



เปิด
ทางลัด
SMEs

ด้วยตัวช่วยดีๆ จากภาครัฐ



Foreword >>

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยตรงกับความต้องการของผู้บริโภค การเจาะตลาดทั้ง Online และ Offline ให้ได้ยอดขายเพิ่มมากขึ้น และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนดอกเบี้ยไม่สูงเกินไป เป็นความต้องการหลักๆ ของธุรกิจ SMEs ในยุคนี้ ซึ่งแม้การหาข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวข้องสามารถทำได้ง่ายผ่านโลกอินเทอร์เน็ต แต่สำหรับเจ้าของกิจการที่วุ่นกับธุรกิจจนแทบจะไม่มีเวลาส่วนตัวเหลือแล้ว การค้นหาข้อมูลที่ตรงจุดและใช้ได้จริงด้วยตนเองคงเป็นเรื่องที่พูดง่ายแต่ทำยาก

บทความนี้คัดสรรตัวช่วยให้แก่ธุรกิจ SMEs โดยเน้นไปที่หน่วยงานหรือมาตรการของภาครัฐ เราพบว่าในระยะหลังภาครัฐมีความเข้าใจในลักษณะของปัญหาและความต้องการของ SMEs ดีขึ้น รวมทั้งยังมีการร่วมมือกับภาคเอกชนเพื่อสร้างเครือข่ายของการช่วยเหลือ ซึ่งลดความซ้ำซ้อนในการทำงาน และที่สำคัญคือการเข้าถึงเงินงบประมาณที่ภาครัฐจัดสรรไว้ให้ SMEs ไม่ว่าจะเป็นในลักษณะของเงินกู้ดอกเบี้ยพิเศษหรือเงินทุนที่ให้ตามวัตถุประสงค์ต่างๆ

สำหรับคำถามเบื้องต้นเกี่ยวกับตัวช่วยต่างๆ ของภาครัฐ เราแนะนำให้ SMEs เริ่มจากศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs ของกระทรวงอุตสาหกรรม (SSRC) ซึ่งเป็นศูนย์กลางที่ให้คำปรึกษาได้ในเรื่องหลักๆ และสามารถเชื่อมโยงไปยังโครงการของหน่วยงานอื่นๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ลดความจำเป็นที่ SMEs ต้องรู้ว่าหน่วยงานใดมีทรัพยากรอะไรบ้าง นอกจาก SSRC แล้ว One-stop Service Center (OSS Center) ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ก็มีบริการในลักษณะเดียวกัน

สำหรับ SMEs ที่กำลังมองหาตัวช่วยเฉพาะด้านสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบุกตลาด Online ในยุค Platform Economy และสินเชื่อพิเศษต่างๆ ที่ภาครัฐสนับสนุนในปี 2562 นี้ เราได้ค้นหาและรวบรวมไว้ในบทความนี้ด้วยเช่นกัน



พรพจน์
นันทรามาศ



ปราณี
สุกศรี



ณัฐพร
ศรีทอง



จารวรรณ
เหล่าสัมฤทธิ์

เผยแพร่: เมษายน 2562

Disclosures: This report is not intended to provide the basis for any evaluation of the financial instruments discussed herein. The information was obtained from various sources; we do not guarantee its accuracy or completeness. In particular, information provided herein should be regarded as indicative, preliminary and for illustrative purposes only. There is no representation that any transaction can execute at such terms or price.

Information provided in this report is not intended to constitute legal, tax or accounting advice in relation to entering into any transaction and does not have regard to the particular needs of any specific person who may receive this report. Clients should consult their own financial advisors regarding the appropriateness of investing in any investment strategies discussed or recommended in this report and should understand that statements regarding future prospects may not be realized. While all information this presentation has been produced or compiled from sources believed to be reliable, the Bank makes no representation as to its accuracy or completeness.

Contents >>

SECTION

1



05

SMEs' Journey

08

ทำความเข้าใจกับแนวทาง
การช่วยเหลือของรัฐ

09

One-stop Service Center

14

การพัฒนาผลิตภัณฑ์
และยกระดับกระบวนการผลิต

18

การเข้าสู่ Platform Economy

25

การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

SECTION

2



เปิดทางลัด SMEs... ด้วยตัวช่วยดีๆ จากภาครัฐ



แนวทางและเครื่องมือการช่วยเหลือของรัฐ

3 ด้าน สำคัญ ที่ SMEs ต้องการ ความช่วยเหลือ

การพัฒนา ผลิตภัณฑ์

ให้ทันสมัยตรงกับ
ความต้องการของ
ผู้บริโภค



Industry Transformation Center

สำหรับ SMEs ในภาคอุตสาหกรรม



การขาย ตลาด

ทั้ง Online และ
Offline ให้ได้
ยอดขายเพิ่ม
มากขึ้น



โครงการ "SME Online by OSMEP"

โดย สสว.

"Thaitrade.com"

ช่องทาง Online เพื่อการส่งออก

NEA: New Economy Academy

ศูนย์รวมความรู้

การเข้าถึง แหล่งเงินทุน

ที่มีต้นทุนไม่สูงเกินไป
(เช่น ดอกเบี้ย)



ช่วยเหลือเรื่องหลักประกัน

เช่น โครงการ PG57 วงเงิน 15,000 ล้านบาท
ฟรีค่าธรรมเนียมปีแรก



โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ

- เช่น
- SMEs ใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve)
 - การลงทุนในเทคโนโลยีและนวัตกรรม
การพัฒนาและวิจัย (R&D)
 - การลงทุนด้านสิ่งแวดล้อม
และอนุรักษ์พลังงาน

ไม่รู้จะเริ่มที่ไหน ติดต่อ

One-stop Service Center >>>

SME Support & Rescue Center (SSRC)

โดยกระทรวงอุตสาหกรรม (โทร. 1358)

SME One-stop Service Center (OSS)

โดย สสว. (ผ่าน Application SME Connex)



SMEs' Journey

ปัญหาและอุปสรรค อยู่ที่ไหน? ต้องการให้ช่วยอะไร?

SMEs มีความสำคัญต่อประเทศเป็นอย่างมาก ขณะที่ปัจจุบันนี้ SMEs ต้องเผชิญความท้าทายรอบด้าน โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของภาวะแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ และมีข้อเสียเปรียบจากขนาดธุรกิจที่เล็กท่ามกลางสมรภูมิการแข่งขันที่รุนแรงและสลับซับซ้อนขึ้น ทำให้ SMEs ยังต้องการความช่วยเหลือ ซึ่งภาครัฐเองก็ตระหนักเป็นอย่างดี เห็นได้จากการดำเนินโครงการเพื่อช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs อย่างต่อเนื่องเสมอมา



ปัญหาและอุปสรรคอยู่ที่ไหน?

Krungthai Macro Research ได้รวบรวมปัญหาและอุปสรรคที่ SMEs เผชิญ จากผลสำรวจผู้ประกอบการ SMEs ของหน่วยงานต่างๆ ในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมา ดังรูปที่ 1

รูปที่ 1: จากผลสำรวจ SMEs สู้ข้อสรุปความต้องการให้ช่วยเหลือ

หน่วยงานที่สำรวจ	ผลสำรวจ	สรุปขั้นตอนของปัญหา	สรุปสิ่งที่ SMEs ต้องการความช่วยเหลือ
สปก. (SMEs 2,400 ราย ปี 2561)	ปัญหาหลักของ SMEs <ul style="list-style-type: none"> ต้นทุนสูง ทั้งต้นทุนทางการเงิน และต้นทุนอื่นๆ การแข่งขันรุนแรง 	<p>1 ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและก้าวกระโดด</p> <p>2 SMEs บางรายยังขาดความรู้ในการดำเนินธุรกิจ ในบางด้าน</p> <p>3 อำนาจในการต่อรองต่ำ</p>	<p>1 ด้านเงินทุน</p> <p>2 ด้านการขยายตลาด</p> <p>3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และยกระดับการผลิต</p>
ศูนย์วิจัยธุรกิจและเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ (SMEs 1,800 ราย ธ.ค. 2561-ม.ค. 2562)	ปัญหาที่อยากให้รัฐบาลเข้ามาช่วย (เรียงตามลำดับ) <ul style="list-style-type: none"> ช่วยเข้าถึงแหล่งเงินทุน สนับสนุน SMEs รายเล็ก ให้สามารถแข่งขันกับรายใหญ่ มาตรการลดหย่อนภาษีสำหรับ SMEs ที่้องถิ่นขนาดเล็ก ช่วย SMEs ที่ติดเครดิตบูโร สนับสนุนด้านการค้า Online 		
UTCC & SME D Bank (SMEs 1,200 ราย ปี 2561)	มาตรการภาครัฐที่ต้องการใช้บริการ (เรียงตามลำดับ) <ul style="list-style-type: none"> ด้านการเงิน เช่น การให้สินเชื่อ ด้านภาษี เช่น การลดภาษีเงินได้ ด้านเสริมทักษะความรู้ เช่น อบรมสัมมนา ด้านตลาด เช่น การจัดหาแหล่งขายสินค้า ด้านเทคโนโลยี เช่น ตลาด e-Commerce 		
EY & UOB (SMEs 207 ราย ปี 2560-2561)	นโยบายภาครัฐที่มีความสำคัญกับ SMEs (เรียงตามลำดับ) <ul style="list-style-type: none"> สนับสนุนเงินทุนสำหรับการใช้ Digital Technology กำหนดกฎเกณฑ์ที่เอื้อต่อการสร้างนวัตกรรม ลดผลกระทบจากต้นทุนแรงงานสูง อบรมและให้ความรู้เพื่อเพิ่มทักษะ สนับสนุนเงินทุนเพื่อแก้ปัญหารธุรกิจที่มีภาระหนี้สูง สนับสนุนการส่งออกไปต่างประเทศ 		
สสว. (Micro SMEs ในเชียงใหม่ ชลบุรี และสระแก้ว ปี 2560)	สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการความช่วยเหลือ (เรียงตามลำดับ) <ul style="list-style-type: none"> การเงิน เช่น สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำ การตลาด เช่น ขยายตลาดต่างประเทศ และ e-Commerce การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ คุณภาพและมาตรฐาน การผลิต เช่น ปรับปรุงกระบวนการผลิตและระบบบริหารจัดการ การพัฒนาองค์ความรู้ และการบ่มเพาะธุรกิจ 		

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (สปท.), ศูนย์วิจัยธุรกิจและเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ, ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (UTCC), บริษัท EY, สสว. และ Krungthai Macro Research

> สรุปต้นตอของปัญหาได้เป็น 3 ข้อ



1. ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างรวดเร็วและก้าวกระโดด ธุรกิจหรือคู่แข่งหน้าใหม่เกิดขึ้นมากมาย โดยเฉพาะการเติบโตของ e-Commerce ขณะเดียวกัน การใช้ชีวิตประจำวันของคนเราก็เปลี่ยนไป โดยผูกติดกับโลก Online ลูกค้านับขึ้นกับความสะดวกรวดเร็ว การเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย สามารถเปรียบเทียบราคา ข้อมูลสินค้า และความคิดเห็นต่างๆ ก่อนตัดสินใจซื้อ แต่อีกด้านก็นำมาซึ่งภาวะข้อมูลล้น (Choice Overload) ขณะที่ลูกค้าบางกลุ่มอาจตัดสินใจซื้อด้วยอารมณ์มากกว่าเหตุผล จากสิ่งกระตุ้นของอินฟลูเอนเซอร์ (Influencers) ที่มีอิทธิพลมากขึ้น เช่น กูรู ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้มีชื่อเสียงที่เป็นที่รู้จักในสังคม ดังนั้น ความคาดหวังของลูกค้า (Customer Expectation) จึงซับซ้อนขึ้นทุกวัน โจทย์ในการดำเนินธุรกิจจึงไม่ง่ายเลยสำหรับ SMEs



2. การขาดความรู้ในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการบางรายอาจปรับตัวไม่ทัน เพราะไม่เคยมีประสบการณ์หรือมีความรู้ในมุมมองใหม่ๆ มาก่อน เช่น การขยายตลาดสู่ช่องทาง Online และ Digital Marketing การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง (Deep Tech) การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า (Big Data Analytics) การขยายตลาดไปยังต่างประเทศ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ เป็นต้น หรือแม้แต่ความรู้ด้านภาษีและการเงินการบัญชี ซึ่งก็มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาเช่นกัน



3. อำนาจในการต่อรองต่ำ เนื่องจากขนาดธุรกิจที่ค่อนข้างเล็ก¹ ส่งผลให้ SMEs เผชิญปัญหาต้นทุนการผลิตสูง เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ แรงงาน และการขนส่ง นอกจากนี้ ยังทำให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยากขึ้นเมื่อเทียบกับธุรกิจขนาดใหญ่ จึงกลายเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ SMEs เผชิญต้นทุนทางการเงินสูง จนไม่ว่าผลสำรวจ SMEs ของหน่วยงานไหนก็ให้ผลว่าเรื่องต้นทุนทางการเงินเป็นปัญหาอันดับต้นๆ เสมอ

SMEs ต้องการให้ช่วยเหลืออะไร?

จากต้นตอของปัญหาและอุปสรรคที่ SMEs เผชิญ นำไปสู่ 3 ด้านหลัก ที่ SMEs ยังต้องการความช่วยเหลือ เพื่อสนับสนุนการเติบโตและทำให้สามารถอยู่รอดต่อไปได้ นั่นคือ (1) ด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (2) ด้านการขยายตลาด และ (3) ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และยกระดับการผลิต



บทความนี้จะชี้ให้เห็นถึงแนวทางของนโยบายและมาตรการภาครัฐ ที่ให้การสนับสนุน SMEs ใน 3 ด้านข้างต้น เพื่อให้ SMEs **“เข้าใจ”** และ **“เพิ่มโอกาส”** ในการเข้าถึงมาตรการเหล่านั้น

¹ จากข้อมูลของ สสว. ปี 2560 พบว่า SMEs กว่า 99.4% เป็นธุรกิจขนาดเล็ก (S) ขณะที่อีก 0.6% เป็นธุรกิจขนาดกลาง (M)

ทำความเข้าใจ กับแนวทาง การช่วยเหลือ ของรัฐ

ภาครัฐมีตัวช่วยอะไร ให้ SMEs บ้าง?

เนื่องจากความท้าทายหลายด้านที่ SMEs กำลังเผชิญ ภาครัฐจึงมีทั้งหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs แบบ One-stop Service หรือบริการครบในจุดเดียว และยังมีมาตรการหรือโครงการพิเศษที่มุ่งเน้นวัตถุประสงค์เฉพาะจุด รวมถึงการมีหน่วยงานเฉพาะด้านเพื่อแก้ปัญหา ลดอุปสรรค และส่งเสริม SMEs ให้เติบโตต่อไปได้



หน่วยงานที่
01

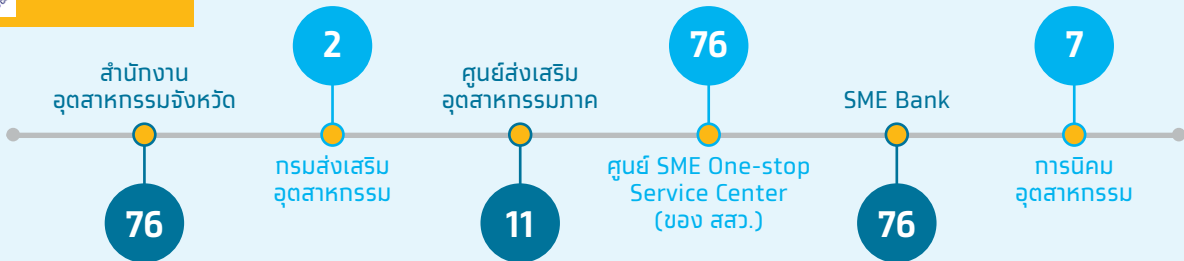


ศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs (SME Support & Rescue Center: SSRC) ของกระทรวงอุตสาหกรรม

SSRC เป็น Front Desk ที่เชื่อมโยงกลไกและบริการทั้งหมดผ่านดิจิทัล SME Big-Data บริการครบในจุดเดียว รวม 248 แห่งทั่วประเทศ ซึ่งทุกแห่งมีรูปแบบและภาพลักษณ์ศูนย์บริการเดียวกัน (Single Identity) ใช้หน้าตาการให้บริการเดียวกัน (Single Platform) บูรณาการที่ปรึกษา (Expert Pool) เพื่อให้คำปรึกษาและคำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ SMEs รวมถึงรับคำขอกู้เงิน (Loan Application) จากผู้ประกอบการ SMEs เพื่อตรวจสอบคุณสมบัติของ SMEs ที่ขอกู้ในเบื้องต้นก่อนส่งต่อคำขอกู้เงิน พร้อมเอกสารประกอบไปยังสถาบันการเงินหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับกองทุนหรือสินเชื่อที่ภาครัฐมีให้ขณะนั้น เช่น ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) หรือสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)



248 แห่ง



ที่มา: กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

อยากขอรับความช่วยเหลือ...ต้องทำอย่างไร?

ผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจสามารถติดต่อขอรับบริการโดยไม่มีค่าใช้จ่ายได้ที่ศูนย์สนับสนุนและช่วยเหลือ SMEs หรือลงทะเบียนเพื่อติดต่อขอรับบริการได้ที่ <http://www.smessrc.com/> หรือ Call Center โทรศัพท์หมายเลข 1358 รวมทั้งติดตามข่าวสารและกิจกรรมต่างๆ ได้ที่ Facebook: www.facebook.com/smessrc

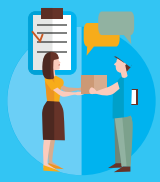


Tips & Good to know

- SMEs ต้องเริ่มด้วยการลงทะเบียนในเว็บไซต์ เพื่อให้สามารถขอรับบริการที่ต้องการในลำดับถัดไป การลงทะเบียนทำผ่านระบบ Online ไม่จำเป็นต้องเตรียมเอกสารใดๆ
- เว็บไซต์มีข้อมูลความช่วยเหลือด้านการเงินที่ภาครัฐมีให้ SMEs โดยเฉพาะกองทุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำต่างๆ อาทิ สินเชื่อกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ** และสินเชื่อ SME Transformation Loan เป็นต้น
- ถ้าอยู่ใกล้ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค หรือสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด หรือกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ส่วนกลาง ให้โทรศัพท์ไปก่อนหรือสามารถเข้าไปติดต่อโดยตรง เพื่อขอรับบริการปรึกษากับอาจารย์หรือผู้ที่มีความเชี่ยวชาญสูงในเรื่องที่ต้องการขอรับบริการในวันเวลาราชการ (หากอาจารย์หรือผู้ที่มีความเชี่ยวชาญสูง เข้าประจำในวันนั้น)
- ถ้าไม่สะดวกไปติดต่อโดยตรง สามารถสมัครขอรับบริการผ่านระบบ Online และในใบสมัครจะมีให้ระบุเรื่องที่ต้องการปรึกษา ซึ่งการให้คำปรึกษาจะต้องจัดลำดับตามคิวต่อไป

** สินเชื่อกองทุนพัฒนาเอสเอ็มอีตามแนวประชารัฐ 20,000 ล้านบาท เปิดรองรับคำขอ 1 เมษายน 2562 ถึง 31 พฤษภาคม 2562

หน่วยงานที่ 02



ศูนย์ให้บริการ SMEs ครบวงจร (SME One-stop Service Center: OSS) ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

สสว. มีบริการศูนย์ OSS ครอบคลุม 76 จังหวัดทั่วประเทศ โดยเป็นเสมือนศูนย์กลางในการให้บริการ SMEs แบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว ทั้งการให้คำปรึกษาเบื้องต้นในการดำเนินธุรกิจ การส่งต่อความช่วยเหลือไปยังหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามความเชี่ยวชาญของแต่ละหน่วยงานที่ตรงกับความต้องการขอรับความช่วยเหลือของ SMEs การสนับสนุนองค์ความรู้ในการดำเนินธุรกิจ และประสานการจัดโครงการหรือกิจกรรมสนับสนุน SMEs ในด้านต่างๆ เช่น การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาช่องทางการตลาด การเข้าถึงแหล่งเงินทุน การขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ SMEs เป็นต้น

อยากขอรับความช่วยเหลือ...ต้องทำอย่างไร?

ผู้ประกอบการ SMEs ต้องลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิก สสว. และติดต่อขอรับบริการได้ที่ <https://www.sme.go.th/th/> โดยสามารถติดตามข่าวสารได้ผ่าน Application SME CONNEXT รวมทั้งที่ Facebook: <https://www.facebook.com/OSMEP> และช่องทาง Youtube Channel: Osmep Channel



Tips & Good to know

- SMEs เพียงแค่สมัครลงทะเบียนเพื่อเป็นสมาชิกของ สสว. ผ่านระบบ Online โดยไม่จำเป็นต้องเตรียมเอกสารใดๆ โดยในใบสมัครจะให้ระบุความต้องการได้รับความช่วยเหลือในเรื่องใด
- SMEs สามารถส่งอีเมลขอเอกสารรับรองการลงทะเบียนได้ที่ E-mail: irada.f@sme.go.th, prasertsak@sme.go.th หรือ eakachai@sme.go.th จากนั้น สสว. จะดำเนินการส่งข้อมูลหลักฐานการลงทะเบียนเพื่อรับสิทธิประโยชน์ให้แก่ SMEs เพื่อนำไปยื่นประกอบการขอรับสิทธิประโยชน์จาก สสว. และองค์กรเครือข่ายภาครัฐและเอกชน อาทิ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ
- หลังจากมีอีเมลยืนยันการเป็นสมาชิกแล้ว หากขณะนั้น มีกิจกรรมหรือโครงการดีๆ ที่ สสว. จัดอยู่ก็สามารถสมัครเข้าร่วมกิจกรรมได้เลย โดยการเป็นสมาชิก สสว. จะช่วยให้ SMEs ได้รับสิทธิพิเศษบางอย่าง (หากมี) เช่น การสนับสนุนคูปองหรือส่วนลดค่าใช้จ่าย เป็นต้น รวมทั้งสิทธิพิเศษจากองค์กรเครือข่ายภาครัฐและเอกชนอื่นๆ ที่พร้อมให้ความช่วยเหลือ SMEs
- หากขณะนั้น ยังไม่มีกิจกรรมหรือโครงการที่อยากขอรับคำปรึกษา ถ้า SMEs อยู่ใกล้ศูนย์ OSS ซึ่งปัจจุบันมีครอบคลุม 76 จังหวัดทั่วประเทศ ก็สามารถเข้าไปติดต่อได้โดยตรง เพื่อขอรับบริการคำปรึกษาเบื้องต้นในเรื่องที่ต้องการขอรับความช่วยเหลือได้เช่นกัน

BOX 1 } ภายใต้การช่วยเหลือของศูนย์OSS มีโครงการอะไรที่น่าสนใจในปี 2562 บ้าง?

หนึ่งในบริการของ ศูนย์ OSS คือ การแนะนำและเชื่อมโยงความช่วยเหลือผ่านโครงการต่างๆ ที่ สสว. สนับสนุน SMEs ตามวงจรธุรกิจ เช่น

1. โครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ (Early-Stage) ปี 2562

สำหรับ SMEs ที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจ จะประกอบด้วย 4 กิจกรรมหลัก คือ

อบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ	อบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจ	สร้างและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในเชิงลึก	เชื่อมโยงสินค้าเข้าสู่การส่งเสริมตลาด
เช่น การบริหารจัดการธุรกิจ การบัญชี การเงิน การตลาด กฎหมายธุรกิจ และการสร้างมูลค่าเพิ่มจากนวัตกรรม	เตรียมพร้อมสำหรับการขอกู้เงิน และขอรับบริการ จากหน่วยงานภาครัฐ โดยมีพี่เลี้ยงที่เป็นนักธุรกิจในระดับท้องถิ่นดูแล	เช่น การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยงานวิจัย นวัตกรรมและเทคโนโลยี การออกแบบพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การสร้างตราสินค้า และการยกระดับมาตรฐาน	เตรียมความพร้อม SMEs ให้สามารถเข้าโครงการพัฒนาช่องทางการตลาด และการจับคู่เชื่อมโยงกับแหล่งเงินทุน

มีหน่วยร่วมดำเนินการ 8 หน่วยงาน ได้แก่



- มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ
- มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
- มหาวิทยาลัยแม่โจ้
- มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตนครสวรรค์

2. โครงการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจระดับเติบโต (SME Regular Level) ปี 2562

สำหรับ SMEs ที่ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี โดยจะมุ่งเน้นสนับสนุนการยกระดับธุรกิจให้เข้าสู่ระบบมาตรฐานต่างๆ ในกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญ อาทิ กลุ่มอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและสปา บริการเพื่อสุขภาพ อาหารเพื่ออนาคต เกษตรแปรรูป แพชั่นไลฟ์สไตล์ อุตสาหกรรมต่อเนื่องจากโลหะ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และกลุ่มที่ต้องการนำเทคโนโลยี มาปรับใช้ในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

ตัวอย่างกิจกรรมที่ SMEs จะได้รับ

- ✓ Workshop เฉพาะด้าน เช่น ด้านบัญชีเดียว ภาษีและกฎหมาย
- ✓ ให้คำปรึกษาเชิงลึก ณ สถานประกอบการ โดยที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ
- ✓ สนับสนุนคู่มือการจัดทำฉลากโภชนาการ และตรวจวิเคราะห์สินค้าปลอดภัย
- ✓ กิจกรรมทดสอบตลาด เจาะธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ✓ สนับสนุนการได้รับมาตรฐานต่างๆ เช่น ISO HACCP มาตรฐานท่องเที่ยว



ไม่ยากตกข่าว ทำยังไงดี?

แนะนำ 2 ช่องทางที่จะช่วยให้ SMEs ไม่พลาดข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งต่างก็เป็นแหล่งรวบรวมข้อมูล ข่าวสาร กิจกรรมและโครงการต่างๆ ของหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนไว้ในจุดเดียว ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) โดยผู้ประกอบการ SMEs สามารถเลือกประเภทธุรกิจที่ตรงกับกิจการของคุณ และในหัวข้อที่สนใจ ซึ่งครอบคลุมหลายด้าน เช่น การเงิน การตลาด เทคโนโลยีและนวัตกรรม การพัฒนามาตรฐานสินค้า เป็นต้น ได้แก่

Website



www.smeone.info



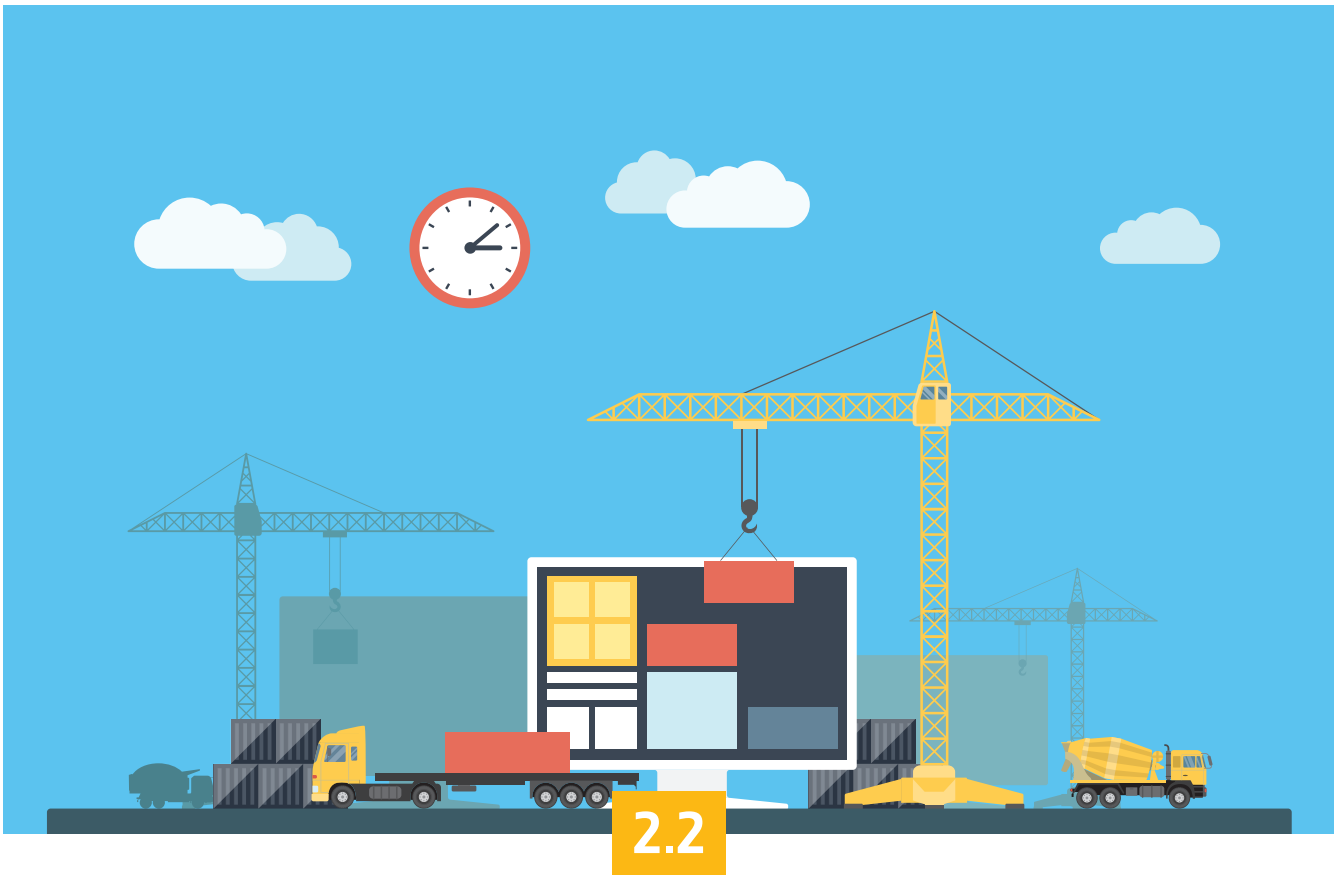
Application



SME Connext







การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และยกระดับกระบวนการผลิต

หน่วยงานภาครัฐ ที่ช่วยเหลือ SMEs ในด้านนี้คือใคร?

หน่วยงานที่จะสามารถช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs ที่อยู่ในภาคการผลิตอุตสาหกรรม ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต คือ ศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรมสู่อนาคต (Industrial Transformation Center: ITC) ซึ่งจัดตั้งโดยความร่วมมือจาก 3 กระทรวง ได้แก่ กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ Transform ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระบวนการผลิต และบุคลากรในภาคอุตสาหกรรม

BOX 2 ส่องตัวอย่างกลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และยกระดับสู่มาตรฐานสากล

SMEs ส่วนใหญ่เมื่อเจอกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งจำนวนมากที่ขายของเหมือนๆ กัน มักใช้กลยุทธ์ด้านราคา ลดแลกแจกแถม แต่การมุ่งเน้นแข่งขันด้วยราคาโดยไม่ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าและบริการ สุดท้ายแล้วมักทำให้ยอดขายลดลง

หนทางที่จะทำให้ SMEs หลบเลี่ยงจากการแข่งขันที่รุนแรงและสร้างความเข้มแข็งให้กับธุรกิจในระยะยาวคือ การมุ่งพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ และยกระดับกระบวนการผลิตเพื่อสร้าง “ความแตกต่าง” (Product Differentiation) และเอกลักษณ์เฉพาะตัวที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคให้โดดเด่นกว่าคู่แข่ง เพื่อเป็น “จุดขาย” ให้กับสินค้าและบริการอย่างสม่ำเสมอ



บจ. เอ็นซี โคโคเน็ค เป็นหนึ่งในตัวอย่างของบริษัทที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์จนสามารถประสบความสำเร็จในระดับนานาชาติ

Q: ปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์ใดบ้าง?

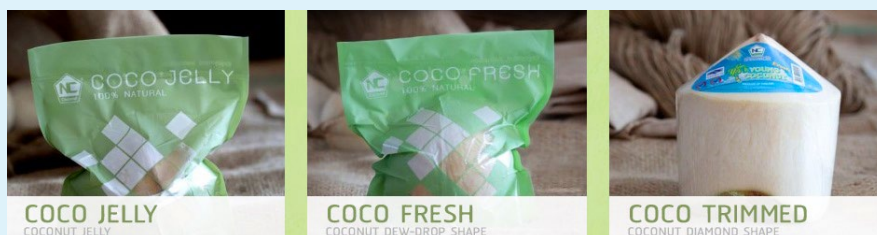
A: บจ. เอ็นซี โคโคเน็ค เป็นธุรกิจแปรรูปมะพร้าว น้ำหอมครบวงจร จำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ มะพร้าวควั่น มะพร้าวเจีย วุ้นในลูกมะพร้าว น้ำและเนื้อมะพร้าวสำหรับโรงงานหรือธุรกิจอาหารอื่นๆ

Q: บริษัทมีกลยุทธ์ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างไรบ้าง?

A: บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพ และการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ อาทิ การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยบริษัทริเริ่มจากการจำหน่ายมะพร้าวสดและค้อยๆ เพิ่มมูลค่า โดยการพัฒนาต่อยอดสู่มะพร้าวเผา วุ้นในลูกมะพร้าว รวมถึงน้ำและเนื้อมะพร้าวสำหรับการใช้ในอุตสาหกรรมอาหาร ตลอดจนการนำวัตถุดิบที่เหลือในโรงงานหลังการแปรรูปมะพร้าว ไปพัฒนาสู่การเป็นเชื้อเพลิงในโรงงานไฟฟ้าต่อไป นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นการเพิ่มอายุสินค้า แต่ยังคงไว้ซึ่งคุณภาพของรสชาติ เพื่อตอบโจทย์การส่งออกไปต่างประเทศ โดยผลิตภัณฑ์บางตัวสามารถอยู่ได้นานถึง 2 เดือน โดยบริษัทมีทีม R&D ทำงานวิจัยร่วมกับอาจารย์มหาวิทยาลัย และหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง อาทิ สถาบันอาหาร สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) เป็นต้น

Q: สำหรับการท่าตลาดต่างประเทศ บริษัทให้ความสำคัญกับเรื่องใดบ้าง?

A: หนึ่งเรื่องที่บริษัทให้ความสำคัญเสมอมา คือ การยกระดับการผลิตสู่มาตรฐานสากล ซึ่งจะทำให้ได้รับความน่าเชื่อถือและการยอมรับจากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ เพิ่มเติมจากเรื่องของคุณภาพและรสชาติสินค้า โดยบริษัทได้รับมาตรฐานต่างๆ อาทิ GMP, HACCP, HALAL, Global G.A.P. และการรับรอง National Organic Program (NOP) ภายใต้ US Canada Organic Equivalency Arrangement (USCOEA) เป็นต้น



SMEs เข้าไปใช้บริการอะไรของศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรมสู่อนาคต (Industrial Transformation Center: ITC) ได้บ้าง?

ศูนย์ ITC ให้บริการคำปรึกษาทางด้านการผลิตแบบครบวงจร ตั้งแต่การวิเคราะห์ ออกแบบผลิตภัณฑ์ จัดหาผู้ผลิต และบริการด้านวิศวกรรม โดยนำเครื่องจักรของผู้นำเทคโนโลยีระดับโลกจากเครือข่ายหน่วยงานภาครัฐและบริษัทเอกชนมาให้บริการ รวมถึงส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (Digital Manufacturing Transformation) เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต

นอกจากนี้ ยังมีบริการรับรองมาตรฐานและการทดสอบตลาด พร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือ และคำปรึกษาในการเริ่มต้นทำธุรกิจ การวิจัยเชิงพาณิชย์ และการเงิน เพื่อบ่มเพาะให้ผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาสินค้าและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ ในปี 2561 มี SMEs กว่า 3,000 ราย เข้ามาใช้บริการที่ศูนย์ ITC อีกทั้งยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต้นแบบ จำนวน 1,300 ผลิตภัณฑ์ คิดเป็นมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจกว่า 2,500 ล้านบาท ดังกรณีตัวอย่างตาม Box 3: Success Case จากการใช้บริการศูนย์ ITC

BOX 3 Success Case จากการใช้บริการศูนย์ ITC

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ศูนย์ ITC ที่ใช้บริการ	การพัฒนา/ปรับปรุง	ผลลัพธ์
บจ. ทีเอ็น ฟาร์มเทรตดิ้ง	ผู้ผลิตสมุนไพรผสมทั้งเช่าและตั้งเช่าสกัดแคปซูล 	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 7 จ.อุบลราชธานี	<ul style="list-style-type: none"> ปรับปรุงโรงเพาะเลี้ยงตั้งเช่าให้เป็นระบบสมาร์ตฟาร์มมิ่ง ออกแบบพัฒนาจลาจและบรรจุภัณฑ์ โดยนำระบบซอฟต์แวร์ 3 มิติ มาใช้ผลิตต้นแบบที่เสมือนจริง ก่อนตัดสินใจผลิตบรรจุภัณฑ์จริง 	เพิ่มยอดขาย 1,800,000 บาทต่อปี
บจ. บัวทองฟู้ด แอนด์เบเวอเรจส์ ประเทศไทย	ผู้ผลิตอัญชันมะนาวผงสำเร็จรูปพร้อมชงและแก๊ทฮวยผงสำเร็จรูปพร้อมชง 	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จ.เชียงใหม่	ออกแบบปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ใหม่ พร้อมออกแบบจลาจสินค้าเพื่อสร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้า	สร้างมูลค่าเพิ่มขึ้น 147,000 บาทต่อปี
บจ. เคอร์่าไกล์	ผู้ผลิตกระเบื้องเซรามิก 	ศูนย์วิจัยและพัฒนาวัสดุอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ จ.ลำปาง	ลดต้นทุนวัตถุดิบและเชื้อเพลิง โดยการรีไซเคิลจากวัสดุแก้วเหลือใช้มาเป็นส่วนผสมในน้ำยาเคลือบกระเบื้องเซรามิก	สร้างมูลค่าได้ 250 ล้านบาทต่อปี

ที่มา: ข่าวประชาสัมพันธ์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม วันที่ 4 มีนาคม 2562

อยากขอรับความช่วยเหลือ...ต้องทำอะไร?

ผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจสามารถลงทะเบียนและติดต่อขอรับบริการได้โดยตรงที่ศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรม
 สู่อนาคตที่กระจายตัวอยู่ทั่วประเทศ 105 แห่ง เรียกว่า “ใกล้ที่ไหน ไปที่นั่น” โดยเบื้องต้นสามารถเข้าไปที่
<http://www.itc.or.th/> หรือโทรศัพท์หมายเลข 02-058-4988 และ 02-391-5340-43 หรือ Call Center
 โทรศัพท์หมายเลข 1358 เพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม และอย่าลืมคอยติดตามข่าวกิจกรรมต่างๆ อยู่เป็นประจำ
 เพื่อให้ไม่พลาดโอกาสดีๆ ที่ทาง ITC จัดเพื่อช่วยเหลือ SMEs ให้เข้าสู่ยุค 4.0



รูปที่ 2: รายละเอียดศูนย์ ITC ทั้ง 105 แห่ง

105 แห่ง



- 13** ภายใต้การดำเนินงานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.)
แบ่งเป็น ส่วนกลาง 1 แห่ง และส่วนภูมิภาคตั้งอยู่ที่
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 12 แห่ง
- 76** สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด 76 แห่ง
- 13** ITC-SME โดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.)
- 1** CoRE-ITC โดยสถาบันไทย-เยอรมัน บริการด้านระบบอัตโนมัติ
- 1** Food-ITC โดยสถาบันอาหาร บริการด้านอาหาร 1 แห่ง
- 1** Recycle-ITC โดยกรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่ (กพร.)
บริการด้านการนำของเสียกลับมาใช้ใหม่



ที่มา: ศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรมสู่อนาคต (ITC)



การเข้าสู่ Platform Economy

ภาครัฐมีตัวช่วยอะไรบ้างสำหรับ SMEs ในยุค Platform Economy?

ปัจจุบันนี้มีหลายหน่วยงานของภาครัฐ รวมถึงโครงการต่างๆ ที่ช่วยสนับสนุนให้ SMEs สามารถก้าวเข้าสู่และเติบโตในตลาด Online ได้ โดย Krungthai Macro Research ได้คัดสรร 3 ตัวช่วยที่ตอบโจทย์ได้ตรงจุดและเหมาะสมสำหรับ SMEs ในหลายๆ ด้าน มาให้พิจารณา ได้แก่ (1) โครงการ SME Online by OSMEP ที่บ่มเพาะ SMEs ตั้งแต่ต้นจนถึงทำการตลาดจริง (2) Platform Thaitrade.com ซึ่งเป็นช่องทางการขายสินค้าไปต่างประเทศ และ (3) New Economy Academy Portal ซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมความรู้และหลักสูตรอบรมทักษะในยุค Platform Economy

จะขยายตลาด Online ยังไง? ทำไมจึงควรพิจารณาตัวช่วยของรัฐ?

ตลาดซื้อขาย Online (e-Commerce) ของไทยเติบโตโดดเด่น โดยในปี 2561 มีมูลค่ากว่า 3.2 ล้านล้านบาท² ขยายตัว 14% จากปีก่อนหน้า โดยเฉพาะในรูปแบบ B2C (Business to Consumer) ที่เติบโตโดดเด่นจนครองแชมป์อันดับ 1 ในภูมิภาคอาเซียน

อย่างไรก็ตาม การจะประสบความสำเร็จในตลาด Online อาจไม่่ง่ายนัก ส่วนหนึ่งเพราะตลาด Online ก็มีการแข่งขันรุนแรง ไม่แพ้ตลาด Offline ขณะที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความพร้อมหลายด้าน โดยเฉพาะการทำ Digital Marketing และระบบการบริหารจัดการ ซึ่งอาจมีค่าใช้จ่ายสูงตามมาด้วย ดังนั้น เราแนะนำให้ SMEs ลองหันมาพิจารณาตัวช่วยจากภาครัฐ เพราะตอนนี้มีหลายหน่วยงานที่ช่วยผลักดัน SMEs ในเรื่องการทำตลาด Online แบบครบวงจร

ภาครัฐช่วยเหลือ SMEs ได้อย่างไรบ้าง?

ภาครัฐตระหนักดีถึงทิศทางการดำเนินธุรกิจที่จำเป็นต้องมุ่งสู่ Platform Economy จึงได้จัดตั้งหน่วยงานและโครงการต่างๆ ที่ช่วยสนับสนุน SMEs ในหลายๆ ทาง โดย Krungthai Macro Research ได้คัดสรร 3 ตัวช่วยที่จะส่งเสริมให้ SMEs สามารถเติบโตในยุค Platform Economy มาให้พิจารณา ดังนี้

1. โครงการ “SME Online by OSMEP” ปี 2562



เป็นโครงการที่มุ่งเน้นเตรียมความพร้อม บ่มเพาะ และส่งเสริมให้ SMEs สามารถเติบโตในตลาด Online และต่อเนื่องสู่ตลาดโลกได้อย่างยั่งยืน เหมาะสำหรับ SMEs ทุกกลุ่มทั้งที่กำลังสนใจเพิ่งเริ่ม หรือดำเนินธุรกิจผ่านตลาด Online แล้ว โดย SMEs ที่สนใจสามารถเข้าร่วมโครงการนี้ได้จนถึงเดือนสิงหาคม ปี 2562 ทั้งนี้ ภายใต้ความร่วมมือของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และ 5 หน่วยงานพันธมิตร ซึ่งจะดำเนินการในแต่ละภูมิภาค ได้แก่

▶ หน่วยงานพันธมิตร

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ISMED)

▶ พื้นที่ดำเนินโครงการ

ภาคเหนือตอนล่าง
ภาคเหนือ
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันออก
ภาคกลางและภาคตะวันตก
ภาคใต้



SMEs จะได้อะไรจากโครงการนี้?

การช่วยบ่มเพาะ SMEs ตั้งแต่ขั้นเริ่มต้นจนถึงทำการตลาดจริง ผ่านการให้ความรู้ อบรม และคำปรึกษา การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การเปิดร้านขาย Online เช่น สอนถ่ายรูปลินค้ำ ฝึกอบรมการทำข้อมูลและการปรับปรุงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ให้พร้อมใช้สำหรับการเปิดร้านค้า Online อบรมหลักสูตร Digital Marketing รวมถึงการติดตามหลังการเปิดร้าน Online แล้ว เพื่อปรับปรุงภาพรวมให้ดีขึ้น จนสามารถขยายตลาดและเพิ่มยอดขายได้จริง

เปิดร้านค้า Online บน e-Marketplace ชั้นนำ เช่น Amazon, Alibaba, Lazada, Thailandmall ซึ่ง SMEs ที่เข้าร่วมโครงการนี้จะได้รับสิทธิพิเศษที่เหนือกว่าการติดต่อผู้ให้บริการ e-Marketplace เองโดยตรง อาทิ Thailandmall มอบส่วนลดค่าธรรมเนียมแรกเข้าในปีแรก และการจัดแคมเปญส่งเสริมการขายให้ (รูปที่ 3)

² ที่มา: สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ETDA)

รูปที่ 3: ตัวอย่างสิทธิพิเศษ Thailandmall ที่มอบให้สำหรับ SMEs ที่ร่วมโครงการฯ

 SMEs ที่ร่วมโครงการฯ	 SMEs ที่ไม่ร่วมโครงการฯ
<ul style="list-style-type: none"> • ลดค่าแรกเข้า 50% จากอัตราปกติในปีแรก (เหลือ 25,000-125,000 บาท ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า) • ลดค่า GP อยู่ที่ 11%-17.5% ของราคาขาย • จัดแคมเปญและโปรโมชั่นให้ตลอดปี 	<ul style="list-style-type: none"> • ค่าแรกเข้า อัตราปกติ อยู่ที่ 50,000 - 250,000 บาท ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า • ค่า GP อัตราปกติ อยู่ที่ 22%-35% ของราคาขาย

หมายเหตุ: GP = Gross Profit (e-Marketplace จะคิด % จากยอดขายสินค้า)
 ที่มา: จากการสัมภาษณ์คุณวีระยุทธ เชื้อไทย รองประธานบริหาร บริษัท PMG Corporation (Thailandmall.com, Smart SME Channel)

อยากเข้าร่วมโครงการ ต้องทำอย่างไร?






ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมและสมัครเข้าร่วมโครงการได้ที่ www.smeonline.info หรือโทรศัพท์หมายเลข 02-549-5579 หรือ 091-010-5579 หรือ 097-878-8879



Tips & Good to know

- เป้าหมายการดำเนินโครงการในปี 2562 นี้ คือ
 - มี SMEs เข้าร่วมโครงการ 49,500 ราย โดยแบ่งเป็น
 - (1) ผู้ประกอบการที่ยังไม่ได้เปิดร้านค้า Online 48,300 ราย
 - (2) ผู้ประกอบการที่เปิดร้านค้า Online แต่ยังไม่ขายไม่ได้ 1,000 ราย
 - (3) ผู้ประกอบการที่เปิดร้านค้า Online ที่มีศักยภาพ 200 ราย
 - เตรียมความพร้อมเข้าสู่ตลาด Online ไม่น้อยกว่า 100,000 ผลิตภัณฑ์
 - สร้างยอดขายให้กับผู้ประกอบการไม่น้อยกว่า 640 ล้านบาท
- ความสำเร็จของโครงการเดียวกันนี้ที่ดำเนินการในช่วงปี 2560-2561 คือ
 - มี SMEs ที่เข้าร่วมโครงการกว่า 120,000 ราย
 - เตรียมความพร้อมในการถ่ายภาพสินค้าและจัดทำรายละเอียดสินค้ากว่า 265,000 ผลิตภัณฑ์
 - สามารถเปิดร้านค้า Online ได้กว่า 20,000 ร้านค้า
 - สร้างยอดขายให้กับผู้ประกอบการกว่า 450 ล้านบาท

ที่มา: สสว.



2. Platform

**THAI
TRADE
.COM**

เป็นช่องทางการซื้อขายสินค้า Online สัญชาติไทย แบบครบวงจร ในรูปแบบ Website และ Application ที่ถูกพัฒนาขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สังกัดกระทรวงพาณิชย์ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยสามารถขายสินค้าไปยังต่างประเทศผ่านช่องทาง Online โดยมีบริการหลักตามขนาดการค้าขาย ดังนี้

- **Thaitrade.com** เป็น Platform การค้าส่งระหว่างประเทศในรูปแบบ B2B (Business to Business) ซึ่งจากข้อมูลล่าสุดพบว่ามีผู้ประกอบการเป็นสมาชิกกว่า 25,000 ราย (รูปที่ 4)
- **Thaitrade SOOK** (Thaitrade.com Small Order OK) เป็น Platform การค้าปลีกระหว่างประเทศในรูปแบบ B2C (Business to Consumer) โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อช่วยผู้ประกอบการรายเล็กให้มีโอกาสทดลองตลาดต่างประเทศได้

รูปที่ 4: สถิติการซื้อขายสะสมผ่าน “Thaitrade.com”

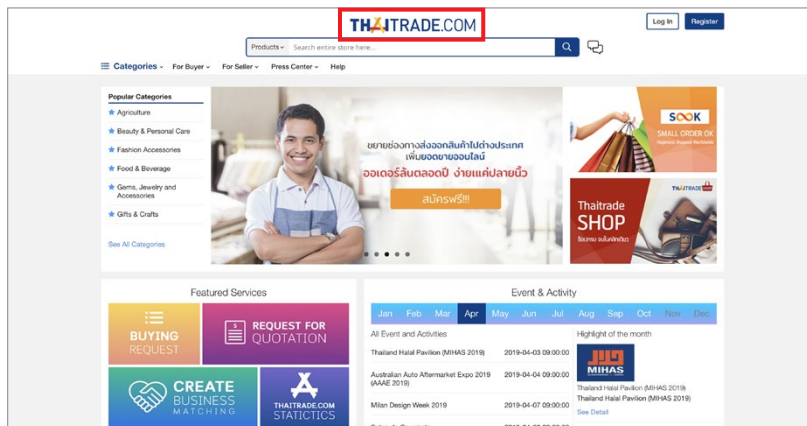


หมายเหตุ: ข้อมูลข้างต้นไม่รวม Thaitrade SOOK ณ 31 กรกฎาคม 2561
ที่มา: กระทรวงพาณิชย์

ขาย Online ผ่าน “Thaitrade.com” ดียังไง?

1. **สร้างโอกาสในการจับคู่เจรจาธุรกิจ (Business Matching)** โดยนอกเหนือจากการจับคู่ผ่าน Online Platform ซึ่งอาจทำให้พบเจอคู่ค้ารายใหม่แล้ว ยังมีกิจกรรมอื่นๆ เช่น การร่วมออกบูธในงานแฟร์ต่างๆ
2. **สร้างความมั่นใจให้กับทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย** เนื่องจากสินค้าได้รับการรับรองจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และกรมส่งเสริมธุรกิจระหว่างประเทศ (DITP) มีการคัดกรองผู้ซื้อ-ผู้ขาย และมีฐานข้อมูลที่น่าเชื่อถือจากระบบการลงทะเบียนเป็นสมาชิก อาทิ ชื่อบริษัท ประเภทธุรกิจ ที่อยู่ เว็บไซต์ เป็นต้น
3. **ช่วยประหยัดต้นทุนจากการสนับสนุนของภาครัฐ** อาทิ ปัจจุบันนี้ (ณ เม.ย. 2562) สมาชิก Thaitrade.com SOOK ได้รับส่วนลดค่าบริการขนส่งสูงสุดถึง 40% เป็นต้น
4. **มีบริการดูแลผู้ขายของบน “Thaitrade.com”** อาทิ ผ่าน Live Support และ Call Center ตลอด 24 ชั่วโมง อีกทั้งมีสำนักงานส่งเสริมธุรกิจระหว่างประเทศจำนวน 58 สาขาใน 40 ประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกและช่วยเหลือทั้งผู้ซื้อ-ผู้ขาย ให้สามารถเจรจาจับคู่ธุรกิจหรือซื้อขายกันได้อย่างราบรื่นบรรลุเป้าหมายของทั้งสองฝ่าย
5. **มีโครงการอบรมต่างๆ** เช่น สอนวิธีโพสต์สินค้า การทำ SEO (Search Engine Optimization) อย่างมีประสิทธิภาพ การเขียนรายละเอียดสินค้า และถ่ายภาพสินค้า ฟรี!
6. **ช่วยเหลือด้านการตลาด** เช่น ลงแบนเนอร์เพื่อโปรโมทสินค้า ฟรี 1 เดือน และประชาสัมพันธ์ตามสื่อ Online หรือ Offline ระดับนานาชาติ และมีนักการตลาดผู้เชี่ยวชาญ เป็นผู้ให้คำปรึกษาในการขาย
7. **สามารถนำข้อมูลพฤติกรรมลูกค้าไปปรับปรุงธุรกิจหรือสินค้าให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น** โดยผู้ใช้งานสามารถดูข้อมูลยอดวิวและสินค้ายอดนิยมของประเทศสำคัญที่สั่งซื้อสินค้าไทยผ่าน Thaitrade.com ได้


อยากเข้าสู่ Thaitrade.com ต้องทำอะไร?






ผู้สนใจสามารถเข้าไปสมัครเป็นสมาชิกไม่ว่าจะเป็น Thaitrade.com หรือ Thaitrade SOOK ได้ที่ www.thaitrade.com โดยผู้ประกอบการ 1 รายสามารถสมัครใช้งานได้ทั้ง 2 บริการข้างต้น ซึ่งจะช่วยตอบโจทย์ผู้ค้าที่ต้องการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ



Tips & Good to know

- Thaitrade.com นี้ ไม่ได้เป็นเพียงช่องทางสำหรับการขายสินค้าไทย Online แต่ยังเป็นช่องทางให้ธุรกิจไทยสามารถซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบจากต่างประเทศได้ด้วยเช่นกัน
- ผู้ขายควรขอเครื่องหมายรับรองธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า  เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าต่างชาติ โดยเฉพาะการคำสั่งที่มียอดสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก
- ผู้ขายที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลจะได้รับการสนับสนุนอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้า Online ผ่าน Thaitrade.com การคัดเลือกไปแสดงสินค้าในต่างประเทศ รวมถึงการให้ข้อมูลกับลูกค้าต่างชาติผ่านทางทูตพาณิชย์ของไทยในต่างประเทศ
- ผู้ประกอบการสามารถขอรายชื่อผู้ซื้อผู้ขายต่างชาติในอุตสาหกรรมเป้าหมายจากระบบฐานข้อมูลของ DITP เพื่อนำไปต่อยอดเจรจาจับคู่ธุรกิจต่อไป
- รู้หรือไม Top 3 ประเทศที่มียอดสั่งซื้อสินค้าไทยผ่าน Thaitrade.com คือประเทศใดบ้าง?

สินค้ายอดนิยม

1  จีน	อาหารและเครื่องดื่ม อุปกรณ์สำนักงานและโรงเรียน อัญมณี เครื่องประดับ
2  อินเดีย	อาหารและเครื่องดื่ม อัญมณี เครื่องประดับ อุปกรณ์สำนักงานและโรงเรียน การเกษตร
3  ฟิลิปปินส์	อุปกรณ์สำนักงานและโรงเรียน การเกษตร อาหารและเครื่องดื่ม

ที่มา: Thaitrade.com ณ 26 มีนาคม 2562



Success Story

ประสบการณ์จริงจาก SMEs

คุณวัฒนาพร อรัญตรีชาติ
 กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสเรติก เอเชีย จำกัด
 (เจ้าของแบรนด์ Fraiche)



Q: บริษัทผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทใด?

A: ธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอางแบรนด์ "Fraiche" ตอนนี้นำสินค้ามีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติค่ะ โดยในต่างประเทศส่วนใหญ่อยู่ในภูมิภาคเอเชีย อาทิ สิงคโปร์ อินเดียนีเมียนมา สเปนลาว และเวียดนาม

Q: สินค้าขายผ่านช่องทางใดบ้าง?

A: สินค้าหลักๆ ขายผ่านช่องทาง Online โดยในส่วนของการค้าระหว่างประเทศขายผ่านช่องทาง Thaitrade.com

Q: ใช้บริการ Thaitrade.com แล้วดีอย่างไรบ้าง?

A: ได้เพิ่มช่องทางการขาย อีกทั้งได้ไปแสดงสินค้าในต่างประเทศ ทำให้มี Connection กับกลุ่มลูกค้าที่สนใจสินค้า โดยภาพรวมแล้ว ช่วยให้อัดขายเพิ่มประมาณ 15-20% จากช่วงก่อนหน้าที่ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ราว 90,000 บาท

Q: นอกจากการขอรับความช่วยเหลือจากภาครัฐ ยังได้ดำเนินการในส่วนไหนเพิ่มเติมอีกไหม?

A: มีค่ะ ในส่วนของคุณภาพของผลิตภัณฑ์ บริษัทได้นำสินค้าไปขอรับการรับรองจากสถาบัน DermScan Asia เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าสินค้าของเราได้มาตรฐาน



3.

NEA:



**NEW
ECONOMY
ACADEMY**

NEA หรือ สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ เป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมองค์ความรู้และฝึกอบรมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจในโลกการค้ายุคใหม่ ซึ่งมีความท้าทายสูง โดยเฉพาะโลกของตลาด Online และต่างประเทศ ภายใต้ความร่วมมือของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ผ่านโครงการต่างๆ มากมาย (รูปที่ 5 สถิติที่สำคัญของ NEA ในปี 2561)

รูปที่ 5: สถิติที่สำคัญของ NEA ในปี 2561



มีโครงการฝึกอบรมและสัมมนา
140 โครงการ



มีผู้ประกอบการที่เข้าถึงองค์ความรู้ด้านการส่งออกกว่า
10,000 ราย



สร้างพันธมิตรความร่วมมือกับ
80 หน่วยงาน



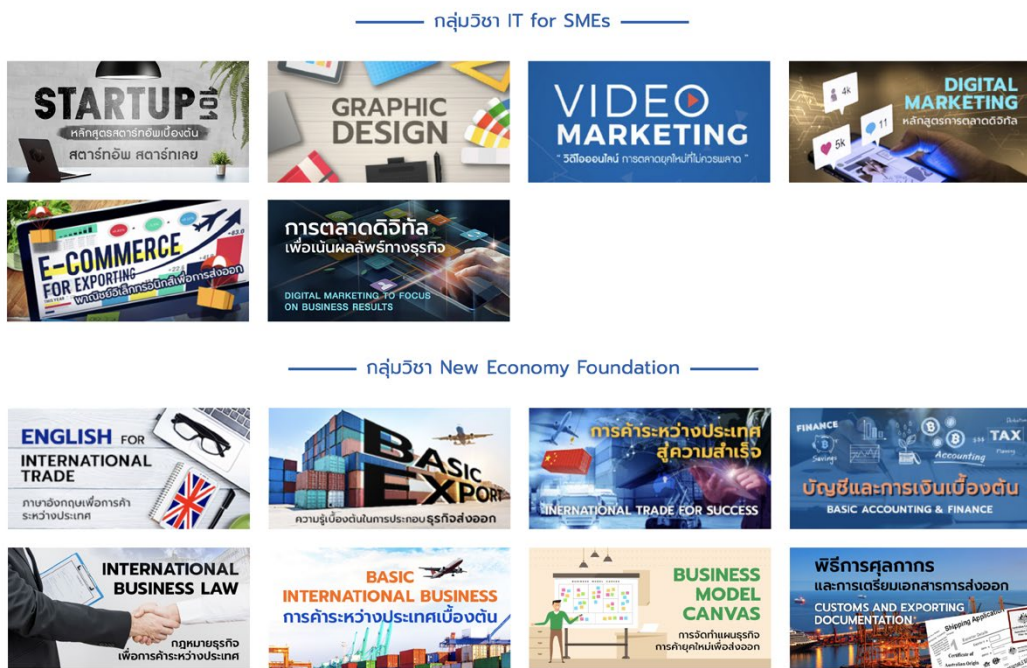
มีการลงนามข้อตกลงความร่วมมือกับ
27 หน่วยงาน เพื่อกระจายองค์ความรู้ไปยังทุกภูมิภาคของประเทศ และเข้าถึงผู้ประกอบการในระดับชุมชนท้องถิ่น

SMEs จะได้อะไรจาก NEA?

จุดเด่นสำคัญที่ SMEs จะได้รับ คือ การเพิ่มพูนความรู้และทักษะ ด้านการขยายตลาดสู่ช่องทาง Online และต่างประเทศ ซึ่งจะเป็นการเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ ก่อนที่จะกระโจนเข้าสู่การดำเนินธุรกิจในด้านนั้นๆ อย่างจริงจัง โดย NEA มีการจัดอบรมทั้งแบบ Online ที่ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง ทุกที่ทุกเวลา มีประกาศนียบัตรให้ และแบบ Offline ที่มีการจัดฝึกอบรมนอกสถานที่ครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ดังเช่นที่ผ่านมาเคยมีโครงการต่างๆ อาทิ

- **ด้านการทำตลาด Online** เช่น โครงการจัดอบรมเกี่ยวกับ Digital Marketing โครงการ Smart Catalogue โครงการพิชิตตลาดโลกด้วย Alibaba.com รวมถึงการขายสินค้าผ่าน Thaitrade.com และการเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจด้วย LINE@ เป็นต้น
- **ด้านการส่งออก** เช่น โครงการอบรม “การเขียนแผนธุรกิจ ทะยานสู่ตลาดโลก” โครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ “Smart Exporter” โครงการครบเครื่องเรื่องการค้า Online by NEA โครงการเพิ่มพูนความรู้ภาษาอังกฤษเบื้องต้นเพื่อการส่งออก โครงการอบรมและให้ความรู้เบื้องต้นเพื่อการส่งออก กฎหมายการค้าระหว่างประเทศ และเทคนิคการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น

รูปที่ 6: ตัวอย่างหลักสูตรอบรม Online



อยากเข้าไปเพิ่มพูนความรู้ผ่าน NEA ต้องทำอย่างไร?

SMEs ที่สนใจเข้าร่วมโครงการฝึกอบรมและสัมมนาต่างๆ ของ NEA สามารถติดตามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์ <https://nea.ditp.go.th> หรือ Facebook <https://m.facebook.com/nea.ditp> นอกจากนี้ SMEs สามารถเข้าเรียนหรืออบรม Online ได้ที่ <https://e-academy.ditp.go.th> ซึ่ง SMEs สามารถลงทะเบียนและเลือกเรียนในหัวข้อที่สนใจได้





การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

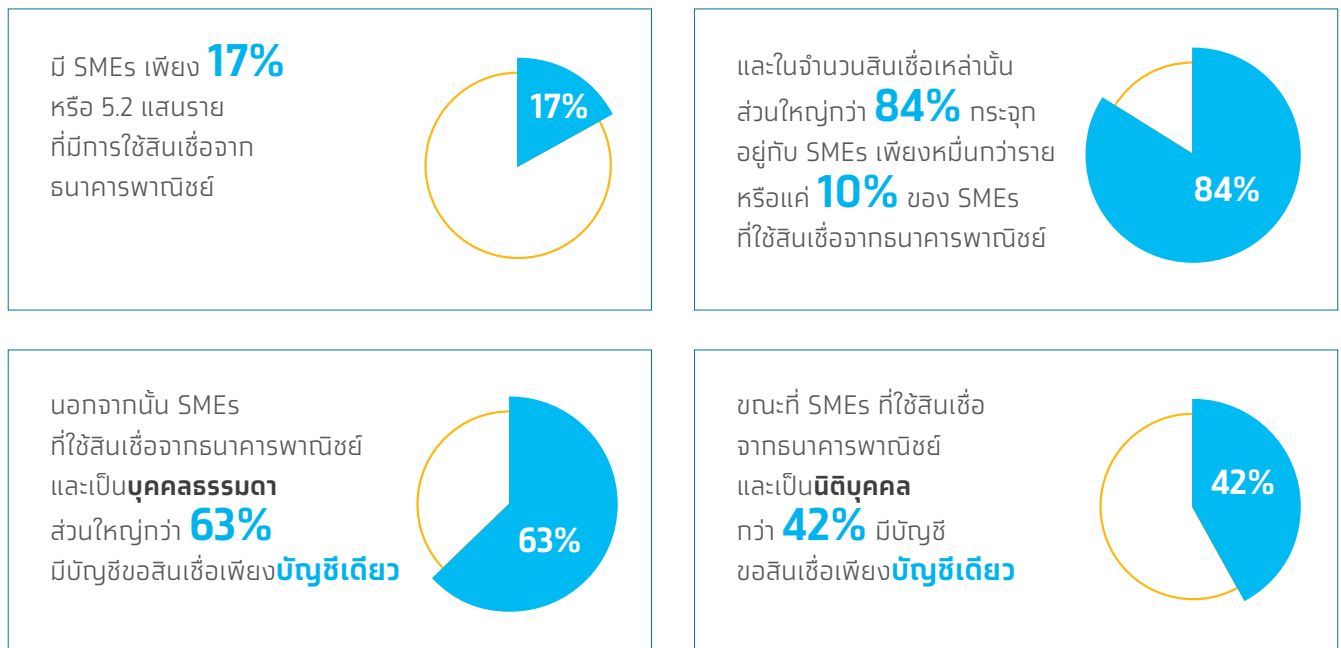
ปัญหาอยู่ที่ไหน? ภาครัฐมีเครื่องมืออะไรช่วยได้บ้าง?

ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุน SMEs ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนด้วยการดำเนินโครงการต่างๆ ผ่านความร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์และธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ ทั้งในมิติของความพยายามปรับลดอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การแก้ปัญหาเฉพาะกิจ และมีมาตรการจูงใจ (Incentive) ด้านเงินทุน เพื่อให้เกิดการลงทุนและปรับเปลี่ยนธุรกิจในทิศทางที่เหมาะสม ซึ่งจะผลักดัน SMEs ให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างยั่งยืน

ปัญหาอยู่ที่ไหน?

มี SMEs เพียง 17% เท่านั้นที่เข้าถึงสินเชื่อในระบบธนาคารพาณิชย์ (ไม่รวมธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ) หรือจำนวน 5.2 แสนราย จาก SMEs ทั้งหมดกว่า 3 ล้านราย (ข้อมูลจาก สสว. ณ มกราคม 2561) นอกจากนี้ SMEs ส่วนใหญ่มีบัญชีขอสินเชื่อเพียงบัญชีเดียวกับธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียว ขณะที่ 84% ของยอดสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์ปล่อยให้กับ SMEs กระจุกอยู่กับผู้ประกอบการเพียงแค่ 10% เท่านั้น ดังรูปที่ 7 ทั้งนี้ ตัวเลขสถิติข้างต้นเป็นเพียงข้อมูลส่วนหนึ่งเท่านั้นที่สะท้อนให้เห็นว่า SMEs เผชิญปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

รูปที่ 7: สถิติผู้ประกอบการ SMEs ที่สามารถเข้าถึงสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์



ที่มา: สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์ (11 ก.ค. 2561) “มุมมองสินเชื่อธุรกิจไทยจากข้อมูลรายสัญญา ตอนที่ 1” ซึ่งเป็นการศึกษาฐานข้อมูลหนี้รายสัญญา SMEs จำนวนทั้งสิ้นกว่า 1.4 ล้านสัญญาที่ธนาคารพาณิชย์ไทย 15 แห่งนำเสนอธนาคารแห่งประเทศไทย ณ เดือนมกราคม 2561

> อุปสรรคหลักๆ ในการเข้าถึงเงินทุน ได้แก่

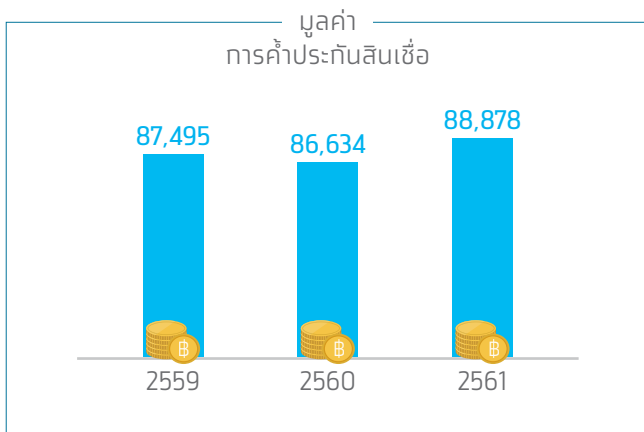
- การปล่อยสินเชื่อที่อิงกับ “หลักทรัพย์ค้ำประกัน” (Collateral-based Lending)** เป็นส่วนใหญ่ เช่น อสังหาริมทรัพย์ เครื่องจักรและอุปกรณ์ และตราสารทางการเงิน ทำให้ SMEs ซึ่งอาจมีหลักทรัพย์ไม่เพียงพอเป็นหลักประกัน แต่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อในระบบธนาคารได้
- ต้นทุนดอกเบี้ยสูง** ส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดข้อมูลทางการเงินที่น่าเชื่อถือ จากระบบการจัดทำบัญชีที่ยังไม่ได้มาตรฐาน ขาดความครบถ้วนของหลักฐานทางการเงินและแผนธุรกิจ รวมถึงประสบการณ์ของเจ้าของกิจการที่ไม่เพียงพอ จึงทำให้ธนาคารประเมินความเสี่ยง SMEs สูง เพราะอาจนำมาซึ่งปัญหา NPLs ได้ และคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงตามไปด้วย นอกจากนี้ SMEs ยังมีข้อจำกัดในการระดมทุนผ่านช่องทางอื่น เช่น ตลาดตราสารหนี้และตลาดทุน ทำให้ต้นทุนทางการเงินโดยรวมอยู่ในระดับสูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

ภาครัฐมีเครื่องมืออะไรช่วยได้บ้าง ?

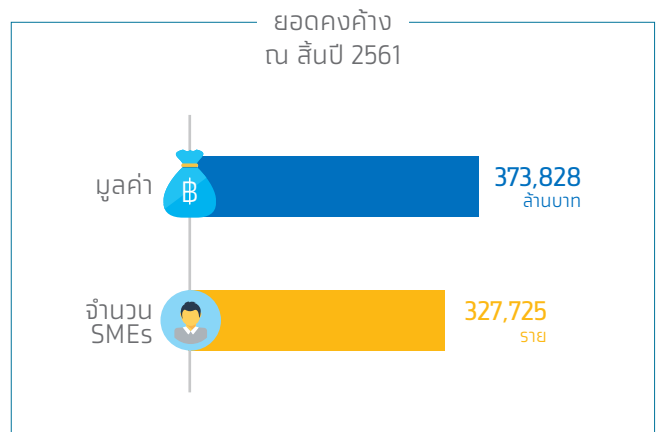
1. เครื่องมือเพื่อลดอุปสรรคจากการปล่อยสินเชื่อที่อิงกับหลักทรัพย์ค้ำประกัน

ภาครัฐช่วยเหลือด้านหลักประกันผ่าน บสย. ผู้ประกอบการ SMEs ที่ขาดหลักประกันหรือหลักประกันไม่เพียงพอในการกู้เงินกับธนาคาร สามารถให้ บสย. หรือบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ช่วยค้ำประกันสินเชื่อได้ ทั้งสินเชื่อระยะยาว สินเชื่อเบิกเงินเกินบัญชี ตัวสัญญาใช้เงิน หนังสือค้ำประกัน และสินเชื่อสำหรับธุรกรรมระหว่างประเทศ โดย บสย. จะคิดค่าธรรมเนียมล่วงหน้าเป็นรายปี หรือตามแต่ข้อตกลง ซึ่งอัตราค่าธรรมเนียมจะขึ้นอยู่กับประเภทการค้ำประกันสินเชื่อ ทั้งนี้ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2559-2561) บสย. ค้ำประกันสินเชื่อรวมทุกโครงการเฉลี่ยปีละ 87,000 ล้านบาท ขณะที่ ณ สิ้นปี 2561 มียอดคงค้างค้ำประกันสินเชื่อที่ 373,828 ล้านบาท จาก SMEs จำนวน 327,725 ราย (รูปที่ 8)

รูปที่ 8: สถิติการค้ำประกันสินเชื่อของ บสย.



ที่มา: บสย.



บสย. มีโครงการพิเศษต่างๆ เป็นระยะๆ โดยเฉพาะโครงการ Portfolio Guarantee Scheme (PGS) ซึ่งมีอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน คือ ระยะที่ 7 (PGS7) แล้ว หรือภายใต้ชื่อ “โครงการค้ำประกันสินเชื่อ SMEs ทวิทรัพย์” ซึ่งมีวงเงินค้ำประกันสินเชื่อสูงสุด 40 ล้านบาทต่อราย ระยะเวลาค้ำประกัน 10 ปี วงเงินรวมทั้งโครงการ 150,000 ล้านบาท โดยรัฐบาลจะสนับสนุนค่าธรรมเนียมแทน SMEs ในปีแรก สิ้นสุดรับคำขอภายในวันที่ 23 กรกฎาคม 2563 หรือจนกว่าจะเต็มวงเงินค้ำประกัน ทั้งนี้ โครงการดังกล่าว ประกอบด้วย 7 โครงการย่อย ดังนี้

โครงการค้ำประกันสินเชื่อ SMEs ทวิทรัพย์	วงเงิน (ล้านบาท)
1 SMEs ที่ได้รับสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจ	40,000
2 SMEs รายเล็ก	30,000
3 SMEs กว้าง	30,000
4 SMEs นิติบุคคล บัญชีเล่มเดียว	20,000
5 อื่นๆ ตามที่ บสย. จะจัดสรรเป็นการเฉพาะกับรายสถาบันการเงิน	15,000
6 SMEs ประชารัฐ และนโยบายรัฐ ผ่านธนาคารกรุงไทย	10,000
7 SMEs สหกรณ์ภาคการเกษตร ผ่านธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.)	5,000

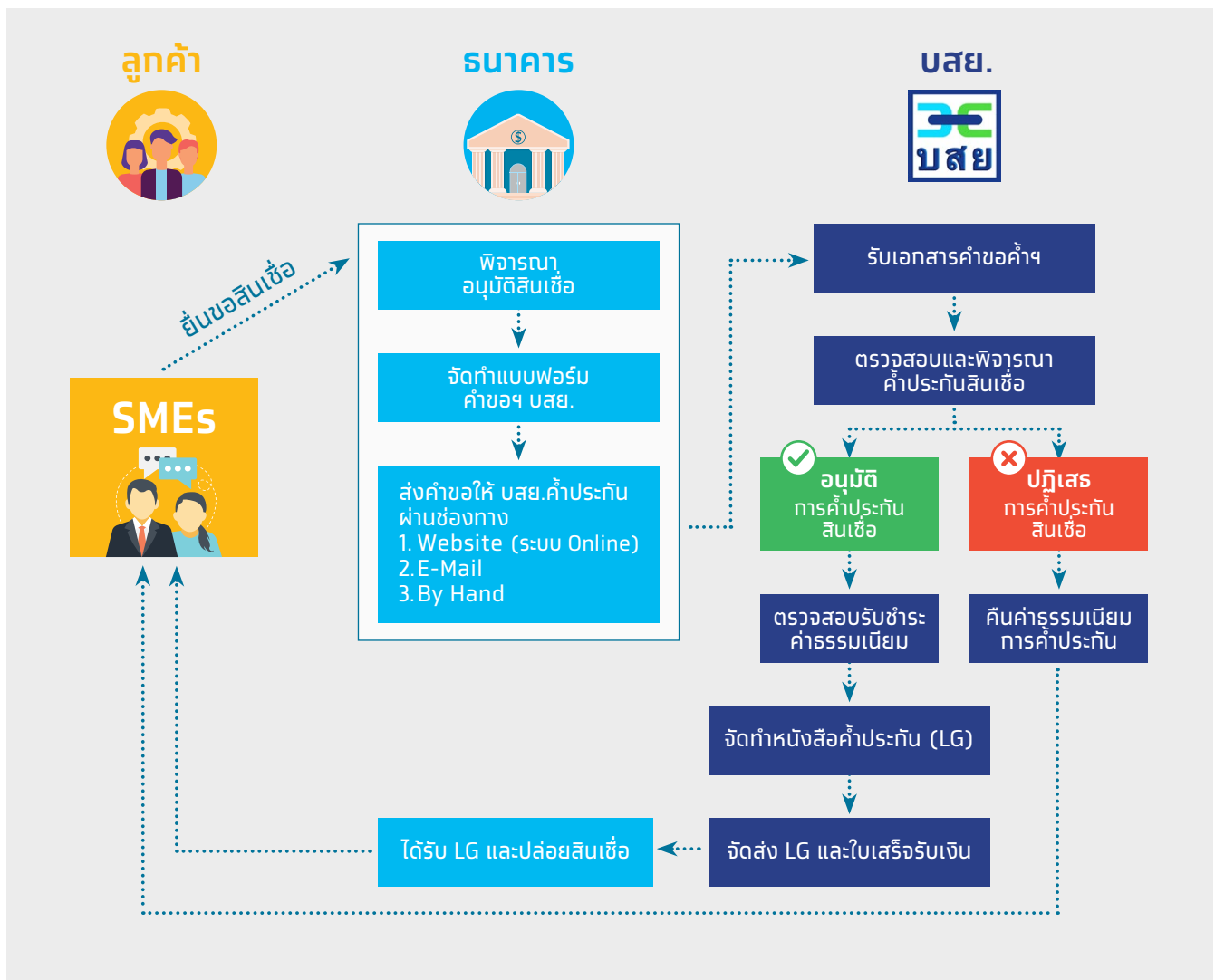
ที่มา: บสย.

นอกจากนี้ บสย. ยังมีโครงการพิเศษสำหรับให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs รายใหม่ที่ดำเนินกิจการไม่เกิน 3 ปี และกลุ่มนวัตกรรมที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาจากหน่วยงานรัฐ หรือที่เรียกว่าโครงการ “Start-up & Innobiz” ซึ่งมีวงเงินค้ำประกันรวม 8,000 ล้านบาท ระยะเวลาการค้ำประกันสูงสุด 10 ปี ด้วยอัตราค่าธรรมเนียมเพียง 1-1.5% ของวงเงินค้ำประกันต่อปี (รัฐบาลจ่ายค่าธรรมเนียมแทนผู้ประกอบการในปีที่ 1-2 รวม 2%) สิ้นสุดรับคำขอภายในวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2564 หรือจนกว่าจะเต็มวงเงินค้ำประกัน

> หากจะให้ บสย. ค้ำประกัน ต้องทำอย่างไร?

SMEs สามารถแจ้งธนาคารที่จะทำการขอสินเชื่อเพื่อให้ดำเนินการขอรับประกันสินเชื่อจาก บสย. โดยธนาคารจะเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่อและกำหนดวงเงินค้ำประกันให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของธนาคาร และยื่นคำขอค้ำประกันสินเชื่อมายัง บสย. หลังจากนั้น บสย. จะพิจารณาการค้ำประกันตามเกณฑ์ของแต่ละประเภทโครงการ โดยเมื่อพิจารณาแล้วเสร็จ บสย. จะนำส่งหนังสือค้ำประกันให้กับธนาคาร และธนาคารก็จะเป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ SMEs ต่อไป (โดยธนาคารเป็นผู้จัดเก็บค่าธรรมเนียมส่งให้ บสย. ล่วงหน้าก่อนครบกำหนดอายุการค้ำประกันในแต่ละปี หากไม่ชำระภายในวันที่ครบกำหนด บสย. จะถือว่าธนาคารมีความประสงค์ที่จะยกเลิกการค้ำประกันให้กับผู้ประกอบการรายนั้น) ดังรูปที่ 9 ทั้งนี้ หากผ่านการอนุมัติสินเชื่อของธนาคารแล้วก็มีโอกาสสูงที่ บสย. จะอนุมัติการค้ำประกันสินเชื่อให้ อย่างไรก็ตาม SMEs อาจไม่สามารถใช้การค้ำประกันสินเชื่อของ บสย. ได้ครบทั้ง 100% ของวงเงินหลักประกันที่ธนาคารกำหนด เนื่องจากบางธนาคารอาจขอให้ SMEs มีการวางหลักประกันเองด้วยบางส่วน ขึ้นอยู่กับประเภทสินเชื่อและเงื่อนไขของแต่ละธนาคาร

รูปที่ 9: ขั้นตอนการค้ำประกันสินเชื่อของ บสย.










หมายเหตุ: LG - Letter of Guarantee
ที่มา: บสย.

2. เครื่องมือที่ช่วยลดอุปสรรคจากต้นทุนดอกเบี้ยสูง

โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำของภาครัฐ โอกาสดีๆ ที่ SMEs ไม่ควรมองข้าม ภาครัฐมักมีโครงการพิเศษเพื่อสนับสนุนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำแก่ SMEs แม้บางครั้งดูเหมือนจะมีเงื่อนไขหลายอย่าง แต่ก็อาจจะคุ้มที่จะเข้าร่วมโครงการ โดยหากพิจารณาโครงการในอดีตและทิศทางในอนาคต ซึ่งอิงกับนโยบายของประเทศ ทั้งการมุ่งสู่ Thailand 4.0 หรือการขับเคลื่อนประเทศด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ ตลอดจนแผนยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนยุทธศาสตร์กระทรวงอุตสาหกรรม และแผนการส่งเสริม SMEs ของ สสว. ทำให้สามารถจำแนกทิศทางโครงการสนับสนุนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำจากภาครัฐเป็นหมวดหมู่ได้ดังนี้

1. โครงการที่ส่งเสริม SMEs เฉพาะกลุ่ม ได้แก่

1.1 สินเชื่อสำหรับ SMEs ในกลุ่ม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) รวมทั้งธุรกิจที่อยู่ในห่วงโซ่การผลิต (Supply Chain) ได้แก่ ธุรกิจในกลุ่มยานยนต์สมัยใหม่ อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ การท่องเที่ยวกลุ่มรายได้ดีและการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ การเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ การแปรรูปอาหาร หุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรม การบินและโลจิสติกส์ เชื้อเพลิงชีวภาพและเคมีชีวภาพ อุตสาหกรรมดิจิทัล และการแพทย์ครบวงจร ผ่านโครงการต่างๆ เช่น

	โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำภายใต้ "กองทุนเอสเอ็มอี ตามแนวประชารัฐ"	"โครงการสินเชื่อ Transformation Loan เสริมแกร่ง" (Soft Loan เพื่อปรับเปลี่ยนเครื่องจักร ระยะที่ 2)
วงเงินรวมทั้งโครงการ 	20,000 ลบ.	20,000 ลบ.
ดอกเบี้ย 	1%	4%
ระยะเวลาผ่อนชำระ 	7 ปี	7 ปี
วงเงินกู้สูงสุดต่อราย 	10 ลบ.	15 ลบ.
สิ้นสุดโครงการ 	31 พ.ค. 2562 หรือจนกว่าจะเต็มวงเงิน	มิ.ย. 2563 หรือจนกว่าจะเต็มวงเงิน
ดำเนินการผ่าน 	กระทรวงอุตสาหกรรม ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.smessrc.com 	ธนาคารพาณิชย์ และธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ

1.2 สินเชื่อสำหรับการลงทุนในเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงการวิจัยและพัฒนา (R&D) เพื่อยกระดับผลิตภาพและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน สำหรับ SMEs ที่มีกานำเทคโนโลยี และ/หรือผลงานวิจัย ไปพัฒนาต่อยอดให้เกิดการลงทุนในธุรกิจใหม่บนฐานของความรู้และนวัตกรรมทางเทคโนโลยี อาทิ

	“สินเชื่อนวัตกรรมดี ไม่มีดอกเบี้ย”	สินเชื่อ SME- R&D Fund
วงเงินรวมทั้งโครงการ 	ไม่กำหนด	ไม่กำหนด
ดอกเบี้ย 	ปีที่ 1-3: สนช. จะชำระดอกเบี้ยแทนผู้กู้ แต่ไม่เกิน 5 ล้านบาท ปีที่ 4 เป็นต้นไป: คิดดอกเบี้ยตามที่ธนาคารกำหนด	= ครึ่งหนึ่งของ ดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน + 2.25%
ระยะเวลาผ่อนชำระ 	5 ปี	7 ปี
วงเงินกู้สูงสุดต่อราย 	30 ลบ.	30 ลบ. (สวทช. สมทบเงินให้กู้ 2 ใน 3 ส่วน และธนาคารสมทบ 1 ส่วนของวงเงินกู้)
สิ้นสุดโครงการ 	ก.ย. 2562	ไม่กำหนด
ดำเนินการผ่าน 	ธนาคารพาณิชย์ และธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ (ภายใต้ความร่วมมือของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.))	ธนาคารพาณิชย์ และธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ (ภายใต้การสนับสนุนของ สวทช.)




หมายเหตุ: สนช. คือ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ
 สวทช. คือ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ
 ที่มา: รวบรวมโดย Krungthai Macro Research



BOX 4 BOI มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนสำหรับ SMEs

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือที่หลายท่านคุ้นชินกันในชื่อว่า “BOI” มักมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนสำหรับ SMEs ด้วย โดยในปี 2561 มี SMEs ขอรับการส่งเสริมการลงทุนแล้ว จำนวน 32 โครงการ คิดเป็นเงินลงทุน 1,344 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในหมวดเกษตรกรรมและผลิตผลจากการเกษตร

ทั้งนี้ ล่าสุด BOI มีโครงการสำหรับ SMEs ดังนี้

 <p>สิทธิประโยชน์</p>	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคล ปีที่ 0-8 ตามแต่ละประเภทกิจการ สูงสุด 200% ของเงินลงทุนหรือค่าใช้จ่าย หากต้องการขอรับสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมแบบ Merit-based Incentive* จะผ่อนปรนเกณฑ์สัดส่วนค่าใช้จ่ายลงครึ่งหนึ่งของเกณฑ์ปกติ
 <p>ระยะเวลายื่นคำขอส่งเสริม</p>	<ul style="list-style-type: none"> ภายในวันที่ 30 ธันวาคม 2562
 <p>หลักเกณฑ์และเงื่อนไข</p>	<ul style="list-style-type: none"> สำหรับธุรกิจและห่วงโซ่การผลิตที่ใช้เทคโนโลยี (สอบตามรายละเอียดเพิ่มเติมที่ BOI) อนุญาตให้นำเครื่องจักรใช้แล้วในประเทศ (มูลค่า ≤ 10 ล้านบาท) และต้องลงทุนใหม่ในเครื่องจักรหลักเป็นสัดส่วน > 50% ของมูลค่าเครื่องจักรที่ใช้ในโครงการ ลงทุนขั้นต่ำ 5 ล้านบาท (ไม่รวมที่ดินและทุนหมุนเวียน) เมื่อรวมกิจการทั้งหมดทั้งที่ ได้รับหรือไม่ได้รับส่งเสริมต้องมีสินทรัพย์ถาวร ≤ 200 ล้านบาท บุคคลธรรมดา สัญชาติไทยถือหุ้น > 51%

หมายเหตุ: * Merit-based Incentive คือ การให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมตามคุณค่าของโครงการ เช่น โครงการลงทุน R&D จะได้รับการยกเว้นภาษีเพิ่มเติมจนสูงสุด 300% ของเงินลงทุนหรือค่าใช้จ่าย

ที่มา: BOI

1.3 **สินเชื่อสำหรับการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อมและการอนุรักษ์พลังงาน** เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจและประเทศ สำหรับ SMEs ที่ต้องการเงินทุนเพื่อการจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย อากาศเสีย และระบบกำจัดของเสียอื่นๆ โดยการสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสิ่งแวดล้อม เช่น “โครงการสินเชื่อเพื่อสิ่งแวดล้อมภาคเอกชน” และ “สินเชื่อ 3 โครงการเพื่อสิ่งแวดล้อม สำหรับ SMEs” (Box 6) นอกจากนี้ ยังมีการสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อการอนุรักษ์และจัดการพลังงาน เช่น “โครงการเงินหมุนเวียนเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยสถาบันการเงิน ระยะที่ 6” สำหรับ SMEs ที่ต้องการเงินทุนเพื่อดำเนินงานให้เกิดการประหยัดพลังงานในสถานประกอบการ และผ่านการอนุมัติจากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน

2. บรรเทาปัญหาเฉพาะกาล เช่น

2.1 **สินเชื่อสำหรับ SMEs ในบางพื้นที่** ภาครัฐมักจะให้ความช่วยเหลือและสนับสนุน SMEs เฉพาะเจาะจงสำหรับบางจังหวัด เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำภายใต้โครงการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ยะลา นราธิวาส และปัตตานี) รวมถึงผู้ประกอบการที่รับซื้อหรือรับโอนกิจการเพื่อดำเนินธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าว

2.2 **สินเชื่อเพื่อบรรเทาปัญหาภัยพิบัติ** ภาครัฐมักจะมีโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ ในช่วงที่เกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น Soft Loan ในกรณีประสบปัญหาอุทกภัย ในปี 2555 ผ่านธนาคารเฉพาะกิจของรัฐและธนาคารพาณิชย์ต่างๆ

3. เครื่องมืออื่นๆ สำหรับ Startup และธุรกิจที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรม

ภาครัฐได้มีการสนับสนุนเงินทุนเพิ่มเติม นอกเหนือจากการให้สินเชื่อ สำหรับธุรกิจ Startup และธุรกิจที่มีการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ ผ่านหน่วยงาน และโครงการต่างๆ ยกตัวอย่าง เช่น



- **สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)** สนับสนุนเงินทุนสำหรับการวิจัยและพัฒนา (R&D) ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงการต่อยอดงานวิจัยไปสู่เชิงพาณิชย์ ทั้งในรูปแบบการร่วมลงทุนและเงินทุนให้เปล่า อาทิ โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Innovation and Technology Assistant Program: ITAP) เพื่อให้บริการ SMEs ที่อยู่ภาคอุตสาหกรรมในการวิจัยและพัฒนา รวมทั้งยกระดับเทคโนโลยีการผลิตโดย สวทช. จะให้การสนับสนุนในส่วนของการใช้จ่ายในการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญ 50% ภายใต้วงเงินสูงสุดไม่เกิน 400,000 บาท นอกจากนี้ ที่ผ่านมามี “โครงการ Research Gap Fund” ซึ่งสนับสนุนค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการออกแบบ ค่าสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์ ค่าวิเคราะห์หรือทดสอบ ค่าประเมินและศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมี “โครงการสร้างผู้ประกอบการธุรกิจเทคโนโลยีนวัตกรรม (Start-up Voucher)” โดยสนับสนุนเงินทุนเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงและขยายตลาดได้มากขึ้น ทั้งนี้ SMEs ที่สนใจสามารถโทรติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ สวทช. โทรศัพท์หมายเลข 0-2564-7000 หรือติดตามข่าวสารได้ที่ <https://www.nstda.or.th/th/>



- **สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช. หรือ NIA)** สนับสนุนเงินทุนสำหรับ SMEs และ Startup ที่มีธุรกิจเชิงนวัตกรรม ผ่านโครงการต่างๆ ทั้งนวัตกรรมแบบเปิดที่ไม่จำกัดสาขาธุรกิจ และแบบเฉพาะเจาะจงกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย รวมถึงเงินทุนเพื่อการเข้าถึงและใช้บริการบริษัทที่ปรึกษาต่างๆ เช่น ที่ผ่านมามี “โครงการ Open Innovation” โดยมีเงินทุนสนับสนุนในลักษณะเงินให้เปล่า (Grant) สูงสุด 1,500,000 บาท/โครงการ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสามารถติดตามข่าวสารและรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.nia.or.th/> หรือโทรศัพท์หมายเลข 02-017-5555



Tips & Good to know

- โครงการสนับสนุนเงินทุนต่างๆ ของ สวทช. มักจะพิจารณาจากข้อเสนอโครงการ (Proposal) ของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรนำเสนอข้อมูลที่ชัดเจน ละเอียด และสะท้อนว่าสามารถทำได้จริงตามแผน อย่างไรก็ตาม สวทช. จะมีแนวทาง (Guideline) ในการเขียนข้อเสนอโครงการ และยินดีที่จะให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ
- สวทช. มีงานวิจัยพร้อมถ่ายทอด โดยผู้ประกอบการสามารถเข้าไปดูได้ที่ <https://www.nstda.or.th/th/technology-and-product-ready-to-transfer> และหากสนใจ แต่มีเงินทุนไม่เพียงพอ หรือยังขาดความรู้ สามารถขอรับการสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ จาก สวทช. ได้
- Startup ที่เป็นบุคคลธรรมดาไม่สามารถเข้าร่วมโครงการส่วนใหญ่ของ สนช. ได้ ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลก่อนจึงสามารถเข้าร่วมโครงการได้



BOX 5

Q&A with Guru - ข้อเสนอแนะสำหรับ SMEs
เรื่องการเข้าถึงโครงการสินเชื่อจากภาครัฐwith Guru
ข้อเสนอแนะสำหรับ SMEs

คุณวิภา วงศ์สุวรรณ

ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ผู้บริหารฝ่าย
ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อนโยบายภาครัฐ
ธนาคารกรุงไทย

Q: SMEs ควรเตรียมตัวอย่างไร? เพื่อให้สามารถเข้าถึงโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากภาครัฐ

A: มี 3 เรื่องหลักๆ ที่อยากให้ SMEs เตรียมตัว ได้แก่

1. SMEs ต้องตื่นตัว ติดตามข่าวสารอย่างใกล้ชิด เนื่องจากหลายโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำของภาครัฐ จะกำหนดเพดานวงเงินของโครงการ และดำเนินการในลักษณะ “มาก่อน ได้ก่อน” หรือ “First Come, First Serve”
2. SMEs ต้องมีระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน และเข้าสู่ระบบบัญชีเดียว เนื่องจากโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำของภาครัฐ จะดำเนินการผ่านธนาคารพาณิชย์และธนาคารเฉพาะกิจของรัฐ ซึ่งต่างก็มีกระบวนการในการพิจารณาสินเชื่อเหมือนกรณีสินเชื่อทั่วไป โดยคำนึงถึงความสามารถในการชำระหนี้ของ SMEs เป็นสำคัญ ส่วนหนึ่งพิจารณาจากข้อมูลผลประกอบการ และข้อมูลทางการเงิน ซึ่งหาก SMEs มีการจัดทำระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน และมีความน่าเชื่อถือสูง จะช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อมากขึ้น นอกจากนี้ บางโครงการของภาครัฐยังสนับสนุนเฉพาะ SMEs ที่มีระบบบัญชีเดียว หรือประสงค์จะเข้าสู่ระบบบัญชีเดียวเท่านั้น
3. เตรียมข้อมูลอื่นๆ ที่จะเป็นประโยชน์ในการพิจารณาสินเชื่อของธนาคาร เช่น มีประวัติการเดินบัญชีกับธนาคารอย่างสม่ำเสมอ มีเอกสารทางการค้าต่างๆ อาทิ ใบเสร็จรับเงิน และใบสั่งซื้อวัตถุดิบ เพื่อแสดงถึงการมีรายรับรายจ่าย หรือเงินหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ รวมถึงควรมีการปรับปรุงแผนธุรกิจให้เป็นปัจจุบัน ทั้งนี้ SMEs ควรเข้าใจหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของธนาคาร เพื่อประเมินว่ากิจการสามารถขอสินเชื่อได้หรือไม่ ต้องมีการปรับปรุงในด้านใดบ้าง และควรขอทราบถึงระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อ เพื่อจะได้วางแผนให้สอดคล้องกับธุรกิจ

Q: มีโครงการไหนอยากแนะนำ SMEs เป็นพิเศษหรือไม่?

A: มีค่ะ อยากแนะนำโครงการสินเชื่อสำหรับการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม ภายใต้ความร่วมมือของสำนักงานกองทุนสิ่งแวดล้อม และธนาคารกรุงไทย นั่นก็คือ “โครงการสินเชื่อเพื่อสิ่งแวดล้อมภาคเอกชน” และ “สินเชื่อ 3 โครงการเพื่อสิ่งแวดล้อม สำหรับ SMEs” เพราะมีจุดเด่นและข้อดีหลายประการ เช่น ดอกเบี้ยต่ำไม่เกิน 3% ต่อปี อีกทั้งจะทำให้ SMEs มีระบบบำบัดของเสียที่ได้มาตรฐาน ถูกต้องตามกฎหมาย และทำให้ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน (รายละเอียดดัง Box 6)

BOX 6] แนะนำโครงการสินเชื่อเพื่อสิ่งแวดล้อม ที่ SMEs ไม่ควรพลาด

SMEs ที่กำลังมองหาเงินทุนสำหรับระบบบำบัดหรือกำจัดของเสียต่างๆ

รู้หรือไม่ว่ามี 2 โครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากภาครัฐ?



โครงการสินเชื่อ เพื่อสิ่งแวดล้อมภาคเอกชน

- ✓ ก่อสร้าง ปรับปรุง ขยาย ระบบบำบัดของเสีย และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง



ดอกเบี้ย **2-3%** ต่อปี



สินเชื่อ 3 โครงการ เพื่อสิ่งแวดล้อม สำหรับ SMEs

- ✓ ปรับเปลี่ยนเครื่องจักร อุปกรณ์ ในระบบบำบัดของเสีย เพื่อทดแทนระบบเดิม*
- ✓ ติดตั้งระบบหมักมูลสัตว์ เพื่อนำกลับมาทำปุ๋ย*
- ✓ ก่อสร้างเฉพาะระบบบำบัดน้ำเสียที่สามารถบำบัด ไม่เกิน 100 ลบ.ม. ต่อวัน*



ดอกเบี้ย **3%** ต่อปี

ตัวอย่าง SMEs ที่เหมาะกับโครงการเหล่านี้

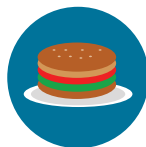


SMEs ที่ต้องมีกระบวนการดังต่อไปนี้

- ✓ การบำบัดน้ำเสีย
- ✓ กระบวนการเผา
- ✓ การกรองฝุ่น
- ✓ การจัดการขยะอุตสาหกรรม
- ✓ การจัดการมูลสัตว์

▶ ฟาร์มเลี้ยงไก่ไข่ที่ประสบปัญหาหมากจากมูลไก่ จึงติดตั้งระบบหมักมูลสัตว์ เพื่อผลิตเป็นปุ๋ย

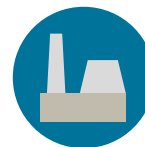
▶ โรงงานที่มีน้ำเสียจากกิจการของตัวเอง เช่น



การแปรรูปอาหาร



อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม



การพอกย้อม

SMEs ที่สนใจ สามารถติดต่อขอสินเชื่อได้ที่ธนาคารกรุงไทย

* และเงื่อนไขอื่นๆ ตามที่โครงการกำหนด

ภาคผนวก >>

หน่วยงานอื่นๆ ของภาครัฐที่สนับสนุน SMEs ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และยกระดับกระบวนการผลิต

ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐอีกจำนวนมากที่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ SMEs ที่จะขอรับบริการเพื่อให้ตรงกับความต้องการของธุรกิจ SMEs มากที่สุด โดย Krungthai Macro Research ได้รวบรวมหน่วยงานที่ให้บริการเฉพาะด้าน ได้แก่ การยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์มาให้เพิ่มเติม ซึ่งมีทั้งที่ฟรีไม่มีค่าใช้จ่าย มีเงื่อนไขในการขอรับบริการหรือมีค่าใช้จ่ายบางส่วน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SMEs สามารถติดต่อขอรับคำปรึกษาเบื้องต้นและประเมินค่าใช้จ่ายได้ก่อนตัดสินใจขอใช้บริการ



• สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม หรือ สโม.

สโม. คือหน่วยงานส่งเสริมและพัฒนาด้านการมาตรฐานของประเทศ ทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ระดับประเทศ และร่วมกำหนดมาตรฐานระดับสากลร่วมกับองค์กรสากล ได้แก่ ISO และ IEC ให้การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และรับรองคุณภาพให้กับองค์กรต่างๆ ซึ่งมาตรฐานเหล่านี้จะเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับสินค้าของผู้ประกอบการ SMEs โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่ต้องการยกระดับคุณภาพมาตรฐานของสินค้ารวมถึงต้องการขยายตลาดส่งออกไปยังต่างประเทศ เพราะเครื่องหมายเหล่านี้จะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับสินค้าของผู้ประกอบการ SMEs โดยสามารถสอบถามได้ว่าสินค้าจำเป็นต้องได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ด้านใดเพิ่มเติมบ้าง ผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจติดต่อสอบถามได้ที่ <https://www.tisi.go.th/> หรือคู่มือการขอรับใบอนุญาตได้ที่ https://www.tisi.go.th/data/stories/pdf/licensee_manual.pdf



• สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา หรือ อย.

ผู้ประกอบการ SMEs ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร ยา วัตถุเสพติด เครื่องสำอาง วัตถุอันตรายและเครื่องมือ จำเป็นจะต้องขอขึ้นทะเบียนเครื่องหมาย อย. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคว่าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพและปลอดภัย ตั้งแต่วัตถุดิบ กระบวนการผลิตไปจนถึงบรรจุภัณฑ์ มีการส่งเสริมพฤติกรรมผู้บริโภคที่ถูกต้องด้วยข้อมูลทางวิชาการที่มีหลักฐานเชื่อถือได้และมีความเหมาะสม ผู้ประกอบการ SMEs ดูคู่มือขั้นตอนเพื่อขอขึ้นทะเบียนได้ที่ <http://www.fda.moph.go.th/SitePages/Flow.aspx>



• สถาบันอาหาร

ผู้ประกอบการ SMEs ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร สามารถใช้บริการด้านการตรวจการวิเคราะห์การทดสอบและการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์อาหาร ขอคำปรึกษาและคำแนะนำทางวิชาการด้านอุตสาหกรรมอาหาร เช่น กฎระเบียบมาตรฐานอาหาร HACCP, GMP, BRC และ ISO/IEC เป็นต้น สนใจขอรับบริการของสถาบันอาหาร สามารถติดต่อได้ผ่านทางเว็บไซต์ www.nfi.or.th หรือทางโทรศัพท์หมายเลข 02-886-8088 รวมทั้งสามารถเดินทางเข้ามาติดต่อเจ้าหน้าที่ได้ด้วยตนเองที่สถาบันอาหาร



- **สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ**

เป็นหน่วยงานที่บริการให้คำปรึกษาแนะนำ และการฝึกอบรมแก่ผู้ประกอบการ ครอบคลุมทั้งภาคอุตสาหกรรมการผลิตและบริการ อาทิ การบริหารการผลิต (Production Management) การบริหารเพื่อเพิ่มผลิตภาพ (Productivity Management) การลดขั้นตอนและเวลาในการให้บริการ เพิ่มระดับคุณภาพในการให้บริการ และลดต้นทุนในการให้บริการ การบริหารจัดการองค์กร และการบริหารจัดการคน ผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจติดต่อได้ที่ <https://www.ftpi.or.th/> หรือโทรศัพท์หมายเลข 02-619-5500



- **ศูนย์ออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Thai-IDC)**

ให้บริการคำปรึกษาแนะนำการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Design) และบรรจุภัณฑ์ โดยผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจสามารถติดต่อสอบถามได้ที่กองพัฒนาอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (กส.กสอ.) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่ <https://dcr.dip.go.th/th> โทรศัพท์หมายเลข 02-381-1603 หรือ 061-423-4926 (กลุ่มส่งเสริมการออกแบบอุตสาหกรรม) หรือโทรศัพท์หมายเลข 1358



- **สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือ BOI**

SMEs ที่ประกอบกิจการเข้าข่ายกิจการที่ BOI ให้การส่งเสริม จะสามารถสมัครขอรับสิทธิประโยชน์ด้านภาษี ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทกิจการและเงื่อนไข เช่น ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร ยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบเพื่อการส่งออก เป็นต้น และสามารถขอรับสิทธิประโยชน์ด้านที่ไม่ใช่ภาษี เช่น การให้ช่างฝีมือ หรือผู้ชำนาญการเข้ามาทำงานได้ เป็นต้น ผู้ประกอบการ SMEs ที่สนใจสามารถติดต่อได้ที่ <http://www.boi.go.th> หรือโทรศัพท์หมายเลข 0-2553-8111

คณะผู้จัดทำ >>



ดร.พรพจน์ นันทรามาศ

ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส Global Business Development and Strategy

ดร.พรพจน์ เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในแวดวงวิชาการและสื่อมวลชนในฐานะเป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องเศรษฐกิจและการเงิน สามารถวิเคราะห์ได้อย่างลึกซึ้ง ตรงประเด็น และเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มนักธุรกิจ ดร.พรพจน์ จึงได้รับเชิญเป็นวิทยากรในรายการข่าวและงานสัมมนาอย่างต่อเนื่อง

ก่อนร่วมงานกับธนาคารกรุงไทย ดร.พรพจน์ มีประสบการณ์ทำงานกว่า 7 ปีที่ธนาคารไทยพาณิชย์ และเคยทำงานด้านวิชาการเป็น Assistant Professor of Economics ที่ San Diego State University ประเทศสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ ยังเคยฝึกงานที่ธนาคารกลางของสหรัฐฯ (Fed)



ปราณี สุกรศรี

รองผู้อำนวยการฝ่าย ธปท.

ปราณี เป็นนักเศรษฐศาสตร์จากสายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ด้านการวิเคราะห์เศรษฐกิจของประเทศทั้งด้านภาคการผลิต ได้แก่ ภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ และด้านการใช้จ่าย รวมถึงการดำเนินนโยบายการเงินและตลาดการเงินมากกว่า 20 ปี ปัจจุบันอยู่ระหว่างปฏิบัติงานองค์กรภายนอกที่ธนาคารกรุงไทยเป็นระยะเวลา 1 ปี เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์การทำงานในภาคเอกชน



ณัฐพร ศรีทอง

Senior Analyst

ณัฐพร มีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ทำงานวิจัยด้านเศรษฐกิจมหภาค ตลาดการเงิน และธุรกิจสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ สหกรณ์ออมทรัพย์ ธุรกิจบัตรเครดิตและสินเชื่อบุคคล บริษัทหลักทรัพย์ และโรงรับจำนำ มากกว่า 8 ปี ที่ธนาคารกรุงไทย อีกทั้ง ยังเคยฝึกงานที่สายออกบัตรธนาคาร ธนาคารแห่งประเทศไทย



จารุวรรณ เหล่าสัมฤทธิ์

Senior Analyst

จารุวรรณ มีประสบการณ์ในการทำวิจัยด้านการท่องเที่ยวและธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องเนื่อง การลงทุน (FDI) อีกทั้งการพัฒนาสื่อโซเชียลมีเดีย (อย่าง Facebook) และงาน CSR ขององค์กร

ก่อนร่วมงานกับธนาคารกรุงไทย จารุวรรณ มีประสบการณ์ทำงานกว่า 6 ปีที่ศูนย์วิจัยกสิกรไทย และเคยทำงานด้านวิชาการเป็น ผู้ช่วยวิจัยที่ Mahidol University International College (MUIC) นอกจากนี้ ยังเคยฝึกงานที่ฝ่ายตรวจสอบ 1 สายกำกับสถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย



Krungthai
กรุงไทย