

ประกาศสำนักนายกรัฐมนตรี

เรื่อง แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

พ.ศ. ๒๕๖๗

โดยที่คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ ๕ (พ.ศ. ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐) แล้ว เมื่อวันที่ ๒๐ กันยายน ๒๕๖๕ และเพื่อให้แผนดังกล่าวสามารถขับเคลื่อนไปสู่การปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นรูปธรรม และใช้เป็นกรอบแนวทางในการดำเนินงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprise : SME) ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในภาพรวมของประเทศ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงได้จัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๖ และประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ ๗ พฤศจิกายน ๒๕๖๕ แล้ว

ดังนั้น เพื่อให้มีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง อาศัยอำนาจตามความในมาตรา ๕ วรรคหนึ่ง แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๔๓ ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศคณะรักษาความสงบแห่งชาติ ฉบับที่ ๙๙/๒๕๕๗ เรื่อง การแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ลงวันที่ ๒๑ กรกฎาคม พุทธศักราช ๒๕๕๗ และมาตรา ๓๗ วรรคสอง แห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๔๓ นายกรัฐมนตรีโดยความเห็นชอบของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ ๑ ประกาศนี้เรียกว่า “ประกาศสำนักนายกรัฐมนตรี เรื่อง แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗”

ข้อ ๒ ให้ส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้อง ใช้แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗ ตามเอกสารแนบท้าย ประกาศนี้ เพื่อเป็นกรอบในการปฏิบัติงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ ตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ข้อ ๓ ประกาศนี้ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ ๑๖ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๖๖

พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา

นายกรัฐมนตรี

เอกสารแนบท้ายประกาศสำนักนายกรัฐมนตรี
เรื่อง แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗

๑. ความนำ

- ๑.๑ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรา ๑๑(๕) มาตรา ๑๖(๓) มาตรา ๑๗(๕) มาตรา ๓๗ และมาตรา ๓๘ ของพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๔๓ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ร่วมกับส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ และองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้องจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗ เพื่อเป็นการปฏิบัติตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ ๕ (พ.ศ. ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐) ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ ๒๐ กันยายน ๒๕๖๕
- ๑.๒ วัตถุประสงค์ในการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗ เพื่อเป็นกรอบแนวทางในการจัดทำโครงการกิจกรรมที่สอดคล้องกับเจตนารมณ์และแนวทางที่กำหนดไว้ในแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ ๕ (พ.ศ. ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐)

๒. สาระสำคัญของแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗

แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗ ที่จัดทำขึ้นเป็นกรอบแนวทางดำเนินงาน ตามวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และตัวชี้วัด ของแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับที่ ๕ (พ.ศ. ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐) ซึ่งสรุปได้ ดังนี้

๒.๑ วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และตัวชี้วัด ของแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗

๒.๑.๑ วิสัยทัศน์ “SME อยู่รอด ปรับตัวเร็ว และเติบโตสู่ความยั่งยืน”

๒.๑.๒ พันธกิจ

- ๑) ช่วยเหลือ SME ให้อยู่รอดจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก
- ๒) ส่งเสริมให้ SME สามารถปรับตัวได้อย่างทันต่อสถานการณ์ เข้มแข็งและเติบโตอย่างยั่งยืน
- ๓) ยกกระดับ SME ที่มีศักยภาพและอุตสาหกรรมที่สำคัญให้มีบทบาทในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ

๒.๑.๓ เป้าหมายและตัวชี้วัด ประกอบด้วย

- ๑) ผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศไทยของ SME ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศทั้งหมด ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๓๗
- ๒) สัดส่วนรายได้ของ SME ต่อรายได้รวมเท่ากับร้อยละ ๒๐.๕
- ๓) สัดส่วนภาษีมูลค่าเพิ่มของ SME ต่อภาษีมูลค่าเพิ่มรวมร้อยละ ๕

๒.๒ ทิศทางการจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗

- ๑) เร่งฟื้นฟู SME ที่ประสบปัญหาให้ฟื้นตัว อย่างเข้มแข็ง
- ๒) ช่วยผู้ประกอบการ SME ทุกกลุ่ม ทุกรายได้มีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ
- ๓) ผลักดันให้ SME สามารถขยายขนาดการเติบโตของธุรกิจ
- ๔) ยกกระดับกลุ่มศักยภาพให้สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล

- ๕) เน้นช่วย SME ในระบบ ควบคู่กับการจูงใจ SME ที่อยู่นอกระบบให้เข้ามาในระบบ
- ๖) มุ่งเน้นการพัฒนาที่ยั่งยืน และการนำโมเดลเศรษฐกิจ BCG ประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ

๒.๓ ประเด็นการส่งเสริม ประกอบด้วย ๔ ประเด็น

ประเด็นการส่งเสริมที่ ๑ สร้างการเติบโตที่ครอบคลุมทุกกลุ่ม

การสร้างการเติบโตที่ครอบคลุมมุ่งเน้นการพัฒนาผู้ประกอบการในแต่ละกลุ่มซึ่งมีระดับศักยภาพต่างกัน มีสถานภาพ ปัญหาและความต้องการที่แตกต่างกัน (Portfolio Approach/Segmentation) ได้แก่

- ๑) พัฒนาธุรกิจในระยะเริ่มต้นให้เริ่มธุรกิจได้อย่างมั่นคง
- ๒) ยกระดับธุรกิจที่มุ่งเติบโตให้มีศักยภาพในการแข่งขัน
- ๓) ยกระดับการแข่งขันระดับโลก
- ๔) พัฒนาธุรกิจที่ประสบปัญหาให้ฟื้นตัว
- ๕) ช่วยเหลือธุรกิจยังชีพให้สามารถอยู่รอดได้
- ๖) สนับสนุนผู้ประกอบการสูงอายุในการดำเนินธุรกิจ
- ๗) ส่งเสริมเกษตรกรสู่การเป็นธุรกิจแบบมืออาชีพ

ประเด็นการส่งเสริมที่ ๒ สร้างการเติบโตแบบมุ่งเป้า

การสร้างการเติบโตแบบมุ่งเป้าให้ความสำคัญกับการพัฒนาการเติบโตทางเศรษฐกิจที่เข้มข้น จึงมีทั้งเรื่องการสนับสนุนการตลาดที่รอบด้านให้กับ SME และการส่งเสริม SME กลุ่มที่มีศักยภาพให้สามารถก้าวขึ้นมาเป็นผู้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้ ได้แก่

- ๘) สร้างส่วนแบ่งตลาดในประเทศให้เพิ่มขึ้น
- ๙) ส่งเสริมการเข้าสู่สากล

ประเด็นการส่งเสริมที่ ๓ พัฒนาสภาพแวดล้อมให้สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ

การช่วยพัฒนาปัจจัยแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ SME เป็นเรื่องสำคัญที่จะช่วยให้ SME สามารถเริ่มธุรกิจและเติบโตได้เต็มศักยภาพ โดยสภาพแวดล้อมที่สำคัญมีทั้งเรื่องแหล่งเงินทุน แรงงานที่มีทักษะ การเข้าถึงเทคโนโลยีและงานวิจัย การเข้าถึงข้อมูล เข้าถึงบริการต่างๆ ได้อย่างสะดวก การมีกฎหมาย กฎระเบียบที่ไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งการมีโครงสร้างพื้นฐานด้านต่างๆ ที่เพียงพอกับการพัฒนาธุรกิจ ประเด็นการส่งเสริมนี้ประกอบด้วย ๖ กลยุทธ์ ดังนี้

- ๑๐) สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน
- ๑๑) สนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม
- ๑๒) สร้างความพร้อมของแรงงานและบุคลากร
- ๑๓) มีศูนย์กลางในการให้ข้อมูล องค์กรความรู้ และบริการ
- ๑๔) ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบให้ไม่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ
- ๑๕) พัฒนาระบบข้อมูลเพื่อสนับสนุนการกำหนดนโยบาย

ประเด็นการส่งเสริมที่ ๔ ส่งเสริม SME อุตสาหกรรมเป้าหมาย

การส่งเสริม SME แบบมุ่งเป้าในสาขาอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ประเทศและ SME มีศักยภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ SME ประเด็นการส่งเสริมนี้ประกอบด้วย ๒ กลยุทธ์ ดังนี้

- ๑๖) พัฒนาผู้ประกอบการ SME ที่ใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG ให้เติบโตและแข่งขันได้
- ๑๗) ส่งเสริม SME ในอุตสาหกรรม New S-Curve (การผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง)

๒.๔ สารสำคัญของแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๗

กลยุทธ์ที่ ๑ พัฒนารูกระยะเริ่มต้นให้เริ่มธุรกิจได้อย่างมั่นคง

- ตัวชี้วัด : ๑) อัตราการจดทะเบียนนิติบุคคลและทะเบียนพาณิชย์ เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕
๒) อัตราการอยู่รอดของ SME รายใหม่เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ รูกระยะเริ่มต้นอยู่ได้อย่างมั่นคงด้วยปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุน

เป้าหมาย : ปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อให้การเริ่มธุรกิจมีประสิทธิภาพ

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้มีศูนย์กลางในการเริ่มต้นจดทะเบียน ขออนุญาตธุรกิจประเภทต่างๆ ด้วยการขยายผล Biz Portal ให้ครอบคลุมความต้องการของ SME
- แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้มีศูนย์กลางในการให้บริการสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น Global Startup Hub
- แนวทางที่ ๓ ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบที่ยังเป็นอุปสรรคในการเริ่มต้นธุรกิจ
- แนวทางที่ ๔ ยกกระดับศูนย์บ่มเพาะที่มีอยู่ให้มีศักยภาพมากขึ้น ขยายไปสู่การบ่มเพาะธุรกิจเสมือนจริง

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME รายใหม่อยู่รอดและเติบโตได้

เป้าหมาย : SME รายใหม่มีความเข้มแข็งเพิ่มมากขึ้น

- แนวทางที่ ๑ พัฒนาองค์ความรู้ ทักษะ ความเป็นผู้ประกอบการสมัยใหม่ ให้ทำธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ ยืดหยุ่น และสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว ทันสถานการณ์
- แนวทางที่ ๒ บ่มเพาะผู้ประกอบการเทคโนโลยี นวัตกรรม รวมไปถึงสนับสนุนให้ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ ผลิตภาพ
- แนวทางที่ ๓ เชื่อมโยงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการใหม่ และจัดให้มีคู่มือการระดมทุนสำหรับผู้ประกอบการ Startup

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ คนรุ่นใหม่มีความพร้อมเข้าสู่ธุรกิจ

เป้าหมาย : ผู้ที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการสามารถเข้าสู่ธุรกิจได้

- แนวทางที่ ๑ พัฒนาหลักสูตรสร้างความรู้พื้นฐานการทำธุรกิจในระดับมัธยมศึกษาและอุดมศึกษาเพื่อสร้าง Entrepreneurial Mindset
- แนวทางที่ ๒ เสริมสร้างทักษะความเป็นผู้ประกอบการและความรู้ทางธุรกิจในสถาบันการศึกษา

กลยุทธ์ที่ ๒ ยกกระดับธุรกิจที่มุ่งเติบโตให้มีศักยภาพในการแข่งขัน

ตัวชี้วัด : รายได้ของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME ดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมืออาชีพ

เป้าหมาย : SME นำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้มีเงินทุนเพื่อการปรับเปลี่ยนไปสู่ธุรกิจดิจิทัล

แนวทางที่ ๒ จัดให้มีผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาในการให้คำแนะนำการปรับเปลี่ยนใช้เทคโนโลยีดิจิทัลที่เหมาะสม รวมไปถึงการจัดทำคู่มือเทคโนโลยีที่เหมาะสมสำหรับแต่ละธุรกิจ

เป้าหมาย : SME มีความสามารถในการบริหารธุรกิจมากขึ้น

แนวทางที่ ๑ สนับสนุนที่ปรึกษาธุรกิจเพื่อจัดทำแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจแบบมืออาชีพเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการได้อย่างเป็นระบบ

แนวทางที่ ๒ ส่งเสริมการรวมกลุ่มเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Networking) รวมไปถึงการเข้าร่วมเป็นสมาชิกองค์กรเอกชน เพื่อให้เกิดการพัฒนาในด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจร่วมกัน

เป้าหมาย : SME ได้รับการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของตลาด

แนวทางที่ ๑ จัดให้มีพี่เลี้ยงในการเตรียมความพร้อมให้ SME ในการขอรับรองมาตรฐานต่างๆ

แนวทางที่ ๒ พัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ และบริการ โดยใช้ วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ช่วยในการสร้างมูลค่าเพิ่มและความแตกต่าง สร้างสรรค์ ตามความต้องการของผู้บริโภคเป้าหมาย

กลยุทธ์ที่ ๓ ยกระดับธุรกิจสู่การแข่งขันระดับโลก

ตัวชี้วัด : รายได้ของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ ๒๐

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ ประเทศไทยมีธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่เพิ่มมากขึ้น

เป้าหมาย : SME ขยายขนาดธุรกิจได้ (Scale up)

แนวทางที่ ๑ สรรหา SME ที่มีศักยภาพเข้าสู่กระบวนการพัฒนาที่รอบด้าน ตั้งแต่ความสามารถของผู้ประกอบการ การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อยกระดับธุรกิจ การขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม

แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้มีพี่เลี้ยง/ที่ปรึกษาในการเตรียมความพร้อมเข้าสู่ตลาดทุน

แนวทางที่ ๓ ส่งเสริมให้ SME สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษต่างๆ (มุ่งเน้นกลุ่ม S-Curve)

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME เติบโตและแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

เป้าหมาย : SME มีการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อม

แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้ SME ใช้ BCG/ ESG เป็นเครื่องมือในการเพิ่มคุณค่าให้กับธุรกิจ พร้อมจัดทำ ESG Toolkit เพื่อใช้ประเมินความเป็น ESG ของ SME

แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้ SME พัฒนาสินค้าและบริการที่คำนึงถึงสังคมและสิ่งแวดล้อมตามกระแสความต้องการของผู้บริโภค พร้อมทั้งสนับสนุนแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม

แนวทางที่ ๓ ผลักดันให้ SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างสีเขียว

กลยุทธ์ที่ ๔ พัฒนาธุรกิจที่ประสบปัญหาให้ฟื้นตัว

ตัวชี้วัด : สัดส่วนหนี้สินต่อทุนเฉลี่ยของ SME ลดลงร้อยละ ๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME ที่ได้รับผลกระทบ สามารถประคองธุรกิจให้อยู่รอดได้

เป้าหมาย : SME ที่ได้รับการฟื้นฟูธุรกิจให้สามารถกลับมาดำเนินกิจการต่อไปได้

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนพี่เลี้ยง/ที่ปรึกษาช่วยในการวินิจฉัยปัญหาทางธุรกิจ พร้อมแนวทางในการปรับโครงสร้างทางการเงินและการปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับสถานการณ์
- แนวทางที่ ๒ ผลักดันมาตรการช่วยเหลือเฉพาะกลุ่มที่ได้รับผลกระทบให้มีรายจ่ายลดลง และสร้างโอกาสทางธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น เพื่อธุรกิจสามารถดำเนินการต่อไปได้
- แนวทางที่ ๓ จัดให้มีเงินทุนพิเศษเพื่อช่วยเหลือ SME ที่ได้รับผลกระทบ โดยมีเงื่อนไขที่ผ่อนปรนและเอื้อต่อการเข้าถึงได้ง่าย
- แนวทางที่ ๔ ปรับปรุงกฎหมายล้มละลายและวิธีปฏิบัติให้มีความเป็นธรรมและเหมาะสมกับสถานการณ์ โดย SME สามารถใช้เป็นเครื่องมือในการฟื้นฟูธุรกิจได้รวดเร็วยิ่งขึ้น
- แนวทางที่ ๕ สนับสนุนให้มีศูนย์ข้อมูลเตือนภัย Early Warning Center เพื่อเฝ้าระวังและเตือนให้ SME ระวังและเตรียมความพร้อมรองรับสถานการณ์สำคัญก่อนที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ SME

กลยุทธ์ที่ ๕ ช่วยเหลือธุรกิจยังชีพให้สามารถอยู่รอดได้

ตัวชี้วัด : รายได้ของกลุ่มธุรกิจยังชีพ เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME กลุ่มยังชีพมีความพร้อมในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

เป้าหมาย : ผู้ประกอบอาชีพได้รับการพัฒนาทักษะที่จำเป็นทางธุรกิจ

- แนวทางที่ ๑ พัฒนาความรู้และทักษะในการบริหารจัดการเชิงธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ การทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างง่าย ความรู้พื้นฐานทางการเงิน และเสริมหลักคิดในการทำธุรกิจ
- แนวทางที่ ๒ พัฒนาผู้ประกอบการให้มีคุณสมบัติวิชาชีพ เพื่อให้สามารถประกอบอาชีพได้อย่างมีมาตรฐาน สร้างความน่าเชื่อถือ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าและแหล่งเงินทุน

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME กลุ่มยังชีพในพื้นที่มีความเข้มแข็ง

เป้าหมาย : SME ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน/OTOP ในท้องถิ่นมีความสามารถเชิงธุรกิจเพิ่มขึ้น

- แนวทางที่ ๑ ส่งเสริม SME ในท้องถิ่นให้ใช้อัตลักษณ์และภูมิปัญญา ความคิดสร้างสรรค์ มาประยุกต์ใช้ในการสร้างคุณค่าให้กับสินค้าและบริการ
- แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้มีพื้นที่/ช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและบริการที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคในชุมชนและท้องถิ่น

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME กลุ่มยังชีพเลี้ยงดูตนเองได้ด้วยปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุน

เป้าหมาย : ปัจจัยแวดล้อมเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME กลุ่มยังชีพ

แนวทางที่ ๑ พัฒนา/ขยายบทบาทแหล่งเงินทุนสำหรับ SME กลุ่มยั้งชีพ (Micro Finance) เพื่อใช้ในการเริ่มต้นและเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดยจะต้องเข้าถึงง่ายและมีเงื่อนไขที่เหมาะสม

กลยุทธ์ที่ ๖ สนับสนุนผู้ประกอบการสูงอายุในการดำเนินธุรกิจ

ตัวชี้วัด : รายได้ของ SME ผู้สูงอายุ เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ ผู้สูงอายุมีอาชีพ และมีรายได้ที่เพียงพอ ต่อเนื่อง

เป้าหมาย : ผู้สูงอายุได้รับการเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ

แนวทางที่ ๑ พัฒนาหลักสูตรเพื่อการเตรียมความพร้อมและพัฒนาทักษะในการเป็นผู้ประกอบการก่อนวัยเกษียณ ในรูปแบบที่เข้าใจง่ายและสอดคล้องกับแนวโน้มธุรกิจในอนาคต

แนวทางที่ ๒ จัดให้มีพี่เลี้ยงช่วยสร้างความรู้ ความเข้าใจ และให้คำปรึกษาแนะนำการทำธุรกิจ พร้อมทั้งพัฒนาระบบประเมินความพร้อม เพื่อคัดกรองเฉพาะผู้สูงอายุที่มีความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการเพื่อลดความเสี่ยงในการล้มเหลวของธุรกิจ

แนวทางที่ ๓ ส่งเสริมการรวมกลุ่มเป็นเครือข่าย ผู้ประกอบการ สูงอายุ เพื่อให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากประสบการณ์ของนักธุรกิจและคนรุ่นใหม่ รวมไปถึงให้เกิดการเชื่อมโยงธุรกิจของผู้สูงอายุร่วมกัน

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME ผู้สูงอายุพึ่งพาตนเองได้ด้วยปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุน

เป้าหมาย : ปัจจัยแวดล้อมเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการสูงอายุ

แนวทางที่ ๑ ขยายบทบาทกองทุนผู้สูงอายุ ให้เข้าถึงได้ง่ายด้วยเงื่อนไขที่เหมาะสม และมีวงเงินที่เพียงพอต่อการประกอบกิจการของสูงอายุ พร้อมทั้งสนับสนุนให้ที่ปรึกษาคอยช่วยเหลือเพื่อลดความเสี่ยง

กลยุทธ์ที่ ๗ ส่งเสริมเกษตรกรสู่การเป็นธุรกิจแบบมีอาชีพ

ตัวชี้วัด : รายได้ของ SME ธุรกิจเกษตร เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ คนรุ่นใหม่ประกอบธุรกิจเกษตรมากขึ้น

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการภาคการเกษตรมีความเข้มแข็งมากขึ้น

แนวทางที่ ๑ พัฒนาแนวคิด ทักษะ ความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจเกษตรรุ่นใหม่ (Young Smart Farmer) ทายาทเกษตรกรหรือคนรุ่นใหม่ ให้มีความสามารถในการเชิงธุรกิจและการใช้เทคโนโลยีทางการเกษตรที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลผลิต

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ ผู้ประกอบการธุรกิจเกษตรมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมาย : กระบวนการผลิตและการบริหารได้รับการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพ

แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้ใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพิ่มผลผลิตและเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการให้ มีคุณภาพมาตรฐาน

แนวทางที่ ๒ พัฒนาให้มีความสามารถในการใช้ประโยชน์จากข้อมูล Big data มาบริหารจัดการ คาดการณ์วางแผน และสร้างโอกาสทางธุรกิจ

แนวทางที่ ๓ พัฒนาเครือข่ายและสร้างความร่วมมือและผู้ประกอบการธุรกิจเกษตรและผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง เชื่อมโยง จับคู่กับ ธุรกิจรายใหญ่

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ ธุรกิจเกษตรเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุน

เป้าหมาย : ปัจจัยแวดล้อมเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจเกษตร

แนวทางที่ ๑ พัฒนา Platform ในการรวบรวมและกระจายข้อมูล ข่าวสาร องค์ความรู้ต่างๆ ทางด้านพื้นฐานและเทคนิคการเกษตร

กลยุทธ์ที่ ๘ สร้างส่วนแบ่งตลาดในประเทศให้เพิ่มขึ้น

ตัวชี้วัด : ๑) ส่วนแบ่งตลาดในประเทศของ SME เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ ๒๑

๒) สัดส่วนมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของ SME /มูลค่าอิเล็กทรอนิกส์รวม เพิ่มขึ้นร้อยละ ๒.๕

๓) มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้าง SME เพิ่มขึ้นร้อยละ ๑.๓

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME ขายสินค้าและบริการให้ภาครัฐได้มากขึ้น

เป้าหมาย : มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME ของภาครัฐเพิ่มขึ้น

แนวทางที่ ๑ ทบทวน/ปรับปรุงมาตรการส่งเสริม SME ให้เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐให้ทันสถานการณ์

แนวทางที่ ๒ เตรียมความพร้อมให้ SME เข้าใจถึงกระบวนการเอกสารและความต้องการภาครัฐ และหาแนวทางในการส่งเสริมให้ SME ในกลุ่มธุรกิจที่มีมูลค่าสูงสามารถเข้าถึงตลาดภาครัฐได้มากขึ้น

แนวทางที่ ๓ เชื่อมโยงสินเชื่อระยะสั้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้ SME ที่ทำการค้าขายกับภาครัฐ (Factoring)

แนวทางที่ ๔ ผลักดันให้ SME ในกลุ่มสินค้าที่มีมูลค่าสูง เช่น อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ ผู้ประกอบการ SME มีทักษะ ด้านการตลาดสมัยใหม่มากขึ้น

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการ SME มีทักษะ ด้านการตลาดสมัยใหม่มากขึ้น

แนวทางที่ ๑ คัดเลือกแบรนด์สินค้า SME ที่มีคุณภาพพร้อมทั้งนำเสนอให้ผู้ซื้อได้รู้จัก

แนวทางที่ ๒ สร้างความร่วมมือกับผู้ค้ารายใหญ่ในการเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าให้ SME

แนวทางที่ ๓ เสริมสร้างทักษะการค้าผ่านช่องทางออนไลน์ที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคเป้าหมาย เช่น TIKTOK รวมไปถึง การเชื่อมโยงกับร้านค้าสมัยใหม่

แนวทางที่ ๔ สร้างตราสินค้าของ SME ให้ได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง

กลยุทธ์ที่ ๙ ส่งเสริมการเข้าสู่สากล

- ตัวชี้วัด :** ๑) สัดส่วนมูลค่าการส่งออกของ SME เป็นร้อยละ ๑๕ ของมูลค่าการส่งออกรวม
๒) จำนวน SME ส่งออกรายใหม่ เพิ่มขึ้น ๒,๐๐๐ ราย

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME มีโอกาสในการแสวงหาช่องทางทางการค้าการลงทุนในต่างประเทศ
ได้มากขึ้น

เป้าหมาย : SME เข้าถึง Platform การค้า Online ระหว่างประเทศ

- แนวทางที่ ๑ พัฒนา Platform การค้า Online ระหว่างประเทศ ให้มีประสิทธิภาพและ
คุณสมบัติ (Feature) ที่ทันสมัย เอื้อต่อการเข้าถึงได้มากขึ้น
แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้ SME เข้าถึงและใช้ประโยชน์ช่องทางการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
ข้ามพรมแดน (Cross Border e-commerce) ในการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการ SME ส่งออกรายใหม่

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้มีตัวแทนการค้าระหว่างประเทศที่มีศักยภาพช่วย SME ในการ
ส่งออกสินค้าไปยังตลาดเป้าหมาย (National Trading Firm)
แนวทางที่ ๒ ให้ SME พัฒนางค์ความรู้ของตนเองจากหลักสูตร NEA (การทำธุรกิจระหว่าง
ประเทศ)
แนวทางที่ ๓ ส่งเสริมการสร้างตราสินค้าให้เป็นที่รู้จัก ยอมรับ สินค้าเป็นที่ยอมรับใน
ต่างประเทศเข้มแข็งสำหรับผู้ประกอบการส่งออก
แนวทางที่ ๔ สนับสนุนข้อมูลและบริการครบวงจรทางด้านตลาดสำหรับผู้ส่งออก SME

เป้าหมาย : SME สามารถส่งออกสินค้าและบริการที่มีมูลค่าสูง

- แนวทางที่ ๑ พัฒนาความสามารถและส่งเสริมการตลาดของ SME ในกลุ่มอุตสาหกรรม
เป้าหมาย ให้มีศักยภาพและได้รับมาตรฐานสากล
แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้ใช้ประโยชน์จากกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ SME
Proactive เป็นเครื่องมือในการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ

กลยุทธ์ที่ ๑๐ สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

- ตัวชี้วัด :** ๑) อัตราการขยายตัวของสินเชื่อธุรกิจ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ ๑๐
๒) อัตราการขยายตัวของมูลค่าการระดมทุนของ SME ในตลาดทุน เพิ่มขึ้น ร้อยละ ๑๐

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME มีเงินทุนที่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจและขยายกิจการ

เป้าหมาย: SME เข้าถึงสินเชื่อในระบบ

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้มี Virtual bank หรือ ธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินธุรกิจบนช่องทาง
ดิจิทัล ที่สามารถให้บริการรูปแบบใหม่แก่ SME รวมไปถึงส่งเสริมให้ SME เข้าร่วม/
ใช้โครงสร้างที่รองรับการทำธุรกรรมการค้าและการเงินดิจิทัลแบบครบวงจร
(end-to-end) เพื่อสร้าง Digital footprint ซึ่งจะนำไปสู่โอกาสในการเข้าถึงแหล่ง
เงินทุนที่ดีขึ้น อาทิ Digital ID สำหรับธุรกิจและ PromptBiz

- แนวทางที่ ๒ พัฒนาระบบค้าประกันสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพและหลากหลาย แต่ละกลุ่มได้อย่างเหมาะสม
- แนวทางที่ ๓ สนับสนุนให้ SME ใช้ประโยชน์จาก Digital financing /supply chain financing เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับธุรกิจ
- แนวทางที่ ๔ พัฒนากลไกพี่เลี้ยงที่ปรึกษาทางการเงินอย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุน SME

เป้าหมาย : SME สามารถใช้แหล่งเงินทุนทางเลือก

- แนวทางที่ ๑ พัฒนาผู้ประกอบการ SME ให้มีความรู้และความพร้อมในการระดมทุนจากตลาดทุน เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนทางเลือกสำหรับ SME

กลยุทธ์ที่ ๑๑ สนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม

- ตัวชี้วัด :** ๑) จำนวน SME ที่มีการวิจัยและพัฒนา การพัฒนานวัตกรรม เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕
๒) จำนวน SME ที่มีการจดสิทธิบัตร เพิ่มขึ้นร้อยละ ๒

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้โดยใช้นวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการ SME นำงานวิจัยและพัฒนาที่มีอยู่มาใช้ในเชิงพาณิชย์

- แนวทางที่ ๑ พัฒนาให้มีศูนย์กลางข้อมูลงานวิจัย เทคโนโลยี และนวัตกรรม รวมทั้งให้มีที่ปรึกษาช่วยในการนำงานวิจัยมาต่อยอด
- แนวทางที่ ๒ สนับสนุนให้มีการจับคู่ และงานเสนอขายผลงานวิจัยและพัฒนาของหน่วยงานวิจัยภาครัฐที่มีอยู่ ให้ SME สามารถนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงพาณิชย์
- แนวทางที่ ๓ สนับสนุนให้ SME ใช้ประโยชน์จากเงินทุนเพื่อการพัฒนาเทคโนโลยี นวัตกรรม (ITAP /open innovation / Research Gap Fund)

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการ SME สามารถพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของธุรกิจ

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้มีเงินสำหรับ SME ที่มีการพัฒนานวัตกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจ
- แนวทางที่ ๒ กำหนดมาตรการภาษีเพื่อจูงใจและช่วย SME ที่มีการพัฒนานวัตกรรม
- แนวทางที่ ๓ เชื่อมโยงที่ปรึกษาทางเทคโนโลยีให้กับ SME เพื่อให้สามารถพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกให้การจดทะเบียนสิทธิบัตรมีความรวดเร็วมากขึ้น
- แนวทางที่ ๔ บูรณาการการทำงานระหว่างสถาบันการศึกษา เครือข่ายวิจัย นักวิจัย SME และหน่วยงานรัฐ - เอกชน ในการเชื่อมโยงและผลักดันงานวิจัยและนวัตกรรมเพื่อใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์

กลยุทธ์ที่ ๑๒ สร้างความพร้อมของแรงงานและบุคลากร

- ตัวชี้วัด :** ผลิตภาพแรงงานของ SME เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME มีแรงงานที่เพียงพอและมีคุณภาพตรงต่อความต้องการของธุรกิจ

เป้าหมาย : แรงงานของ SME มีคุณภาพและทักษะสมัยใหม่

แนวทางที่ ๑ ยกระดับแพลตฟอร์มที่มีอยู่เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงการจับคู่ระหว่าง SME และแรงงานที่มีทักษะ

แนวทางที่ ๒ พัฒนาทักษะบุคลากรที่อยู่กับ SME ให้มีองค์ความรู้ ทักษะสมัยใหม่ (Reskill Upskill และ New Skill) โดยเฉพาะทักษะด้านดิจิทัล

แนวทางที่ ๓ สนับสนุนเงินทุนให้ SME ในการยกระดับทักษะให้กับแรงงานของธุรกิจ

แนวทางที่ ๔ ทบทวนกฎระเบียบให้ SME ในธุรกิจที่ใช้แรงงานเข้มข้นสามารถใช้แรงงานต่างชาติได้สะดวกมากขึ้น

กลยุทธ์ที่ ๑๓ ศูนย์กลางในการให้ข้อมูล องค์ความรู้ และบริการ

ตัวชี้วัด : จำนวน SME ที่เข้าใช้ระบบ Platform Service ต่างๆ เพิ่มขึ้นร้อยละ ๒๐

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME มีข้อมูลที่เพียงพอในการเริ่มต้นหรือตัดสินใจทางธุรกิจ รวมทั้งสามารถเข้าถึงบริการความช่วยเหลือของภาครัฐได้อย่างสะดวก

เป้าหมาย : SME เข้าถึงบริการต่างๆ ของภาครัฐ

แนวทางที่ ๑ ยกระดับ OSS ให้เป็นศูนย์กลางในการประสานในพื้นที่และให้บริการแก่ SME เน้นการเข้าถึงง่ายทั้งในรูปแบบ Online - Offline และ ส่งต่อ เชื่อมโยงการพัฒนาได้อย่างตรงจุด

แนวทางที่ ๒ ยกระดับ SME ONE ให้เป็น SME National Single Window ในการรวบรวมบริการ โครงการ ข้อมูลข่าวสาร ครอบคลุมการส่งเสริม SME ของภาครัฐทั้งหมดไว้ในที่เดียว

แนวทางที่ ๓ ยกระดับ SME academy ๓๖๕ ให้เป็น Platform ศูนย์กลางการเรียนรู้ที่ตอบสนองความต้องการของ SME ทุกมิติ โดยใช้ระบบประเมินศักยภาพ SME เป็นเครื่องมือในการเสนอแนะหลักสูตรการพัฒนาที่เหมาะสมกับ SME แต่ละราย

กลยุทธ์ที่ ๑๔ ปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบให้ไม่อุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

ตัวชี้วัด : กฎหมาย กฎระเบียบที่ได้รับการปรับปรุงให้สร้างความเป็นธรรม และไม่เป็นอุปสรรคกับธุรกิจ

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีศักยภาพด้วยกฎหมาย/กฎระเบียบที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมาย : กฎหมาย กฎระเบียบที่ได้รับการปรับปรุงให้เอื้อต่อธุรกิจ SME

แนวทางที่ ๑ การจัดทำข้อเสนอแนะ แนวทางสนับสนุนให้มีการปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

แนวทางที่ ๒ พัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบใหม่ให้เอื้อและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจและสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

แนวทางที่ ๓ นำข้อเสนอแนะคณะกรรมการดำเนินการปฏิรูปกฎหมาย (Regulatory Guillotine: RG) ที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของ SME มาบังคับใช้ให้เกิดผลในทางปฏิบัติ

เป้าหมาย : SME ได้รับความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

แนวทางที่ ๑ เสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ที่เพียงพอต่อการนำไปใช้ประโยชน์ได้

กลยุทธ์ที่ ๑๕ พัฒนาระบบข้อมูลเพื่อสนับสนุนการกำหนดนโยบาย

ตัวชี้วัด : ฐานข้อมูลที่มีข้อมูลที่ทันสมัยสถานการณ์และครอบคลุมใช้กำหนดนโยบายได้

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ หน่วยงานของรัฐกำหนดนโยบายส่งเสริม SME ได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับปัญหาและความต้องการของ SME

เป้าหมาย : หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME สามารถนำข้อมูลไปใช้เพื่อการพัฒนาการดำเนินงาน

แนวทางที่ ๑ พัฒนาระบบฐานข้อมูลและปรับปรุงข้อมูล SME ให้ทันสมัยพร้อมใช้ประโยชน์เชิงนโยบายเพื่อการส่งเสริม SME

แนวทางที่ ๒ พัฒนาเครื่องมือในการชี้วัด เติบโต และพยากรณ์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์เพื่อใช้ประโยชน์

แนวทางที่ ๓ ผลักดัน เชื่อมโยงให้มีการใช้ SME One ID เป็นรหัสประจำตัวผู้ประกอบการ SME เดียวกันทั่วประเทศ

กลยุทธ์ที่ ๑๖ พัฒนาผู้ประกอบการ SME ที่ใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG ให้เติบโตและแข่งขันได้

ตัวชี้วัด : รายได้ของ SME BCG เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕

๑๖.๑ ผู้ประกอบการ SME ปรับเปลี่ยนธุรกิจสู่โมเดลเศรษฐกิจ BCG

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME มีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจสู่โมเดลเศรษฐกิจ BCG

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาทักษะความรู้ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจตามโมเดลเศรษฐกิจ BCG

แนวทางที่ ๑ สร้างความตระหนักรู้การนำโมเดลเศรษฐกิจ BCG ไปใช้ในการดำเนินธุรกิจให้ผู้ประกอบการ SME ด้วยการพัฒนาหลักสูตร อบรม ป่มเพาะให้ความรู้ รวมถึงพัฒนาชุดความรู้เพื่อเผยแพร่สำหรับผู้ประกอบการ SME

แนวทางที่ ๒ พัฒนาเครื่องมือวัดและเกณฑ์ BCG ให้เหมาะสมกับ SME

แนวทางที่ ๓ สนับสนุนให้ SME ใช้ทุนทรัพยากร อัตลักษณ์ ความคิดสร้างสรรค์ และงานวิจัย เทคโนโลยี นวัตกรรมสมัยใหม่ในการพัฒนาสินค้าและบริการด้วย โมเดลเศรษฐกิจ BCG

แนวทางที่ ๔ พัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานด้วยการสนับสนุนผู้เชี่ยวชาญ ที่ปรึกษารวมถึงจัดการประกวดหรือการมอบรางวัลให้ SME ที่เป็นต้นแบบในการใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG ไปประยุกต์ใช้จนประสบความสำเร็จ

แนวทางที่ ๕ ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่ม (Cluster / Networking) เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ พัฒนาสินค้าและบริการ รวมทั้งสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ พัฒนาสภาพแวดล้อมต่อให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของ SME ที่ใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG

เป้าหมาย: ปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อให้ผู้ประกอบการ SME ที่ใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG มีประสิทธิภาพ

แนวทางที่ ๑ สนับสนุนสิทธิประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ SME ที่ดำเนินธุรกิจโดยใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG เช่น การส่งเสริมการลงทุน การจัดซื้อจัดจ้างสีเขียว มาตรการทางภาษี

แนวทางที่ ๒ สนับสนุนแหล่งเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ SME ที่ใช้โมเดลเศรษฐกิจ BCG ในการดำเนินธุรกิจ เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ การระดมทุน

แนวทางที่ ๓ กระตุ้นให้ประชาชน หน่วยงานรัฐ ผู้ประกอบการรายใหญ่ใช้สินค้า SME ที่มีการนำโมเดลเศรษฐกิจ BCG มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

๑๖.๒ ส่งเสริม SME ในอุตสาหกรรมภายใต้เศรษฐกิจ BCG ให้สามารถแข่งขันได้

๑๖.๒.๑ ส่งเสริม SME อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME อุตสาหกรรมเครื่องสำอางมีความสามารถในการแข่งขันระดับสากล

เป้าหมาย : SME อุตสาหกรรมเครื่องสำอางมีศักยภาพเพิ่มมากขึ้น

แนวทางที่ ๑ พัฒนาผลิตภัณฑ์/บรรจุภัณฑ์ให้มีความนวัตกรรมและมาตรฐาน โดยใช้วิทยาศาสตร์เทคโนโลยี และความคิดสร้างสรรค์

แนวทางที่ ๒ พัฒนา SME OEM ให้มีคุณภาพ ธรรมมาภิบาล และมาตรฐานระดับสากล (GMP / ISO)

แนวทางที่ ๓ ยกกระดับ SME OEM ที่มีศักยภาพให้เป็น ODM (ผู้รับจ้างที่มีการทำวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์) เพื่อสร้างนวัตกรรมให้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางของ SME โดยเชื่อมโยงกับมหาวิทยาลัย

แนวทางที่ ๔ ส่งเสริมเทรนด์ ภาพลักษณ์ และสร้างความเชื่อมั่นให้สินค้าเครื่องสำอางไทย ด้วยการสร้างการรับรู้เรื่องอัตลักษณ์ คุณภาพ รวมไปถึงสนับสนุนให้มี Cosmetic Thailand Brand

แนวทางที่ ๕ จัดกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศในรูปแบบต่างๆ ที่เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภคของประเทศคู่ค้า

แนวทางที่ ๖ สนับสนุนการรวมกลุ่ม ผู้ประกอบการ SME และภาคส่วนที่เกี่ยวข้องเป็นเครือข่ายเครื่องสำอางที่เข้มแข็ง (Networking / Cluster) เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับกลุ่มธุรกิจ

๑๖.๒.๒ ส่งเสริม SME อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ การพัฒนาคุณภาพ และมาตรฐานอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการ SME /สินค้าได้รับการพัฒนาคุณภาพมาตรฐาน

- แนวทางที่ ๑ สร้างและพัฒนาผู้ผลิต/สินค้าในอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ ให้มีความพร้อมด้านคุณภาพ มาตรฐาน
- แนวทางที่ ๒ พัฒนาผู้ประกอบการ/สินค้า โดยเชื่อมโยงความต้องการใช้งานของบุคลากรทางการแพทย์ ร่วมกับหน่วยงานเครือข่าย และ ผู้ประกอบการ SME
- แนวทางที่ ๓ สนับสนุนค่าใช้จ่ายสำหรับการพัฒนาคุณภาพ และมาตรฐาน
- แนวทางที่ ๔ สนับสนุนการถ่ายทอดเทคโนโลยี/พัฒนานวัตกรรมการผลิต เช่น การพัฒนา ผู้ประกอบการ SME ที่มีศักยภาพให้เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้าเครื่องมือแพทย์ (OEM) ให้กับห่วงโซ่อุปทานขนาดใหญ่
- แนวทางที่ ๕ สร้างหรือพัฒนา ผู้ประกอบการ SME กลุ่มบริการซ่อมบำรุง ดูแลรักษาเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ การสร้างโอกาสทางการตลาดสำหรับผู้ประกอบการ SME อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ที่มีความพร้อม

เป้าหมาย : ผู้ประกอบการ SME มีรายได้เพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕

- แนวทางที่ ๑ การเชื่อมโยงผู้ประกอบการ SME กับผู้ซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- แนวทางที่ ๒ การพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ผลิตภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างการศึกษาวิจัย ผลิตภัณฑ์ที่สิทธิบัตรใกล้สิ้นอายุความคุ้มครอง ผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรม ให้มีโอกาสด้านการตลาดสู่เชิงพาณิชย์
- แนวทางที่ ๓ การสร้างความเชื่อมั่นในการใช้งานเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ที่ผลิตภายในประเทศ

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ การพัฒนาระบบนิเวศสำหรับผู้ประกอบการ SME กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์

เป้าหมาย : ระบบนิเวศได้รับการพัฒนาเพื่อรองรับผู้ประกอบการ SME ผู้ซื้อ

- แนวทางที่ ๑ การพัฒนาฐานข้อมูล SME กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ เช่น การพัฒนาฐานข้อมูล ผู้ประกอบการ SME หรือสินค้าที่จำแนกหมวดหมู่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อ การพัฒนาฐานข้อมูลศูนย์ทดสอบมาตรฐานผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ ห้องปฏิบัติการทดสอบมาตรฐานเครื่องมือแพทย์

- แนวทางที่ ๒ การสร้างองค์ความรู้ด้านกฎหมาย กฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ SME เช่น การปฏิบัติตามพระราชบัญญัติเครื่องมือแพทย์ ฉบับที่ ๒ (พ.ศ. ๒๕๖๒) การโฆษณาเครื่องมือแพทย์และวัสดุสิ้นเปลืองทางการแพทย์ให้ถูกต้องตามข้อกำหนดของกฎหมาย กฎระเบียบมาตรฐาน
- แนวทางที่ ๓ การจัดให้มีพี่เลี้ยง ที่ปรึกษา ที่ให้บริการแบบเบ็ดเสร็จสำหรับผู้ประกอบการ SME เช่น การเตรียมความพร้อมการขึ้นทะเบียนเครื่องมือแพทย์ การขอมาตรฐาน การดำเนินธุรกิจ เป็นต้น

๑๖.๒.๓ ส่งเสริม SME อุตสาหกรรมภาพยนตร์และวีดิทัศน์ (Soft Power)

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ ผู้ประกอบอาชีพได้รับการพัฒนาทักษะในการนำเสนอ Soft Power ของไทยผ่านการผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์ และทักษะในการผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์

เป้าหมาย : ผู้ประกอบอาชีพได้รับการพัฒนาทักษะในการนำเสนอ Soft Power ของไทยผ่านการผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์ และทักษะในการผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์

แนวทางที่ ๑ พัฒนาหลักสูตรการสร้างภาพยนตร์ในสถาบันการศึกษาที่สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

แนวทางที่ ๒ พัฒนาความรู้และทักษะเฉพาะทางที่จำเป็นในการประกอบอาชีพด้านภาพยนตร์และวีดิทัศน์

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME มีโอกาสทางการตลาดและโอกาสในการต่อยอดธุรกิจเพิ่มมากขึ้น

เป้าหมาย : ผู้ประกอบอาชีพได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนโอกาสและช่องทางการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

แนวทางที่ ๑ สนับสนุนการจัดกิจกรรมประกวดเรื่องสั้น นวนิยาย ภาพยนตร์สั้น ที่มีเนื้อหา ด้านการส่งเสริม Soft Power ไทย

แนวทางที่ ๒ สนับสนุนการขยายโอกาสทางการตลาดสำหรับผู้ผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์ไทย

แนวทางที่ ๓ สนับสนุนภาพยนตร์ต่างประเทศที่เข้ามาถ่ายทำในประเทศไทย ด้วยมาตรการจูงใจ

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ SME สามารถดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างมั่นคง ด้วยปัจจัยเอื้อและโครงสร้างพื้นฐานที่สนับสนุนการขับเคลื่อนธุรกิจ

เป้าหมาย : มีปัจจัยเอื้อ และโครงสร้างพื้นฐานที่พร้อมขับเคลื่อน Soft Power ผ่านธุรกิจภาพยนตร์และวีดิทัศน์

แนวทางที่ ๑ สนับสนุนแหล่งเงินทุน เช่น Seed Fund / Grant เงินร่วมลงทุน ฯลฯ

แนวทางที่ ๒ สนับสนุนพื้นที่ส่วนกลางสำหรับการผลิตภาพยนตร์และวีดิทัศน์

แนวทางที่ ๓ สนับสนุนข้อมูลของตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจและสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง ทั้งข้อมูลตลาดเชิงลึก พฤติกรรมผู้บริโภค

- แนวทางที่ ๔ ปรับปรุงแก้ไขกฎหมาย กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เพื่ออำนวยความสะดวกและลดขั้นตอนในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
- แนวทางที่ ๕ สนับสนุนการจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อปกป้องและคุ้มครองผลงานสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการไทย

กลยุทธ์ที่ ๑๗ ส่งเสริม SME ในอุตสาหกรรม New S-Curve (การผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง)

- ตัวชี้วัด :** ๑) รายได้ของกลุ่มธุรกิจ SME ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง เพิ่มขึ้นร้อยละ ๕
- ๒) SME สามารถผันตัวเข้าสู่อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง ได้ ๕ ราย

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ เพิ่มศักยภาพ SME ที่อยู่อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง และ SME ที่ต้องการเข้าสู่อุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง

เป้าหมาย : SME ได้รับการพัฒนาทักษะที่จำเป็นในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง

แนวทางที่ ๑ พัฒนาความรู้และทักษะที่จำเป็นในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง เช่น ความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมอากาศยานการผลิต โดยกระบวนการวิศวกรรมย้อนรอย (Reverse Engineering) การขอรับมาตรฐานด้านอากาศยาน

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ เชื่อมโยงตลาดอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง

เป้าหมาย : SME สามารถเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานทั้งในและต่างประเทศได้

แนวทางที่ ๑ เพิ่มเติมมาตรการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง เพื่อส่งเสริมให้เกิดคลัสเตอร์อุตสาหกรรมอากาศยานด้วยเงื่อนไขการใช้ชิ้นส่วนที่ผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศ

แนวทางที่ ๒ จัดกิจกรรมให้เกิดการจับคู่ธุรกิจ ระหว่างผู้ผลิตอากาศยานรายใหญ่ และ SME ผู้รับช่วงการผลิต

แนวทางที่ ๓ จัดกิจกรรมเชื่อมโยง SME กับหน่วยงานภาครัฐผู้เป็นเจ้าของอากาศยาน เพื่อให้เกิดการรับโจทย์การผลิตล่วงหน้าในการผลิตชิ้นส่วนเพื่อสนับสนุนการซ่อมบำรุงอากาศยานภาครัฐ

ประเด็นทางยุทธศาสตร์ มีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการพัฒนา SME ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง

เป้าหมาย: มีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการพัฒนา SME ในอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง

- แนวทางที่ ๑ สนับสนุนให้มีแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมกับ SME ทั้งที่อยู่ในอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง และ SME ที่ต้องการเข้าสู่อุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุงในอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสามารถเข้าถึงได้ง่าย
- แนวทางที่ ๒ ยกระดับขีดความสามารถห้องปฏิบัติการวิเคราะห์ ทดสอบ ทดลองทางวิศวกรรม สำหรับอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง รวมทั้งพื้นที่ทดสอบ ทดลอง อากาศยาน และระบบอากาศยานไร้คนขับ
- แนวทางที่ ๓ สนับสนุนเงินทุนวิจัย สำหรับการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง เพื่อต่อยอดการวิจัยไปสู่การใช้งานเชิงพาณิชย์
- แนวทางที่ ๔ พัฒนาหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง และจัดทำมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ ที่ตรงตามข้อกำหนดด้านมาตรฐาน และตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง
- แนวทางที่ ๕ จัดทำฐานข้อมูล ผู้ประกอบการ ในอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง และผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการ มีขีดความสามารถในการผลิต เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลความรู้ในการเชื่อมโยงอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรมการผลิตขึ้นส่วนอากาศยานและการซ่อมบำรุง
- แนวทางที่ ๖ พัฒนากฎระเบียบ และมาตรฐานสำหรับการรับรองการผลิตอากาศยาน การใช้งานอากาศยานขนาดเล็ก และการใช้งานอากาศยานไร้คนขับ