

SME ONE



SMEONE

ขับเคลื่อน SME ไทย อย่างยั่งยืน

ศูนย์บริการและหน่วยงาน ภาครัฐ-ภาคเอกชน

พร้อมให้คำปรึกษาและส่งต่อองค์ความรู้
เพื่อขับเคลื่อนวงจรธุรกิจ SME ให้ก้าวไปได้ไกลยิ่งขึ้น



หากคุณอยากพัฒนาต่อยอดหรือขยายโอกาสทางธุรกิจแต่ไม่รู้จะปรึกษาใครดี เราได้รวบรวม
ข้อมูลส่วนหนึ่งของศูนย์บริการและหน่วยงานจากภาครัฐ และเอกชน ที่พร้อมช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจ
SMEs ทั่วประเทศไทย ซึ่งแต่ละหน่วยงานต่างมีความเชี่ยวชาญและความถนัดเฉพาะด้าน
สามารถให้คำปรึกษาทั้งผู้ประกอบการได้อย่างเจาะลึก ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการใหม่ที่เพิ่ง
เริ่มต้นทำธุรกิจ ไปจนถึงผู้ประกอบการที่ต้องการพัฒนาธุรกิจของคุณให้ต่อยอดไปได้ไกล และยั่งยืนมากยิ่งขึ้น





สารบัญ

หน่วยงานภาคเอกชน

- AccRevo - Platform บัญชีดิจิทัลสำหรับธุรกิจ SMEs 4
- ศูนย์ห้องปฏิบัติการและวิจัยทางการแพทย์และการเกษตรแห่งเอเชีย (AMARC) 7

หน่วยงานภาครัฐบาล

- สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (DEPA) 12
- โรงงานบริการนวัตกรรมอาหาร (FISP) 16
- สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร (IFRPD) 19
- ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (MTEC) 22
- ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม (BSC) 25
- สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (สฟอ.) 28
- ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME D BANK) 30
- ธนาคารแห่งประเทศไทย (BOT) 33
- กองส่งเสริมและประสานเพื่อประโยชน์ด้านวิทยาศาสตร์วิจัยและนวัตกรรม (สปอว.) 37
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM) 39
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) 42
- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) 46
- สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) 49
- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) 51

หน่วยงานและศูนย์บริการ เพื่อผู้ประกอบการ

ภาคเอกชน



AccRevo ง่าย ครบ จบ เรื่องการทำบัญชี ตัวช่วย SMEs ในยุคดิจิทัล



คุณนวลศิริ วรเมธาวิวัฒน์

ผู้บริหารบริษัท เอ็น.อาร์.กรุ๊ป แอดไวซอรี จำกัด /
ผู้ร่วมก่อตั้ง AccRevo



AccRevo ACCISTANT

AccRevo ง่าย ครบ จบ เรื่องการทำบัญชี ตัวช่วย SMEs ในยุคดิจิทัล

ยุคที่ธุรกิจต้องการความเร็วแม่นยำเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน การติดตามธุรกิจเพื่อความแข็งแกร่งให้องค์กรเป็นสิ่งสำคัญ "AccRevo" หรือ Accounting Intelligence Platform เป็นแพลตฟอร์มบัญชีดิจิทัล On Cloud สำหรับ SMEs ที่จะเข้ามาทำหน้าที่ช่วยให้ผู้ประกอบการจัดการงานเอกสารได้ง่าย สะดวก และประหยัดต้นทุนธุรกิจ

เพราะทราบดีว่าปัญหาเรื่องบัญชีเป็นเรื่องหนึ่งที่สร้างความปวดหัวให้กับผู้ประกอบการ คุณนวลศิริ วรเมธาวิวัฒน์ ผู้บริหารบริษัท เอ็น.อาร์.กรุ๊ป แอดไวซอรี จำกัด และผู้ร่วมก่อตั้ง AccRevo อธิบายว่าแนวคิดในการทำแพลตฟอร์ม AccRevo มาจาก Pain Point ที่ว่าผู้ประกอบการไม่มีความรู้เรื่องบัญชีในการทำธุรกิจ ทำบัญชีไม่ถูกต้อง ทำบัญชีไม่

“แนวคิดในการทำ AccRevo ของเราคือด้วยความที่เราเบสสำนักงานบัญชีเรื่องที่เราจะพบอยู่บ่อยๆคือในสำนักงานบัญชีลูกค้ามักส่งเอกสารเข้ากับลูกน้องในสำนักงานไม่สามารถเทร็กได้ นอกจากนี้ยังมีเรื่องของ Turn over ที่ค่อนข้างสูง เพราะฉะนั้นการส่งมอบงานก็จะเป็นปัญหาค่อนข้างมาก เราจึงจับเอา Pain Point ตรงนี้มาดีไซน์เป็นตัวแพลตฟอร์ม”

ดังนั้นด้วยระบบบัญชีที่ผ่านมาตรฐานจากกรมสรรพากร มีเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยในการสร้าง จัดเก็บ เอกสารธุรกิจ และสามารถส่งไปยังลูกค้า สำนักงานบัญชีหรือแผนกบัญชีได้ง่ายเพียงคลิกเดียว ทำให้ผู้ประกอบการมั่นใจความถูกต้องของข้อมูล รูปแบบงบการเงินและรายงานทางการเงินที่ได้มาตรฐานสากล ทั้งยังช่วยให้ผู้ประกอบการค้นพบนักบัญชีที่มีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ที่จะช่วยให้ธุรกิจเดินหน้าด้วยข้อมูลช่วยบริหารที่เข้าใจง่าย ถูกต้อง ทันเวลา ผู้

เรียกได้ว่า AccRevo เป็นแพลตฟอร์มบัญชีดิจิทัลที่ง่าย ครบ จบ เรื่องการทำบัญชี โดยผลิตภัณฑ์ของ AccRevo แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ AccRevo Accistant จะมีหน้าแสดงผลเป็น Dashboard ให้ผู้ประกอบการเห็นทันทีว่าวันนี้กำไรหรือขาดทุน มีรายรับมากกว่ารายจ่ายหรือเปล่า มีเงินคงเหลือในบัญชีเท่าไร หรือกำไรที่ผ่านมา 6 เดือนเป็นอย่างไร

อีกทั้งยังสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ว่าบริษัทมีค่าใช้จ่ายเท่านี้ รายได้ประมาณนี้ มีเงินในบัญชีเหลือเท่าไร ที่สำคัญสามารถมอนิเตอร์ได้ว่าตอนนี้มีลูกหนี้เหลืออยู่เท่าไร และค้างชำระนานแค่ไหน รวมถึงการแสดงผลข้อมูลในฟากของเจ้าหน้าที่ด้วยว่า เราจะต้องจ่ายใคร จ่ายเมื่อไร กำหนดการจ่ายช่วงไหน โดยผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจสามารถที่จะเข้ามาดูข้อมูลได้ทันทีเพียงคลิกปุ่มเดียวในช่วงสิ้นเดือน ข้อมูลที่อยู่ในระบบจะถูกส่งไปที่แพลตฟอร์ม ซึ่งเป็นบริการที่ 2 ที่เรียกว่า AccRevo The Book เพื่อใช้ในการออกงบที่สามารถมองเห็นข้อมูลทั้งหมดที่ได้ออกเอกสารไปได้ทันที

SME ONE

AccRevo ง่าย ครบ จบ เรื่องการทำบัญชี ตัวช่วย SMEs ในยุคดิจิทัล

คุณนวลศิริ วรเมธาวิวัฒน์

ผู้บริหารบริษัท เอ็น.อาร์.กรุ๊ป แอดไวซอรี่ จำกัด /
ผู้ร่วมก่อตั้ง AccRevo



AccRevo ACCISTANT

รวมถึงเอกสารแบบที่ได้ทำการบันทึกไว้ทำให้นักบัญชีสามารถทำงานต่อได้ทันทีโดยระบบจะมี AI และเทคโนโลยีในการช่วยบันทึกบัญชีเบื้องต้น ช่วยลดข้อผิดพลาดในการบันทึกบัญชี สามารถออกงบได้ทันที และสามารถเรียกดูข้อมูลเกี่ยวกับงบการเงินได้ด้วย AccRevo The Book ยังได้รับการรับรองซอฟต์แวร์มาตรฐานจากกรมสรรพากร โดยบตวนี้ยังสามารถนำไปกรอกใน e-Filing สำหรับยื่น Submit ให้กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าหรือ DBD และสรรพากรได้ทันทีทำให้สะดวกและรวดเร็ว เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการ Transform ตัวเองเข้ามาใช้เทคโนโลยีอย่างง่ายดาย มีค่าใช้จ่ายต่ำในราคาเพียง 8,000 บาทต่อปี เฉลี่ย 21 บาทต่อวัน

สำหรับความต่างของ AccRevo กับโปรแกรมบัญชีออนไลน์อื่นคือการเปลี่ยนประสบการณ์การทำบัญชีใหม่ โดยแบ่งการทำงานระหว่างระบบสำหรับการจัดการเอกสารทางการเงิน และระบบสำหรับการบันทึกบัญชีออกจากกันเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถทำงานได้สะดวก มีความยืดหยุ่นในการทำงานมากขึ้น ซึ่งระบบของ AccRevo เป็นการทำงานผ่านเว็บไซต์ ผู้ประกอบการสามารถใช้งานระบบได้โดยไม่ต้องติดตั้งโปรแกรม นอกจากนี้ยังสามารถเข้าใช้งานได้ทุกที่ เพียงแค่มีอุปกรณ์ที่สามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้ ซึ่งการทำงาน on cloud 100% ช่วยให้หมดกังวลเรื่องโปรแกรมบัญชีโดนไวรัส หรือข้อมูลในโปรแกรมสูญหาย

“จุดเด่นของเรานอกจากเรามีแพลตฟอร์มแล้วถ้าลูกค้าต้องการที่จะทำบัญชีด้วย เราก็มีสำนักงานบัญชีคุณภาพให้บริการสามารถสนับสนุนให้ลูกค้าได้ตั้งแต่ต้นจนจบ เพราะบางทีลูกค้าอาจจะมีความกังวลว่านำระบบไปใช้แล้วพนักงานบัญชีทำไม่ได้ ตรงนี้จึงไม่ต้องกังวลเพราะเรามีคนที่ใช้แบบฟอร์มเราได้และพร้อมให้บริการแก่ลูกค้า และนักบัญชีของเราสามารถสื่อสารข้อมูลเชิงธุรกิจได้ด้วย”

คุณนวลศิริ เสริมว่าแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในวิชาชีพบัญชีสำหรับอนาคตนักบัญชีต้องมีความเข้าใจใน Business Model มากขึ้นเนื่องจากมีความเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว รวมถึงต้องเข้าใจเรื่องของเทคโนโลยีมากขึ้นด้วย

“แน่นอนว่าลูกค้าขอให้ทำธุรกิจอย่างไรก็ตามสุดท้ายแล้วเรื่องของเทคโนโลยีที่เอามา Support เป็นแค่ส่วนหนึ่งที่จะเข้ามาช่วยให้ได้ข้อมูลทางธุรกิจที่เร็วขึ้นเท่านั้น แต่นักบัญชีจะเป็นฟันเฟืองสำคัญในการเข้าใจเทคโนโลยีและอาจจะต้องเป็นคนที่ประยุกต์ใช้เทคโนโลยีให้เร็วขึ้นด้วย รวมถึงต้องอัปเดตเทรนด์ เรื่องของกฎหมายมาตรการต่างๆที่รัฐให้การสนับสนุนกับภาคธุรกิจให้รวดเร็วด้วยเช่นเดียวกัน”

สำหรับเป้าหมายของ AccRevo คือการมองถึงการสร้าง Eco System ของธุรกิจให้เป็น Solution for Business สำหรับคนที่อยากเริ่มต้นทำธุรกิจ ให้เขาเข้ามาที่เราแล้วสามารถเรียนรู้ได้เลยว่าธุรกิจเริ่มต้นต้องประกอบด้วยอะไรบ้าง ต้องมีความรู้พื้นฐานการทำธุรกิจเรื่องอะไรบ้าง บัญชี การเงิน ภาษีหรือแม้กระทั่งเรื่องของกฎหมาย กลยุทธ์การตลาดต่างๆซึ่งเราก็จะมี Learning บนตัว AccRevo ให้ลูกค้าเข้ามาแล้วศึกษานำไปใช้พัฒนาธุรกิจได้ เป็น One Stop for Business Solution ได้

สำหรับองค์กรธุรกิจที่สนใจ สามารถแอดไลน์ @accrevo เพื่อเปิดใช้สิทธิ์ ACCREVO ACCISTANT และ ACCREVO

ศูนย์ห้องปฏิบัติการ และวิจัยทางการแพทย์ และการเกษตรแห่งชาติ (AMARC)

หนึ่งในผู้ช่วยสำคัญสำหรับผู้ประกอบการด้านอาหารช่วยเรื่องงานแล็บ
ด้านการตรวจสอบส่วนผสมและคุณค่าทางโภชนาการอาหาร

คุณจารุวรรณ ลัมสังจะสกุล

ผู้อำนวยการสายศูนย์ห้องปฏิบัติการบริษัท AMARC

AMARC ผู้ช่วยงานแล็บ ด้านการตรวจสอบส่วนผสม และคุณค่าทางโภชนาการอาหาร

หากจะกล่าวว่ “เทคโนโลยี” คือตัวขับเคลื่อนสำคัญในอุตสาหกรรมอาหารก็คงไม่ผิดนัก โดยเฉพาะในเรื่องของการพัฒนาวิจัยเพื่อสร้างสรรคผลผลิตกันที่ใหม่ๆ และการพัฒนาคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าประเภทใหม่ๆ ของผู้บริโภค และเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน

โดยผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหารของไทยจำนวนมาก เริ่มขยายตัวไปสู่ตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดที่กว้างยิ่งขึ้นกว่าเดิม เป็นสนามแข่งขันที่เต็มไปด้วยเงื่อนไขของการแข่งขันที่สูงขึ้นกว่าเดิมเช่นกัน ผู้ประกอบการจึงต้องทำความเข้าใจในกฎหมายของประเทศที่จะส่งออกสินค้าของตน โดยที่สินค้านั้นต้องได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้า หรือกระบวนการผลิตตามที่กำหนด

นอกจากนี้ เรื่องของวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยียังส่งผลต่อประสิทธิภาพการผลิต ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถควบคุมต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้มากขึ้นได้

ขณะเดียวกัน ผู้บริโภคยุคใหม่ มีความต้องการที่หลากหลายมากขึ้นกว่าเดิม บางกลุ่มใส่ใจเรื่องคุณภาพของอาหารเพื่อสุขภาพของตน บางกลุ่มต้องการอาหารที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของตน เช่น อาหารเพื่อสุขภาพ อาหารที่ผลิตจากธรรมชาติไม่มีวัตถุเจือปนอาหาร อาหารออร์แกนิก หรือ อาหารทางเลือกต่างๆ อย่าง Vegan Food, Keto Food อาหารท้องถิ่น หรืออาหารที่มีความแปลกใหม่ เป็นต้น

วันนี้ผู้บริโภคยุคใหม่จำนวนมาก ยังให้ความสำคัญและมีความเข้าใจในลักษณะ และคุณภาพของอาหารมากขึ้น จึงต้องการผลผลิตกันที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด หรือเหนือกว่าที่กฎหมายกำหนด ผู้ผลิตอาจต้องมีกระบวนการผลิต หรือการดำเนินธุรกิจที่สร้างความยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็นด้านสิ่งแวดล้อม หรือด้านสิทธิมนุษยชน

ศูนย์ห้องปฏิบัติการ และวิจัยทางการแพทย์ และการเกษตรแห่งเอเชีย (AMARC)

หนึ่งในผู้ช่วยสำคัญสำหรับผู้ประกอบการด้านอาหารช่วยเรื่องงานแล็บ
ด้านการตรวจสอบส่วนผสมและคุณค่าทางโภชนาการอาหาร

คุณจารุวรรณ ลัมสังจะสกุล

ผู้อำนวยการสายศูนย์ห้องปฏิบัติการบริษัท AMARC



ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องมีความเข้าใจในผู้บริโภคเป้าหมาย และสามารถเลือกดำเนินการเพื่อให้สินค้าอาหารและบริษัทของตนตอบใจแก่ผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการ และอารมณ์ที่ซับซ้อนของผู้บริโภคได้

เอมาร์ค (AMARC) คือหนึ่งในผู้ช่วยสำคัญสำหรับผู้ประกอบการด้านอาหาร เนื่องจากเอมาร์คเป็นเลิศชั้นนำระดับสากลด้านเกษตร อาหาร และยา ที่ให้บริการครบวงจร ทั้งการทดสอบ วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ การสอบเทียบเครื่องมือและอุปกรณ์ การตรวจและรับรอง การให้คำปรึกษา และการฝึกอบรม ครอบคลุมตั้งแต่ปัจจัยการผลิต ขั้นตอนการผลิต ไปจนถึงผลิตภัณฑ์ โดยเอมาร์คมุ่งมั่นให้บริการเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค และสนับสนุนธุรกิจให้สามารถเข้าถึงตลาดและโอกาสใหม่ๆ ด้วยความแม่นยำทางวิทยาศาสตร์

คุณจารุวรรณ ลัมสังจะสกุล ผู้อำนวยการสายศูนย์ห้องปฏิบัติการบริษัท AMARC กล่าวว่า AMARC มีบทบาทสำคัญต่อผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจอาหาร ในฐานะผู้ให้บริการวิทยาศาสตร์ด้านการทดสอบวิเคราะห์ (Testing) และตรวจรับรอง (Inspection & Certification)

สำหรับธุรกิจเกษตรอาหารเพื่อได้ผลผลิต และผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย ครบวงจร ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำ เป็นโครงสร้างพื้นฐานด้านคุณภาพของประเทศ (National Quality Infrastructure: NQI) ซึ่งจะช่วยให้ประเทศมีขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น และทำให้เกิดความมั่นคงด้านสุขภาพและความปลอดภัย

“สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการอาหารต้องรู้ และเข้าถึง มีอยู่ด้วยกันหลายเรื่อง เช่น เรื่องของข้อมูลผลิตภัณฑ์ สูตร หรือส่วนผสม 100% กรรมวิธีการผลิต คือทำอะไร ภาชนะบรรจุ หรือฝาปิดควรเป็นแบบไหน รวมถึงข้อมูลการใช้ วิธีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เก็บได้กี่วัน ใครทานได้ใครทานไม่ได้”

นอกจากนี้ ยังมีเรื่องของประเภทของอาหารตามกฎหมาย ความรู้และเข้าใจในข้อกำหนดที่ต้องทำตามกฎหมายอาหาร การขออนุญาตสถานที่ผลิต/นำเข้า การขออนุญาตผลิตภัณฑ์ การขออนุญาตโฆษณา (เพื่อต้องขอ) ต้องยื่นขออนุญาตที่ไหน อย่างไร นานเท่าใด และค่าใช้จ่ายเป็นอย่างไร รู้และเข้าใจข้อกำหนดที่ห้ามทำ ตามกฎหมายอาหาร (อาหารไม่บริสุทธิ์ ปลอม ผิดมาตรฐาน) และรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจและการพัฒนาต่อยอด

กล่าวโดยสรุป คือ อาหารที่ดีต้องปลอดภัย สมประโยชน์ มีคุณภาพมาตรฐาน คุณค่าทางโภชนาการสมวัย และมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลตามที่กล่าวอ้าง กฎหมายจึงให้ความสำคัญกับสถานที่ผลิต ผลิตภัณฑ์ และการโฆษณาซึ่งผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องรู้ และทำความเข้าใจในข้อมูลต่างๆ เหล่านี้

อีกเรื่องที่ต้องมีความสำคัญอันดับต้นๆ คือเรื่องของ ฉลากโภชนาการ หมายถึงฉลากอาหารที่มีการแสดงข้อมูล โภชนาการของอาหารนั้นอยู่ในกรอบสี่เหลี่ยม หรือภาษาอังกฤษเรียกว่า Nutrition Information เพื่อระบุรายละเอียดของ ชนิด และปริมาณสารอาหารที่มีในอาหารนั้นๆ ซึ่งประเทศไทยกำหนดให้มีฉลากโภชนาการ 2 แบบ คือ

แบบที่ 1 ฉลากโภชนาการตาม ประกาศกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 182 (พ.ศ.2541) เป็นประโยชน์ต่อผู้ใส่ใจสุขภาพ หรือ ผู้สูงวัยที่ป่วยเป็นโรคเรื้อรัง รูปแบบฉลากโภชนาการที่กำหนดนี้มี 2 รูปแบบ คือ 1) ฉลากโภชนาการแบบเต็ม จะต้องแสดงชนิด และปริมาณสารอาหารสำคัญที่ควรทราบจำนวน 15 ชนิด และ 2) ฉลากโภชนาการแบบย่อ ใช้ในกรณีที่สารอาหารตั้งแต่ 8 รายการ จากจำนวนที่กำหนดไว้ 15 รายการนั้นมีปริมาณน้อยมากจนถือว่าเป็นศูนย์ จึงไม่มีความจำเป็นต้องแสดงให้เต็มรูปแบบ

แบบที่ 2 ฉลากโภชนาการแบบ GDA (Guideline Dairy Amount) หรือฉลากหวาน มัน เค็ม ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 394 (พ.ศ. 2561) เนื่องจากปัญหาสุขภาพของประชาชนจากภาวะโภชนาการเกินและโรคไม่ติดต่อ โดยเฉพาะโรคอ้วนโรคเบาหวาน และความดันโลหิตสูง เป็นปัญหาในระดับประเทศและระดับโลก ดังนั้น กระทรวงสาธารณสุขจึงได้ มีนโยบายลดการบริโภคอาหารที่มีรสหวาน มัน เค็ม

โดยกฎหมายกำหนดให้อาหาร 13 ประเภท ต่อไปนี้

ต้องแสดงฉลากโภชนาการและฉลากหวาน มัน เค็ม ได้แก่

- 1) อาหารขบเคี้ยว เช่น มันฝรั่งทอด หรือข้าวโพดคั่ว
- 2) ช็อกโกแลต และขนมหวานรสช็อกโกแลต
- 3) ผลิตภัณฑ์นมอม เช่น นมปิ้งกรอบ แครกเกอร์ บิสกิต คุกกี้
- 4) อาหารกึ่งสำเร็จรูป ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข (ฉบับที่ 210) พ.ศ.2543 เช่น ก๋วยเตี๋ยว กวยจั๊บ บะหมี่ เส้นหมี่ และวุ้นเส้น
- 5) อาหารมือหลักที่เป็นอาหารจานเดียว ซึ่งต้องเก็บรักษาไว้ในตู้เย็นหรือตู้แช่แข็งตลอดระยะเวลาจำหน่าย
- 6) เครื่องดื่มในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท เช่น เครื่องดื่มที่มีหรือทำจากผลไม้ พืชหรือผักหรือไมใช่
- 7) ชาปรุงสำเร็จ ทั้งชนิดเหลวและชนิดแห้ง
- 8) กาแฟปรุงสำเร็จ ทั้งชนิดเหลวและชนิดแห้ง
- 9) นมปรุงแต่ง
- 10) นมเปรี้ยว
- 11) ผลิตภัณฑ์ของนม

“กระบวนการตรวจสอบส่วนผสม หรือคุณค่าทางโภชนาการที่ว่ามี เราเรียกว่า กระบวนการทดสอบทางห้องปฏิบัติการ (Testing) สำหรับอาหารจะมีการทดสอบ ด้านคุณภาพ เป็นการตรวจวิเคราะห์หาองค์ประกอบของอาหาร สารอาหาร วัตถุเจือปนอาหารนั้นว่าเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดหรือไม่อย่างไร และ ด้านความปลอดภัย เพื่อตรวจหาการปนเปื้อนต่างๆ เช่น ด้านกายภาพ (เศษหิน ดิน ทรายและซากสัตว์) ด้านเคมีและฟิสิกส์ (โลหะหนัก สารเคมีกำจัดแมลง สารพิษจากเชื้อรา) ด้านเชื้อโรคต่างๆ และด้านการดัดแปรพันธุกรรมและสารก่อภูมิแพ้”

คุณจารุวรรณ กล่าวเสริมว่า ในการแสดงฉลากโภชนาการ GDA มีเงื่อนไขต่างๆ สามารถศึกษารายละเอียดได้จากประกาศของอย. โดยมีขั้นตอนต่างๆ ในการดำเนินการเรื่องฉลากโภชนาการ ดังนี้

1) ผู้ประกอบการผลิตอาหารต้องศึกษา และทำความเข้าใจกฎหมายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จะผลิต จัดเป็นอาหารประเภทใดใน 17 ประเภท และเป็นอาหารที่กฎหมายกำหนดให้ต้องมีฉลากโภชนาการและหรือฉลากโภชนาการหวาน มัน เค็ม หรือไม่มี สถานที่ผลิต เข้าข่ายตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขฉบับที่ 420 (พ.ศ. 2563)เรื่อง วิธีการผลิต เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต การเก็บรักษาอาหารกฎหมายกำหนด (GMP) และ โฆษณา หมายถึงฉลากและสื่อ

2) ผู้ควบคุมการผลิตอาหารที่ผ่านการฝึกอบรมตามหลักสูตร ที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา เช่น น้ำบริโภคในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิท น้ำแร่ธรรมชาติ และน้ำแข็งบริโภคที่ผ่านกรรมวิธีการกรอง ผลิตภัณฑ์นมพร้อมบริโภคชนิดเหลวที่ผ่านกรรมวิธีฆ่าเชื้อด้วยความร้อนโดยวิธีพาสเจอร์ไรซ์ และอาหารในภาชนะบรรจุที่ปิดสนิทชนิดที่มีความเป็นกรดต่ำและชนิดที่ปรับกรด

3) การนำผลิตภัณฑ์อาหารที่ผลิตส่งตรวจวิเคราะห์ทางห้องปฏิบัติการ โดยระบุวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน

4) เมื่อได้ผลการทดสอบและฉลากโภชนาการ ที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุตามกฎหมายกำหนดแล้ว ต้องรวบรวมเอกสาร หลักฐานต่างๆ ตามข้อกำหนดการขอขึ้นทะเบียนอาหารนั้น

5) ยื่นขอขึ้นทะเบียนอาหารกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

กระบวนการตรวจสอบส่วนผสม หรือคุณค่าทางโภชนาการจะเกี่ยวข้องกับคน 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายผู้ผลิต ต้องมีกระบวนการผลิตที่ดี มีกระบวนการควบคุม ตรวจสอบตั้งแต่วัตถุดิบที่ใช้กระบวนการต่างๆ การเก็บรักษา เพื่อให้มั่นใจว่าได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพคงเส้นคงวา มีความปลอดภัยได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของกฎหมาย และมีสถานที่ผลิตที่ได้มาตรฐานการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practices) ตามที่กฎหมายกำหนด และ ฝ่ายห้องปฏิบัติการที่ทำหน้าที่ทดสอบที่ดีจะต้องมีสมรรถนะที่จะทดสอบนั้นๆ มีความเป็นกลางและการปฏิบัติงานที่คงเส้นคงวา

โดยปัจจุบัน AMARC มีระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากลเป็นที่ยอมรับทั่วโลก คือ ISO/IEC 17025: 2017 - General requirements for the competence of testing and calibration laboratories

“โดยเฉพาะความพร้อมในเรื่องของ สถานที่ ต้องมีการควบคุมสภาพแวดล้อม อุปกรณ์ เครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่ใช้ในการทดสอบต่างๆ ที่มีสมรรถนะที่เหมาะสมกับการใช้งานและหากเป็นเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้เพื่อ ซึ่ง วัตถุต้องผ่านการสอบเทียบตามมาตรฐานสากล บุคคลากร ที่มีความรู้ ความสามารถ ทักษะ ประสบการณ์และผ่านการฝึกอบรม



สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa)

เป็นหนึ่งในองค์กรที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล
ช่วย Startup ยกระดับมาตรฐาน Product & Service

คุณสุชาดา โคตรสิน

ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมและธุรกิจ

DEPA ขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล ช่วย Startup ยกระดับมาตรฐาน Product & Service

ดีป้า (depa: Digital Economy Promotion Agency) หรือ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล

หนึ่งในองค์กรที่มีบทบาทสำคัญในการผลักดันและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการ SME และ Startup มีการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพิ่มมากขึ้น เพื่อยกระดับขีดความสามารถให้แข่งขันบนโลกธุรกิจได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในมุมมองของการพัฒนา Product & Service ของ Start Up ที่มีเป้าหมายเพื่อให้บริการกับ SME และภาคประชาชนได้ดียิ่งขึ้น

คุณสุชาดา โคตรสิน ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมและธุรกิจ กล่าวถึง บทบาทสำคัญและแนวทางการทำงานของดีป้า คือการมุ่งส่งเสริมและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการนำเทคโนโลยีจากอุตสาหกรรมดิจิทัล ไม่ว่าจะเป็น Digital Provider หรือ Digital Startup ที่อยู่เ็นพอร์ตของทางดีป้ามาต่อยอด โดยดีป้าจะเป็นตัวกลางในการนำ Tech Solution ไปชัพพอร์ดให้กับ SME เพื่อให้เกิดการจับคู่กันระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ และสามารถนำเทคโนโลยีไปใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน หรือลดต้นทุนการผลิตเพื่อสร้างรายได้ให้เพิ่มขึ้น

“โดยดีป้าจะมองเป็น 2 มุม คือมุมมอง SME ที่อยู่ในฝั่ง Service Provider หรือ Digital Provider ซึ่งในแผนระยะสั้นจะเน้นการพัฒนาคนกลุ่ม Service Tech เพื่อสร้างมาตรฐานทางด้านดิจิทัลที่สามารถไปตอบโจทย์ด้าน Real Sector ได้ เช่น การพัฒนาด้านดิจิทัล ISO 29110 หรือในกลุ่ม Information Security Management ด้านข้อมูล ซึ่งสอดคล้องกับแผนของประเทศไทยที่จะเริ่มคุ้มครองข้อมูลในระบบดิจิทัลมากขึ้น โดยการส่งเสริมการพัฒนาดิจิทัลเซอร์วิสให้มีมาตรฐานมากขึ้น อีกช่องทางหนึ่งคือเราจะพาคนกลุ่มนี้ไปสู่แพลตฟอร์ม Tech Hunt ซึ่งเป็นมาร์เก็ตเพลสที่รวบรวมโซลูชันส์ต่างๆ ไว้เพื่อให้ SME ในฝั่งของผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลที่ต้องการ ว่าปัจจุบันมีการให้บริการดิจิทัลในด้านใดบ้าง เพื่อไม่ถูกหลอกหลวง เพราะดีป้าจะเสมือนเป็นตัวกลางในการกรองข้อมูลให้ก่อน”

อีกมุมหนึ่ง คือกลุ่มผู้ใช้งานที่เป็น SME มีต้องมีการส่งเสริมให้เกิดการใช้เทคโนโลยี โดยดีป้ามีเครื่องมือในการส่งเสริมอยู่ 2 แบบ คือ Depa Digital Transformation Fund สำหรับ SME ไซส์ S หรือ M เป็นเครื่องมือที่ช่วยในการลงทุนการใช้ซอฟต์แวร์ต่างๆ อาทิ ระบบ ERP หรือ MRP สำหรับธุรกิจโรงงาน อีกเครื่องมือหนึ่ง คือ Depa mini Transformation Voucher สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย หรือกลุ่มที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจที่มีการใช้ดิจิทัล ซึ่งเป็นคูปองส่วนลดเพื่อมาใช้บริการซอฟต์แวร์ในแพลตฟอร์ม Tech Hunt ถือเป็นสนับสนุนในรูปแบบเงินให้เปล่าสูงสุด 100% ในวงเงินไม่เกิน 10,000 บาท ตัวอย่างเช่น ร้านอาหารขนาดเล็กสามารถใช้คูปองเข้าไปซื้อโปรแกรม POS เพื่อทำระบบ Payment หรือใช้บริการระบบอีคอมเมิร์ซเพื่อซัพพอร์ตการทำธุรกิจของตน เป็นต้น

นอกจากนี้ ดีป้ายังมีการเสริมสร้างพัฒนาทักษะในรูปแบบ Learning Platform ที่ SME สามารถเข้าไปเรียนรู้การใช้เทคโนโลยี หรือการใช้เครื่องมือต่างๆ เพื่อการสร้าง Content หรือเรียนรู้วิธีการใช้เครื่องมือที่ได้เลือกซื้อไป เหมือนเป็น Digital Literacy ให้กับทาง SME ทั้งในรูปแบบการจัดเวิร์คช็อป และการเรียนรู้ผ่านช่องทางออนไลน์

คุณสุชาดา กล่าวเสริมถึง แผนการให้ความช่วยเหลือในระยะยาว ดีป้าจะเน้นการพัฒนา Ecosystem ให้กับ SME เช่น การเข้าถึงการให้บริการของหน่วยงานภาครัฐอย่าง สสว. หรือ สวทช. รวมถึงหน่วยงานอื่นๆ ที่มีบทบาทในการส่งเสริม SME เพื่อทำให้เกิดการสนับสนุน และการต่อยอดโครงการระหว่างหน่วยงานโดยไม่ทำให้เกิดการทับซ้อนกันในเรื่องของการให้ความช่วยเหลือต่างๆ รวมถึงนโยบายการส่งเสริมเพื่อทำให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

“นอกจากการทำกิจกรรมที่เป็นอีเวนต์เพื่อสร้างการรับรู้ (Awareness) อย่างโครงการ HACKaTHAILAND ดีป้ายังมีแผนงานในการจัดทำหลักสูตรสำหรับการพัฒนาทางด้าน Digital Literacy หรือ Digital Skill ให้กับภาคอุตสาหกรรม เช่น การสร้างพาร์กเนอร์ ด้วยการร่วมมือกับทางประเทศญี่ปุ่นที่ทำเรื่องของ Lean Automation เพื่อให้ SME ในภาคการผลิตสามารถเข้ามาพัฒนาทักษะทางด้านการใช้ IoT เพื่อลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องจักร รวมถึงการพัฒนาทักษะทางด้าน Manpower โดยร่วมกับทางสถาบันการศึกษาต่างๆ ที่จะมีการทำโปรแกรมการพัฒนาออกมาอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี”

คุณสุชาดา ย้ำว่า สำหรับแผนงานของดีป้าในปี นี้ ยังคงโฟกัสไปที่เรื่องการพัฒนาอุตสาหกรรมดิจิทัลที่จะไปตอบโจทย์ด้าน Real Sector เพื่อกระตุ้นให้เกิดการนำไปใช้งานในมุมมอง SME ขณะเดียวกันการพัฒนา Ecosystem ของ Startup จะมุ่งเน้นการทำงานร่วมกับทาง VC (Venture Capital) จากต่างประเทศ ในการเร่งการลงทุนเพื่อทำให้ Startup มีการเติบโตขึ้นอย่างมีศักยภาพ รวมถึงการจัดทำหลักสูตรเพื่อพัฒนาทักษะสร้างความเข้าใจในเรื่องการทำธุรกิจ ที่ส่งผลต่อการปรับตัวเพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน หรือตอบโจทย์ความต้องการของภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น ซึ่งเป็น Ecosystem ที่ยังดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

ปัจจุบันประเทศไทยมี SME อยู่ประมาณ 3 ล้านรายทั่วประเทศ เป็นกลุ่มที่เริ่มใช้งานเทคโนโลยีดิจิทัลมากถึง 60% จากการทำเรื่องของอีคอมเมิร์ซ แต่ที่ผ่านมายังเป็นการใช้งานแพลตฟอร์มต่างประเทศเป็นหลัก ดีป้าจึงพยายามช่วยผลักดันให้ส่วนที่เหลืออยู่อีกประมาณ 30% ได้ปรับตัวและใช้งานเทคโนโลยีกันมากขึ้น ในส่วนของภาคอุตสาหกรรมการผลิต มี SME อยู่ประมาณ 3 แสนกว่าราย ที่ยังไม่ขึ้นมาในระดับ Semi Auto ซึ่งดีป้าต้องการให้มือน้อยๆ ประมาณ 50% ที่จะขยับเข้ามาใช้ดิจิทัลมากขึ้น

สำหรับ Startup ที่เป็นกลุ่มผู้ให้บริการ Tech Solution ปัจจุบันในพอร์ตของดีป้ามีการขึ้นทะเบียนอยู่ประมาณ 400 ราย เป็นเซอร์วิสที่สามารถตอบโจทย์กับภาคธุรกิจได้แล้ว ในส่วนนี้ดีป้าต้องการผลักดันให้มีจำนวนเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 20% คาดว่าในอีก 2 ปีข้างหน้า จะมี Startup เพิ่มขึ้นมาอีกประมาณ 100 - 200 ราย ที่สามารถให้บริการทางด้าน Real Sector ได้มากขึ้น และดีป้ามองว่า กลุ่มนี้คือกลุ่มที่ยังต้องพัฒนาทั้งในด้านทักษะ และพัฒนาโซลูชันส์ต่างๆ เพื่อให้สามารถตอบโจทย์ Real Sector ได้มากขึ้น จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการทำโครงการ HACKaTHAILAND เพื่อให้สามารถรู้ได้ว่า โซลูชันส์เหล่านั้นจะสามารถไปตอบโจทย์ Real Sector ได้หรือไม่

ในส่วนของ SME ที่เป็นผู้ใช้งาน Tech Solution ต่างๆ เริ่มมีศักยภาพการใช้งานที่มากขึ้น อาจเป็นเพราะสถานการณ์ COVID-19 ทำให้เกิดการปรับตัวและมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปสู่ดิจิทัลมากขึ้นแต่ก็ยังมีการใช้ไม่เต็ม 100% ซึ่งเรื่องที่ต้องปรับตัวมากที่สุด คือการพัฒนาที่ต้องมีการนำ Big Data มาใช้มากขึ้น เพื่อช่วยให้การวิเคราะห์ข้อมูลเกิดความแม่นยำมากขึ้น สามารถเซอร์วิสได้รวดเร็วยิ่งขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในยุคของ Post COVID-19 ที่ส่งผลให้มุมมองการทำธุรกิจเปลี่ยนไป SME จึงต้องมีการปรับโมเดลธุรกิจเพื่อรองรับกับสถานการณ์ดังกล่าว

SME ONE

สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa)

เป็นหนึ่งในองค์กรที่มีบทบาทสำคัญใน
การขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัล
ช่วย Startup ยกระดับมาตรฐาน
Product & Service

คุณสุชาดา โคตรสิน

ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมและสนับสนุน
การพัฒนาอุตสาหกรรมและธุรกิจ



“ความท้าทายของคิป้า จึงเป็นเรื่องของการเร่งผลักดันให้ SME มีการปรับตัวได้รวดเร็วมากขึ้น ซึ่งดิจิทัลจะทำให้ SME สามารถปรับตัวได้ถึง 3 เรื่อง คือ Speed ทำให้สามารถการออกสินค้าและบริการได้ตรงใจของภาคอุตสาหกรรมมากขึ้น Cost Leadership ที่สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิต ลดของเสียได้ และ Differentiation เป็นผลจากการนำดิจิทัลไปใช้งานเพื่อสร้างความแตกต่าง และมีการนำเสนอผ่านทาง Content หรือการสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ด้วยการให้บริการ หรือการออกแบบสินค้าใหม่ ถือเป็นความท้าทายที่เราจะต้องเข้าไปช่วยพพอร์ต SME เพื่อให้เขาสามารถปรับตัวในโลกดิจิทัลได้ทันเวลา” คุณสุชาดา กล่าว

โรงงานบริการนวัตกรรมอาหาร(FISP)

ศูนย์เชี่ยวชาญนวัตกรรมอาหารสุขภาพ

นางสาวณปภา บุศยโสฬส (เจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจ)
บริการอย่างครบวงจรตั้งแต่เริ่มต้นวิจัยจนผลิตออกสู่ตลาด
เป็นแห่งแรกของประเทศและภูมิภาคอาเซียน



โรงงานนวัตกรรมอาหาร (FISP)

โครงการโรงงานบริการนวัตกรรม วว. จัดตั้งขึ้นด้วยวัตถุประสงค์ เพื่อมุ่งเน้นในการแก้ไขปัญหาและช่วยเหลือผู้ประกอบการและแก้ปัญหาการวิจัยของประเทศ

โรงงานนวัตกรรมอาหาร หรือ FISP ได้รับการรับรองกระบวนการผลิต ตามมาตรฐานหลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร โดยสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ซึ่งได้มีทีมนักวิจัยและพัฒนา ที่มีทักษะและประสบการณ์กว่า 30 ปี ในด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอาหาร วิศวกรรมอาหาร

และด้วยความพร้อมในด้านเทคโนโลยี โรงงานนวัตกรรมอาหาร สามารถผลิตอาหารในระดับ อุตสาหกรรม พร้อมมีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยครบครัน โดยสามารถดำเนินการผลิตได้ตลอด 24 ชั่วโมง

ทำไมโรงงานนวัตกรรม ต้องเข้าแก้ปัญหา

สำหรับการแก้ปัญหาของโรงงานบริการนวัตกรรม เกิดขึ้นได้จากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

ผู้ประกอบการที่ได้รับการช่วยเหลือด้านงานวิจัยมาแล้ว ไม่มีมีเงินลงทุนสร้างโรงงานและซื้อเครื่องจักรแปรรูปอาหารที่ทันสมัย เพราะมีราคาสูง โดยสิ่งนี้พบได้บ่อยกับผู้เริ่มต้นทำธุรกิจ ซึ่งอาจมีความเสี่ยงและอาจทำให้ไม่สามารถดำเนินการผลิตจริงกับสินค้าที่ได้รับการวิจัยไปแล้วในทันที

ด้วยเหตุที่ผู้ประกอบการ หรือผู้ริเริ่มมีความตั้งใจอยากเปิดธุรกิจอาหาร มีความไม่พร้อมในการเปิดกิจการ แต่ได้ทำการรับงานวิจัยไปแล้ว อาจทำให้ผลการวิจัยได้ผลลัพธ์หรือสารสำคัญออกมาไม่ตรงกับในงานวิจัย ที่นักวิจัยในระดับห้องปฏิบัติการได้ประเมินไว้

อีกทั้งยังมีปัญหาเรื่องสภาวะที่เครื่องมือในห้องปฏิบัติการกับในโรงงานนั้นแตกต่างกัน จึงไม่สามารถผลิตผลิตภัณฑ์วิจัยนั้น ออกสู่ตลาดได้จริง ต้องกลับมาวิจัยเพื่อปรับปรุงใหม่ ส่งผลให้งานวิจัยของประเทศไม่สามารถต่อยอดและออกสู่ตลาดได้อย่างสมบูรณ์

เพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้โรงงานนวัตกรรมอาหาร จึงได้ตัดสินใจสร้างโรงงานบ่มเพาะเทคโนโลยีขึ้น เพื่อต่อยอดงานวิจัย ตั้งแต่ระดับห้องปฏิบัติการ ตลอดจนการขยายขึ้นมาเป็นโรงงานผลิตเชิงพาณิชย์ เพื่อให้นักวิจัยของโรงงานฯ สามารถเข้าร่วมพัฒนาขยายผลในระดับโรงงานให้ได้ผลวิจัยเชิงพาณิชย์ที่แท้จริง และพร้อมสำหรับถ่ายทอดให้ผู้ประกอบการใหม่หรือ Start up ได้ทดลองผลิตออกสู่ตลาดจริง ก่อนจะไปสู่ขั้นตอนลงทุนตั้ง โรงงานผลิตด้วยตัวเอง อีกด้วย

บริการจากทางโรงงานฯ

- **บริการวิจัยและการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร** โรงงานนวัตกรรมอาหาร นักวิจัยผู้เชี่ยวชาญคอยให้บริการ คิดค้นสูตรต่างๆ ให้แก่ผู้ประกอบการด้านอาหารทั่วประเทศ ขอเพียงมีไอเดีย ก็สามารถเข้ามาปรึกษาได้
- **บริการบ่มเพาะเทคโนโลยี** เป็นส่วนของการพัฒนาและบ่มเพาะเทคโนโลยี ให้กับผู้ประกอบการที่ได้คิดค้นสูตรมาอยู่แล้ว โดยบริการนี้จะเป็นการต่อยอดสูตรจากเดิมของผู้ประกอบการให้ดียิ่งขึ้น
- **บริการอาหารและเครื่องดื่ม** บริการนี้จะเป็นการช่วยเหลือในเรื่องของการดำเนินการผลิตให้กับผู้ประกอบการ ที่มีสูตรและเคยผลิตจริงมาแล้ว
- **บริการวิเคราะห์สอเทียบบริการอาหาร** ส่วนนี้เป็นการช่วยเหลือ ด้านการวิเคราะห์ปัญหาด้านคุณภาพต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ เพื่อขึ้นขอ อย. หรือจดแจ้งด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นๆ กับกระทรวงสาธารณสุข
- **บริการศึกษาอายุการเก็บผลิตภัณฑ์อาหาร** ในแต่ละผลิตภัณฑ์ล้วนมีการประเมินการหมดอายุที่แตกต่างกัน ทางโรงงานจึงได้มีบริการนี้ขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือในการควบคุมและกำกับดูแลช่วยเหลือผู้ประกอบการในการประเมินในแต่ละผลิตภัณฑ์
- **บริการที่ปรึกษาการผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร** ไม่เพียงแต่เท่านั้น โรงงานนวัตกรรมอาหารยังเล็งเห็นถึงความสำคัญของการมีความรู้ความเข้าใจของผู้ประกอบการด้านอาหาร จึงจัดให้มีบริการฝึกอบรมด้านเทคโนโลยี รวมถึงยังได้มีการอบรมด้านการประกอบธุรกิจอาหาร ให้กับผู้ประกอบการ อีกด้วย

ทั้งนี้ ระดับการช่วยเหลือของโรงงานนวัตกรรมอาหาร จะขึ้นอยู่กับความพร้อมของผู้ประกอบการ ที่จะเป็นผู้ผลิตสินค้าอาหาร ในหลายๆ ด้าน

โรงงานบริการนวัตกรรมอาหาร(FISP) ศูนย์เชี่ยวชาญนวัตกรรมอาหารสุขภาพ

นางสาวณปภา บุศยโสฬส (เจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจ)
บริการอย่างครบวงจรตั้งแต่เริ่มต้นวิจัยจนผลิตออกสู่ตลาด
เป็นแห่งแรกของประเทศและภูมิภาคอาเซียน



สำหรับผู้ประกอบการที่มีแนวคิด มีสูตร หรือมีต้นแบบของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการที่จะผลิต รวมถึงมีฐานลูกค้าทำตลาด
เองได้ แต่ยังไม่มียโรงงาน ไม่มีเครื่องจักรเฉพาะ ก็สามารถมาเริ่มกับทางโรงงานนวัตกรรมอาหาร FISP ได้เลย

แต่หากผู้ประกอบการ มีเพียงไอเดียว่าต้องการจะเปิดธุรกิจ ทางโรงงานนวัตกรรมอาหารก็จะส่งตัวไปเริ่มที่ศูนย์
เชี่ยวชาญนวัตกรรมอาหารสุขภาพ (ศนอ.) ก่อน เพื่อทำวิจัยในระดับห้องปฏิบัติการ ให้ได้ข้อมูลที่ต้องการผลิต เพื่อมา
ขยายสู่การบ่มเพาะเทคโนโลยี ที่ทางโรงงานจะดำเนินการให้จนถึงขั้นตอนการผลิตและตรวจ สอบคุณภาพ ก่อนปล่อย
ผลิตภัณฑ์ ออกสู่ตลาดนั้นๆ

สุดท้ายด้วยพันธกิจของโรงงานนวัตกรรมอาหาร (FISP) ที่มุ่งมั่นในการช่วยเหลือผู้ประกอบการในทุกๆ ภาค
ของธุรกิจอาหาร ผู้ประกอบการ หรือผู้ที่มีแนวคิดจะเริ่มด้านธุรกิจด้านอาหารทุกคน สามารถเข้าไปรับคำปรึกษา
จากหน่วยงานได้ตลอดทุกวันและเวลาราชการ

ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อได้ที่

โรงงานบริการนวัตกรรมอาหาร
35 หมู่ที่ 3 เทคโนโลยี ตำบลคลองห้า
อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120
โทร. 0 2577 9700-9704, 0 2577 9177

สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร (IFRPD)

บริการเครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์
การผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร

ดร.พิศมัย ศรีชายข ผู้อำนวยการสถาบัน



สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร (IFRPD)

“ถ้าเราสามารถยืดอายุการเก็บผลิตภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ที่มีความปลอดภัย ก็จะสามารถจำหน่ายได้อย่างกว้างขวางและส่งออกได้มากขึ้น” คำกล่าว ผู้อำนวยการสถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2498 มีพันธกิจในการมุ่งเน้นช่วยเหลือผู้ประกอบการ ในการพัฒนาและฟื้นฟูศักยภาพการผลิต ผ่านกระบวนการวิจัย ทางวิทยาศาสตร์การอาหารในการแก้ปัญหา ซึ่งกลุ่มเป้าหมายที่สถาบันเล็งเห็นถึงความสำคัญที่จะช่วยแก้ปัญหามีมากมายหลายส่วน ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการ SME เกษตรกร รวมถึงผู้ประกอบการด้านอาหารต่างๆ ที่มีปัญหาแล้วก็ต้องการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

แม้จะก่อตั้งมาเป็นระยะเวลาเกือบ 70 ปี แต่สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร ก็ยังคงพัฒนาศักยภาพด้านต่างๆ อยู่เสมอ ทั้งในด้านอุปกรณ์เทคโนโลยี การให้บริการข้อมูล และความรู้ ความเข้าใจของบุคคลากร

นอกจากนั้น สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ยังมีภารกิจด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อการรองรับความต้องการในการแก้ปัญหา

จากข้อมูลข้างต้น ทำให้ปัจจุบันสถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร หรือ IFRPD มีบริการที่หลากหลายและครอบคลุม เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการในแขนงต่างๆ ได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ ดังข้อมูลต่อไปนี้

สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร (IFRPD)

บริการเครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์
การผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร

ดร.พิศมัย ศรีชายช ผู้อำนวยการสถาบัน



บริการจากทางสถาบันฯ

ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทุกผลิตภัณฑ์ที่สถาบันคั้นคว่ำและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร ผลิตออกจำหน่าย ส่วนเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นผลจากการศึกษา คั้นคว่ำ วิจัย ทดลอง และพัฒนา อย่างจริงจังและต่อเนื่อง จากนักพัฒนา ตามหลักวิชาการ

การให้บริการฝึกอบรม ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีและพัฒนาอุตสาหกรรม เป็นหนึ่งในบริการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ด้านเทคโนโลยีการแปรรูป การผลิตและเก็บรักษาอาหาร รวมทั้งวิทยาการต่าง ๆ ที่สถาบันฯ ได้เตรียมไว้สำหรับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารทุกระดับ โดยให้บริการมากกว่า 20 ปีแล้ว

บริการวิเคราะห์และทดสอบ FQA ทางสถาบันยังมีบริการตรวจวิเคราะห์ ทดสอบ ด้านเคมี กายภาพ จุลชีววิทยา และการจัดทำวาลกโภชนาการ ตลอดจนการทดสอบทางชีวภาพด้านโภชนาการและพิษวิทยาอาหาร โดย นักวิชาการผู้ทรงคุณวุฒิ ด้วยเทคนิค วิธีและเครื่องมือที่ทันสมัย

ทั้งนี้ สถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ยังมีบริการอื่นๆ ที่น่าสนใจอีกมากมาย ทั้งยังพร้อมช่วยเหลือ สนับสนุน และพัฒนาขีดความสามารถ ของผู้ประกอบการที่ต้องความช่วยเหลือ ผ่านการฝึกอบรม หรืองานสัมมนาทั้งออนไลน์และออฟไลน์

อีกทั้งยังใช้เทคโนโลยีช่วยในการติดต่อสื่อสารกับผู้ประกอบการและเกษตรกร ให้เข้าถึงได้อย่างรวดเร็วและทันต่อทันที โดยผ่านช่องทางการติดต่อทางออนไลน์ในทุกแพลตฟอร์มไม่ว่าจะเป็น Line, Facebook และให้ความรู้ผ่าน ช่องทาง YouTube อีกด้วย

ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อได้ที่

สถาบันค้นคว้าและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร

ตู้ ป.ณ. 1043 ปทฝ. เกษตรศาสตร์ , จตุจักร กทม. 10903

เลขที่ 50 ถนนงามวงศ์วาน แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

โทร: 0 2942 8629-35

โทรสาร: 0 2561 1970

เว็บไซต์ : ifrpd.ku.ac.th / www.facebook.com/ifrpd.ku

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (MTEC)

จุลเทพ จงรชโยกุล (ผู้อำนวยการศูนย์)

บริการด้านเทคนิคการทดสอบคุณสมบัติด้านต่างๆของวัสดุ



ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ

(National Metal and Materials Technology Center – MTEC)

ในกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะส่งมอบไปถึงมือให้ลูกค้า นั้น จะต้องผ่านขั้นตอนการสร้างขีดความสามารถ ให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้ต้นทุนที่แข่งขันได้ ของเสียมีจำนวนน้อย ลดระยะเวลาการส่งมอบ และมีคุณภาพสินค้าเป็นไปตามมาตรฐานต่าง ๆ ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ หรือ MTEC มีบทบาทในการร่วมงานกับผู้ประกอบการ ในการพัฒนาขีดความสามารถให้ผู้ประกอบการสามารถทำผลิตภัณฑ์ ให้ส่งมอบได้ภายใต้เงื่อนไข

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ หรือ MTEC เป็นหน่วยเทคโนโลยีเฉพาะทาง หน่วยงานหลักหน่วยงานหนึ่งภายใต้ สวทช. หรือ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ มีบทบาทหน้าที่ในการทำวิจัยและพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีวัสดุและเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อภาคการผลิตและ ภาคบริการ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดย่อม SME ต่าง ๆ โดยทางศูนย์ฯ นั้นมุ่งเน้นในด้านการพัฒนาขีดความสามารถทางเทคโนโลยีของวัสดุที่ใช้ในการทำเป็นผลิตภัณฑ์ ตลอดจนกระบวนการใช้วัสดุเหล่านี้ให้เป็นประโยชน์ โดยอาศัยความรู้ความสามารถทางด้านเทคโนโลยีการผลิตและการออกแบบวิศวกรรมเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามมาตรฐาน และมีต้นทุนการผลิตที่เหมาะสมเป็นไปได้อย่างจริง

นอกจากการพัฒนาด้านวัสดุให้ตอบโจทยความต้องการของผู้ประกอบการแล้ว ในอีกด้านหนึ่งนักวิจัยของทางศูนย์ฯ เองยังได้มีการตั้งโจทย วิเคราะห์ และพิจารณาไปในอนาคตข้างหน้าว่า จะมีเทคโนโลยีใดเข้ามา และเมื่อเทคโนโลยีนั้นมาถึงแล้ว จะมีการใช้ประโยชน์รองรับมันอย่างไร

อีกหนึ่งบทบาทหน้าที่ของศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ หรือ MTEC นั้น คือการสนับสนุนการอบรม ถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับบุคคลากรของผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นหัวข้อเฉพาะตามความต้องการของผู้ประกอบการที่ทางศูนย์ฯ ได้มีโอกาสสำรวจและเก็บรวบรวมจากการทำงานร่วมกับผู้ประกอบการผ่านวงสัมมนาหรือการประชุมในเชิงอุตสาหกรรมต่างๆ และทางศูนย์ฯ เองมีเครื่องมือที่มากมายที่พร้อมช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อยในการพัฒนาขีดความสามารถทางธุรกิจให้สามารถก้าวไปข้างหน้าได้

บริการจากทางศูนย์

บริการด้านเทคนิค เป็นการบริการทดสอบวิเคราะห์ทางด้านวัสดุในเชิงเทคนิค เพื่อหาคุณสมบัติของวัสดุ เช่น มีความแข็งแรง มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่อ้างอิงไหม ด้วยเครื่องมือเฉพาะทาง

ประสานธุรกิจและอุตสาหกรรม เป็นโครงการที่ทางศูนย์ร่วมหาคำตอบให้กับผู้ประกอบการ สามารถเป็นทั้งในรูปแบบของการให้คำปรึกษา, การรับจ้าง หรือร่วมวิจัย และหาแหล่งทุนสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ

บริการอบรมสัมมนา จัดฝึกอบรมพัฒนาความรู้ความสามารถให้กับผู้ประกอบการ ผ่านการทำเวิร์กชอป และสัมมนาต่างๆ ทำให้ทางศูนย์ได้พบปะกับผู้ประกอบการโดยตรง สามารถช่วยแนะนำ ให้คำปรึกษาในเรื่องของการเลือกใช้เทคโนโลยี, เครื่องจักรอุปกรณ์ หรือให้คำแนะนำด้านโปรแกรมต่าง ๆ

บริการด้านวิชาการ ศูนย์ให้ข้อมูลในเชิงเทคโนโลยี เป็นการเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการ ได้เข้ามาสืบค้นว่าในปัจจุบัน มีเทคโนโลยี, วัสดุ, ผลิตภัณฑ์ หรือนวัตกรรมตัวใดอยู่แล้วบ้าง ที่สามารถนำมาพัฒนาเป็นทางเลือกให้เกิดสินค้าที่แข่งขันในตลาดได้ ไปจนถึงการพัฒนาสินค้ารูปแบบใหม่ขึ้นในรูปแบบที่ไม่เคยมีใครทำมาก่อน

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ หรือ MTEC เล็งเห็นว่าในปัจจุบัน มีผู้ประกอบการในยุคใหม่ ที่อาจจะเป็นลักษณะแบบธุรกิจที่เรียกกันว่า สตาร์ทอัพ นั้นควรให้ความสำคัญกับการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี มากๆ และอยากให้คิดว่าการทำวิจัยไม่ใช่เรื่องไกลตัว เรื่องวิจัยไม่ได้เป็นเพียงเรื่องของอาจารย์นักวิชาการเท่านั้น แต่กระบวนการวิจัยคือเครื่องมือวิถีในการหาคำตอบอย่างมีระบบด้วยกระบวนการวิทยาศาสตร์

สำหรับผู้ประกอบการที่กำลังมีโจทย์ในการดำเนินธุรกิจ แต่ยังไม่มีความชัดเจนนัก สามารถติดต่อมาที่ MTEC ได้ ทางศูนย์นั้นยินดี มีบุคลากรที่พร้อมหารือและให้ข้อมูล ต่อยอดขีดความสามารถ พัฒนาธุรกิจให้ประสบความสำเร็จไปด้วยกัน

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (MTEC)

จุลเทพ จจรไชยกูล (ผู้อำนวยการศูนย์)
บริการด้านเทคนิคการทดสอบคุณสมบัติด้านต่างๆของวัสดุ



ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อได้ที่

ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ

ที่อยู่: 114 อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง

จ.ปทุมธานี 12120

โทร: 0 2564 6500

โทรสาร: 0 2564 6501- 5

เว็บไซต์ : mtec.or.th



ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม (BSC)

บริการข้อมูลสารสนเทศด้านอุตสาหกรรม โอกาสการลงทุน
และเพิ่มศักยภาพธุรกิจ

นางสาว ณปภา บุศยโสฬส เจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจ

ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม (BSC)

“เราเป็นศูนย์ให้ความช่วยเหลือกับผู้ประกอบการ เป็นคนกลางที่จะคอยคิดแยกว่า ถ้าธุรกิจของคุณต้องการพบหมอ คุณต้องไปที่ใด นี่คือ BSC คือเคาท์เตอร์แรกที่จะให้ข้อมูลทั่วไป วิเคราะห์ วินิจฉัย และนี่คือบทบาทของศูนย์นี้”

ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม หรือ BSC เป็นหน่วยงานภายใต้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกระทรวงอุตสาหกรรม จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูลสารสนเทศและบริการแนะนำเบื้องต้น โดยมุ่งเน้นเรื่องข้อมูลทางอุตสาหกรรม โอกาสการลงทุน โอกาสทางธุรกิจ และการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) วิสาหกิจชุมชน ผู้ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ และบุคคลทั่วไปที่สนใจขอรับบริการ

โดย ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม ได้จัดเตรียมเจ้าหน้าที่และที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อให้บริการกับบุคคล หรือบริษัทอย่างทั่วถึง

บริการจากศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม หรือ BSC

การวางแผนธุรกิจ

สำหรับผู้ที่ยากดำเนินธุรกิจ แต่ยังไม่มีความคิด ศูนย์บริการ BSC ได้จัดเตรียมข้อมูลให้มีการปรึกษาเบื้องต้น แนวคิด การดำเนินธุรกิจ และฐานข้อมูลสารสนเทศต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการประเมินความพร้อมในการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการเริ่มต้นธุรกิจและการลงทุน

การเริ่มต้นธุรกิจ

สำหรับผู้ที่มีธุรกิจอยู่แล้ว ทางศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม ก็มีการให้บริการที่เหมาะสมเช่นกัน โดยจัดให้มีทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ ตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ ตลอดจนการพัฒนาโอกาสของผู้ประกอบการเอง ยกตัวอย่างเช่น การบริหาร การผลิต การเงิน การบัญชี โอกาสทางธุรกิจ ฯลฯ โดยสิ่งเหล่านี้ ทางศูนย์บริการให้คำปรึกษาและแนะนำให้ฟรี

กิจกรรม Matching Online

ทางศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม ยังได้จัดให้มีกิจกรรม Matching Online อันเป็นกิจกรรมที่เป็นความร่วมมือระหว่างไทยและญี่ปุ่น โดยผู้ประกอบการสามารถลงชื่อได้ทางช่องทางแพลตฟอร์มดิจิทัล ซึ่งปัจจุบัน กิจกรรม Matching Online ได้จัดให้มีขึ้นทุกเดือน โดยไม่จำกัดประเภทอุตสาหกรรม

บริการข้อมูลสารสนเทศ

ทาง ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม หรือ BSC ยังมีบริการข้อมูลสารสนเทศ เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การลงทุน โดยได้มีเอกสารให้กึ่งออนไลน์และสิ่งตีพิมพ์ โดยสามารถเข้ารับบริการได้ที่หน่วยงานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทุกแห่งทั่วประเทศ ไม่เพียงแต่เท่านั้น สำหรับบุคคลซึ่งต้องการจะดำเนินธุรกิจ แต่ยังไม่รู้จะไปทางไหน ศูนย์บริการฯ มีการให้บริการด้าน Business idea ให้ได้เห็นโมเดลและศึกษาข้อมูลเพื่อเรียนรู้ได้อย่างเข้าใจง่าย

ห้องสมุดอุตสาหกรรม

เป็นแหล่งการเรียนรู้และการบริการฐานข้อมูลเชิงวิชาการด้านอุตสาหกรรม สถิติ ความเคลื่อนไหวทางธุรกิจ อุตสาหกรรม และสารสนเทศที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรม แบบครบวงจรตั้งแต่อุตสาหกรรมต้นน้ำถึงอุตสาหกรรมปลายน้ำ โดยสามารถเข้ารับบริการได้ที่หน่วยงานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทุกแห่งทั่วประเทศ หรือผ่านทางเว็บไซต์ <http://library.dip.go.th> ได้ 24 ชั่วโมง

ด้วยพันธกิจที่ต้องการช่วยเหลือผู้ประกอบการ ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม จึงได้เปิดและกระจายศูนย์ช่วยเหลือออกไปถึง 14 แห่งทั่วประเทศ โดยตั้งอยู่ที่ศูนย์การส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ เพื่อความสะดวกต่อผู้เข้ารับบริการ สามารถขอรับบริการปรึกษา ได้ผ่านระบบ Call Center หรือทางเว็บไซต์ที่ <http://bsc.dip.go.th> โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น



The infographic features a teal background with white and light blue circular accents. On the left, a circular image shows a modern building with a glass facade, identified as the BSC office. On the right, a circular image shows two staff members in purple shirts sitting at a desk with a BSC logo. The text is in Thai, providing details about the BSC service, including contact information and a list of services.

SME ONE

ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรม (BSC)

บริการข้อมูลสารสนเทศด้านอุตสาหกรรม โอกาสการลงทุน และเพิ่มศักยภาพธุรกิจ

นางสาว นปภา บุคยโสฬส เจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจ

ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อได้ที่

ศูนย์บริการธุรกิจอุตสาหกรรมดีพร้อม หรือ BSC

75/6 ถ.พระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 02 430 6860

Call center : 1358

เว็บไซต์ <http://bsc.dip.go.th>



สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (EEI)

เป็นหน่วยงานให้บริการทดสอบผลิตภัณฑ์ไฟฟ้า
และอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยที่ได้รับการรับรอง
ระบบคุณภาพตามมาตรฐาน
นายณรัฐ รุจิรัตน์

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (สฟอ.)

อุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์มีบทบาทในการสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ประเทศก้าวไปข้างหน้า ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมา มีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบทางการค้าและเทคโนโลยีได้มีความเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการต่างมีความจำเป็นที่จะต้องปรับตัวให้ทันต่อเทคโนโลยีนี้น ในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสามารถแข่งขันกับสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศได้

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ จัดตั้งขึ้นภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรม มีบทบาทและหน้าที่ในการเป็นหน่วยประสานความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรม ดำเนินการส่งเสริมพัฒนาศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับภาคอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ไม่ว่าจะเป็นด้านการส่งเสริมมาตรฐานไทย ให้เท่าเทียมกับมาตรฐานสากล การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีตราสินค้าที่เป็นที่ยอมรับในตลาดสากล รวมถึงพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมในภาพรวมให้เติบโตอย่างยั่งยืน

บริการของทางสถาบัน

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ สนับสนุนภาคอุตสาหกรรมในทางปฏิบัติ โดยการดำเนินงานผ่าน 3 ศูนย์ ได้แก่ ศูนย์ข้อมูลอุตสาหกรรม เป็นศูนย์ต้นน้ำ ในการศึกษา วิจัย และส่งมอบข้อเสนอแนะเชิงนโยบายให้กับภาครัฐ รวมถึงพัฒนาฐานข้อมูลอุตสาหกรรมเชิงลึก วิเคราะห์ข้อมูลเชิงอุตสาหกรรมทั้งด้านการผลิตและการตลาดและคาดการณ์แนวโน้มผลกระทบต่อภาคอุตสาหกรรม รวมถึงเผยแพร่ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ให้แก่ภาคเอกชน

ศูนย์ฝึกอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการ โดยเป็นศูนย์กลางน้ำ มีการพัฒนาในด้าน 3P ได้แก่

- People คือ การพัฒนาศักยภาพของบุคลากร ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี
- Process จะเป็นการมุ่งเน้นที่การยกระดับประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต โดยให้มีการใช้ระบบที่มีคุณภาพ รวมถึงการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น รถยนต์ระบบอัตโนมัติ
- Product คือ การส่งเสริมการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยมีห้องปฏิบัติการทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการผลิตแผงวงจรต่าง ๆ ที่พร้อมตอบสนองต่อโจทย์ความต้องการใหม่ ๆ ให้กับผู้ประกอบการ ไปจนถึง Start-up

3. ศูนย์บริการผู้ประกอบการและภาคอุตสาหกรรม ถือเป็นศูนย์ปลายน้ำ โดยมีการให้บริการรับรองสิทธิประโยชน์ทางภาษี ในการนำเข้าชิ้นส่วนสำหรับการผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อเป็นการลดต้นทุนให้กับผู้ประกอบการไทย ให้สามารถแข่งขันกับสินค้านำเข้า

นอกจากทั้ง 3 ศูนย์แล้ว ยังมีศูนย์ทดสอบและรับรองมาตรฐาน ครอบคลุมตั้งแต่การทดสอบผลิตภัณฑ์ การสอบเทียบเครื่องมือวัด ไปจนถึงการตรวจโรงงานและรับรองผลิตภัณฑ์ โดยเป็นหน่วยงานแห่งแรก ของประเทศไทยที่ได้รับการรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐานครบทั้ง 3 บริการจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมในระดับสากล

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ยังมีความพร้อมในการสนับสนุนอุตสาหกรรมแห่งอนาคต ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ อุตสาหกรรมยานยนต์อนาคต ทางสถาบันมีบริการคำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์ให้แก่ผู้ประกอบการที่ต้องการปรับปรุงระบบการผลิตให้ทันสมัยยิ่งขึ้น ไปจนถึงการจับคู่กับหน่วยงานต่างๆ ที่เป็นผู้ผลิตและพัฒนาพัฒนาระบบใหม่ ๆ ในการสร้างผลิตภัณฑ์ร่วมกัน

สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ มีความมุ่งมั่นหวังให้ผู้ประกอบการไทยมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันได้กับสินค้าที่มาจากต่างประเทศ โดยบริการต่าง ๆ จากทางสถาบันนั้น พร้อมทั้งจะช่วยรองรับและสนับสนุนผู้ประกอบการไทย ให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันกับสินค้าจากต่างประเทศได้อย่างสมบูรณ์แบบ



สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (EEI)

เป็นหน่วยงานให้บริการทดสอบผลิตภัณฑ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ของประเทศไทยที่ได้รับการรับรองระบบคุณภาพตามมาตรฐาน
นายณัฐ ธุจรัตน์

ผู้ที่สนใจสามารถติดต่อได้ที่

ศูนย์ปฏิบัติการและมาตรฐาน สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

ที่อยู่: 975 หมู่ 4 นิคมอุตสาหกรรมบางปู ซอย 8 ถ.สุขุมวิท กม.37

ต.แพรงษา อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10280

โทร: 0 2709 4860

โทรสาร: 0 2324 0917

ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แห่งประเทศไทย (SME D BANK)

SME ONE

เป็นหน่วยงานสถาบันการเงินของรัฐ
พร้อมเคียงข้างผู้ประกอบการเอสเอ็มอีตลอดเส้นทางธุรกิจ



SME D Bank

พร้อมเคียงข้าง SMEs ทุกสถานการณ์

จากสถานการณ์โควิด-19 ที่เกิดขึ้น ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (สพว.) หรือ SME D Bank ในฐานะสถาบันการเงินของรัฐ พร้อมเคียงข้างผู้ประกอบการเอสเอ็มอีตลอดเส้นทางธุรกิจ ออกมาตรการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 อย่างใกล้ชิดตามนโยบายของรัฐบาล ผ่านมาตรการปรับเงื่อนไขการชำระหนี้ และปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับระดับประคองธุรกิจ และรักษาการจ้างงานไว้ได้ โดยปี 2564 ช่วยเหลือจำนวน 37,953 ราย วงเงิน 66,000 ล้านบาท และไตรมาสแรก ปี 2565 ช่วยเหลือไปแล้ว 8,087 ราย วงเงิน 14,550 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ประมาณ 23%

อย่างไรก็ดี ผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการเอสเอ็มอีในหลายกลุ่มธุรกิจ เมื่อสถานการณ์เริ่มคลี่คลายและมีสัญญาณการฟื้นตัวต่อเนื่อง ธนาคารพร้อมสนับสนุนธุรกิจเอสเอ็มอีให้กลับมาเดินหน้ากิจการได้อีกครั้ง ผ่านมาตรการด้าน “การเงิน” และ “การพัฒนา” เช่น การชำระหนี้ ที่ได้ปรับความยืดหยุ่นให้สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ประกอบการ โดยนำมาตรการแก้หนี้อย่างยั่งยืนตามแนวทางของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) มาใช้ ทำให้สามารถบริหารจัดการหนี้เป็นไปอย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ

ขณะที่ การเติมทุนใหม่ได้ออกผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจมากขึ้น ช่วยให้ผู้ธุรกิจเอสเอ็มอีได้รับการเติมทุนได้อย่างเหมาะสม ฐานรับนโยบายเปิดประเทศของรัฐบาล โดยที่ผ่านมา ธนาคารได้ออกผลิตภัณฑ์ “สินเชื่อ 3D” วงเงินรวมเป็น 19,000 ล้านบาท เกณฑ์เปิดกว้าง ทั่วถึงทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล หากหลักประกันไม่พอ สามารถใช้ บสย. ค้ำประกันได้

“สินเชื่อ 3D” ครอบคลุมทุกความต้องการของทุกกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอี วงเงินกู้สูงสุดถึง 50 ล้านบาทต่อราย อัตราดอกเบี้ยเริ่มต้น 4.5% ต่อปี ผ่อนนานสูงสุด 10 ปี ประกอบด้วย “สินเชื่อ SMEs D Plus” วงเงิน 7,000 ล้านบาท รับรีไฟแนนซ์จากสถาบันการเงินเดิม และเป็นทุนหมุนเวียน ช่วยลดต้นทุนธุรกิจ “สินเชื่อ SMEs D เพื่อการลงทุน” วงเงิน 5,000 ล้านบาท สำหรับลงทุน ขยาย ปรับปรุงกิจการ รวมถึงปรับเปลี่ยนธุรกิจ และ “สินเชื่อ SMEs D เสริมสภาพคล่อง” วงเงิน 7,000 ล้านบาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน เสริมสภาพคล่อง

พร้อมเสริมด้วยการสนับสนุน “งานพัฒนา” ช่วยยกระดับกิจการ เพิ่มศักยภาพให้เอสเอ็มอีเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยการจัด
โปรแกรมพัฒนา เช่น “E-learning SME D Academy” เติมองค์ความรู้ ตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมช่วยโปรโมทสินค้าผ่านสื่อของ
ธนาคาร เป็นต้น สามารถสมัครใช้บริการได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย

และจากการที่รัฐบาลได้เริ่มคลายล็อกมาตรการต่างๆ และเปิดประเทศ SME D Bank ไม่รอช้าที่จะงานรับนโยบายรัฐบาล
เพื่อฟื้นฟูภาคการท่องเที่ยวที่เกี่ยวเนื่องกันเพราะมองว่าจะเป็นปัจจัยสำคัญช่วยให้เศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว โดยออก
โครงการ “สินเชื่อ SMEs Re-Start” วงเงินรวม 2,000 ล้านบาท สนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว และเกี่ยว
เนื่อง (Supply Chain) เช่น โรงแรม ร้านอาหาร บริษัทนำเที่ยว ร้านขายของที่ระลึก ฯลฯ รวมถึง เอสเอ็มอีทุกประเภทที่เป็นคู่ค้า
กับกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว ได้เข้าถึงแหล่งเงินทุน นำไปเสริมสภาพคล่อง ลงทุน ขยาย ปรับปรุงกิจการ หรือสำรองเป็นค่าใช้จ่าย
คุณสมบัติเปิดกว้าง ทั่วได้ทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ อัตราดอกเบี้ยเริ่มต้น 5.5% ต่อปี วงเงินกู้
สูงสุด 5 ล้านบาท ระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุด 10 ปี พร้อมปลอดชำระคืนเงินต้น (Grace Period) สูงสุดไม่เกิน 24 เดือน โดย
เปิดรับคำขอกู้ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป จนถึงวันที่ 31 มีนาคม 2566 หรือจนกว่าจะหมดวงเงินโครงการ แล้วแต่อย่างหนึ่งอย่างใดจะถึง
ก่อน

ขณะเดียวกัน ธนาคารได้สนับสนุนภาคการท่องเที่ยว และเกี่ยวเนื่อง ผ่านกิจกรรมด้านการ “พัฒนา” ควบคู่ด้วย โดยมี
โครงการหลากหลาย ผ่านความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรต่าง ๆ เช่น สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จัด
โปรแกรมเติมความรู้และยกระดับเอสเอ็มอีภาคการท่องเที่ยว เตรียมพร้อมรับมือเทรนด์ท่องเที่ยววิถีใหม่หลังโควิด-19 คลี่คลาย
ผ่านทั้งระบบออนไลน์ และลงพื้นที่จัดเวิร์กช็อปทั่วประเทศ มีผู้ประกอบการตั้งแต่ขนาดย่อม (SE) และขนาดกลาง (ME) ซึ่ง
ธนาคารยังจะจัดต่อเนื่องในอีกหลายพื้นที่ ระหว่างเดือนพฤษภาคมถึงมิถุนายน 2565 เช่น ยโสธร ร้อยเอ็ด สุรินทร์ นครราชสีมา
เพชรบุรี และประจวบคีรีขันธ์ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังช่วยส่งเสริมการตลาด พาหุเหตุการณ์ท่องเที่ยวและเหตุการณ์กีฬา ลงพื้นที่โปรโมท
สินค้าหรือบริการให้เอสเอ็มอีไทยทั่วประเทศ เช่น นมบ้านคุณย่า จ.นครราชสีมา บริษัท แม่กลองไทยเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด
จ.สมุทรสงคราม และ เฌอ บุรีโฮมสเตย์ จันทบุรี จ.จันทบุรี เป็นต้น

หากสรุปตัวเลขสินเชื่อฟื้นฟูที่ SME D Bank ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ซึ่งเป็นลูกค้าของธนาคาร เพื่อให้ได้
บริการเติมทุน เสริมสภาพคล่องธุรกิจ หรือใช้เป็นค่าใช้จ่ายในกิจการ ประดับประดาธุรกิจ และรักษาการจ้างงาน นับตั้งแต่เริ่ม
โครงการ เมื่อเดือน เมษายน 2564 จนถึงวันที่ 13 พฤษภาคม 2565 รวมเป็นงบประมาณทั้งสิ้น 25,000 ล้านบาท โดยมีลูกค้าที่
ธนาคารให้ความช่วยเหลือในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนแล้ว จำนวน 5,254 ราย คิดเป็นวงเงิน 13,041 ล้านบาท

เพื่อยุติความช่วยเหลือเอสเอ็มอีให้ไกลและกว้างมากยิ่งขึ้น SME D Bank ยังได้ร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐ
และเอกชน ผนึกกำลังให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการเอสเอ็มอี เช่น ความร่วมมือกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาด
ย่อม (บสย.) สนับสนุนธุรกิจเอสเอ็มอีเข้าถึงแหล่งเงินทุน ผ่านผลิตภัณฑ์สินเชื่อของธนาคาร นำไปยกระดับธุรกิจ เพิ่มศักยภาพ
กิจการ สามารถใช้ บสย.ร่วมค้ำประกัน ขณะที่ ความร่วมมือกับสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) จะดำเนินการร่วมกัน
เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทย ผ่านความร่วมมือของ 2 หน่วยงาน เช่น การช่วยเหลือผู้ประกอบการให้เข้าถึงบริการ
ด้านเงินทุน จาก SME D Bank วงเงินสูงสุด 50 ล้านบาท รวมทั้งสนับสนุนด้านการยกระดับความสามารถ เพิ่มทักษะความรู้ให้
ทันต่อการเปลี่ยนแปลง และได้วางแผนขยายตลาดผ่านช่องทางออฟไลน์และออนไลน์ รองรับความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่
ช่วยให้เอสเอ็มอีก้าวข้ามวิกฤตโควิด-19 ไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

สำหรับแผนการดำเนินงานปี 2565 ธนาคารกำหนดทิศทางการทำงานให้สอดคล้องกับการกิจและเป็นไปตาม
แนวนโยบายภาครัฐ มุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพิ่มขีดความสามารถธุรกิจให้เข้มแข็งและยั่งยืน
ด้วยการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างครบวงจร “เงินทุน” ผ่านผลิตภัณฑ์สินเชื่อครอบคลุมทุกกลุ่มธุรกิจ วงเงินกู้
สูงสุด 50 ล้านบาท ควบคู่ “การพัฒนา” ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร ทั้งภาครัฐและเอกชน ส่งเสริมและสนับสนุนเข้าสู่
BCG Model ตามนโยบายรัฐบาล สนับสนุนเข้าถึงแหล่งทุนไม่ต่ำกว่า 53,000 ล้านบาท

ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

แห่งประเทศไทย (SME D BANK)

เป็นหน่วยงานสถาบันการเงินของรัฐ
พร้อมเคียงข้างผู้ประกอบการเอสเอ็มอี
ตลอดเส้นทางธุรกิจ

SME ONE



ขณะที่ ด้านการพัฒนาศักยภาพ SME D Bank ในฐานะธนาคารเพื่อการพัฒนา ยกระดับการให้บริการ ตอบโจทย์ผู้
ผู้ประกอบการเอสเอ็มอี จัดทำ “โครงการ SME D-Care” สร้าง “SME D Coach” ที่เป็นเจ้าหน้าที่ธนาคาร หน่วยงานภาครัฐ
และเอกชน ที่ผ่านการอบรมและเพิ่มทักษะ จนมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาให้คำปรึกษา เช่น การตลาดออนไลน์ การสร้าง
มาตรฐาน การผลิต จับคู่ธุรกิจ เทคโนโลยี-นวัตกรรม บัญชี-การเงิน สนับสนุนเงินทุน และบ่มเพาะผู้ประกอบการ พร้อม
กระบวนการติดตามผลหลังจากได้รับคำปรึกษา เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการเอสเอ็มอีตลอดเส้นทางธุรกิจ ตั้งเป้า
หมายพัฒนาผู้ประกอบการกว่า 20,000 ราย

ธนาคารแห่งประเทศไทย (BOT)

“สปท.” สร้างกลไกช่วยเหลือเอสเอ็มอี
แก้หนี้ที่ยืดหยุ่นพร้อมดึงดิจิทัลแก้ปัญหาระยะยาว



“สปท.” สร้างกลไกช่วยเหลือเอสเอ็มอี แก้หนี้ที่ยืดหยุ่นพร้อมดึงดิจิทัลแก้ปัญหาระยะยาว

สถานการณ์โควิดลากยาวมาถึงปีที่ 3 กว่าแต่ละช่วงเวลามีความหนักเบาแตกต่างกันไป สปท. ในฐานะผู้ดูแลเศรษฐกิจ สถาบันการเงิน และระบบการเงินของประเทศให้มีเสถียรภาพ จึงให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีซึ่งถือเป็นกระดูกสันหลังทางเศรษฐกิจไทย ด้วยการปรับมาตรการความช่วยเหลือเพื่อสอดคล้องกับสถานการณ์ต่างๆ อย่างใกล้ชิด

คุณ สุวรรณิ เจษฎาศักดิ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายนโยบายและกำกับสถาบันการเงิน 2 ธนาคารแห่งประเทศไทย กล่าวว่า ผู้ที่ได้รับผลกระทบส่วนใหญ่ยังคงเป็นกลุ่มเปราะบาง ประกอบด้วยกลุ่มลูกค้ารายย่อย และกลุ่มธุรกิจเอสเอ็มอี ซึ่ง สปท. ได้มีการประเมินและติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด นับตั้งแต่ช่วงล็อกดาวน์ครั้งแรกตอนต้นปี 2563 ที่คาดการณ์ว่า แม้สถานการณ์โรคและผลกระทบจะรุนแรง แต่จะสามารถคลี่คลายได้ในระยะสั้น มาตรการที่ออกมาในช่วงแรกจึงมีลักษณะปูพรม (broad-based) เพื่อลดผลกระทบอย่างเร่งด่วน มุ่งเน้นให้ครอบคลุมทั้งการพักชำระหนี้ระยะสั้น และการเสริมสภาพคล่อง จึงได้มีการตราพระราชกำหนดการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 พ.ศ. 2563 เพื่อป้องกันมิให้เกิดสภาวะการขาดสภาพคล่องของภาคธุรกิจและการผิดนัดชำระหนี้ของภาคธุรกิจเป็นวงกว้าง โดยมีมาตรการเพื่อเติมเงินใหม่ให้กับภาคธุรกิจผ่านมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (สินเชื่อซอฟท์โลน) และมาตรการเพื่อแก้หนี้เดิม โดยกำหนดให้สถาบันการเงินพักหนี้ในระยะสั้นให้กับผู้ประกอบการที่มีวงเงินสินเชื่อรวมทั้งกลุ่มธุรกิจกับสถาบันการเงินแต่ละแห่งไม่เกิน 100 ล้านบาท เป็นระยะเวลา 6 เดือน รวมถึงมีนโยบายให้สถาบันการเงินพักชำระหนี้สำหรับลูกค้ารายย่อยเป็นระยะเวลา 3-6 เดือน

อย่างไรก็ดี จากสถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างรุนแรง ยืดเยื้อยาวนานเป็นวงกว้าง และมีความไม่แน่นอนสูง ประกอบกับการฟื้นทางเศรษฐกิจมีความไม่เท่าเทียม (เป็นลักษณะ K-shape) สปท. จึงได้ปรับมาตรการการแก้หนี้เดิมให้มีความเฉพาะเจาะจง (targeted) มากขึ้น เพื่อให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ให้เหมาะสม ตรงจุด และยืดหยุ่นยิ่งขึ้น รวมถึงไม่สร้างแรงจูงใจที่ไม่เหมาะสม จนถึงในช่วงปลายปี 2564 สปท. จึงได้ออกมาตรการแก้หนี้ระยะยาว โดยเน้นให้สถาบันการเงินและผู้ประกอบการธุรกิจทางการเงินภายใต้การกำกับช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบผ่านการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ระยะยาวอย่างยืดหยุ่น สอดคล้องกับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูง

นอกจากนี้สำหรับในเรื่องการเสริมสภาพคล่องให้กับ SMEs รพท. ได้ออกมาตรการให้ความช่วยเหลือและฟื้นฟูผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งประกอบด้วย 2 โครงการ ได้แก่ มาตรการ “สินเชื่อฟื้นฟู” ซึ่งเป็นการปรับปรุงข้อจำกัดของมาตรการสินเชื่อซอฟท์โลนเพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจโดยเฉพาะกลุ่มเอสเอ็มอีสามารถเข้าถึงความช่วยเหลือได้ครอบคลุมยิ่งขึ้น โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้ารายใหม่ที่ไม่มีวงเงินกับสถาบันการเงินมาก่อน ให้สามารถยื่นขอสินเชื่อเพื่อฟื้นฟูกิจการได้ และขยายระยะเวลาของเงินกู้ให้ยาวขึ้นเป็น 5 ปี กำหนดอัตราดอกเบี้ยที่สะท้อนความเสี่ยงของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงเพิ่มกลไกการค้ำประกันสินเชื่อผ่านบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) และ โครงการ “พักทรัพย์พักหนี้” เพื่อเป็นอีกทางเลือกในการแก้ไขปัญหาหนี้ให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่ได้รับผลกระทบหนัก

คุณสุวรรณี กล่าวถึงกลไกของโครงการพักทรัพย์ พักหนี้ ว่าเป็นทางเลือกในการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจที่มีศักยภาพ มีทรัพย์สินเป็นหลักประกันและได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ยึดยึด ซึ่งต้องใช้เวลา นานกว่ากลุ่มอื่นในการฟื้นตัว โดยจุดเด่นของโครงการพักทรัพย์ พักหนี้คือ การช่วยลดภาระต้นทุนทางการเงินชั่วคราวให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ พร้อมกับเอื้อให้ยังสามารถประกอบกิจการและช่วยพยุงการจ้างงานต่อไป และช่วยให้ลูกหนี้ไม่ถูกบังคับขายทรัพย์สิน หรือถูกดราคราคาทรัพย์สินในภาวะวิกฤต เพื่อให้สามารถกลับมาประกอบธุรกิจได้ตามปกติในอนาคต ภายใต้โครงการนี้ ลูกหนี้สามารถตีโอนทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้แก่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ภายใต้เงื่อนไขซื้อคืนในเวลา 3 - 5 ปี ในราคาที่ตกลงไว้ โดยในระหว่างนั้น ลูกหนี้สามารถเช่าทรัพย์สินกลับคืนเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจต่อได้ ทั้งนี้ ภาครัฐจะสนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษีและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง และ รพท. จะสนับสนุนสภาพคล่องดอกเบี้ยต่ำให้กับธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินเฉพาะกิจ โดยมีวงเงินภายใต้โครงการไม่เกิน 100,000 ล้านบาท

“โครงการพักทรัพย์ พักหนี้ ถูกออกแบบมาให้เข้ามาช่วยเหลือกลุ่มธุรกิจที่ได้รับผลกระทบหนัก โดยไม่ได้จำกัดประเภทธุรกิจที่สามารถเข้าร่วมโครงการ ซึ่งจากข้อมูลความคืบหน้าของโครงการในปัจจุบันพบว่าผู้เข้าร่วมโครงการส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่อยู่ในภาคการท่องเที่ยว ซึ่งเป็น sector ที่ได้รับผลกระทบหนักจากสถานการณ์ในครั้งนี้นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการธุรกิจในกลุ่มอื่นด้วย อาทิ โรงงาน โรงพยาบาลที่เน้นให้บริการรับเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติ รวมถึงสปาและ ร้านอาหาร เป็นต้น”

สำหรับเงื่อนไขการรับโอน การเช่า และการซื้อคืนทรัพย์สินหลักประกัน ผู้ประกอบการธุรกิจหรือเจ้าของทรัพย์สินหลักประกันมีสิทธิซื้อทรัพย์สินหลักประกันคืนได้ภายในระยะเวลา 3 - 5 ปี นับแต่วันที่สถาบันการเงินรับโอนทรัพย์สินหลักประกัน โดยสถาบันการเงินจะไม่นำทรัพย์สินไปขายแก่บุคคลอื่นหากผู้ประกอบการธุรกิจไม่ยินยอม

ในส่วนของ “สินเชื่อฟื้นฟู” ถูกออกแบบมาเพื่อแก้ไขข้อจำกัดของมาตรการสินเชื่อซอฟท์โลนอันจะช่วยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการธุรกิจเข้าถึงสินเชื่อได้ในวงกว้างและกว้างมากยิ่งขึ้นโดยคุณสมบัติของผู้ประกอบการธุรกิจที่สามารถเข้าโครงการนี้ต้องเป็นผู้ที่มีวงเงินสินเชื่อ ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2564 ไม่เกิน 500 ล้านบาท ซึ่งไม่ถูกจัดชั้นเป็น NPL ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 หรือเป็นผู้ที่ไม่มีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินทุกแห่ง ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2564 และเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย ที่มีสถานประกอบการและประกอบธุรกิจในประเทศไทย ที่ไม่ใช่บริษัทที่มีหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เว้นแต่เป็นบริษัทที่มีหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ และไม่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจทางการเงิน

“จุดเด่นของมาตรการนี้อีกอย่างคือ กลไกการค้ำประกันผ่านบสย. ที่กำหนดอัตราการค้ำประกันไว้สูงถึง 40% ของหนี้เสียที่จะเกิดขึ้น ซึ่งเราเชื่อว่ากลไกการค้ำประกันนี้จะช่วยให้ไมโครเอสเอ็มอีที่อยู่ในภาคธุรกิจที่เสี่ยงสูง โดยเฉพาะธุรกิจท่องเที่ยวและการขนส่ง สามารถเข้าถึงสภาพคล่องเพื่อช่วยประคับประคองและฟื้นฟูธุรกิจให้ดำเนินต่อไป รวมถึงฟื้นตัวได้ในระยะถัดไป”

สำหรับความคืบหน้าของวงเงินภายใต้โครงการพักทรัพย์ พักหนี้ที่ ในเดือนเมษายน 2565 มีมูลค่าสินทรัพย์ที่รับโอนภายใต้โครงการแล้วประมาณ 43,600 ล้านบาท หรือคิดเป็น 44% ของวงเงิน โดยมีลูกหนี้ที่ได้รับความช่วยเหลือรวม 333 ราย ซึ่งผู้ที่สนใจสามารถแจ้งความประสงค์ขอเข้าร่วมโครงการกับสถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่ได้ภายในวันที่ 9 เมษายน 2566 แม้ว่าในปัจจุบันจะมีปัจจัยความไม่แน่นอนจากสถานการณ์สงครามรัสเซีย-ยูเครน เข้ามาเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโครงการนี้ได้รับการออกแบบให้ยืดหยุ่นเพื่อรองรับความไม่แน่นอน ดังนั้น หากพิจารณาสถานการณ์ในช่วงเวลานั้นแล้วพบว่าไม่มีเหตุอันสมควรรปท. โดยความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรีสามารถขยายระยะเวลาดังกล่าวออกไปอีกได้ไม่เกิน 1 ปี โดยไม่ต้องออกพระราชบัญญัติฉบับใหม่

อย่างไรก็ดี หากไม่มีสถานการณ์โควิดหรือสงครามรัสเซีย-ยูเครน เข้ามา เอสเอ็มอีโดยเฉพาะขนาดเล็กก็ยังมีปัญหาหลักคือ การเข้าไม่ถึงสินเชื่อ หรือหากเข้าถึงแต่มีต้นทุนดอกเบี้ยสูงกว่าอยู่ที่ ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา รปท. จึงพยายามปิดช่องว่างด้วยการนำ Digital factoring มาเป็นเครื่องมือให้เอสเอ็มอีเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ปลอดภัย และลดต้นทุนยิ่งขึ้น



คุณ สุรวุฒิ พุกภักษ์ บำรุง ผู้อำนวยการ รักษาการผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายกลยุทธ์สถาบันการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย กล่าวว่า ที่ผ่านมารปท. ได้พัฒนาระบบนิเวศด้านดิจิทัล เพื่อยกระดับการให้บริการ Factoring ให้เป็นรูปแบบดิจิทัลแบบ end-to-end ในลักษณะของ Open Architecture ร่วมกับภาคเอกชนและหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs รายเล็ก ๆ และลดความเสี่ยงที่เป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกรรม Factoring ที่มีอยู่เดิม โดยเฉพาะในเรื่อง double financing เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว รปท. ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลาง Central Web Service (CWS) ที่มีต้นทุนต่ำและปลอดภัย เพื่อกำหนดที่บันทึกและตรวจสอบสถานะของใบแจ้งหนี้ที่นำมาใช้ขอสินเชื่อ Factoring

ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการขอสินเชื่อซ้ำซ้อน อีกทั้งระบบดังกล่าวยังเปิดกว้างให้ผู้ให้บริการ factoring สามารถเข้ามาเชื่อมต่อ ซึ่งรวมถึงแพลตฟอร์มที่ทำหน้าที่เป็น Marketplace สำหรับสินเชื่อ Factoring ด้วย ซึ่งถือเป็นการส่งเสริมให้มีการแข่งขันของผู้ให้บริการอย่างเสรีทั้งด้านราคาและเงื่อนไขการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ สปท. ยังผลักดันให้ผู้ให้บริการ Factoring และแพลตฟอร์มมีการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ตามความเหมาะสมในกระบวนการสำคัญ เช่น การสร้างใบแจ้งหนี้ดิจิทัลที่เป็นมาตรฐาน การรับส่งเอกสารผ่านช่องทางดิจิทัล และการใช้ Digital signature ในการรับรองความถูกต้องของเอกสาร เพื่อลดความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงข้อมูล ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกรรมต่าง ๆ ให้มีความสะดวกและรวดเร็ว และช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานได้ในระยะยาว

คุณ สุรวุฒิ กล่าวว่า นอกจากการผลักดันธุรกรรม Digital Factoring แล้ว สปท. ยังมีแนวคิดที่จะส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs อย่างยั่งยืนในมิติต่าง ๆ ผ่านภูมิทัศน์ทางการเงินใหม่ (Financial landscape) ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาเชิงระบบอย่างบูรณาการ ซึ่งรวมถึงการผลักดันให้สถาบันการเงินใช้ประโยชน์จากข้อมูลและพัฒนาการด้านเทคโนโลยีทางการเงินได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อลดต้นทุนและให้มีข้อมูลเพียงพอในการประเมินความเสี่ยง หรือสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ผ่านนวัตกรรมและบริการทางการเงินได้ดียิ่งขึ้น ในขณะที่ผู้ประกอบการจะได้รับประโยชน์จากการมีแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่ รวมถึงอาจมีการพิจารณาให้มีผู้ให้บริการรูปแบบใหม่ ๆ เช่น Virtual bank เพื่อช่วยแก้ Pain points ที่เอสเอ็มอีรายย่อยเผชิญอยู่ เพราะ Virtual bank จะมีต้นทุนการดำเนินงานต่ำ มีเทคโนโลยีหรือข้อมูลในมิติอื่นที่สถาบันการเงินแบบดั้งเดิมอาจไม่มี ทำให้สามารถประเมินความเสี่ยงและเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า SMEs ขนาดเล็กได้ดีกว่า

ในขณะนี้ สปท. อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินดิจิทัลที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ ได้แก่

(1) โครงการ PromptBizi เป็นโครงสร้างพื้นฐานที่พัฒนาในลักษณะ End to end ครอบคลุมการทำธุรกรรมดิจิทัลตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ทั้งข้อมูลการซื้อขายสินค้า การออกใบแจ้งหนี้ ใบสั่งซื้อ การชำระเงิน การจ่ายคืนภาษี และอาจพัฒนาถึงการให้สินเชื่อในอนาคต ซึ่งรวมถึงการเชื่อมโยงระบบ CWS ธุรกรรม digital factoring กับ PromptBiz ในอนาคตด้วย

(2) ส่งเสริมให้มีกลไกการค้าประกันเครดิตในรูปแบบต่าง ๆ ที่ครอบคลุมทั้งสินเชื่อ การร่วมทุน การออกตราสารหนี้และตราสารทุน เป็นต้น

(3) โครงการ Open data ที่สนับสนุนการเชื่อมโยง แชนแนล และใช้ข้อมูลทั้งจากภายนอกและภายในภาคการเงิน เพื่อประโยชน์ในการวิเคราะห์สินเชื่อหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินรูปแบบใหม่ ๆ

นอกจากนี้ การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทางธุรกิจตระหนักและเห็นถึงความสำคัญในการปรับตัวให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงด้านสิ่งแวดล้อม ก็จะเป็นอีกหนึ่งจิ๊กซอร์ที่สำคัญที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันและป้องกันการถูกกีดกันทางการค้าจากนานาประเทศได้ในระยะยาว

ภายใต้ภูมิทัศน์ทางการเงินใหม่นี้ สปท. มั่นใจว่าจะช่วยแก้ปัญหาเชิงระบบ โดยเฉพาะในด้านการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กของประเทศไทยสามารถแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

กองส่งเสริมและประสานเพื่อประโยชน์ ด้านวิทยาศาสตร์วิจัยและนวัตกรรม (สปอว.)

“การพัฒนา Platform ต่างๆ
เพื่อการ Scale up ของ SME หรือ Startup”



สปอว.ช่วยขับเคลื่อนผู้ประกอบการไทย ด้านวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม

ประเด็นคำถาม เรื่องการพัฒนา Platform ต่างๆ เพื่อการ Scale Up ของ SME หรือ Startup ดังนี้

1. วิทยาลัย บกบาทและหน้าที่ของ สปอว. ในการให้ความช่วยเหลือและสนับสนุน SME หรือ Startup

• สปอว. มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมการพัฒนารูปแบบความร่วมมือ กลไกการทำงานร่วมกันระหว่างสถาบันอุดมศึกษากับหน่วยงานของภาครัฐ ภาคเอกชน และ ชุมชน ในการถ่ายทอดองค์ความรู้และใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม (ววน.) มีการร่วมวิจัยและพัฒนาโดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาผลงานวิจัยที่ประสบความสำเร็จในระดับห้องปฏิบัติการสู่การใช้ประโยชน์ในภาคอุตสาหกรรม มีการบ่มเพาะ พัฒนา SME หรือ Startup ที่มรฐานจากงานวิจัยหรือภูมิปัญญา รวมทั้งเร่งการเติบโตของของธุรกิจเทคโนโลยีที่มีศักยภาพสูง มีการสนับสนุนปัจจัยที่เอื้อต่อการพัฒนาเทคโนโลยีในระดับพื้นฐานสู่เชิงพาณิชย์ และยกระดับขีดความสามารถของสถานประกอบการด้วยกระบวนการ ววน. เพื่อปรับปรุงและแก้ปัญหาในกระบวนการผลิต หรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ มีบริการให้คำปรึกษา ถ่ายทอดเทคโนโลยี แผนแพร่ความรู้ด้าน ววน. และภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อสร้างความตระหนักด้าน ววน. และพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก รวมทั้งเสนอแนะมาตรการและแรงจูงใจในการปรับปรุงกฎหมายให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจนวัตกรรมของผู้ประกอบการ เป็นต้น

2. มุมมองที่มีต่อการพัฒนาการของ SME หรือ Startup ไทย ทั้งในเรื่องความพร้อม จุดอ่อน จุดแข็งที่ส่งผลต่อการแข่งขันทางการตลาดโดยเฉพาะทางด้านดิจิทัล

• SME และ Startup ของไทย มีความตั้งใจและพร้อมที่จะเรียนรู้ในการนำองค์ความรู้ด้านดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการทำธุรกิจได้ดี แต่ยังคงขาดการกระจายตัวในเรื่องของการใช้ skill โดยจะเห็นได้ว่า SME และ Startup ที่อยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ยังขาดการนำมาประยุกต์ใช้ได้ไม่ดีเท่าในพื้นที่ส่วนกลาง



3. แผนงานในปีนี้ เพื่อการยกระดับขีดความสามารถของ SME หรือ Startup ให้สามารถแข่งขันได้ทั้งตลาดในประเทศ และตลาดโลก

- ส่งเสริมให้ภาคเอกชนเข้ามาเป็นพี่เลี้ยงให้กับผู้ประกอบการ หรือ Startup เนื่องจากภาคเอกชนมีประสบการณ์ด้านการตลาด

4. ยกตัวอย่าง โครงการที่ประสบความสำเร็จ และส่งผลต่อการยกระดับขีดความสามารถของ SME

- โครงการส่งเสริมกิจการอุทยานวิทยาศาสตร์ เนื่องจาก เป็นโครงการที่นำโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐมายกระดับ SME ทำให้ SME มีศักยภาพในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น สามารถลดต้นทุนในการผลิตทั้งยังสามารถยกระดับความสามารถใช้เทคโนโลยีของ SME อีกด้วย

5. ความท้าทายของ SME หรือ Startup ไทยในยุคหลังโควิด-19 โดยเฉพาะเมื่อดิจิทัลมีบทบาทสำคัญมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- ในช่วงโควิด-19 กำลังซื้อของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไปมากและมีแนวโน้มที่จะลดลง ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีการปรับตัว หันมาทำธุรกิจที่มีความสอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้า ประกอบกับในภาวะสงครามทำให้สินค้าหลายชนิดปรับราคาสูงขึ้น มีต้นทุนการผลิตเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงควรมีการศึกษากลไกราคาสำหรับการทำธุรกิจและเลือกขายผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ทั้งในส่วนของคุณภาพและราคา

6. ความท้าทายของ สปอว. และเป้าหมายในด้านการให้ความช่วยเหลือ SME หรือ Startup ไทย

- ที่ผ่านมามีพบว่าความท้าทายอย่างหนึ่งก็คือ การเข้าถึงกลุ่ม SME หรือ Startup ในไทยที่มีความต้องการที่จะได้รับการส่งเสริมและการพัฒนาจริงๆ ยังไม่ทั่วถึงดังนั้น สปอว. ในฐานะหน่วยงานที่ทำหน้าที่ประสานทั้งในส่วนของสถาบันอุดมศึกษาและหน่วยงานวิจัยต่างๆ จึงต้องร่วมผลักดันทั้งสถาบันอุดมศึกษาและหน่วยงานวิจัย ในการทำเอาศักยภาพ องค์ความรู้ในด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมเหล่านั้น เข้ามาช่วยเหลือและตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการให้เกิดประโยชน์สูงสุด

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM)

หนึ่งในสถาบันที่ดูแลและสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีให้ประสบความสำเร็จ
“นโยบาย BCG กับการเติบโตของ SME ไทย”

DIPROM เสริมศักยภาพ SMEs กับกระแส BCG Model

ที่ผ่านมากรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หรือ DIPROM ทำหน้าที่เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม วิศวกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมและวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง ยิ่งเมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ภัยพิบัติ มาตรการทางการค้า ข้อกฎหมายใหม่ ๆ เทคโนโลยีที่เจริญรุดหน้าอย่างรวดเร็ว หรือโรคระบาดที่ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจในวงกว้างก็ยิ่งเป็นโอกาสที่ต้องเข้าไปช่วยเหลือผู้ประกอบการในทุกสถานการณ์ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถก้าวข้ามปัญหาต่างๆ สามารถแข่งขันและยืนหยัดบนเวทีระดับภูมิภาค และระดับโลกได้

“เรามีหน้าที่หลายเรื่องเกี่ยวกับการสนับสนุน SMEs ไทยในด้านต่างๆ โดยนโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในปี 2565 ท่านอธิบดีณัฐพล รังสิตพล ได้วางแนวนโยบายโดยเน้นให้ความช่วยเหลือภาคอุตสาหกรรมเพื่อบรรเทาผลกระทบจากสถานการณ์โควิดและสถานการณ์ต่างๆ อย่างต่อเนื่องโดยกำหนดแนวทางในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมภายใต้นโยบาย “DIProm CARE: ดีพร้อม แคร่” คุณเจตนิพิฐ รอดภัย รองอธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม อธิบายถึงบทบาทของ DIPROM ในการสนับสนุน SMEs ไทย

นโยบาย “DIProm CARE: ดีพร้อม แคร่” จะประกอบไปด้วยองค์ประกอบหลัก 4 ข้อ คือ Customization การเจาะลึกต้นตอของปัญหาธุรกิจ พร้อมช่วยออกแบบสรรหาเครื่องมือ เทคโนโลยี ที่เหมาะสมกับระดับของสถานประกอบการ รวมถึงการวิเคราะห์และช่วยทำแผนเศรษฐกิจอุตสาหกรรมในเชิงพื้นที่เพื่อให้เป็นไปตามบริบทที่แท้จริง Accessibility การนำระบบออนไลน์มาใช้ในการให้บริการแก่กลุ่มเป้าหมายทั้งในเรื่องการส่งเสริมองค์ความรู้ การให้คำปรึกษาทางไกล และการจัดกิจกรรมในด้านธุรกิจที่จะขยายไปสู่ระดับพื้นที่อย่างต่อเนื่อง Reformation ปฏิรูปกลไกการดำเนินงานในภาพรวมของทุกโครงการให้สอดคล้องกับยุค New Normal และสุดท้าย Engagement การเชื่อมโยงพันธมิตรเพื่อจัดกิจกรรมกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านรูปแบบการจับคู่ธุรกิจ การทดสอบตลาด การดึงความร่วมมือจากนานาชาติมาร่วมพัฒนาภาคอุตสาหกรรมไทย

ภายใต้นโยบาย “DIProm CARE: ดีพร้อม แคร่” มีการวางรูปแบบและโปรแกรมสนับสนุนผู้ประกอบการ 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านการสนับสนุนปัจจัยเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม มีการตั้งโครงการต่างๆเพื่อสนับสนุนSMEsหลายโครงการไม่ว่าจะเป็น CIV+ เพื่อยกระดับสินค้าและบริการในชุมชนท่องเที่ยวให้มีมูลค่าและเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ โครงการ E-Commerce 3.0 ยกระดับการบริหารจัดการระบบฐานข้อมูล เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์พัฒนาผู้ประกอบการให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด โครงการ Logistics-for-เกษตรอุตสาหกรรม เป็นการพัฒนาระบบควบคุมคุณภาพสินค้าเกษตรตั้งแต่ต้นทางสู่ปลายทาง อีกทั้งยังจะมีการดึงเทคโนโลยีที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ด้านการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน มีการยกระดับ ITC-2-OEM ศูนย์ปฏิรูปเกษตรอุตสาหกรรมสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ OEM ซึ่งกระจายอยู่ทุกภูมิภาค โดยเชื่อมโยงผู้รับจ้างผลิตเพื่อให้ผู้ประกอบการที่พัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ผ่านศูนย์ ITC สามารถนำไปผลิตเพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ได้จริง รวมถึงการขยายเครือข่าย IDC-2-Thai เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมเชิงสร้างสรรค์สู่เชิงพาณิชย์ทั่วประเทศ

การสนับสนุนมาตรฐานและสินเชื่อ ผ่าน 2 มาตรการ ได้แก่ มาตรการส่งเสริมธุรกิจภายในไทย ในโครงการ MIT และ SME-GP เพื่อทำให้กลุ่มธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมมีโอกาสเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และโครงการThailand Textile Tag ซึ่งเป็นการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ผ้าที่ผลิตในประเทศไทย มีการสนับสนุนสินเชื่อดีพร้อมเปย์เพื่อให้ธุรกิจ SME มีเงินทุนหมุนเวียน และปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการ

การสนับสนุนศักยภาพบุคลากร ผ่านการปั้นนักธุรกิจวิถีใหม่ในโครงการ NEC วิถีใหม่ โครงการ “ปลูกปั้น” คอร์สอบรมคนดีพร้อม และโครงการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรม หรือคพอ+ : Diprommini MBA

ปัจจุบันรัฐบาลขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย โดยปรับเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมไทยไปสู่รูปแบบใหม่ที่เรียกว่า BCG Economy Model หรือ Bio-Circular-Green Economy ดังนั้นกิจกรรมที่ DIPROM จะสนับสนุนSMEsไทยให้เติบโตที่จะเกิดขึ้นต่อจากนี้จึงจะเกิดขึ้นภายใต้นโยบาย BCG ดร.กิตติโชติ สุกกำเนิด ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมมาตรฐานเทคโนโลยีการผลิตและผลิตภัณฑ์ กองพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีอุตสาหกรรม กล่าวว่

“สำหรับการสนับสนุนนโยบาย BCG ของทางกรมในส่วนของ Bio จะมีเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานโครงการในกลุ่มของ New S-curve ที่เรากำหนดเหนือจาก S-curve จะมีในกลุ่มของไบโอชีวภาพซึ่งเป็นผู้ประกอบที่ทางกรมดูแลโดยเฉพาะทางกองพัฒนานวัตกรรมจะมีสาขาของผู้ประกอบการ New S-curve ค่อนข้างมาก ยกตัวอย่างเช่นผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่ม Bio ผู้ผลิตพลาสติกจากเดิมที่เขาจะทำเม็ดพลาสติกที่ใช้แล้วย่อยสลายไม่ได้เมื่อมีเทรนด์ BCG มามีการดำเนินงานปรับกิจกรรมที่เราทำอยู่เช่นการส่งเสริมผู้ประกอบการที่ทำเม็ดพลาสติกจากที่ย่อยสลายไม่ได้มาเพิ่ม Know How ให้เขาปรับเป็นเม็ดพลาสติกที่ย่อยสลายได้ โดยเราจะมีเครื่องจักร เครื่องไม้เครื่องมือต่างๆเข้ามาช่วย ซึ่งถ้าเทรนด์มาแล้วเราไม่นำเครื่องมือเข้ามาช่วยพัฒนาสินค้าให้ผู้ประกอบการ เขาก็อาจจะไม่สามารถไปต่อได้ ดังนั้นในเรื่องของการปรับตัวเราจะมีการถ่ายทอดองค์ความรู้เหล่านี้ไปให้กับผู้ประกอบการ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM)

หนึ่งในสถาบันที่ดูแลและสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีให้ประสบความสำเร็จ
“นโยบาย BCG ก็กับการเติบโตของ SME ไทย”



ในส่วนของ Circular อย่างเช่นถุงพลาสติกที่เราเอาไว้ใช้ใส่ของเราก็มีการมาคุยคอนเซ็ปต์กันโดยร่วมกับสถาบันพลาสติกทดลองขึ้นรูปตัวถุงพลาสติกให้มีความหนาจากเดิมใช้อยู่ที่ 35 ไมครอนให้มีความหนามากขึ้นเพื่อให้สามารถนำกลับมาใช้ได้หลายครั้ง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในด้านการแข่งขันแก่ผู้ประกอบการ”

ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมมาตรฐานเทคโนโลยีการผลิตและผลิตภัณฑ์ กองพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีอุตสาหกรรม อธิบายเพิ่มเติมว่า ทั้ง Bio และ Circular จะอยู่ภายใต้ Green Economy ที่ทั้งกระบวนการจะต้องลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ ลดการใช้ทรัพยากรให้ได้มากที่สุด ตอนนี้ผู้ประกอบการให้ความสนใจเรื่อง BCG เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากบริบทสังคมเปลี่ยนถ้าผู้ประกอบการไม่เปลี่ยนตอนนี้สังคมก็จะบังคับให้เขาต้องเปลี่ยนภายหลัง ผู้ประกอบการจึงต้องปรับตัวให้อยู่ในคอนเซ็ปต์ของ BCG มากขึ้น

ส่วนของเป้าหมายใหญ่ของกระทรวงอุตสาหกรรมปี 2565 ตั้งเป้าพัฒนาศักยภาพบุคลากรในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมไม่น้อยกว่า 16,000 ราย และคาดการณ์ว่าจะสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจไม่น้อยกว่า 7,000 ล้านบาท”

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP)

DITP เร่งติดปีก SMEs ไทย ให้บินไกลไปตลาดโลก



DITP เร่งติดปีก SMEs ไทย ให้บินไกลไปตลาดโลก

SMEs ในประเทศไทยถือเป็นฟันเฟืองหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศมาโดยตลอด จากรายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี 2564 ระบุว่า มี SMEs มากกว่า 300,000 ราย สร้างรายได้กว่า 90% ของธุรกิจในประเทศไทยทั้งหมด สำหรับส่วนของการส่งออกก็เช่นเดียวกัน สัดส่วนผู้ส่งออกรายใหญ่มีอยู่ 10% ในขณะที่รายย่อยมีถึง 90% ดังนั้นกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ หรือ DITP จึงเล็งเห็นช่องว่างในการสร้างผู้ประกอบการที่พร้อมส่งออกให้เพิ่มมากขึ้นเพื่อขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจไทยเติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

คุณอารดา เฟื่องทอง รองอธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ อธิบายว่าภารกิจในการช่วยเหลือ SMEs ไทยถือเป็นนโยบายหลักที่คุณจุรินทร์ ลักษณะวิศิษฎ์ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์มอบหมายไว้ให้กับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โดยมีการกิจหลัก 4 ด้านที่เรียกว่า 3P 1S เข้ามาช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับ SMEs ไทยมีโอกาสก้าวไกลไปค้าขายในต่างประเทศได้ ซึ่งทั้ง 4 ด้านประกอบด้วย

People พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ

Product สร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าและบริการ

Places การพัฒนาช่องทางการตลาดเพื่อผลักดันให้สินค้าและบริการของไทยสามารถเจาะตลาดโลกได้

Services การให้บริการทั้งข้อมูล คำปรึกษา การเชื่อมโยงธุรกิจ

สำหรับภารกิจข้อแรก People พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ จะเห็นได้ว่าหลังจากเผชิญกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 โลกรุทธิงมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างมาก การพบปะเจอกันแบบ Face to Face เพื่อทำ Business Matching ไม่สามารถทำได้การติดต่อสื่อสารจึงเปลี่ยนมาสู่ช่องทางออนไลน์และใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยมากขึ้นเพื่อให้ธุรกิจเดินหน้าต่อไปได้ DITP จึงมุ่งพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการโดยเฉพาะอย่างยิ่ง 2 กลุ่มหลักคือกลุ่ม Traditional Exporter ผู้ประกอบการรุ่นเก่าที่มากประสบการณ์มีความเชี่ยวชาญในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศแต่ไม่คุ้นชินกับการใช้เทคโนโลยีหรือช่องทางออนไลน์กับ New Exporter ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่เกิดมาพร้อมกับเทคโนโลยีมีความเชี่ยวชาญในด้านดิจิทัลแต่ละจุดประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ

“ผู้ประกอบการ 2 กลุ่มนี้เป็น 2 กลุ่มที่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศเน้นย้ำและพยายามมากที่สุดที่จะช่วยเหลือเขาในช่วงที่ผ่านมา เราได้มอบหมายให้สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ หรือ NEA ทำหน้าที่ช่วยเหลือ นอกจากนั้นเรายังมีโครงการที่มีชื่อว่าบีนเจนซี ให้เป็นซีอีโอ From Gen Z to be CEO ซึ่งจะช่วยสร้างผู้ส่งออกรุ่นใหม่เพื่อที่จะเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการผู้ส่งออกให้เข้ามาอยู่ในระบบการค้าระหว่างประเทศซึ่งที่ผ่านมาเราพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีความสนใจทำธุรกิจต้องการไปเป็น CEO ในอนาคตไปแล้วกว่า 20,000 คนในปี 2564 และปี 2565 เราจะเดินหน้าร่วมมือทำต่อกับ 95 มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาทั่วประเทศไทยโดยเราตั้งเป้าหมายว่าเราจะพัฒนาผู้ประกอบการให้ได้เพิ่มอีก 20,000 รายเพื่อให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่เหล่านี้มีส่วนช่วยให้ระบบเศรษฐกิจของไทยเข้มแข็งมากขึ้น”

อีกกลุ่มที่ DITP ให้ความสำคัญคือผู้ประกอบการในท้องถิ่นที่ก่อกำเนิดขึ้นค่อนข้างมากในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 และคุณอาจมองว่ามีความรู้ความสามารถรวมถึงความคิดสร้างสรรค์ทำธุรกิจแบบใหม่ในพื้นที่ตัวเอง

“เรามองเห็นศักยภาพของคนกลุ่มนี้เราจึงมีโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ Salesman จังหวัด Go-Inter ขึ้นมา โดยเรามีสำนักงานพาณิชย์จังหวัดอยู่ในทุกจังหวัดทั่วประเทศ เราเห็นว่าเริ่มมีการไปเริ่มต้นธุรกิจใหม่ในทุกจังหวัดจึงพยายามไปค้นหาดวงดาวเหล่านี้เพื่อพัฒนาศักยภาพของเขาและให้เขาสามารถทำการค้าไปยังต่างประเทศได้โดยที่เขาไม่จำเป็นต้องมาอยู่เมืองใหญ่ ให้เขาสามารถเข้าร่วมกิจกรรม Online Matching กับเราได้สามารถใช้ศักยภาพวัตถุดิบในพื้นที่ของเขาแล้วนำมาสร้างจุดเด่น สร้างอัตลักษณ์และส่งออกไปยังต่างประเทศได้ เรามีการนำเอาพาร์ทเนอร์มาช่วยเหลือในหลายด้านทั้งการนำแพลตฟอร์ม e-commerce มาใช้ เชื่อมต่อเครือข่ายที่นำเข้าไปยังต่างประเทศมาทำ Online Business Matching รวมถึงเรายังมีการพัฒนาเจ้าหน้าที่ของเราให้มีประสิทธิภาพเพื่อเข้าไปช่วยให้คำแนะนำผู้ประกอบการได้”

ภารกิจส่วนของ Product การสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าและบริการ คุณอารดา อธิบายว่าสมัยก่อนผู้ประกอบการไทยมักจะผลิตสินค้าที่ตัวเองถนัดเมื่อได้รับความสนใจก็จะทำตามกันซึ่งการค้าในยุคปัจจุบันไม่สามารถทำแบบนี้ได้แล้ว การพัฒนาเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการเป็นสิ่งสำคัญและผู้ประกอบการไทยก็เริ่มทำได้ดีขึ้นผู้ประกอบการเริ่มมีความคิดสร้างสรรค์ มีการนำนวัตกรรมมาใช้ สร้างจุดเด่นให้กับสินค้าไทย

“เราพยายามจับจุดแข็งของสินค้าและบริการของไทยออกมาโชว์เพื่อสร้างความแตกต่างพื้นฐานประเทศเราเป็นประเทศเกษตรกรรม เราเป็นประเทศที่เรียกว่า Kitchen of the world สินค้าอาหารและเกษตรของเรามีภาพลักษณ์ที่ดีเราจึงมุ่งสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการเหล่านี้”

โดยเป้าหมายของ DITP คือกลุ่มสินค้าที่เป็น Future Food ประกอบไปด้วย 1. Function Food 2. Novel Food อาหารนวัตกรรม 3. Medical Food 4. Organic Food กลุ่มสินค้าที่ตอบโจทย์เมกะเทรนด์โลกเช่น สินค้าที่เป็นมิตรต่อผู้สูงอายุ เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สินค้า BCG สินค้าที่เกี่ยวข้องกับ Work From Home สินค้าสำหรับสัตว์เลี้ยง ธุรกิจบริการด้านสุขภาพและความงามซึ่งเป็นธุรกิจที่โดดเด่นอีกหนึ่งธุรกิจในประเทศไทย และอุตสาหกรรม Digital Content ซึ่งในประเทศไทยมีคนเก่งอยู่มาก กลุ่มสุดท้ายคือโลจิสติกส์ซึ่งต้องมีการปรับให้การขนส่งเป็นในลักษณะ Multimodal คือการขนส่งที่ใช้วิธีการขนส่งที่หลากหลายไม่ว่าจะเป็นการขนส่งทางรถ ทางเรือ และ ทางอากาศให้มีความ Seamless เพื่อขนส่งสินค้าไปยังตลาดโลกอย่างปลอดภัยและเร็วที่สุดด้วยต้นทุนต่ำซึ่งประเทศไทยมีศักยภาพค่อนข้างมาก

ภารกิจในส่วนของ Places การพัฒนาช่องทางการตลาดเพื่อผลักดันให้สินค้าและบริการของไทยสามารถเจาะตลาดโลกได้ซึ่งคุณอาจมองว่าผู้ประกอบการต้องมองช่องทางที่หลากหลายและต้องมองตลาดที่มีความเฉพาะมากขึ้น

“เราต้องมอง Niche Market มากขึ้น ต้องเจาะตลาดเชิงลึกซึ่งแน่นอนว่าในส่วนองกระทรวงพาณิชย์ได้รับความร่วมมืออย่างดีจากกระทรวงที่ทำหน้าที่ผลิต ยกตัวอย่างเช่น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์เราทำหน้าที่เป็นตลาดเงาทำหน้าที่ผลิต เราจึงมียุทธศาสตร์ร่วมกันที่เรียกว่าตลาดนำการผลิตหรือ Demand driven ซึ่งเราสามารถทำงานด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ เช่น ตลาดเดิมที่เราพูดกันเสมอซึ่งเป็นตลาดสำคัญของประเทศไทย มีสัดส่วนการส่งออกสูงยกตัวอย่างสหรัฐอเมริกา จีน อาเซียน ยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย กลุ่มนี้เราจะต้องรักษาไว้และยังต้องสร้างความน่าเชื่อถือเพื่อให้ลูกค้าเก่าของเราไม่หายไป นอกจากนี้เรายังมุ่งเจาะเมืองรองในตลาดเดิมนั้นๆด้วยอย่างที่จีนแต่ละมณฑลมีความต้องการสินค้าและบริการของไทยแตกต่างกันเราต้องตอบโจทย์ความต้องการนั้นให้ได้และขายในแพลตฟอร์มที่เหมาะสมกับแต่ละประเทศ เช่น ในอเมริกาและยุโรปเราก็ร่วมมือกันกับ Amazon ในตลาดจีนเราก็ร่วมมือกับ Alibaba Tencent Tmall ช่องทางก็ร่วมมือกับ Tmall Global เราต้องเจาะไปในแต่ละตลาดให้ถูกช่องทาง ในส่วนของตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ มีการเติบโตสูง เช่น อินเดีย ตะวันออกกลาง ลาตินอเมริกา ยังต้องใช้ความร่วมมือระหว่างรัฐกับรัฐอยู่และต้องอาศัยกลยุทธ์ในการจัดคณะผู้แทนการค้าเพื่อบุกไปเจาะตลาดเหล่านี้ สุดท้ายคือตลาดที่เราเพิ่งกลับมาซื้อฟื้น อย่าง ซาอุดีอาระเบียซึ่งเราเพิ่งกลับมาซื้อฟื้นความสัมพันธ์ทางการทูตและกระทรวงพาณิชย์ของเราก็ไม่รอช้าซื้อฟื้นความสัมพันธ์ทางการค้าทันที”

ภารกิจสุดท้ายคือ Services การให้บริการทั้งข้อมูล คำปรึกษา การเชื่อมโยงธุรกิจ ทาง DITP มี สำหรับสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ หรือ NEA ถือเป็นอีกหนึ่งกลไกสำคัญที่จะเข้ามาเสริมประสิทธิภาพให้ผู้ประกอบการเข้าสู่การประกอบธุรกิจระหว่างประเทศโดยการสรรหาองค์ความรู้ที่ได้มาจากสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ 58 แห่งทั่วโลกซึ่งมีทูตพาณิชย์ที่จะนำข้อมูลความต้องการซื้อของลูกค้า พฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศปลายทาง มาพัฒนาเป็นหลักสูตรกว่า 70 หลักสูตรบรรจุไว้เป็น e-learning เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้ามาเรียนรู้ได้ตลอดเวลา นอกจากนี้ยังพัฒนาแพลตฟอร์มการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการด้วยกันเพื่อให้ผู้ประกอบการร่วมกันสร้าง Business Plan และพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เรื่องสุดท้ายที่ NEA เข้ามาสนับสนุนการสร้างกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศเชื่อมต่อให้ผู้ประกอบการได้เจอผู้ซื้อจริง ซึ่งหากผู้ประกอบการสนใจสามารถไปดูรายละเอียดบนเว็บไซต์ของสถาบัน NEA คือ <https://nea.ditp.go.th> รวมถึง Mobile Application อย่าง DITP ONE ให้บริการสำหรับธุรกิจส่งออกครอบคลุมทุกมิติทั้งหมด 13 บริการในหนึ่งเดียว

คุณอารดา เสริมว่าในแง่ของความท้าทายสำคัญสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ในการออกไปทำการค้าต่างประเทศ คือ ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP)

DITP เร่งติดปีก SMEs ไทย ให้บินไกล ไปตลาดโลก



“เรื่องบางเรื่อง กฎหมายบางข้อกินเวลาเกือบ 10 ปีในการเปลี่ยนแปลงแต่โควิด-19 มาเร่งให้เรื่องเหล่านี้เกิดเร็วขึ้นแต่ก็จะเป็นในแง่ของอุปสรรคด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นการที่จีนมีนโยบาย Zero COVID ซึ่งส่งผลให้สินค้าเข้าประเทศเขายากขึ้น สินค้าต้องสะอาดจริงๆ หรืออย่างในยุโรปหรืออเมริกาก็จะมีเรื่องของ Carbon Credit ก่อนหน้านี้ใช้เวลาเกือบ 10 ปีกว่าข้อตกลงปารีสจะเกิดผล แต่พอโลกร้อนขึ้น เผลอๆ กับวิกฤตอุณหภูมิที่แปรปรวนอย่างรุนแรงเป็นตัวเร่งให้ประเทศคู่ค้าออกกฎระเบียบใหม่จึงเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการของเรา เพราะถ้าเขาไม่สามารถปรับเปลี่ยนวิธีคิด การผลิต วิธีการทำธุรกิจให้สอดคล้องสิ่งเหล่านี้เราก็จะค้าขายกับเขาไม่ได้อีกเลย ส่วนของ DITP ก็เช่นกัน เราต้องปรับตัวให้รวดเร็วและก้าวข้ามกฎระเบียบมาตรฐานที่เราทำการค้าในต่างประเทศ รวมถึงกฎระเบียบของเราเองด้วยเพื่อเท่าทันสถานการณ์โลกและสามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้” คุณอารดา กล่าวปิดท้าย

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

“ติดปีก SMEs ไทย เพิ่มสิทธิประโยชน์
 อัปเดตผู้ประกอบการสู่ยุคดิจิทัล”



บีไอโอออกมาตรการด้านเทคโนโลยี เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันให้ SMEs

การที่ภาครัฐมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนของบริษัทต่างชาติผ่านมาตรการด้านสิทธิประโยชน์ด้านต่างๆ ส่วนหนึ่งก็เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคโนโลยีจากบริษัทต่างชาติสู่ภาคเอกชนของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการ SMEs ได้มีโอกาสพัฒนาและเพิ่มศักยภาพให้ทั้งตนเองและอุตสาหกรรมโดยรวม

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนหรือบีไอโอ ในฐานะหน่วยงานที่มีภารกิจในการส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในกิจการที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศ โดยการให้สิทธิและประโยชน์ในการลงทุน การเสริมสร้างปัจจัยเกื้อหนุนต่อการลงทุน การส่งเสริมการลงทุนและการบริการลงทุนจึงให้ความสำคัญและส่งเสริมผู้ประกอบการไทยเป็นจำนวนมาก และส่วนใหญ่เป็นโครงการ SMEs เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับระบบเศรษฐกิจและสังคมโดยรวมของประเทศ

ที่ผ่านมา โครงการลงทุนของ SMEs ไทย ส่วนใหญ่เป็นกิจการด้านดิจิทัล อาทิ การพัฒนาซอฟต์แวร์ ดิจิทัลคอนเทนต์ และการให้บริการด้านดิจิทัล รองลงมาเป็นกิจการแปรรูปสินค้าเกษตร การผลิตอาหาร การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน อุตสาหกรรมสนับสนุน อาทิ ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนเครื่องจักร และผลิตภัณฑ์โลหะ นอกจากนี้ ในช่วง 5 ปีหลัง เริ่มมี SMEs ในกลุ่มกิจการด้านเทคโนโลยีมากขึ้น อาทิ การวิจัยและพัฒนา การออกแบบทางวิศวกรรม เทคโนโลยีชีวภาพ และบริการทดสอบทางวิทยาศาสตร์ เป็นต้น

สำหรับปีนี้ บีไอโอเน้นส่งเสริมให้ SMEs ยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน มีมาตรการส่งเสริมการลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพในด้านต่างๆ อาทิ การใช้พลังงานทดแทน การปรับเปลี่ยนมาใช้เครื่องจักรทันสมัยหรือระบบอัตโนมัติ การยกระดับอุตสาหกรรมเกษตรไปสู่มาตรฐานสากล อาทิ GAP, FSC, ISO 22000

อย่างไรก็ดี จากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาทมากขึ้น บีไอโอได้ออกมาตรการเพิ่มเติมด้านการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ โดยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการบริหารจัดการองค์กร และการผลิต หรือการให้บริการให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งมาตรการนี้จะช่วยกระตุ้นให้เกิดความต้องการใช้ดิจิทัล ทำให้เกิดการพัฒนาและการขยายตัวของอุตสาหกรรมดิจิทัลในประเทศตามมา

ทั้งนี้ โครงการที่ขอรับการส่งเสริมตามมาตรการนี้ ต้องมีเงินลงทุนในการปรับปรุงประสิทธิภาพไม่น้อยกว่า 1 ล้านบาท แต่สำหรับ SMEs จะลดเหลือเพียง 5 แสนบาท โดยต้องเสนอแผนลงทุนที่จะนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ยกระดับการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นการนำซอฟต์แวร์ ระบบ ERP หรือระบบ IT อื่นๆ เข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร หรือใช้ในการเชื่อมโยงข้อมูลกับระบบออนไลน์ของภาครัฐ อาทิ National E-Payment หรือการประยุกต์ใช้ปัญญาประดิษฐ์ (AI) Machine Learning การใช้ Big Data หรือการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analytics) โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 ปี ในสัดส่วนร้อยละ 50 ของเงินลงทุน

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

SME ONE

“ติดปีก SMEs ไทย เพิ่มสิทธิประโยชน์
อภิศักดิ์ผู้ประกอบการสู่ยุคดิจิทัล”



ปีนี้อะยังมีการสนับสนุน SMEs ในอีก 5 ด้านที่สำคัญ ประกอบด้วย

1. การให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมสำหรับการลงทุนอื่นๆ ที่ไม่ใช้การปรับปรุงประสิทธิภาพ โดย SMEs ที่มีหุ้นไทยจำนวนมาก จะได้รับการผ่อนปรนเงื่อนไขเงินลงทุนขั้นต่ำเหลือเพียง 5 แสนบาท อนุญาตให้ใช้เครื่องจักรใช้แล้วในประเทศได้บางส่วนเพื่อลดต้นทุน และจะได้รับวงเงินยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็น 2 เท่าของเกณฑ์ทั่วไป เพื่อเป็นแต้มต่อให้กับ SMEs
2. มาตรการกระตุ้นให้ SMEs เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) เพื่อระดมทุนไปพัฒนาศักยภาพและขยายกิจการ โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจากการเพิ่มวงเงินยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็น 2 เท่าของเกณฑ์ทั่วไป
3. มาตรการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ช่วยรายเล็ก โดยให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมสำหรับกิจการที่ช่วยพัฒนา Local Suppliers ที่ส่วนใหญ่เป็น SMEs และมาตรการส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก โดยสนับสนุนให้นำวัตถุดิบในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และพัฒนาการท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืน โดยสนับสนุนหรือร่วมดำเนินการกับสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน หรือองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

4. เชื่อมโยง SMEs กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนกับผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูปต่างชาติ ทั้งกลุ่มยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ หรือเครื่องจักร เพื่อช่วยลดการนำเข้าชิ้นส่วนจากต่างประเทศ และสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับ SMEs ไทย ได้เข้าไปอยู่ใน Supply Chain ระดับโลก รวมถึงเกิดการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยบีโอไอจัดกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น งาน Subcon Thailand ซึ่งเป็นงานใหญ่ที่จัดประจำทุกปี ตลาดกลางซื้อขายชิ้นส่วน งานผู้ซื้อพบผู้ขาย แต่ละปีกิจกรรมเหล่านี้จะก่อให้เกิดมูลค่าเชื่อมโยงอุตสาหกรรมกว่า 6-7 หมื่นล้านบาท

5. สร้างองค์ความรู้และเครื่องมือให้ SMEs ทั้งการจัดสัมมนาให้ความรู้เรื่องการลงทุนที่เป็นประโยชน์ต่อ SMEs การจัดคณะศึกษาดูงานกิจการที่ประสบความสำเร็จ เปิดมุมมองใหม่ๆ ด้านการบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีการผลิต และสร้างเครื่องมือกับนักธุรกิจท้องถิ่นตามภูมิภาคต่างๆ รวมทั้งจัดหลักสูตรฝึกอบรม SMEs ที่ต้องการออกไปลงทุนในต่างประเทศด้วย

ทั้งหมดนี้บีโอไอหวังว่าจะเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยเสริมศักยภาพให้ SMEs ไทยเข้มแข็งและเติบโตอย่างยั่งยืน

สมอ. ยกระดับมาตรฐานเพิ่มศักยภาพธุรกิจ ช่วยให้ SMEs เข้าถึงตลาดใหม่ทั้งในและต่างประเทศ

มาตรฐานถือเป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์เพื่อช่วยลดข้อผิดพลาดและเพิ่มผลผลิตในการจัดส่งงาน ในเวลาเดียวกัน มาตรฐานช่วยให้ธุรกิจระบุวิธีการลดต้นทุนและการประกันคุณภาพที่สร้างขึ้น แต่เหนือสิ่งอื่นใดมาตรฐานสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคที่มีต่อสินค้า ทั้งยังช่วยธุรกิจในการเข้าถึงตลาดใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ในฐานะสถาบันมาตรฐานแห่งชาติ ให้ความสำคัญต่อการจับเคลื่อนสินค้าและบริการให้เป็นที่ยอมรับและแข่งขันได้ในระดับสากล โดย สมอ. มีภารกิจด้านการส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้า โดยใช้มาตรฐานเป็นเครื่องมือสำคัญในการดำเนินธุรกิจ สร้างการยอมรับและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค ตลอดจนคุ้มครองผู้บริโภคให้ปลอดภัยจากการใช้สินค้า มาตรฐานของ สมอ. จึงเป็นเหมือนเครื่องหมายการันตีคุณภาพที่ผู้ประกอบการ SME สามารถนำไปใช้ในทางการตลาด

ทั้งนี้ มาตรฐานของ สมอ. มีหลายระดับ ตั้งแต่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มพช.), มาตรฐานอุตสาหกรรม เอส(มอก.เอส), มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม(มอก.) เป็นต้น โดย มอก.เอส ทำขึ้นมาสำหรับผู้ประกอบการเอสเอ็มอีโดยเฉพาะโดยมอก.เอส จะอยู่ระหว่าง มพช. กับ มอก. ผู้ประกอบการอาจพัฒนามาจาก มพช. แล้ว แต่ยังไม่ถึง มอก. ก็สามารถรับรองในส่วนอง มอก.เอส ได้

มอก.เอส เริ่มประกาศใช้ในปี 2561 ผู้ประกอบการที่เคยได้รับใบรับรองมาตรฐาน มอก.เอส ดำเนินธุรกิจ อาทิ ที่นอน ยางพารา, ดอกไม้ประดิษฐ์จากวัสดุแปรรูป, การบริการนวดและสปา, การบริการชกอบรีด, การบริการกำจัดปลวก หมูและแมลง เป็นต้น

สำหรับสถานการณ์ภาพรวมของ SMEs ปรากฏว่ามีบางรายที่ยังไม่ให้ความสำคัญกับเครื่องหมายรับรองมาตรฐาน ดังนั้น SMEs ควรเน้นเรื่องคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐาน เพราะบางครั้งกระบวนการผลิตของ SMEs ยังเป็นแบบพื้นๆ ทั่วไป และการรักษาคุณภาพยังไม่สม่ำเสมอ นอกจากนี้การเข้าสู่กระบวนการเพื่อขอการรับรองด้านคุณภาพยังทำให้ SMEs สามารถควบคุมคุณภาพสินค้าในการผลิตให้อยู่ภายใต้มาตรฐานเดียวกัน แม้ SMEs นั้นจะพัฒนาสินค้ารุ่นใหม่ออกสู่ตลาดก็ตาม ทำให้ผู้บริโภครับรู้ได้ว่าสินค้าของ SMEs รายนั้นๆ ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องรองรับเทรนด์หรือความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ยกตัวอย่าง เช่น หาก SMEs ผลิตสินค้าและพัฒนาจาก มพช. ไปสู่ มอก.เอส พัฒนาต่อให้ได้ มอก. และต่อไปถึงมาตรฐานสากล เป็นต้น

ในปัจจุบันเทรนด์ของการมาตรฐานให้ความสำคัญกับการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตามหลักการ BCG Model ได้แก่ เศรษฐกิจชีวภาพ (Bioeconomy) เศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) และเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) มุ่งยกระดับไปสู่ระบบการผลิตสมัยใหม่ที่ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า เพื่อรักษาความมั่นคงทางวัตถุดิบและความสมดุลของสิ่งแวดล้อม

ทั้งนี้ สมอ.ได้กำหนดมาตรฐานเรื่องเศรษฐกิจหมุนเวียนแล้ว โดย SMEs ควรปรับตัวเรื่องกระบวนการผลิต บนกระบวนการนำวัตถุดิบกลับมาเวียนใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อลดปริมาณของเสียให้ได้มากที่สุด รวมถึงเรื่อง Green การผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดย SMEs อาจหมุนเวียนใช้ผลิตภัณฑ์ เช่น กล่อง หรือสิ่งของอื่นๆ หรืออย่างน้อยๆ SME ช่วยในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม ทำกระบวนการให้เป็น Green

จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการจำเป็นต้องติดตามเทรนด์การมาตรฐานที่เปลี่ยนแปลงไป และพัฒนาไม่หยุดนิ่งเพื่อสร้างการยอมรับแก่ผู้บริโภคและสังคม เพราะนอกจากคุณภาพมาตรฐานแล้ว อีกเรื่องสำคัญสำหรับ SMEs คือเรื่องการตลาดดิจิทัล และโซเชียล มีเดีย โดย SMEs ควรเรียนรู้เรื่องสื่อดิจิทัล เพื่อทำให้สินค้าและบริการเป็นที่รู้จักและยอมรับ สมอ. จึงมีโครงการต่างๆ เพื่อให้ความรู้และพัฒนาผู้ประกอบการทั้ง OTOP, SME เกี่ยวกับสื่อดิจิทัล การตลาด การขายออนไลน์ เป็นต้น

สรุปได้ว่า คุณภาพและมาตรฐานสินค้าบริการ บวกกับการตลาดในยุคดิจิทัล จะเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการสร้างความสามารถแข่งขันกันไปในอนาคต

“ EXIM BANK เร่งภารกิจติดปีก SMEs พร้อมรุกตลาดส่งออก เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย ”

ดร.รัช วรกิจโกการ

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออก
และนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)



EXIM BANK เร่งภารกิจติดปีก SMEs พร้อมรุกตลาดส่งออกเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย

สถานการณ์การส่งออกของไทยในขณะนี้เปรียบไปแล้วก็เหมือนสภาพอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ปัจจุบันสภาพอากาศทั่วไปท้องฟ้ายังสดใส เช่นเดียวกับภาพรวมมูลค่าส่งออกของไทยที่ประกาศออกมาล่าสุดเมื่อเดือน มีนาคม 2565 มีมูลค่าการส่งออกสูงสุดเป็นประวัติการณ์อยู่ที่ 28,860 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 19.5% ส่งผลให้ มูลค่าส่งออกในไตรมาส 1 ของปี 2565 เฉลี่ยระดับ 73,601 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขยายตัว 14.9% ในระยะถัดไป สถานการณ์ การส่งออกเริ่มมีปัจจัยเสี่ยงมากขึ้น เปรียบได้กับสภาพอากาศที่เริ่มมีเมฆฝนปกคลุม จากสภาพเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว ผลกระทบสงครามรัสเซีย-ยูเครน เร่งให้เกิดความเสี่ยงด้านเงินเฟ้อในหลายประเทศ ผสมกับเศรษฐกิจจีนชะลอตัวจาก นโยบาย Zero-COVID ที่ทำให้อุปสงค์ทางเศรษฐกิจของจีนหยุดชะงัก ส่งผลกระทบต่อการส่งออกของไทยไปตลาดจีน ซึ่ง จีนเป็นตลาดส่งออกเป็นอันดับ 2 ของไทย รวมถึงปัญหา Supply Chain Disruption จากการขาดแคลนชิปและตู้ คอนเทนเนอร์ยังมีอยู่

แม้การส่งออกในช่วงที่เหลืองปี่จะมีปัจจัยเสี่ยงอยู่บ้าง แต่ถ้าผู้ส่งออกไทยมีการเตรียมตัวที่ดี มีแผนมีเครื่องมือที่ ดี ก็ยังมีหลายโอกาสที่ซ่อนอยู่ จะทำให้ฟ้าหลังฝนสดใสมากขึ้น และช่วยสร้างโอกาสให้กับ SMEs ไทยได้อีกมาก ดร.รัช วรกิจโกการ กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) กล่าวว่า ใน ส่วนของ EXIM BANK เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญเสมือนเป็นลมใต้ปีกที่คอยผลักดัน SMEs ไทยให้โฉบพุ่งสู่ตลาดส่ง ออกได้อย่างเต็มที่ โดย EXIM BANK ได้เตรียมความพร้อมในการเป็นกัปตันนำกองเรือเล็กหรือ SMEs ไทยลุยตลาด ส่งออก โดยให้บริการตอบโจทย์ความต้องการตลอดวงจรการค้าในมิติต่าง ๆ คือ

ตกแต่งเรือ เตรียมความพร้อมก่อนออกลุยน่านน้ำ ด้วย Grooming Program ผ่านการ Training บ่มเพาะความ รู้/ทักษะการส่งออก เจาะลึกข้อมูลตลาดส่งออก เช่น กฎระเบียบการค้า สิทธิประโยชน์ รวมถึงข้อมูลคู่ค้า พฤติกรรมผู้ บริโภค ในแต่ละประเทศ และการจัดทำ SME Export Studio เสมือนเป็นห้องแต่งตัวบีนสินค้าไทยให้พร้อมส่งออกอย่างครุ วงจร โดยพร้อมเป็นที่ปรึกษาและช่วยสนับสนุน/พัฒนาสินค้าไทยในด้านต่างๆ

ทิศทางเสีย ให้เรือเล่นถูกทิศ ผ่าน Market & Network Seeking Program โดยใช้ช่องทางหรือหน่วยงานพันธมิตรต่าง ๆ ในการช่วยขัตลาดหรือเชื่อมโยงเครือข่ายลูกค้าในต่างประเทศ เช่น EXIM Thailand Pavilion ร้านค้าออนไลน์ของ EXIM BANK บน Alibaba ที่ให้ SMEs วางขายสินค้าฟรี 1 ปี พร้อมทีมงานให้บริการครบวงจร เพื่อเป็น Shortcut ให้ SMEs เข้าถึงผู้ซื้อทั่วโลกได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว สำนักงานผู้แทนของ EXIM BANK ใน CLMV ช่วยวิเคราะห์และจับคู่ลูกค้าที่มีศักยภาพอย่างถูกฝาถูกตัว เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยเข้าถึงคู่ค้ารายสำคัญ พร้อมกับสามารถหาพันธมิตรธุรกิจท้องถิ่นเพื่อช่วยเข้าถึงตลาดได้มากขึ้น

“Team Thailand จะช่วยเข้าถึงตลาดและข้อมูลเชิงลึกต่าง ๆ โดยเฉพาะในประเทศที่ EXIM BANK ยังไม่มีสำนักงานผู้แทน ตลอดจนใช้เครือข่ายที่เข้มแข็งของ Team Thailand พาผู้ประกอบการไทยไปเจาะตลาดผ่านหลายกิจกรรม เช่น Business Matching การไปเยี่ยมชมโรงงานเพื่อสร้างโอกาสในการเชื่อมต่อ Supply Chain การประชุมร่วมกับผู้ซื้อรายใหญ่ของแต่ละประเทศ” ดร.รัช ก้าว

เสริมเครื่องยนต์สุดแรง ไปได้ไกล ไม่สะดุด ด้วย Exclusive Financial Program มี Product Program สองรับทุกวิกฤตและโอกาส สินเชื่อเอ็กซิมเพื่อซัพพลายเออร์ส่งออก วงเงินสูงสุด 5 ล้านบาทต่อราย ดอกเบี้ย Prime Rate (เท่ากับ 5.75% ต่อปี ณ ปัจจุบัน) ตลอดจนโครงการ 5 ปี สินเชื่อ EXIM Logistics วงเงินสูงสุด 20 ล้านบาทต่อราย ดอกเบี้ยต่ำสุด 5.0% ต่อปีในปีแรก สินเชื่อเอ็กซิม ลุยตลาด RCEP วงเงินสูงสุด 50 ล้านบาทต่อราย ดอกเบี้ยต่ำสุด 2.75% ในปีแรก และสินเชื่อสำหรับผู้ส่งออกหน้าใหม่อย่าง สินเชื่อสำหรับผู้ส่งออกป้ายแดง ที่ผู้ส่งออกหน้าใหม่เข้าถึงเงินทุนได้ง่ายขึ้น วงเงินสูงสุด 5 ล้านบาทต่อราย ดอกเบี้ยต่ำสุด 5% ใน 2 ปีแรก โดยใช้เพียงบุคคลค้ำประกันหรือหนังสือค้ำประกันจากบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)

นอกจากนี้ ยังมี EXIM Biz Transformation Loan วงเงินสูงสุด 100 ล้านบาท ดอกเบี้ยต่ำสุด 2% ต่อปี ในปีแรก สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ ด้วยการซื้อเทคโนโลยี เครื่องจักร ซอฟต์แวร์ใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า เรือยางพร้อมชูชีพ อุ้มใจ ไร้กังวล ด้วย Risk Protection Program อาทิ บริการประกันการส่งออกและบริการวิเคราะห์ข้อมูลผู้ซื้อ/ธนาคารผู้ซื้อ FX Forward ป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

EXIM BANK ยังมีบริการด้านการลงทุน อาทิ สินเชื่อโครงการลงทุนในต่างประเทศ โดย EXIM BANK สามารถสนับสนุนเงินทุนได้หลายสกุลเงิน ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ประกอบการและเงื่อนไขในการลงทุน ซึ่งที่ผ่านมา EXIM BANK สนับสนุนโครงการลงทุนในต่างประเทศจำนวนมาก เช่น สปป.ลาว (โรงไฟฟ้าพลังน้ำ) เวียดนาม (โรงไฟฟ้าพลังงานลม) ญี่ปุ่น (โรงไฟฟ้าพลังงานความร้อนใต้พิภพและพลังงานแสงอาทิตย์) และบริการประกันการลงทุน ค้ำประกันความเสี่ยงทางการเมืองแก่โครงการลงทุนของผู้ประกอบการไทยในต่างประเทศ

ปัจจุบัน EXIM BANK เดินหน้าสู่ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งประเทศไทย ภายใต้บทบาทใน 3 เรื่องหลัก

- 1) ได้รับความเสี่ยงได้มากกว่าธนาคารพาณิชย์ เพื่อช่วยเติมเต็มช่องว่างทางการเงินแก่ธุรกิจไทยในช่วงที่ธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถรับความเสี่ยงได้ เช่น โครงการโรงไฟฟ้าที่ญี่ปุ่น ในช่วง Early Stage ที่เป็นการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ ถือว่าเป็นช่วงที่มีความเสี่ยงสูงและยังไม่มีรายได้ EXIM BANK ได้เข้าไปสนับสนุนเงินทุนในช่วงแรก เพื่อให้โครงการเดินหน้าต่อได้ จากนั้นเมื่อโครงการเริ่ม COD (Commercial Operation Date) ก็พร้อมส่งต่อให้ธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้ลูกค้ามีต้นทุนทางการเงินต่ำลง
- 2) ให้กำเนิดอุตสาหกรรมใหม่ พัฒนาอุตสาหกรรมสู่อุตสาหกรรมและสร้างอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ที่เป็น Growth Engine ตัวใหม่ในการขับเคลื่อนประเทศ เช่นเดียวกับที่ IFCT เคยทำมาแล้ว
- 3) หนุนทุนไทยไปต่างแดนทั้งค้าและลงทุน พร้อมพารธุรกิจไทยติดปีกและสร้าง Foothold ไปทั่วโลก ทั้งการค้าและลงทุน เหมือนที่ JBIC, China EXIM และ Development Bank อื่นๆ เป็นแรงส่งสำคัญ หรือมีส่วนในการพาผู้ประกอบการของชาติตัวเองไปยึดหัวหาดในต่างแดน และประสบความสำเร็จมาแล้วนับไม่ถ้วน

อีกเรื่องที่สำคัญไม่แพ้กัน คือการสานต่อนโยบาย “ซ่อม สร้าง เสริม และสานพลัง” เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการไทยของ EXIM BANK โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

ซ่อม อุตสาหกรรมที่ป่วยแต่มีอนาคต โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบรุนแรงจาก COVID-19 เช่น สายการบิน ซึ่งมีมาตรการช่วยเหลือทั้งการพักชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ย ปรับตารางพ่อนชำระ และสนับสนุนวงเงินสินเชื่อเพิ่มเติม (New Money) รวมถึงพาณิชย์นาวี และวิกฤตขาดแคลนตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่ง EXIM BANK เข้าไปช่วยบรรเทาปัญหาด้วยการสนับสนุนทางการเงิน

สร้าง อุตสาหกรรมใหม่ เพื่อเป็น Growth Engine ขับเคลื่อนประเทศอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูง และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เช่น BCG (Bio-Circular-Green) รวมถึง Future Industry อื่นๆ EXIM BANK เดินหน้าสนับสนุนอุตสาหกรรมแห่งอนาคต รวมถึงอุตสาหกรรม S-Curve เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ อุตสาหกรรมดิจิทัลและอุตสาหกรรมในกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับเมกะเทรนด์ GDH ได้แก่ Green เช่น Electric Vehicles, Bio-plastic Product Digital ตั้งแต่ Hardware ไม่ว่าจะเป็นระบบโครงข่าย ไปจนถึง Cloud Service, Telecom Network, Software และ Digital Content ซึ่งมีมูลค่าเพิ่มสูง และ Health เช่น อุปกรณ์ทันตกรรมทดแทน, Plant-based Food (อาหารในกลุ่มเนื้อสัตว์และอื่นๆ ที่ใช้วัตถุดิบจากพืช), Functional Food เป็นต้น

เสริม อาวุธ SMEs ให้ก้าวเป็นนักธุรกิจได้อย่างแข็งแกร่งด้วยบริการครบวงจร รวมถึงสร้าง Indirect Exporters ให้ก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกด้วย EXIM Thailand Pavilion ร้านค้าออนไลน์ของ EXIM BANK บนแพลตฟอร์ม E-Commerce ระดับโลก พร้อมทีมงานช่วยดูแลอย่างครบวงจร SME Export Studio ห้องแต่งตัวสำหรับสินค้าไทยให้มีความพร้อมสำหรับส่งออก ตั้งแต่ การ Design & Packaging ออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ Photoshoot การถ่ายรูปสินค้า/วิดีโออย่างมืออาชีพ และ Training ตั้งแต่พื้นฐานไปจนถึงขั้นสูง เช่น Export101, Digital Marketing, Risk Management เป็นต้น

สานพลัง กับหน่วยงานพันธมิตร โดย EXIM BANK จะไม่ไปเพียงลำพัง แต่จะไปพร้อมพันธมิตรทั้งในประเทศ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการต่างประเทศ และพันธมิตรต่างประเทศ เช่น Team Thailand, Japan Bank for International Cooperation, The Export-Import Bank of China เพื่อพาผู้ประกอบการไทยสู่เวทีโลก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า
แห่งประเทศไทย (Exim Bank)

“ EXIM BANK เร่งภารกิจติดปีก SMEs พร้อมรุกตลาดส่งออก เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย ”

ดร.รัช วรกิจโกการ

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออก
และนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)



“ทุกครั้งที่เกิดวิกฤต หรือมีโอกาสใหม่ๆ เข้ามา EXIM BANK จะพัฒนา Product Program เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการทุกกลุ่ม ทั้ง EXIM Biz Transformation Loan ยกระดับธุรกิจและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตด้วยดอกเบี้ยต่ำสุด 2% ต่อปี สินเชื่ออีกริซิมลุ่มตลาด RCEP สินเชื่อ EXIM Logistics สำหรับผู้ประกอบการในธุรกิจโลจิสติกส์ที่เป็นพันธมิตรสำคัญของภาคส่งออกไทย และสินเชื่ออีกริซิมเพื่อซัพพลายเออร์ส่งออก เพื่อให้งจรงการค้าไม่สะดุด”

อย่างไรก็ตาม ความท้าทายสำคัญของเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไทย คือ การที่บริบทโลกต้องการการเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงเพื่อแก้ปัญหาโลกร้อนและการสร้างสังคมที่ยั่งยืน ไปจนถึงต้องการความร่วมมือและการแบ่งปันความเชี่ยวชาญเพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลง CHANGE for the FUTURE จึงเป็นสิ่งที่ EXIM BANK โฟกัสในปัจจุบัน เพื่อเปลี่ยนไปสู่อนาคตที่ดีกว่าทั้งสำหรับอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจไทยไปจนถึงสังคมที่ดี ประกอบด้วย Move On เดินหน้าเพื่อสร้างเศรษฐกิจไทยให้ยั่งยืนเข้มแข็ง และ Move Out เดินออกเพื่อย้ายธุรกิจไทยให้ไปได้ไกลกว่าเดิม โดยการขยายการลงทุนใน CLMV

กรรมการผู้จัดการ EXIM BANK ย้ำว่า EXIM BANK จะเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนทางการเงินให้กับโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งจะช่วยผลักดันเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้านเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง และจะเอื้อให้กับผู้ประกอบการไทยในการทำการค้าและการลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านได้อย่างมั่นคงยิ่งขึ้น โดย EXIM BANK ยังเป็นธนาคารผู้นำด้านสินเชื่อพลังงานหมุนเวียนในกลุ่ม CLMV อีกด้วย

“การให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนของ EXIM BANK ทำให้ SMEs สามารถขยายการค้าและการลงทุนไปยังประเทศต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนสินเชื่อเพื่อการส่งออกและการลงทุน ไปจนถึงการจัดคอร์สอบรมความรู้ด้านการส่งออก และการจัดกิจกรรม Business Matching ให้กับผู้ประกอบการ SMEs ได้พบเจอให้นักธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้าน เป็นต้น โดย EXIM BANK มีสำนักงานผู้แทน ใน CLMV ครบทุกประเทศ เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกด้านการค้าและการลงทุนให้แก่ผู้ประกอบการไทยได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ” ดร.รัช กล่าว