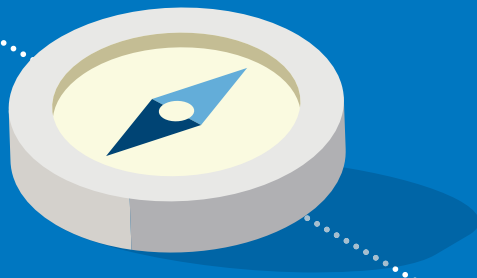


3

แผนการส่งเสริม
SME ฉบับที่ 4
(พ.ศ. 2560-2564)

วิสัยทัศน์



“SME ไทยเติบโต แข็งแกร่ง แข่งขันได้ในระดับสากล เพื่อเป็นพลังสำคัญใน การขับเคลื่อนเศรษฐกิจ”

การส่งเสริม SME ในระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2560-2564) จะมุ่งเน้นให้ SME สามารถอยู่รอดและเติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ภายใต้บริบทการแข่งขันทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว SME ไทยจะต้องมีความรู้ มีทักษะในการประกอบธุรกิจ สามารถสรรสร้างสินค้า/บริการที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน มีมูลค่าสูง แข่งขันได้ทั้งตลาดในประเทศและตลาดโลก เพื่อให้ SME ไทยก้าวขึ้นเป็นพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศได้อย่างแท้จริง



พัฒนาระบบนิเวศให้ เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ SME

การพัฒนาปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อ การประกอบธุรกิจของ SME ให้อยู่ในรูปแบบที่ ช่วยสนับสนุนการเติบโตของ SME ไม่ว่าจะเป็น การมีหน่วยงานให้บริการความช่วยเหลือที่ครบถ้วน ข้อมูลที่สำคัญและจำเป็นสามารถเข้าถึงได้อย่าง สะดวก การติดต่อกับภาครัฐมีขั้นตอนที่ชัดเจนและ รวดเร็ว การมีสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม กฎหมาย กฎ ระเบียบ ไม่เป็นอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ สิ่งต่างๆ เหล่านี้หากได้รับการปรับปรุงพัฒนาให้ อยู่ในรูปแบบที่เหมาะสม จะช่วย SME ให้สามารถ เริ่มต้นธุรกิจและเติบโตได้มากขึ้น

02

ยกระดับขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจของ SME ให้มีประสิทธิภาพ พร้อมเข้าสู่การแข่งขันอย่างมืออาชีพ

การให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน SME ในด้านต่างๆ ทั้งการให้ความรู้ คำปรึกษาแนะนำ การสนับสนุนเงินทุน เพื่อสร้างและพัฒนา SME ให้มีความรู้ที่เพียงพอในการประกอบธุรกิจ มีทักษะการบริหารจัดการธุรกิจที่ดี รู้จักการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน มีความรู้และเข้าใจการทำธุรกิจที่ทันสถานการณ์โลก เพื่อให้ SME สามารถแข่งขันได้กับธุรกิจในระดับสากล ในบริบทที่ระบบเศรษฐกิจโลกมีความเชื่อมโยงและแข่งขันกันมากขึ้น

03

เพิ่มศักยภาพด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME เพื่อสร้างมูลค่า ตอบโจทย์อนาคตประเทศไทย

การพัฒนายกระดับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ให้เป็นเครื่องมือในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้กับ SME โดยให้ความสำคัญกับทั้งการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานที่จะสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้มีประสิทธิภาพ และการให้ความช่วยเหลือ SME ในการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของตนเองให้ประสบความสำเร็จ โดยมุ่งให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการพัฒนาสินค้าและบริการที่มีความแตกต่าง มีคุณค่าและคุณภาพระดับโลก และจากการยกระดับกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานที่สูงขึ้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ประเทศไทยได้อย่างยั่งยืนมากขึ้น และเป็นจุดเริ่มต้นในการก้าวสู่การเป็นประเทศที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม

เป้าหมายอยู่ที่ SME GDP = 50% ของ GDP ประเทศ

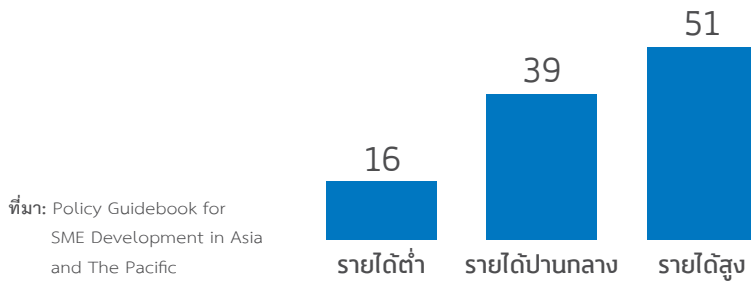
เป้าหมายสูงสุดของแผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 อยู่ที่การเพิ่มสัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศให้สูงขึ้นเป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ภายในปี 2564 ซึ่งจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อ SME สามารถเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้มากขึ้น มีการลงทุนเพิ่มขึ้น และมีศักยภาพในการแข่งขันทั้งในประเทศและในระดับสากลสูงขึ้น

ทั้งนี้ ข้อมูลจาก Policy Guidebook for SME Development in Asia and The Pacific ระบุว่า ในกลุ่มประเทศที่มีรายได้สูงโดยเฉลี่ยแล้ว สัดส่วนของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของ SME ต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ จะอยู่ที่ร้อยละ 51

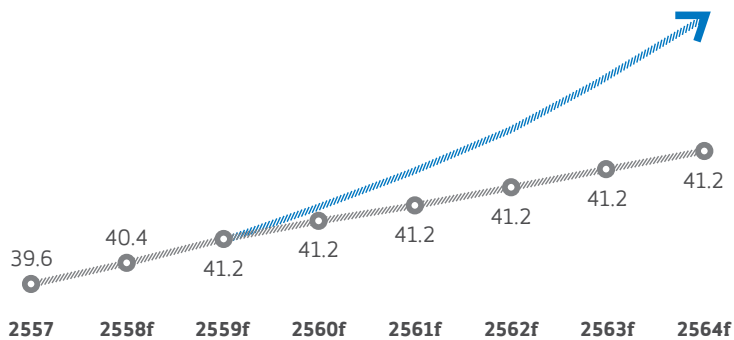
อย่างไรก็ตาม พบว่า ในปี 2557 สัดส่วน SME GDP ต่อ GDP รวมของไทย อยู่ที่ร้อยละ 39.6 แสดงให้เห็นถึงช่วงห่างจากค่าเฉลี่ยของประเทศในกลุ่มรายได้สูงซึ่งมีสัดส่วนที่ร้อยละ 51 อยู่มาก แต่ยังมีโอกาสที่ SME ไทยจะได้รับการพัฒนาและส่งเสริมให้มีความเข้มแข็งและมีความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจได้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

“.. ในปี 2557 สัดส่วน SME GDP ต่อ GDP รวมของไทยอยู่ที่ร้อยละ 39.6 แสดงให้เห็นถึงช่วงห่างจากค่าเฉลี่ยของประเทศในกลุ่มรายได้สูงซึ่งมีสัดส่วนที่ร้อยละ 51 อยู่มาก ..”

สัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของ SME ต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศเฉลี่ยของกลุ่มประเทศต่างๆ (ร้อยละ)



สัดส่วน SME GDP ต่อ GDP รวมของประเทศ (ร้อยละ)



หมายเหตุ: * GDP ประเทศเติบโตคงที่ = 3.5% ต่อปี และสัดส่วน SME GDP คงที่ = 41.2% ต่อปี
 ** เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย คาดการณ์ SME GDP เติบโต > 5.5 ต่อปี

ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ส่งเสริม SME: เพิ่มรายได้ ขยายโอกาส และลดความเหลื่อมล้ำ

แผนการส่งเสริม SME ฉบับที่ 4 มุ่งเน้นให้ความสำคัญกับการพัฒนา SME ให้มีบทบาทมากขึ้นในการสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจให้กับประเทศ โดยจะให้ความสำคัญทั้งในเรื่องของการส่งเสริม SME เพื่อเป็นเครื่องมือที่ช่วยเร่งการเติบโตทางเศรษฐกิจ และเพื่อช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ ดังนั้น แผนการส่งเสริม SME ฉบับนี้ จึงกำหนดแนวทางการพัฒนา SME ไว้สำหรับ SME ทั้ง 2 กลุ่ม คือ



กลุ่ม SME ที่มีศักยภาพ ต้องได้รับการส่งเสริมให้เติบโตแบบก้าวกระโดด (Competitive Growth)

เช่น กลุ่ม SME ที่มีนวัตกรรม เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์ (Innovative SME / Tech Startup / Creative SME) กลุ่ม SME ที่มีการเติบโตสูง (High Growth Firm) กลุ่ม SME ที่สร้างมูลค่าเพิ่มสูง (High Value Added) โดยการส่งเสริม SME กลุ่มนี้จะเป็นกลไกที่ช่วยเร่งการเติบโตและสร้างความยั่งยืนในการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ นำไปสู่การจ้างงานและการลงทุนที่มีคุณภาพมากขึ้น



กลุ่ม SME ฐานราก ต้องได้รับการส่งเสริมให้มีส่วนร่วมในการเติบโต (Inclusive Growth)

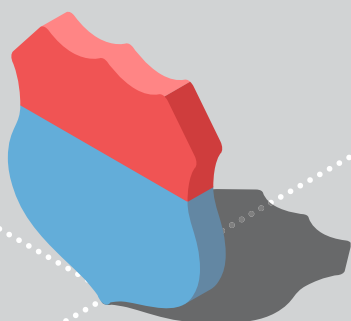
เช่น SME ที่เป็นกลุ่มวิสาหกิจรายย่อย (Micro Enterprise) เจ้าของธุรกิจที่ไม่มีการจ้างงาน (Self-Employed) ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจเพื่อการยังชีพ (Necessity Entrepreneur) และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (Community Enterprise) ซึ่งเป็นเป้าหมายในการสร้างงาน สร้างรายได้ และกระจายรายได้ให้กับคนส่วนใหญ่ของประเทศ การส่งเสริม SME กลุ่มนี้จะเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ

“.. เป้าหมายสูงสุดของแผนส่งเสริมฯ
อยู่ที่การเพิ่มสัดส่วน SME GDP ต่อ GDP
รวมของประเทศ ให้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 50
ภายในปี 2564

ซึ่งจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อ SME เข้าสู่ระบบ
เศรษฐกิจได้มากขึ้น ลงทุนเพิ่มขึ้น และ
แข่งขันทั้งในและต่างประเทศได้สูงขึ้น ..”

ยุทธศาสตร์ การส่งเสริม SME

01



ในการที่จะบรรลุวิสัยทัศน์และเป้าหมาย
ที่วางไว้ แผนการส่งเสริม SME ในระยะ
5 ปี (พ.ศ. 2560 - 2564) จึงกำหนด
แนวทางดำเนินงานไว้ 3 ยุทธศาสตร์ ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME ในแต่ละประเด็น
ที่มีความสำคัญต่อการเติบโตและขีดความสามารถ
ของ SME ทั้งในส่วนการพัฒนา SME ให้มีทักษะ
ความสามารถเพิ่มมากขึ้น และส่วนที่เป็นการพัฒนา
ระบบนิเวศหรือปัจจัยแวดล้อมที่ช่วยสนับสนุนให้ SME
เติบโตและเข้มแข็งได้ ประกอบด้วย 4 กลยุทธ์ ดังนี้

- 📦 ยกกระดับเทคโนโลยี นวัตกรรม และผลิตภาพ
- 📦 ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- 📦 ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล
- 📦 พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ

02

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม

เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME เฉพาะกลุ่ม
ซึ่งจะมีสถานการณ์ ปัจจัยแวดล้อม สภาพปัญหา
และความต้องการความช่วยเหลือที่แตกต่างกัน
จึงจำเป็นต้องกำหนดแนวทางการส่งเสริมและ
การพัฒนาเฉพาะ (Tailor-Made) สำหรับแต่ละกลุ่ม
ประกอบด้วย 3 กลยุทธ์ ดังนี้

- 📦 สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง
(High Value Startup)
- 📦 ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้าง
เครือข่ายทางธุรกิจของ SME
- 📦 พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง

03

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อน การส่งเสริม SME อย่างเป็น ระบบ

เป็นการพัฒนาระบบสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ
เพื่อช่วยให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไป
อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลมากขึ้น
ประกอบด้วย 2 กลยุทธ์ ดังนี้

- 📦 พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มี
ประสิทธิภาพ
- 📦 ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ
สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและลดอุปสรรค
ต่อการดำเนินธุรกิจของ SME

ยุทธศาสตร์ที่ 1

ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

กลยุทธ์ที่ 1 ยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม

การขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศในภาวะการแข่งขันที่รุนแรงเช่นทุกวันนี้ จำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญอย่างมากกับเรื่องการพัฒนาผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรมให้กับ SME เพื่อส่งเสริมให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มและยกระดับมูลค่าให้กับสินค้าและบริการ (Moving Up the Value Chain) ตลอดจนเป็นเครื่องมือที่ช่วยเสริมสร้างให้ SME สามารถแข่งขันมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งจะนำไปสู่การเสริมสร้างศักยภาพและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศเพื่อปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้หลุดพ้นจากกับดักประเทศที่มีรายได้ปานกลางและมีความเจริญก้าวหน้าทัดเทียมกับประเทศพัฒนาแล้ว

สถานการณ์ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ไทยยังอยู่ในระดับที่น่าเป็นกังวลอย่างมาก จากรายงานของ The Global Innovation Index 2015 ซึ่งประเมินและจัดอันดับความพร้อมและศักยภาพด้านนวัตกรรมของประเทศต่างๆ ได้จัดประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 55 จาก 141 ประเทศ ขณะที่ตัวชี้วัดอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น การลงทุนวิจัยและพัฒนา การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาโดยการจดสิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร และลิขสิทธิ์ ยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ นอกจากนี้ ประเทศไทยยังมีจุดอ่อนในเรื่องการบูรณาการทำงานร่วมกันของหน่วยงานวิจัยต่างๆ กลไกการเชื่อมโยงงานวิจัยระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และชุมชนไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร และยังขาดความชัดเจนในการจัดสรรผลประโยชน์ที่เกิดจากการวิจัยและพัฒนาเชิงพาณิชย์

ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ กลยุทธ์ที่ 1 ยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม:

มูลค่าผลิตภาพแรงงาน เฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 600,000 บาท/คน/ปี




กลยุทธ์ที่ 1 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

- เป้าประสงค์ที่ 1 SME ได้รับการยกระดับด้านผลิตภาพ
- เป้าประสงค์ที่ 2 SME ได้รับการยกระดับด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- เป้าประสงค์ที่ 3 สิ้นค้านวัตกรรม ผลงานวิจัยและพัฒนาของ SME ไทย มีตลาดรองรับ
- เป้าประสงค์ที่ 4 โครงสร้างพื้นฐานที่เอื้อต่อการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ได้รับการพัฒนา

เป้าประสงค์ที่ 1 SME ได้รับการยกระดับด้านผลิตภาพ มีแผนงานดังนี้



1.1 ยกระดับกระบวนการผลิตและการดำเนินงานธุรกิจ (Process Upgrading)

ที่ผ่านมา การเติบโตของเศรษฐกิจไทยโดยรวมอยู่ในภาวะชะลอตัว ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการที่ธุรกิจ SME ยังไม่สามารถพัฒนายกระดับผลิตภาพหรือประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจที่มากเพียงพอที่จะแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้ในตลาดสากล ดังนั้น จึงจำเป็นต้องเร่งการดำเนินงานยกระดับผลิตภาพและเพิ่มประสิทธิภาพการประกอบธุรกิจให้กับ SME ทั้งเรื่องการเพิ่มทักษะฝีมือแรงงาน การปรับปรุงสถานประกอบการและกระบวนการผลิต รวมถึงการลดต้นทุนการผลิต เพื่อให้เกิดการยอมรับจากผู้บริโภคด้วย โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

-  เสริมสร้างความรู้ให้กับ SME ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อยกระดับทักษะความรู้ความเชี่ยวชาญให้ SME และบุคลากรในสถานประกอบการ เช่น การบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ การจัดทำระบบบัญชี การบริหารการเงิน การนำรูปแบบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ (Best Practices) มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น
-  วิเคราะห์ ประเมินศักยภาพของธุรกิจในด้านต่างๆ โดยจัดที่ปรึกษา / ผู้เชี่ยวชาญเข้าวินิจฉัยสถานประกอบการ พร้อมทั้งให้คำปรึกษาแนะนำแนวทางการปรับปรุงกระบวนการผลิตและการดำเนินธุรกิจ
-  ยกระดับการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อให้ SME สามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มผลผลิต เช่น การจัดผังกระบวนการผลิตเพื่อลดเวลาดำเนินการ การปรับปรุงระบบการจัดหาวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ การปรับเปลี่ยนเครื่องจักร การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์ และการปรับปรุงการผลิตให้ได้มาตรฐาน เป็นต้น

1.2 เสริมสร้างขีดความสามารถการใช้ ICT ของ SME


ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) ที่มีความเร็วสูง ส่งผลต่อรูปแบบการดำเนินชีวิต รูปแบบการดำเนินธุรกิจ และพฤติกรรมผู้บริโภค ก่อให้เกิดโอกาสทางการค้าและธุรกิจเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม SME ไทยส่วนใหญ่ยังใช้ ICT ในการดำเนินธุรกิจได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องพัฒนาและเสริมสร้างขีดความสามารถด้าน ICT ให้กับ SME โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้


-  จัดกิจกรรมจับคู่เพื่อเชื่อมโยง SME กับผู้ให้บริการด้าน ICT เพื่อสนับสนุนให้ SME มีโอกาสเรียนรู้และเข้าถึงบริการด้าน ICT สมัยใหม่ ซึ่งจะช่วยให้ SME สามารถเลือกใช้ระบบ ICT ที่เหมาะสมกับรูปแบบของธุรกิจและตรงกับความต้องการของ SME ที่มีความหลากหลาย เช่น ระบบในการจัดทำบัญชีและบริหารการเงิน ระบบการจัดการโลจิสติกส์ การใช้ Cloud Technology
-  พัฒนาศักยภาพของ SME ให้มีความเชี่ยวชาญในการใช้ ICT โดยสร้างความตระหนักให้ SME เห็นความสำคัญของการใช้ ICT เช่น การสนับสนุนให้ SME มีการพัฒนาให้ความรู้และทักษะแก่บุคลากรให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้ ICT ในกระบวนการทำงานในเรื่องต่างๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและการบริหารจัดการภายในองค์กร

เป้าประสงค์ที่ 2 SME ได้รับการยกระดับด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม มีแผนงานดังนี้

2.1 ส่งเสริมการถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้กับ SME


การพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมถือเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับ SME และประเทศแบบก้าวกระโดด โดยในปัจจุบัน ประเทศไทยมีหน่วยงานที่มีภารกิจในการส่งเสริมและถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมอยู่หลายหน่วยงาน และที่ผ่านมาหน่วยงานเหล่านี้ได้มีการดำเนินงานในภารกิจดังกล่าวเป็นอย่างดีแต่ยังไม่สามารถให้บริการ SME เป็นจำนวนมากได้ ดังนั้น การเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้หน่วยงานที่มีภารกิจนี้ จึงเป็นสิ่งสำคัญ โดยจะมุ่งเน้นการขยายขอบเขตการดำเนินงานและปริมาณการให้บริการของหน่วยงานให้สามารถตอบสนองความต้องการของ SME ได้อย่างครอบคลุมและทั่วถึงมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้


 สนับสนุนให้มีการบริการถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยีที่ครบวงจรแก่ SME การขยายปริมาณการให้บริการถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยีที่มีอยู่ให้ SME ในจำนวนที่เพิ่มมากขึ้น และมีกิจกรรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีที่ครบถ้วนมากขึ้น เช่น จากเดิมที่เป็นการทดลองผลิตในห้องทดลอง (Lab Scale) ให้ขยายกิจกรรมไปสู่การผลิตเชิงพาณิชย์ (Commercialization Scale) การเสริมกิจกรรมทางการตลาดให้ SME มีโอกาสในการทดสอบตลาด ซึ่งจะช่วยให้การถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยีให้กับ SME นั้นเกิดประสิทธิผลสูงสุด SME สามารถนำเทคโนโลยีไปใช้ได้จริงในการประกอบธุรกิจ


 ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ในการยกระดับเทคโนโลยี เพื่อเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการพัฒนายกระดับเทคโนโลยีให้ SME นอกเหนือไปจากการขยายการให้บริการจากหน่วยงานของรัฐ ด้วยการจัดให้มีพี่เลี้ยง / ที่ปรึกษาที่เป็นผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและมีประสบการณ์ในธุรกิจจริง หรือเป็นผู้เชี่ยวชาญที่เกษียณอายุทั้งในและต่างประเทศในการให้คำแนะนำปรึกษาแก่ SME

2.2 สนับสนุนให้ SME เข้าถึงการพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสม และนวัตกรรมชาวบ้าน (Frugal Innovation)

การสนับสนุน SME บางกลุ่มให้สามารถเข้าถึงการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมและมีราคาไม่สูงนับเป็นเรื่องที่สำคัญ เพราะจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและผลิตภาพให้ SME โดยไม่เป็นภาระเรื่องค่าใช้จ่ายในการจัดหา และการบำรุงรักษาเทคโนโลยี นอกจากนี้ การนำนวัตกรรมชาวบ้าน (Frugal Innovation) มาปรับใช้จะช่วยให้ SME สามารถสร้างสรรค์สินค้าและบริการที่มีนวัตกรรมเพียงพอต่อการใช้งาน แต่ไม่มากเกินไปจนทำให้ราคาสูงเกินกว่าที่กลุ่มลูกค้าจะสามารถรับได้ โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้



 ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ในการพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในระดับที่เหมาะสม โดยจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพื่อให้คำปรึกษาแนะนำ SME ในการเลือกเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่เหมาะสม ไม่ซับซ้อน และมีต้นทุนในการพัฒนาที่ยอมรับได้มาประยุกต์ใช้เพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตและการบริการ ยกย่องคุณภาพสินค้าและบริการ หรือลดต้นทุน ซึ่งในการพัฒนานวัตกรรมให้ SME ต้องเชื่อมโยงกับแหล่งเงินทุนเพื่อ SME จะมีเงินทุนที่จะนำไปใช้ปรับปรุงเทคโนโลยีให้เหมาะสมกับธุรกิจได้อย่างเป็นรูปธรรม

 เสริมสร้างบทบาทของสถาบันอาชีวศึกษาในการให้ความช่วยเหลือ SME ในการยกระดับเทคโนโลยีและปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยการให้สถาบันอาชีวศึกษาจัดให้มีการเรียนการสอนที่เป็นการศึกษาปฏิบัติร่วมกับ SME ในการให้คำปรึกษาแนะนำและให้ความช่วยเหลือ SME ในการปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นหรือมีคุณภาพมาตรฐานมากขึ้น และให้มีการต่อยอดจากผลงานของนักศึกษาหรือสถาบันฯ ที่ได้รับรางวัลภายใต้โครงการต่างๆ ให้สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาเทคโนโลยีให้กับ SME ได้จริง เป็นต้น

 ส่งเสริมการนำสิทธิบัตรที่ไม่อยู่ภายใต้การคุ้มครองมาใช้ประโยชน์ในการพัฒนาสินค้าและบริการ สิทธิบัตรที่หมดอายุการคุ้มครองแล้วในประเทศสามารถนำมาใช้เป็นต้นแบบหรือแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ สำหรับ SME ควรสนับสนุนให้มีการสืบค้นข้อมูลของสิทธิบัตรที่หมดอายุแล้ว รวมไปถึงสิทธิบัตรที่ยังไม่มีการคุ้มครองในประเทศ เพื่อเผยแพร่ให้ SME สามารถค้นหาได้อย่างสะดวกและง่ายต่อการเข้าใจ

2.3 สร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME




การส่งเสริม SME จะเกิดประสิทธิผลสูงสุด เมื่อมีความร่วมมือที่ชัดเจนระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษาในพื้นที่ เพราะสถาบันการศึกษาเป็นแหล่งความรู้ที่ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงได้ง่าย นอกจากนี้ยังมีศักยภาพทั้งด้านบุคลากรและด้านเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ในการวิจัยต่อยอดหรือพัฒนาสินค้าและบริการของ SME จึงควรให้ความสำคัญกับการสร้างความร่วมมือในการขับเคลื่อนงานวิจัยและพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

-  **สร้างความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษาและผู้ประกอบการ (Academic-SME Linkage)** เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้เชิงวิชาการไปสู่การปฏิบัติจริงในเชิงธุรกิจ โดยสร้างโอกาสให้นักวิจัย อาจารย์ และนักศึกษาในสถาบันการศึกษาได้ทำงานวิจัยเชิงพาณิชย์ตามความต้องการของ SME มากขึ้น ขณะเดียวกันสถาบันการศึกษาก็สนับสนุนบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility) ของสถาบันรวมถึงให้ความรู้และจัดฝึกอบรมเฉพาะด้านให้กับ SME โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วน เพื่อให้เกิดการทำงานวิจัยและพัฒนาร่วมกันระหว่างสถาบันการศึกษาและ SME
 -  **กำหนดสัดส่วนงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา** เพื่อให้สถาบันวิจัย สถาบันการศึกษา และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการทำงานวิจัย ได้รับจัดสรรงบประมาณที่เพียงพอและเหมาะสมสำหรับดำเนินงานวิจัยและพัฒนา เพื่อช่วยแก้ไขปัญหาให้ SME หรือช่วยพัฒนา / ยกระดับนวัตกรรมด้านต่างๆ
-

เป้าประสงค์ที่ 3 สันค้ำนวัตกรรม ผลงานวิจัยและพัฒนาของ SME ไทยมีตลาดรองรับ มีแผนงานดังนี้



3.1 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ไทยเข้าสู่ตลาดภาครัฐ

ตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นตลาดที่มีมูลค่าสูง มีความต้องการสินค้าและบริการที่หลากหลาย มีหลายหน่วยงานที่มีความต้องการใช้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมอยู่ แต่ที่ผ่านมา สินค้านวัตกรรมของ SME ไทยยังมีข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดจัดซื้อของภาครัฐอยู่มาก แม้ว่าในปัจจุบันได้มีการจัดทำระบบบัญชีนวัตกรรมไทยเสร็จเรียบร้อยแล้ว และเริ่มมีผลงานที่ผ่านการพิจารณาบรรจุอยู่ในบัญชีนวัตกรรมไทยแล้วเช่นกัน แต่เนื่องจากยังอยู่ในระยะเริ่มต้นของโครงการ จึงยังจำเป็นต้องมีการสนับสนุนให้บัญชีนวัตกรรมไทยเป็นกลไกที่เข้มแข็งสามารถสร้างโอกาสทางการตลาดขนาดใหญ่ให้กับสินค้านวัตกรรมของไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

-  ส่งเสริมให้ SME ที่มีนวัตกรรมเข้าสู่บัญชีนวัตกรรมได้มากขึ้น โดยการให้ข้อมูล ความรู้ที่เกี่ยวกับข้อกำหนด กฎ ระเบียบ และเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าสู่บัญชีนวัตกรรม รวมถึงการพัฒนาสินค้าของ SME เพื่อให้สามารถเข้าสู่บัญชีนวัตกรรมไทย โดยจัดให้มีการให้ความช่วยเหลือในการพัฒนาสินค้าของ SME ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การขึ้นบัญชีสินค้านวัตกรรมในประเด็นที่สามารถพัฒนาปรับปรุงได้ เช่น การรับรองมาตรฐาน
-  การปรับปรุงกฎระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐให้สามารถสนับสนุนการซื้อสินค้านวัตกรรมไทยได้ สินค้านวัตกรรมบางรายการอาจมีราคาสูงกว่าสินค้าประเภทเดียวกัน จึงอาจเป็นอุปสรรคที่ภาครัฐจะดำเนินการจัดซื้อสินค้านวัตกรรม ดังนั้น ต้องมีการศึกษาปรับแก้กฎระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้างเพื่อให้สามารถเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาสูงกว่าจาก SME ได้ในกรณีที่ เป็นสินค้านวัตกรรม
-  จัดให้มีระบบสำหรับให้หน่วยงานภาครัฐรับประกันการสั่งซื้อสินค้าที่วิจัยและพัฒนาโดย SME (Purchase Guaranteed New Product Development Program) โดยให้หน่วยงานภาครัฐกำหนดลักษณะหรือประเภทของสินค้าที่ต้องการในอนาคตเพื่อให้ SME สามารถพัฒนาสินค้าได้ตรงความต้องการ โดยมีการสนับสนุนช่วยเหลือให้ SME พัฒนาลิขสิทธิ์ให้ตรงกับความต้องการที่กำหนดไว้

3.2 สนับสนุนให้สินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้าถึงผู้บริโภค




สินค้าเทคโนโลยีและนวัตกรรมของไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นในการพัฒนา อาจยังไม่เป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มผู้ซื้อมากนัก รวมทั้งยังไม่มีช่องทางการตลาดและการจำหน่ายที่เหมาะสมกับสินค้า ดังนั้น ในช่วงเริ่มต้นนี้จึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือให้สินค้าที่ได้รับการคิดค้นและพัฒนาขึ้นมาสามารถเข้าถึงผู้ซื้อได้มากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

-  **สร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้านวัตกรรมของ SME** เพื่อนำเสนอสินค้าเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ให้รับรู้ในวงกว้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยการจัดกิจกรรม / งานแสดงและจำหน่ายสินค้านวัตกรรม การจัด Online Exhibition ตลอดจน Technology E-Marketplace
 -  **สนับสนุนให้ธุรกิจขนาดใหญ่ซื้อสินค้านวัตกรรมของ SME** โดยการจัดให้มีกิจกรรมที่นำเสนอสินค้านวัตกรรมของ SME ที่สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจขนาดใหญ่ (Corporate Procurement) คัดเลือกสินค้านวัตกรรมที่มีศักยภาพ และจัดทำเป็น Catalog เพื่อให้ธุรกิจขนาดใหญ่เลือกซื้อ โดยภาครัฐให้สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมกับธุรกิจขนาดใหญ่เพื่อจูงใจให้เข้าร่วมกิจกรรมการส่งเสริมสินค้านวัตกรรมของ SME มากขึ้น
-

เป้าประสงค์ที่ 4 โครงสร้างพื้นฐานที่เอื้อต่อการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME ได้รับการพัฒนา มีแผนงานดังนี้


4.1 พัฒนาระบบการจดสิทธิบัตรให้สามารถสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของ SME

การจดสิทธิบัตรถือเป็นเครื่องมือในการสร้างความมั่นใจในความพยายามใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อปรับปรุงธุรกิจของ SME เนื่องจากการจดสิทธิบัตรจะเป็นการคุ้มครอง ปกป้องผลประโยชน์จากการลงทุนทั้งด้านสติปัญญา ความพยายาม เวลา และงบประมาณของ SME ในการประดิษฐ์ คิดค้น หรือออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อยกระดับศักยภาพทางธุรกิจ จึงควรพัฒนาระบบการจดสิทธิบัตรให้มีประสิทธิภาพ โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

-  ปรับปรุงระบบการจดสิทธิบัตรให้มีประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุน SME ไทยที่มีการคิดค้นงานนวัตกรรม โดยการลดระยะเวลา ขั้นตอน และค่าใช้จ่ายในการจดสิทธิบัตร เพื่อสนับสนุนให้มีการจดสิทธิบัตรในประเทศมากขึ้น
-  พัฒนาระบบประเมินมูลค่าทรัพย์สินทางปัญญาโดยเฉพาะสิทธิบัตร เพื่อให้การคิดค้นนวัตกรรมต่างๆ สามารถประเมินมูลค่าซึ่งสามารถนำไปใช้เป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อได้ รวมทั้งสามารถนำไปสู่การซื้อขายสิทธิบัตรอย่างยุติธรรม อันจะนำไปสู่การกระตุ้นให้เกิดการคิดค้นนวัตกรรมต่างๆ มากขึ้น
-  พัฒนาลาดทรัพย์สินทางปัญญาทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างช่องทางในการแสดงและจำหน่ายทรัพย์สินทางปัญญา ซึ่งเป็นการสนับสนุนทั้งฝ่ายผู้คิดค้นผลงานนวัตกรรมและผู้ซื้อผลงานนวัตกรรม โดยฝ่ายผู้คิดค้นสามารถสร้างรายได้จากการคิดค้นหรือประดิษฐ์สิ่งต่างๆ ขณะที่ผู้ซื้อ ก็สามารถพัฒนาสินค้าจากสิทธิบัตรซึ่งจะสร้างมูลค่าเพิ่มได้มากขึ้น

4.2 พัฒนาระบบฐานข้อมูลกลางด้านงานวิจัยและพัฒนาและความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน

การพัฒนาระบบฐานข้อมูลที่รวบรวมข้อมูลงานวิจัยและพัฒนา ความเชี่ยวชาญ และบุคลากรผู้เชี่ยวชาญของหน่วยงานภาครัฐ เพื่อให้ SME สามารถใช้สืบค้นข้อมูล เพื่อขอรับความช่วยเหลือด้านต่างๆ ได้โดยสะดวก รวมทั้งสามารถนำข้อมูลไปใช้ต่อยอดในการพัฒนาสินค้าและบริการ หรือปรับปรุงการดำเนินธุรกิจ โดยมีแนวทางการดำเนินการ ดังนี้

-  จัดทำฐานข้อมูลกลางงานวิจัยและพัฒนาและความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน เพื่อให้เป็นแหล่งสืบค้นข้อมูลผลงานวิจัยและพัฒนา นักวิจัย - ผู้เชี่ยวชาญ ความเชี่ยวชาญของหน่วยงานวิจัยและสถาบันการศึกษา เผยแพร่ให้ SME เข้าถึงได้สะดวก รวมถึงการทำข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบที่ SME เข้าใจง่ายและสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

เงินลงทุนมีผลอย่างยิ่งต่อการเติบโตและความอยู่รอดของธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงแหล่งเงินทุนถือเป็นปัญหาสำคัญสำหรับ SME ไทย มาอย่างยาวนาน เป็นผลจากข้อจำกัดทั้งด้านความพร้อมของผู้ประกอบการ หลักเกณฑ์ที่ไม่ยืดหยุ่นของสถาบันการเงิน ประเภทของเงินทุนในประเทศ ที่ไม่มีความหลากหลายและไม่ตอบสนองความต้องการของธุรกิจในแต่ละช่วงการเติบโต ทั้งนี้ พบว่าผู้ประกอบการที่ต้องเผชิญปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะปิดกิจการ และบางกลุ่มต้องรับภาระจากต้นทุนการกู้ยืมที่สูงเกินไป ซึ่งถือเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจ

ในทางตรงกันข้าม ผู้ประกอบการที่เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ จะสามารถต่อยอดสร้างการเติบโตของยอดขาย ขยายธุรกิจ และจ้างแรงงานเพิ่ม อย่างไรก็ตาม SME บางส่วนที่เข้าถึงแหล่งเงินทุน ก็ยังมีข้อจำกัดในการบริหารจัดการเงินให้มีประสิทธิภาพ ดังนั้น แนวทางที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการ SME สามารถอยู่รอดและเติบโตได้ คือ การส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สร้างและพัฒนาปัจจัยที่เอื้อให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งทุน และสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนที่หลากหลายมากขึ้น เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวก รวดเร็ว

กลยุทธ์ที่ 2 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

เป้าประสงค์ที่ 1 SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าประสงค์ที่ 2 แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น

เป้าประสงค์ที่ 3 พัฒนาปัจจัยสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน


ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ
กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมการเข้าถึง
แหล่งเงินทุน:


- ❏ สัดส่วนของสินเชื่อ SME
ต่อสินเชื่อรวม เพิ่มขึ้นเป็น
ร้อยละ 38
- ❏ มูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับ
จากแหล่งเงินทุนประเภททุน
เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์ที่ 1 SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีแผนงานดังนี้

1.1 ขยายการค้ำประกันสินเชื่อให้มียุทธศาสตร์มากขึ้น




การค้ำประกันสินเชื่อของไทยขยายตัวอย่างมากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของ SME ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้น จึงควรขยายขอบเขตการค้ำประกันสินเชื่อ เพื่อช่วยเหลือให้ SME เข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

 **ค้ำประกันสินเชื่อให้ SME ที่มีการจัดตั้งธุรกิจต่างประเทศ (Outward Investment)** เนื่องจากกฎหมายค้ำประกันของไทย กำหนดให้ค้ำประกันสินเชื่อเฉพาะ SME ที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย แต่ไม่สามารถค้ำประกันธุรกิจ/สาขาของผู้ประกอบการไทยที่จัดตั้งในต่างประเทศ จึงเป็นข้อจำกัดในการส่งเสริมสนับสนุน SME ไทยที่จะตั้งธุรกิจในต่างประเทศ ดังนั้น วิธีการลดข้อจำกัดดังกล่าว จึงต้องมีการแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งศึกษาข้อปฏิบัติเชิงลึกเกี่ยวกับกฎหมายระหว่างประเทศเรื่องการบังคับทรัพย์สินและการสวมสิทธิ์

 **ค้ำประกันโดยตรง (Direct Guarantee)** ให้ SME เฉพาะกลุ่มเป้าหมายตามนโยบาย ปัจจุบันการค้ำประกันสินเชื่อของไทยเป็นการค้ำประกันทางอ้อม คือ ค้ำประกันให้ SME ที่ได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินแล้วเท่านั้น ดังนั้น เพื่อเป็นการสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME จึงควรขยายบทบาทการค้ำประกันสินเชื่อของไทยให้สามารถค้ำประกันโดยตรงแก่ SME โดยการแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะส่งผลให้กระบวนการค้ำประกันสินเชื่อของไทย เริ่มตั้งแต่การพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น การอนุมัติการค้ำประกัน และการส่งต่อ SME ให้แก่สถาบันการเงิน โดยอาจเป็นการคัดเลือก SME ที่มีศักยภาพจากกลุ่มเป้าหมายตามนโยบาย



1.2 รับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

สถานภาพและศักยภาพของ SME เป็นคุณสมบัติหลักในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน การมีหน่วยงานที่ช่วยรับรองสถานภาพและประเมินศักยภาพ SME ก่อนส่งสถาบันการเงิน จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้ SME ช่วยแบ่งเบาภาระการดำเนินงานของสถาบันการเงิน ซึ่งจะช่วยให้ SME สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้มากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพทางการเงินของ SME เพื่อช่วยลดขั้นตอนและระยะเวลาการพิจารณาของสถาบันการเงิน โดยจัดให้มีระบบวิเคราะห์เพื่อประเมินศักยภาพธุรกิจ SME (SME Scoring) ระบบวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินของ SME ซึ่งจะทำหน้าที่คัดกรอง SME ที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับที่สถาบันการเงินกำหนด ทำให้สามารถจัดกลุ่ม SME ที่มีผลประกอบการทางการเงินในระดับปานกลางถึงดี ก่อนส่งให้สถาบันการเงินพิจารณา
-  ส่งเสริมให้องค์กรเอกชนมีบทบาทในการรับรองสถานภาพและศักยภาพของ SME การสนับสนุนให้องค์กรเอกชนที่มี SME เป็นสมาชิก เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงสมาชิกให้แก่สถาบันการเงิน โดยดำเนินการพัฒนาศักยภาพ SME เช่น ให้คำปรึกษาแนะนำในการพัฒนาการบริหารจัดการด้านการเงิน ภาษี บัญชี แรงงาน การบริหารทั่วไป และอื่นๆ และให้การรับรองสถานภาพและศักยภาพของ SME ที่ผ่านกระบวนการพัฒนาศักยภาพ เพื่อส่งต่อสถาบันการเงินต่อไป
-  จัดทำบัญชีรายชื่อ SME ที่มีศักยภาพ การรวบรวมรายชื่อ SME ที่มีศักยภาพสูง เช่น SME ที่ผ่านกระบวนการพัฒนาจากหน่วยงานภาครัฐ หรือ SME ที่ได้รับรางวัลประเภทต่างๆ จากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งให้สถาบันการเงินใช้ประกอบการพิจารณาการให้สินเชื่อ จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ช่วยให้ SME ที่มีศักยภาพมีโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น


1.3 สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย

การส่งเสริมให้ SME กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการให้การส่งเสริมสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน จำเป็นต้องจัดให้มีสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนและลดภาระต้นทุนทางการเงินในการประกอบธุรกิจ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  จัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) สำหรับ SME กลุ่มเป้าหมาย การจัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ เพื่อให้สามารถนำมาปล่อยกู้ให้ SME ในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตราปกติได้ เช่น การให้แหล่งเงินทุนที่มีสภาพคล่องทางการเงินสูง นำเงินมาปล่อยกู้ให้สถาบันการเงินต่างๆ ในอัตราดอกเบี้ยระหว่างธนาคารที่ไม่สูงมากนัก หรือให้หน่วยงานภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจที่มีเงินฝากตามแหล่งเงินทุนต่างๆ นำเงินมาฝากหรือให้กู้ยืมกับสถาบันการเงิน เพื่อนำมาปล่อยกู้ให้กับ SME ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ
-  ขดเชยดอกเบี้ย และขดเชยค่าธรรมเนียมการค้าประกันสินเชื่อให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย การจัดให้มีวงเงินสินเชื่อให้แก่ SME โดยภาครัฐขดเชยดอกเบี้ย และ/หรือขดเชยค่าธรรมเนียมการค้าประกันสินเชื่อให้แก่ SME ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนสินเชื่อของ SME ลดลง และมีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

1.4 จัดให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ



ปัจจัยภายนอกหรือภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวน อาจส่งผลให้ธุรกิจ SME ขาดสภาพคล่องทางการเงิน ขณะที่สถาบันการเงินไม่ปล่อยสินเชื่อให้ทั้งที่ยังมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น เพื่อให้ SME กลุ่มดังกล่าวยังมีโอกาสในการดำเนินธุรกิจต่อไปได้ จึงควรจัดให้มีแหล่งเงินทุนเพื่อให้ความช่วยเหลือ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ส่งเสริมให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหา (Turn Around Fund) เพื่อให้ SME ที่ประสบปัญหามีโอกาสในการฟื้นฟูกิจการและกลับมาดำเนินธุรกิจได้ต่อไป โดยการจัดให้มีแหล่งเงินทุนให้กู้ยืมแก่ SME ในรูปแบบของโครงการหรือกองทุน และ SME จะต้องผ่านกระบวนการให้คำปรึกษา แนะนำ และวินิจฉัย เพื่อวิเคราะห์สภาพปัญหาที่แท้จริง

เป้าประสงค์ที่ 2 แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะ แหล่งเงินทุนประเภทหุ้น (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น มีแผนงานดังนี้



2.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการร่วมทุน (Venture Capital: VC)

การร่วมลงทุนเป็นแหล่งทุนทางเลือกที่ช่วยให้ SME มีเงินทุน (Source of Fund) เพิ่มมากขึ้น และเป็น การระดมทุนที่ SME ไม่ต้องมีภาระดอกเบี้ย ไม่ต้องใช้หลักทรัพย์หรือหลักประกันใดๆ ผู้ร่วมลงทุนทุกฝ่าย มีความเป็นเจ้าของกิจการและรับผิดชอบร่วมกัน นอกจากนี้ VC โดยเฉพาะภาครัฐยังมีระบบพี่เลี้ยง และที่ปรึกษา เพื่อให้ความช่วยเหลือสนับสนุน คำแนะนำต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจอีกด้วย จึงควรส่งเสริมให้ SME เข้าถึง VC โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ส่งเสริมให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงการร่วมทุน โดยการจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและ พัฒนาผู้ประกอบการในการนำเสนอธุรกิจ (Pitching) รวมถึงการสร้างโอกาสการนำเสนอธุรกิจ ระหว่าง SME กับธุรกิจร่วมทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
-  สนับสนุนให้ธุรกิจร่วมทุนมีความเข้มแข็งมากขึ้น โดยการส่งเสริมให้มีการร่วมลงทุนของภาครัฐ ในลักษณะ “Fund of Funds” คือ ภาครัฐสมทบทุนร่วมกับ VC ภาคเอกชน เพื่อให้มี การตัดสินใจลงทุนในกิจการของ SME เป็นส่วนผสมระหว่างนโยบายของภาครัฐที่สามารถกำหนด กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการสนับสนุนและการตัดสินใจของภาคเอกชนที่พิจารณาถึงโอกาสทางธุรกิจ เป็นหลัก


2.2 สนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่


การระดมทุนสาธารณะเป็นรูปแบบการระดมทุนที่มีต้นทุนต่ำ ใช้เวลาในการระดมทุนไม่มาก ทั้งเป็น การระดมทุนจากประชาชนทั่วไปซึ่งไม่ต้องการการลงทุนจำนวนมาก จึงเป็นแหล่งเงินทุนที่สะดวกและ เหมาะสมสำหรับ SME แต่การระดมทุนสาธารณะในประเทศไทยเป็นเรื่องใหม่ที่ยังไม่แพร่หลายนัก จึงควรสนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะเป็นแหล่งทุนทางเลือกใหม่ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ให้ความรู้และการเตรียมความพร้อมแก่ SME เกี่ยวกับการระดมทุนสาธารณะ เพื่อให้ SME มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการระดมทุนสาธารณะที่เพียงพอในการตัดสินใจ เช่น รูปแบบและ ความสำคัญ วิธีการระดมทุน กฎหมาย กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ โดยเผยแพร่ความรู้ดังกล่าว ด้วยวิธีการต่างๆ เช่น การอบรม/สัมมนา จัดกิจกรรมให้ความรู้สัญจร เผยแพร่บนเว็บไซต์หรือ สื่อต่างๆ เป็นต้น
-  จัดให้มีสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อกระตุ้นให้เกิดการระดมทุนสาธารณะ การให้สิทธิประโยชน์ ทางภาษีทั้งในส่วนของผู้ให้บริการระบบเครือข่ายหรือเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (Crowdfunding Portal) และประชาชนผู้ลงทุนในธุรกิจ SME ที่ระดมทุนผ่านระบบการระดมทุนสาธารณะ เพื่อสนับสนุนการจัดตั้งการระดมทุนสาธารณะและกระตุ้นให้ประชาชนลงทุนในธุรกิจ SME

2.3 สนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงตลาดหลักทรัพย์ mai

ตลาดหลักทรัพย์ mai เป็นตลาดทุนสำหรับกิจการต่างๆ โดยเฉพาะกลุ่ม SME ที่มีศักยภาพ กลุ่มธุรกิจที่มีการเติบโตสูงและมีแนวโน้มการเติบโตได้ดีในอนาคต และกิจการที่มีนวัตกรรม ให้สามารถระดมทุนจากนักลงทุนทั่วไปซึ่งเป็นเงินทุนระยะยาว การเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ mai จะช่วยให้ SME สามารถยกระดับธุรกิจไปสู่ระดับการเติบโตที่สูงขึ้นไป แต่การเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ mai เป็นเรื่องยากสำหรับ SME ทั้งในแง่ของเอกสาร กฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติตาม ใช้ทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายสูง จึงจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือแก่ SME ในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ mai โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


 **เตรียมความพร้อมก่อนการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai** โดยการคัดเลือก SME ที่มีศักยภาพสูง เพื่อให้ความรู้และคำปรึกษาแนะนำอย่างใกล้ชิด (Coaching) ในขั้นตอนการเตรียมความพร้อมก่อนการจ้างที่ปรึกษาทางการเงิน เช่น การจัดเตรียมเอกสารภายในบริษัทให้เป็นหมวดหมู่ การเปลี่ยนผู้สอบบัญชีให้เป็นผู้สอบที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) การปรับปรุงระบบบัญชีและการควบคุมภายในให้ได้มาตรฐาน การเตรียมการสรรหาบุคคลที่จะเข้ามาเป็นกรรมการอิสระหรือคณะกรรมการตรวจสอบ เป็นต้น รวมถึงการให้คำปรึกษาแนะนำอย่างใกล้ชิดในการเลือกที่ปรึกษาทางการเงิน และผู้ตรวจสอบบัญชี

 **ลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับ SME ในการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai** การลดค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการในการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เช่น ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาทางการเงิน ค่าธรรมเนียม ค่าขออนุญาต ค่าธรรมเนียมรายปี ค่าใช้จ่ายในการเสนอขายหุ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนให้ SME เข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ mai ได้มากขึ้น

เป้าประสงค์ที่ 3 พัฒนาปัจจัยสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน มีแผนงานดังนี้



3.1 ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการ ระบบพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน

ที่ผ่านมา ปัจจัยสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านของระบบพี่เลี้ยง/ที่ปรึกษาด้านการเงิน ที่ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำในการเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่ขั้นตอนการขอสินเชื่อ หรือให้คำปรึกษาแนะนำด้านการเงินระหว่างการดำเนินธุรกิจ ยังไม่มีการจัดการอย่างเป็นระบบและไม่เพียงพอต่อความต้องการของ SME จึงควรส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบพี่เลี้ยงที่ปรึกษาด้านการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการของสถาบันการเงินและการให้บริการจากโครงการของภาครัฐให้มากยิ่งขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการพี่เลี้ยง/ที่ปรึกษาด้านการเงิน โดยจัดให้มีช่องทางการให้บริการพี่เลี้ยงที่ปรึกษาทางด้านการเงินที่เข้าถึงได้ง่าย ทั้งรูปแบบ Online และ Offline และให้ SME เข้าถึงได้ในอัตราค่าบริการที่เหมาะสมหรือมีมาตรการสิทธิประโยชน์ในการกระตุ้นและช่วยเหลือเพิ่มเติม

3.2 ส่งเสริมให้ SME มีความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน (Financial Literacy) ในการประกอบธุรกิจ

SME จำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจที่ดีพอในเรื่องการบริหารจัดการด้านการเงิน ผลกระทบทางการเงิน ความเสี่ยงในการลงทุน การจัดทำบัญชี เงื่อนไขต่างๆ ทางการเงิน และระบบการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ซึ่งมีส่วนช่วยให้ SME สามารถตัดสินใจในทางธุรกิจได้ดีขึ้น เข้าใจสถานการณ์ที่เผชิญอยู่ และสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น จึงควรส่งเสริม SME ให้มีความรู้ความเข้าใจด้านการเงินที่เพียงพอในการตัดสินใจทางธุรกิจ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงินขั้นพื้นฐาน (Financial Literacy) เพื่อช่วยให้ SME สามารถบริหารจัดการทรัพยากรทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสามารถวางแผนทางการเงินได้ โดยมีการจัดกิจกรรมเผยแพร่ความรู้ในรูปแบบต่างๆ อาทิ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การจัดทำเว็บไซต์ การเผยแพร่องค์ความรู้ด้านการเงินผ่านสื่อต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้ องค์กรความรู้ที่จำเป็นสำหรับ SME ได้แก่ การจัดทำบัญชีต้นทุน บัญชีบริหาร บัญชีการเงิน การใช้ซอฟต์แวร์บัญชีอย่างง่าย การจัดทำบัญชีเล่มเดียว การสร้าง Track Pass Record หลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อ เบื้องต้น ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การค้าประกันสินเชื่อ การบริหารเงินทุนหมุนเวียน การบริหารโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม การเข้าถึงสินเชื่อ การใช้บริการทางด้านการเงินต่างๆ ที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจ เป็นต้น
-  สนับสนุนให้สถาบันการเงินเพิ่มภารกิจด้านการพัฒนาผู้ประกอบการ SME เนื่องจากสถาบันการเงินเป็นหน่วยงานที่มีความใกล้ชิดกับผู้ประกอบการ SME ดังนั้น จึงควรให้ความสำคัญกับการพัฒนา SME โดยให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนยื่นขอสินเชื่อ ตลอดจนให้ความรู้ด้านการบริหารเงินและธุรกิจ โดยไม่จำกัดเฉพาะลูกค้าของตน

กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล

การเข้าถึงตลาดและความสามารถในการลงทุนทั้งภายในและต่างประเทศ นับเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะในบริบทที่มีการรวมตัวทางเศรษฐกิจของภูมิภาคต่างๆ ทั่วโลก เช่น ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) แต่ที่ผ่านมา SME ยังมีอุปสรรคในการเข้าถึงตลาดอยู่มาก ด้วยข้อจำกัดในเรื่องศักยภาพและขีดความสามารถของผู้ประกอบการ อีกทั้งภาวะการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นโดยเฉพาะการแข่งขันในระดับสากล ซึ่งมี SME ไทยเพียงจำนวนหนึ่งเท่านั้นที่มีขีดความสามารถในการเข้าสู่ตลาดดังกล่าว


ดังนั้น เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ SME เข้าถึงตลาดทั้งภายในประเทศและตลาดสากล แนวทางสำคัญ คือ เร่งเสริมศักยภาพและสร้างโอกาสให้ SME โดยการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านระบบการจัดซื้อจัดจ้าง ภาครัฐสนับสนุนการใช้ช่องทางการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในประเทศและต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสนับสนุนปัจจัยที่เอื้อต่อการขยายธุรกิจ ในต่างประเทศ ให้สามารถดำเนินการได้โดยสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ที่ 3 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

- เป้าประสงค์ที่ 1 SME มีช่องทางการจำหน่ายในประเทศมากขึ้น
- เป้าประสงค์ที่ 2 SME มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ
- เป้าประสงค์ที่ 3 SME ลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ

ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ กลยุทธ์ที่ 3 ส่งเสริมการเข้าถึง ตลาดและการเข้าสู่สากล:


 **สัดส่วนส่งออกของ SME
เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30**


 **มูลค่าการส่งออกเฉลี่ย
ของ SME เพิ่มขึ้นเป็น
100 ล้านบาท/ราย/ปี**

เป้าประสงค์ที่ 1 SME มีช่องทางการจำหน่ายในประเทศมากขึ้น มีแผนงานดังนี้

1.1 ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ


การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเป็นตลาดภายในประเทศที่มีมูลค่าสูงมาก แต่ SME ยังมีข้อจำกัดในการเข้าถึงตลาดดังกล่าว เพราะไม่สามารถแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ โดยเฉพาะการแข่งขันในเรื่องราคา จึงควรมีแนวทางการให้ความช่วยเหลือ SME ให้สามารถเข้าถึงตลาดภาครัฐได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


 **จัดทำ SME Catalog** โดยจัดทำบัญชีสินค้าและบริการของ SME ที่ผ่านการคัดเลือก เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐสามารถเลือกซื้อสินค้าและบริการจาก SME ได้โดยสะดวก

 **แก้ไขกฎ ระเบียบ** เพื่อสนับสนุนให้ SME สามารถแข่งขันในตลาดภาครัฐได้มากขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสและอำนวยความสะดวกให้ SME ในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐ เช่น การอนุญาตให้มีแต้มต่อด้านราคาแก่ SME (Price Preference) การกำหนดประเภทของงานหรือโครงการที่ต้องจัดซื้อจัดจ้างจาก SME เท่านั้น (Set Aside) และการปรับปรุงกระบวนการเบิกจ่ายเงินให้ SME ให้มีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น เป็นต้น

1.2 ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ผู้บริโภคทั่วโลกซื้อขายออนไลน์ผ่านระบบ E-Commerce เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 694.8 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2556 เป็น 1,155.7 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2559 (ข้อมูลจาก Euromonitor) และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้การค้าออนไลน์กลายเป็นช่องทางสำคัญที่จะช่วยให้สินค้าและบริการของผู้ประกอบการ SME เข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการวางจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก ร้านสะดวกซื้อ ฯลฯ ดังนั้น จึงควรสนับสนุนให้ SME ได้เรียนรู้และมีการใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นช่องทางการตลาดมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


 พัฒนาลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME จัดทำตลาดกลางออนไลน์สำหรับ SME ที่รวบรวมสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ SME ทั่วประเทศ รวมทั้งจัดให้มีระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารจัดการตลาดกลางออนไลน์ เพื่อให้สามารถสนับสนุนกิจกรรมการซื้อขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การบริหารสินค้าคงคลัง การขนส่งสินค้า ระบบชำระค่าสินค้า ฯลฯ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการลดภาระต้นทุนในการบริหารจัดการด้านการตลาดและช่วยให้สินค้าสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง

 ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน เพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภค ลดการพึ่งพาช่องทางการจำหน่ายสินค้าหลักที่มีต้นทุนค่าใช้จ่ายสูง โดยสนับสนุนให้ SME จัดทำระบบการจำหน่ายสินค้าบนเว็บไซต์ของตน หรือจัดทำร้านค้าออนไลน์ พร้อมทั้งจัดให้มีการพัฒนาทักษะความรู้แก่ SME ในการบริหารจัดการการซื้อขายทางอิเล็กทรอนิกส์และร้านค้าออนไลน์ เช่น การนำเสนอสินค้า การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง การขนส่งสินค้า เพื่อให้สามารถรองรับและจัดการคำสั่งซื้อของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าประสงค์ที่ 2 SME มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ มีแผนงานดังนี้






2.1 ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ

การเข้าสู่ตลาดต่างประเทศของ SME มีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญ คือ การมีข้อมูลตลาดเชิงลึก (Market Intelligence) ที่ถูกต้องครบถ้วน และค้นหาได้โดยง่าย ซึ่งจะต้องครอบคลุมทั้งสถิติการค้า กฎหมาย ภาวะเศรษฐกิจ โอกาสทางการตลาด วิธีการเข้าสู่ตลาด โดยจะต้องประกอบด้วยข้อมูลรายประเทศและข้อมูลรายสินค้า เพื่อให้ SME สามารถตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

 พัฒนาระบบสารสนเทศข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ เพื่อให้ SME สามารถเข้าถึงข้อมูลได้สะดวกและเข้าใจง่าย โดยพัฒนาและรวบรวมข้อมูลโอกาสการค้า การลงทุน พฤติกรรมผู้บริโภคที่น่าสนใจ แนวทางการทำธุรกิจของประเทศต่างๆ สถิติการค้า กฎหมาย ภาวะเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้อง รายชื่อผู้ซื้อต่างประเทศ รวมถึงข้อมูลอื่นๆ ที่จำเป็น โดยเผยแพร่ผ่านระบบออนไลน์



2.2 สนับสนุน SME ที่มีศักยภาพในการขยายตลาดต่างประเทศ

การเสริมสร้างโอกาสให้กับ SME ในการขยายตลาดต่างประเทศยังคงเป็นเรื่องสำคัญที่ภาครัฐต้องให้ความช่วยเหลือ เนื่องจากการขยายตลาดต่างประเทศเป็นกิจกรรมที่มีค่าใช้จ่ายสูง มีขั้นตอนการดำเนินงานที่ยุ่งยาก และมีการแข่งขันกับธุรกิจจากทั่วโลก SME ส่วนใหญ่จึงไม่สามารถดำเนินการได้เองโดยไม่ได้รับคำแนะนำหรือความช่วยเหลือจากภาครัฐ จึงควรมีการสนับสนุน SME ในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดต่างประเทศให้กับ SME** สนับสนุนให้ SME ได้เข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในต่างประเทศ โดยการนำ SME เข้าร่วมงานเจรจาจับคู่ทางธุรกิจ รวมถึงการเชื่อมโยงระหว่าง SME กับผู้ค้าระหว่างประเทศ เพื่อสนับสนุนให้มีผู้แทนจำหน่ายสำหรับ SME ไทย (International Trader)
 -  **สนับสนุนค่าใช้จ่ายให้ SME ในการขยายตลาดต่างประเทศ (Internationalization Grant)** การจัดให้มีเงินสนับสนุนแก่ SME กลุ่มเป้าหมายในการดำเนินกิจกรรมขยายตลาดต่างประเทศ ทำให้ SME สามารถเลือกเข้าร่วมกิจกรรมทางการตลาดได้ตรงกับความต้องการมากขึ้น ลดการพึ่งพากิจกรรมงานแสดงสินค้าของภาครัฐ ทั้งนี้ การสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้กับ SME ควรครอบคลุมกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ค่าใช้จ่ายในการเจรจาธุรกิจ เป็นต้น
 -  **พัฒนาตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับตลาดต่างประเทศ** ตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าและบริการที่สร้างโอกาสการเข้าถึงผู้ซื้อจากทั่วโลก แต่มีค่าใช้จ่ายไม่มาก อย่างไรก็ตามการจำหน่ายสินค้าและบริการให้ผู้ซื้อต่างประเทศจำเป็นต้องมีรูปแบบการใช้งานที่เป็นมาตรฐาน จึงควรพัฒนาตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับตลาดต่างประเทศให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และต้องมีการเตรียมความพร้อมให้กับ SME ในการผลิตเพื่อรองรับคำสั่งซื้อในปริมาณมาก รวมถึงความสามารถในการส่งสินค้าระหว่างประเทศ การรับชำระค่าสินค้า ฯลฯ
 -  **สนับสนุนการยกระดับมาตรฐานสินค้าหรือบริการให้กับ SME ที่จะเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ** เพื่อให้ SME สามารถผลิตสินค้าหรือให้บริการได้ตามข้อกำหนดด้านมาตรฐานของผู้ซื้อในต่างประเทศ ควรมีการสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนให้ SME ในการเข้ารับบริการทดสอบ ตรวจสอบ หรือขอรับรองคุณภาพมาตรฐานสินค้าจากศูนย์ทดสอบของภาครัฐและภาคเอกชน ทั้งในและต่างประเทศ
 -  **สนับสนุน SME ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงให้สามารถเข้าสู่ตลาดสากล** การคัดเลือก SME ที่มีการผลิตสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าเพิ่ม มีการใช้เทคโนโลยี มีนวัตกรรม เข้ารับบริการคำปรึกษาแนะนำเชิงลึก และช่วยเหลือ SME ในการดำเนินกิจกรรมขยายตลาดต่างประเทศ
-

2.3 สร้างและพัฒนาผู้ส่งออกรายใหม่



ปัจจุบัน SME ไทยจำนวนมากไม่น้อยขาดทักษะ ความรู้ ความสามารถในการทำธุรกิจในระดับสากล และ SME ที่มีการส่งออกหรือมีลูกค้าในต่างประเทศก็มีจำนวนน้อยมาก จำเป็นต้องเร่งสร้าง SME ที่มีศักยภาพ ให้สามารถเข้าสู่สากลได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น เพื่อร่วมเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  การจัดกิจกรรมเสริมสร้างความรู้ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ เช่น พิธีการศุลกากร กฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยมุ่งเสริมสร้างความรู้ให้ SME ที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์ในการส่งออกไปก่อน หรือเพิ่งเริ่มมีการส่งออก โดยการให้ความรู้ ทั้งที่เป็นการฝึกอบรม การให้ความรู้ผ่านทางระบบ Online
-  ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ผู้ส่งออกรายใหม่ เพื่อเพิ่มทักษะในการดำเนินธุรกิจด้านการส่งออกให้มากขึ้น และให้ความช่วยเหลือแก่ SME ที่ยังไม่เคยส่งออกไปก่อน โดยจัดให้มีพี่เลี้ยงและที่ปรึกษา เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับวิธีการ เอกสารหรือขั้นตอนการปฏิบัติ รวมทั้งให้ความรู้ด้านการขยายช่องทางการตลาดต่างประเทศ

เป้าประสงค์ที่ 3 SME ลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ มีแผนงานดังนี้

3.1 อำนวยความสะดวกแก่ SME ที่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศ

การลงทุนในต่างประเทศจำเป็นต้องมีข้อมูลเชิงลึกเพื่อประกอบการตัดสินใจ ตั้งแต่รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ การแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจ ช่องทางการจำหน่าย การจ่ายภาษี กฎหมายแรงงาน การขออนุญาตก่อสร้าง ฯลฯ ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากสำหรับ SME รายเล็กๆ ที่จะสามารถเข้าถึงและเข้าใจข้อมูลเหล่านี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้ SME ที่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศให้สามารถเข้าถึงข้อมูลที่สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  จัดตั้งศูนย์ให้บริการและความช่วยเหลือเพื่อสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศแก่ SME เพื่อเป็นศูนย์กลางข้อมูลองค์ความรู้และบริการต่างๆ ในรูปแบบ “One Stop Service” ในประเทศอาเซียนที่สำคัญ เช่น เมียนมา ลาว กัมพูชา เวียดนาม และอินโดนีเซีย พร้อมเชื่อมโยงกับการสนับสนุนด้านการเงิน
-  จัดตั้งนิคม SME ในต่างประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ SME ในการขยายการลงทุนสู่ต่างประเทศ โดยที่ภาครัฐเป็นผู้จัดหาพื้นที่สำหรับการจัดตั้งธุรกิจในประเทศเป้าหมาย พร้อมทั้งประสานงานเจรจากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในประเทศนั้นๆ ทั้งเรื่องขั้นตอน กฎระเบียบการจัดตั้ง การดำเนินธุรกิจ และการได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ

กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ

แนวทางสำคัญประการหนึ่งในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน คือ การสนับสนุนให้ประเทศไทยก้าวสู่การเป็นสังคมผู้ประกอบการ ซึ่งจากการศึกษาเกี่ยวกับสถานภาพและประเมินระดับความเป็นสังคมผู้ประกอบการของประเทศไทย ภายใต้โครงการจัดทำข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ เพื่อการพัฒนา ประจำปี 2557 (Global Entrepreneurship Monitor: GEM) พบว่า กิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น ซึ่งครอบคลุม ทั้งผู้ที่กำลังจัดตั้งธุรกิจใหม่และผู้ที่อายุน้อยกว่า 3.5 ปี ยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าประเทศอื่นๆ โดยมีผลมาจากความไม่พร้อมในด้านความรู้และทักษะการเป็นผู้ประกอบการ ไม่เห็นโอกาสในการทำธุรกิจ ขาดการสร้างเครือข่าย รวมถึงกลัวที่จะล้มเหลวในการประกอบธุรกิจ

ดังนั้น แนวทางที่จะพัฒนาให้ประเทศไทยมีผู้ประกอบการ SME ที่มีคุณภาพ แข็งแรง จำเป็นที่ต้องสร้างและปลูกฝังความเป็นผู้ประกอบการ ที่ดี (Entrepreneurship) โดยเริ่มจากการสร้างแรงบันดาลใจและ บ่มเพาะจิตวิญญาณผู้ประกอบการให้กับนักเรียน นักศึกษา ผ่านการเรียนรู้ และทดลองประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐาน ซึ่งจะกระตุ้นให้ผู้ที่มีความพร้อม และความสามารถทางธุรกิจ ตัดสินใจเลือกเป็นผู้ประกอบการ นอกจากนี้ จะต้องสร้างทัศนคติและทักษะที่จำเป็นต่อการเป็นผู้ประกอบการ เช่น การเขียนแผนธุรกิจ การทำบัญชีเบื้องต้น ฯลฯ เพื่อประโยชน์ในการวางแผน และตัดสินใจในเชิงธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กลยุทธ์ที่ 4 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

เป้าประสงค์ที่ 1 สร้างแรงบันดาลใจและความเป็นผู้ประกอบการ ให้กับคนรุ่นใหม่

เป้าประสงค์ที่ 2 ผู้ประกอบการใหม่มีความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ

ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ กลยุทธ์ที่ 4 พัฒนาและส่งเสริม ความเป็นผู้ประกอบการ: จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วม โครงการพัฒนาและส่งเสริม ความเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 40

เป้าประสงค์ที่ 1 สร้างแรงบันดาลใจและความเป็นผู้ประกอบการให้คนรุ่นใหม่ มีแผนงานดังนี้

1.1 สร้างความตระหนักในการเป็นผู้ประกอบการให้กับเยาวชน

การสร้างสังคมผู้ประกอบการให้มีความเข้มแข็งจำเป็นต้องเริ่มต้นจากการปลูกฝังความคิดค่านิยมของการเป็นผู้ประกอบการที่ดี ด้วยการสร้างความรู้ ความเข้าใจ ให้กับเยาวชนทั้งในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา ดังนั้น แนวทางการส่งเสริมจึงควรกำหนดให้มีการเรียนการสอนในเรื่องการประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐานในสถาบันการศึกษาอย่างต่อเนื่อง มุ่งเน้นการเรียนแบบลงมือปฏิบัติ เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในการเป็นผู้ประกอบการ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้



พัฒนาหลักสูตรการเรียนเรื่องการประกอบธุรกิจขั้นพื้นฐานในระดับมัธยมศึกษาและอาชีวศึกษา จัดให้มีหลักสูตรการเรียนรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ทั้งภาคทฤษฎี และภาคปฏิบัติ เช่น การทดลอง จัดตั้งและบริหารธุรกิจ เพื่อให้นักเรียนได้รู้จักและมีความเข้าใจที่ตีพอกเกี่ยวกับอาชีพผู้ประกอบการ เช่นเดียวกับการเรียนรู้ในวิชาอื่นๆ

1.2 สร้างแรงบันดาลใจและกระตุ้นให้เกิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพ

การสร้างโอกาสให้นักเรียน นักศึกษาที่มีความคิดริเริ่ม สร้างสรรค์ ทางธุรกิจ ได้นำเสนอผลงานของตน เป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยสร้างแรงบันดาลใจให้เกิดผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพเพิ่มขึ้น จึงควรจัดให้มี กิจกรรมที่เป็นเวทีแข่งขันนำเสนอแนวคิดและกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้



จัดกิจกรรมกระตุ้นความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการประกอบธุรกิจในกลุ่มเยาวชนผ่านการประกวด แนวคิดทางธุรกิจ โดยจัดให้มีกิจกรรมประกวดแนวคิดทางธุรกิจสำหรับนักเรียน นักศึกษา เพื่อให้เยาวชนได้มีโอกาสนำเสนอแนวคิดริเริ่มสร้างสรรค์ที่จะสามารถนำไปสู่การสร้างธุรกิจ ที่มีความแตกต่างได้ โดยให้ภาคเอกชนที่มีประสบการณ์มีส่วนร่วมให้คำแนะนำแก่นักเรียน นักศึกษาในด้านต่างๆ

1.3 เตรียมความพร้อมให้ผู้ที่กำลังจะจบการศึกษาและต้องการเป็นผู้ประกอบการ

การเสริมสร้างความรู้พื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ มีความสำคัญอย่างมากต่อความอยู่รอดของ ธุรกิจในระยะเริ่มต้น เนื่องจากผู้ประกอบการใหม่อาจไม่มีความพร้อมในด้านต่างๆ และขาดประสบการณ์ ดังนั้น เพื่อให้นักศึกษาทั้งในระดับอุดมศึกษาและอาชีวศึกษาที่ต้องการจะเป็นผู้ประกอบการได้มีความรู้ที่ เพียงพอต่อการเริ่มต้นธุรกิจ จึงควรมีกิจกรรมเตรียมความพร้อมและให้ความรู้ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้



เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการบริหารธุรกิจแบบเข้มข้นให้กับนักศึกษาจบใหม่ จัดกิจกรรม ก่อนจบการศึกษาในแต่ละสถาบันการศึกษาทั้งในระดับอุดมศึกษาและอาชีวศึกษา เพื่อเตรียม ความพร้อมให้นักศึกษาในการเข้าสู่การประกอบธุรกิจ (Orientation to Business) โดยเฉพาะ นักศึกษาในสายวิทยาศาสตร์หรือศิลปะที่ไม่ได้มีการเรียนในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจมากนัก เพื่อให้มีพื้นฐานความรู้ที่เพียงพอในการประกอบธุรกิจ เช่น การจัดทำบัญชี การบริหารการเงิน การตลาด เพื่อให้อย่างน้อยสามารถเริ่มต้นธุรกิจได้โดยไม่เกิดอุปสรรคมากนัก

เป้าประสงค์ที่ 2 ผู้ประกอบการใหม่มีความพร้อมในการเริ่มต้นธุรกิจ มีแผนงานดังนี้

2.1 พัฒนาการองค์ความรู้และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่

การสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งเป็นผู้ที่ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนหรือผู้ที่ทำธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 3 ปี ให้ความเข้มแข็ง สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างเป็นระบบและเป็นมืออาชีพ จะต้องพัฒนาองค์ความรู้ และทักษะในการเป็นผู้ประกอบการใหม่ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้



การสร้างเสริมความรู้และทักษะในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ การฝึกอบรม เชิงลึกเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การให้คำปรึกษาแนะนำจากที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ที่มี ประสบการณ์ทางธุรกิจ เพื่อให้ผู้ที่ต้องการจะเป็นผู้ประกอบการใหม่สามารถวางแผนธุรกิจได้ อย่างชัดเจน รวมทั้งจัดให้มีการเชื่อมโยงกิจกรรมสนับสนุนต่างๆ ที่สำคัญเพื่อให้สามารถก่อตั้งกิจการ ได้สำเร็จ เช่น การจัดหาแหล่งเงินทุน การนำสินค้าออกสู่ตลาด

ยุทธศาสตร์ที่ 2

เสริมสร้างขีดความสามารถ

SME เฉพาะกลุ่ม

กลยุทธ์ที่ 1 สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup)

สถานการณ์เศรษฐกิจของประเทศในปัจจุบันต้องเผชิญความท้าทายรอบด้าน ทั้งปัญหาการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมลดลง การย้ายฐานการผลิตของบริษัทข้ามชาติ การขาดแคลนบุคลากรและแรงงานที่มีทักษะ ขณะที่ขีดความสามารถด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมในภาคธุรกิจและอุตสาหกรรม ซึ่งส่งผลต่อประสิทธิภาพและระดับความสามารถทางการแข่งขันของไทย ยังอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับหลายๆ ประเทศ

ดังนั้น การวางรากฐานให้ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมของไทย เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ จึงจำเป็นต้องเร่งส่งเสริมและสร้างผู้ประกอบการใหม่ในกลุ่มที่มีมูลค่าสูง (High Value startup) ซึ่งครอบคลุมทั้งผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Tech Startup) และผู้ประกอบการใหม่ที่เป็นธุรกิจเชิงสร้างสรรค์หรือเชิงวัฒนธรรม (Creative Startup/Cultural Startup) ให้เป็นกำลังหลักสำคัญในการขับเคลื่อนและสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ เพื่อให้ประเทศไทยก้าวข้ามไปเป็นประเทศในกลุ่มรายได้สูง เนื่องจากการสร้างผู้ประกอบการใหม่ในกลุ่มนี้ มีแนวโน้มที่จะสามารถสร้างรายได้เป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามการสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ในกลุ่มที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup) ต้องอาศัยการบูรณาการความร่วมมือและทรัพยากรจำนวนมากของทุกภาคส่วน ทั้งการส่งเสริมจากภาครัฐ การผลักดันจากภาคเอกชน ตลอดจนความร่วมมือกับภาคสังคม ผสานกับการบ่มเพาะและเสริมสร้างด้วยองค์ความรู้จากสถาบันการศึกษา การสนับสนุนด้านการเงินเพื่อให้เกิดการต่อยอดธุรกิจ

กลยุทธ์ที่ 1 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

เป้าประสงค์ที่ 1 ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงสามารถเริ่มดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง

เป้าประสงค์ที่ 2 ปัจจัยสนับสนุนการเริ่มต้นของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงได้รับการพัฒนา

ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ กลยุทธ์ที่ 1 สร้างผู้ประกอบการ ใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup): ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup) เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์ที่ 1 ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงสามารถเริ่มดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง มีแผนงานดังนี้

1.1 สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง

เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว ประเทศไทยยังจำเป็นต้องพัฒนา SME ให้สามารถสร้างสรรค์สินค้าและบริการให้มีมูลค่าสูงขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ เพื่อให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะแข่งขันได้ในระดับสากล จึงจำเป็นต้องเร่งสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง ทั้งในกลุ่มที่เป็นผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี และกลุ่มที่เป็นผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์ให้สามารถเติบโตและเข้มแข็งได้ โดยเฉพาะการสนับสนุนคนรุ่นใหม่ที่มีความคิดริเริ่มให้สามารถพัฒนาแนวความคิดของตนไปสู่การปฏิบัติและนำไปใช้ในเชิงธุรกิจได้จริง โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้







สนับสนุนให้ผู้ที่มีความคิดริเริ่มเชิงเทคโนโลยีหรือผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์เข้าสู่การบ่มเพาะ เพื่อสนับสนุนให้ได้รับความรู้เชิงลึกจากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน มีพี่เลี้ยง / ที่ปรึกษาทางธุรกิจ ที่ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำให้สามารถจัดตั้งธุรกิจได้

1.2 พัฒนาการบ่มเพาะให้มีประสิทธิภาพในการสร้างผู้ประกอบการใหม่

ปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการสร้างและพัฒนาให้ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงมีความเข้มแข็ง คือ กระบวนการพัฒนาธุรกิจในช่วงเริ่มต้นเพื่อช่วยลดอัตราความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการพัฒนาเพิ่มประสิทธิภาพของศูนย์บ่มเพาะถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อการสร้างผู้ประกอบการใหม่กลุ่มนี้ จึงจำเป็นต้องมีการพัฒนา ยกกระดับสถานที่ที่ให้ความช่วยเหลือ SME ทั้งในด้านการพัฒนาองค์ความรู้ เครื่องมือ อุปกรณ์ และบริการที่เลี้ยง/ที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ไปจนถึงโครงสร้างพื้นฐานสำหรับการพัฒนาเทคโนโลยี/นวัตกรรม/ความคิดสร้างสรรค์

แม้ปัจจุบันสถาบันการศึกษาหลายแห่งจะมีศูนย์บ่มเพาะฯ อยู่แล้ว แต่ส่วนใหญ่มีข้อจำกัดในการให้บริการ อาทิ มีจำนวนบุคลากรที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ มีเครื่องมือและอุปกรณ์ล้าสมัย รวมถึงมีงบประมาณที่จำกัด ทำให้การช่วยเหลือและสนับสนุน SME ไม่สามารถให้บริการได้เต็มประสิทธิภาพ จึงควรเร่งพัฒนายกระดับศูนย์บ่มเพาะที่มีอยู่ให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น เพื่อสนับสนุนให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **ยกระดับศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะ** เพื่อให้มีประสิทธิภาพเพียงพอต่อการพุ่มพักผู้ประกอบการใหม่ โดยการปรับปรุงและเพิ่มเติมเครื่องมือ อุปกรณ์ สิ่งจำเป็นต่างๆ ให้มีความพร้อม สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการและความจำเป็นในการใช้งาน การพัฒนาบุคลากรประจำศูนย์ ให้มีศักยภาพ มีผู้บริหารจัดการศูนย์บ่มเพาะและพี่เลี้ยง/ที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญทั้งจากในและต่างประเทศ
-  **จัดสรรพื้นที่ทำงานสำหรับผู้ประกอบการใหม่ (Co-Working Space / Co-Making Space) ภายในศูนย์บ่มเพาะ** เพื่อให้สามารถช่วยเหลือผู้ประกอบการได้มากขึ้น โดยการจัดให้มีพื้นที่สำหรับให้บริการผู้ประกอบการใหม่สำหรับใช้ในการทำงานหรือใช้ในการทดลองผลิตสินค้าในช่วงแรกของการเริ่มธุรกิจ รวมถึงจัดให้มีการเชื่อมโยงกับบริการด้านอื่นๆ ที่มีความสำคัญต่อการเริ่มต้นธุรกิจ เช่น การเชื่อมโยงตลาด และแหล่งเงินทุน เป็นต้น
-  **พัฒนาเขตพื้นที่พิเศษเพื่อการพัฒนานวัตกรรม (Innovation District)** เพื่อกำหนดให้เป็นพื้นที่เฉพาะสำหรับการพัฒนาด้านนวัตกรรมต้นแบบ อันประกอบไปด้วยความพร้อมทางโครงสร้างพื้นฐานสำหรับการพัฒนานวัตกรรม แหล่งสถานศึกษาที่มีคุณภาพ เช่น ระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ฐานข้อมูลและหน่วยงานวิจัยขั้นสูง รวมไปถึงเป็นแหล่งรวมของผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีที่มีความหลากหลายอยู่ภายในพื้นที่นั้นๆ โดยรัฐบาลจะจัดสิทธิประโยชน์ทั้งด้านการเงินและภาษีเพื่อดึงดูดผู้ประกอบการด้านนวัตกรรมให้เข้าไปลงทุนในพื้นที่
-  **สร้างความร่วมมือกับศูนย์บ่มเพาะต่างประเทศ** เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการใหม่ไทยให้มีโอกาสได้รับความรู้หรือการบ่มเพาะจากศูนย์บ่มเพาะในต่างประเทศ โดยมีการสร้างความร่วมมือกับศูนย์บ่มเพาะในต่างประเทศ ผ่านการจัดกิจกรรมนำนักลงทุนและผู้แทนศูนย์บ่มเพาะระดับโลกจากต่างประเทศ เข้ามาร่วมสนับสนุนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง การเชื่อมโยงกลุ่ม SME ไทย กับศูนย์บ่มเพาะชั้นนำของโลก เป็นต้น

1.3 จัดตั้งและพัฒนาศูนย์ออกแบบและสร้างสรรค์ (Design & Creative Center)

เพื่อเป็นแหล่งกระตุ้นให้เกิดแรงบันดาลใจและจุดประกายความคิดสร้างสรรค์ให้เกิดมูลค่าขึ้นในระบบเศรษฐกิจไทยผ่านกระบวนการให้ความรู้แบบสากล ตั้งแต่การให้ความรู้ สัมมนาเชิงปฏิบัติการ การเป็นแหล่งค้นคว้าที่ให้ความรู้เพื่อสร้างเสริมประสบการณ์ที่หลากหลายมิติ ไปจนถึงการให้ความช่วยเหลือในการแปลงความคิดสร้างสรรค์ให้สามารถกลายเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจและเป็นพี่เลี้ยงเพื่อพัฒนาให้เป็นที่ที่ยั่งยืน อันจะเป็นพื้นฐานสำคัญของกระบวนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของประเทศ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้



จัดตั้งศูนย์บริการด้านการออกแบบและความคิดสร้างสรรค์ (Design & Creative Center) ทำหน้าที่เป็นแหล่งเรียนรู้ด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งกระตุ้นให้คนไทยตระหนักถึงจุดแข็งด้านทรัพยากรและวัฒนธรรมของประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการและนักออกแบบไทยเกิดแรงบันดาลใจในการพัฒนาธุรกิจของตนเองและสามารถผลิตสินค้าและบริการที่ตอบสนองโอกาสที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของโลก ตลอดจนเพิ่มสถานที่สำหรับการค้นคว้าและแสวงหาความคิดเชิงสร้างสรรค์ สำหรับผู้ประกอบการใหม่ และที่สำคัญจะทำหน้าที่เป็นสะพานเชื่อมโยงให้ผู้ผลิตและนักออกแบบได้ร่วมมือกันผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ เพื่อเป็นพี่เลี้ยงสร้างธุรกิจที่แข็งแกร่ง พร้อมทั้งส่งเสริมความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา สถาบันวิจัยและพัฒนาทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่เชิงสร้างสรรค์และเชิงวัฒนธรรม กระตุ้นให้เกิดการสร้างคุณค่าในสินค้าและบริการ (Value Creation) ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและทันต่อกระแสโลก

1.4 สนับสนุนให้หน่วยงานภาคเอกชนที่มีบทบาทให้ความช่วยเหลือ SME (Startup Accelerator) มีศักยภาพในการช่วยเหลือผู้ประกอบการใหม่มากขึ้น

ปัจจุบันองค์กรภาคเอกชนหลายแห่งทำหน้าที่เป็น Startup Accelerator ซึ่งมีบทบาทให้ความช่วยเหลือการจัดตั้งธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยีได้ภายในระยะเวลาอันสั้นประมาณ 3-4 เดือน ผ่านการให้บริการที่ช่วยให้ผู้ประกอบการใหม่มีความเข้มแข็งและพบโอกาสในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น เช่น การจัดทำพื้นที่ทำงานสำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจ (CoWorking Space) การให้เงินทุนเริ่มต้น (Seed Money) การจัดอบรมและอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาทักษะที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ การให้ความช่วยเหลือด้านเทคโนโลยีเฉพาะทางโดยผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งในขณะเดียวกันก็เป็นการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการในสายธุรกิจเดียวกัน และสร้างโอกาสในการพบปะกับนักลงทุนอันจะทำให้ธุรกิจมีความเป็นรูปธรรมยิ่งขึ้น จึงควรสนับสนุนกิจกรรมของ Startup Accelerator ให้สามารถช่วยเหลือการจัดตั้งธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่ให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้






สนับสนุนกิจกรรมของ Startup Accelerator เพื่อการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ การสนับสนุนและช่วยเหลือให้ Startup Accelerator สามารถขยายขอบเขตของกิจกรรมต่างๆ ที่เป็นการส่งเสริมให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจหรือการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี เช่น การขยายการให้บริการของพี่เลี้ยงและที่ปรึกษา กิจกรรมด้านการตลาด กิจกรรมการนำเสนอธุรกิจให้กับนักลงทุนประเภทต่างๆ

เป้าประสงค์ที่ 2 ปัจจัยสนับสนุนการเริ่มต้นของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงได้รับการพัฒนา มีแผนงานดังนี้



2.1 ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง

เหตุผลประการหนึ่งที่ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมของไทยไม่ทัดเทียมกับประเทศพัฒนาแล้วนั้น มาจากการที่ SME ไม่มีเงินทุนเพียงพอในการเริ่มธุรกิจ ซึ่งแหล่งเงินทุนที่มีอยู่ส่วนใหญ่เป็นรูปแบบของสินเชื่อ ยังไม่ตอบสนองต่อผู้ประกอบการที่เริ่มต้นธุรกิจใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการใหม่ที่อยู่บนพื้นฐานของการใช้ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ นวัตกรรม และเทคโนโลยี จึงควรต้องเร่งสนับสนุนด้านการเงินสำหรับสนับสนุนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  จัดให้มีเงินทุนให้เปล่า (Seed Fund) ให้กับผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ เพื่อสนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนในการเริ่มต้นธุรกิจ หรืออาจสนับสนุนเป็นค่าใช้จ่ายในการพัฒนาและทดสอบผลิตภัณฑ์ หรือการตลาด ซึ่งเป็นกระบวนการที่จำเป็นในช่วงเริ่มต้นสำหรับผู้ประกอบการใหม่
-  สนับสนุนให้ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) จัดให้ผู้ประกอบการใหม่ได้มีโอกาสนำเสนอผลงานต่อนักลงทุนอิสระทั้งนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ
-  จัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะใช้ต่อยอดและสร้างความเติบโตให้กับธุรกิจต่อไป

2.2 ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ และสิทธิประโยชน์ให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง

กฎหมาย กฎ ระเบียบ หลายอย่างถูกใช้มาเป็นเวลานานโดยไม่มี การปรับปรุงแก้ไขให้ทันต่อสถานการณ์ กลายเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ และส่งผลกระทบต่อ การเติบโตทางธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ประกอบการในกลุ่มที่มีมูลค่าสูง จึงควรมีการปรับปรุงแก้ไขเพื่อประโยชน์ต่อการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ปรับปรุงแก้ไขกฎหมายธุรกิจให้สนับสนุนการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี การทบทวนปรับแก้กฎหมายที่ยังเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี เช่น ข้อกำหนดเรื่องการให้สิทธิในการซื้อหุ้นในราคาคงที่กับพนักงาน (Employee Stock Option Plan) เพื่อสร้างแรงจูงใจและความผูกพันต่อองค์กรในกิจการ ซึ่งเป็นกิจการที่มีความเสี่ยงค่อนข้างสูง และเป็นธุรกิจที่จะเติบโตได้ด้วยบุคลากรที่มีคุณภาพ หรือการปรับหลักเกณฑ์ การส่งเสริมการลงทุน ให้สนับสนุนการเติบโตของผู้ประกอบการ เช่น การอนุญาตให้ผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีนำค่าจ้างพนักงานมารวมเป็นส่วนหนึ่งของการลงทุน เนื่องจากส่วนใหญ่แล้วไม่ได้มีการลงทุนที่เป็นสินทรัพย์มากนัก แต่มีการลงทุนเรื่องการจ้างบุคลากรสูง เป็นต้น
-  กำหนดมาตรการทางภาษีที่ช่วยสนับสนุนการจัดตั้งและการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับนักลงทุนอิสระ (Angel Investor) และสิทธิประโยชน์ทางภาษีให้กับผู้ซื้อสินค้าหรือใช้บริการจากผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงของไทย

กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่าย ทางธุรกิจของ SME

แนวทางสำคัญที่ช่วยเพิ่มขีดความสามารถให้กับ SME ได้ คือ การส่งเสริมให้ SME มีการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความเข้มแข็ง ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของการรวมกลุ่มในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือการรวมกลุ่มภายในห่วงโซ่อุปทานเดียวกัน การรวมกลุ่มหรือการสร้างเครือข่ายจะช่วยให้ SME มีความเชื่อมโยงทางธุรกิจที่เกื้อหนุนกันได้ มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ และประสบการณ์ต่างๆ รวมทั้งจะทำให้มีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น

ดังนั้น เพื่อเป็นการเสริมสร้างขีดความสามารถให้กับ SME จึงควรสนับสนุนกลุ่มและเครือข่ายในรูปแบบต่างๆ ของ SME ให้มีความเข้มแข็ง มีศักยภาพในทางธุรกิจมากขึ้น

กลยุทธ์ที่ 2 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

เป้าประสงค์ที่ 1 SME มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ

เป้าประสงค์ที่ 2 SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ
ขนาดใหญ่

เป้าประสงค์ที่ 3 สหกรณ์การเกษตรได้รับการยกระดับให้มี
ความเข้มแข็ง



ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ
กลยุทธ์ที่ 2 ส่งเสริมให้มี
การรวมกลุ่มและการสร้าง
เครือข่ายทางธุรกิจของ SME:

- ❏ สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์
ที่มีศักยภาพในการดำเนิน
ธุรกิจ เพิ่มขึ้นร้อยละ 20
- ❏ สัดส่วนของสหกรณ์ที่มี
ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ
เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์ที่ 1 SME มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ มีแผนงานดังนี้



1.1 เสริมสร้างความเข้มแข็งให้คลัสเตอร์ SME

การรวมตัวเป็นกลุ่มในรูปแบบคลัสเตอร์ของ SME เป็นแนวทางหนึ่งในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของ SME เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานธุรกิจ มีอำนาจการต่อรองที่สูงขึ้น ต้นทุนการผลิตที่ลดต่ำลง เพิ่มโอกาสทางการตลาด และมีเป้าหมายในการพัฒนาสมาชิกในคลัสเตอร์ร่วมกัน ดังนั้น จึงควรเสริมสร้างความเข้มแข็งให้คลัสเตอร์ SME โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **จัดทำแนวปฏิบัติในการพัฒนาคลัสเตอร์** ในปัจจุบันมีหลายหน่วยงานที่ดำเนินการในด้านการพัฒนา และส่งเสริมคลัสเตอร์ โดยที่แต่ละหน่วยงานมีกรอบแนวคิด วิธีการดำเนินงานที่ต่างกันไป ทำให้การส่งเสริมและพัฒนาคลัสเตอร์ในประเทศไทยยังไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร จึงต้องมีการทบทวน และจัดทำแนวทางกลางในการพัฒนาคลัสเตอร์ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาที่ถูกต้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน
-  **เพิ่มศักยภาพการประกอบธุรกิจให้คลัสเตอร์ SME** เพื่อยกระดับศักยภาพการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่ม โดยจัดกิจกรรมพัฒนาและเสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่าย อาทิ การสร้างระบบการบริหารงานเครือข่ายและการบริหารสมาชิก และการพัฒนาผู้นำเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่าย (Cluster Development Agent) จัดกิจกรรมการสร้างและพัฒนาศักยภาพในการดำเนินงาน เช่น การบริหารจัดการวัตถุดิบ การบริหารจัดการทรัพยากรและพลังงานอย่างมีประสิทธิภาพร่วมกัน หรือพัฒนาระบบโลจิสติกส์ รวมถึงการเชื่อมโยงเครือข่ายกับตลาดเป้าหมาย เช่น การจัดงานหรือร่วมงานแสดง และจำหน่ายสินค้าร่วมกันทั้งในและต่างประเทศ

1.2 ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME




การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการ SME ในรูปแบบองค์การเอกชน เช่น สมาคมการค้า สมาพันธ์ หรือ สภาธุรกิจต่างๆ เป็นประโยชน์ต่อ SME ที่เป็นสมาชิก เป็นแหล่งแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ความรู้ระหว่างกัน มีกิจกรรมการพัฒนาในด้านต่างๆ ที่จัดขึ้นร่วมกัน รวมทั้งเป็นตัวแทนสะท้อนปัญหาและความต้องการของ SME ให้กับหน่วยงานภาครัฐ ดังนั้น จึงควรส่งเสริมสนับสนุนองค์การเอกชนให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชนให้เข้มแข็ง** การเสริมสร้างความสามารถในการบริหารจัดการขององค์การเอกชนให้สามารถเป็นกลไกในการให้ความช่วยเหลือ พัฒนา SME ที่เป็นสมาชิกให้ได้มากขึ้น เช่น การสนับสนุนการจัดกิจกรรมทางการตลาด และกิจกรรมในการพัฒนาประสิทธิภาพองค์กร เป็นต้น
-  **กำหนดสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกขององค์การเอกชน** เพื่อสนับสนุนให้ SME เข้าเป็นสมาชิกขององค์การเอกชนให้มากขึ้น เพื่อให้ภาครัฐสามารถเข้าถึง SME ได้อย่างสะดวก และ SME จะมีตัวแทนที่สามารถสะท้อนปัญหาและความต้องการมายังภาครัฐได้ การให้สิทธิประโยชน์แก่ SME ที่เป็นสมาชิกขององค์การเอกชน เช่น การให้สิทธิในการเข้าร่วมโครงการภาครัฐก่อน เป็นต้น

เป้าประสงค์ที่ 2 SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่ มีแผนงานดังนี้

2.1 สนับสนุนให้ SME เข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่




การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันมีรูปแบบการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจมากขึ้น โดยเฉพาะในลักษณะของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่จะมี SME เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น SME จึงควรได้รับการพัฒนาศักยภาพให้ได้มาตรฐาน ส่งเสริมให้เข้าถึงการมีส่วนร่วมในห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่เพิ่มขึ้น รวมทั้งจูงใจให้ธุรกิจขนาดใหญ่และบริษัทต่างชาติมีการถ่ายทอดเทคโนโลยีหรือองค์ความรู้ขั้นสูงแก่ SME ไทย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  สนับสนุนให้ SME พัฒนาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการรายใหญ่ รวบรวมรายชื่อผู้ประกอบการรายใหญ่และความต้องการสินค้าและบริการเพื่อเผยแพร่ให้ SME ที่มีศักยภาพทราบ และสนับสนุนให้ SME สามารถพัฒนาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการรายใหญ่
-  จัดกิจกรรมจับคู่ให้ SME มีโอกาสเชื่อมโยงกับผู้ประกอบการรายใหญ่ จัดกิจกรรมให้ SME ได้พบปะนำเสนอสินค้าและบริการต่อผู้ประกอบการรายใหญ่
-  ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีการให้ความช่วยเหลือแก่ SME ในห่วงโซ่อุปทาน เช่น กำหนดให้มีสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีสมัยใหม่ การช่วยพัฒนาทักษะแรงงาน การจับคู่ธุรกิจ การบริหารจัดการ หรือการจัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้า เป็นต้น

เป้าประสงค์ที่ 3 สหกรณ์การเกษตรได้รับการยกระดับให้มีความเข้มแข็ง มีแผนงานดังนี้

3.1 พัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายของสหกรณ์การเกษตรและกลุ่มสมาชิก

สหกรณ์ถือเป็นการรวมกลุ่มของ SME รูปแบบหนึ่ง โดยเฉพาะสหกรณ์การเกษตร ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญต่อการสนับสนุนและช่วยเหลือ SME ภาคการเกษตร ทั้งในด้านการเพิ่มศักยภาพ การผลิต จนถึง การแสวงหาโอกาสทางการตลาดร่วมกัน จากข้อมูลของกรมส่งเสริมสหกรณ์ พบว่า จำนวนสหกรณ์การเกษตรที่กระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 4,500 แห่ง มีสมาชิกประมาณ 6.5 ล้านราย แต่มีสหกรณ์ที่มีความเข้มแข็งและมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจเพียงประมาณร้อยละ 40 เท่านั้น ดังนั้น จึงต้องพัฒนาสหกรณ์การเกษตรให้เข้มแข็งทั้งด้านประสิทธิภาพและการตลาดควบคู่กันไปพร้อมทั้งเชื่อมโยงและขยายเครือข่ายให้เพิ่มมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้กับสหกรณ์** การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม การสร้างมูลค่าให้กับสินค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สินค้าให้มีความแตกต่างเป็นที่ต้องการของตลาด
-  **ยกระดับการบริหารธุรกิจของสหกรณ์** การจัดอบรมเพิ่มทักษะด้านการบริหารจัดการให้ผู้บริหารสหกรณ์ เพื่อให้เป็นผู้นำการขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์และสมาชิก ให้สามารถยกระดับเป็นธุรกิจที่มีความเข้มแข็งมากขึ้น
-  **สนับสนุนการขยายตลาดให้กับสหกรณ์** การรวบรวมสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานของสหกรณ์ และนำเสนอต่อผู้ซื้อที่สามารถสั่งซื้อได้ในจำนวนมาก เช่น ธุรกิจขนาดใหญ่ และรัฐวิสาหกิจ (Corporate Procurement)

กลยุทธ์ที่ 3 พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง

ปัญหาเรื่องความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจของคนในประเทศเป็นปัญหาที่สำคัญ มีผลกระทบต่อการพัฒนาเศรษฐกิจในระยะยาว จึงมีความจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขอย่างเร่งด่วน แนวทางหนึ่งที่จะช่วยลดความเหลื่อมล้ำได้ คือ การสร้างความเข้มแข็งให้กับวิสาหกิจฐานราก ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่วิสาหกิจรายย่อย ธุรกิจที่ไม่มีการจ้างงาน ผู้ประกอบธุรกิจเพื่อการยังชีพ รวมถึงกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นการกระจายรายได้สู่คนที่มีรายได้น้อย และเป็นการสร้างงานให้เกิดในท้องถิ่น

แนวทางสำคัญที่จะพัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้มีความเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้ ควรให้ความสำคัญกับการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลาย สะดวก รวดเร็ว และสอดคล้องกับความต้องการ การพัฒนาสู่การเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ การพัฒนาเพื่อยกระดับทั้งในด้านคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการ การบริหารจัดการเชิงธุรกิจ รวมถึงการขยายโอกาสและช่องทางการตลาด ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะนำไปสู่การพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็ง อันนำไปสู่การบรรเทาความยากจน ลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและสังคม

กลยุทธ์ที่ 3 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

- เป้าประสงค์ที่ 1 วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น
- เป้าประสงค์ที่ 2 วิสาหกิจฐานรากสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างมืออาชีพ
- เป้าประสงค์ที่ 3 ผลลัพธ์ของวิสาหกิจฐานรากได้รับการพัฒนาและยกระดับมาตรฐาน






ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ
กลยุทธ์ที่ 3 พัฒนาวិสาหกิจ
ฐานรากให้เข้มแข็ง:

รายได้เฉลี่ยของวิสาหกิจ
ฐานรากที่ได้รับการพัฒนา
เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์ที่ 3 SME ลงทุนในต่างประเทศได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ มีแผนงานดังนี้

1.1 สนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น



การเข้าถึงแหล่งเงินทุนถือเป็นปัญหาสำคัญสำหรับผู้ประกอบการแทบทุกระดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งวิสาหกิจฐานราก ด้วยข้อจำกัดทั้งจากผู้ประกอบการ เช่น หลักทรัพย์ค้ำประกัน ความรู้ในการจัดทำแผนธุรกิจ และข้อจำกัดจากสถาบันการเงิน อาทิ กฎ ระเบียบ ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อที่มีรายละเอียดมากและขาดความยืดหยุ่น อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจฐานรากยังมีโอกาสได้รับเงินทุนจากแหล่งเงินทุนอื่น โดยเฉพาะกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจ จึงควรสนับสนุนให้วิสาหกิจฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น โดยมีต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม สะดวก รวดเร็ว ไม่ยุ่งยาก ขณะเดียวกันก็ควรพัฒนาสถาบันการเงินหรือแหล่งเงินทุนให้ตอบสนองและเข้าถึงวิสาหกิจฐานรากได้มากขึ้นด้วย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจและสนับสนุนการจัดทำบัญชีอย่างง่าย** สำหรับวิสาหกิจฐานราก เพื่อให้ตระหนักถึงความสำคัญและมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการจัดทำบัญชี และสามารถจัดทำเอกสารประกอบการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ด้วยตนเอง
-  **พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อสนับสนุนวิสาหกิจฐานราก** เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินของสถาบันการเงินมีความหลากหลายและเหมาะสมกับวิสาหกิจฐานราก รวมถึงการสนับสนุนให้สถาบันการเงินจัดกิจกรรมเสริมสร้างความรู้ด้านการเงิน/การจัดทำแผนธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจฐานราก
-  **พัฒนาและสนับสนุนกลไกการดำเนินงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง อาทิ**
 -  การขยายผลและต่อยอดกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ด้วยการสนับสนุนสถาบันการเงินเฉพาะกิจให้เงินทุนกู้ยืมแก่กองทุนหมู่บ้านฯ ที่ได้รับการประเมินศักยภาพในระดับดีมาก (A) และระดับดี (B) เพื่อให้กองทุนหมู่บ้านฯ นำเงินทุนที่ได้รับไปให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อลงทุนสร้างและพัฒนาอาชีพ
 -  การชดเชยดอกเบี้ยแก่สถาบันการเงินเฉพาะกิจที่ให้เงินทุนกู้ยืมแก่กองทุนหมู่บ้านฯ เพื่อให้สถาบันการเงินเฉพาะกิจสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยพิเศษที่ต่ำกว่าการให้สินเชื่อทั่วไป

เป้าประสงค์ที่ 2 วิสาหกิจฐานรากประกอบธุรกิจได้อย่างมืออาชีพ มีแผนงานดังนี้



2.1 ส่งเสริมความรู้ในการประกอบธุรกิจให้วิสาหกิจฐานราก

วิสาหกิจฐานรากส่วนใหญ่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะส่วนการผลิตสินค้าหรือการให้บริการของตน แต่ขาดความรู้ด้านการประกอบธุรกิจ และมักไม่มีเวลาเพียงพอที่จะแสวงหาความรู้เพิ่มเติม จึงควรเสริมสร้างองค์ความรู้แก่วิสาหกิจฐานราก ด้วยระบบการให้ความรู้ที่เหมาะสมและเข้าถึงง่าย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  **เสริมสร้างองค์ความรู้พื้นฐานที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ** โดยคำนึงถึงการอำนวยความสะดวกให้วิสาหกิจฐานรากสามารถเข้าร่วมได้โดยง่าย เช่น หลักสูตรระยะสั้น หลักสูตรภาคค่ำ หลักสูตรที่เป็นอิสระเรียนได้ตามความต้องการ โดยผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้จริงในธุรกิจหรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ ตลอดจนสนับสนุนการใช้บริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชนมากขึ้น
-  **พัฒนาระบบการให้ความรู้โดยหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษาในท้องถิ่น** ในรูปแบบการให้บริการเชิงรุกมากขึ้น ผ่านการจัดกิจกรรมให้ความรู้ในพื้นที่ชุมชน คลินิกความรู้เคลื่อนที่ หรือจัดให้มีแหล่งเรียนรู้เพื่อการประกอบอาชีพ ตลอดจนขยายบทบาทการบริการของห้องสมุด ศาลาประชาคม พิพิธภัณฑ์ หรือศาสนสถาน ในการให้ข่าวสาร ข้อมูล องค์ความรู้ เพื่อเป็นแหล่งเรียนรู้สำหรับวิสาหกิจฐานราก

2.2 เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดและช่องทางตลาด


วิสาหกิจฐานรากโดยส่วนใหญ่มีกำลังการผลิตต่ำ มีเงินทุนน้อย มีช่องทางการจำหน่ายแค่เฉพาะหน้าร้าน ไม่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมาก และไม่สามารถเลือกทำเลที่ตั้งในย่านชุมชนหรือย่านการค้าได้ ดังนั้น การพัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้มีความเข้มแข็งและแข่งขันได้ จึงควรเสริมสร้างโอกาสทางการตลาด ขยายช่องทางตลาดใหม่ๆ ตลอดจนการจัดทำสื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


-  **จัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการตามแหล่งชุมชน แหล่งการค้าที่มีศักยภาพ หรือแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ** โดยต้องได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานท้องถิ่นทุกระดับในการบริหารจัดการพื้นที่ การประชาสัมพันธ์ และการพัฒนาทักษะความรู้ด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการ ตลอดจนสนับสนุนให้มีการเชื่อมโยงสถานที่จำหน่ายสินค้ากับการท่องเที่ยวในพื้นที่
-  **จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ของท้องถิ่น ทั้งแบบ Online และ Offline** ตอบโจทย์รูปแบบการใช้ชีวิต (Lifestyle) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าและบริการ แหล่งท่องเที่ยวในพื้นที่ ข้อมูลของผู้ประกอบการ พร้อมคู่มือส่งเสริมการขาย โดยบูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนระดับพื้นที่

เป้าประสงค์ที่ 3 ผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจฐานรากได้รับการพัฒนาและยกระดับมาตรฐาน มีแผนงานดังนี้

3.1 ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม


วิสาหกิจฐานรากส่วนใหญ่มีการผลิตสินค้าที่เหมือนกัน ทำให้ต้องแข่งขันกันด้วยราคา ดังนั้น การสร้างคุณค่าหรือมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการเพื่อสร้างความแตกต่างที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะช่วยสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับวิสาหกิจฐานราก โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


 ส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของวิสาหกิจฐานราก เพื่อจูงใจวิสาหกิจฐานรากให้เห็นความสำคัญ และใช้บริการยกระดับสินค้าและบริการ และบริการทดสอบตลาดจากสถาบันเฉพาะทาง ศูนย์บ่มเพาะ หรือผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง โดยภาครัฐสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนในการใช้บริการผ่านระบบคูปอง

 จัดให้มีที่ปรึกษาเฉพาะทางเพื่อให้คำปรึกษาแนะนำ ในการยกระดับสินค้าและบริการด้วยวิธีการต่างๆ ตลอดจนการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับวิสาหกิจฐานราก ผ่านการเพิ่มประโยชน์การใช้งานหรือมีความสามารถที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การพัฒนาสินค้าและบรรจุภัณฑ์ การสร้างเรื่องราว / ประวัติของสินค้าและบริการ (Story & History) ที่ผสมผสานวัฒนธรรมภูมิปัญญาเข้ากับเทคโนโลยีที่เหมาะสม โดยจัดให้มีบริการให้คำปรึกษาแนะนำ ในลักษณะหน่วยเคลื่อนที่ (Mobile Unit) เพื่อให้สามารถเข้าถึงวิสาหกิจฐานรากได้อย่างทั่วถึงและตอบสนองได้ตรงกับความต้องการที่แท้จริง

3.2 ยกระดับสินค้าและบริการให้ได้คุณภาพมาตรฐาน *

คุณภาพและมาตรฐานเป็นปัจจัยหนึ่งของการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้าและบริการ และส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ดังนั้น แม้จะเป็นวิสาหกิจฐานรากก็ต้องได้รับการส่งเสริมสนับสนุนให้สินค้าและบริการได้คุณภาพมาตรฐาน โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

 ส่งเสริมให้วิสาหกิจฐานรากพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อให้ได้การรับรองมาตรฐาน โดยเฉพาะมาตรฐานบังคับตามที่กฎหมายกำหนดในแต่ละประเภทธุรกิจ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.) มาตรฐานอาหารและยา (อย.) หลักเกณฑ์วิธีการที่ดี (GMP) หรือมาตรฐานแบบเฉพาะราย (Tailor-made) โดยใช้บริการจากสถาบันเฉพาะทาง ศูนย์บ่มเพาะ สถาบันการศึกษา ตลอดจนบริการห้องทดสอบ ห้องปฏิบัติการ โดยภาครัฐสนับสนุน ค่าใช้จ่ายบางส่วนในการใช้บริการผ่านระบบคูปอง

 ให้สิทธิประโยชน์เพื่อจูงใจวิสาหกิจฐานรากให้พัฒนามาตรฐาน เช่น การกระตุ้นให้ผู้ประกอบการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐาน โดยให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่สินค้าและบริการได้รับการรับรองมาตรฐานในการเข้าร่วมงานแสดงและจำหน่ายสินค้าที่จัดโดยภาครัฐ

หมายเหตุ: * คุณภาพมาตรฐานในที่นี้ แบ่งเป็น 4 ประเภท คือ 1) คุณภาพตรงตามคุณสมบัติที่ผู้ประกอบการระบุ (Self - Declaration) หรือ 2) คุณภาพตามมาตรฐานกลุ่มอุตสาหกรรม หรือ 3) คุณภาพตามมาตรฐานประเทศไทย หรือ 4) คุณภาพตามมาตรฐานระหว่างประเทศ

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อน การส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ

กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มี ประสิทธิภาพ

การส่งเสริมและพัฒนา SME ให้สัมฤทธิ์ผลมากขึ้น จำเป็นต้องมีการพัฒนาเครื่องมือการส่งเสริมที่จะช่วยให้กิจกรรมการส่งเสริมและพัฒนา SME ในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้ความรู้แก่ SME การยกระดับมาตรฐานและกระบวนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมด้านการตลาด ให้สามารถเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เครื่องมือการส่งเสริมที่ดีนั้น จะช่วยให้ SME มีโอกาสเข้าถึงข้อมูล ความรู้ ความช่วยเหลือ หรือบริการ ได้ทั่วถึงและตรงกับความต้องการมากขึ้น นอกจากนี้ยังจะช่วยให้หน่วยงานภาครัฐมีข้อมูลสนับสนุนในการกำหนดมาตรการความช่วยเหลือ SME ที่สอดคล้องกับสภาพปัญหาและความต้องการของ SME ได้ดีขึ้น ซึ่งการส่งเสริม SME ที่ผ่านมา ยังให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ค่อนข้างน้อยเกินไป จึงจำเป็นต้องเร่งดำเนินการพัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ในรูปแบบต่างๆ

กลยุทธ์ที่ 1 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

เป้าประสงค์ที่ 1 SME เข้าถึงข้อมูล องค์กรความรู้ และการพัฒนา
ด้านต่างๆ

เป้าประสงค์ที่ 2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับ
การพัฒนาอย่างเหมาะสม


ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ
กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาเครื่องมือ
การส่งเสริม SME ให้มี
ประสิทธิภาพ:


- ❏ จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูล
เพิ่มขึ้นร้อยละ 20
- ❏ จำนวนผู้ใช้บริการ SME
Portal เพิ่มขึ้นร้อยละ 80
- ❏ โครงการส่งเสริมและพัฒนา
SME มีการจัดเก็บข้อมูล
SME ผู้รับบริการอย่างเป็น
ระบบ มีสัดส่วนร้อยละ 60





เป้าประสงค์ที่ 1 SME เข้าถึง ข้อมูล องค์ความรู้ และการพัฒนาต่างๆ มีแผนงานดังนี้

1.1 ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ

การเข้าถึงข้อมูล ความรู้ ข่าวสาร มีความสำคัญอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน แต่ปัจจุบัน SME ยังมีข้อจำกัดอยู่มากในการที่จะเข้าถึงข้อมูลที่มีความสำคัญและจำเป็น เนื่องจากข้อมูลที่เกี่ยวข้องมีเป็นจำนวนมาก มีวัตถุประสงค์การใช้งานที่หลากหลายและกระจายอยู่ที่หน่วยงานต่างๆ ทำให้ SME ต้องใช้เวลามากในการเข้าถึงข้อมูลที่มีอยู่ หรือบางรายอาจเข้าไม่ถึงข้อมูลที่มีอยู่เลย จึงจำเป็นต้องมีแนวทางในการช่วยให้ SME เข้าถึงข้อมูลที่สำคัญและจำเป็นได้สะดวกและรวดเร็ว โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


 **พัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center)** ให้เป็นช่องทางหลักในการให้ข้อมูลและให้บริการกับ SME เพื่อทำหน้าที่ให้บริการข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ ให้บริการคำปรึกษาแนะนำด้านต่างๆ เช่น การเงิน การตลาด การบริหารจัดการ จัดกิจกรรม การฝึกอบรมให้กับ SME รวมทั้งเป็นศูนย์กลางในการรับความต้องการการได้รับความช่วยเหลือของ SME ส่งต่อและประสานงานให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องดำเนินการต่อไป

 **จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจ (SME Toolkit)** เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงองค์ความรู้ ข้อมูล และข่าวสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ รวมถึงแนวทางและมาตรการส่งเสริม SME และบริการต่างๆ ทั้งของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นการส่งเสริมและพัฒนา SME อาทิ

-  ความรู้เกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจและการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ เช่น การจดทะเบียนธุรกิจ การบริหารจัดการการเงิน การจัดทำบัญชี การบริหารงานบุคคล
-  บริการของภาครัฐในด้านต่างๆ เช่น การขอรับการรับรองมาตรฐาน การขอใบอนุญาต
-  กิจกรรมของภาครัฐที่เป็นประโยชน์ต่อ SME เช่น งานแสดงสินค้า การฝึกอบรม งานสัมมนา รวมถึงงานศึกษาวิจัยต่างๆ
-  กฎหมาย กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในสาขาต่างๆ


1.2 สนับสนุนให้ SME ใช้บริการจากผู้ให้บริการทางธุรกิจภาคเอกชน (Private Service Provider)





ปัจจุบัน มีบริการทางธุรกิจหลายๆ เรื่องที่ภาคเอกชนมีการให้บริการอยู่ ซึ่งภาคเอกชนหลายๆ ราย มีความพร้อมและสามารถให้บริการได้ดี เช่น การฝึกอบรมให้ความรู้ทางธุรกิจ การพัฒนาระบบ ICT การบริการห้องทดสอบต่างๆ ดังนั้น จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งหากภาครัฐสนับสนุนให้ SME สามารถเข้าใช้บริการจากผู้ให้บริการทางธุรกิจภาคเอกชนได้ ซึ่งทำให้ SME มีทางเลือกในการได้รับการพัฒนาหรือความช่วยเหลือที่ตรงกับปัญหาหรือความต้องการของตนเอง ยังช่วยให้ผู้ให้บริการทางธุรกิจของไทยมีศักยภาพและความเข้มแข็งมากขึ้นด้วย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

 พัฒนาระบบสนับสนุนค่าใช้จ่ายเพื่อให้ SME สามารถใช้บริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชนได้ การพัฒนาระบบคุ้มครองในการพัฒนา SME เพื่อให้ SME ใช้ในการรับบริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชนในเรื่องต่างๆ เช่น การฝึกอบรม การใช้บริการที่ปรึกษาธุรกิจ การทดสอบคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยต้องมีการออกแบบระบบในการให้การคัดเลือกและรับรองคุณสมบัติผู้ให้บริการภาคเอกชน ระบบในการเบิกจ่าย SME หรือผู้ให้บริการ ระบบในการตรวจสอบความถูกต้องของการให้บริการ

1.3 พัฒนาระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวิจัย




กลไกสำคัญประการหนึ่งในการให้ความช่วยเหลือและพัฒนาศักยภาพของ SME คือ การมีระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา นักวิจัย ที่มีประสิทธิภาพ แต่ที่ผ่านมาการให้บริการดังกล่าว ยังมีข้อจำกัดหลายประการ อาทิ มีจำนวนผู้ให้บริการไม่เพียงพอต่อความต้องการ ขาดศูนย์กลางเชื่อมโยงข้อมูลทั้งของภาครัฐและเอกชน ผู้ให้บริการไม่มีมาตรฐาน ฯลฯ จึงควรพัฒนาระบบการให้บริการด้านต่างๆ แก่ SME ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

 พัฒนาระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวิจัยที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวิจัย เป็นกลไกที่สามารถให้ความช่วยเหลือแก่ SME ได้อย่างเป็นระบบและมีมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือ และ SME สามารถเข้าถึงบริการได้อย่างทั่วถึง

-  กำหนดคุณสมบัติและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา นักวิจัย เพื่อส่งเสริมคุณภาพ มาตรฐาน โดยให้มีการกำหนดมาตรฐานวิชาชีพร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
-  พัฒนาพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวิจัย ให้เพียงพอสอดคล้องกับความต้องการของ SME โดยมุ่งเน้นการพัฒนาจากผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์จริงทางธุรกิจ และผู้เชี่ยวชาญที่เกษียณอายุทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงสร้างให้เกิดผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น การเงิน เทคโนโลยี และการตลาด เป็นต้น
-  พัฒนาศูนย์กลางข้อมูลกลางของพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวิจัยที่ SME สามารถสืบค้นได้ โดยง่าย โดยมีรายละเอียดของความเชี่ยวชาญและประสบการณ์
-  พัฒนาระบบการติดตามและประเมินคุณภาพ เพื่อใช้ติดตามผลการดำเนินงานของพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา นักวิจัย ซึ่งจะนำไปสู่แนวทางในการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการที่ดีขึ้น


1.4 ยกระดับการพัฒนามาตรฐานให้ SME มีประสิทธิภาพ

ในปัจจุบัน ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศต่างให้ความสำคัญกับมาตรฐานของสินค้าและบริการ การช่วยให้ SME ได้รับการรับรองมาตรฐานนั้น จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและได้รับการยอมรับจากผู้ซื้อ และสามารถเข้าสู่ตลาดได้ อย่างไรก็ตามเนื่องจากในปัจจุบันมีมาตรฐานที่หลากหลาย ทั้งมาตรฐานสำหรับสินค้า บริการ และระบบ รวมทั้งมีมาตรฐานที่กฎหมายบังคับและมาตรฐานที่เป็นการสมัครใจของ SME เอง นอกจากนี้ ยังมีมาตรฐานระหว่างประเทศด้วย ซึ่งในการปฏิบัติให้สินค้าหรือบริการได้รับการรับรองมาตรฐานอย่างใดอย่างหนึ่งนั้น เป็นเรื่องที่ต้องใช้ทั้งความรู้ความเข้าใจ ค่าใช้จ่าย และเวลา จึงทำให้การได้รับการรับรองมาตรฐานนั้นยังเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับ SME ไทย จึงมีความจำเป็นที่จะต้องให้ความช่วยเหลือแก่ SME ให้สามารถได้รับการรับรองมาตรฐานต่างๆ ได้สะดวกขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  จัดทำระบบเผยแพร่ข้อมูลเรื่องมาตรฐานต่างๆ เพื่อเป็นการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับ SME เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมเพื่อขอรับการรับรองมาตรฐานต่างๆ รวมทั้งจัดให้มีข้อมูลของศูนย์ทดสอบต่างๆ ที่ให้บริการด้านการทดสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ SME ในการใช้บริการ
-  จัดให้มีที่ปรึกษาแนะนำเชิงลึกเพื่อการพัฒนาสินค้า บริการ และระบบธุรกิจให้ได้รับการรับรองมาตรฐาน เพื่อช่วยให้ SME สามารถปรับปรุงการผลิต การบริการ สถานประกอบการ หรือ การบริหาร จัดการ ให้สอดคล้องตามที่มาตรฐานกำหนดได้
-  สนับสนุนให้ SME ได้รับการรับรองมาตรฐานต่างๆ โดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนให้กับ SME เพื่อการพัฒนาไปสู่การรับรองมาตรฐาน

1.5 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการพัฒนา SME


ปัจจุบัน การส่งเสริมและพัฒนา SME ยังมีข้อจำกัดอยู่บ้าง เนื่องจากยังขาดโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นในหลายๆ ด้าน เช่น ศูนย์ทดสอบผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ทำให้การช่วยเหลือให้ SME สามารถพัฒนาและเติบโตยังทำได้อยู่ในขอบเขตที่จำกัด จึงควรมีการศึกษาเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่มีความจำเป็นสำหรับ SME ไทย โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้


-  ศึกษาและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการพัฒนา SME ในด้านต่างๆ เพื่อสนับสนุนให้มีบริการให้ความช่วยเหลือแก่ SME ที่ครบถ้วน เป็นการช่วยให้ระบบการส่งเสริม SME มีความสมบูรณ์มากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ SME สามารถได้รับการพัฒนาได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ


เป้าประสงค์ที่ 2 มีการติดตามและประเมินศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับการพัฒนาอย่างเหมาะสม มีแผนงานดังนี้

2.1 สร้างระบบติดตามและประเมินศักยภาพ SME

เพื่อให้ภาครัฐสามารถเข้าถึง SME ตลอดจนกระจายความช่วยเหลือลงสู่ SME ทั้งภาคการผลิต การค้า บริการ และการเกษตรได้อย่างทั่วถึงและตรงตามความต้องการ จึงจำเป็นต้องพัฒนาระบบ ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ ระบบประเมินศักยภาพธุรกิจ และระบบติดตามประเมินผล และต้องเชื่อมโยง ข้อมูลจากระบบต่างๆ เข้าไว้ด้วยกัน เพื่อให้การส่งเสริมและพัฒนา SME เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและ เกิดประโยชน์สูงสุด โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

 ระบบขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ (SME Registration) เพื่อเป็นฐานข้อมูล SME หลักของประเทศ โดยจัดเก็บใน 3 หมวดหลัก คือ 1) ข้อมูลทั่วไป (ชื่อบริษัท ที่อยู่ และหมายเลขติดต่อ ปีที่จัดตั้ง/จดทะเบียน) 2) ข้อมูลธุรกิจ (ประเภทธุรกิจ ขนาดของธุรกิจ รายละเอียดสินค้าบริการ จำนวนการจ้างงาน และผลการดำเนินงาน) และ 3) ข้อมูลความต้องการสนับสนุน (ปัญหาและอุปสรรคและความต้องการช่วยเหลือ/สนับสนุนที่ต้องการจากภาครัฐ) ทั้งนี้ ภาครัฐสามารถใช้ประโยชน์จากฐานข้อมูล SME ที่ขึ้นทะเบียน ในการวิเคราะห์ วางแผนการสนับสนุน พัฒนา และช่วยเหลือ ให้สอดคล้องกับลักษณะ การดำเนินธุรกิจและความต้องการของ SME ได้อย่างมีประสิทธิภาพและทันต่อเหตุการณ์

 ระบบประเมินศักยภาพธุรกิจ SME (SME Scoring) เพื่อให้ผู้ประกอบการทราบถึงศักยภาพธุรกิจ ที่แท้จริง ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งของธุรกิจตัวเอง โดยการจัดกิจกรรมให้ผู้ประกอบการเข้ารับการอบรมและเข้าสู่ระบบประเมินศักยภาพธุรกิจด้วยตนเอง (Self Assessment) ทั้งแบบ Online และ Offline นอกจากนี้ ระบบประเมินศักยภาพธุรกิจ SME ยังช่วยคัดกรองและจัดกลุ่ม ผู้ประกอบการให้สอดคล้องกับกลุ่มวิสาหกิจที่ภาครัฐมุ่งให้การส่งเสริม เพื่อประโยชน์ในการกำหนด แนวทางการพัฒนา การเข้าถึงมาตรการช่วยเหลือ และการเข้าร่วมโครงการภาครัฐต่างๆ อีกด้วย

 ระบบติดตามประเมินผลการเข้าถึงบริการและสิทธิประโยชน์ของ SME (SME Tracking System) เพื่อใช้ติดตาม SME ที่เข้ารับบริการ ขอรับสิทธิประโยชน์ หรือเข้าร่วมโครงการต่างๆ ของภาครัฐ รวมถึงประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของบริการและสิทธิประโยชน์นั้นๆ ซึ่งข้อมูลที่ได้จากระบบติดตามประเมินผลฯ นี้ จะเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานภาครัฐอย่างมากในการลดความซ้ำซ้อน ของการให้บริการภาครัฐ การปรับปรุงรูปแบบการให้บริการ และการส่งต่อบริการภาครัฐ ตลอดจน การพัฒนาสิทธิประโยชน์ให้สอดคล้องกับความต้องการ และเอื้อต่อการพัฒนา SME ให้เข้มแข็งขึ้น

กลยุทธ์ที่ 2 ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ เพื่อเอื้อและลดอุปสรรค ต่อการดำเนินธุรกิจของ SME

กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ และมาตรการต่างๆ ที่ภาครัฐกำหนด เป็นปัจจัยพื้นฐานสำคัญในการสร้างกลไกการแข่งขันที่เป็นธรรม ลดความเหลื่อมล้ำอำนวยความสะดวก และสร้างโอกาสในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งเป็นเครื่องมือจูงใจ SME ในการพัฒนาด้านต่างๆ เช่น วิจัยและพัฒนา ขยายตลาดต่างประเทศ สร้างนวัตกรรม

ที่ผ่านมา ภาครัฐมีการใช้กฎหมายหรือสิทธิประโยชน์ในการส่งเสริม SME ไม่มากนัก นอกจากนี้บริบททางธุรกิจของ SME ไทยมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตลอดเวลา ขณะที่การพัฒนากฎหมายยังไม่รองรับธุรกิจใหม่ๆ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นต้องทบทวน ปรับปรุง แก้ไข กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของ SME ให้ทันกับสถานการณ์และสนับสนุนการพัฒนา SME ให้เติบโตเข้มแข็งต่อไป

กลยุทธ์ที่ 2 จึงกำหนดเป้าประสงค์ในการดำเนินงาน ดังนี้

เป้าประสงค์ที่ 1 กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME ได้รับการปรับปรุงแก้ไข



ตัวชี้วัดและเป้าหมายของ
กลยุทธ์ที่ 2 ทบทวน ปรับปรุง
กฎหมาย กฎ ระเบียบ
สิทธิประโยชน์เพื่อเอื้อและ
ลดอุปสรรคต่อการดำเนิน
ธุรกิจของ SME:

**กฎหมาย กฎ ระเบียบ
สิทธิประโยชน์ ได้รับการปรับปรุง
แก้ไข เพื่อเอื้อให้การดำเนินธุรกิจ
ของ SME มีความสะดวกมากขึ้น**

เป้าประสงค์ที่ 1 กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME ได้รับการปรับปรุงแก้ไข มีแผนงานดังนี้


1.1 พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ และระเบียบต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME

กฎหมาย กฎ และระเบียบของหน่วยงานภาครัฐ มีทั้งส่วนที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจให้เกิดความสะดวก และส่วนที่เป็นอุปสรรค ดังนั้น เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างคล่องตัวและมีความสามารถในการแข่งขัน ภาครัฐจึงควรดำเนินการเพื่อลดปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงานภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการขอรับบริการต่างๆ ปัจจุบัน การติดต่อขอรับบริการ ขอใบอนุญาต หรือความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐยังมีขั้นตอนปฏิบัติที่เป็นอุปสรรคมากสำหรับ SME เช่น ใช้ระยะเวลานาน มีขั้นตอนมาก หรือมีค่าใช้จ่ายสูงเกินไป จึงควรมีการปรับปรุงระเบียบวิธีปฏิบัติในเรื่องต่างๆ ให้มีความสะดวกต่อ SME ให้มากขึ้น
-  ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่างๆ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME สอดคล้องกับสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบันและรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

1.2 กำหนดสิทธิประโยชน์สำหรับ SME ในรูปแบบต่างๆ

การให้สิทธิประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งในรูปแบบของสิทธิประโยชน์ทางภาษีและไม่ใช้ภาษี เพื่อช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจให้กับ SME เป็นเครื่องมือจูงใจให้ SME เกิดการพัฒนาในด้านต่างๆ รวมทั้งจูงใจให้ SME เข้าสู่ระบบที่ถูกต้อง เพื่อให้สามารถรับสิทธิประโยชน์ได้ ดังนั้น ควรมีการกำหนดและทบทวนสิทธิประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ ที่ให้แก่ SME เพื่อสนับสนุนให้ SME มีการพัฒนา ศักยภาพและเข้าสู่ระบบมากขึ้น โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

-  กำหนดสิทธิประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ SME พัฒนาตัวเองให้มีศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันตามระดับการเติบโตของธุรกิจ เช่น สิทธิประโยชน์สำหรับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงงานวิจัยและพัฒนา การดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม การพัฒนามาตรฐานสินค้า การพัฒนาตลาดต่างประเทศ ตลอดจนสิทธิประโยชน์ให้กับ SME ในสาขาเป้าหมาย ที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจและภาพรวมของการพัฒนาประเทศ

สรุปภาพรวม ยุทธศาสตร์การส่งเสริม SME

SME กลุ่มเป้าหมายในการส่งเสริมและพัฒนา เพื่อสนับสนุนให้ SME มีความได้เปรียบแข่งขัน (Competitive Advantage) ซึ่งจะช่วยให้ SME มีศักยภาพในการแข่งขันในระดับสากลได้มากขึ้น มีดังนี้

01

กลุ่มธุรกิจด้านอาหาร
การเกษตร และ
อุตสาหกรรมชีวภาพ

02

กลุ่มธุรกิจ
ด้านสุขภาพ และ
ที่เกี่ยวข้องกับการ
แพทย์

03

กลุ่มธุรกิจ
ด้านเครื่องจักรกล
วิศวกรรม
อิเล็กทรอนิกส์เชิงกล
และหุ่นยนต์

04

กลุ่มธุรกิจ
ด้านดิจิทัล

05

กลุ่มธุรกิจ
เชิงสร้างสรรค์
และวัฒนธรรม

06

กลุ่มธุรกิจบริการ
ที่มีมูลค่าสูง

ยุทธศาสตร์ที่ 1














ส่งเสริมและพัฒนา SME รายประเด็น

กลยุทธ์ ยกระดับผลิตภาพ เทคโนโลยี และนวัตกรรม
เป้าหมาย มูลค่าผลิตภาพแรงงานเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้นเป็น 600,000 บาท/คน/ปี

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. SME ได้รับการยกระดับผลิตภาพ	ยกระดับกระบวนการผลิตและประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ (Process Upgrading)	<ul style="list-style-type: none"> เสริมสร้างความรู้ให้กับ SME ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการธุรกิจ วิเคราะห์ ประเมินศักยภาพของธุรกิจในด้านต่างๆ ยกระดับการผลิตสินค้าและบริการ 	<ul style="list-style-type: none"> กสอ. พค. กพร.
		<ul style="list-style-type: none"> เสริมสร้างขีดความสามารถการใช้ ICT ของ SME 	<ul style="list-style-type: none"> จัดกิจกรรมจับคู่เพื่อเชื่อมโยง SME กับผู้ให้บริการด้าน ICT พัฒนาบุคลากรของ SME ให้มีความเชี่ยวชาญในการใช้ ICT
2. SME ได้รับการยกระดับด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	เสริมสร้างขีดความสามารถการใช้ ICT ของ SME	<ul style="list-style-type: none"> สนับสนุนให้มีการบริการถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยีที่ครบวงจรแก่ SME ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ในการยกระดับเทคโนโลยี 	<ul style="list-style-type: none"> สวทช. สนช.
		<ul style="list-style-type: none"> สนับสนุนให้ SME เข้าถึงการพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสม และนวัตกรรมชาวบ้าน (Frugal Innovation) 	<ul style="list-style-type: none"> ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ในการพัฒนาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมในระดับที่เหมาะสม เสริมสร้างบทบาทของสถาบันอาชีวศึกษาในการให้ความช่วยเหลือ SME ในการยกระดับเทคโนโลยีและปรับปรุงกระบวนการผลิต ส่งเสริมการนำสิทธิบัตรที่ไม่อยู่ภายใต้การคุ้มครองมาใช้ประโยชน์ในการพัฒนาสินค้าและบริการ

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
2. SME ได้รับ การยกระดับ ด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรม (ต่อ)	สร้างความร่วมมือ ในการขับเคลื่อนงานวิจัย และพัฒนาให้ตอบโจทย์ SME	สร้างความร่วมมือระหว่างสถาบัน การศึกษาและ SME (Academic-SME Linkage)	สกอ. สอศ.
3. สินค้านวัตกรรม ผลงานวิจัยและ พัฒนาของ SME ไทยมีตลาดรองรับ	สนับสนุนให้สินค้าที่มี เทคโนโลยีและนวัตกรรม ของ SME ไทยเข้าสู่ตลาด ภาครัฐ	ส่งเสริมให้ SME ที่มีนวัตกรรมเข้าสู่บัญชี นวัตกรรมได้มากขึ้น ปรับปรุงกฎระเบียบในการจัดซื้อจัดจ้าง ของภาครัฐให้สามารถสนับสนุนการซื้อ สินค้านวัตกรรมไทยได้ จัดให้มีระบบสำหรับให้หน่วยงาน ภาครัฐรับประกันการสั่งซื้อสินค้าที่วิจัย และพัฒนาโดย SME	สวทช. สวทน. สนช. รว.
	สนับสนุนให้สินค้าที่มี เทคโนโลยีและนวัตกรรม เข้าถึงผู้ซื้อ	สร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้า นวัตกรรมของ SME สนับสนุนให้ธุรกิจขนาดใหญ่ ซื้อสินค้านวัตกรรมของ SME	พค. สศ. สวทน. สวทช. นร.
4. โครงสร้าง พื้นฐานที่เอื้อ ต่อการพัฒนา เทคโนโลยีและ นวัตกรรมของ SME ได้รับ การพัฒนา	พัฒนาระบบ การจัดสิทธิบัตรให้สามารถ สนับสนุนการพัฒนา เทคโนโลยีและนวัตกรรม ของ SME	ปรับปรุงระบบการจัดสิทธิบัตรให้มี ประสิทธิภาพเพื่อสนับสนุน SME ไทย ที่มีการคิดค้นงานนวัตกรรม พัฒนาระบบประเมินมูลค่าทรัพย์สิน ทางปัญญาโดยเฉพาะสิทธิบัตร พัฒนาตลาดทรัพย์สินทางปัญญา ทางอิเล็กทรอนิกส์	ทป. สวทน.
	พัฒนาระบบฐานข้อมูล กลางด้านงานวิจัยและ พัฒนาและความเชี่ยวชาญ ของหน่วยงาน	จัดทำฐานข้อมูลกลางงานวิจัยและพัฒนา และความเชี่ยวชาญของหน่วยงาน	สวทช. สกอ. สปอ.

กลยุทธ์	ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
เป้าหมาย	1) สัดส่วนสินเชื่อ SME ต่อสินเชื่อรวมเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 38 2) มูลค่าเงินทุนที่ SME ได้รับจากแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) เพิ่มขึ้นร้อยละ 20




เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. SME เข้าถึงแหล่งสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ	ขยายการค้าประกันสินเชื่อให้มีบทบาทมากขึ้น	 คำประกันสินเชื่อให้ SME ที่มี การจัดตั้งธุรกิจในประเทศ (Outward Investment)	 บสย.  สศค.  ธปท.
		 คำประกันโดยตรง (Direct Guarantee) ให้ SME เฉพาะกลุ่มเป้าหมายตามนโยบาย	
รับรองสถานะและศักยภาพของ SME เพื่อให้สามารถเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ		 ส่งเสริมให้มีระบบการประเมินศักยภาพ ทางการเงินของ SME	 สสว.
		 ส่งเสริมให้องค์การเอกชนมีบทบาท ในการรับรองสถานะภาพและศักยภาพ ของ SME	
		 จัดทำบัญชีรายชื่อ SME ที่มีศักยภาพ	
สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย		 จัดหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ (Soft Loan) สำหรับ SME กลุ่มเป้าหมาย	 สศค.  ธปท.
		 ชดเชยดอกเบี้ยและชดเชยค่าธรรมเนียม การค้าประกันสินเชื่อให้กับ SME กลุ่มเป้าหมาย	 SFIs
จัดให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหาทางธุรกิจ		 ส่งเสริมให้มีแหล่งเงินทุนสำหรับ SME ที่ประสบปัญหา (Turn Around Fund)	 สสว.

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
2. แหล่งเงินทุนที่เป็นทางเลือก (Alternative Financing) โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนประเภททุน (Equity Financing) มีบทบาทมากขึ้น	ส่งเสริมให้มีการร่วมทุน (Venture Capital: VC) สำหรับ SME มากขึ้น	ส่งเสริมให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงการร่วมทุน สนับสนุนให้ธุรกิจร่วมทุนมีความเข้มแข็งมากขึ้น	สศค. SFIs ก.ล.ต. สสว.
	สนับสนุนให้การระดมทุนสาธารณะ (Crowdfunding) เป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกใหม่	ให้ความรู้และการเตรียมความพร้อมแก่ SME เกี่ยวกับการระดมทุนสาธารณะ จัดให้มีสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อกระตุ้นให้เกิดการระดมทุนสาธารณะ	สศค. ก.ล.ต. กรมสรรพากร
	สนับสนุนให้ SME ที่มีศักยภาพเข้าถึงตลาดหลักทรัพย์ mai	เตรียมความพร้อมก่อนการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับ SME ในการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai	mai สสว.
3. พัฒนาปัจจัยสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME	ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการระบบที่เสี่ยง ที่ปรึกษาด้านการเงิน	ส่งเสริมให้ SME ใช้บริการที่เสี่ยง/ที่ปรึกษาด้านการเงิน	สถาบันการเงิน สมาคมธนาคารไทย
	ส่งเสริมให้ SME มีความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน (Financial Literacy) ในการประกอบธุรกิจ	เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการเงินขั้นพื้นฐาน (Financial Literacy) สนับสนุนให้สถาบันการเงินเพิ่มภารกิจด้านการพัฒนาผู้ประกอบการ SME	สศค. ชปท. สถาบันการเงิน















กลยุทธ์
เป้าหมาย

ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดและการเข้าสู่สากล
1) สัดส่วนการส่งออกของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ 30
2) มูลค่าการส่งออกเฉลี่ยของ SME เพิ่มขึ้น
เป็น 100 ล้านบาท/ราย/ปี

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. SME มีช่องทางการจำหน่ายในประเทศมากขึ้น	ส่งเสริมให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำ SME Catalog แก้ไขกฎ ระเบียบ เพื่อสนับสนุนให้ SME สามารถแข่งขันในตลาดภาครัฐได้มากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> สสว. กรมบัญชีกลาง
	ส่งเสริมให้ SME ใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับ SME ส่งเสริมให้ SME มีช่องทางการค้าอิเล็กทรอนิกส์ของตน 	<ul style="list-style-type: none"> พค. สสว. สพธอ.
2. SME มีศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ	ส่งเสริมให้มีข้อมูลการตลาดต่างประเทศเชิงลึกที่ช่วยสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ	พัฒนาระบบสารสนเทศข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> สค.
	สนับสนุน SME ที่มีศักยภาพในการขยายตลาดต่างประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดต่างประเทศให้กับ SME สนับสนุนค่าใช้จ่ายให้ SME ในการขยายตลาดต่างประเทศ (Internationalization Grant) พัฒนาตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับตลาดต่างประเทศ สนับสนุนการยกระดับมาตรฐานสินค้าหรือบริการให้กับ SME ที่จะเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ สนับสนุน SME ที่มีมูลค่าเพิ่มสูงให้สามารถเข้าสู่ตลาดสากล 	<ul style="list-style-type: none"> สค. สวทช.
สร้างและพัฒนาผู้ส่งออกรายใหม่		<ul style="list-style-type: none"> จัดกิจกรรมเสริมสร้างความรู้ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ผู้ส่งออกรายใหม่ 	<ul style="list-style-type: none"> สค.

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
3. SME ลงทุนในต่างประเทศได้ อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพ	อำนวยความสะดวก SME ที่สนใจไปลงทุนในต่างประเทศ	 จัดตั้งศูนย์ให้บริการและความช่วยเหลือ เพื่อสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศแก่ SME  จัดตั้งนิคม SME ในต่างประเทศ	 สกท.










กลยุทธ์ พัฒนาและส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ
เป้าหมาย จำนวนเยาวชนที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาและส่งเสริม
 ความเป็นผู้ประกอบการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 40

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. สร้างแรงบันดาลใจ และความเป็น ผู้ประกอบการให้ กับคนรุ่นใหม่	สร้างความตระหนักรู้ ในการเป็นผู้ประกอบการ ให้กับเยาวชน	 พัฒนาหลักสูตรการเรียนเรื่องการประกอบ ธุรกิจขั้นพื้นฐานในระดับมัธยมศึกษาและ อาชีวศึกษา	 สพฐ.  สอศ.
	สร้างแรงบันดาลใจ และกระตุ้นให้เกิด ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ที่มีคุณภาพ	 จัดกิจกรรมกระตุ้นความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ในการประกอบธุรกิจในกลุ่มเยาวชน ผ่านการประกวดแนวคิดทางธุรกิจ	 สกอ.  สอศ.  สสว.
	เตรียมความพร้อมให้ผู้ที่ กำลังจะจบการศึกษาและ ต้องการเป็นผู้ประกอบการ	 เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่อง การบริหารธุรกิจแบบเข้มข้นให้กับ นักศึกษาจบใหม่	 สกอ.  สอศ.  สสว.
2. ผู้ประกอบการ ใหม่มีความพร้อม ในการเริ่มต้นธุรกิจ	พัฒนาองค์ความรู้ และทักษะในการเป็น ผู้ประกอบการใหม่	 การสร้างเสริมความรู้และทักษะ ในการดำเนินธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ รายใหม่	 กสอ.  พค.

ยุทธศาสตร์ที่ 2 เสริมสร้างขีดความสามารถ SME เฉพาะกลุ่ม























กลยุทธ์	สร้างผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง (High Value Startup)
เป้าหมาย	จำนวนผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง เริ่มดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง	สร้างและพัฒนาผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง	สนับสนุนให้ผู้ที่มีความคิดริเริ่มเชิงเทคโนโลยีเข้าสู่การบ่มเพาะ	สวทช. สกอ. กสอ.
	พัฒนาการบ่มเพาะให้มีประสิทธิภาพในการสร้างผู้ประกอบการใหม่	ยกระดับศักยภาพของศูนย์บ่มเพาะ จัดสรรพื้นที่ทำงานสำหรับผู้ประกอบการใหม่ (Co-Working Space / Co-Making Space) ภายในศูนย์บ่มเพาะ	วท. สวทช. สกอ. สนช.
		พัฒนาเขตพื้นที่พิเศษเพื่อการพัฒนานวัตกรรม (Innovation District) สร้างความร่วมมือกับศูนย์บ่มเพาะต่างประเทศ	
จัดตั้งและพัฒนาศูนย์ออกแบบและสร้างสรรค์		จัดตั้งศูนย์บริการด้านการออกแบบและความคิดสร้างสรรค์ (Design & Creative Center)	TCDC
สนับสนุนให้หน่วยงานที่มีบทบาทให้ความช่วยเหลือ SME มีศักยภาพในการช่วยเหลือมากขึ้น		สนับสนุนกิจกรรมของ Startup Accelerator เพื่อการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการใหม่	สวทช. กค.

































เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
2. ปัจจัยสนับสนุนการเริ่มต้นของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงได้รับการพัฒนา	ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง	<ul style="list-style-type: none">  จัดให้มีเงินทุนให้เปล่า (Seed Fund) ให้กับผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพ  สนับสนุนให้ผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูงเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากกลุ่มนักลงทุนอิสระ (Angel Investor)  จัดตั้งกองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital) สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง 	<ul style="list-style-type: none">  สวทช.  SFIs
	ปรับปรุงแก้ไข กฎหมาย กฎ ระเบียบ และสิทธิประโยชน์ ให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง	<ul style="list-style-type: none">  ปรับปรุงแก้ไขกฎหมายธุรกิจให้สนับสนุนการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี  กำหนดมาตรการทางภาษีที่ช่วยสนับสนุนการจัดตั้งและการเติบโตของผู้ประกอบการใหม่ที่มีมูลค่าสูง 	<ul style="list-style-type: none">  สวทช.  กค.

กลยุทธ์ ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของ SME

เป้าหมาย 1) สัดส่วนของกลุ่มคลัสเตอร์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มขึ้นร้อยละ 20
2) สัดส่วนของสหกรณ์ที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. SME มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ	เสริมสร้างความเข้มแข็งให้คลัสเตอร์ SME	<ul style="list-style-type: none">  จัดทำแนวปฏิบัติในการพัฒนาคลัสเตอร์  เพิ่มศักยภาพการประกอบธุรกิจให้คลัสเตอร์ SME 	<ul style="list-style-type: none">  กสอ.  กสก.  สสว.  สศช.
	ส่งเสริมและสนับสนุนองค์การเอกชนและเครือข่าย SME	<ul style="list-style-type: none">  พัฒนาศักยภาพการดำเนินงานขององค์การเอกชนให้เข้มแข็ง  กำหนดสิทธิประโยชน์ให้แก่ SME ที่เป็นสมาชิกองค์การเอกชน 	<ul style="list-style-type: none">  พค.  สสว.
2. SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่	สนับสนุนให้ SME เข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจขนาดใหญ่	<ul style="list-style-type: none">  สนับสนุนให้ SME พัฒนาสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการรายใหญ่  จัดกิจกรรมจับคู่ให้ SME มีโอกาสเชื่อมโยงกับผู้ประกอบการรายใหญ่  ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแก่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีการให้ความช่วยเหลือแก่ SME ในห่วงโซ่อุปทาน 	<ul style="list-style-type: none">  สกท.  สสว.  กค.
	พัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายของสหกรณ์การเกษตรและความเข้มแข็งกลุ่มสมาชิก	<ul style="list-style-type: none">  เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้กับสหกรณ์  ยกระดับการบริหารธุรกิจของสหกรณ์  สนับสนุนการขยายตลาดให้กับสหกรณ์ 	<ul style="list-style-type: none">  กสส.  วว.  สสว.

กลยุทธ์ พัฒนาวิสาหกิจฐานรากให้เข้มแข็ง
เป้าหมาย รายได้เฉลี่ยของ SME ฐานรากที่ได้รับการพัฒนา
 เพิ่มขึ้นร้อยละ 20

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. วิสาหกิจ ฐานรากเข้าถึง แหล่งเงินทุน ได้มากขึ้น	สนับสนุนให้วิสาหกิจ ฐานรากเข้าถึงแหล่งเงินทุน ได้มากขึ้น	 เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจและสนับสนุน การจัดทำบัญชีอย่างง่าย	 พช.  กตส.  SFIs  กค.  สทบ.  อปท.
		 พัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อสนับสนุน วิสาหกิจฐานราก	
		 พัฒนาและสนับสนุนกลไกการดำเนินงาน กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง	
2. วิสาหกิจ ฐานรากสามารถ ประกอบธุรกิจได้ อย่างมีอาชีพ	ส่งเสริมความรู้ในการ ประกอบธุรกิจให้วิสาหกิจ ฐานราก	 เสริมสร้างองค์ความรู้พื้นฐานที่จำเป็น ต่อการประกอบธุรกิจ	 พช.  สกอ.  สอศ.
		 พัฒนาระบบการให้ความรู้โดยหน่วยงาน ภาครัฐและสถาบันการศึกษาในท้องถิ่น	
		 จัดหาสถานที่จำหน่ายสินค้าหรือบริการ ตามแหล่งชุมชน แหล่งการค้าที่มีศักยภาพ หรือแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ	 พช.  สสว.  กทท.  อปท.
	เสริมสร้างโอกาสทาง การตลาดและช่องทาง ตลาด	 จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ของท้องถิ่น ทั้งแบบ Online และ Offline	
3. ผลผลิตของ วิสาหกิจฐานราก ได้รับการพัฒนา และยกระดับ มาตรฐาน	ยกระดับสินค้าและบริการ (Product Upgrading) ด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่ม	 ส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและ บริการของวิสาหกิจฐานราก	 พช.  กสอ.  วว.  สสว.
		 จัดให้มีที่ปรึกษาเฉพาะทาง เพื่อให้ คำปรึกษาแนะนำ	
	ยกระดับสินค้าและบริการ ให้ได้คุณภาพมาตรฐาน	 ส่งเสริมให้วิสาหกิจฐานรากพัฒนาสินค้า และบริการเพื่อให้ได้การรับรองมาตรฐาน	 พช.  กสอ.  วว.  สสว.
		 ให้สิทธิประโยชน์เพื่อจูงใจวิสาหกิจฐานราก ให้พัฒนามาตรฐาน	

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนากลไกเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริม SME อย่างเป็นระบบ

กลยุทธ์	พัฒนาเครื่องมือการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
เป้าหมาย	<ol style="list-style-type: none"> 1) จำนวนผู้ใช้บริการศูนย์ข้อมูลเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 2) จำนวนผู้ใช้บริการ SME Portal เพิ่มขึ้นร้อยละ 80 3) โครงการส่งเสริมและพัฒนา SME มีการจัดเก็บข้อมูล SME ผู้รับบริการอย่างเป็นระบบ มีสัดส่วนร้อยละ 60

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. SME เข้าถึงข้อมูล ความรู้ และการพัฒนา ด้านต่างๆ	ยกระดับการให้ข้อมูลแก่ SME ให้มีประสิทธิภาพ	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาศูนย์บริการข้อมูล SME (SME One Stop Service Center) ให้เป็นช่องทางหลักในการให้ข้อมูลและให้บริการกับ SME จัดทำ SME Web Portal และคู่มือการประกอบธุรกิจ (SME Toolkit) 	สสว.
	สนับสนุนให้ SME สามารถใช้บริการจากผู้ให้บริการทางธุรกิจภาคเอกชน (Private Service Provider)	พัฒนาระบบสนับสนุนค่าใช้จ่ายเพื่อให้ SME สามารถใช้บริการจากผู้ให้บริการภาคเอกชนได้	สสว.
	พัฒนาระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวินิจฉัย	พัฒนาระบบการให้บริการด้านพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา และนักวินิจฉัย ที่มีประสิทธิภาพ	สสว.

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. SME เข้าถึง ข้อมูล ความรู้ และการพัฒนา ด้านต่างๆ (ต่อ)	ยกระดับการพัฒนา มาตรฐานให้ SME มีประสิทธิภาพ	<ul style="list-style-type: none"> จัดทำระบบเผยแพร่ข้อมูลเรื่องมาตรฐาน ต่างๆ จัดให้มีที่ปรึกษาแนะนำเชิงลึกเพื่อ การพัฒนาสินค้า บริการ และระบบธุรกิจ ให้ได้รับการรับรองมาตรฐาน สนับสนุนให้ SME ได้รับการรับรอง มาตรฐานต่างๆ 	สสว.
	พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ที่จำเป็นสำหรับการพัฒนา SME	<ul style="list-style-type: none"> ศึกษาและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ที่จำเป็นต่อการพัฒนา SME ในด้านต่างๆ 	สสว.
2. มีการติดตาม และประเมิน ศักยภาพ SME เพื่อให้ได้รับ การพัฒนาอย่าง เหมาะสม	สร้างระบบติดตามและ ประเมินศักยภาพ SME	<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาระบบขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ (SME Registration) 	สสว.
		<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาระบบประเมินศักยภาพธุรกิจ SME (SME Scoring) 	
		<ul style="list-style-type: none"> พัฒนาระบบติดตามและประเมินผล การเข้าถึงบริการและการใช้สิทธิประโยชน์ ของ SME (SME Tracking System) 	
กลยุทธ์	ทบทวน ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ เพื่อเอื้อและลดอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SME		
เป้าหมาย	กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิประโยชน์ได้รับการ ปรับปรุง แก้ไข เพื่อเอื้อให้การดำเนินธุรกิจของ SME มีความสะดวกมากขึ้น		

เป้าประสงค์	แผนงาน	แนวทาง	หน่วยงานหลัก
1. กฎหมาย กฎ ระเบียบ สิทธิ ประโยชน์ต่างๆ ที่ มีผลต่อการพัฒนา SME ได้รับการ ปรับปรุงแก้ไข	พัฒนาและปรับปรุง กฎหมาย กฎ และระเบียบ ต่างๆ ที่มีผลต่อการพัฒนา SME	<ul style="list-style-type: none"> ปรับปรุงระเบียบ วิธีปฏิบัติของหน่วยงาน ภาครัฐให้มีความสะดวกต่อ SME ในการ ขอรับบริการต่างๆ 	สสว.
		<ul style="list-style-type: none"> ศึกษาและแก้ไขปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบต่างๆ 	
	กำหนดสิทธิประโยชน์ สำหรับ SME รูปแบบต่างๆ	กำหนดสิทธิประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ	สสว.

ชื่อย่อหน่วยงาน

กระทรวงการคลัง	กค. - - สศค.	กระทรวงการคลัง กรมบัญชีกลาง กรมสรรพากร สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง
กระทรวง การท่องเที่ยวและกีฬา	กทท.	กรมการท่องเที่ยว
กระทรวงเกษตร และสหกรณ์	กตส. กสก. กสส.	กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ กรมส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมสหกรณ์
กระทรวงเทคโนโลยี สารสนเทศและ การสื่อสาร	SIPA สพธอ.	สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ แห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน)
กระทรวงพาณิชย์	ทป. พค. สค.	กรมทรัพย์สินทางปัญญา กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
กระทรวงมหาดไทย	พช.	กรมการพัฒนาชุมชน
กระทรวงแรงงาน	กพร.	กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน
กระทรวง วิทยาศาสตร์ และเทคโนโลยี	วท. วว. สวทน. สนช. สวทช.	กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแห่งชาติ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แห่งชาติ

กระทรวง ศึกษาธิการ	สพฐ.	สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน
	สอศ.	สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา
	สกอ.	สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา
กระทรวง อุตสาหกรรม	กสอ.	กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
	สปอ.	สำนักงานปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม
สำนักนายก รัฐมนตรี	นร.	สำนักนายกรัฐมนตรี
	สทบ.	สำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง แห่งชาติ
	สศช.	สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ
	สกท.	สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
	สสว.	สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม
	TCDC	ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ
สถาบันการเงิน เฉพาะกิจของรัฐ	SFIs	สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ
	ธพว.	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME Bank)
	บสย.	บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม
อื่นๆ	ธปท.	ธนาคารแห่งประเทศไทย
	ก.ล.ต.	สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
	mai	ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ
	อปท.	องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น