062	337,686	460,325	424,015	1,233,799
การเบิกจ่าย + ผูกพัน (ลบ.)	2,906.47	3,556.79	3,181.93	1,678.84	1,168.85	1,637.34
สัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากร (คน/ล้านบาท)	70.95	104.61	106.13	274.19	362.76	753.54

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากตารางข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่าสัดส่วนผลผลิตต่อทรัพยากรในช่วงปี 2565 มีสัดส่วนที่สูงที่สุด โดยมีจำนวนการผลผลิตหรือการส่งเสริมผู้ประกอบการสูงถึง 753 คนต่องบประมาณอันเป็นทรัพยากรจำนวน 1 ล้านบาท ในทางกลับกันปี 2564 ซึ่งปีที่มีต้นทุนต่อหน่วยในการดำเนินโครงการต่ำที่สุด กลับมีจำนวนผู้ได้รับการส่งเสริมต่อทรัพยากรจำนวน 362 คน อย่างไรก็ตามในช่วงปีแรกของแผนมีสัดส่วนผลผลิตที่ต่ำที่สุดเพียง 71 คนต่องบประมาณในจำนวนเดียวกันนั่นเอง

ตัวชี้วัดที่ 3 คุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนดตามคู่มือการประกันคุณภาพและควบคุมคุณภาพ โดยตัวชี้วัดนี้อาศัยผลประเมินโครงการในแต่ละปีว่ามีการผ่านตัวชี้วัดร้อยละเท่าไร เนื่องจากกระบวนการประกันคุณภาพจะสามารถสะท้อนผ่านตัวแทน (proxy) ที่เป็นผลการดำเนินงานของโครงการที่นอกเหนือจากจำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.8 ร้อยละของตัวชี้วัดที่ผ่านการประเมินซึ่งสะท้อนการรับประกันคุณภาพของโครงการ

ปีงบประมาณ	2560	2561	2562	2563	2564	2565
มิติจำนวนผู้ได้รับการส่งเสริม						
เป้าหมายการส่งเสริมผู้ประกอบการ	162,268	331,519	252,578	387,000	368,500	576,793
ผลการส่งเสริมผู้ประกอบการ	206,225	372,062	337,686	460,325	424,015	1,233,799
สัดส่วน (ร้อยละ)	127.09	112.23	133.7	118.95	115.07	213.91
มิติของตัวชี้วัดที่สามารถบรรลุ						
บรรลุตัวชี้วัด	99	125	57	124	93	85
	83%	81%	45%	88%	89%	73%
ไม่บรรลุตัวชี้วัด	20	29	70	17	11	32
	17%	19%	55%	12%	11%	27%
รวมตัวชี้วัดทั้งหมด	119	154	127	141	104	117

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าในเรื่องมิติของผู้ที่ได้รับการส่งเสริม มีสัดส่วนการส่งเสริมที่สามารถบรรลุเป้าหมายในแต่ละปี และมีสัดส่วนที่เกินจากที่มีการตั้งเป้าหมายไว้ ในขณะที่ส่วนการบรรลุตัวชี้วัดที่สูงถึงประมาณร้อยละ 80 ซึ่งทั้งสองมิติสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพของการดำเนินงานและโครงการที่ค่อนข้างโดดเด่นและรักษาความต่อเนื่องของผลการส่งเสริมได้อย่างน่าสนใจ

ตัวชี้วัดที่ 4 ปริมาณผลผลิตที่ทำได้จริงเปรียบเทียบกับแผน สามารถสะท้อนได้จำนวนผู้ประกอบการที่เข้ารับการส่งเสริมจริง เปรียบเทียบกับจำนวนที่มีการกำหนดไว้ในแผนการส่งเสริม SME โดยข้อมูลในตารางที่ 4.8 แสดงให้เห็นว่าในแต่ละปีการดำเนินงานสามารถมีผลผลิต (จำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริม) ที่มากกว่าที่มีการกำหนดไว้ในแผน พร้อมทั้งเป้าหมายในแต่ละปีมีจำนวนผู้ประกอบการที่ต้องการส่งเสริมเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจน ตั้งแต่ 162,268 คน ไปจนถึง 576,793 คน คิดเป็นอัตราการเติบโตมากกว่า 3.5 เท่าในระยะเวลาเพียง 6 ปีงบประมาณ พร้อมทั้งการบรรลุเป้าหมายในแผนการส่งเสริม SME ดังที่กล่าวไปในข้างต้น

ตัวชี้วัดที่ 5 ความพึงพอใจของผู้รับบริการต่อกระบวนการให้บริการ เป็นหนึ่งในตัวชี้วัดที่สะท้อนความคิดเห็นของผู้เข้ารับการส่งเสริมในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ในแต่ละปีของการดำเนินงานในแผนส่งเสริมฯ ทั้งสองฉบับ เมื่อสิ้นสุดปีงบประมาณจะมีการดำเนินการจัดเก็บข้อมูลความพึงพอใจของผู้เข้ารับการส่งเสริม โดยมีการจำแนกในมิติที่หลากหลายขึ้นอยู่กับแนวทางในการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานในแต่ละปี ดังนั้นการประเมินตัวชี้วัดที่ 5 จึงมีความจำเป็นในการคัดเลือกมิติของการประเมินความพึงพอใจที่มีการพิจารณาในทุกการประเมิน

ผลการพิจารณาชี้ให้เห็นว่าแผนการส่งเสริมฯ ในช่วง 2560-2561 จะมีการประเมินในแง่มุมมองของกลุ่มงาน/โครงการที่ทำการอบรมให้ความรู้ ส่งเสริมศักยภาพ หรือช่องทางการตลาด ซึ่งดำเนินการโดยที่ปรึกษาจากสถาบันส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดีสำนักงาน ก.พ.ร. โดยเป็นข้อมูลตัวอย่าง จากกลุ่มผู้ประกอบการ SME จำนวน 1,872 ตัวอย่าง เปรียบเทียบกับผลการสำรวจฯ ประจำปี 2561 ซึ่งเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการ SME จำนวน 1,606 ตัวอย่าง ที่ดำเนินการโดยมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ โดยผลการเปรียบเทียบพบว่า กลุ่มงาน/โครงการส่งเสริมพัฒนาตลาดอิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME เป็นเพียงกลุ่มเดียวที่มีค่าเฉลี่ยความพึงพอใจลดลงเล็กน้อยในขณะที่กลุ่มงาน/โครงการอื่นๆ มีแนวโน้มความพึงพอใจมากขึ้น

ตารางที่ 4.9 การเปรียบเทียบผลการสำรวจความพึงพอใจ ประจำปี 2560 กับปี 2561

กลุ่มการส่งเสริม	2560	2561
กลุ่มงาน/โครงการอบรมให้ความรู้แก่ SME	4.07	4.14
กลุ่มงาน/โครงการอบรมให้ความรู้พร้อม พัฒนาเพื่อเพิ่มศักยภาพ SME	4.06	4.43
กลุ่มงาน/โครงการให้การสนับสนุน ช่องทางการตลาด SME	3.98	4.36
กลุ่มงาน/โครงการส่งเสริมพัฒนาตลาด อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME	4.3	4.24
กลุ่มงาน/โครงการศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร	3.94	0
ค่าเฉลี่ยรวม	4.08	4.34

ที่มา: รายงานการสำรวจความพึงพอใจผู้มีส่วนได้เสียกับ สสว. ปี 2560 - 2561 สถาบันส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี สำนักงาน ก.พ.ร., 2560; มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2561

อย่างไรก็ตามในปี 2561 เป็นต้นมา การติดตามความพึงพอใจมีการเก็บข้อมูลกระจายตามกลุ่มหรือขนาดของธุรกิจ อันประกอบด้วย ธุรกิจในกลุ่ม Early Stage/Startup กลุ่ม Regular กลุ่ม SME เป็นต้น ซึ่งดำเนินการจัดเก็บโดยหน่วยงานที่แตกต่างกัน โดยในปี 2561 มีการจัดเก็บข้อมูล 4 มิติ ผ่านจำนวนตัวอย่าง 1,606 ตัวอย่าง ในปี 2562 มีการสำรวจ 5 มิติ ผ่านจำนวนตัวอย่าง 1,802 ตัวอย่าง ปี 2563 มีการสำรวจ 4 มิติ จำนวน 1,819 ตัวอย่าง ปี 2564 มีการสำรวจ 4 มิติ จำนวน 1,516 ตัวอย่าง และในปี 2565 มีการสำรวจมากถึง 6 มิติ บนตัวอย่าง 1,906 ตัวอย่าง โดยเป็นที่น่าสังเกตว่าการจัดเก็บความพึงพอใจในกลุ่มของ Early Stage/Startup มีการจัดเก็บอย่างต่อเนื่องในทุกปี โดยค่าเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 4.5 เต็ม 5 คะแนน โดยเป็นคะแนนค่าเฉลี่ย สูงที่สุดในมิติการประเมินในแต่ละด้าน (ตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 การเปรียบเทียบผลการสำรวจความพึงพอใจ ประจำปี 2561 ถึงปี 2565

กลุ่มการส่งเสริม	2561	2562	2563	2564	2565	ค่าเฉลี่ยรายกลุ่ม
กลุ่ม Early Stage/Startup	4.53	4.50	4.39	4.66	4.45	4.51
กลุ่ม Regular	4.32					4.32
กลุ่ม Regular/Turn Around		4.46				4.46
กลุ่ม Focused target					4.23	4.23
กลุ่ม Micro			4.34	4.51	4.50	4.45
กลุ่ม Small			4.35	4.39	4.27	4.34
กลุ่ม Strong	4.35	4.26			4.35	4.32
กลุ่ม Community based		4.46				4.46
กลุ่ม Turn Around/Ecosystem	4.14					4.14
กลุ่ม Ecosystem		4.48	4.36	4.61	4.35	4.45
จำนวนตัวอย่าง	1,606	1,802	1,819	1,516	1,906	1,730
ค่าเฉลี่ยรวม	4.34	4.43	4.36	4.54	4.36	4.41

ที่มา: รายงานการสำรวจความพึงพอใจผู้มีส่วนได้เสียกับ สสว. ปี 2561 - 2565 มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปี 2561 บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) ปี 2562 บริษัท ซีเอสเอ็น รีเสิร์ช จำกัด ปี 2563-2564 Infosearch market research and consultancy ปี 2565

ในมิติของค่าเฉลี่ยรวมของคะแนนในแต่ละปี พบว่า ในปี 2564 มีค่าเฉลี่ยคะแนนความพึงพอใจสูงสุด โดยมากถึง 4.54 และลำดับต่อมาคือคะแนนความพึงพอใจในปี 2562 ซึ่งมีคะแนนเท่ากับ 4.43 คะแนน และในปี 2562 และ 2565 มีคะแนนเฉลี่ยความพึงพอใจเท่ากันที่ 4.36 โดยในปี 2561 มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด เท่ากับ 4.34 คะแนน ซึ่งข้อมูลดังกล่าวเป็นประโยชน์ในแง่มุมมองของการสะท้อนความพึงพอใจต่อการดำเนินงานของ สสว. ในช่วงระยะเวลาของแผนส่งเสริมฯ ทั้งสองฉบับ

ตัวชี้วัดที่ 6 สัดส่วนค่าใช้จ่ายที่ใช้จริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน เป็นตัวชี้วัดที่สะท้อนหนึ่งในประสิทธิภาพของการดำเนินงานโดยเฉพาะอย่างยิ่งความสามารถในการเบิกจ่ายงบประมาณซึ่งสะท้อนในแง่มุมมองของปัจจัยนำเข้าตามกรอบการวิเคราะห์และประเมินโครงการ CIPPI โดยผลจากการรวบรวมและวิเคราะห์พบว่า อัตราการการเบิกจ่ายที่สูงที่สุดอยู่ที่ประมาณร้อยละ 98 ในปีงบประมาณ 2563 และน้อยที่สุดที่ในปีงบประมาณ 2560 โดยอยู่ที่ร้อยละ 83 ซึ่งมีรายละเอียดการเบิกจ่ายในแต่ละปีตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.11 กรอบวงเงินงบประมาณและอัตราการเบิกจ่ายที่เกิดขึ้นจริง

ปีงบประมาณ	2560	2561	2562	2563	2564	2565
งบประมาณตามแผนงานฯ (ลบ.)	3,487.34	3,810.41	3,328.37	1,710.67	1,210.00	1,867.87
การเบิกจ่าย + ผูกพัน (ลบ.)	2,906.47	3,556.79	3,181.93	1,678.84	1,168.85	1,637.34
สัดส่วน (ร้อยละ)	83.34	93.34	95.6	98.14	96.6	87.66

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ตัวชี้วัดที่ 7 สัดส่วนเวลาที่ใช้จริงในการให้บริการเปรียบเทียบกับระยะเวลาที่กำหนด โดยตัวชี้วัดนี้เป็น การเปรียบเทียบระยะเวลาที่มีการใช้จริงในการดำเนินโครงการ ซึ่งอาจจะมากกว่าหรือน้อยกว่าแผนการดำเนินงาน อย่างไรก็ตามตัวชี้วัดนี้มีความเหมาะสมในการวัดประสิทธิภาพในระดับโครงการมากกว่าในระดับ แผนการส่งเสริม SME ประจำปี เนื่องจากการดำเนินงานในระดับโครงการมีระยะเวลาการดำเนินงานที่ หลากหลายแต่ในกรณีของแผนการส่งเสริม SME ในแต่ละปี ถูกจำกัดด้วยปีงบประมาณ (จำนวน 1 ปี) ดังนั้น หากมีการเปรียบเทียบจะไม่สามารถหาความแตกต่างในแง่ของสัดส่วนเวลาที่ใช้จริงได้

4.4.2 ความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพ

การประเมินความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพเป็นการประเมินที่มุ่งเน้นในมิติของกระบวนการทำงานที่ดีที่ ส่งผลให้โครงการหรือแผนการส่งเสริม SME สามารถประสบความสำเร็จ โดยมิติแรกของการประเมินคือการ พิจารณาสัดส่วนร้อยละการบรรลุตัวชี้วัดต่อร้อยละการเบิกจ่าย และสัดส่วนร้อยละของผู้เข้าร่วมการส่งเสริม ตามเป้าหมายต่อร้อยละการเบิกจ่าย ซึ่งผลจากการวิเคราะห์ (ตารางที่ 4.12) พบว่าสัดส่วนร้อยละของการ บรรลุตัวชี้วัดต่อร้อยละการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายจริง มีค่าเฉลี่ยรวมตลอดระยะเวลาเท่ากับร้อยละ 83 ซึ่งถือว่า ค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาในแง่มุมมองของความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพของจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ พบว่าสัดส่วนร้อยละของผู้เข้าร่วมการส่งเสริมตามเป้าหมายต่อร้อยละการเบิกจ่ายค่าใช้จ่ายจริง มีค่าเฉลี่ยสูงถึง ร้อยละ 152 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าในแต่ละปีมีจำนวนผู้เข้ารับการส่งเสริมมากกว่าเป้าหมายที่กำหนด ดังนั้นการ ประเมินในแง่มุมมองนี้จึงสะท้อนให้เห็นถึงความคุ้มค่านั่นเอง

ตารางที่ 4.12 ผลการประเมินความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพในแง่ของตัวชี้วัดและจำนวนผู้เข้าร่วม

	2560	2561	2562	2563	2564	2565
แง่ผู้เข้าร่วม						
ร้อยละการบรรลุตัวชี้วัด	83.00%	81.00%	45.00%	88.00%	89.00%	73.00%
ร้อยละค่าใช้จ่ายจริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน	83.34%	93.34%	95.60%	98.14%	96.60%	87.66%
สัดส่วนร้อยละการบรรลุตัวชี้วัดต่อร้อยละค่าใช้จ่ายจริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน	99.59%	86.78%	47.07%	89.67%	92.13%	83.28%
แง่จำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ						
ร้อยละผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมต่อจำนวนเป้าหมาย	127.09%	112.23%	133.70%	138.78%	115.07%	213.91%
ร้อยละค่าใช้จ่ายจริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน	83.34%	93.34%	95.60%	98.14%	96.60%	87.66%
สัดส่วนร้อยละผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมต่อจำนวนเป้าหมายต่อค่าใช้จ่ายจริงต่อค่าใช้จ่ายตามแผน	152.50%	120.24%	139.85%	141.41%	119.12%	244.02%

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นอกจากนี้ ผลการรวบรวมข้อมูลผ่านการสัมภาษณ์และการประชุมกลุ่มย่อย ยังครอบคลุมถึงข้อค้นพบต่างๆ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการในมุมมองของผู้ดำเนินโครงการ และผู้ให้การพัฒนาที่ทำหน้าที่สนับสนุนการพัฒนาผู้ประกอบการในภาคปฏิบัติ โดยสามารถสรุปประเด็นที่มีความโดดเด่นและส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าด้านประสิทธิภาพ ดังนี้

- **บทบาทหน้าที่ของ สสว.** ส่งผลต่อการกำหนดรูปแบบและทิศทางการดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจกลุ่มเป้าหมาย ภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ โดยบทบาทความเป็นผู้กำหนดนโยบาย (policy maker) และการเป็นผู้ปฏิบัติ (implementer) มีนัยสำคัญต่อการกำหนดโครงการและสร้างความร่วมมือต่อหน่วยงานที่อยู่ภายใต้แผนการส่งเสริม SME
- **กฎระเบียบการดำเนินงานของราชการ** ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการดำเนินงานส่งเสริมกลุ่มเป้าหมาย โดยในเรื่องนี้มีความเกี่ยวเนื่องทั้งในส่วนของจัดการงบประมาณ ความต่อเนื่องในการทำงานส่งเสริม ซึ่งโดยปกติแล้วจะใช้เวลาในการดำเนินงานหลายปี การสำรองจ่ายเงินเพื่อกิจกรรมโดยภาคเอกชนก่อนการเบิกจ่ายของภาครัฐ และกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างเอกชนที่มีความสามารถในการดำเนินโครงการ
- **การสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน** เนื่องจากหลายภาคส่วนภายใต้แผนการส่งเสริม SME ยังคงมีการดำเนินงานในลักษณะที่คล้ายคลึงหรือใกล้เคียงกัน ดังนั้น หากมีการสื่อสารที่ชัดเจนตั้งแต่กระบวนการจัดทำแผนและการสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน นอกจากจะช่วยลดความซ้ำซ้อนแล้ว ยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานได้อีกด้วย
- **การพัฒนาหรือโครงสร้างพื้นฐานในการบริหารจัดการร่วมกัน** เป็นอีกประเด็นที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการติดตามและประเมินผลของโครงการ การพัฒนาองค์ความรู้ รวมทั้งการกำหนดตัวชี้วัดที่เป็นมาตรฐาน เช่น การวัดมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมต่างๆ เป็นประเด็นที่หลายหน่วยงานมีความต้องการ

- การปรับรูปแบบการดำเนินโครงการจาก Offline สู่รูปแบบ Online เป็นกระบวนการดำเนินงานที่ปรากฏขึ้นหลังจากการระบาดของโควิด-19 ในช่วงครึ่งแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ซึ่งสะท้อนถึงการปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินการให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเฉพาะการประหยัดงบประมาณและเวลาการเดินทางของผู้เข้าร่วมกิจกรรม ซึ่งปัจจุบันหลายหน่วยงานยังคงมีการดำเนินการในลักษณะ Online อย่างต่อเนื่อง

4.4.3 ความคุ้มค่าด้านผลกระทบ

การประเมินในแง่มูลค่าด้านผลกระทบ สามารถใช้กรอบการประเมินได้หลากหลาย อาทิ ผลกระทบต่อประชาชน ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจ ผลกระทบทางสังคม และผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม กรอบการศึกษาและประเด็นที่ให้ความสำคัญในการติดตามและประเมินผลโดยเฉพาะเรื่องของผลกระทบด้านเศรษฐกิจและสังคมในแง่ของการจ้างงานซึ่งมีความสอดคล้องกับกรอบการประเมิน CIPPI สามารถสรุปออกมาเป็นประเด็นที่สำคัญได้ดังนี้

- **ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ** มิตินี้มีความสอดคล้องกับการตั้งเป้าหมายตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ โดยตัวชี้วัดอันดับแรกเรื่องสัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ผลการประเมินพบว่าสัดส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยนับตั้งแต่ปี 2559 ถึงปี 2565 นอกจากนั้นยังครอบคลุมไปถึงรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากสินค้า OTOP นับตั้งแต่ปี 2560-2565 และมูลค่าการส่งออกโดยรวมของ MSME ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากมูลค่าการส่งออกในปี 2560-2563 ซึ่งถือเป็นมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากการส่งเสริม SME ที่เกิดขึ้นภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ
- **ผลกระทบต่อการเกิดธุรกิจใหม่** การพิจารณาจำนวนธุรกิจเกิดใหม่ ต้องให้ความสำคัญต่อระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเกิดและเติบโตของธุรกิจ โดยการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งในช่วงหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 สัดส่วนการเติบโตของแหล่งเงินทุนเพื่อธุรกิจรายใหม่ผ่านตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เพิ่มมากขึ้นของผู้ประกอบการ นอกจากนี้ ข้อมูลการส่งเสริมในกลุ่มธุรกิจ startup ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพสูง พบว่ามีอัตราการได้รับการส่งเสริมเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากในปีเริ่มต้นแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4
- **ผลกระทบด้านการจ้างงาน** ตัวชี้วัดที่สะท้อนเรื่องผลกระทบต่อการจ้างงานคือ อัตราการขยายตัวของกิจการจ้างงานของ SME อย่างไรก็ตาม การติดตามประเมินผลในปี 2560 และ 2564 พบว่าการขยายตัวของกิจการจ้างงาน SME มีผลติดลบ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและสังคมที่ส่งผลต่อการลดลงของกิจการจ้างงาน SME นอกจากนี้ แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับได้กล่าวถึงตัวชี้วัดการเพิ่มขึ้นของมูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของ SME โดยผลการประเมินพบว่า มูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นและมีทิศทางขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงหลังการระบาดของโควิด-19
- **ผลกระทบต่อการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพ** เป็นผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อบุคลากรทั้งในแง่ของการพัฒนาทักษะและทัศนคติของแรงงานในอนาคต โดยพบว่าจำนวนผู้เข้าร่วมการอบรมเยาวชนในโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นมากในปี 2564

แต่ในส่วนของการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME ซึ่งเป็นโอกาสทางธุรกิจในการยกระดับประสิทธิภาพและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างธุรกิจภายในเครือข่ายพบว่า ข้อมูลสถิติดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง หากแต่การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการยังเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในวงกว้างจากการใช้เทคโนโลยีในการเชื่อมต่อระบบการช่วยเหลือสนับสนุนผู้ประกอบการ

- **ผลกระทบต่อการพัฒนาด้านกฎหมาย** ผ่านการปรับปรุงพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 โดยประกาศพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 โดยเพิ่มเติมนิยามและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมฯ รวมถึงขยายวัตถุประสงค์การดำเนินงานของ สสว. ในส่วนของสถาบันการศึกษา และการปรับปรุงกฎหมายเพื่อสนับสนุน SME รวมถึงออกกฎหมายใหม่และเพิ่มประสิทธิภาพการบังคับใช้ ซึ่งโดยรวมเป็นการส่งเสริมความสะดวกในการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

4.4.4 ความคุ้มค่าด้านความยั่งยืน

ประเด็นการประเมินสุดท้ายที่เพิ่มเติมจากกรอบการประเมินความคุ้มค่าทางการเงิน (VFM) ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คือความคุ้มค่าด้านความยั่งยืน เนื่องจากเป็นมิติการประเมินที่มีความสำคัญและกำลังเป็นที่สนใจของสังคมโดยรวม นอกจากนี้ ยังเป็นประเด็นที่ควรมีการพิจารณา โดยเฉพาะการดำเนินโครงการที่ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดงบประมาณประจำปี และมีการสะท้อนถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในมุมมองของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยประเด็นด้านความยั่งยืนแบ่งออกเป็น 2 เรื่องที่สำคัญ ได้แก่ (1) ความต่อเนื่องของโครงการในแต่ละปีงบประมาณยังคงขึ้นอยู่กับนโยบายของภาครัฐ ซึ่งในบางปีหรือบางธุรกิจอาจจะได้รับประโยชน์จากการสนับสนุนของรัฐตามทิศทางการพัฒนา ในทางกลับกัน บางธุรกิจอาจจะไม่ได้รับการพัฒนาต่อ เนื่องจากการปรับเปลี่ยนเป้าหมายการพัฒนาของภาครัฐ (2) ความจำเป็นในการประยุกต์ใช้แนวคิดความยั่งยืนในระดับโลก โดยเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ ESG ซึ่งปัจจุบันมีเฉพาะธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ที่มีทรัพยากรที่จะให้ความสำคัญในส่วนนี้ ดังนั้น ประเด็นนี้จึงเป็นเรื่องที่ต้องมีการส่งเสริมและสร้างความตระหนักในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับความยั่งยืนต่อไปในอนาคต

บทที่ 5

การวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ

และการวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

การประเมินผลการดำเนินงานของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับทำให้ได้รับข้อมูล ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะจากกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่หลากหลายและครอบคลุมในทุกมิติการประเมินตามกรอบการประเมิน CIPPI ซึ่งครอบคลุมทั้งเรื่องของบริบทในการดำเนินงาน ปัจจัยนำเข้าที่ใช้ในโครงการ ข้อคิดเห็นที่สะท้อนออกมาจากกระบวนการดำเนินงาน ประสิทธิภาพของการดำเนินงานและผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการลงมือปฏิบัติในโครงการ นอกจากนี้แล้วการประเมินยังคงมีความครอบคลุม ไปถึงผลประโยชน์อื่นที่ผู้เข้ารับการส่งเสริมพัฒนาศักยภาพได้รับ และการประเมินความคุ้มค่าของผลสัมฤทธิ์ตามกรอบ VFM ซึ่งผลการศึกษาตามกรอบแนวคิดข้างต้นจะทำให้เห็นแง่มุม ข้อคิดเห็นและผลการดำเนินงานที่ผ่านมาได้เป็นอย่างดี การศึกษาในส่วนนี้จึงให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ต่อยอดผลการศึกษาในบทก่อนหน้า เพื่อสังเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จ ช่องว่างในการพัฒนารวมไปถึงข้อเสนอแนะเพื่อการขับเคลื่อน โดยเนื้อหาประกอบด้วย (5.1) การศึกษาปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จของโครงการที่คัดเลือก และ (5.2) การวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

5.1 การศึกษาปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จของโครงการที่คัดเลือก

การศึกษาปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จของโครงการที่คัดเลือกจะใช้กรอบแนวคิด SWOT Analysis ซึ่งเป็นกรอบการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกธุรกิจ โดยนำมาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์โครงการที่และการเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆ เพื่อถอดบทเรียนและใช้เป็นส่วนหนึ่งของการจัดทำข้อเสนอแนะต่อไป

กรอบแนวคิด SWOT Analysis ประกอบด้วยกรอบการวิเคราะห์ย่อย 4 ด้าน ได้แก่ การระบุจุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อน (Weakness) ซึ่งเป็นปัจจัยภายในโครงการที่ผู้ดำเนินโครงการหรือผู้เข้ารับการส่งเสริมสามารถที่จะควบคุมและบริหารจัดการความเสี่ยงได้ ในส่วนของปัจจัยภายนอกโครงการ ได้แก่ โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) เป็นสภาพแวดล้อมที่เป็นทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบต่อโครงการที่ดำเนินการ

ขั้นตอนการศึกษาเพื่อระบุปัจจัยความสำเร็จของโครงการจะดำเนินการโดยการ จัดประชุมกลุ่มย่อย ร่วมกับหน่วยงานเจ้าของโครงการ ผู้ดำเนินโครงการและกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการส่งเสริม เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและร่วมกันวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ตามกรอบแนวคิด SWOT Analysis และร่วมกันสรุปปัจจัยความสำเร็จสำหรับแต่ละโครงการ การศึกษาเพื่อถอดบทเรียนปัจจัยความสำเร็จได้มีการดำเนินการคัดเลือกโครงการจำนวน 3 โครงการที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาดังต่อไปนี้

- การพิจารณาความสมบูรณ์ครบถ้วนของข้อมูลที่ใช้ในการประเมิน โดยโครงการที่ถูกคัดเลือกต้องมีผลการดำเนินงานที่ผ่านทุกตัวชี้วัดและการเบิกจ่ายครบถ้วนหรือมากกว่าร้อยละ 95
- โครงการที่จะถูกคัดเลือกทั้ง 3 โครงการจะต้องมี
 - กลุ่มเป้าหมายหลักเป็นภาคส่วนธุรกิจและครอบคลุมในทุกขนาดของ MSME

- ลักษณะของสาขาธุรกิจที่ส่งเสริม (Sector) ของโครงการจะต้องมีความแตกต่างกัน เช่น การผลิต การค้า บริการ และธุรกิจการเกษตร เป็นต้น
- การดำเนินงานครบทั้ง 4 ภูมิภาค (เหนือ กลาง ใต้ และตะวันออกเฉียงเหนือ)
- มีการดำเนินงานต่อเนื่องอย่างน้อย 2 ปีงบประมาณ เพื่อสะท้อนถึงเรื่องความต่อเนื่องของการดำเนินงาน

นอกจากนี้แล้ว การคัดเลือกโครงการที่จะถอดบทเรียนจะให้ความสำคัญกับโครงการที่อยู่ภายใต้แผนการดำเนินงานในปีงบประมาณ 2565 เนื่องจากเป็นโครงการที่ดำเนินการเสร็จสิ้นในระยะเวลาไม่นาน ซึ่งเป็นผลดีต่อการได้รับข้อมูลและความคิดเห็นเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินโครงการ ในขณะที่โครงการที่ดำเนินการเสร็จสิ้นหลายปีแล้วอาจส่งผลกระทบต่อมุมมอง ความคิดเห็นรวมทั้งความเป็นไปได้ในการติดต่อขอสัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในช่วงเวลาที่แผนมีการดำเนินงาน โดยจากเหตุผลดังกล่าวสามารถระบุโครงการที่อยู่ในปี 2565 ที่มีผลการดำเนินตัวชี้วัดผ่านและเบิกจ่ายครบถ้วน จำนวน 14 โครงการดังนี้

ตารางที่ 5.1 รายชื่อโครงการที่มีผลตัวชี้วัดผ่านและเบิกจ่ายครบถ้วน ในปีงบประมาณ 2565

รหัสโครงการ	ชื่อโครงการ
65020550	โครงการจัดงาน Startup x Innovation Thailand Expo (SITE)
65020480	โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub)
65020290	โครงการเร่งรัดการจดทะเบียนเครื่องจักรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
65020280	โครงการสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริษัทใหม่ทางเศรษฐกิจ
65020230	โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมาตรฐานสินค้าเกษตรแปรรูป
65020210	โครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานด้านการผลิตและวิเคราะห์ทดสอบผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางในระดับอุตสาหกรรมเพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการแข่งขันของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
65020190	โครงการเสริมสร้างรากฐานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยสู่ตลาดความงามโลก
65020170	โครงการยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการ
65020140	โครงการสร้างความยั่งยืนของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศ ด้วยการยกระดับมาตรฐาน สร้างความเชื่อมั่น และพัฒนาบุคลากรมืออาชีพ ตลอดห่วงโซ่การค้าและการผลิต
65020130	โครงการพัฒนาวิสาหกิจสู่ธุรกิจสมัยใหม่
65020040	โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน
65020120	โครงการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน และสร้างสรรค์
65020070	โครงการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจไทยด้วยดิจิทัล
65020390	โครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น

ที่มา: คณะผู้วิจัย

ทั้ง 14 โครงการข้างต้น ได้แสดงผลตัวชี้วัดโครงการในตารางที่ 5.2 ทั้งนี้เมื่อพิจารณาในเงื่อนไขเกี่ยวกับ กลุ่มเป้าหมายการส่งเสริม ลักษณะของสาขาธุรกิจที่ส่งเสริม และความครอบคลุมของพื้นที่ดำเนินงาน ทำให้ได้โครงการตัวอย่างที่จะใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของโครงการ 3 โครงการ ได้แก่ โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub) โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน และโครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น

ตารางที่ 5.2 ผลการประเมินตัวชี้วัดของทั้ง 14 โครงการ

รหัสโครงการ	โครงการ/มาตรการ	หน่วยงานบริหารโครงการ	กิจกรรม/เป้าหมาย	หน่วยนับ	เป้าหมาย	ผลแผน
65020550	โครงการจัดงาน Startup x Innovation Thailand Expo (SITE)	สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)	ผู้ประกอบการเข้าร่วมงาน	ราย	250	413
65020480	โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub)	สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)	พื้นที่ที่ได้รับการพัฒนา	พื้นที่	5	5
65020290	โครงการเร่งรัดการจดทะเบียนเครื่องจักรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	กรมโรงงานอุตสาหกรรม	สถานประกอบการเอสเอ็มอีที่ได้รับการปรับเปลี่ยนเครื่องจักรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	เครื่อง	1,300	1,309
65020280	โครงการสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ	จำนวน SME ที่ได้รับการยกระดับเทคโนโลยีและนวัตกรรม	ราย	270	287
65020230	โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และมาตรฐานสินค้าเกษตรแปรรูป	กรมตรวจปลูญชีสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์	จำนวนวิสาหกิจชุมชนเป้าหมายได้รับการพัฒนา	แห่ง	200	200
65020210	โครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานด้านการผลิตและวิเคราะห์ทดสอบผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางในระดับอุตสาหกรรมเพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการแข่งขันของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย	จำนวนผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการพัฒนาและยกระดับความสามารถในการแข่งขัน	ราย	40	40
65020190	โครงการเสริมสร้างรากฐานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยสู่ตลาดความงามโลก (THAILAND SMEs Step up to World Beauty Market)	สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา	ร้อยละของสถานที่ผลิตของผู้ประกอบการกลุ่มที่มีศักยภาพสูงในการส่งออกที่เข้าร่วมโครงการผ่านเกณฑ์มาตรฐานสากล และจัดทำเอกสารที่เป็นไปตามกฎหมาย	ร้อยละ	50	72
65020170	โครงการยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการ	สถาบันเทคโนโลยีนิวเคลียร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)	วิสาหกิจขนาดย่อมได้รับการพัฒนาผู้ประกอบการกลุ่มที่มีศักยภาพใหม่	ราย	55	150
65020140	โครงการสร้างความยั่งยืนของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศ ด้วยการยกระดับมาตรฐานสร้างความเชื่อมั่น และพัฒนาบุคลากรมืออาชีพ ตลอดจนส่งเสริมการค้าและการผลิต	สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)	ความสำเร็จในการผลักดันมาตรฐานห้องปฏิบัติการ (GIT Standard) ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในวงกว้างไม่น้อยกว่า	แห่ง	3	5

รหัสโครงการ	โครงการ/มาตรการ	หน่วยงานบริหารโครงการ	กิจกรรม/เป้าหมาย	หน่วยนับ	เป้าแผน	ผลแผน
65020130	โครงการพัฒนาวิสาหกิจสู่ธุรกิจสมัยใหม่	สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน)	ร้อยละของจำนวนผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการพัฒนามีรายได้เพิ่มขึ้น	ร้อยละ	72	97.1
65020040	โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน	สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)	บุคลากรเข้ารับการฝึกอบรม Re-Skill Up-skill เป็นวิสาหกิจเริ่มต้น และประเมินสมรรถนะของบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ/มาตรฐานสมรรถนะ	ราย	1,000	1,450
65020120	โครงการพัฒนาลินค้าและบริการให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน และสร้างสรรค์	กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	ผู้ประกอบการสามารถมีอาชีพสร้างรายได้หรือมีรายได้จากการจัดตั้งวิสาหกิจเริ่มต้น และมีอาชีพอย่างยั่งยืน	ราย	600	796
65020070	โครงการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจไทยด้วยดิจิทัล	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม	จำนวนผู้ประกอบการ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านบริหารจัดการธุรกิจ	ราย	800	1,223
65020390	โครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น	สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม	ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ	ล้านบาท	80	265
			จำนวนวิสาหกิจและผู้รับบริการได้รับการพัฒนา	คน	1,700	1,704
			จำนวนวิสาหกิจและผู้รับบริการได้รับการพัฒนา	กิจการ	960	960
			จำนวนผู้ที่ผ่านหลักสูตรการพัฒนาผู้ประกอบการสู่กระบวนการบ่มเพาะในระดับ (Pre-Incubation)	ราย	800	937
			จำนวนผู้ประกอบการที่เกิดขึ้นใหม่ (Startup companies)	ราย	100	37
			จำนวนผู้ประกอบการของบริษัทเพิ่มเติมรูปแบบ (Spin off companies)	ราย	5	43
			จำนวนการจ้างงาน	ราย	100	37

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย จากข้อมูลผลการดำเนินงานของแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565

(1) โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub) ดำเนินโครงการโดยสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) เป็นหนึ่งในโครงการที่มีการริเริ่มดำเนินการภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับร่วมกับ สสว. นับตั้งแต่ปี 2560 โดยแรกเริ่มนั้นอยู่ภายใต้การดำเนินงานภายใต้โครงการพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมด้านรูปแบบธุรกิจ จนถึงในปี 2563 จึงได้มีการเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการพัฒนาสภาพแวดล้อมในการเริ่มต้นธุรกิจและท้ายที่สุดในปี 2564 และ 2565 จึงมีการเปลี่ยนเป็นชื่อโครงการในปัจจุบัน

การดำเนินงานภายใต้โครงการประกอบด้วยการทำงานส่งเสริม SME ทั้งในและต่างประเทศ โดยภายในประเทศมีการดำเนินงานส่งเสริม SME ใน 5 พื้นที่สำคัญ ประกอบด้วย พื้นที่ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคใต้ และในพื้นที่เขตส่งเสริมเศรษฐกิจพิเศษ EEC ส่วนในต่างประเทศจะเน้นให้การสนับสนุนและการดำเนินการในการจัดกิจกรรมส่งเสริมธุรกิจในระยะเริ่มต้น พร้อมทั้งสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรที่หลากหลายในระดับโลก

กิจกรรมภายใต้การดำเนินงานของโครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลกประกอบด้วย 6 กิจกรรม ได้แก่ (ก) กิจกรรมพัฒนาระบบนิเวศด้านการลงทุน (Angel Investor Network in Action) โดยจะรวบรวมข้อมูลสำหรับนักลงทุนในหลายรูปแบบซึ่งไม่ได้ถูกจำกัดเพียงนักลงทุนภายในประเทศเท่านั้น (ข) การตลาดให้ผลิตภัณฑ์ของผู้เข้าร่วมโครงการประสบความสำเร็จสามารถระดมทุนหรือเป็นที่รับรู้ของสังคม (ค) การให้บริการด้านคำปรึกษาเป็นหนึ่งในบริการเช่นเดียวกัน โดยเป็นการให้คำปรึกษาที่ครอบคลุมหลากหลายตรงต่อความต้องการของผู้เข้ารับการส่งเสริม (ง) การสร้างเครือข่ายและจับคู่ทางธุรกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ (จ) การดำเนินเอกสารการพำนักภายในประเทศหรือวีซ่า (Visa) และ (ฉ) การสนับสนุนเรื่องภาษีที่เกี่ยวข้องกับ Capital Gain Tax

ผลการดำเนินงานที่สำคัญในช่วงปี 2562-2565 ได้แก่ (1) การจัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการลงทุน ที่สามารถสร้างนักลงทุนรุ่นใหม่ 50 คน และเครือข่ายนักลงทุน 860 ราย ก่อให้เกิดวงเงินพร้อมลงทุน 410.5 ล้านบาท (2) จัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดให้กับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น สร้างรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 หรือคิดเป็นมูลค่า 100 ล้านบาท (3) จัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้น 597 ราย และพันธมิตร 155 ราย และ (4) บริการให้คำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญแก่วิสาหกิจเริ่มต้น 209 ราย และ (5) ออก smart visa ให้ผู้ประกอบการจำนวน 450 ราย และเกิดการจดทะเบียนบริษัทในประเทศ 60 บริษัท

สรุปผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength)

- โครงการมีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านเวลา กิจกรรม พื้นที่ และกลุ่มเป้าหมาย
- โครงการมีการสื่อสารเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ดี ทำให้กลุ่มเป้าหมายทราบและเข้ามาร่วมกิจกรรมได้ดี
- กระบวนการขั้นตอนในการดำเนินกิจกรรมไม่ยุ่งยากซับซ้อน มีการหาคุยหารือกับผู้เกี่ยวข้องได้ตรงประเด็นกระชับ และมีการตัดกิจกรรมที่ไม่เกี่ยวข้องออกทำให้ดำเนินงานได้เร็วขึ้น
- กลุ่มเป้าหมาย startup สามารถสื่อสารกับภาครัฐได้สะดวกไม่ยุ่งยาก
- NIA เป็นศูนย์กลาง (Hub) ที่มีการสร้างและเชื่อมโยงเครือข่าย (network) ที่เข้มแข็ง มี partner หลากหลายในการร่วมทำกิจกรรมจนสามารถต่อยอดกิจกรรมต่างๆ ให้ประสบความสำเร็จได้ ตลอดจนเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐได้ดี

- บุคลากรผู้ดำเนินโครงการของ NIA เป็นผู้มีความรู้ความสามารถ กระตือรือร้นในการหาความรู้ทักษะ และมีความต่อเนื่องในการลงพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนมีวิสัยทัศน์ที่ดี (mind set) ในการทำงานด้านส่งเสริม SME
- แนวคิดของ NIA สอดรับกับการขับเคลื่อน startup และเข้าใจความต้องการของ startup สร้างสรรค์กิจกรรมที่ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมาย

จุดอ่อน (Weakness)

- โครงการยังไม่สามารถนำจุดแข็งมาใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ยังมีการทำกิจกรรมที่ซ้ำซ้อน (ทั้งภายในองค์กร และต่างองค์กร) ควรใช้ความเป็นศูนย์กลาง (Hub) ในการร่วมมือกับหน่วยงานอื่นในการทำกิจกรรมให้มีคุณภาพอย่างแท้จริง
- การมีกิจกรรมที่หลากหลายทำให้ไม่สามารถโฟกัสจุดสำคัญได้ บางกิจกรรมจัดได้ไม่ต่อเนื่อง ในการพิจารณากิจกรรมควรโฟกัสงานที่เป็นจุดแข็งของ NIA
- งานพัฒนา startup ยังไม่ไปไกลระดับ International ควรพิจารณาหาความร่วมมือหรือเชื่อมโยงกับหน่วยงานระดับ International
- ยังขาดการส่งเสริมการขยายตัวของ startup เช่น การให้คำปรึกษา ควรให้ startup สามารถเข้ามาประชุมหารือกับหน่วยงานเพื่อพัฒนาโครงการให้เป็นรูปธรรมมากขึ้น
- การดำเนินโครงการยังขาดการจัดลำดับความสำคัญของกิจกรรม ควรเริ่มจากการจัดกลุ่มจากกลุ่มพื้นฐานแล้วนำไปสู่การต่อยอดเพิ่มขึ้น ด้วยการแบ่งจากระดับการพัฒนาและความสามารถ
- ยังขาดการเชื่อมต่อองค์ความรู้ และความชัดเจนเกี่ยวกับ startup เช่น การให้ทุน การตลาด เป็นต้น ตลอดจนควรมีการทำให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างหน่วยงานและกิจกรรม connect the dot เพื่อปิดช่องว่างการพัฒนา
- product market fit ไม่มี sandbox ในการทดลองผลิตภัณฑ์ของ startup ทั้งในระดับภูมิภาคและนานาชาติ
- startup บางส่วน ไม่สามารถทำต่อเนื่องได้ เพราะขาดการส่งเสริมโดยเฉพาะเรื่องทุน
- เน้น product ที่ได้รับรางวัลจำนวนมาก ทำให้ภาครัฐละเลยผลิตภัณฑ์อื่นๆ
- ความไม่เชื่อมั่นของภาครัฐต่อความต่อเนื่องของ startup
- startup ต้องออกทุนก่อน

โอกาส (Opportunities)

- ภาครัฐมีทิศทางและแนวทางการสนับสนุน SME ที่ชัดเจน
- การดำเนินงานส่งเสริมนวัตกรรมในแต่ละระดับของการส่งเสริมที่หลากหลายจึงเป็นโอกาสของ NIA ในการขยายการดำเนินงาน
- Global partner ที่เป็นภาครัฐมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น
- การสนับสนุนตลาดภาครัฐ เช่น การส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้วยการแก้ไขกฎระเบียบให้เอื้อต่อการเข้าไปประมูลงานของ SME
- NIA ไปนำ early stage ของ startup บางส่วน และนำไปต่อยอดได้
- การลงทุนระหว่างกลุ่มในมหาวิทยาลัยส่งผลดีต่อ startup ในการลดหย่อนภาษี

- การเชื่อมต่อกับ global partner ที่เป็นภาครัฐ
- การสร้างอาจารย์ในฐานะนักวิจัยไปสู่การเป็นนักธุรกิจเพื่อสร้างนักศึกษาไปสู่การเป็นธุรกิจเป็นเรื่องยากแต่สามารถทำได้
- การประสานระหว่าง angel investor กับนักวิจัยเข้ามาพัฒนาโปรเจกต์ในช่วง early stage
- การเชื่อมต่อกันระหว่างนักวิจัยกับผู้ประกอบการในการร่วมกันพัฒนาและดำเนินธุรกิจให้ตอบสนองตลาด
- การหาจุดแข็งของมหาวิทยาลัยและการสร้างผู้ประกอบการ
- ภาครัฐให้การสนับสนุนเงินทุนอย่างเพียงพอ
- การส่งเสริมกิจกรรมทางออนไลน์มากขึ้นในช่วงโควิด-19 ส่งผลให้ผู้ประกอบการ startup ปรับตัวไปสู่การเป็น digitalize มากขึ้น

ภัยคุกคาม/ปัญหาและอุปสรรค (Threats)

- ปัญหาการให้ทุนของภาครัฐที่ให้ startup สำรองจ่ายไปก่อนถึงได้ภายหลัง ทำให้ startup ไม่สามารถทำได้อย่างต่อเนื่องหรือขาดสภาพคล่อง
- การมี angel investor ที่ยังไม่มากพอ
- startup บางกลุ่มเน้นสร้างมูลค่ามากกว่าการต่อยอดธุรกิจ ทำให้ไม่เกิดความยั่งยืน
- การลงทุนในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ธุรกิจใช้เวลานานในการคืนทุน มีความเสี่ยงมากขึ้นสำหรับ angel investor และไม่ต้องการลงทุนเพิ่ม
- ความไม่แน่นอนทางการเมือง การเปลี่ยนแปลงรัฐบาล ส่งผลต่อนโยบายสนับสนุน SME ของประเทศ
- อัตราการเกิดใหม่ของ startup น้อยลง

(2) **โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน** ดำเนินโครงการโดยสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) ซึ่งมีการเริ่มต้นดำเนินงานตั้งแต่ปี 2564 โดยการดำเนินงานมุ่งเน้นในการส่งเสริมให้กลุ่มเป้าหมายต่างๆ ของโครงการ อาทิ ลูกจ้าง แรงงาน บุคลากร นักเรียน นิสิต นักศึกษาหรือประชาชนทั่วไป ได้รับการฝึกอบรม เพื่อการเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจในระยะเริ่มต้นอันเป็นการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจรูปแบบหนึ่ง นอกจากนี้แล้วยังมีการผลักดันให้บุคคลเข้ารับการประเมินสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพและมาตรฐานสมรรถนะเพื่อการประกอบอาชีพอย่างมีประสิทธิภาพ

หนึ่งในเครื่องมือและลักษณะเด่นที่สำคัญของโครงการคือ การต่อยอดด้วยวงเงินสินเชื่อเพื่อมีอาชีพ โดยร่วมมือกับหน่วยงานและสถาบันการเงินต่างๆ เช่น บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ธนาคารออมสิน ซึ่งถือได้ว่าเป็นการสร้างโอกาสให้กับผู้ที่ได้รับการรับรองสมรรถนะ ซึ่งเป็นการต่อยอดในการยกระดับและพัฒนาอาชีพเพื่อการเป็น Micro SME ที่มีศักยภาพต่อไปในอนาคต

สรุปผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength)

- พนักงานเรียนรู้ เพิ่มทักษะ เป็นประโยชน์ต่อองค์กร
- ขยายกลุ่มผู้เข้าร่วมอบรมและโครงการต่อเนื่อง

- ปรับหลักสูตรให้เหมาะกับ Online
- Pre test และ Post test ได้รับ e-certificate ต่อยอดสินค้าสร้างงานสร้างอาชีพ
- องค์กรมีหลักสูตรความรู้ที่หลากหลาย
- มีหน่วยงานเครือข่ายพันธมิตร เช่น บยส. ธนาคารออมสิน
- มีการฝึกอบรมและต่อยอดไปสู่การถึงสินค้า การบริหารการเงิน
- การสร้างแบรนด์และการรับรองคุณภาพที่มีมาตรฐาน นำมาใช้ได้จริง ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้า
- องค์กรอบรมและประเมินทักษะ และมอบใบ Certificate
- เพิ่มทักษะเข้าใจการทำงาน ได้ใบ Certificate พนักงานมั่นใจในการทำงาน เพิ่มคุณภาพแรงงานให้ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการ
- การฝึกอบรมด้านการเงิน การเตรียมตัวการวางแผนการเงิน
- สถาบันช่วยพัฒนาทักษะอบรมพนักงานได้เรียนรู้ในวิชาชีพ
- ความร่วมมือของผู้ที่เกี่ยวข้อง
- มีความหลากหลายของกลุ่มอาชีพ มีระบบ coaching

จุดอ่อน (Weakness)

- เพิ่มหัวข้อการอบรมที่หลากหลายขึ้น
- ขาดการประชาสัมพันธ์ให้กว้างขวาง เข้าถึงคนได้มากขึ้น ควรมีการ PR ให้ผู้ประกอบการรู้จักมากขึ้น
- การอบรมเป็นแบบออนไลน์ บางเรื่องควรต้องมีการฝึกปฏิบัติด้วย เช่น การตัดผม

โอกาส (Opportunities)

- นโยบายของรัฐภายใต้แผนยุทธศาสตร์การส่งเสริม SME
- หลักสูตรเอาไปใช้ในการสร้างอาชีพได้จริง
- สามารถต่อยอดเพื่อให้สามารถเทียบโอนหน่วยกิตในการศึกษาต่อในสถานศึกษาหรือสภาวิชาชีพได้
- ควรมีการเชื่อมต่องานพัฒนาสมรรถนะ ให้สามารถใช้เป็น credit
- สามารถช่วยในการเข้าถึงแหล่งทุน

ภัยคุกคาม/ปัญหาและอุปสรรค (Threats)

- โควิด-19 ทำให้การอบรมขาดช่วง และไม่ได้ฝึกปฏิบัติ
- บุคลากรไม่เพียงพอกับการไปเยี่ยมผู้ประกอบการแบบ onsite
- ผู้ประกอบการบางกลุ่มไม่ถนัดการใช้เทคโนโลยี
- พนักงานลาออกบ่อย ต้องมีการอบรมพนักงานใหม่

(3) โครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น ดำเนินโครงการโดยสำนักงานปลัดกระทรวง การอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม เป็นหนึ่งในโครงการที่มีการดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2558 ภายใต้โครงการบ่มเพาะและสร้างผู้ประกอบการธุรกิจ

เทคโนโลยีนวัตกรรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถด้านการดำเนินธุรกิจให้ผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีนวัตกรรมใหม่ ส่งเสริมความเข้มแข็งให้วิสาหกิจนวัตกรรมในการต่อยอดเชื่อมโยงเครือข่ายวิสาหกิจนวัตกรรมในภูมิภาคในการสร้างพันธมิตร เพื่อการดำเนินงานและขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ เพื่อผลักดันและสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่มีศักยภาพ ตรงต่อความต้องการของตลาด โดยการพัฒนาศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยี ให้มีความสามารถบ่มเพาะธุรกิจเทคโนโลยีอย่างเป็นระบบ และสนับสนุนให้เกิดหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถาบันอุดมศึกษา (University Business Incubator : UBI) โครงการ UBI เป็นโครงการที่สนับสนุนการนำงานวิจัยไปใช้ในการต่อยอดสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับผู้ประกอบการ โดยการมุ่งเน้นการนำผลการศึกษาวิจัยทางด้านเทคโนโลยี ด้านอุตสาหกรรม และสร้างเครือข่าย การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับภาคอุตสาหกรรมเอกชน ประกอบกับการพัฒนาผลงานวิจัยเทคโนโลยี นวัตกรรม และองค์ความรู้ที่ตอบสนองต่อความต้องการของสังคมและเศรษฐกิจ

ลักษณะเด่นที่น่าสนใจของโครงการนี้ คือการมีกลุ่มเป้าหมายในการบ่มเพาะเสริมสร้างประสิทธิภาพ เป็น นักเรียน นิสิต นักศึกษา คณาจารย์ โดยใช้องค์ความรู้ ผลงานวิจัย นวัตกรรม เทคโนโลยี และทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อให้เกิดผู้ประกอบการที่มีศักยภาพสูง (Startup Companies & Spin-off Companies) ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากกระบวนการส่งเสริมด้านทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property) ซึ่งเป็นหนึ่งในจุดแข็งของหน่วยงานในระดับมหาวิทยาลัย

สรุปผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis ได้ดังนี้

จุดแข็ง (Strength)

- สร้าง mindset ในการประกอบธุรกิจ ที่ตอบสนองต่อปัญหาและความเปลี่ยนแปลง เพื่อการเติบโต เชื่อมโยงที่ความสามารถที่หลากหลาย
- การสนับสนุนทุนและบุคลากร มีความยืดหยุ่นในการใช้งาน และครบวงจรตั้งแต่การวางแผนธุรกิจ ที่ปรึกษา งานวิจัย พัฒนา ไปจนถึงการตลาด พร้อมทั้งมีความยืดหยุ่น ลดระยะเวลาในการดำเนินการ
- หน่วยงานในระดับพื้นที่ (มหาวิทยาลัย) ที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมโยงและให้คำแนะนำ และมีศักยภาพในหลากหลายด้าน
- สามารถเชื่อมโยงหน่วยงานภายนอกที่สนับสนุนการให้ทุน หรือความช่วยเหลืออื่น
- ในหลายกรณีมีการช่วยเหลือตั้งแต่เริ่มต้นในระดับนักศึกษา (early stage)

จุดอ่อน (Weakness)

- ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานอาจจะเกินไปได้ ควรหา matrix ใหม่ๆ ในการวัดและประเมินผล และแตกต่างกันในแต่ละธุรกิจ ซึ่งส่งผลต่อการประเมินของคณะกรรมการ
- กระบวนการบ่มเพาะสามารถวัดผลได้หรือไม่
- ยังขาดตัวชี้วัดที่ชัดเจน ที่สามารถแบ่งไปตามแต่ละประเภทของธุรกิจทั้ง 6 ประเภท
- ควรปรับปรุงระยะเวลาการเบิกค่าใช้จ่ายงบประมาณ
- ยังขาดความต่อเนื่องของโครงการ หลังจากการจบระยะโครงการ 2 ปี
- ยังไม่ชัดเจนเกี่ยวกับบริการสำหรับผลิตภัณฑ์ที่เป็นรูปแบบ software
- ยังมีปัญหาช่วงรอยต่อของธุรกิจ ระหว่างการเป็นนักศึกษาและผู้ประกอบการเต็มตัว
- จำนวนเงินทุนสนับสนุนยังไม่ค่อยเพียงพอ

โอกาส (Opportunities)

- สร้าง networking กับต่างประเทศ ทั้งการพัฒนาธุรกิจและการตลาด
- ต่อยอดไปสู่ strategic partner ที่สามารถใช้งบประมาณในการเชิญมาให้การสนับสนุน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของธุรกิจ
- สามารถต่อยอดเพื่อสร้างประโยชน์ต่อชุมชน โดยการสนับสนุนให้มีโอกาสขยายตัวไปเป็นกลุ่มเครือข่าย ต่อยอดจากผลิตภัณฑ์แรกที่ประสบความสำเร็จ
- การสนับสนุนควรจะเพิ่มมากขึ้น เมื่อธุรกิจโครงการขยายขึ้น
- ตลาดยังมีความต้องการในการเชื่อมโยง จากข้อมูลและ connection ของธุรกิจ พร้อมทั้งการขยายรูปแบบธุรกิจ
- ความต้องการของคนรุ่นใหม่ในการเป็นผู้ประกอบการ
- รูปแบบการขายที่หลากหลาย ไม่จำกัดกับการโฆษณาแบบเดิม

ภัยคุกคาม/ปัญหาและอุปสรรค (Threats)

- ทรัพยากรและบุคลากรค่อนข้างจำกัดและส่งผลต่อการขยายผลในวงกว้าง
- รูปแบบของธุรกิจมีความหลากหลาย ซึ่งมีระยะเวลาการเติบโตและทำกำไรที่แตกต่างกัน ดังนั้นระบบการส่งเสริมต้องมีความสอดคล้องและยืดหยุ่น
- การเข้ามาของธุรกิจขนาดใหญ่ ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของ SME
- ภาพของนโยบายภาครัฐที่ทำให้เป็นองครักษ์มากขึ้น แต่ในระดับ UBI ต้องมีการฉายภาพให้เห็นว่าเมื่อธุรกิจโตระดับหนึ่งแล้วควรไปหาใครและไปต่อได้อย่างไร

ผลการประชุมกลุ่มย่อยและระดมความคิดเห็นภาพได้กรอบการวิเคราะห์ SWOT ในทั้ง 3 โครงการ ประกอบด้วย โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub) โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน และโครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น สามารถถอดบทเรียนและสรุปประเด็นตามกรอบการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของทุกโครงการร่วมกัน ดังต่อไปนี้

5.1.1 ผลการวิเคราะห์ทางด้านจุดแข็ง (Strengths)

ผลการประชุมกลุ่มย่อยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นข้างต้น สะท้อนให้เห็นปัจจัยความสำเร็จของทั้งสามโครงการร่วมกัน โดยสามารถสรุปเป็นประเด็นที่สำคัญและสามารถใช้ในการสร้างข้อเสนอแนะได้ดังต่อไปนี้

(1) **ความหลากหลายของการบริการหรือกิจกรรม** จุดร่วมประการหนึ่งของโครงการทั้งสามคือการมี การดำเนินกิจกรรมที่ค่อนข้างหลากหลายไม่ได้จำกัดเพียงกิจกรรมเดียวภายใต้โครงการ โดยในกรณีของ โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub) จะมีกิจกรรมทั้งสิ้น 6 ประเภทที่ดำเนินการอยู่ ภายใต้ศูนย์ฯ อาทิ การให้คำปรึกษา การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ และการดำเนินการด้านวิซ่า ซึ่งนอกจากเป็น การอำนวยความสะดวกแก่กลุ่มเป้าหมายแล้ว ยังเป็นการลดต้นทุนในการติดต่อหาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรง และอาจจะใช้เวลาค่อนข้างมาก ในกรณีของโครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน ความ หลากหลายถูกสะท้อนออกมาในแง่มุมมองของเนื้อหาหลักสูตรในระบบออนไลน์ที่มีความหลากหลายเลือกได้ตาม ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ส่วนโครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น มีความหลากหลายจาก องค์ความรู้ทางวิชาการของสถาบันอุดมศึกษาที่มาเชื่อมโยงกับภาคธุรกิจอุตสาหกรรม เพื่อพัฒนาสู่การใช้ ประโยชน์เชิงพาณิชย์และสร้างผู้ประกอบการใหม่

(2) **การมีเครือข่ายในการต่อยอดให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาเองและสามารถไปต่อยอดกับ หน่วยงานอื่น** ที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะหรือมีความซับซ้อนของการสนับสนุนที่เพิ่มมากขึ้น อาทิ เช่น ภายหลั งการอบรมเรื่องของคุณวุฒิวิชาชีพเสร็จ สามารถนำไปรับรองไปใช้เป็นส่วนหนึ่งในการขอรับสินเชื่อเพื่อการ ประกอบธุรกิจ หรือการเข้ารับคำปรึกษาภายใต้การดำเนินงานของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ สามารถส่ง ต่อไปยังกลุ่มผู้ให้คำปรึกษาหรือหน่วยงานอื่น เพื่อต่อยอดศักยภาพของธุรกิจ รวมไปถึงการให้คำแนะนำที่ เหมาะสมและเฉพาะเจาะจงต่อผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นการแนะนำต่อยอดธุรกิจที่เหมาะสมกับแต่ละ ผู้ประกอบการ

(3) **การรับฟังความต้องการของกลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริม** โดยกระบวนการรับฟังความคิดเห็น และการเปิดช่องทางในการแสดงความคิดเห็นต่อเนื้อหา การออกแบบโครงการหรือกิจกรรมเป็นอีกเรื่องที่มี ความสำคัญ เนื่องจากในทั้งสามโครงการจะสะท้อนถึงการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในการรับฟัง เพิ่มหลักสูตร การเรียนรู้ออนไลน์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายหรือการออกแบบกิจกรรมที่เปิดช่องให้ ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถเลือกหัวข้อหรือช่วงเวลาในการรับคำปรึกษาทางธุรกิจ ลักษณะดังกล่าวจึงเป็นอีกจุด ร่วมที่สำคัญ

(4) **กิจกรรมมีการปลูกฝัง mindset ในการเป็นผู้ประกอบการที่ดี** เนื่องจากการประกอบธุรกิจมี ความท้าทายในหลายเรื่องตลอดวัฏจักรการดำเนินธุรกิจ เช่น ความท้าทายในการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือสินค้า ของผู้ประกอบการ การทำการตลาดท่ามกลางสถานะการแข่งขันทางเศรษฐกิจ การบริหารจัดการคลังสินค้า หรือรายรับรายจ่ายของธุรกิจ เป็นต้น การมีทัศนคติที่ดีในการประกอบธุรกิจเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการเรียนรู้ ต่อยอดและประสบความสำเร็จในระยะยาว

5.1.2 ผลการวิเคราะห์ทางด้านจุดอ่อน (Weakness)

ประเด็นเรื่องของการวิเคราะห์จุดอ่อนร่วมกันของโครงการที่ทำการวิเคราะห์ภายใต้กรอบ SWOT เป็น อีกส่วนสำคัญที่ได้มาพร้อมกันในกระบวนการนี้ โดยการสะท้อนปัญหาในจุดนี้ออกมาจะช่วยให้การออกแบบ

โครงการในอนาคตหรือการปรับปรุงการดำเนินการของโครงการ สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพที่มากขึ้น โดยผลการประชุมกลุ่มย่อยมีประเด็นที่สะท้อนออกมารวมกันดังต่อไปนี้

(1) **การประชาสัมพันธ์กิจกรรมหรือโครงการ** เป็นประเด็นสำคัญที่ทุกการประชุมกลุ่มย่อยกับกลุ่มเป้าหมายให้ความสำคัญ เนื่องจากผู้เข้าร่วมการสนทนาบางรายมีความกังวลว่ากิจกรรมที่เกิดขึ้นยังไม่สามารถไปถึงกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็น SME ส่วนใหญ่ของประเทศได้ รวมทั้งในบางกรณี กิจกรรมหรือความช่วยเหลือของโครงการจะมีการสื่อสารผ่านเครือข่าย องค์กร หรือสมาคมเป็นหลัก ซึ่งอาจจะมีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วม ดังนั้นจึงอาจเป็นข้อจำกัดต่อการเข้าร่วมและส่งผลไปสู่การรับรู้ข่าวสารนั่นเอง

(2) **ความต่อเนื่องของโครงการ** เนื่องจากข้อจำกัดด้านงบประมาณประจำปีของรัฐส่งผลให้โครงการส่วนมากต้องมีการพิจารณาต่อยอดเป็นรายกรณี ซึ่งอาจทำให้มีการเปลี่ยนแปลงหรือการโยกงบประมาณไปใช้ในโครงการที่มีความสอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาของรัฐที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ทำให้การส่งเสริมผู้ประกอบการที่ต้องการความต่อเนื่องและระยะเวลาอาจจะไม่สามารถประสบความสำเร็จได้อย่างเต็มที่

(3) **กระบวนการติดตามและประเมินผลการดำเนินกิจกรรมในโครงการ** ตามระเบียบของราชการ ยังคงยึดกับเรื่องของมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นภายในปีงบประมาณ โดยอาจจะไม่สามารถสะท้อนความแตกต่างของผลการดำเนินการส่งเสริมในแต่ละระยะที่มีความแตกต่างกัน เช่น ในระยะการบ่มเพาะการสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจอาจจะไม่ใช่เป้าหมายหลัก หากแต่เป็นสินค้าต้นแบบที่พร้อมในการทำการตลาดในระยะต่อไป รวมถึงตัวชี้วัดที่เหมาะสมในแต่ละประเภทของธุรกิจที่มีความแตกต่างกัน เป็นต้น ซึ่งหลักคิดและตัวชี้วัดดังกล่าวส่งผลต่อการประเมินของคณะกรรมการในระดับโครงการและส่งผลต่อการตัดสินใจโครงการในปีงบประมาณต่อไป

5.1.3 ผลการวิเคราะห์ทางด้านโอกาส (Opportunities)

การวิเคราะห์เรื่องของโอกาสอันเป็นหนึ่งในแง่มุมที่ทำการพิจารณาปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการดำเนินโครงการและอาจเป็นส่วนหนึ่งที่ส่งผลให้โครงการประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ลักษณะร่วมกันของโครงการที่เป็นตัวอย่างความสำเร็จ สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

(1) **ทิศทางนโยบายของภาครัฐ** เนื่องจากการสนับสนุนการพัฒนาหรือการมีเป้าหมายการพัฒนาของภาครัฐที่สอดคล้องกับประเภทหรือกลุ่มธุรกิจ ย่อมทำให้กลุ่มธุรกิจในเป้าหมายนั้นได้รับการช่วยเหลือ ทั้งในเรื่องของทรัพยากร เงินทุน การพัฒนาทักษะ รวมไปถึงเรื่องของสิทธิประโยชน์ทางการเงิน เป็นต้น

(2) **จำนวนและความต้องการการสนับสนุนของวิสาหกิจ** เนื่องจากจำนวนของกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นกลุ่มที่มีจำนวนค่อนข้างมาก กระจายไปในทุกภูมิภาคของประเทศ ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการการสนับสนุนจึงเป็นโอกาสของโครงการหรือกิจกรรมที่สามารถเข้าไปช่วยเหลือและส่งเสริมการพัฒนาของผู้ประกอบการได้นั่นเอง

(3) **เทคโนโลยีและนวัตกรรม** เป็นอีกโอกาสสำคัญในการออกแบบกิจกรรมหรือโครงการที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งยังเป็นการขยายโอกาสในการจัดกิจกรรมผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งผู้เข้าร่วมและผู้จัดมีต้นทุนในการดำเนินการลดน้อยลงนั่นเอง นอกจากนี้ มิติการพัฒนาเทคนิคนวัตกรรมยังส่งผลให้เกิดตลาดความต้องการสินค้าและบริการรูปแบบใหม่ๆ ซึ่งจะเห็นได้ว่าโครงการที่ประสบความสำเร็จทั้งสามโครงการจะมีการปรับตัวและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพิ่มมากขึ้น

5.1.4 ผลการวิเคราะห์ทางด้านอุปสรรค (Threats)

อุปสรรคหรือภัยคุกคามเป็นหนึ่งในแง่มุมสำคัญที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ดำเนินโครงการ อย่างไรก็ตาม ในการประชุมกลุ่มย่อยทั้งสามโครงการสะท้อนปัญหาอุปสรรคในเรื่องของภาพรวมการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่อาจจะไม่เอื้อหรือมีความไม่แน่นอนในเรื่องของทิศทาง ทั้งทิศทางการพัฒนาของรัฐบาล ปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาการเมือง รวมไปถึงความซับซ้อนและระยะเวลาในการพัฒนาผู้ประกอบการจากระยะเริ่มต้นสู่ธุรกิจที่สามารถประสบความสำเร็จได้ นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยด้านอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการเข้ามาของธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งส่งผลให้ตลาดมีการแข่งขันกันมากยิ่งขึ้น และ SME มีความเสี่ยงที่จะต้องเปลี่ยนหรือยุติกิจการ ดังนั้นการออกแบบจึงควรคำนึงถึงความไม่แน่นอนและความซับซ้อนของบริษัทสภาพแวดล้อมในสังคมไทยด้วยเช่นเดียวกัน

5.1.5 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ทำให้บรรลุความสำเร็จ

จากการวิเคราะห์ตามกรอบของ SWOT สะท้อนให้เห็นทั้งเรื่องจุดแข็ง จุดอ่อนหรือข้อที่ควรได้รับการปรับปรุง โอกาสและอุปสรรค ซึ่งการวิเคราะห์นี้สามารถสะท้อนปัจจัยร่วมที่ทำให้โครงการบรรลุความสำเร็จ และเป็นประโยชน์ต่อการสร้างข้อเสนอและการออกแบบโครงการต่อไปในอนาคต โดยปัจจัยที่ทำให้โครงการบรรลุความสำเร็จมีทั้งหมด 4 ประการ ดังต่อไปนี้

(1) **การมีเครือข่ายในการต่อยอดและพัฒนาผู้ประกอบการตลอดทั้งห่วงโซ่** ภายหลังจากเสร็จสิ้นกิจกรรมส่งเสริมตามโครงการ หน่วยงานยังมีการติดตาม ให้ข้อมูล แนวทาง ตลอดจนคำแนะนำหรือส่งต่อผู้ประกอบการไปยังกิจกรรมหรือโครงการอื่นๆ ที่เหมาะสมกับความสามารถและความต้องการในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งการดำเนินงานลักษณะดังกล่าวเป็นอีกแนวทางสำคัญที่ช่วยให้โครงการประสบความสำเร็จ

(2) **ความหลากหลายของบริการหรือกิจกรรมภายในโครงการ** ช่วยต่อยอดและสร้างกระบวนการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ ซึ่งนอกจากเป็นการช่วยอำนวยความสะดวกแก่กลุ่มเป้าหมายแล้ว ยังช่วยลดต้นทุนในการสืบค้นและติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

(3) **การรับฟังความต้องการของกลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริม** เป็นอีกปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการ ช่วยให้การออกแบบกิจกรรมภายใต้โครงการมีความสอดคล้องกับความต้องการ และทันต่อการเปลี่ยนแปลงของบริษัททางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งหลายกรณีมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างรวดเร็ว

(4) **การตอบสนองต่อโอกาสอันเป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อความสำเร็จ** ได้แก่ ทิศทางนโยบายรัฐ ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีให้เป็นประโยชน์ทั้งในแง่การจัดกิจกรรมและการออกแบบเนื้อหาที่ต้องการส่งเสริม

5.2 การวิเคราะห์ช่องว่าง (Gap Analysis) การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

กระบวนการวิเคราะห์ช่องว่างการขับเคลื่อนของแผนการส่งเสริม SME เป็นกระบวนการทบทวนผลการดำเนินงานของแผนการส่งเสริม SME ที่ผ่านมา โดยมีความครอบคลุมตั้งแต่ผลการดำเนินงานที่แสดงอยู่ในหัวข้อที่ 4.1 ตามกรอบแนวคิด CIPPI และการสะท้อนภาพกลไกการดำเนินงาน ซึ่งมีหลากหลายประเด็นที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพและสามารถนำไปใช้เป็นข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการจัดทำหรือปรับปรุงแผนการส่งเสริม SME อาทิ ทรัพยากรมนุษย์ ประเด็นด้านความคุ้มค่าและประสิทธิภาพ ประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ เป็นต้น โดยมีประเด็นและรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.2.1 ทิศทางพัฒนาและการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน

ปัจจุบันการกำหนดทิศทางและรายละเอียดของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ชาติ หรือแผนการดำเนินงานอื่นๆ ที่อยู่ในระดับที่สูงกว่าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตามมีข้อพิจารณาที่น่าสนใจโดยเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ (ก) การดำเนินงานในระดับแผนปฏิบัติการที่มีทิศทางการดำเนินงานที่แตกต่างจากการกำหนดทิศทางของแผนงานระดับสูง (ยุทธศาสตร์ชาติ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาเรื่องการบูรณาการการส่งเสริมอย่างเป็นระบบ นอกจากนั้นแล้วรายละเอียดที่ทำหน้าที่เชื่อมโยงระหว่างแผนงานระดับสูง และการดำเนินงานในระดับโครงการ ผ่าน (ข) การกำหนดตัวชี้วัดมักจะเป็นปัญหาที่สำคัญ เนื่องจากตัวชี้วัดในภาพกว้างมักจะทำให้ความสำคัญกับเรื่องของมูลค่าเศรษฐกิจที่เพิ่มมากขึ้นจากการส่งเสริมและตัวชี้วัดที่แสดงถึงจำนวนหรือปริมาณที่สะท้อนการจัดกิจกรรมแต่ในมุมมองของผู้เข้ารับการส่งเสริมกลับมีความคิดเห็นว่าตัวชี้วัดควรสะท้อนเรื่องของคุณภาพในการดำเนินงานที่มากกว่าเชิงปริมาณ ซึ่งย่อมส่งผลต่อคุณภาพการดำเนินงานเช่นเดียวกัน ประเด็นนี้จึงเป็นประเด็นแรกที่สะท้อนเรื่องของช่องว่างในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ซึ่งรวมไปถึงช่องว่างเรื่องนิยามและวิธีการที่แตกต่างกันในการวัด และส่งผลต่อการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานทั้งในเชิงปริมาณเดียวกันและระหว่างปีงบประมาณอีกด้วย

นอกจากนั้นแล้ว (ค) ความต่อเนื่องของแผนในแต่ละปีงบประมาณ ยังคงถูกกล่าวถึง เนื่องจากระบบงบประมาณปัจจุบันเป็นไปในรูปแบบปีต่อปีงบประมาณ ไม่มีความแน่นอนในการจัดสรรงบประมาณ บางปีอาจมีการตัดลดงบประมาณ หรือปรับลดโครงการ ดังนั้นทุกหน่วยงานจึงมีความพยายามในการจัดทำโครงการที่มีความเป็นไปได้และสามารถบรรลุผลได้ภายในปีงบประมาณเป็นสำคัญ ซึ่งทำให้บางโครงการไม่สามารถส่งเสริมและติดตามในระยะยาวได้ นำมาสู่ปัญหาความต่อเนื่องในแต่ละโครงการ ปัญหาดังกล่าวยังต่อเนื่องไปสู่การขอโครงการที่กระจายในแต่ละหน่วยงานเพื่อการจัดสรรงบประมาณ ซึ่งนำไปสู่การใช้จ่ายงบประมาณที่กระจายตัว และส่งผลต่อการประหยัดต่อขนาดและผลลัพธ์ของการดำเนินงานระยะยาว

ประการสุดท้ายที่ยังคงสอดคล้องกับทิศทางพัฒนาและการบูรณาการระหว่างหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริม SME คือเรื่อง (ง) การเชื่อมโยงผู้ประกอบการระหว่างโครงการที่ส่งเสริมศักยภาพ ซึ่งหลายกรณีที่พบในการสัมภาษณ์และประชุมกลุ่มย่อยคือ ปัญหาการขาดช่วงในการส่งเสริมหลังเสร็จสิ้นโครงการในแต่ละระยะ ซึ่งส่งผลให้การส่งเสริมผู้ประกอบการอาจจะไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่ต้องการจะเป็น เช่น ในกลุ่มของผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มธุรกิจหลังจากได้รับการส่งเสริมเรื่องการวิจัยและพัฒนาสินค้าโดยนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องเรียบร้อยแล้ว ควรได้รับการส่งเสริมศักยภาพในเรื่องการทำการตลาด การพัฒนาระบบการบริหารจัดการคลังสินค้า เป็นต้น

5.2.2 กระบวนการประชาสัมพันธ์โครงการ

การประชาสัมพันธ์โครงการเป็นหนึ่งในความคิดเห็นสำคัญที่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสะท้อนความคิดเห็นภายใต้กระบวนการประชุมกลุ่มย่อยหรือการสัมภาษณ์ โดยการสะท้อนความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับการประชาสัมพันธ์มีในหลายระดับ อาทิ ผู้เข้าร่วมไม่รู้จักบทบาทหน้าที่ของ สสว. ผู้เข้าร่วมรู้จักเพียงหน่วยงานของรัฐที่เป็นเจ้าของโครงการ ผู้เข้าร่วมจะเป็นเฉพาะกลุ่มที่มีเครือข่ายซึ่งทำให้คนที่อยู่นอกเครือข่ายไม่ได้รับข้อมูลข่าวสาร รวมไปถึงรับรู้ถึงการมีอยู่ของ สสว. แต่ไม่ทราบถึงความสำคัญในฐานะหน่วยงานกลางหรือหน่วยงานที่สามารถให้คำปรึกษา และทำหน้าที่ในการเชื่อมโยงความช่วยเหลือและการพัฒนาศักยภาพที่เหมาะสมได้

ถึงแม้ว่าปัจจุบันการประชาสัมพันธ์มีทั้งแบบสาธารณะทั่วไปและที่มีการประชาสัมพันธ์เชิงรุกผ่านกลุ่มเครือข่าย สมาคม องค์กร แล้วก็ตาม แต่หลายแห่งจะมีค่าใช้จ่ายในการเป็นสมาชิก ดังนั้นจึงอาจเป็นอุปสรรคสำคัญของธุรกิจขนาดเล็ก ที่ไม่สามารถจ่ายค่าสมาชิกได้ ช่องว่างในเรื่องค่าสมาชิกและการเป็นสมาชิกภาพของผู้ประกอบการจึงเป็นอีกประเด็นที่ต้องมีการปรับปรุงต่อไปในอนาคต ส่วนหนึ่งเพื่อให้การดำเนินงานของเครือข่ายมีความครอบคลุมและการประชาสัมพันธ์มีประสิทธิภาพที่เพิ่มมากขึ้น

5.2.3 ความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย

เนื่องจากแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีเป้าหมายสำคัญในการส่งเสริมกลุ่มธุรกิจทุกขนาด ซึ่งมีความแตกต่างกันทั้งในเรื่องของเงินทุน ศักยภาพ ความรู้ความสามารถ รวมไปถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของธุรกิจที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลให้ความต้องการในการสร้างเสริมศักยภาพมีความแตกต่างหลากหลาย และขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย แต่ในทางกลับกัน กิจกรรมการส่งเสริม SME มักดำเนินงานโดยหน่วยงานที่มีภารกิจที่ค่อนข้างเฉพาะเจาะจง เช่น ส่งเสริมศักยภาพด้านนวัตกรรม เพิ่มโอกาสช่องทางด้านการตลาด พัฒนาระบบการบริหารจัดการร้าน การดูแลเรื่องของสิทธิบัตร เป็นต้น ทำให้ภาคธุรกิจที่ต้องการรับการส่งเสริมต้องมีต้นทุนในการติดตามข้อมูลข่าวสารและเลือกเข้าโครงการที่ธุรกิจของตนเองมีความต้องการ

ถึงแม้ในปัจจุบันจะมีการดำเนินงานของหลายหน่วยงานหรือแม้กระทั่งของ สสว. ในกรณีของศูนย์ OSS ในแต่ละจังหวัด ที่ทำหน้าที่ในการเป็นหน่วยงานที่ประสานความเชื่อมโยงเครือข่ายที่มีบทบาทในการพัฒนาศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจอยู่แล้ว แต่เนื่องจากจำนวนผู้ประกอบการและความต้องการที่หลากหลาย ประเด็นนี้จึงยังเป็นช่องว่างที่ต้องมีการพิจารณาต่อไปในอนาคต

5.2.4 การปรับปรุงกฎระเบียบและข้อบังคับ

ประเด็นเรื่องของกฎระเบียบเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกภาคส่วนมีการกล่าวถึง โดยสามารถแบ่งได้ในสองมิติที่สำคัญ ได้แก่ (ก) ในแง่มุมของผู้ดำเนินโครงการ มีการระบุถึงกฎระเบียบในการเบิกจ่ายงบประมาณที่อาจมีข้อจำกัดในการจัดซื้อจัดจ้างผู้ดำเนินกิจกรรมที่มีคุณภาพมากกว่าระดับราคาที่ถูกที่สุด รวมถึงรูปแบบและวิธีการทำงานงบประมาณที่จำกัดในแต่ละปีงบประมาณซึ่งส่งผลต่อความต่อเนื่องของการส่งเสริมผู้ประกอบการที่ในหลายธุรกิจต้องใช้เวลาย่นกว่า 1 ปีงบประมาณ

นอกจากนั้นแล้วในมุมมองของ (ข) ผู้ประกอบการหรือผู้เข้ารับการส่งเสริมซึ่งเป็นอีกมุมมองหนึ่ง กฎระเบียบเป็นหนึ่งในอุปสรรคสำคัญและเป็นช่องว่างที่ต้องมีการพัฒนา เนื่องจากการประกอบธุรกิจประเภทหนึ่งต้องมีขั้นตอนการดำเนินงานทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องหลายฉบับ นับตั้งแต่การขอจัดตั้งธุรกิจ ขออนุญาตประกอบการ (การผลิตหรือการบริการ) เรื่องของระบบภาษี การขอรับรองมาตรฐานสินค้าหรือการดำเนินงาน เป็นต้น ซึ่งทั้งหมดส่งผลต่อต้นทุนทั้งทางตรงและทางอ้อมในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นเรื่องของกฎระเบียบจึงเป็นช่องว่างสำคัญที่ส่งผลต่อการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME อีกประการ เช่น ในกรณีการขอใบอนุญาตการจัดตั้งโรงแรมที่ต้องมีการขอใบอนุญาตอื่นๆ ประกอบด้วยจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของห้องพัก ร้านอาหาร การจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เป็นต้น ซึ่งกระจายอยู่ในหลายหน่วยงาน และสร้างต้นทุนแก่ผู้ประกอบการโดยเฉพาะในกลุ่มของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งกรณีดังกล่าวยังรวมถึงการขอมาตรฐานต่างๆ อีกด้วย

นอกจากนั้นแล้วเรื่องของเงินสำรองจ่ายหรือ credit term ยังเป็นอีกประเด็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลต่อผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการ SME ส่วนมากมักมีสายป่านที่ไม่ยาว ดังนั้นการให้ผู้ประกอบการต้องมีการ

สำรองจ่ายในกิจกรรมหรือการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับโครงการ จะเป็นการสร้างภาระทางต้นทุนแก่ผู้ประกอบการ ธุรกิจซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอีกด้วย

5.2.5 การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการในระดับนักเรียน

ประเด็นการพัฒนาทักษะและมุมมองแนวคิดความเป็นผู้ประกอบการเป็นประเด็นที่มีการระบุดังในหลากหลายภาคส่วน ซึ่งในปัจจุบันมีการดำเนินการส่งเสริมอย่างเห็นได้อย่างชัดเจนในกลุ่มของนักศึกษาในมหาวิทยาลัย ซึ่งหลายโครงการสามารถต่อยอดและสร้างธุรกิจในระยะเริ่มต้นได้ตั้งแต่ยังคงเรียนอยู่ในระบบการศึกษา อย่างไรก็ตาม การพัฒนาเยาวชนตั้งแต่ในระดับมัธยมยังเป็นอีกช่องทางที่สำคัญ เพื่อสร้างรากฐานความเป็นผู้ประกอบการ สร้างจิตสำนึกที่ดีต่อการทำธุรกิจ ซึ่งการปลูกฝังตั้งแต่ในระดับการศึกษาจะเป็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนาทักษะอื่นๆ ในระดับที่สูงขึ้น หรือในกรณีที่ไม่ได้เป็นผู้ประกอบการ กำลังแรงงานที่มีแนวคิดความเป็นผู้ประกอบการและความตั้งใจจะเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนภาคธุรกิจต่อไปในอนาคต

บทที่ 6

สรุปผลการประเมิน ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME และข้อเสนอแนะการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต

ในส่วนนี้เป็นการสรุปภาพรวมที่ได้จากการประเมินแผนการส่งเสริม SME สรุปปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME เพื่อนำไปสู่ข้อเสนอแนะการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ในอนาคต

6.1 สรุปผลการประเมินแผนการส่งเสริม SME

ภาพรวมผลการดำเนินงานตามแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้แผนงานบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565 มีกรอบวงเงินงบประมาณ 15,414.7 ล้านบาท และมีการเบิกจ่ายงบประมาณรวม 14,130.2 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 91.7 สามารถส่งเสริมผู้ประกอบการได้ทั้งสิ้น 3,034,112 ราย คิดเป็นร้อยละ 145.9 ของเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจรวม 108,475 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น ยอดขายและการส่งออก คิดเป็นร้อยละ 78 ต้นทุนการผลิต/ของเสียลดลง คิดเป็นร้อยละ 15 การลงทุน คิดเป็นร้อยละ 7 และมูลค่าการจ้างงาน คิดเป็นร้อยละ 0.2

ความสำเร็จในการบรรลุเป้าหมาย แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ได้กำหนดเป้าหมายการเพิ่มสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมดให้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 50 แต่ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ โดยในปี 2564 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 34.6 ของ GDP (หากพิจารณาตามนิยาม SME เดิม สัดส่วน GDP ของ SME คิดเป็นร้อยละ 41.9 ของ GDP) เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงของนิยาม SME ใหม่ ทำให้มีการนับรวมวิสาหกิจรายย่อย (micro) เข้ามาด้วย ประกอบกับสถานการณ์โควิด-19 ซึ่งส่งผลกระทบต่อ SME สำหรับแผนเฉพาะกิจหรือแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ซึ่งได้มีการปรับเป้าหมายให้สอดคล้องกับนิยาม SME ใหม่ รวมทั้งสถานการณ์ที่เกิดขึ้น สามารถบรรลุเป้าหมายได้ โดยในปี 2565 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 35.2 ของ GDP (เป้าหมายไม่น้อยกว่าร้อยละ 35) และอัตราการขยายตัวของการจ้างงานของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 ซึ่งบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

สำหรับเป้าหมายตัวชี้วัดรายยุทธศาสตร์ ซึ่งแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 (พ.ศ.2560-2564) ประกอบด้วย 3 ยุทธศาสตร์หลัก ได้แก่ การส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น การเสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม และการพัฒนาโลกขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ และแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ประกอบด้วย 3 แนวทางที่สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 และการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ซึ่งประกอบด้วย การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ และการปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME การประเมินผลลัพธ์ด้านตัวชี้วัดของการดำเนินการตามแผนการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2565 สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 6.1 สรุปผลการประเมินตัวชี้วัดแผนการส่งเสริม SME

ยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน		การบรรลุตัวชี้วัด
			ปี 2564	ปี 2565	
แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4					
ยุทธศาสตร์ 1 ส่งเสริมและ พัฒนา SME ราย ประเด็น	ยกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลิตภาพ	มูลค่าผลิตภาพแรงงาน เฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 600,000 บาทต่อคนต่อปี	444,657	476,080	ไม่บรรลุ
	ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่ง เงินทุน	สินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม เพิ่มขึ้นเป็น 38%	19%	19%	ไม่บรรลุ
		มูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับ จากแหล่งเงินทุนประเภท ทุนเพิ่มขึ้น 20%	-21%	-3%	ไม่บรรลุ
	ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและ การเข้าสู่สากล	สัดส่วนส่งออกของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 30%	10%	10%	ไม่บรรลุ
		มูลค่าส่งออกเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 100 ล้าน บาทต่อรายต่อปี	0.32	0.33	ไม่บรรลุ
พัฒนาและส่งเสริมความเป็น ผู้ประกอบการ	จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วม โครงการพัฒนาและส่งเสริม ความเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้น 40%	160%	198%	บรรลุ	
ยุทธศาสตร์ 2 เสริมสร้างขีด ความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม	สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มี มูลค่าสูง	ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่า สูง (High Value Startup) เพิ่มขึ้น 20%	172%	38%	บรรลุ
	ส่งเสริมการรวมกลุ่มและ สร้าง เครือข่ายทางธุรกิจ SME	สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่ มีศักยภาพในการดำเนิน ธุรกิจ เพิ่มขึ้น 20%	100%	123%	บรรลุ
		สัดส่วนของสหกรณ์ที่มี ศักยภาพในการดำเนิน ธุรกิจเพิ่มขึ้น 20%	-8%	-16%	ไม่บรรลุ
พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้ เข้มแข็ง	รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจ ฐานรากที่ได้รับการพัฒนา เพิ่มขึ้น 20%	82%	59%	บรรลุ	
ยุทธศาสตร์ 3 พัฒนากลไกเพื่อ ขับเคลื่อน	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ	จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ ข้อมูลเพิ่มขึ้น 20%	189%	186%	บรรลุ
		จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal เพิ่มขึ้น 80%	427%	485%	บรรลุ
	ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ เพื่อเอื้อและลดอุปสรรค	กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิ ประโยชน์ ได้รับการ ปรับปรุงแก้ไข เพื่อเอื้อให้ การดำเนินธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> • พรบ.ส่งเสริม SME • ส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ • สนับสนุน SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ 	บรรลุ	

ยุทธศาสตร์	กลยุทธ์	ตัวชี้วัด/เป้าหมาย	ผลการดำเนินงาน		การบรรลุตัวชี้วัด
			ปี 2564	ปี 2565	
แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565					
การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19		สัดส่วน NPL ของ SME ต่อสินเชื่อรวมของ SME ไม่เกินร้อยละ 6.2 ในปี 2565	7.5%	7.4%	ไม่บรรลุ
การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริษัทใหม่ทางเศรษฐกิจ		ผลิตภาพแรงงาน SME ไม่น้อยกว่า 500,000 บาทต่อคนต่อปี	444,657	476,080	ไม่บรรลุ
		สินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวม ไม่น้อยกว่า 23%	19%	19%	ไม่บรรลุ
		มูลค่าการส่งออกของ SME ต่อมูลค่าการส่งออกรวม ไม่น้อยกว่า 13.5%	10%	10%	ไม่บรรลุ
แนวทางที่ 3 การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME		สภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้รับการปรับแก้ให้เอื้อต่อการประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ● ระบบฐานข้อมูล SME One ID ● โครงการส่งเสริม ผ่านระบบ BDS 		บรรลุ

ที่มา: ประมวลผลโดยคณะผู้วิจัย

หมายเหตุ: การบรรลุตัวชี้วัดของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2560-2565 พิจารณาจากผลการดำเนินงาน ณ ปี 2564 สำหรับแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 พิจารณาจากผลการดำเนินงาน ณ ปี 2565

สำหรับเป้าหมายตัวชี้วัดระดับยุทธศาสตร์ของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 และแผนฉบับปี 2564-2565 มีทั้งที่สามารถบรรลุเป้าหมาย เช่น จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการที่เพิ่มขึ้นสูงมากกว่าร้อยละ 40 หรือจำนวนผู้ประกอบการ startup ที่ได้รับการส่งเสริมในช่วงปี 2560-2565 ที่เพิ่มขึ้นสูงกว่าร้อยละ 20 เป็นต้น อย่างไรก็ตาม มีตัวชี้วัดในระดับยุทธศาสตร์ที่ไม่ผ่านตัวชี้วัดตามเป้าหมาย เช่น มูลค่าผลิตภาพแรงงาน SME ในช่วงปี 2559-2565 ที่มีเป้าหมายสูงกว่า 500,000 บาทต่อคนต่อปี แต่ข้อมูลผลิตภาพแรงงาน SME ตามนิยามใหม่ กลับมีมูลค่าเพียง 476,080 บาทต่อคนต่อปีเท่านั้น หรือสัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวมที่ควรมีไม่น้อยกว่าร้อยละ 38 ในแผนฉบับที่ 4 และร้อยละ 23 ในแผนปี 2564-2565 กลับมีเพียงร้อยละ 19.2 และ 18.8 ในปี 2564 และปี 2565 ตามลำดับ

การประเมินผลการดำเนินงานโดยใช้กรอบการประเมิน CIPPI เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์และประเมินผลแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ พบว่า มิติด้านบริบทมีคะแนนเฉลี่ยสูงสุดที่ 4.34 คะแนน เนื่องจากในการดำเนินงานมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับบริบทในแต่ละช่วงเวลา โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 และมีมิติด้านผลกระทบมีคะแนนเฉลี่ยน้อยที่สุด (3.54 คะแนน) ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจด้วยตนเองได้อย่างยั่งยืน โดยสรุปผลการประเมินในแต่ละมิติได้ดังนี้

- **ด้านบริบท (Context: C)** แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับมีความสอดคล้องกับแผนในระดับที่สูงกว่า มีความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนรูปแบบและวิธีการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของเศรษฐกิจและสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 ได้มี

การออกแบบโดยคำนึงถึงสภาพการณ์และบริบทที่สอดคล้องกับช่วงเวลาในขณะนั้น แต่ในการกำหนดตัวชี้วัดยังขาดการจัดทำ meta data ที่มีรายละเอียดของนิยาม วิธีการคำนวณตัวชี้วัด แหล่งข้อมูลที่ใช้ ข้อมูลตัวชี้วัดในปีฐาน (baseline indicator) รวมถึงความเชื่อมโยงกับเป้าหมายของตัวชี้วัดตามแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และในการขับเคลื่อนแผนไปสู่การปฏิบัติ มีการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการที่ค่อนข้างหลากหลายครอบคลุมการดำเนินงานในทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ภายใต้การดำเนินการของหน่วยงานต่างๆ

- **ด้านปัจจัยนำเข้า (Input: I)** การดำเนินงานโครงการที่ขับเคลื่อนผ่านแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ภายใต้แผนงานบูรณาการและแผนยุทธศาสตร์ SME ปี 2560-2565 มีการเบิกจ่ายงบประมาณคิดเป็นสัดส่วนการเบิกจ่ายร้อยละ 91.7 ของกรอบวงเงินงบประมาณทั้งหมด โดยมีโครงการที่มีผลการเบิกจ่ายมากกว่าร้อยละ 95 คิดเป็นร้อยละ 73.3 เนื่องจากการดำเนินงานในช่วงดังกล่าวมีหลายปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการทำงาน ทำให้มีการปรับการจัดกิจกรรมเป็นรูปแบบออนไลน์แทน จึงใช้งบประมาณลดลงแต่ยังคงสามารถบรรลุตัวชี้วัดในระดับโครงการได้เช่นเดิม ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาการกระจายของงบประมาณตามแนวทางการส่งเสริมและบริบทด้านเศรษฐกิจและสังคมพบว่าแนวทางการส่งเสริม SME ในช่วงปี 2560-2562 จะมุ่งเน้นการส่งเสริมผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรม (Startup) ส่วนในช่วงปี 2563-2564 มุ่งเน้นในเรื่องการส่งเสริมศักยภาพของกลุ่มธุรกิจทั่วไป (Micro และ Small) และในปี 2565 มุ่งเน้นการส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันให้เพิ่มมากขึ้น พร้อมบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 สำหรับประเด็นความเพียงพอของบุคลากรที่สะท้อนจากมุมมองของหน่วยงานก็มีความแตกต่างกัน โดยบางหน่วยงานต้องการบุคลากรที่เพิ่มมากขึ้น และบางหน่วยงานมีการใช้เครือข่ายของหน่วยงานในระดับพื้นที่และภูมิภาคมาช่วยในการดำเนินงาน
- **ด้านการทำงาน (Process: P)** สสว. ควรมีบทบาทในฐานะผู้กำหนดนโยบาย (policy maker) เพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นผู้นำเสนอทิศทางการขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ให้กับหน่วยงานต่างๆ ในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME ที่ผ่านมาเป็นการจัดทำงบประมาณประจำปีที่ส่งผลต่อความต่อเนื่องของโครงการ การกำหนดตัวชี้วัดและเป้าหมายในการส่งเสริมร่วมกัน รวมทั้งการสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานจะเป็นเครือข่ายในการขับเคลื่อนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ และลดความซ้ำซ้อนในการส่งเสริมได้ นอกจากนี้ การดำเนินงานในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ได้มีการปรับรูปแบบการจัดกิจกรรมจากออฟไลน์เป็นออนไลน์ ทำให้เกิดความยืดหยุ่นในงานดำเนินงานและสอดคล้องกับสถานการณ์ด้วย
- **ด้านผลลัพธ์ (Product: P)** เป้าหมายในระดับแผนการส่งเสริม SME ของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 ไม่สามารถบรรลุเป้าหมายของแผนได้ โดยในปี 2564 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 34.6 ของ GDP (หากพิจารณาตามนิยาม SME เดิม สัดส่วน GDP ของ SME คิดเป็นร้อยละ 41.9 ของ GDP) สำหรับแผนการส่งเสริม SME พ.ศ. 2564-2565 สามารถบรรลุเป้าหมายของแผนได้ โดยในปี 2565 สัดส่วน GDP ของ MSME คิดเป็นร้อยละ 35.2 ของ GDP และมีอัตราการขยายตัวของกิจการงานของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 โดยเป้าหมายระดับยุทธศาสตร์และแนวทางของแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ มีตัวชี้วัดที่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ ประกอบด้วย จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ จำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจฐานรากที่ได้รับการพัฒนา จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูล จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal และการปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ และสภาพแวดล้อมให้เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ และเมื่อพิจารณาเป้าหมายตัวชี้วัดในระดับโครงการที่ดำเนินงานทั้งสิ้น 220 โครงการ รวม 729 ตัวชี้วัด พบว่าสามารถบรรลุเป้าหมายได้ถึงร้อยละ 86

- **ด้านผลกระทบ (Impact: I)** การดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ส่งผลกระทบในวงกว้างใน 6 มิติ ได้แก่ (1) ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ ทั้งในแง่ของมูลค่าทางเศรษฐกิจ และศักยภาพของแรงงาน (2) ผลกระทบต่อธุรกิจเกิดใหม่ ที่ครอบคลุมทั้งจำนวนธุรกิจ SME ที่เพิ่มมากขึ้นและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจ (3) ผลกระทบด้านการจ้างงาน ที่มีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง (4) ผลกระทบต่อการพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพ ซึ่งมุ่งเน้นการส่งเสริมตั้งแต่อยู่ในระบบการศึกษา และการใช้ประโยชน์ของการศึกษา วิจัย ค้นคว้านวัตกรรมในการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการ (5) ผลกระทบต่อการพัฒนาด้านกฎหมาย ซึ่งมุ่งเน้นการลดอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมหรือการประกอบธุรกิจ และ (6) ผลกระทบต่อความยั่งยืน ซึ่งเป็นอีกมิติที่ยังต้องสร้างความตระหนักต่อไปในอนาคต และเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการรายย่อยและขนาดย่อม

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จของโครงการ โดยการพิจารณาโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นภาคส่วนธุรกิจและครอบคลุมในทุกขนาดธุรกิจ มีความหลากหลายของสาขาธุรกิจที่ให้การส่งเสริม (sector) ดำเนินงานใน 4 ภูมิภาคของประเทศ มีการดำเนินงานต่อเนื่องมากกว่า 2 ปี รวมทั้งมีผลการดำเนินงานบรรลุเป้าหมายทุกตัวชี้วัด และมีผลการเบิกจ่ายงบประมาณมากกว่าร้อยละ 95 ซึ่งได้คัดเลือกโครงการตัวอย่าง 3 โครงการ ประกอบด้วย โครงการศูนย์กลางวิสาหกิจเริ่มต้นระดับโลก (Global Hub) โครงการเสริมสร้างความรู้ทักษะอาชีพให้กับแรงงาน และโครงการสร้างและพัฒนาวิสาหกิจในระยะเริ่มต้น เพื่อนำมาถอดบทเรียนผ่านกรอบแนวคิด SWOT Analysis พบว่าปัจจัยที่ทำให้โครงการบรรลุความสำเร็จมี 4 ประการ ดังนี้ (1) ความหลากหลายของบริการหรือกิจกรรมภายในโครงการ ซึ่งช่วยต่อยอดและสร้างกระบวนการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ (2) การมีเครือข่ายในการต่อยอดและพัฒนาผู้ประกอบการตลอดทั้งห่วงโซ่ (2) การรับฟังความต้องการของกลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริม ซึ่งทำให้การออกแบบกิจกรรมโครงการมีความสอดคล้องกับความต้องการและทันต่อการเปลี่ยนแปลง และ (4) การตอบสนองต่อโอกาสอันเป็นปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อความสำเร็จ

6.2 สรุปปัญหาและอุปสรรคในการส่งเสริม SME

ปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการศึกษาและประเมินแผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ ทั้งจากกรอบการวิเคราะห์ CIPPI กรอบแนวคิดประเมินความคุ้มค่า (VFM) และการประชุมกลุ่มย่อยเพื่อค้นหาปัจจัยความสำเร็จของโครงการ สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ (ก) ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME ซึ่งให้ความสำคัญกับปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมหรือการจัดการของ สสว. โดยมาตรการในการป้องกันและรับมือส่วนมากจะเป็นการเฝ้าระวังและติดตามความเสี่ยงของปัญหา (ข) ปัญหาในการจัดทำแผน ซึ่งเป็นกลุ่มของปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นหรือเคยเกิดในกระบวนการจัดทำแผนและส่งผลให้การดำเนินงานไม่ได้รับตามที่คาดหวัง และ (ค) ปัญหาในการขับเคลื่อนแผน ซึ่งเป็นปัญหาความเสี่ยงที่เกิดขึ้นหลังจากการดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME โดยในแต่ละประเด็นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(ก) ปัญหาอุปสรรคในการส่งเสริม SME

- **บริบททางเศรษฐกิจและสังคมทั้งภายในและภายนอกประเทศ** ส่งผลกระทบต่อทั้งทางบวกและทางลบต่อการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เช่น สถานการณ์การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและการจ้างงานหลังการเกิดโรคระบาดในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา สถานการณ์สงครามในรัสเซียและยูเครน ที่ส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าเกษตรที่เพิ่มมากขึ้น และปัญหาเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปีที่ผ่านมา เป็นต้น ลักษณะดังกล่าวจึงส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจในประเทศและกลุ่มที่เป็นผู้ส่งออกย่อมได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยมีตัวอย่างบริบททางเศรษฐกิจ (กันยายน 2566) ดังต่อไปนี้
 - บริบททางเศรษฐกิจและสังคมในระดับมหภาคส่งผลต่อ SME ในหลายภาคส่วนทั้งเรื่องของการนำเข้าวัตถุดิบ เชื้อเพลิงและการส่งออกในฐานะ global supply chain ซึ่งต้องอาศัยประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น จีน และรัสเซีย ซึ่งเป็นกลุ่มที่กำลังประสบปัญหาการเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคม หรือปัญหาทางด้านสงครามที่แตกต่างกัน
 - นโยบายอัตราดอกเบี้ยของประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่อย่างสหรัฐอเมริกา ส่งผลต่อการไหลเข้าออกของเงินทุนในประเทศไทย และส่งผลต่ออัตราแลกเปลี่ยนที่น่าจะเป็นผลบวกต่อการส่งออกในระยะยาว
- **ความไม่แน่นอนของทิศทางนโยบายในระดับรัฐบาล** ส่งผลต่อการพิจารณาแผนงานในแต่ละปี เป็นอีกปัญหาและอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อผลสัมฤทธิ์ในการดำเนินงานของภาคธุรกิจเอกชน เนื่องจากในบางปีงบประมาณอาจจะมีจุดเน้นที่แตกต่างกับปีงบประมาณก่อนหน้า ดังนั้นโครงการบางโครงการอาจได้รับผลกระทบและไม่ได้รับการส่งเสริมและต่อยอดนั่นเอง
- **กฎระเบียบของราชการที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ** ซึ่งสอดคล้องกับการวิเคราะห์ช่องว่างการพัฒนาที่สะท้อนให้เห็นว่ากฎระเบียบของรัฐส่งผลต่อการริเริ่มการประกอบธุรกิจของเอกชน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขอใบอนุญาตในการประกอบกิจการประเภทต่างๆ การขอรับรองมาตรฐาน ซึ่งระยะเวลาที่เกิดขึ้นยังเป็นต้นทุนค่าเสียโอกาสของธุรกิจขนาดเล็กที่มีโครงสร้างขององค์กรที่แตกต่างกับบริษัทขนาดใหญ่
- **กระแสการพัฒนาอย่างยั่งยืน** เริ่มเป็นที่ปรากฏในแวดวงธุรกิจ บริษัทขนาดใหญ่เริ่มให้ความสำคัญในประเด็นดังกล่าว โดยส่วนหนึ่งเกิดจากความต้องการของตลาดที่เพิ่มมากขึ้นต่อสินค้าที่ให้ความสำคัญต่อความยั่งยืนทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ผ่านแนวคิด ไม่ว่าจะเป็น ESG, BCG และ SDG ซึ่งเป็นเรื่องที่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมควรมีการเตรียมการสำหรับการเปลี่ยนดำเนินธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในอนาคต

(ข) ปัญหาในการจัดทำแผนการส่งเสริม SME

- **การจัดทำตัวชี้วัดและ Meta data** ซึ่งโดยทั่วไปแล้วตัวชี้วัดที่กำหนดควรมีรายละเอียดในการคำนวณที่ชัดเจน รวมทั้งสะท้อนในหลากหลายมิติแต่ยังคงสามารถใช้ในการเปรียบเทียบระหว่างหน่วยงานระหว่างปีงบประมาณได้ ทั้งนี้การกำหนดตัวชี้วัดในปัจจุบันมุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจจากการส่งเสริม หรือตัวชี้วัดที่ไม่สอดคล้องกับการดำเนินการส่งเสริมในแต่ละ

ระยะของธุรกิจ เช่น การส่งเสริมในระยะเวลาบ่มเพาะหรือช่วงการเติบโต เป็นต้น ซึ่งทำให้ขาดการจัดทำตัวชี้วัดที่สะท้อนคุณภาพการดำเนินงานภายใต้โครงการที่มีความแตกต่างในการดำเนินงานและเป้าหมาย นอกจากนี้ ตัวชี้วัดปัจจุบันของแผนการส่งเสริม SME รวมทั้งตัวชี้วัดอื่นๆ ไม่สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและสังคมซึ่งมีผลต่อรูปแบบของโครงการหรือกิจกรรมได้ โดยในหลายกรณีต้องมีการรอรระยะเวลา 2-3 ปี เพื่อให้จบช่วงของแผนการส่งเสริม SME ก่อนที่จะมีการปรับปรุงตัวชี้วัดในแต่ละครั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับนวัตกรรม

- **ความต่อเนื่องของแผนในแต่ละปีงบประมาณยังไม่แน่นอน** เช่น การตัดงบประมาณหรือปรับลดโครงการเกิดขึ้น ทำให้หน่วยงานต้องประสานงานในการจัดโครงการที่ควรบรรลุผลในปีงบประมาณ ส่งผลให้บางโครงการไม่สามารถส่งเสริมและติดตามได้ในระยะยาว และงบประมาณที่กระจายตัวเป็นปัญหาที่ทำให้เกิดการใช้จ่ายที่ไม่เป็นระบบและการประหยัดในขนาดและผลลัพธ์ของการดำเนินงานระยะยาว
- **บทบาทของ สสว.** ยังคงเป็นอีกประเด็นการพิจารณาที่สำคัญ ทั้งในแง่มุมมองของผู้ดำเนินนโยบาย และผู้กำหนดนโยบาย ทั้งนี้ สสว. มีข้อจำกัดหลายประการ (สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, 2559) อาทิ ความเชี่ยวชาญในรายประเด็น เมื่อเปรียบเทียบกับหน่วยงานที่ดำเนินโครงการ ระบบการจัดงบประมาณที่เป็นในลักษณะโครงการขนาดเล็กตามแผน รวมทั้งกระบวนการติดตามและประเมินผลอย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งมีต้นทุนการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูง ทำให้การติดตามและประเมินผลทำได้ยาก
- **ความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมายในแผนการส่งเสริม SME** เนื่องจากการสร้างเสริมศักยภาพขึ้นกับหลายปัจจัย เช่น เงินทุน ศักยภาพ ความรู้ความสามารถ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของธุรกิจ ในทางกลับกันกิจกรรมการส่งเสริมศักยภาพมักถูกดำเนินโดยหน่วยงานที่มีภารกิจเฉพาะเจาะจง เช่น ส่งเสริมนวัตกรรม พัฒนาระบบการบริหารจัดการ หรือเพิ่มโอกาสในการตลาด ซึ่งส่งผลให้ภาคธุรกิจหรือกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการรับการส่งเสริมต้องมีต้นทุนในการติดตามข้อมูลและเลือกโครงการที่เหมาะสม ถึงแม้มีการดำเนินงานจากหลายหน่วยงานหรือสสว. แต่ความหลากหลายนี้ยังเป็นความเป็นปัญหาที่สำคัญ

(ค) ปัญหาในการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

- **การเข้าสู่สังคมสูงอายุและความสามารถในการปรับตัวของผู้ประกอบการที่สูงอายุต่อการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี** นับเป็นอีกปัญหาความท้าทายที่พบได้ในการส่งเสริมผู้ประกอบการในช่วงเวลาที่ผ่านมา ซึ่งเป็นไปได้ในหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นเรื่องของความสามารถในการใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ การปรับเปลี่ยนเพิ่มเติมธุรกิจให้สอดคล้องกับกระแสการเปลี่ยนแปลง ซึ่งการไม่ปรับตัวอาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาว
- **การขาดแรงจูงใจและต้นทุนค่าเสียโอกาสที่สูงในกลุ่มของผู้ประกอบการ** จากการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการหรือพัฒนาทักษะ โดยการขาดแรงจูงใจทำให้ในหลายครั้ง ผู้ประกอบการเสียโอกาสในการเรียนรู้ การพัฒนาทักษะของตนเอง หรือมีการ

เข้าร่วมแต่ไม่ต่อเนื่องจากการที่มีระยะเวลาของโครงการที่นานเกินไป ในกรณีดังกล่าวยังรวมไปถึงปัญหาเรื่องของบริษัทเปลี่ยนแปลงผู้แทนในการอบรมแต่ละครั้ง ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การติดตามและประเมินผลอีกด้วย

- **กระบวนการประชาสัมพันธ์** ทั้งในระดับโครงการและการดำเนินงานในระดับแผนงาน ประจำปียังเป็นประเด็นที่ต้องมีการเพิ่มเติม จากการที่ผู้ประกอบการหลายรายยังไม่ทราบ บทบาทและการดำเนินงานของ สสว. รวมทั้งหน่วยงานอื่นๆ ทั้งนี้เพื่อให้ทุกภาคส่วน โดยเฉพาะผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงกิจกรรมการส่งเสริมได้อย่างเท่าเทียม ไม่จำกัดอยู่แค่ กลุ่ม สมาคม องค์กรใดองค์กรหนึ่ง
- **ความต่อเนื่องและการส่งต่อกลุ่มเป้าหมาย** เนื่องจากการส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในกลุ่มที่มีขนาดกลางและขนาดย่อม มีความต้องการในการพัฒนาที่หลากหลาย และแตกต่าง โดยขึ้นกับหลายปัจจัย
- **กลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริมที่ซ้ำซ้อนและใกล้เคียงกัน** เป็นอีกปัญหาในการดำเนินการ ซึ่งส่งผลกระทบต่อเรื่องของงบประมาณ ความสับสนของผู้ประกอบการ รวมไปถึงค่าเสียโอกาสในการจัดทำโครงการอื่นๆ ที่ไม่เกิดขึ้นจากงบประมาณที่จำกัด ส่วนมากจะเป็นในแง่ของการ ส่งเสริมการเรียนรู้หลักการพื้นฐานในการประกอบธุรกิจ เช่น การประกอบธุรกิจออนไลน์ การทำบัญชีทางธุรกิจ การวางแผนธุรกิจ เป็นต้น

6.3 ข้อเสนอแนะที่สำคัญในระยะต่อไป

จากกระบวนการศึกษาและประเมินผลการดำเนินงานภายใต้แผนการส่งเสริม SME ทั้งสองฉบับ สามารถระบุข้อเสนอแนะที่สำคัญในการดำเนินงานในระยะต่อไป ทั้งในแง่มุ่งของการส่งเสริม SME การจัดทำ แผนการส่งเสริม SME และการขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME โดยมีข้อเสนอแนะในแต่ละระยะ ดังต่อไปนี้

(ก) ข้อเสนอระยะสั้น หรือ Quick-win

เป็นแนวทางหรือแผนการที่สามารถทำให้เกิดผลลัพธ์ที่บวกและมีประสิทธิภาพในระยะเวลาน้อยๆ โดยไม่ต้องลงทุนหรือใช้เวลามาก เป็นการแก้ไขปัญหาหรือการดำเนินงานที่สามารถทำได้รวดเร็วและได้ผลทันที มักเป็นการที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงในกระบวนการ เพื่อให้เกิดผลกระทบที่มีประโยชน์ใน ระยะเวลาน้อยๆ และเป็นเส้นทางที่ช่วยให้องค์กรหรือธุรกิจเข้าสู่ขั้นตอนการพัฒนาระยะยาวอย่างเป็นระบบมากขึ้นในภายหลัง ภายในระยะเวลา 1-2 ปี

○ การส่งเสริม SME

- **จัดทำ Journey map ของผู้ประกอบการประเภทต่างๆ** เพื่อให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ กฎระเบียบ การเปิดกิจการเข้าใจได้รวดเร็วและง่ายต่อการดำเนินงาน โดยข้อมูลดังกล่าว สามารถใช้เป็นส่วนหนึ่งในการประกอบการประชาสัมพันธ์และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ ผ่านการประชาสัมพันธ์ในสื่อสาธารณะและเว็บไซต์ของ สสว.
- **การอบรมให้ความรู้ผู้ประกอบการ** โดยมุ่งเน้นการอบรมเพื่อสนับสนุน SME ให้พร้อมรับมือ กับแนวคิด ESG BCG และ SDG เป็นส่วนสำคัญ โดยเริ่มตั้งแต่การจัดทำแผนการอบรมที่ เหมาะสมเพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับแนวคิด การใช้ผู้เชี่ยวชาญที่มี

ความรู้และประสบการณ์ และใช้วิธีการสอนที่เน้นการปฏิบัติจริง พร้อมทั้งผสมผสานการเรียน ในลักษณะการบรรยายและการประยุกต์ใช้ในธุรกิจ อันเป็นการสร้างโอกาสในการแลกเปลี่ยน ประสบการณ์ เพื่อเพิ่มความเข้าใจและความรู้ นอกจากนั้นแล้วการติดตามและประเมินผล เป็นอีกสิ่งสำคัญที่ใช้เพื่อติดตามความสำเร็จและปรับปรุงแผนการอบรมให้เป็นที่ไปตามความต้องการของธุรกิจ SME อย่างเป็นระบบและยั่งยืนต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้กระบวนการส่งเสริมผู้ประกอบการในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ ESG สามารถเริ่มต้นจากการศึกษา ความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการ เพื่อทำการแยกกลุ่มผู้ประกอบการตามความรู้ความเข้าใจ เช่น กลุ่มที่ไม่ เคยได้ยิน ESG เลย กลุ่มที่ทำอยู่แล้วแต่ไม่รู้จัก กลุ่มที่อยากทำแต่ยังขาดแนวทางหรือกรอบการดำเนินงาน กลุ่มที่เคยได้ยินแต่ไม่ได้รับรู้สักอย่าง และกลุ่มที่มีการกำหนดทิศทางการทำงาน ESG ที่ชัดเจน เป็นต้น ประโยชน์ ของการแยกแยะกลุ่มผู้ประกอบการได้จะช่วยให้การออกแบบส่งเสริมความรู้ในประเด็นนี้มีความชัดเจนและ เหมาะสมมากยิ่งขึ้น โดยการออกแบบมาตรการส่งเสริมด้าน ESG สามารถแบ่งกลุ่มมาตรการออกเป็น 5 กลุ่ม ได้ดังนี้

- ส่งเสริมองค์ความรู้และการสร้างความตระหนัก ผ่านกระบวนการอบรมให้ความรู้ ที่ปรึกษาทางเทคนิคต่างๆ พร้อมทั้งทรัพยากรในการเรียนรู้จากแหล่งข้อมูลที่จำเป็น
- สนับสนุนทางการเงิน ผ่านการสนับสนุนทั้งในรูปแบบของ funding หรือ grants กับ โครงการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สนับสนุนการขับเคลื่อน ผ่านการสนับสนุนนโยบายและกฎหมายที่เอื้อให้เกิดการใช้ กรอบ ESG ทั้งแง่แรงจูงใจ และแรงกระตุ้นอื่นที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของกลุ่มเป้าหมาย
- สร้างศักยภาพและเครือข่ายการขับเคลื่อน โดยมีรูปแบบสนับสนุนที่หลากหลาย เช่น การ สร้างทรัพยากรการเรียนรู้ และอบรม (เช่น sustainability reporting, ethical sourcing, diversity and inclusion, and governance principles) การนำเสนอ ตัวอย่างธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ การสร้างเครือข่าย และความร่วมมือ การพัฒนาระบบ ฐานข้อมูล ให้ผนวกประเด็นด้าน ESG การสร้างระบบการให้แรงจูงใจ หรือรางวัล รวมทั้ง การจัดทำ benchmarking ในการเทียบเคียงมาตรฐานการดำเนินงาน
- ให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องและคำปรึกษาในการติดตามและประเมินผล ซึ่งเป็นอีก กระบวนการสำคัญในการถอดบทเรียนและสะท้อนผลการดำเนินงานที่ผ่านมาเพื่อการ ปรับปรุงการทำงานต่อไปในอนาคต
- กำหนดแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยการพัฒนาอย่างยั่งยืนภายใต้แนวคิดระดับโลก เช่น BCG หรือ ESG ควรมีการระบุเป็นทิศทางการพัฒนาต่อไปในอนาคต เพื่อรองรับการ เปลี่ยนแปลงและความต้องการของตลาดโลกที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น

○ การจัดทำแผนการส่งเสริม SME

- จัดทำ Meta data ที่ประกอบด้วยข้อมูลที่จะช่วยในการอธิบายและแสดงคุณลักษณะของ ข้อมูล รวมถึงชื่อตัวชี้วัดและคำอธิบายที่ชัดเจน เพื่อให้ผู้ใช้ข้อมูลสามารถเข้าใจที่มาและ ความสำคัญของตัวชี้วัด รวมทั้งระบุผู้สร้างและผู้แก้ไข วันที่และเวลาการสร้างและปรับปรุง

ข้อมูล รูปแบบและประเภทข้อมูลที่จะใช้ในการจัดการ (เช่น ไฟล์ excel เป็นต้น) และคำสำคัญที่จะใช้ในการค้นหาพร้อมทั้งระบุแหล่งที่มาของข้อมูล โดยการเข้าถึงและสิทธิ์ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลควรระบุอย่างชัดเจน ทั้งหมดนี้ช่วยให้การจัดเก็บและการค้นหาข้อมูลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและแม่นยำ

- **จัดทำ baseline data เพื่อเป็นฐานข้อมูล** โดยมีการกำหนดวัตถุประสงค์และเลือกตัวชี้วัดที่เหมาะสม จากนั้นเก็บข้อมูล baseline ในช่วงเริ่มต้นอันเป็นสถานการณ์ปัจจุบันของตัวชี้วัด (ระยะเวลาก่อนเริ่มแผน) หลังจากนั้นควรมีการจัดเก็บข้อมูลเป็นประจำตามระยะเวลาที่กำหนด จากนั้นจึงเป็นการวิเคราะห์แนวโน้มของข้อมูล เพื่อประเมินผลและปรับปรุงแผนโครงการตามความต้องการ
- **จัดทำตัวชี้วัดที่มีความยืดหยุ่นในการติดตามและประเมินผล** ผ่านการกำหนดตัวชี้วัดที่หลากหลายและสามารถปรับปรุงได้ตามสถานการณ์ เพื่อให้สามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงและความต้องการของหน่วยงานในแต่ละช่วงเวลาและบริบทสังคม โดยข้อมูลที่จะประเมินเป็นไปตามความสามารถและมีกระบวนการเก็บข้อมูลที่เป็นไปตามหลักการทางวิชาการ เพื่อให้การติดตามเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับบริบท
- **จัดทำ Landscape ความต้องการของ SME** ซึ่งเริ่มต้นด้วยการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม SME แต่ละกลุ่ม เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการทางเศรษฐกิจของกลุ่มเป้าหมาย ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ และความสามารถที่แตกต่างของแต่ละกลุ่ม เป็นต้น จากนั้นจึงเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสร้างความเข้าใจปัญหาและความต้องการของแต่ละกลุ่ม SME โดยเน้นการตระหนักถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมและอุตสาหกรรมของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะถูกนำมาใช้ในการปรับปรุงแผนการส่งเสริม SME รวมถึงเป็นข้อมูลสำคัญในการออกแบบแผนส่งเสริมฯ ในอนาคต

○ การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

- **มุ่งเน้นการประชาสัมพันธ์เชิงรุกมากยิ่งขึ้น** เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการส่งเสริม ทั้งนี้การประชาสัมพันธ์ผ่านองค์กร สมาคมหรือการรวมกลุ่มของภาคเอกชนเป็นหนึ่งในวิธีการที่มีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตามอาจมีการเพิ่มเติมมาตรการในการช่วยเหลือผู้ประกอบการเข้าสู่สมาคมหรือหน่วยงาน อันเป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมการรวมกลุ่มและง่ายต่อการประชาสัมพันธ์กิจกรรมในอนาคต
- **สสว. ริเริ่มโครงการนำร่องการบูรณาการข้ามหน่วยงาน** อย่างเป็นรูปธรรม ผ่านการเชิญหน่วยงานที่มีวัตถุประสงค์ และกลุ่มเป้าหมายเดียวกันมาดำเนินการร่วมกัน พร้อมทั้งกำหนดแนวทางและวิธีการดำเนินงานร่วมกัน เพื่อเป็นต้นแบบในการขยายผลและต่อยอดกับหน่วยงานอื่นในอนาคต

(ข) ข้อเสนอระยะกลาง

เป็นแนวทางหรือแผนการดำเนินงานที่ค่อนข้างยาวนานกว่า quick-win แต่ไม่ยาวถึงระยะยาว มุ่งเน้นการพัฒนาแนวทางหรือโครงสร้างที่มีผลที่ชัดเจนในระยะกลาง แต่ไม่ถึงระดับที่จะเป็นการเปลี่ยนแปลงใหญ่ขององค์กร ซึ่งควรมีการดำเนินงานภายในระยะเวลา 2-5 ปี

○ การส่งเสริม SME

- **จัดทำระบบ Monitoring** เนื่องจากการติดตามบริบททางเศรษฐกิจและสังคมทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศมีหลากหลายปัจจัยที่ต้องพิจารณาประกอบกัน การจัดทำระบบที่สามารถใช้ติดตามในภาพรวม ถึงการเปลี่ยนแปลงไม่ว่าจะเป็นตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สำคัญ เช่น อัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนระหว่างประเทศ รวมทั้งการลงทุนภายในประเทศ อัตราการนำเข้าส่งออก ซึ่งอาจจะมีผลกระทบต่อ SME เป็นต้น โดยระบบดังกล่าวควรมีความสอดคล้องและนำเสนอการวิเคราะห์ที่ไม่เพียงแต่ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจแต่ยังคงมีความครอบคลุมถึงสถานการณ์ทางด้านสังคม เช่น กรณีการเกิดสงคราม ในบางพื้นที่ที่ส่งผลกระทบต่อราคาของวัตถุดิบและสินค้าส่งออกของประเทศไทย เป็นต้น ซึ่งระบบดังกล่าวจะเป็นส่วนสำคัญในการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริบททางเศรษฐกิจและสังคมที่อาจเกิดขึ้นได้ในรูปแบบหนึ่งอีกด้วย
- **จัดทำแผนบริหารความเสี่ยงในระดับมหภาค** สอดคล้องกับการผลักดันให้เกิดระบบการติดตามความเสี่ยงผ่านตัวชี้วัดและสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่สำคัญ ดังนั้นการจัดทำแผนจะมีประโยชน์อย่างยิ่งในกรณีการเกิดสัญญาณความเสี่ยงบางอย่างที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของ SME ภายในประเทศ โดยการมีแผนรับมือที่ชัดเจนและสอดคล้องกับรูปแบบของสถานการณ์ที่หลากหลาย จะทำให้การดำเนินมาตรการมีลำดับขั้นตอนที่ชัดเจน และมีเวลาในการพิจารณาที่รอบคอบ ไม่ถูกกดดันโดยความเร่งรีบของสถานการณ์ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในกระบวนการลดความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อในระยะยาวและเป็นวงกว้างแก่ SME ภายในประเทศ รวมทั้งส่งผลให้การดำเนินงานจะมีทิศทางความเป็นเอกภาพที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น เช่น การจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงในการเกิดโรคระบาดที่ชัดเจนในแง่ของเครื่องมือในการให้ความช่วยเหลือ จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถเตรียมตัวและตัดสินใจได้สอดคล้องกับสถานการณ์จริงที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาที่ความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น เป็นต้น
- **จัดทำแผนบริหารความเสี่ยงในระดับนโยบาย** เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทิศทางการส่งเสริมสามารถเกิดขึ้นได้ในทุกปีงบประมาณ ดังนั้น สสว. ในฐานะผู้ประสานทุกภาคส่วนที่มีบทบาทในการส่งเสริม SME เข้าด้วยกันควรมีแผนสำรองในการดำเนินงาน หากโครงการที่มีการดำเนินการมาในระยะหนึ่งและมีความจำเป็นในการดำเนินงานต่อเพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์สูงสุด ผ่านการพิจารณาหรือประสานงานกับแหล่งทุนในการดำเนินโครงการแหล่งอื่น ทั้งที่อยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของ สสว. และในเครือข่ายการส่งเสริมของหน่วยงานอีกด้วย

○ การจัดทำแผนการส่งเสริม SME

- **จัดทำ Design Thinking ในกลุ่มของ SME บางกลุ่ม** โดยกระบวนการนี้ให้ความสำคัญกับการทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมายอย่างลึกซึ้ง อันนำไปสู่การออกแบบแบบมาตรการหรือโครงการที่สอดคล้องกับความต้องการ อย่างไรก็ตามกระบวนการ Design Thinking ในกลุ่มของ SME เป็นมาตรการเสริมที่เป็นการให้รายละเอียดในบางกลุ่มกิจการที่อยู่ในลำดับความสำคัญของการส่งเสริมและจำเป็นต่อการพิจารณาอย่างครบถ้วนทุกแง่มุม
- **ส่งเสริมการบูรณาการระหว่างหน่วยงาน** ผ่านการกำหนดวัตถุประสงค์และขอบเขตของการทำงานร่วมกัน คัดเลือกตัวชี้วัดที่สอดคล้องและสำคัญ สร้างกระบวนการประสานงาน

พร้อมทั้งวิเคราะห์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงด้านงบประมาณ ดำเนินการติดตามและประเมินผลร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งขั้นตอนเหล่านี้จะสร้างการบูรณาการเพื่อบรรลุผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานของหน่วยงานและส่วนราชการ

- **จัดทำ Joint Key Performance Indicators (KPIs)** ของหน่วยงานภายใต้แผนส่งเสริม SME โดยการจัดทำควรเริ่มที่การกำหนดวัตถุประสงค์และขอบเขตของตัวชี้วัดร่วม การคัดเลือกตัวชี้วัดที่มีความสอดคล้องและสำคัญต่อทั้ง SME และหน่วยงานที่เข้าร่วมในแผนการส่งเสริม SME หลังจากนั้นควรทำการนำเสนอตัวชี้วัดที่ผ่านการคัดเลือกให้ทุกฝ่ายรับทราบและเห็นพ้องตรงกัน จากนั้นควรกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของแต่ละตัวชี้วัด ให้เหมาะสมและชัดเจน นอกจากนี้ควรกำหนดระยะเวลาที่ต้องการในการวัดแต่ละตัวชี้วัด รวมถึงการเริ่มต้นเก็บข้อมูลเพื่อสร้าง baseline data และในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการประเมินผลและพัฒนาแผนดำเนินงานต่อไป
- **สสว. ควรมีบทบาทในฐานะผู้กำหนดนโยบาย (Policy Maker) ที่เพิ่มมากขึ้น** เพื่อให้สามารถเป็นผู้นำเสนอทิศทางการขับเคลื่อน SME ต่อหน่วยงานที่กำหนดทิศทางการพัฒนาประเทศอย่างรอบด้านและครอบคลุมบริบทสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมทั้งมีบทบาทเป็นผู้กำหนดทิศทางและประสานงานให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงการส่งเสริมที่หลากหลายจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้การคัดกรองโครงการและร่วมมีส่วนในการพิจารณาความสำคัญและความต่อเนื่องของโครงการขนาดเล็กยังเป็นอีกส่วนที่สำคัญที่จะส่งผลต่อความสำเร็จของโครงการในระยะยาว

○ การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

- **การบูรณาการการดำเนินโครงการที่มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ** เป็นอีกทางเลือกในการใช้ข้อมูลจากการจัดทำ Landscape ความต้องการของ SME รวมเข้ากับผลการจัดทำ Design Thinking กับกลุ่ม SME เฉพาะกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้ได้ข้อมูลความต้องการ และกระบวนการสร้างแรงจูงใจในการเข้าร่วม ซึ่งทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าร่วม รวมทั้งได้มีการพัฒนากลุ่มผู้ประกอบการตามความสนใจอย่างแท้จริง
- **ส่งเสริมการเข้ามา มีบทบาทของภาคเอกชนในการขับเคลื่อนแผนส่งเสริมฯ** ในลักษณะของ อาสาสมัคร สสว. ที่ทำหน้าที่ในการกระจายข่าวโครงการ รวมทั้งการเป็นพี่ของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จแล้วให้กับธุรกิจที่กำลังเริ่ม ซึ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการอีกด้วย
- **ส่งเสริมการพัฒนา Ecosystem ของธุรกิจ** ให้เกิดความต่อเนื่องในการติดตามและพัฒนา ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการเห็นภาพรวมของการส่งเสริม และเชื่อมโยงในแต่ละช่วงเวลาของธุรกิจ นับตั้งแต่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การทำตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย เป็นต้น ดังนั้นจึงเป็นประเด็นสำคัญที่ต้องมีระบบนิเวศของธุรกิจที่ครอบคลุมและมีหน่วยงานในการเชื่อมโยงแต่ละระยะการพัฒนาเข้าด้วยกัน
- **รวบรวมกิจกรรมที่มีลักษณะการอบรมและบรรยายในแหล่งเดียวกัน** โดยอาจพิจารณาเป็นอีกหนึ่งโครงการที่เป็นโครงสร้างพื้นฐานในการส่งเสริมผู้ประกอบการเพื่อป้องกันปัญหาความ

ซ้ำซ้อน และให้แต่ละหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและต้องการส่งเสริมประเด็นดังกล่าวใช้ระบบ เรียนรู้จากหน่วยงานส่วนกลางเป็นหลัก

(ค) ข้อเสนอระยะยาว

เป็นแนวทางหรือแผนการดำเนินงานที่เน้นการพัฒนาและการดำเนินงานในระยะยาว มุ่งหวังเพื่อสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กับองค์กรโดยรวม มากกว่ากิจกรรมในแต่ละปี ซึ่งอาจเป็นการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงกระบวนการหรือโครงสร้างหลักของการดำเนินการส่งเสริมฯ ซึ่งมีขอบเขตการดำเนินงานมากกว่า 2-5 ปีขึ้นไป

○ การส่งเสริม SME

- **สนับสนุนกระบวนการ Regulatory guillotine** ในกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยนำเสนอประเด็นข้อกฎหมายที่รัฐบาลควรตรวจสอบหรือยกเลิก โดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้เป้าหมายหลักของการกระทำนี้คือการลดกฎระเบียบที่ซับซ้อนและไม่จำเป็นออกไป เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในประเทศ ซึ่งมักจะเน้นไปที่การปรับปรุงกฎระเบียบที่ทำให้ธุรกิจต้องทำการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่มีความซับซ้อนและเกิดภาระต่อธุรกิจเองอย่างไม่จำเป็น ทั้งนี้การทำ Regulatory guillotine มีข้อดีในหลายด้าน เช่น ลดภาระกฎระเบียบและค่าใช้จ่ายของธุรกิจ ส่งเสริมการลงทุนและนวัตกรรม เพิ่มความโปร่งใส และความยืดหยุ่นในการประกอบธุรกิจ

○ การขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME

- **พิจารณาการเพิ่มแรงจูงใจในการเข้าร่วมงาน แบบมีเงื่อนไข** จากการที่ผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการส่งเสริมความสามารถส่วนมากจะเกิดต้นทุนไม่ว่าจะเป็นเรื่องของค่าเดินทาง ค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมไปถึงค่าเสียโอกาสในการปิดร้านในวันนั้นๆ หากเป็นผู้ประกอบกิจการขนาดเล็ก ดังนั้นการให้แรงจูงใจเป็นค่าตอบแทนในการเดินทางหรือค่าเสียเวลา อาจจะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการสร้างแรงจูงใจ อย่างไรก็ตามควรมีเงื่อนไขในการพิจารณาที่ชัดเจน เช่น เข้าร่วมกิจกรรมครบ และมีการให้ข้อมูลในการติดตามและประเมินผลตามที่โครงการต้องการ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการประเมินผลสัมฤทธิ์ของโครงการอีกด้วย

เอกสารอ้างอิง

- Charles, H. (2007). *International Business Competing in the Global Marketplace*. New York: McGraw-Hill.
- Cochran, W. G. (1963). *Sampling Technique*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Infosearch market research and consultancy. (2565). *การสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ สสว. ประจำปีงบประมาณ 2565*. กรุงเทพมหานคร.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Pearson.
- Levitt, T. (1965). Exploit the Product Life Cycle. *Harvard Business Review*, 43(6), 81-94.
Retrieved March 15, 2023, from Harvard Business Review: <https://hbr.org/1965/11/exploit-the-product-life-cycle>
- National Science and Technology Development Agency (NSTDA). (2022). *BCG. เข้าถึงได้จาก BCG เป็นมายังไง ?*: <https://bcg.in.th/background/>
- OECD. (2021, March 15). *Evaluation Criteria*. Retrieved November 27, 2022, from Evaluation of development programmes: <https://www.oecd.org/dac/evaluation/dacriteriaforevaluatingdevelopmentassistance.htm>
- Stufflebeam, D. L., & Coryn, C. L. (2014). *Evaluation Theory, Models, and Applications, 2nd Edition*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Stufflebeam, D., Gullickson, A., & Wingate, L. (2001). *The Spirit of Consuelo: An Evaluation of Ke Aka Ho4ona*. Michigan: Western Michigan University.
- The Stock Exchange of Thailand. (2022). *SUSTAINABLE INVESTMENT*. เข้าถึงได้จาก ศูนย์พัฒนาธุรกิจเพื่อความยั่งยืน: <https://www.setsustainability.com/page/sustainable-investment>
- Yamane, T. (1967). *Statistics: An Introductory Analysis*. New York: Harper and Row.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2019). *ผลกระทบจากธุรกิจ e-commerce ต่อผู้ประกอบการท้องถิ่น*. กรุงเทพมหานคร. เรียกใช้เมื่อ 15 March 2023 จาก https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy/EconomicConditions/AAAECommerce_paper.pdf
- บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย). (2562). *การสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของ สสว. ประจำปีงบประมาณ 2562 และการสำรวจร้อยละของ SME ที่ได้รับบริการ/เข้าร่วมโครงการจาก สสว. แล้วธุรกิจดีขึ้น*. กรุงเทพมหานคร.
- มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. (2561). *รายงานการสำรวจและการประเมินความพึงพอใจต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับ สสว. ประจำปี 2561*. กรุงเทพมหานคร.
- สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. (2559). *โครงการศึกษาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการค้าประกันสินเชื่อ SMEs ให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุน*. กรุงเทพมหานคร: บริษัทประกันสินเชื่อ อุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.).
- สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. (2559). *การทบทวนโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)*. กรุงเทพมหานคร.

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. (2563). *โครงการศึกษาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการค้าประกัน
สินเชื่อกอง บสย.* กรุงเทพมหานคร: บริษัทประกันสินเชื่อบุคคลสหกรณ์ขนาดย่อม (บสย.).

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. (2565). *โครงการวิจัยแนวทางสนับสนุนสินเชื่อและการออกพันธบัตรเพื่อ
อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของ ธ.ก.ส.,* กรุงเทพมหานคร: ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร.

สถาบันส่งเสริมการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี สำนักงาน ก.พ.ร. (2560). *รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการสำรวจ
และการประเมินความพึงพอใจต่อผู้มีส่วนได้เสียกับการให้บริการและดำเนินโครงการของ สสว. และการ
สำรวจและประเมินผลธุรกิจผู้ที่ได้รับบริการ/เข้าร่วมโครงการ จาก สสว. ประจำปี 2560.* กรุงเทพมหานคร.
สมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียน. (มีนาคม 2566). *สถิติสหกรณ์/กลุ่มเครดิตยูเนียนทั่วประเทศ.* เข้าถึงได้จาก ชุมชน
สหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด: <https://www.cultthai.coop/cultthai/index.php/2561>

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2553). *คู่มือการประเมินความคุ้มค่าในการ
ปฏิบัติการกิจการภาครัฐ (ฉบับปรับปรุง พ.ศ.2553).* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2560). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม
แห่งชาติฉบับที่ 12 (พ.ศ.2560 - 2564).* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2561). *ยุทธศาสตร์ชาติระยะ 20 ปี (พ.ศ.
2561-2580).* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.). (2565). *รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)
การประมวลผลงานส่งเสริมตามนโยบายรัฐ.* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2560). *แผนการส่งเสริมวิสาหกิจ. ขนาดกลางและขนาดย่อม
ฉบับที่ 4. (พ.ศ. 2560 - 2564).* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2564). *แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
พ.ศ. 2564-2565.* กรุงเทพมหานคร.

บริษัท ซีเอสเอ็น รีเสิร์ช จำกัด. (2563). *การสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้เสียกับ สสว. ประจำปี
งบประมาณ 2563.* กรุงเทพมหานคร.

บริษัท ซีเอสเอ็น รีเสิร์ช จำกัด. (2564). *การสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้เสียกับ สสว. ประจำปี
งบประมาณ 2564.* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2561). *แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. 2561 -
2580).* กรุงเทพมหานคร.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

เลขที่ 21 อาคารทีเอสที ชั้น ๑, 17, 18, 23
ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

Call Center : 1301

เว็บไซต์ : www.sme.go.th