

SMEs Capacity Building: Win for ASEAN Market

กิจกรรมการขยายตลาด และสร้างเครือข่ายความร่วมมือภาคธุรกิจ

หลักการและเหตุผล

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นกลุ่มเศรษฐกิจที่เป็นกลไกหลักสำคัญในการขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ แต่ในปัจจุบัน SMEs กำลังประสบปัญหาจากการเปลี่ยนแปลงในด้านเศรษฐกิจโลก ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยทำให้เกิดการชะลอตัวของ การเจริญเติบโตด้านเศรษฐกิจในไตรมาสแรกของปี 2552 และอาจต่อเนื่องถึงปี 2553 คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของ ประเทศจะขยายตัวในอัตรา -1.5-1 % ซึ่งจะทำให้ GDP SME ขยายตัวเพียง 0-1 % ในปี 2552 ซึ่งจะมีผลต่อ การดำเนินกิจการ โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบ ได้แก่ ยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ ปิโตรเคมี คอมพิวเตอร์ ชิ้นส่วนอุปกรณ์ ซึ่งไทยเป็นฐานการผลิตสินค้า เพื่อ การส่งออกในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว รัฐบาลจึงต้องกำหนดนโยบาย และมาตรการต่างๆ เพื่อพยายาม หาแนวทางป้องกันแก้ไขผลกระทบต่างๆ โดยการกระตุ้นและสร้างความเข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจภายในประเทศ และให้ความสำคัญต่อการเชื่อมโยงกับ เศรษฐกิจภายนอกประเทศ ซึ่งสอดคล้องกับแนว ทางการประชุมสุดยอดผู้นำอาเซียน ครั้งที่ 14 ได้กำหนด นโยบายในการดูแลสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ และการเงินโดยการบูรณาการความร่วมมือทางการค้าระหว่าง ประเทศสมาชิกเพื่อรักษาความสามารถในการปรับตัวต่อสภาวะวิกฤติ และสร้างรากฐานความมั่นคงทาง เศรษฐกิจระหว่างภูมิภาคอาเซียน

ด้วยเหตุนี้ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) หน่วยงานหลักในการพัฒนา ส่งเสริมผู้ประกอบการ และได้ดำเนินโครงการ Capacity Building ด้านการส่งเสริมระบบสนับสนุนการขยายธุรกิจ ไปยังต่างประเทศ (Internationalization Fund) ในปี 2551 ที่ผ่านมาโดยการดำเนินงานสามารถให้การสนับสนุน ผู้ประกอบการ SMEs กว่า 407 ราย เป็นวงเงินทั้งสิ้น 28.6 ล้านบาท SMEs สามารถสร้างยอดขายและยอด สั่งซื้อได้โดยเฉลี่ย 1.7 ล้านบาทต่อราย หรือมูลค่ารวมกว่า 700 ล้านบาท และจากความสำเร็จของการ ส่งเสริมด้วยวิธีการดังกล่าว จึงนำแนวคิดมาจัดทำโครงการ **SMEs Capacity Building : Win for ASEAN Market (WAM)** ซึ่งเป็นโครงการฯ ส่งเสริมศักยภาพ และ สร้างเสริมขีดความสามารถทางการค้าด้านการขยาย ธุรกิจในส่วนของตลาดอาเซียน+6 ประกอบด้วย บรูไน กัมพูชา อินโดนีเซีย ลาว มาเลเซีย พม่า ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ เวียดนาม จีน อินเดีย ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ โดยการสนับสนุนเงินทุน สนับสนุน SMEs ในการจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ และกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) จาก การ ROAD SHOW การแสดงสินค้า การจัดประชุมเจรจาการค้าเพื่อขยายฐานการค้าในกลุ่มอาเซียน และไปสั่งซื้อ ขายสินค้าอย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งปี 2008 มูลค่าการส่งออกของ SMEs ไทยไปตลาดอาเซียนกว่า 400,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพ สภาพวัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกัน และต้นทุนการค้าต่ำด้านคมนาคม โลจิสติกส์ จึง เหมาะกับการค้าในภาวะเศรษฐกิจเช่นนี้ นอกจากนี้ ยังเป็นช่องทางให้ผู้ประกอบการที่มีความพร้อมและต้องการ ปรับตัวมาเป็น International Entrepreneurs ได้มีโอกาสเรียนรู้การติดต่อธุรกิจกับต่างประเทศ โดยการ

ดำเนินงานจะเป็นกลไกในการเพิ่มขีดความสามารถทางการค้าของผู้ประกอบการ SMEs ไทยสู่ตลาดในอาเซียน อันนำไปสู่ความยั่งยืนและก้าวหน้าในกิจการต่อไป

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

- เพื่อสร้างช่องทางการตลาดในการขยายฐานการค้าในตลาด ASEAN+6 ให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs ไทย
- เพื่อสนับสนุนเงินอุดหนุนสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ต้องการขยายตลาดไปยังตลาดในกลุ่มประเทศ ASEAN+6
- เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SMEs ยกระดับและสร้างศักยภาพในการแข่งขันในระดับประเทศและนานาชาติ
- เพื่อกระตุ้นให้เกิดพันธมิตรธุรกิจ ด้านการค้าและการลงทุน เพื่อรวมกลุ่มอุตสาหกรรมภาคเอกชนในการส่งเสริมให้เกิดความเข้มแข็งของผู้ประกอบการ (SMEs Cluster)

ผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการ

คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ขอรับการสนับสนุน

เป็นผู้ประกอบการ ที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นตามที่โครงการฯ ได้กำหนดไว้ คือ

- เป็นนิติบุคคล สัญชาติไทย เช่น บจก. หจก. มูลนิธิ ที่ได้ดำเนินกิจการมาไม่น้อยกว่า 1 ปี (นับจากวันที่จดทะเบียน) และเป็นกิจการ SMEs ที่บัญญัติไว้ในกฎกระทรวงอุตสาหกรรม
- เป็นผู้ประกอบการในกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งเป็นสินค้ามีความเหมาะสมกับลักษณะงานที่กำหนด
- มีความพร้อมทางด้านบุคลากร ที่จะไปร่วมงานแสดงสินค้า
- เป็นกิจการหรือกิจกรรมที่ดำเนินการโดยไม่ฝ่าฝืนกฎหมายหรือศีลธรรม และมีเจตจำนงในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้ระบบธรรมาภิบาลที่ดี และไม่เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรวม

เงื่อนไขการสนับสนุนผู้ประกอบการที่ร่วมโครงการฯ

- 1) การนำสินค้าไปแสดงในงานระดับนานาชาติทั้งในและต่างประเทศ (Exhibition/Trade Fair)
- 2) การเข้าร่วมงานจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) ทั้งในและต่างประเทศ
- 3) ผู้ประกอบการถูกจำกัดสิทธิ์ในการเข้าร่วมโครงการ SMEs Capacity Building: Win for ASEAN Market กิจกรรมการขยายตลาดและสร้างเครือข่ายความร่วมมือภาคธุรกิจได้ 1 ครั้งเท่านั้น และไม่สามารถทำการถ่ายโอน / จำหน่าย / ขายต่อ สิทธิ์ที่ได้รับให้กับผู้อื่นได้
- 4) **การสนับสนุนเงินอุดหนุนให้แก่ผู้ประกอบการ ในวงเงินที่สนับสนุนสูงสุดร้อยละ 60 ในส่วนของค่าใช้จ่ายตาม ข้อ 4.1, 4.2, และ 4.3**
 - 4.1 ค่าเดินทางแบบประหยัด (ค่าเครื่องบินชั้น Economy Class หรือค่าเดินทางโดยสารทางบก)
 - 4.2 ค่าที่พักแบบประหยัด (ราคาห้องพักรวมจริงแต่ไม่เกิน 5,000 บาทต่อคืน) จำนวน 1 ท่าน
 - 4.3 ค่าระวางสินค้าที่นำไปแสดง (Freight Charge) น้ำหนักไม่เกิน 60 กิโลกรัม หรือไม่เกิน 1.5 คิวบิก (เฉพาะขาไป)

หมายเหตุ: ผู้สมัครที่ได้รับการพิจารณาคัดเลือกเข้าร่วมโครงการฯ ต้องชำระเงินเป็นค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมโครงการภายในวันที่ 15 มีนาคม 2553 โดยศูนย์ศึกษาธุรกิจครอบครัว และ SMEs มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย จะดำเนินการยื่นคำขอรับเงินสนับสนุนโครงการ SMEs Capacity Building : Win for ASEAN Market จากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) คืนแก่ผู้ประกอบการในวงเงินสูงสุดร้อยละ 60% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ตามรายการข้างต้น

กำหนดการรับสมัคร

วันที่ 1 - 10 มีนาคม 2553

สามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมและ Download ใบสมัครได้ที่ www.utcc.ac.th

อุตสาหกรรมเป้าหมาย

1. อุตสาหกรรมอาหารฮาลาลและอาหารแปรรูป
2. อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์และบริการสปา เครื่องสำอางและสปา
3. อุตสาหกรรมสินค้าและท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
4. อุตสาหกรรมสินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูป
5. อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน

ตารางกิจกรรม

ระยะเวลาดำเนินการ	กิจกรรมหลัก	หน่วยงานร่วม	จำนวนสนับสนุน (ราย)
19 - 20 มี.ค. 53	งานจับคู่เจรจาการค้า ณ Novotel Centara Hadyai จังหวัดสงขลา	สสว. และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	20
22 - 24 มี.ค. 53	งานจับคู่เจรจาการค้า ณ Park Royal Hotel เมืองย่างกุ้ง ประเทศพม่า	สสว. และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	10
28 -30 มี.ค. 53	งานจับคู่เจรจาการค้า ณ Berjaya Time Square เมืองกัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย	สสว. และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	30