



“ทิศทางการส่งเสริม SME ในหมวดหมายที่ 7 ภายใต้แผนพัฒนา เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13”

การประชุมการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประจำปี พ.ศ. 2566

วันอังคารที่ 16 พฤศจิกายน 2564 เวลา 9.05 – 9.20 น.
ณ ห้องประชุมบอลรูม 2 โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ และผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

สุรียนต์ รัษฎกิจจานุกิจ
ที่ปรึกษาด้านนโยบายและแผนงาน
สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ประเด็นนำเสนอ

01

(ร่าง) แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 13
หมวดหมู่ที่ 7

“ไทยมี SMEs ที่เข้มแข็ง มีศักยภาพสูง
และสามารถแข่งขันได้”

02

ตัวอย่างความสำเร็จและ
โอกาสสำหรับช่วงต่อไป

03

ประเด็นท้าทาย
ในการขับเคลื่อนแผน

เป้าหมายหลัก
ของแผน

1

การปรับโครงสร้างภาคการผลิตและบริการสู่
เศรษฐกิจฐานนวัตกรรม

2

การพัฒนาคนสำหรับโลกยุคใหม่

3

การมุ่งสู่สังคมแห่งโอกาสและ
ความเป็นธรรม1. มีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโต
และแข่งขันได้ของ SME

- สัดส่วน SME ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานประกันสังคมต่อ SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 ในปี 2570
- สัดส่วน SME ที่จดทะเบียน VAT ต่อ SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5 ในปี 2570
- สัดส่วน SME ที่จดทะเบียนนิติบุคคลต่อ SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 40 ในปี 2570
- และจำนวน SME ที่จดทะเบียนพาณิชย์ใหม่ ขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ XX ต่อปี
- มูลค่าการระดมทุนผ่านตลาดทุน ขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 12 ต่อปี รวมทั้งสัดส่วนจำนวน SME ที่เข้าถึงสินเชื่อต่อจำนวน SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ X และสัดส่วนวงเงินสินเชื่อ SME ต่อวงเงินสินเชื่อรวม เพิ่มขึ้นเป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ X ภายในปี 2570
- จำนวน SME รายใหม่ที่เข้าถึงสินเชื่อ เพิ่มขึ้นเป็น XX ราย ต่อปี และวงเงินสินเชื่อที่ SME รายใหม่ได้รับ เพิ่มขึ้นเป็น XX ล้านบาทต่อปี
- สัดส่วนจำนวน SME ที่มีหนี้ค้างชำระบัญชีสินเชื่อใดสินเชื่อหนึ่งเกิน 90 วัน ต่อจำนวน SME ที่มีหนี้รวม ลดลง เป็นไม่เกินร้อยละ X และสัดส่วนมูลค่าหนี้ของ SME ในบัญชีที่ค้างชำระเกิน 90 วัน ต่อมูลค่าหนี้รวมของ SME ลดลง เป็นไม่เกินร้อยละ X ภายในปี 2570
- มีการพัฒนากฎหมายลำดับรองภายใต้ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 จำนวนเฉลี่ยไม่น้อยกว่า XX ฉบับ ต่อปี การกระจุกตัวของธุรกิจและตลาด (Concentration Indicator) ลดลง การตกลงร่วมมือกันจำกัดการแข่งขันในตลาดและการร่วมกันกระทำความผิด ลดลง จำนวนคดีที่พิจารณาแล้วเสร็จ ต่อจำนวนคดีที่มีการร้องเรียน เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ XX ต่อปี
- ระบบฐานข้อมูล SME ที่รัฐบาลและผู้ประกอบการ SME ใช้ได้อย่าง Real Time และทั่วถึง

กลยุทธ์ที่ 1) พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจและการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของ SME

- 1.1) เร่งปรับปรุงกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจและสร้างให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่าง SME และรายใหญ่
- 1.2) เพิ่มความสะดวกในทุกขั้นตอนการประกอบธุรกิจของ SME (Ease of Doing Business)
- 1.3) พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบมาตรฐานให้ SME สามารถเข้าถึงได้ด้วยต้นทุนต่ำ

กลยุทธ์ที่ 2) พัฒนาแพลตฟอร์มเชื่อมโยงฐานข้อมูล SMEs และส่งเสริมให้ SME เข้าสู่ระบบ

- 2.1) จัดให้มี Single ID ของ SME และส่งเสริมให้ SME ใช้ในการทำธุรกรรมผ่านระบบดิจิทัล
- 2.2) พัฒนา Portal กลางเชื่อมโยงข้อมูลของ SME เข้ากับระบบการให้บริการภาครัฐ สนับสนุนให้มีการแชร์ข้อมูลระหว่างหน่วยงานและเปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าถึงข้อมูลขนาดใหญ่ (Big data) ที่เกิดขึ้นได้อย่างเป็นปัจจุบัน (Real time) โดยให้สิทธิประโยชน์และบริการที่เป็นประโยชน์กับธุรกิจเพื่อจูงใจให้ SME เข้าสู่ระบบฐานข้อมูล
- 2.3) พัฒนาระบบคลังข้อมูลและความรู้สำหรับให้บริการ SME ให้เป็นระบบออนไลน์และ e-Service ครบวงจร

กลยุทธ์ที่ 3) จัดให้มีกลไกทางการเงินที่เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะของ SME เพื่อให้ SME ทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างทั่วถึง

- 3.1) ส่งเสริมให้สถาบันการเงินหรือธนาคารและผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Bank และ Nonbank) ใช้ข้อมูลธุรกิจและร่องรอยดิจิทัล (digital footprint) ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้กับ SME (Information based lending)
- 3.2) กำหนดบทบาทสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial institution: SFIs) ให้มีมาตรการสินเชื่อและการค้ำประกันสินเชื่อที่ชัดเจนสำหรับแต่ละเซกเมนต์ของ SME โดยเฉพาะสำหรับวิสาหกิจรายเล็ก (Small Enterprise) และวิสาหกิจรายย่อย (Micro Enterprise)
- 3.3) ส่งเสริมให้ SME ระดมทุนผ่านตลาดทุนหรือแหล่งทางเลือกที่หลากหลายสอดคล้องกับโมเดลธุรกิจของ SME

2. SME มีศักยภาพสูงในการดำเนินธุรกิจ
สามารถ Scale up และปรับตัวเข้าสู่การ
แข่งขันใหม่

- สัดส่วน GDP SME ต่อ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 40 และสัดส่วนมูลค่าการส่งออกของ SME ต่อการส่งออกทั้งประเทศ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 ภายในปี 2570
- ผลผลิตภาพการผลิตของปัจจัยการผลิต (TFP) ของ SME ไม่ต่ำกว่าร้อยละ XX ต่อปี
- สัดส่วนมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของ SME ต่อมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ เพิ่มขึ้นจากปีฐาน (ปี 2565) เฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี ในปี 2570
- SME ที่เป็นผู้ส่งออกรายใหม่เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 2,000 รายต่อปี
- ส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศของ SME เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25 ภายในปี 2570
- มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ของภาครัฐ ขยายตัวไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ต่อปี
- มูลค่าการจัดเก็บภาษี VAT จาก SME ขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ต่อปี

กลยุทธ์ที่ 4) ส่งเสริมการพัฒนา SME ให้เป็น
ผู้ประกอบการในยุคดิจิทัล

- 4.1) เสริมสร้างความรู้พื้นฐานทางธุรกิจ ในยุคดิจิทัลโดยเฉพาะความรู้และทักษะด้านดิจิทัล การเงิน การตลาดยุคใหม่ การเข้าถึงตลาดส่งออก รูปแบบธุรกิจต่าง ๆ (Business Models) ความรู้ทักษะเชิงลึกตามความต้องการเฉพาะด้านของสาขาธุรกิจ รวมทั้งเสริมสร้างแนวคิดการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (Environmental, Social, and Governance: ESG)
- 4.2) ให้สิทธิประโยชน์และสิ่งจูงใจให้ SMEs มีการลงทุนและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เครื่องจักรกล และระบบอัตโนมัติในการบริหารจัดการธุรกิจ การยกระดับประสิทธิภาพการผลิตและการให้บริการ
- 4.3) พัฒนา National trading platform ให้ SME ทั่วไปเข้าถึงได้
- 4.4) ส่งเสริมความร่วมมือระหว่าง SME ภายในสาขาและกับรายใหญ่ภายในห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเป้าหมาย เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันทั้งห่วงโซ่อุปทาน

3. SME สามารถเข้าถึงและได้รับการส่งเสริม
อย่างมีประสิทธิภาพจากภาครัฐ

- SME รายใหม่ที่เข้าถึงบริการภาครัฐและ Business Development Service ภาคเอกชนโดยการสนับสนุนของรัฐ มีจำนวนไม่น้อยกว่า XX รายต่อปี
- จำนวน Startup ที่ได้รับการลงทุนจากกองทุน Venture capital ระดับโลกและจำนวน Startup ที่สามารถเข้าร่วมโปรแกรมบ่มเพาะ (incubator) ระดับโลก เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า XX รายต่อปี
- จำนวน Startup Series C ขึ้นไป เพิ่มขึ้นเป็น 20 รายในปี 2570
- จำนวนการจดทะเบียนวิสาหกิจเพื่อสังคม เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ต่อปี

กลยุทธ์ที่ 5) ยกระดับประสิทธิภาพกระบวนการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

- 5.1) ขยายการให้บริการพัฒนาธุรกิจ (Business Development Service) ที่ตรงกับความต้องการเฉพาะของธุรกิจ และพัฒนาระบบส่งต่อการให้ความช่วยเหลือ
- 5.2) สนับสนุน สสว. ในฐานะหน่วยงานนโยบายให้ทำหน้าที่เป็น System Integrator ในการส่งเสริม SME อย่างครบวงจร รวมทั้งจัดสรรงบประมาณเพื่อการส่งเสริม SME ให้เพียงพอและต่อเนื่อง ผ่านกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 5.3) ปรับกลไกและกระบวนการติดตามประเมินผล โดยกำหนดให้มีตัวชี้วัดร่วมระหว่างหน่วยงาน (Joint KPI) และให้ผู้แทน SME ผู้แทนภาคเอกชนและภาควิชาการมีส่วนร่วมในกระบวนการมากขึ้น (Regulation Watchdog)

กลยุทธ์ที่ 6) พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้อต่อการสร้างธุรกิจ Startup และ Innovation
Driven Entrepreneur (IDE) รวมทั้งให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม และ
เชื่อมโยงเข้าสู่เครือข่ายระดับโลก และ Scale up สู่ตลาดต่างประเทศ

- 6.1) ปรับปรุงกฎหมายและ Ease of Doing Business โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับ Startup เช่น Global tech talent และการจัดตั้งบริษัท
- 6.2) ผ่อนคลายข้อจำกัดด้านการระดมทุน โดยร่วมลงทุนกับภาคเอกชน (Pre-seed matching fund) พัฒนากองทุน Seeding และ Private venture capital (Private VC)
- 6.3) ส่งเสริมการเชื่อมโยงธุรกิจ Startup สู่ตลาดโลก โดยส่งเสริมให้ Startup เข้าสู่โครงการ Accelerator/Incubator โดยเฉพาะ Incubator ในต่างประเทศ

กลยุทธ์ที่ 7) ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมให้มีศักยภาพการดำเนินการในเชิงธุรกิจ

- 7.1) เร่งออกกฎหมายลำดับรองภายใต้ พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562
- 7.2) ส่งเสริมการพัฒนาโมเดลธุรกิจที่เฉพาะเจาะจงและยั่งยืนของวิสาหกิจเพื่อสังคม
- 7.3) ให้สิทธิประโยชน์และสิ่งจูงใจให้เกิดการร่วมทุนกับวิสาหกิจเพื่อสังคม

เป้าหมาย
ระดับ
หมายเหตุตัวชี้วัด
และค่า
เป้าหมายกลยุทธ์
และ
กลยุทธ์
ย่อย

02 ตัวอย่างความสำเร็จและโอกาสสำหรับช่วงต่อไป

ตัวอย่างบทเรียนความสำเร็จที่ผ่านมา

- กำหนดเกณฑ์มาตรฐานระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ไม่เกิน 30-45 วัน
กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ซึ่ง ครม. เมื่อวันที่ 22 ก.ย. 63 มีมติรับทราบมติ ศบค.
เมื่อวันที่ 16 ก.ย. 64 ที่ได้เห็นชอบการกำหนดเกณฑ์ Credit Term ตามที่สภาพัฒนาการ
เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และ สปท. เสนอ โดยจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 16 ธ.ค. 64
- ให้แต้มต่อและกำหนดให้หน่วยราชการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME



“วิกฤต covid” คือ “โอกาส”

- ผลักดันให้ SME เข้าสู่ระบบ/มี digital footprint ผ่านมาตรการช่วยเหลือของภาครัฐ
- ความตระหนักของรัฐ & เอกชนถึงความจำเป็นในการมีระบบข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วน
- เกิดการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบสารสนเทศ ระบบดิจิทัลภาครัฐมีความพร้อม มี digital literacy ในภาคธุรกิจ
- เห็นทิศทางการพัฒนาที่สามารถแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างได้ชัดเจน

- เพิ่มประสิทธิภาพการส่งเสริม SME ด้วยการจัดทำงบประมาณ/แผนบูรณาการ

	2559	2560	2561	2562	2563	2564
งบประมาณ (ลบ.)	1,526	3,487	3,810	3,328	1,710	1,210
SME ได้รับการส่งเสริม (ราย)	74,617	206,058	371,836	337,515	460,325	424,015
สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจรวม (ลบ.)		21,173	24,294	14,230	13,037	8,324
มูลค่าทางเศรษฐกิจต่องบประมาณ (เท่า)		6.1	6.4	4.3	7.6	6.9

ที่มา: สสว.

*ปี 2560-2563 เป็นผลจากการประเมิน (Post-Evaluation)/ ปี 2564 เป็นผลจากการติดตาม (On-Going Monitoring and Evaluation)



Pain Point สำคัญ

การขับเคลื่อนการส่งเสริม SME ของภาครัฐ
ยังไม่เชื่อมโยงครบถ้วนตลอดวงจรมโยบาย

การกำหนด
เป้าหมายตัวชี้วัด
และแผนงาน/
โครงการ

- KPIs เน้นเชิงปริมาณ ไม่สะท้อนการพัฒนาเชิงคุณภาพ
- แผนงาน/โครงการมีลักษณะต่างคนต่างทำตามภารกิจ

การจัดเก็บ
ข้อมูล
ผู้ประกอบการ

- ขาดการจัดเก็บข้อมูลรายผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบ

การบูรณาการ
ระหว่างหน่วยงาน

- ขาดจุดเน้นในการส่งเสริมพัฒนา และส่งต่อความช่วยเหลือระหว่างหน่วยงาน
- ไม่สามารถวัดความคุ้มค่า/ผลสัมฤทธิ์ของการพัฒนา ยกระดับธุรกิจ



แนวทาง

ปฏิรูประบบการส่งเสริม SME ให้มีประสิทธิภาพ
ตอบสนองความต้องการของ SME ทุกกลุ่ม

- กำหนดความรับผิดชอบและ Joint KPIs ระหว่างหน่วยงานที่ชัดเจน
- ให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนโครงการที่มีผลกระทบสูง (High Impact Program) และมาตรการ/โครงการแบบมุ่งเป้า ตอบโจทย์ความต้องการของ SME กลุ่มเป้าหมายอย่างทั่วถึง
- ส่งเสริม SME เข้าสู่ระบบ (Formalization)
- เร่งจัดทำ Single ID และพัฒนาแพลตฟอร์มกลางเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงาน โดยใช้นิยาม SME ที่เป็นมาตรฐานเดียว เพื่อสนับสนุนการออกแบบนโยบายและมาตรการส่งเสริมที่มีประสิทธิภาพของภาครัฐ
- ผลักดันให้มีการจัดทำงบประมาณเชิงบูรณาการ และจัดสรรงบประมาณในการส่งเสริมและพัฒนา SME อย่างเพียงพอและมีความต่อเนื่อง
- เพิ่มประสิทธิภาพกลไกการส่งเสริม โดยมี สสว. เป็น System Integrator ทำหน้าที่ประสานและบูรณาการความร่วมมืออย่างเป็นเอกภาพระหว่างหน่วยงาน ในการถ่ายทอดแนวทาง/เป้าหมายตัวชี้วัดของยุทธศาสตร์ชาติ/แผนแต่ละระดับลงสู่การปฏิบัติ ผ่านการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME
- ดำเนินการติดตาม ประเมินผล และรายงานผลการส่งเสริมและพัฒนา SME อย่างครบวงจรตามหลักการ PDCA

“ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมสร้างความสำเร็จ”

ขอบคุณ

www.nesdc.go.th



สภာพัฒน Update



สภาพัฒน



สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
Office of the National Economic and Social Development Board

BACKUP

(ร่าง) กรอบกลยุทธ์การพัฒนาของ หมายเหตุที่ 7 : ไทยมี SMEs ที่เข้มแข็ง มีศักยภาพสูง และสามารถแข่งขันได้ (1/3)

เป้าหมายระดับ
หมายเหตุ

1. มีสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตและแข่งขันได้ของ SME

ตัวชี้วัดและ
ค่าเป้าหมาย

- 1) สัดส่วน SME ที่จดทะเบียนนิติบุคคลต่อ SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 40 สัดส่วน SME ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานประกันสังคม (มาตรา 33) ต่อ SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 และสัดส่วน SME ที่จดทะเบียน VAT ต่อ SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5 ภายในปี 2570 จำนวน SME ที่จดทะเบียนพาณิชย์ใหม่ ขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ XX ต่อปี
- 2) มูลค่าการระดมทุนผ่านตลาดทุน ขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 12 ต่อปี รวมทั้งสัดส่วนจำนวน SME ที่เข้าถึงสินเชื่อต่อจำนวน SME รวม เพิ่มขึ้นเป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ X และสัดส่วนวงเงินสินเชื่อ SME ต่อวงเงินสินเชื่อรวม เพิ่มขึ้นเป็นไม่น้อยกว่าร้อยละ X ภายในปี 2570
- 3) จำนวน SME รายใหม่ที่เข้าถึงสินเชื่อ เพิ่มขึ้นเป็น XX ราย ต่อปี และวงเงินสินเชื่อที่ SME รายใหม่ได้รับ เพิ่มขึ้นเป็น XX ล้านบาทต่อปี
- 4) สัดส่วนจำนวน SME ที่มีหนี้ค้างชำระบัญชีสินเชื่อเงินเชื่อหนึ่งเกิน 90 วัน ต่อจำนวน SME ที่มีหนี้รวม ลดลง เป็นไม่เกินร้อยละ X และสัดส่วนมูลค่าหนี้ของ SME ในบัญชีที่ค้างชำระเกิน 90 วัน ต่อมูลค่าหนี้รวมของ SME ลดลง เป็นไม่เกินร้อยละ X ภายในปี 2570
- 5) มีการพัฒนากฎหมายลำดับรองภายใต้ พ.ร.บ. การแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 จำนวนเฉลี่ยไม่น้อยกว่า XX ฉบับ ต่อปี การกระจุกตัวของธุรกิจและตลาด (Concentration Indicator) ลดลง การตกลงร่วมมือกันจำกัดการแข่งขันในตลาดและกีดกันร่วมกันกระทำความผิด ลดลง จำนวนคดีที่พิจารณาแล้วเสร็จ ต่อจำนวนคดีที่มีการร้องเรียน เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ XX ต่อปี
- 6) ระบบฐานข้อมูล SME ที่รัฐบาลและผู้ประกอบการ SME ใช้ได้อย่าง Real Time และทั่วถึง

กลยุทธ์ที่ 1 พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจและการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของ SMEs

กลยุทธ์ย่อยที่ 1.1 เร่งปรับปรุงกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจและสร้างให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรมระหว่าง SME และรายใหญ่

- พัฒนาเครื่องมือตรวจจับพฤติกรรมจำกัดการแข่งขัน (Detective tools for Anti-competitive conducts) เพื่อนำไปใช้กำหนดมาตรการแก้ไข ควบคุมการมีอำนาจเหนือตลาดและกำหนดแนวปฏิบัติทางการธุรกิจที่เหมาะสมและเป็นธรรมในการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ พร้อมทั้งการบังคับใช้ที่เข้มแข็ง (สชค.)
- การปรับลด Barrier to entry ของผู้ประกอบการรายเดี่ยวและรายย่อย เช่น แรงจัด ร้าง พ.ร.บ. บริษัทจำกัดคนเดียว พ.ศ. (1 ปี, DBD)
- การปรับปรุงระเบียบและแนวปฏิบัติการจัดซื้อจ้างภาครัฐเพื่อเพิ่มความสามารถในการเข้าถึงของ SME

กลยุทธ์ย่อยที่ 1.2 เพิ่มความสะดวกในทุกขั้นตอนการประกอบธุรกิจของ SME (SME Ease of Doing Business)

- โครงการทบทวนกระบวนการขออนุญาตของทางราชการ (Simple and Smart License) (กพร.)
- การเพิ่มประสิทธิภาพของศูนย์ให้บริการ OSS ให้สามารถส่งต่อความช่วยเหลือได้
- การพัฒนาระบบพิธีการศุลกากรการค้าผ่านแดนดิจิทัล เช่น Fast Scan e-Payment และ e-Customs (ศุลกากร)

กลยุทธ์ย่อยที่ 1.3 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระบบมาตรฐานให้ SME สามารถเข้าถึงได้ด้วยต้นทุนต่ำ

- การยกระดับศูนย์บ่มเพาะให้สามารถยกระดับผู้ประกอบการให้เติบโตขึ้นได้จริง (DEPA)
- Depa Standardization Voucher การส่งเสริม ผปก. ให้ได้รับมาตรฐาน (DEPA)
- Co payment การใช้บริการทดสอบ รับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ (สมอ.สถาบันเฉพาะทาง)

กลยุทธ์ที่ 2 พัฒนาแพลตฟอร์มเชื่อมโยงฐานข้อมูล SME และส่งเสริมให้ SME เข้าสู่ระบบ

กลยุทธ์ย่อยที่ 2.1 จัดให้มี Single ID ของ SME และส่งเสริมให้ SME ใช้ในการทำธุรกรรมผ่านระบบดิจิทัล

- การพัฒนา SME One ID & Single Sign-On (สสว.) และการปรับปรุงและพัฒนาระบบสิทธิประโยชน์เพื่อดึงดูด SME เข้าสู่ระบบ (SME formalization package)
- การส่งเสริมการจัดทำบัญชีอย่างง่ายหรือระบบบัญชีเดียว (สภววิชาชีพบัญชี/ สสว.)

กลยุทธ์ย่อยที่ 2.2 พัฒนา Portal กลางเชื่อมโยงข้อมูลของ SME เข้ากับระบบการให้บริการภาครัฐ สนับสนุนให้มีการแชร์ข้อมูลระหว่างหน่วยงาน และเปิดโอกาสให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าถึง Big data ที่เกิดขึ้นได้อย่าง real time โดยให้สิทธิประโยชน์และบริการที่เป็นประโยชน์กับธุรกิจเพื่อจูงใจให้ SME เข้าสู่ระบบฐานข้อมูล

- การขยายผล Biz portal ให้มีการเชื่อมโยงกับข้อมูลของ SME ที่อยู่ในระบบต่าง ๆ และมีบริการที่ครอบคลุมทุกการอนุมัติ/อนุญาตของภาครัฐ รวมการชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าธรรมเนียมและภาษี เบ็ดเสร็จออนไลน์ ณ จุดเดียว (กพร.)

กลยุทธ์ย่อยที่ 2.3 พัฒนาระบบคลังข้อมูลและความรู้ (Business intelligence repository) สำหรับให้บริการ SME ให้เป็นระบบออนไลน์และ e-Service ครบวงจร

- SME data center อาทิ การช่วยเหลือจากภาครัฐ การทำธุรกิจ การตลาด และการนำเข้าส่งออก

กลยุทธ์ที่ 3 จัดให้มีกลไกทางการเงินที่เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะของ SME เพื่อให้ SME ทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้อย่างทั่วถึง

กลยุทธ์ย่อยที่ 3.1 ส่งเสริมให้ Bank/Nonbank ใช้ข้อมูลธุรกิจและ digital footprint ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้น (Information based lending)

- การร่วมลงทุนในธุรกิจ SME ระหว่างภาครัฐและเอกชน (โครงการ Matching Funds) (DEPA/ สวทช.)
- ส่งเสริมให้ Bank/Nonbank ใช้ข้อมูลธุรกิจและ digital footprint ในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้น (สง.เฉพาะกิจ/ ธปท.)

กลยุทธ์ย่อยที่ 3.2 กำหนดบทบาทของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialized Financial Institutions: SFIs) ให้มีมาตรการสินเชื่อและการค้าประกันสินเชื่อที่ชัดเจนสำหรับแต่ละเซกเมนต์ของ SME โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการขนาดย่อมและรายย่อย

- โครงการสินเชื่อ PO Factoring (ธปท./ธพ.)
- โครงการ Micro Finance สำหรับ Micro & Small

กลยุทธ์ย่อยที่ 3.2 ส่งเสริมให้ SME ระดมทุนผ่านตลาดทุนหรือแหล่งทางเลือกที่หลากหลายสอดคล้องกับโมเดลธุรกิจของ SME

- การให้ความรู้และส่งเสริมการระดมทุนผ่านตลาดทุนที่เหมาะสมกับ SME (กลต.)

เป้าหมายระดับ
หมายเหตุ

2. SME มีศักยภาพสูงในการดำเนินธุรกิจ สามารถ Scale up และปรับตัวเข้าสู่การแข่งขันใหม่

ตัวชี้วัดและ
ค่าเป้าหมาย

- | | |
|---|---|
| 1) สัดส่วน GDP SME ต่อ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 40 และสัดส่วนมูลค่าการส่งออกของ SME ต่อการส่งออกทั้งประเทศ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 ภายในปี 2570 | 4) SME ที่เป็นผู้ส่งออกรายใหม่เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 2,000 รายต่อปี |
| 2) TFP ของ SME ไม่ต่ำกว่าร้อยละ XX ต่อปี | 5) ส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศของ SME เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25 ภายในปี 2570 |
| 3) สัดส่วนมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของ SME ต่อมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของประเทศ เพิ่มขึ้นจากปีฐาน (ปี 2565) เฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ต่อปี ในปี 2570 | 6) มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ของภาครัฐ ขยายตัวไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ต่อปี |
| | 7) มูลค่าการจัดเก็บภาษี VAT จาก SME ขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ต่อปี |

กลยุทธ์
การพัฒนา
& FS

กลยุทธ์ที่ 4 ส่งเสริมการพัฒนา SME ให้เป็นผู้ประกอบการในยุคดิจิทัล

กลยุทธ์ย่อยที่ 4.1 เสริมสร้างความรู้พื้นฐานทางธุรกิจ ในยุคดิจิทัลโดยเฉพาะความรู้และทักษะด้านดิจิทัล การเงิน การตลาดยุคใหม่ การเข้าถึงตลาดส่งออก รูปแบบธุรกิจต่าง ๆ (Business Models) รวมทั้งความรู้ทักษะเชิงลึกตามความต้องการเฉพาะด้านของสาขาธุรกิจ

- ให้สิทธิประโยชน์จูงใจให้ SME เข้าถึงแหล่งความรู้ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ แก่ทั้งผู้ประกอบการและแรงงานผ่านการลดหย่อนภาษี (กค.)
- การยกระดับขีดความสามารถการแข่งขันของ SME ไทยในเศรษฐกิจยุคใหม่ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม (1 ปี, Big Rock -สวทช.)
- BCG Boost up Program (สวทช.)
- โครงการ Scale up เพื่อให้ SME เติบโตและแข่งขันได้ในตลาดโลก

กลยุทธ์ย่อยที่ 4.2 ให้สิทธิประโยชน์และสิ่งจูงใจให้ SMEs มีการลงทุนและประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เครื่องจักรกลและระบบ Automationในการยกระดับประสิทธิภาพการผลิต การตลาด และการให้บริการ

- มาตรการภาษีโดยให้นำค่าใช้จ่ายมาหักลดหย่อนภาษี (กค.)
- การปรับปรุงสิทธิประโยชน์ Merit based (BOI)
- โครงการ co-pay การลงทุนด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมสำหรับ SME

กลยุทธ์ย่อยที่ 4.3 พัฒนา National trading platform ให้ SME ทั่วไปเข้าถึงได้

- Hybrid Incubation for Globalize High Value SME (1 ปี, Big Rock - สวทช.)
- โครงการรับการปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศและยกระดับมาตรฐานเพื่อการส่งออกของภาคอุตสาหกรรม (1 ปี, Big Rock - สวทช.)

กลยุทธ์ย่อยที่ 4.4 ส่งเสริมความร่วมมือระหว่าง SME ภายในสาขาและกับรายใหญ่ภายในห่วงโซ่อุปทานเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันทั้ง Supply chain โดยการส่งเสริมการรวมกลุ่มและการสร้างพันธมิตร/เครือข่ายธุรกิจระหว่าง SME กับกลุ่มสมาคมการค้าทั้งในและต่างประเทศ และสร้างแรงจูงใจและพัฒนาสิทธิประโยชน์ให้ธุรกิจขนาดใหญ่ช่วยเหลือ SME

• โครงการพัฒนาพื้นที่ SME Park • โครงการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกเฉพาะด้านแก่คลัสเตอร์ธุรกิจ • โครงการยกระดับห่วงโซ่คุณค่าธุรกิจ* (อก./สสว.)	• โครงการ Big Brother (กค./ สสว.) • การปรับปรุงสิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน (BOI) • โครงการความร่วมมือกับบริษัทแพลตฟอร์ม เพื่อช่วยเหลือ SME
--	--

เป้าหมายระดับ
หมายเหตุ

3. SME สามารถเข้าถึงและได้รับการส่งเสริมอย่างมีประสิทธิภาพจากภาครัฐ

ตัวชี้วัดและ
ค่าเป้าหมาย

- 1) SME รายใหม่ที่เข้าถึงบริการภาครัฐและ Business Development Service ภาคเอกชนโดย การสนับสนุนของรัฐ มีจำนวนไม่น้อยกว่า XX รายต่อปี
- 2) จำนวน Startup ที่ได้รับการลงทุนจากกองทุน Venture capital ระดับโลกและจำนวน Startup ที่สามารถเข้าร่วมโปรแกรมบ่มเพาะ (incubator) ระดับโลก เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า XX รายต่อปี
- 3) Startup Series C ขึ้นไป เพิ่มจำนวนขึ้นเป็น 20 รายในปี 2570
- 4) จำนวนการจดทะเบียนวิสาหกิจเพื่อสังคมเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ต่อปี

กลยุทธ์
การพัฒนา
& FS

กลยุทธ์ที่ 5 ยกระดับประสิทธิภาพ กระบวนการส่งเสริม SME ของภาครัฐ

กลยุทธ์ย่อยที่ 5.1 ขยายการให้บริการพัฒนาธุรกิจ (Business Development Services) ที่ตรงกับความต้องการเฉพาะของ ธุรกิจ และพัฒนาระบบส่งต่อการให้ความช่วยเหลือ

- โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการผ่าน Coupon ให้เข้าถึง BDS (1 ปี, Big Rock - สสว.)

กลยุทธ์ย่อยที่ 5.2 สนับสนุน สสว. ในฐานะหน่วยนโยบายให้ทำ หน้าที่เป็น System Integrator ในการส่งเสริม SME อย่างครบ วงจร รวมทั้งจัดสรรงบประมาณเพื่อการส่งเสริม SME ให้เพียงพอ และต่อเนื่อง ผ่านกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม

กลยุทธ์ย่อยที่ 5.3 ปรับกลไกและกระบวนการติดตาม ประเมินผล โดยกำหนดให้มีตัวชี้วัดร่วมระหว่างหน่วยงาน (Joint KPI) และให้ ผู้แทน SME ผู้แทนภาคเอกชน และภาควิชา การ มีส่วนร่วมในกระบวนการมากขึ้น (Regulation Watchdog)

กลยุทธ์ที่ 6 พัฒนาระบบนิเวศให้เอื้อต่อการ สร้างธุรกิจ Startup รวมทั้งให้เข้าถึงแหล่ง เงินทุนที่เหมาะสม และเชื่อมโยงเข้าสู่ เครือข่ายระดับโลก และ Scale up สู่ตลาด ต่างประเทศ

กลยุทธ์ย่อยที่ 6.1 ปรับปรุงกฎหมายและ ease of doing business โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ เช่น global tech talent และการจัดตั้งบริษัท

กลยุทธ์ย่อยที่ 6.2 ผ่อนคลายข้อจำกัดด้านการระดม โดยร่วม ลงทุนกับภาคเอกชน (Pre-seed matching fund) พัฒนากองทุน Seeding และ Private venture capital (Private VC)

- Digital Startup Fund (DEPA)

กลยุทธ์ย่อยที่ 6.3 ส่งเสริมการเชื่อมโยงธุรกิจ Startup สู่ ตลาดโลกโดยส่งเสริมให้ Startup เข้าสู่โครงการ Accelerator/Incubator โดย เฉพาะ Incubator ใน ต่างประเทศ

- Startup Voucher (ดำเนินการต่อเนื่อง, Big Rock- สวทช.)
- Innovation-Driven Entrepreneur (อว)
- โครงการ Scale up (DEPA)

กลยุทธ์ที่ 7 ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมให้มี ศักยภาพการดำเนินการในเชิงธุรกิจ

กลยุทธ์ย่อยที่ 7.1 เร่งออกกฎหมายลำดับรองภายใต้ พ.ร.บ.ส่งเสริม วิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562

กลยุทธ์ย่อยที่ 7.2 ส่งเสริมการพัฒนาโมเดลธุรกิจที่เฉพาะเจาะจงและ ยั่งยืนของวิสาหกิจเพื่อสังคม

- การจัดทำฐานข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคม ที่มีการบูรณาการข้อมูลและมีมาตรฐานเดียวกัน

กลยุทธ์ย่อยที่ 7.3 ให้สิทธิประโยชน์และสิ่งจูงใจให้เกิดการร่วมทุน กับวิสาหกิจเพื่อสังคม

- การจับคู่วิสาหกิจเพื่อสังคมกับการทำ CSR ของบริษัทใหญ่