รายงานประจำปี 2565

ANNUAL REPORT 2022

สสว.

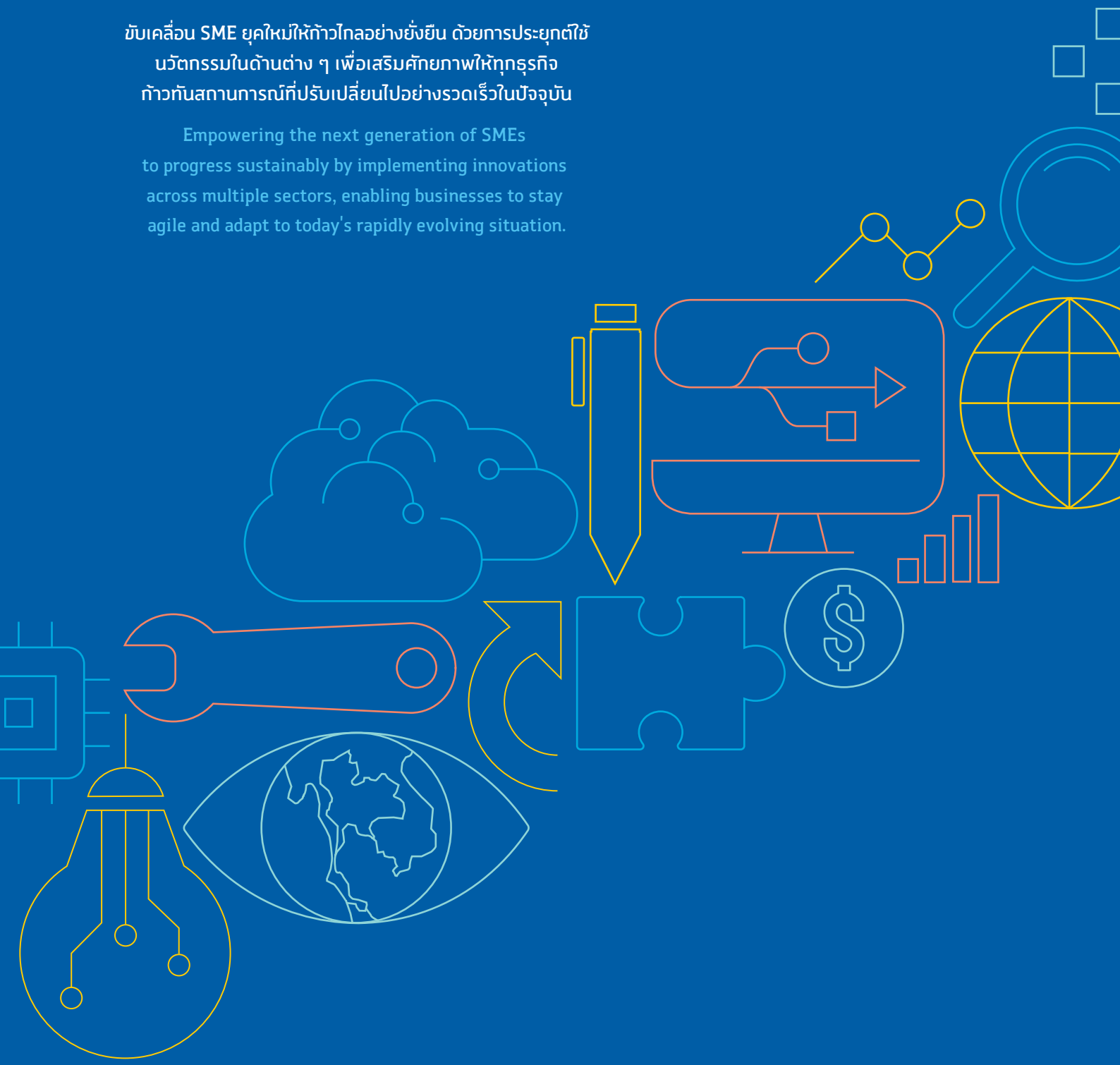
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

THE OFFICE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES PROMOTION (OSMEP)

INNOVATIVE SME

ขับเคลื่อน SME ยุคใหม่ให้ก้าวไกลอย่างยั่งยืน ด้วยการประยุกต์ใช้
นวัตกรรมในด้านต่าง ๆ เพื่อเสริมศักยภาพให้ทุกธุรกิจ
ก้าวทันสถานการณ์ที่ปรับเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน

Empowering the next generation of SMEs
to progress sustainably by implementing innovations
across multiple sectors, enabling businesses to stay
agile and adapt to today's rapidly evolving situation.



สารบัญ
Contents

04 สารจากนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงกลาโหม ประธานกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Message from Prime Minister and Minister of Defense Chairman of the National Board of SME Promotion

06 สารจากรองนายกรัฐมนตรีและรองประธานกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Message from Deputy Prime Minister and Vice Chairman of the National Board of SME Promotion

08 สารจากประธานกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Message from Chairman of the Executive Board for OSMEP

10 สารจากผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Message from Director-General of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP)

12
ส่วนที่ 1
ผลการดำเนินงานส่งเสริม MSME ประจำปี 2565

13 ความเป็นมาของการจัดทำแผนปฏิบัติการของ สสว.
14 แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565
15 การดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565
17 ผลการบรรลุเป้าหมาย
20 ภาพรวมผลการดำเนินงานผลักดันงานส่งเสริม MSME
21 ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้องและข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย
24 ข้อเสนอแนะสำหรับการดำเนินงานส่งเสริม MSME ในระยะต่อไป
25 **ยุทธศาสตร์ที่ 1** ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA
28 **ยุทธศาสตร์ที่ 2** พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน
33 **ยุทธศาสตร์ที่ 3** สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล
41 **ยุทธศาสตร์ที่ 4** เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง
42 ผลการประเมินคุณธรรมและความโปร่งใส่
43 การประเมินผลการดำเนินงาน
44 ผลการสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
45 การแสดงเจตจำนงสุจริต

48
Chapter 1
Performance of MSME Promotion in 2022

49 Background of OSMEP Strategic Plan
50 OSMEP Strategic Plan of Year 2022
51 The Operation of OSMEP Strategic Plan of Year 2022
53 Outcome of Achievement by metrics
56 An Overview of MSME Performance Promotion

57 Related studies and Policy recommendations for MSME Driven to minimize barriers towards MSME's Business Operation
60 Suggestions for the Implementation of MSME Promotion in further phrase
61 **Strategy 1** Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data
64 **Strategy 2** Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy
69 **Strategy 3** Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs
77 **Strategy 4** Driving the organizational into a High Performance Agency
78 Performance of the Integrity and Transparency Assessment
79 Performance of Small and Medium Enterprise Promotion Fund
80 Satisfaction Survey of Stakeholders
81 Declaration of Intent on good intentions and good corporate governance policies

84

ส่วนที่ 2
สถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ปี 2565

85 สถานการณ์ของ MSME
86 การค้าระหว่างประเทศของ MSME
88 ดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการ MSME
89 จำนวนและการจ้างงานของ MSME
91 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อม

93

Chapter 2
Review of MSME Situation for 2022

93 Gross Domestic Product of MSMEs
94 International Trade of MSMEs
96 National MSME Entrepreneurial Sentiment Index
97 Number and Employment of MSME
99 Micro and Small Enterprise Growth Potential and Opportunity Index

101

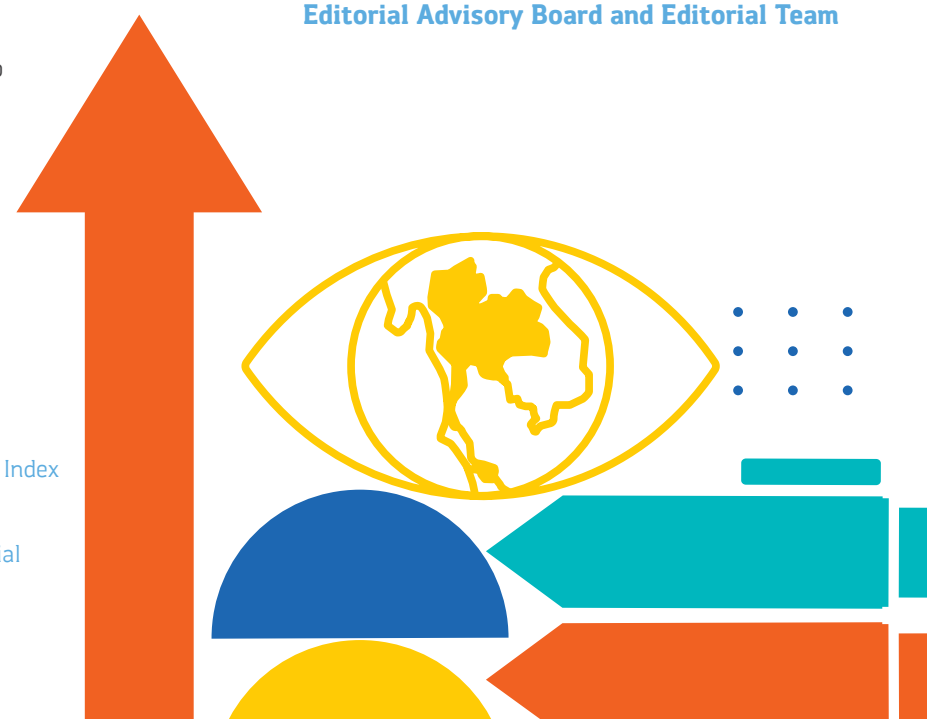
ส่วนที่ 3
Chapter 3
การบริหารงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2565
Administration of SME Promotion 2022

103 คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
Board of Small and Medium Enterprises Promotion
106 โครงสร้าง สสว.
OSMEP Organization Structure
107 ผู้บริหาร สสว.
OSMEP Executive Management Team
120 การแบ่งส่วนงานและหน้าที่ความรับผิดชอบ
Departmental Description of Job Responsibilities

126

ส่วนที่ 4
Chapter 4

127 **รายงานผลการดำเนินงานของคณะอนุกรรมการตรวจสอบประจำปี**
The Annual Audit Subcommittee Report
131 **งบการเงินประจำปี 2565**
164 **ที่ปรึกษากองบรรณาธิการและกองบรรณาธิการ**
Editorial Advisory Board and Editorial Team



สารจาก
พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา

Message from Mr. Prayut Chan-o-cha

นายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงกลาโหม
ประธานกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Prime Minister and Minister of Defense
Chairman of the National Board of SME Promotion

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยการส่งเสริมผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของประเทศ ทำให้เกิดการสร้างงานแก่ประชาชน การกระจายรายได้ และความเจริญไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ

แม้ว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา ๒๐๑๙ ได้คลี่คลายลงตั้งแต่ปี ๒๕๖๕ และการดำเนินธุรกิจเริ่มเข้าสู่สภาวะปกติ แต่สภาพเศรษฐกิจของประเทศยังไม่สามารถฟื้นตัวกลับมาได้เต็มที่ เนื่องจากปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน อาทิ การปรับเพิ่มราคาพลังงานและราคาสินค้าวัตถุดิบหลายประเภท รวมทั้งภาวะเงินเฟ้อที่เกิดขึ้นในประเทศ

Small and medium-sized enterprises or SMEs, play a crucial role in driving the economy and enhancing the country's competitiveness. They contribute to job creation, income distribution, and prosperity across the world.

Although the impact of the Coronavirus Disease 2019 has diminished since 2022 and business operations have resumed as usual, the national economy still shows incomplete recovery. This is due to ongoing external and internal factors, such as rising energy and raw material costs, along with local and global inflation. These elements unavoidably affect consumer purchasing power and SMEs' production expenses.

I commend the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) for its significant role in fostering collaboration, advocacy, assistance, and advancement for Thai SMEs. OSMEP has played a pivotal role in guiding entrepreneurs to navigate diverse challenges and regain momentum. By proactively implementing a range of strategic measures, both reactive and proactive, OSMEP has lightened the financial burden on SMEs in the short and long term. Additionally, the office plans to introduce new initiatives to enhance SME operations, including credit measures, employment support, tourism promotion, and engagement in the SME One ID project. This project aims to provide comprehensive government assistance and support to entrepreneurs through a unified identification system.

และทั่วโลก ซึ่งล้วนส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และต้นทุนการผลิตของ SME อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ผมขอชื่นชมสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ที่เป็นกำลังสำคัญในการบูรณาการความร่วมมือ ส่งเสริม สนับสนุน และพัฒนา SME ไทย ทำให้ผู้ประกอบการสามารถผ่านพ้นจากสถานการณ์ต่าง ๆ และกลับมาฟื้นตัวได้อีกครั้งหนึ่ง ด้วยการขับเคลื่อน ผลักดัน ติดตาม และสนับสนุนการดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจทั้งเชิงรับและเชิงรุก เพื่อช่วยเหลือและการลดภาระค่าใช้จ่ายให้กับ SME ทั้งระยะสั้นและระยะยาว วางแผนดำเนินมาตรการใหม่ ๆ เพื่อส่งเสริมธุรกิจ SME ให้มีผลประกอบการที่ดียิ่งขึ้น อาทิ มาตรการด้านสินเชื่อ มาตรการส่งเสริมและรักษาระดับการจ้างงานในธุรกิจ SME มาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวและธุรกิจท่องเที่ยว และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SME เข้าระบบโครงการ SME One ID : หนึ่งรหัสหนึ่งผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงการดูแลช่วยเหลือจากภาครัฐได้อย่างทั่วถึง

ในโอกาสนี้ ผมขออาราธนาคุณพระศรีรัตนตรัย และอำนาจสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลาย อีกทั้งพระบารมีของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว และสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินี โปรดดลบันดาลประทานพรให้ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกคน พร้อมทั้งครอบครัว ประสบแต่ความสุข ความเจริญ มีกำลังกาย กำลังใจ กำลังสติปัญญาที่เข้มแข็ง และสัมฤทธิผลในสิ่งอันพึงปรารถนาทุกประการโดยทั่วกัน เพื่อร่วมกันขับเคลื่อนและเพิ่มศักยภาพ SME ไทย ไปสู่ความมั่งคั่งอย่างยั่งยืนตลอดไป

On this occasion, I would like to express my appreciation and extend my best wishes to the management and all officials who have wholeheartedly carried out their duties. I also request prayers for the protection of Phra Sri Rattanatrai and all sacred entities, as well as blessings from His Majesty the King and Her Majesty the Queen for everyone. May you all experience happiness, prosperity, physical vitality, unwavering mental strength, and fulfillment of all aspirations. Together, let us continue to cultivate small and medium enterprises and drive the sustainable growth of Thailand's economy.

พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา
Mr. Prayut Chan-o-cha

สารจาก
นายสุพัฒนพงษ์ พันธ์มีเชาว์

Message from Mr. Supattanapong Punmeechaow

รองนายกรัฐมนตรี
รองประธานกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Deputy Prime Minister
Vice Chairman of the National Board of SME Promotion

ช่วงระยะเวลา ๒-๓ ปีนี้ ธุรกิจ SME ไทย ต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา ๒๐๑๙ ผลกระทบจากสงครามระหว่างรัสเซีย-ยูเครน ราคาพลังงานและต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ภาวะเงินเฟ้อ ค่าเงินผันผวน เป็นต้น ปัญหาดังกล่าวกระทบต่อทุกธุรกิจไม่มากก็น้อย รวมถึงประเทศอื่น ๆ ทั่วโลกซึ่งประสบกับปัญหาข้างต้นไม่ต่างกัน สำหรับประเทศไทย แม้มีบางธุรกิจต้องปิดตัวลง แต่ก็ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนริเริ่มก่อตั้งธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งรัฐบาลได้พยายามอย่างแน่วแน่ในการช่วยเหลือ SME ในทุก ๆ ด้านอย่างเต็มที่ เพื่อเยียวยาช่วยเหลือฟื้นฟูและเพิ่มศักยภาพของ SME ให้สามารถกลับมาแข่งขันได้ในระดับสากล ภายใต้การเติบโตที่ยั่งยืน

In this 2-3 years, Thai SMEs has been facing diverse problems, such as the spread of the Coronavirus Disease 2019, the impact of the Russian-Ukrainian war, energy prices and rising costs, inflation, currency fluctuations, etc. Such problems affect every business, including other countries worldwide that have experienced the same problems. The government has made determined efforts to support SMEs in all aspects including, assist, restore, and enhance SMEs capabilities to compete at the international level with sustainable growth.

Therefore, the government has taken measures to help domestic entrepreneurs and support cooperative measures to solve international problems. During the 28th APEC SME Ministerial Meeting, there was a joint discussion to build cooperation on sustainable development within the APEC region. This discussion can be summarized into 4 key issues as follows:

1. Accelerate the application of the bioeconomy circular economy and green economy (Bio-Circular-Green Economy Model: BCG Economy Model), which can create business opportunities, add value to small business products and services, and support global efforts to cope with global warming.

2. Implement comprehensive digital transformation. Digital transformation is a tool that enables small businesses to develop effectively. Digitally-skilled SMEs can reach more customers and adapt to rapid changes in the market.

3. Improve financing and debt restructuring. SMEs often face difficulties in accessing loans due to their small size,

ดังนั้น รัฐบาลจึงได้ดำเนินมาตรการเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการภายในประเทศและให้การสนับสนุนมาตรการความร่วมมือในการแก้ปัญหาระหว่างประเทศ โดยในการประชุมรัฐมนตรีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (APEC SME Ministerial Meeting) ครั้งที่ ๒๘ ได้มีการหารือร่วมกัน เพื่อสร้างความร่วมมือด้านการพัฒนาที่ยั่งยืน ภายในภูมิภาคเอเปค โดยสรุปเป็น ๔ ประเด็นสำคัญ คือ

๑. เร่งการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน และเศรษฐกิจสีเขียว (Bio-Circular-Green Economy Model: BCG Economy Model) ซึ่งสามารถสร้างโอกาสทางธุรกิจ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจขนาดเล็ก และยังสนับสนุนความพยายามของโลกที่จะรับมือกับภาวะโลกร้อน

๒. การเปลี่ยนแปลงสู่ดิจิทัลอย่างครอบคลุม การเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ธุรกิจขนาดเล็กสามารถพัฒนาได้รวดเร็วยิ่งขึ้น SME ที่มีทักษะในด้านดิจิทัลจะเข้าถึงลูกค้าได้มากกว่าและยืนหยัดต่อการเปลี่ยนแปลงซึ่งเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

๓. การจัดหาเงินทุนและการปรับโครงสร้างหนี้ ธุรกิจ SME มีความยากลำบากในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ "เนื่องจากมีขนาดเล็ก มีผลิตภัณฑ์และบริการที่ไม่หลากหลาย และอาจมีโครงสร้างทางการเงินที่อ่อนแอกว่า" เพื่อช่วยให้ธุรกิจขนาดเล็กสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้

๔. การรับมือกับตลาดที่กำลังพัฒนาและเปลี่ยนแปลงไป การสร้างสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจที่สนับสนุนสตาร์ทอัพ ส่งเสริมนวัตกรรม เสริมสร้างการมีส่วนร่วมในห่วงโซ่มูลค่าโลก

ทั้งนี้ รัฐบาลได้มอบหมายให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ดำเนินการรวบรวมแนวคิดและประเด็นสำคัญที่ถูกหยิบยกขึ้นมาหารือระหว่างการประชุม เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย พร้อมแนวปฏิบัติในการช่วยเหลือและเสริมสร้างศักยภาพของ SME โดยมีเป้าหมายในการเพิ่มขีดความสามารถพัฒนา SME ของไทยให้มีศักยภาพ เพื่อเชื่อมโยงเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานโลก อันเป็นการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน

ในโอกาสนี้ ผมขอขอบคุณและให้กำลังใจสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในการมุ่งมั่นร่วมกันแก้ปัญหา และส่งเสริมพัฒนาศักยภาพของ SME อย่างแข็งขัน อีกทั้งยังคอยติดตามผลลัพธ์ของมาตรการและโครงการต่าง ๆ รับฟังเสียงจากผู้ประกอบการภาคเอกชน และพร้อมให้การสนับสนุนเพิ่มเติมหรือปรับปรุงมาตรการเพื่อให้สอดคล้องกับความจำเป็นในการฟื้นตัวและเติบโตของ SME อย่างยั่งยืนในอนาคต

diverse range of products and services, and potentially weaker financial structures. Efforts should be made to support small businesses access financing.

4. Adapt to evolving and changing markets by creating a supportive business environment. Startups play a crucial role in promoting innovation, and SMEs should be encouraged to strengthen their participation in global value chains.

The government has assigned the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) to gather ideas and key issues that were raised during the meeting to construct the policy along with guidelines for enhancing SMEs potential with the goal of Thai SME development to connect to the global supply chain which led to sustainable growth.

On this occasion, I would like to thank you and encourage the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) in striving to jointly solve problems and proactively promote the development of SME potential, as well as keep track of the results of various measures and projects, listening to voices from private sector entrepreneurs. Also, ready to provide additional support and improve measures to meet the need for sustainable recovery and growth of SMEs in the future.

นายสุพัฒนพงษ์ พันธ์มีเชาว์
Mr. Supattanapong Punmeechaow

สารจาก
นายกอบศักดิ์ ภูตระกูล

Message from Mr. Kobsak Pootrakool

ประธานกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Chairman of the Executive Board for the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP)

ในปี ๒๕๖๕ ภารกิจของ สสว. ภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๔-๒๕๖๕ โดยมุ่งเน้นการให้ความช่วยเหลือและส่งเสริม SME ในทุก ๆ ด้าน เช่น มาตรการช่วยเหลือแหล่งเงินทุน ส่งเสริมการเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้งแบบออนไลน์และแบบออฟไลน์ ช่องทางจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งเสริมการใช้นวัตกรรมในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการส่งเสริมการเตรียมความพร้อมให้ SME ก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัลอีกด้วย

In 2022, OSMEP's mission under the Small and Medium Enterprises Promotion Plan 2021-2022, focuses on aiding and promoting SMEs in different aspects. This includes measures to support funding sources, promote the expansion of online and offline distribution channels domestically and internationally, encourage innovation in product research and development, and facilitate the transition of SMEs into the digital age.

According to the implemented measures, the overall economic performance of the year 2022 indicated that the GDP of Small and Medium MSMEs amounted to 6.11 trillion-baht, accounting for 35.2% of total GDP of Thailand, with a growth rate of 4.5%. The growth of GDP among MSMEs in 2022 revealed that small enterprises experienced the highest growth at 17.6%. This growth was supported by various factors, including the full reopening of the country, the recovery of the tourism industry from both Thai and foreign tourists, and the revival of MSME businesses in the trade and service sectors such as accommodation, restaurants, freight, and passenger transportation, as well as media production businesses that regained pre-COVID-19 revenue levels. Meanwhile, the value of MSME merchandise exports decreased by 6.0% compared to 2021, and MSME imports decreased by 1.9%. This decline was in line with the overall decrease in exports and was primarily attributed to a reduction in imports of raw materials and intermediate goods. Factors contributing to this decline included the impact of China's zero-COVID measures, the severity of the Russian-Ukrainian war since

ทั้งนี้ จากผลการดำเนินการมาตรการต่าง ๆ ส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจของทั้งปี ๒๕๖๕ GDP MSME มีมูลค่า ๖.๑๑ ล้านล้านบาท คิดเป็น ๓๕.๒% ของ GDP รวม โดยมีอัตราการขยายตัว ๔.๕% ซึ่งการขยายตัวของ GDP MSME ในปี ๒๕๖๕ พบว่า วิสาหกิจรายย่อย ขยายตัวได้สูงที่สุดคิดเป็น ๑๗.๖% ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนจากการเปิดประเทศเต็มรูปแบบ การฟื้นตัวของธุรกิจท่องเที่ยวจากนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ทำให้ธุรกิจ MSME ในภาคการค้าและภาคการบริการ ได้แก่ ธุรกิจที่พักแรม ร้านอาหาร การขนส่งสินค้าและขนส่งผู้โดยสาร และธุรกิจจัดทำสื่อต่าง ๆ กลับมามีรายได้ใกล้เคียงกับช่วงก่อนสถานการณ์โควิด-๑๙ แต่ในขณะเดียวกัน มูลค่าส่งออกสินค้าของ MSME ลดลงจากปี ๒๕๖๔ ๖.๐% และการนำเข้าของ MSME ลดลงจากปี ๒๕๖๔ ๑.๙% สอดคล้องกับการลดลงของการส่งออก โดยเป็นการลดลงของการนำเข้าสินค้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางเป็นหลัก เนื่องจากผลกระทบจากมาตรการโควิดเป็นศูนย์ (Zero-Covid) ของประเทศจีน ผลกระทบจากสงครามรัสเซีย-ยูเครน ซึ่งปะทุรุนแรงตั้งแต่ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ค.ศ. ๒๐๒๒ และการผันผวนของค่าเงินบาท เป็นต้น โดย สสว. คาดว่าแนวโน้มการค้าระหว่างประเทศของ MSME ปี ๒๕๖๖ การนำเข้า-ส่งออกของ MSME จะกลับมาขยายตัวได้อีกครั้ง สำหรับการจ้างงานในปี ๒๕๖๕ มีการจ้างงานจากวิสาหกิจทุกขนาดรวมทั้งสิ้น ๑๘,๐๗๐,๐๖๗ คน เป็นการจ้างงานจาก MSME ร้อยละ ๗๐.๙๙ ของการจ้างงานรวม โดยที่วิสาหกิจรายย่อยมีสัดส่วนการจ้างงานสูงสุดร้อยละ ๓๐.๒๕ ของการจ้างงานรวม โดยภาพรวมสถานการณ์ตลาดแรงงานมีแนวโน้มดีขึ้น โดยในไตรมาสที่ ๑ ของปี ๒๕๖๖ สสว. คาดว่าอัตราการจ้างงานน่าจะปรับตัวเข้าสู่ระดับปกติ

แม้ว่าการคาดการณ์สถานการณ์ในปี ๒๕๖๖ จะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ทั้ง GDP MSME การส่งออกนำเข้าที่น่าจะขยายตัวขึ้น การจ้างงานที่น่าจะกลับสู่สภาวะปกติได้ แต่การดำเนินธุรกิจในปี ๒๕๖๖ ยังคงมีความผันผวนและความไม่แน่นอนอยู่สูง ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการและบริหารด้วยความระมัดระวัง นำประสบการณ์ช่วงโควิด-๑๙ ที่ผ่านมาเป็นบทเรียน เพื่อเตรียมแผนการรองรับในสถานการณ์ที่ไม่คาดฝัน และในขณะเดียวกันก็ต้องดำเนินการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรม มาพัฒนาสินค้า การบริการ กระบวนการผลิต และการบริหารองค์กร เพื่อให้สามารถก้าวทันโลกและแข่งขันในระดับสากลได้

February 2022, and baht currency volatility. Regarding the international trade of MSME, OSMEP foresees that the international trade outlook for MSMEs in 2023 might be pressured by the global economic slowdown. For the employment in 2022, enterprises of all sizes employed a total of 18,070,067 people, with MSMEs accounting for 70.99% of total employment. Micro-enterprises had the highest proportion of employment, contributing to 30.25% of total employment. Overall, the labor market situation has shown improvement, and OSMEP expects the employment rate to return to normal levels in the first quarter of 2023.

Although the situation in 2023 is expected that MSMEs will have positive growth from easing COVID restrictions and employment that aimed to be as usual, however, business operations in 2023 remain highly volatile and uncertain. Therefore, operators must proceed with caution and adopt effective management practices. Drawing from the lessons learned during the COVID-19 pandemic, it is crucial to have contingency plans in place for unforeseen circumstances. Simultaneously, embracing technology and innovation is essential to enhance products, services, production processes, and organizational management, enabling businesses to keep pace with global trends and compete on an international level.

นายกอบศักดิ์ ภูตระกูล
Mr. Kobsak Pootrakool

สารจาก
นายวีระพงศ์ มาลัย

Message from Mr. Veerapong Malai

ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Director-General of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในฐานะหน่วยงานที่เป็นกำลังหลักในการช่วยเหลือและสนับสนุนผู้ประกอบการทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) ของประเทศ มีหน้าที่กำหนดนโยบายและยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อน SME ให้ดำเนินการไปในทิศทางที่เหมาะสมอย่างเต็มกำลัง

ในปี ๒๕๖๔ ภายใต้แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. ๒๕๖๔-๒๕๖๕ ได้มุ่งเน้นให้การช่วยเหลือและพัฒนาให้ผู้ประกอบการ MSME "อยู่รอด" โดยการบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา ๒๐๑๙ การปรับเปลี่ยนรูปแบบ การลดขนาดธุรกิจ

The Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) is considered the primary driven behind Thailand's small and medium-sized enterprises (MSMEs). MSMEs is responsible for establishing policies and strategies to guide SMEs to operate the business effectively with appropriate direction.

In 2021, the Small and Medium Enterprise Promotion Plan 2021-2022 emphasizes on assisting and developing MSME entrepreneurs to "Survive" by addressing challenges and revitalizing businesses affected by COVID-19. This involved tackling issues such as business modifications, reductions in operations, and employment. However, in 2022, OSMEP has a critical mission of integrating and driving the promotion of SMEs by government agencies and the private sector to "live" by enable SMEs to thrive in the digital age. This includes facilitating online trading, utilizing online advertising platforms, and embracing "Sustain" strategies. Moreover, OSMEP emphasizes on introducing and promoting the adaptation of science, technology, and innovation for product development and organizational enhancement, enabling SMEs to achieve their business goal in the economic landscape and expand their presence internationally. These objectives are divided into 4 key strategies:

Strategy 1: Enhancing the integration of SMEs using Big Data and supporting SMEs to access Corporate Procurement to support SMEs in the medical device and healthcare industry while promoting SMEs in the aerospace industry.

Strategy 2: Developing mechanisms to facilitate access to SMEs and community economies, such as establishing online and offline SME One Stop Service Centers (OSS),

ลดการจ้างงาน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ในปี ๒๕๖๕ สสว. มีภารกิจที่สำคัญคือ การบูรณาการและผลักดันการส่งเสริม SME ของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนให้ "อยู่เป็น" โดยการสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในยุคดิจิทัล การค้าขายออนไลน์ การใช้สื่อโฆษณาออนไลน์ และ "อยู่ยาว" โดยการแนะนำและส่งเสริมการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมให้กับ SME ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และพัฒนาองค์กร เพื่อเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ สามารถเติบโตและแข่งขันได้ในระดับสากล โดยแบ่งเป็น ๔ ยุทธศาสตร์ที่สำคัญ ได้แก่

ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การยกระดับการบูรณาการ SME ของประเทศด้วย Big Data เช่น การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างของภาคเอกชน (Corporate Procurement) การส่งเสริมและสนับสนุน SME กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ และการส่งเสริมและสนับสนุน SME กลุ่มอุตสาหกรรมอากาศยาน

ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การพัฒนากลไกส่งเสริมให้เข้าถึง SME และเศรษฐกิจชุมชน เช่น การให้บริการของศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (OSS) ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ การพัฒนาระบบเพื่อขอเข้ารับบริการของภาครัฐ : One ID และพัฒนาระบบ Single Sign on ฐานข้อมูลสมาชิกของ สสว. เพื่อขอรับการบริการจากภาครัฐ (One Identification One SME) การพัฒนาระบบเพื่อขอรับบริการภาครัฐ : การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และการพัฒนาสิทธิประโยชน์และผลักดันให้เกิดขึ้นจริงเพื่อการประกอบการ

ยุทธศาสตร์ที่ ๓ สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล เช่น การพัฒนาผู้ประกอบการใหม่เข้าสู่ธุรกิจอนาคต Next Normal การยกระดับผู้ประกอบการรายย่อย (SME Step up) การพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจใหม่ การพัฒนาและยกระดับผู้ประกอบการต้นแบบผ่านกิจกรรมการประกวดรางวัลเพื่อผู้ประกอบการ SME โดยใช้ชื่อว่า "รางวัลสุดยอด SME แห่งชาติ" หรือ "SME National Awards ครั้งที่ ๑๔"

ยุทธศาสตร์ที่ ๔ เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency) ทั้งการเพิ่มศักยภาพบุคลากร Smart People การยกระดับการบริหารจัดการสู่ Smart Office และการผลักดันองค์กรให้มีประสิทธิภาพตามมาตรฐาน

ในปีที่ผ่านมานี้ ผมขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ทุกคนที่ทำงานกันอย่างเต็มที่ ผมเชื่อมั่นว่า แนวคิดและแนวทางการปฏิบัติต่าง ๆ ของ สสว. จะสามารถแนะนำ ส่งเสริมศักยภาพของ SME ให้ปรับเปลี่ยนและพัฒนาตัวเองเพื่อก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัลได้ ภายใต้แนวคิด "Innovative SME" SME ยุคใหม่ขับเคลื่อนธุรกิจไทยให้ก้าวไกลอย่างยั่งยืนด้วยการประยุกต์ใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ทุก ๆ ธุรกิจ ก้าวกระโดดตามสถานการณ์ที่ปรับเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วในยุคปัจจุบัน มีความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน เพื่อเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

implementing a system for requesting government services (One ID), and developing a Single Sign-on system for OSMEP member databases to streamline service requests from the government (One Identification One SME). Additionally, developing systems for requesting government services related to government procurement and ensuring the realization of entrepreneurs' benefits.

Strategy 3: Enhancing entrepreneurial society that meets international standards includes developing new entrepreneurs for business environment, elevating the capabilities of small entrepreneurs (SME Step Up), and fostering advancement of small and medium enterprises into new business areas. Furthermore, conducting an award contest for SME entrepreneurs called the "SME National Awards" or "14th SME National Awards" to support the growth and improvement of prototype entrepreneurs.

Strategy 4: Enhancing the performance potential of organizations (High Performance Agency), which involves enhancing the skills and capabilities of personnel through Smart People initiatives, upgrading management practices to Smart Office standards, and driving organizations to meet established benchmarks and standards.

In the past year, I would like to express my gratitude to everyone for their hard work. I have a strong belief that the concepts and practices of OSMEP will successfully promote SMEs capabilities to transform to the digital age. This is done through the implementation of the "Innovative SME" concept, which represents a new generation of SMEs driving the sustainable advancement of Thai businesses. By incorporating various scientific technologies and innovations, every business can enhance significant leaps forward in response to the rapidly evolving landscape of today's era. This will enable SMEs to compete effectively and contribute to the country's economic growth, thereby becoming a crucial driving force for the country's economy.

นายวีระพงศ์ มาลัย
Mr. Veerapong Malai

01

ผลการดำเนินงาน ส่งเสริม MSME ประจำปี 2565

ความเป็นมาของการจัดทำแผนปฏิบัติการของ สสว.

สสว. จัดทำแผนยุทธศาสตร์ สสว. ระยะ 5 ปี มาแล้ว 3 ช่วงระยะเวลา ดังนี้ ช่วงที่ 1 ปี 2550-2554 ช่วงที่ 2 ปี 2555-2559 และปัจจุบัน สสว. ได้จัดทำแผนปฏิบัติการประจำปี 2565 ซึ่งอยู่ในช่วงที่ 3 ปี 2560-2565 และได้ขยายระยะเวลาของแผนฯ ให้สอดคล้องกับระยะเวลาของแผนแม่บทเฉพาะกิจภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ อันเป็นผลมาจากสถานการณ์โควิด-19 พ.ศ. 2564-2565

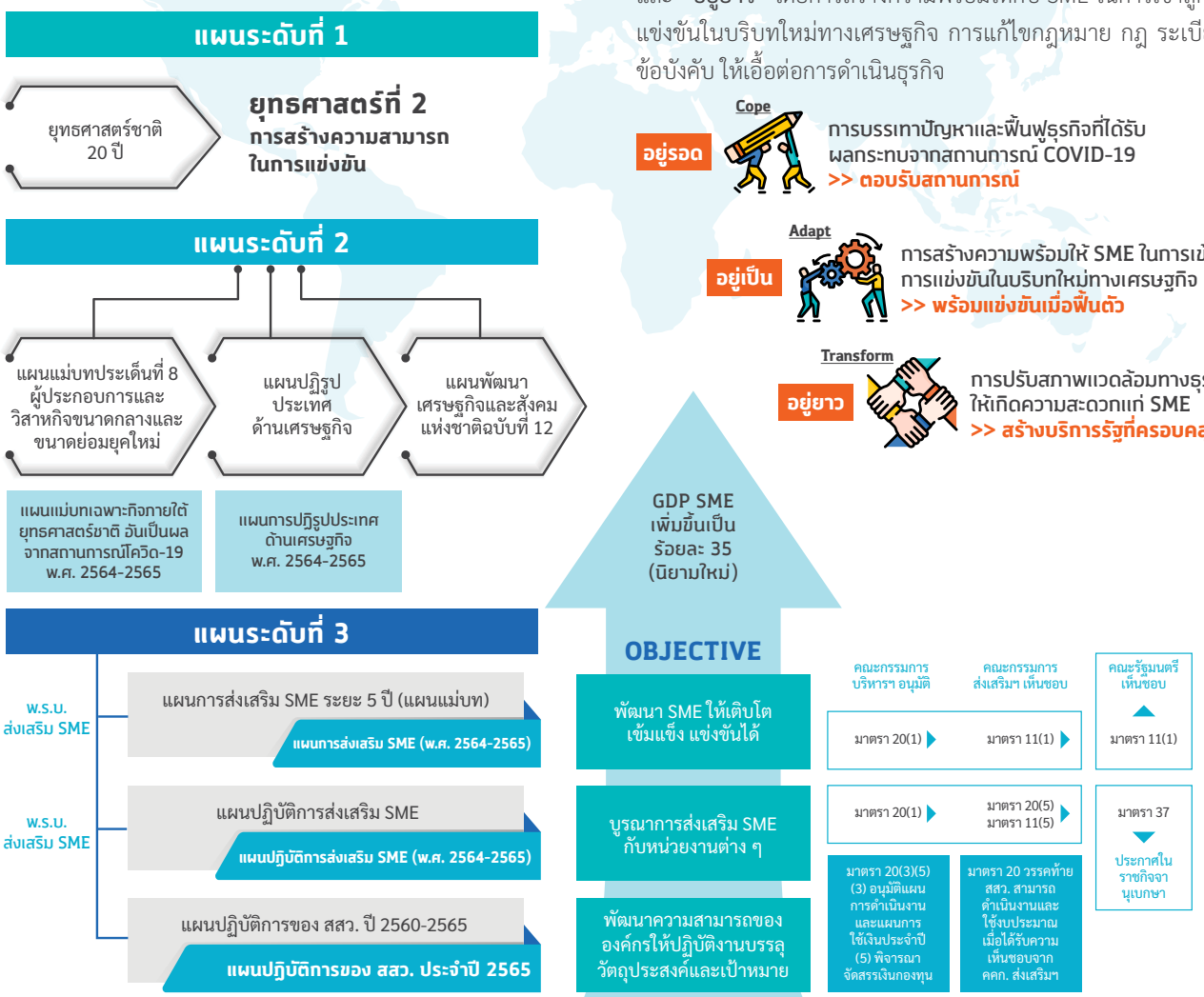
แผนแม่บทเฉพาะกิจภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ อันเป็นผลมาจากสถานการณ์โควิด-19 พ.ศ. 2564-2565 และมีแนวทางการพัฒนาศักยภาพของประเทศให้ **"พร้อมรับ"** (Cope) **"ปรับตัว"** (Adapt) **"เปลี่ยนแปลงเพื่อพร้อมเติบโต"** (Transform) แผนปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ (ฉบับปรับปรุง) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565 โดยมุ่งเน้นให้การช่วยเหลือและพัฒนาให้ผู้ประกอบการ MSME **"อยู่รอด"** โดยการบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 การปรับเปลี่ยนรูปแบบ การลดขนาดธุรกิจ ลดการจ้างงาน เป็นต้น **"อยู่เป็น"** โดยการสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ การค้าขายออนไลน์ และ **"อยู่ยาว"** โดยการสร้างความพร้อมให้กับ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ การแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

อยู่รอด — Cope
การบรรเทาปัญหาและฟื้นฟูธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19
>> ตอบรับสถานการณ์

อยู่เป็น — Adapt
การสร้างความพร้อมให้ SME ในการเข้าสู่การแข่งขันในบริบทใหม่ทางเศรษฐกิจ
>> พร้อมแข่งขันเมื่อฟื้นตัว

อยู่ยาว — Transform
การปรับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เกิดความสะดวกแก่ SME
>> สร้างบริการรัฐที่ครอบคลุม

ความเชื่อมโยงของแผนระดับต่าง ๆ



แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565

ยุทธศาสตร์ชาติ
20 ปี (ปี 2561-2580)

แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยุคใหม่

แผนปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ

แผนแม่บทเฉพาะกิจภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติอันเป็นผลจากสถานการณ์โควิด-19 พ.ศ. 2564-2565
>> ตัวชี้วัด : GDP SME และการจ้างงาน

แผนการปฏิรูปประเทศด้านเศรษฐกิจ พ.ศ. 2564-2565
>> ตัวชี้วัด : GDP SME / IMD การใช้เครื่องมือและเทคโนโลยีดิจิทัล / อัตราขยายตัวของมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ SME

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 4
>> ตัวชี้วัด : GDP SME

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565
>> ตัวชี้วัด : GDP SME และการจ้างงาน SME

แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

แผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2564-2565

แผนปฏิบัติการของ สสว. (แผนองค์กร) >> ตัวชี้วัด : มูลค่าทางเศรษฐกิจ 8,596.0028 ล้านบาท

VISION เป็นผู้ชี้นำในการขับเคลื่อนและเพิ่มศักยภาพ MSME สู่ความมั่งคั่งอย่างยั่งยืน

MISSION บูรณาการและผลักดันการส่งเสริม MSME ของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อให้ MSME สามารถเติบโตและแข่งขันได้ในระดับสากล

ยุทธศาสตร์ สสว. / เป้าประสงค์

ยุทธศาสตร์ที่ 1
ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA

เป็นที่ยอมรับในฐานะผู้ชี้นำการขับเคลื่อนและเพิ่มศักยภาพ MSME และมีข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ถูกต้อง ครบถ้วน ทันสมัย และเป็นประโยชน์

ยุทธศาสตร์ที่ 2
พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

ผู้ประกอบการเข้าถึงการบริการและสร้างระบบนิเวศที่สนับสนุนการทำธุรกิจของผู้ประกอบการและใช้งานได้จริง

ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล

สร้างสังคมผู้ประกอบการที่เข้มแข็ง

ยุทธศาสตร์ที่ 4
เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency)

พัฒนาองค์กรให้มีสมรรถนะสูงและสามารถสนับสนุนการดำเนินงานและทิศทางขององค์กร

แผนปฏิบัติการ

HIP (มาตรการ)
- Policy network / SME War room
- VOS system

SME Policy & Public Data Center
- ระบบ SME Policy Intelligent
- ระบบ SME Scoring
- ระบบเตือนภัยล่วงหน้าสำหรับ SME
- ระบบข้อมูลเพื่อให้บริการ SME เพื่อการประกอบธุรกิจและให้บริการประชาชน

Smart Service
SME Access : online & offline (Academy, Coaching, SMEone, SME Data Exchange)

ระบบเพื่อขอรับบริการภาครัฐ
- ระบบทะเบียน
- ระบบส่งต่อการให้บริการภาครัฐ
- ระบบรายงานการเข้ารับบริการภาครัฐ

พัฒนาระบบบริการภาครัฐของ สสว.
- ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- ระบบ SME Wallet / BDS

สิทธิประโยชน์เพื่อการประกอบการ

Smart SME
Size : Early stage, Micro, Small, Medium
Life Cycle : Startup, Regular, Strong, Turn around
Sector : Tourism, Agriculture, Manufacturing and Trade

Policy Implementor
- การส่งเสริมเข้าสู่ธุรกิจอนาคต
- การส่งเสริมเพื่อการยกระดับ
- การส่งเสริมเพื่อการปรับตัว
- การส่งเสริมมุ่งเป้าเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและนโยบายภาครัฐ

Smart Organization
- Smart Office
- Smart People

กฎหมาย / ระเบียบ ฯลฯ ในการประกอบการ

กฎหมาย / ระเบียบ ฯลฯ ในการปฏิบัติงาน

กลยุทธ์ / แผนงาน

1.1 บูรณาการแผนและสร้างความร่วมมือในการส่งเสริม MSME ของประเทศ (HIP)
1.2 พัฒนา เชื่อมโยงฐานข้อมูลและวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจด้าน MSME (DATA Center)

2.1 พัฒนาระบบนิเวศเพื่อประกอบการ (Ecosystem)
2.2 ยกระดับการให้บริการของศูนย์ OSS และเชื่อมโยงนโยบายของรัฐ (Smart Service) ให้ตอบสนองความต้องการของ SME และผู้ใช้บริการได้จริง

3.1 ส่งเสริมการเริ่มต้นธุรกิจ (Early Stage / Startup)
3.2 พัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้ประกอบธุรกิจอย่างมืออาชีพ (Micro) (Formalization)
3.3 พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจสมัยใหม่ (Small & Medium)
3.4 พัฒนาและยกระดับผู้ประกอบการต้นแบบ (Strong / Idol)
3.5 ส่งเสริมมุ่งเป้าผู้ประกอบการ (Focused Target)

4.1 ปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับบทบาทภารกิจองค์กร
4.2 ยกระดับการบริหารจัดการสู่ Smart Office
4.3 ผลักดันองค์กรให้เน้นประสิทธิผลและมีธรรมาภิบาล

การดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการ ของ สสว. ประจำปี 2565

การปรับปรุงเป้าหมายแผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565

1 คณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในคราวประชุมครั้งที่ 8/2564 เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2564 ได้อนุมัติแผนปฏิบัติการของ สสว. ปี 2565 โดยมีเป้าหมายผู้ประกอบการได้รับการส่งเสริม จำนวน 301,884 ราย มูลค่าทางเศรษฐกิจ จำนวน 8,596.0028 ล้านบาท และได้นำไปใช้ในการจัดทำตัวชี้วัดการประเมินผลของ สสว. ในด้านต่าง ๆ

2 คณะกรรมการบริหารฯ ในคราวประชุมครั้งที่ 9/2565 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2565 ได้มีมติอนุมัติขยายระยะเวลาการดำเนินโครงการส่งเสริมผู้ประกอบการผ่านระบบ BDS ปีงบประมาณ 2565 จากเดิมสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 เป็นสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2566 และอนุมัติให้ขยายระยะเวลาการใช้วงเงินงบประมาณ จากเดิมมีระยะเวลาการใช้วงเงินงบประมาณในการขอรับความช่วยเหลือ อุดหนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีระยะเวลา 6 เดือนนับตั้งแต่มีการลงนามในสัญญา แต่ไม่เกินวันที่ 31 สิงหาคม 2565 เป็นมีระยะเวลาการใช้วงเงินงบประมาณในการขอรับความช่วยเหลือ อุดหนุน วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภายในวันที่ 30 กันยายน 2566 พร้อมกับอนุมัติให้กันเงินไว้จ่ายเหลื่อมปีตามระเบียบ คณะกรรมการบริหารฯ ว่าด้วยการรับและเบิกจ่ายเงินกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2544 ข้อ 28 เพื่อดำเนินงานโครงการจนสิ้นสุดระยะเวลาโครงการ

3 คณะกรรมการบริหารฯ ในคราวประชุมครั้งที่ 10/2565 เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2565 มีมติเห็นชอบการปรับปรุงเป้าหมายแผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565 ในยุทธศาสตร์ที่ 3 สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล จำนวนผู้ประกอบการ จากเดิมจำนวน 18,434 ราย เป็นจำนวน 12,910 ราย และมูลค่าทางเศรษฐกิจภาพรวม จากเดิมจำนวน 8,596.0028 ล้านบาท เป็นจำนวน 7,311 ล้านบาท

ยุทธศาสตร์ที่ 1
ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA

HIP

เป้าหมาย ▶ มูลค่าทางเศรษฐกิจ 6,000 ล้านบาท

ตัวชี้วัด	ปี 65
1. จำนวนมาตรการ / แผนงานที่มีผลกระทบสูงต่อ GDP (High Impact) ที่ถูกดำเนินการ (มาตรการ / แผนงาน)	1 เรื่อง
2. พัฒนาฐานข้อมูล MSME	1 ฐานข้อมูล

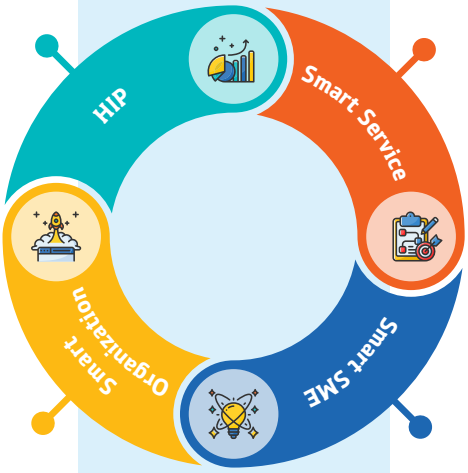
ยุทธศาสตร์ที่ 4
เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency)

Smart Organization

เป้าหมาย ▶ พัฒนาองค์กรให้มีศักยภาพสูงขึ้น

ตัวชี้วัด	ปี 65
6. ผลประเมินกองทุนหมุนเวียน	4.15 คะแนน
7. ปรับปรุงกระบวนการสำคัญ	10 กระบวนการ
8. พัฒนาระบบเทคโนโลยีมาใช้ในการปฏิบัติการ	2 ระบบ

เป้าหมายปี 2565 ผลสัมฤทธิ์
มูลค่าทางเศรษฐกิจ
เดิม 8,596.0028 ล้านบาท
เป้าหมายใหม่ 7,311 ล้านบาท



ผลลัพธ์
ร้อยละของผู้ประกอบการได้รับความช่วยเหลือและพัฒนาจาก สสว. มีศักยภาพเพิ่มขึ้น ร้อยละ 70-80

ยุทธศาสตร์ที่ 2
พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

Smart Service

เป้าหมาย ▶ มูลค่าทางเศรษฐกิจ 265 ล้านบาท

ตัวชี้วัด	ปี 65
3. จำนวน MSME ที่เข้าถึงบริการ Online และ Offline	283,450 ราย
มูลค่าทางเศรษฐกิจ	195 ล้านบาท
4. พัฒนาและยกระดับระบบสนับสนุนและเชื่อมโยงระบบนิเวศเพื่อการประกอบธุรกิจ	4 ระบบ
มูลค่าทางเศรษฐกิจ	70 ล้านบาท

ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล

Smart SME

เป้าหมาย ▶ มูลค่าทางเศรษฐกิจ 1,046 ล้านบาท

ตัวชี้วัด	ปี 65
5. จำนวนผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการ MSME ได้รับการพัฒนาศักยภาพ	12,910 ราย

เป้าหมายผลสัมฤทธิ์ : มูลค่าทางเศรษฐกิจ 7,311 ล้านบาท
เป้าหมาย : จำนวนผู้ประกอบการได้รับการส่งเสริม จำนวน 296,360 ราย
ผลลัพธ์ : ร้อยละของผู้ประกอบการได้รับความช่วยเหลือและพัฒนาจาก สสว. มีศักยภาพเพิ่มขึ้น ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70-80

	Ecosystem		Early Stage / Micro / Small & Medium	Ecosystem
	ยุทธศาสตร์ที่ 1 ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA	**ยุทธศาสตร์ที่ 2** พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน	**ยุทธศาสตร์ที่ 3** สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล	**ยุทธศาสตร์ที่ 4** เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency)
	HIP	**Smart Service**	**Smart SME**	**Smart Organization**
เป้าประสงค์	เป็นที่ยอมรับในฐานะของผู้ชี้นำในการขับเคลื่อนและเพิ่มศักยภาพ MSME และมีข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ถูกต้อง ครบถ้วน ทันสมัยและเป็นประโยชน์	ผู้ประกอบการเข้าถึงการบริการและสร้างระบบนิเวศที่สนับสนุนการทำธุรกิจของผู้ประกอบการและใช้งานได้จริง	สร้างสังคมผู้ประกอบการที่เข้มแข็ง	พัฒนาองค์กรให้มีสมรรถนะสูงและสามารถสนับสนุนการดำเนินงานและทิศทางขององค์กร
กลุ่มเป้าหมาย	หน่วยงานภาครัฐ เอกชน ทั้งในและต่างประเทศ	หน่วยงานภาครัฐ เอกชนในพื้นที่ และผู้ประกอบการ MSME	ผู้ประกอบการ MSME	บุคลากร สสว.
ตัวชี้วัดผลผลิต	1 เรื่อง 1 ฐานข้อมูล	283,450 ราย 4 ระบบ	12,910 ราย	4.15 คะแนน 10 กระบวนการ 2 ระบบ
ตัวชี้วัดผลลัพธ์	มูลค่าทางเศรษฐกิจ 6,000 ล้านบาท	มูลค่าทางเศรษฐกิจ 265 ล้านบาท	มูลค่าทางเศรษฐกิจ 1,046 ล้านบาท	
กลยุทธ์	1.1 บูรณาการแผนและสร้างความร่วมมือในการส่งเสริม MSME ของประเทศ (HIP) 1.2 พัฒนา เชื่อมโยงฐานข้อมูลและวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจด้าน MSME (Data Center)	2.1 พัฒนาระบบนิเวศเพื่อการประกอบการ (Ecosystem) 2.2 ยกระดับการให้บริการของศูนย์ OSS และเชื่อมโยงนโยบายของรัฐ (Smart Serviecs) ให้ตอบสนองต่อความต้องการของ SME และผู้ใช้บริการได้จริง	3.1 ส่งเสริมการเริ่มต้นธุรกิจ (Early Stage) 3.2 พัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้ประกอบธุรกิจอย่างมืออาชีพ (Micro) (Formalization) 3.3 พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจใหม่ (Small & Medium) 3.4 พัฒนาและยกระดับผู้ประกอบการต้นแบบ (Strong / Idol) 3.5 ส่งเสริมและมุ่งเป้าผู้ประกอบการ (Focused Target)	4.1 ปรับโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับบทบาทภารกิจองค์กร 4.2 ยกระดับการบริการจัดการสู่ Smart Office 4.3 ผลักดันองค์กรให้เน้นประสิทธิผลและมีธรรมาภิบาล
เงินงบประมาณ	94.2591 ล้านบาท	124.1314 ล้านบาท	116.9842 ล้านบาท	243.7794 ล้านบาท
เงินนอกงบประมาณ (เงินคงเหลือกองทุน)	44.2557 ล้านบาท	10.1490 ล้านบาท	72.7679 ล้านบาท	145.5274 ล้านบาท
งบประมาณรวม	138.51 ล้านบาท	134.2804 ล้านบาท	189.7521 ล้านบาท	389.3068 ล้านบาท

งบประมาณรวม 851.8901 ล้านบาท (ตามพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปี พ.ศ. 2565 แบ่งเป็น เงินงบประมาณ 579.1901 ล้านบาท และเงินนอกงบประมาณ 272.7 ล้านบาท) และขอใช้เงินคงเหลือกองทุน เพิ่มเติม 425.6900 ล้านบาท

หมายเหตุ : *คกก.บริหาร สสว. ในคราวประชุมครั้งที่ 10/2565 เมื่อวันที่ 27 ก.ย. 65 เห็นชอบแผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565 (ฉบับปรับปรุงตัวชี้วัดตามที่ได้ขยายระยะเวลา)

ผลการบรรลุเป้าหมายตามตัวชี้วัด ภายใต้แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565

มีผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการ MSME ได้รับการพัฒนาศักยภาพและสามารถเข้าถึงบริการ
ผ่านรูปแบบ Online และ Offline รวมทั้งสิ้น 873,270 ราย (เป้าหมาย 296,360 ราย)
และก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจโดยรวมแล้ว 25,670.18 ล้านบาท (เป้าหมาย 7,311 ล้านบาท)

HIP

ยุทธศาสตร์ที่ 1
ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA

มูลค่าทางเศรษฐกิจ
เป้าหมาย 6,000 ล้านบาท
เกิดผล **17,938.24** ล้านบาท

ตัวชี้วัด	เป้าหมาย	ผล
1. จำนวนมาตรการ / แผนงานที่มีผลกระทบสูงต่อ GDP (High Impact) ที่ถูกดำเนินการ (มาตรการ / แผนงาน)	1 เรื่อง	1 เรื่อง (มาตรการสนับสนุน SME อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์)
2. พัฒนาฐานข้อมูล MSME	1 ฐานข้อมูล	1 ฐานข้อมูล (ฐานข้อมูล SME Big Data)

Smart Service

ยุทธศาสตร์ที่ 2
พัฒนาทลไทการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

มูลค่าทางเศรษฐกิจ
เป้าหมาย 265 ล้านบาท
เกิดผล **858.02** ล้านบาท

ตัวชี้วัด	เป้าหมาย	ผล
1. จำนวน MSME ที่เข้าถึงบริการ Online และ Offline	283,450 ราย	853,963 ราย (OSS / SME Access / สิทธิประโยชน์)
2. พัฒนาและยกระดับระบบสนับสนุนและเชื่อมโยงระบบนิเวศเพื่อการประกอบธุรกิจ	4 ระบบ	4 ระบบ (ระบบ THAI SME-GP, S ME Access, SME ONE ID, SME Wallet / BDS)

Smart SME

ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล

มูลค่าทางเศรษฐกิจ
เป้าหมาย 1,046 ล้านบาท
เกิดผล **6,873.92** ล้านบาท

ตัวชี้วัด	เป้าหมาย	ผล
1. จำนวนผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการ MSME ได้รับการพัฒนาศักยภาพ	12,910 ราย	19,307 ราย (Next Normal / MSME Step up / VUCA World / พระราชดำริฯ / SME National Awards / BDS / ส่งเสริมผู้ประกอบการเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (SME Restart)

Smart Organization

ยุทธศาสตร์ที่ 4
เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency)

เป้าหมาย พัฒนาองค์กรให้มีศักยภาพสูงขึ้น

ตัวชี้วัด	เป้าหมาย	ผล
1. ผลประเมินกองทุนหมุนเวียน	4.15 คะแนน	ผลประเมินตนเองเบื้องต้นอยู่ที่ 4.6654 คะแนน
2. ปรับปรุงกระบวนการสำคัญ	10 กระบวนการ	11 กระบวนการ
3. พัฒนาระบบเทคโนโลยีมาใช้ในการปฏิบัติการ	2 ระบบ (e-Sarabun และ e-Signature)	2 ระบบ (e-Sarabun และ e-Signature)

เป้าหมายผลสัมฤทธิ์ : มูลค่าทางเศรษฐกิจ ไม่น้อยกว่า 7,311 ล้านบาท

ผลสัมฤทธิ์ : เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจรวม 25,670.18 ลบ.

- ยุทธศาสตร์ที่ 1 **เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ 17,938.24 ลบ.** จากการคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ให้กับ SME เป็นเงินกว่า 5,000 ลบ. และการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME รายใหม่ เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ 12,938.24 ลบ.
- ยุทธศาสตร์ที่ 2 **เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ 858.02 ลบ.** จากยอดขายจากสิทธิประโยชน์ และการลดต้นทุนจากการเข้ารับบริการ Online / Offline
- ยุทธศาสตร์ที่ 3 **เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ 6,873.92 ลบ.** จากการนำความรู้ไปประกอบอาชีพและสร้างรายได้ 36.1 ลบ. / มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์จากโปรแกรม VUCA World 865.52 ลบ. / MSME Step up 157.06 ลบ. / Next Normal 201.47 ลบ. / National Awards 2,958.68 ลบ. / Cluster 230.73 ลบ. / THAI SME-GP 2,424.36 ลบ.

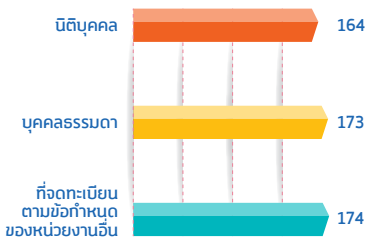
เป้าหมายผลลัพธ์ : ผู้ประกอบการได้รับความช่วยเหลือและพัฒนาจาก สสว. มีศักยภาพเพิ่มขึ้น ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70-80

ผลลัพธ์ : ผลสำรวจจาก 511 ราย พบว่า มีการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นร้อยละ 98.43 ไม่เปลี่ยนแปลงร้อยละ 1.57
(ผู้ประเมิน : บริษัท อินโฟเสิร์ช จำกัด)

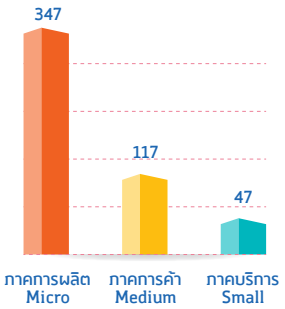
หมายเหตุ : 1. แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565 ผ่านความเห็นชอบจาก คกก.บริหารฯ ในคราวประชุม ครั้งที่ 8/2564 เมื่อวันที่ 27 กรกฎาคม 2564
2. จำนวนเป้าหมายผู้ประกอบการ จากเดิม จำนวน 18,434 ราย เป็น 12,910 ราย และมูลค่าทางเศรษฐกิจภาพรวม จากเดิม จำนวน 8,596.0028 ล้านบาท เป็น จำนวน 7,311 ล้านบาท

ผลการบรรลุเป้าหมายผลลัพธ์ ภายใต้แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565

จำนวนตัวอย่าง 511 ราย จำแนกเป็น



จำแนกตามประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ (ราย)



ธุรกิจดีขึ้น 5 อันดับแรก

84.10%
มีการวางแผนธุรกิจรองรับการเปลี่ยนแปลงได้ดี

83.30%
บุคลากรมีทักษะเพิ่มมากขึ้น

82.70%
พัฒนาผลิตภัณฑ์ / บริการให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า

79.52%
สินค้า / บริการได้รับการยอมรับ

77.34%
ปรับตัวรองรับต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์

ปัญหา อุปสรรค ข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็น เกี่ยวกับการให้บริการของ สสว. 5 อันดับแรก

ปัญหา อุปสรรค

1. ประชาสัมพันธ์น้อย ไม่ทั่วถึง ไม่อัพเดท
2. ติดต่อ / เข้าถึงยาก ไม่ทราบช่องทางติดต่อ
3. พอจบโครงการไม่มีที่ปรึกษาดำเนินการต่อ ต้องแก้ปัญหาเอง
4. ไม่มีการติดตามผลหลังอบรม
5. โครงการอนุมัติช้า

ข้อเสนอแนะ ข้อคิดเห็น

1. เพิ่มช่องทาง / มีการประชาสัมพันธ์โครงการมากขึ้น รวดเร็ว ทันเหตุการณ์
2. จัดหาแหล่งเงินทุนให้ / เงินทุนดอกเบี้ยต่ำ
3. จัดอบรมต่อเนื่อง / ระยะเวลาในการอบรมมากขึ้น
4. เพิ่มช่องทางการติดต่อกับ สสว. / ติดต่อให้ง่ายกว่าเดิม
5. เพิ่ม / ขยายช่องทางการตลาดให้มากขึ้น

บริการที่ MSME ต้องการเพิ่มเติมจาก สสว. 5 อันดับแรก

- จัดหาแหล่งเงินทุน ให้เงินทุนดอกเบี้ยต่ำ
- เพิ่ม / ขยายช่องทาง การตลาดให้มากขึ้น
- เพิ่มช่องทาง การขาย Offline หาตลาด / ออกบูธ / งานแสดงสินค้า
- ต้องการ ให้ผู้เชี่ยวชาญ ลงพื้นที่ให้คำปรึกษา แนะนำโดยตรง
- เพิ่มอบรม การขายออนไลน์ / ทำคอนเทนท์ / การขายผ่าน แพลตฟอร์มออนไลน์

ข้อเสนอแนะสำหรับการส่งเสริม MSME ในอนาคต โดย สสว. ควรให้ความสำคัญ 3 ด้าน ดังนี้

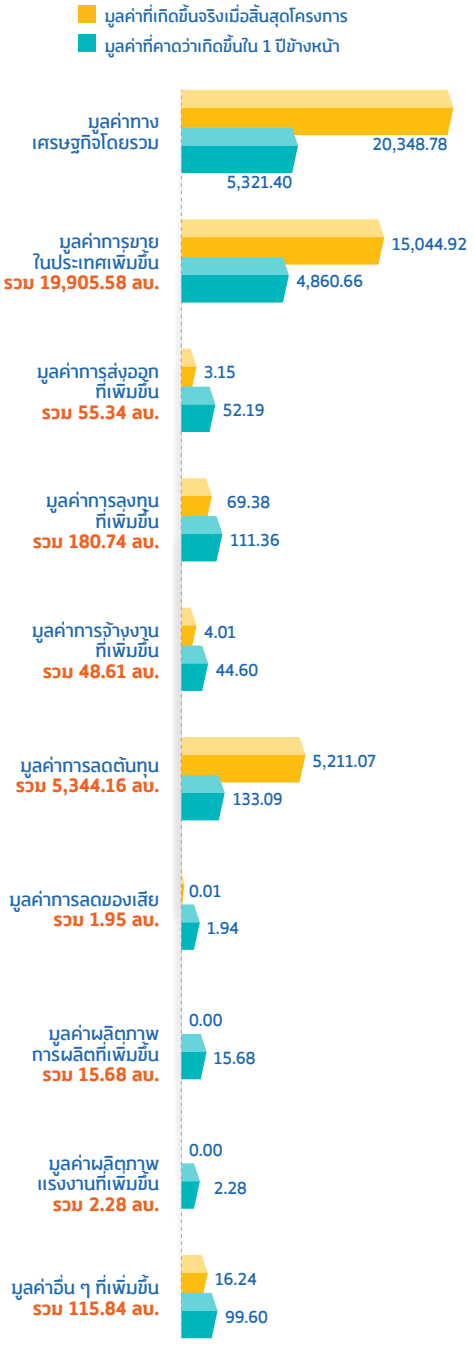
1 ด้านการพัฒนาการดำเนินงาน
- เพิ่มช่องทางตลาด
- อบรมความรู้การขาย Online
- พัฒนาสินค้าไปต่างประเทศ
- พัฒนาหลักสูตรสมัยใหม่เหมาะสมกับ MSME
- วิทยากรมีความรู้และเป็นผู้รู้จริง
- ที่ปรึกษาให้คำปรึกษา ณ สถานประกอบการ

2 ด้านองค์ความรู้
- ต้องหลากหลายมีความทันสมัย
- วิทยากรต้องมีประสบการณ์
- สามารถเข้าถึงองค์ความรู้ได้ตลอดเวลา
- เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผ่านสื่อ Online YouTube
- เพิ่มช่องทางอบรมแบบ Online

3 ด้านภาพลักษณ์และบทบาทองค์กร
การให้ความสำคัญกับข้อมูลบนฐานข้อมูล SME Big Data รวมถึงการนำฐานข้อมูลมาใช้ จะทำให้ MSME มีความเชื่อมั่นต่อ สสว. เพิ่มขึ้น และส่งผลต่อการเพิ่มความภักดีและความผูกพันกับ สสว. ในระยะยาว ดังนั้นฐานข้อมูลควรมีความทันสมัย ถูกต้อง และทันเวลา

ผลการบรรลุเป้าหมายผลสัมฤทธิ์ ภายใต้แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565

ก่อให้เกิดมูลค่าเศรษฐกิจโดยรวม 25,670.18 ล้านบาท



จำแนกมูลค่าทางเศรษฐกิจ : ล้านบาท

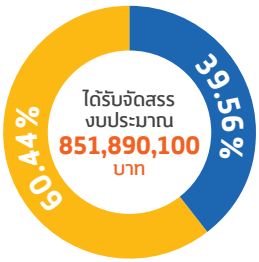
		HIP	Smart Service	Smart SME	Smart Organization
จำแนกตามยุทธศาสตร์ (ล้านบาท)		17,938.24	858.02	1,552.52	0.00
		0.00	0.00	5,321.40	0.00
ก่อให้เกิดมูลค่าเศรษฐกิจโดยรวม		17,938.24	858.02	6,873.92	0.00
จำแนกตามกลุ่มการส่งเสริม MSME (ล้านบาท)	Ecosystem	18,796.26			
		0.00			
	Early Stage			29.07	
				172.40	
	Micro			157.06	
				36.10	
	Small & Medium			1,366.39	
				5,112.90	

ก่อให้เกิดมูลค่าเศรษฐกิจโดยรวม แบ่งเป็น

- มูลค่าที่เกิดขึ้นจริงเมื่อสิ้นสุดโครงการ 20,348.78 ล้านบาท
- มูลค่าที่คาดว่าเกิดขึ้นใน 1 ปีข้างหน้า 5,321.40 ล้านบาท

หมายเหตุ : ชื่อยุทธศาสตร์ ภายใต้แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565
ยุทธศาสตร์ที่ 1 ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA (HIP)
ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน (Smart Service)
ยุทธศาสตร์ที่ 3 สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล (Smart SME)
ยุทธศาสตร์ที่ 4 เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency) (Smart Organization)

ภาพรวมผลการดำเนินงานผลักดันงานส่งเสริม MSME ภายใต้แผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2565



- งบประมาณส่งเสริมและสนับสนุน MSME **514,924,800 บาท**
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหารกองทุน **336,965,300 บาท**

สสว. ได้รับจัดสรรงบประมาณตามพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2565 จำนวน 851,890,100 บาท จำนวน 27 งาน/โครงการ ได้รับการพัฒนาศักยภาพและสามารถเข้าถึงการบริการของภาครัฐผ่านรูปแบบ Online และ Offline รวมทั้งสิ้น 873,270 ราย (เป้าหมาย 296,360 ราย) และก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจโดยรวม 25,670.18 ล้านบาท (เป้าหมาย 7,311 ล้านบาท) แบ่งเป็นมูลค่าที่เกิดขึ้นจริงเมื่อสิ้นสุดโครงการ จำนวน 20,348.78 ล้านบาท และมูลค่าที่คาดว่าเกิดขึ้นใน 1 ปีข้างหน้า จำนวน 5,321.40 ล้านบาท โดยภาพรวมเบิกจ่ายและผูกพัน จำนวน 753,753,962.81 บาท คิดเป็น 88.48%

Ecosystem

HIP

ยุทธศาสตร์ที่ 1

ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA

- ผลักดันมาตรการ / แผนงานที่มีผลกระทบสูงต่อ GDP ในปี 2565 คือ กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์
- ส่งผลให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ รวม 17,938.24 ล้านบาท จากมาตรการคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ให้กับผู้ประกอบการ SME (รายที่มีคุณสมบัติครบถ้วน) มูลค่ากว่า 5,000 ล้านบาท และการส่งเสริมสนับสนุน SME รายใหม่ให้ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ผู้ประกอบการ SME ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานภาครัฐ มูลค่ารวม 12,938.24 ล้านบาท
- สร้างกลไกการขับเคลื่อนมาตรการ / แผนงานที่มีผลกระทบทางเศรษฐกิจสูง (HIP) โดยสนับสนุนการให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน (Corporate Procurement) / ส่งเสริมและสนับสนุน SME กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์ และกลุ่มอุตสาหกรรมอากาศยาน ตลอดจนผลักดันและส่งเสริม SME แบบมุ่งเป้า 4 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้แก่ กลุ่มเครื่องมือแพทย์ กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อน Soft Power กลุ่มเครื่องสำอาง และกลุ่มชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง
- การเป็นเจ้าภาพ APEC 2022 เกิดความร่วมมือ ทิศทางการส่งเสริม (1) บรรเทาความท้าทายด้านการเงินของ MSME ยุคหลังโควิด-19 (2) บทบาทการเข้าสู่ห่วงโซ่มูลค่าโลก (Global Value Chain : GVC) ของ MSME ในอุตสาหกรรมอากาศยาน การผลิตชิ้นส่วนและการซ่อมบำรุง (3) สร้างความเข้าใจในโอกาสและความท้าทายของการนำ BCG ไปปรับใช้สำหรับ MSME และ (4) ส่งเสริมให้ MSME ทั่วเขตเศรษฐกิจฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว
- ผลักดันการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างประเทศ 24 เครือข่าย เกิดกิจกรรมตามกรอบความร่วมมือ 18 กิจกรรม
- พัฒนาฐานข้อมูล MSME Big Data มี MSME รวมทั้งประเทศ 3,178,124 ราย แบ่งเป็น นิติบุคคล 796,834 ราย ส่วนบุคคล 2,286,326 ราย และวิสาหกิจชุมชน 94,964 ราย รวมถึงมีการจัดเก็บข้อมูล Micro และ SME เข้าสู่ฐานข้อมูลการลงทะเบียน SME เพื่อเข้ารับบริการแล้ว จำนวน 702,362 ราย

Early Stage / Micro / Small & Medium

Smart SME

ยุทธศาสตร์ที่ 3

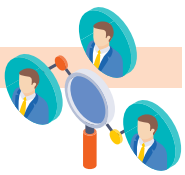
สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโตและก้าวสู่สากล

MSME ได้รับการพัฒนาศักยภาพการดำเนินธุรกิจ บ่มเพาะ / ปรึกษาเชิงลึก / ทดสอบตลาด / ส่งเสริมการทำธุรกิจออนไลน์ / นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมไปใช้ จำนวน 19,307 ราย เกิดมูลค่าเศรษฐกิจรวม 6,873.92 ล้านบาท

- ส่งเสริมการเริ่มต้นธุรกิจ (Early Stage / Start up) 53 ราย เกิดมูลค่าเศรษฐกิจ 201.47 ล้านบาท
- พัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยให้ประกอบธุรกิจอย่างมืออาชีพ (Micro) 1,948 ราย เกิดมูลค่าเศรษฐกิจ 193.16 ล้านบาท
- พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจใหม่ (Small & Medium) / พัฒนาและยกระดับผู้ประกอบการต้นแบบ (Strong / Idol) / ส่งเสริมและมุ่งเป้าผู้ประกอบการ (Focused Target) 17,306 ราย เกิดมูลค่าเศรษฐกิจ 6,479.29 ล้านบาท

Ecosystem

Smart Service



ยุทธศาสตร์ที่ 2

พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

- MSME เข้าถึงบริการภาครัฐผ่าน Online และ Offline จำนวน 853,963 ราย เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจรวม 858.02 ล้านบาท
- ผลักดันให้เกิดการพัฒนาสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อการเติบโตของ MSME ผ่านการศึกษากฎหมายเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ธุรกิจแพทย์ครบวงจร ธุรกิจการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ ธุรกิจดิจิทัล และประเมินผลสัมฤทธิ์และแก้ไขเพิ่มเติม พ.ร.บ. ส่งเสริมฯ SME พ.ศ. 2543 โดยทราบถึงสถานภาพธุรกิจ อุปสรรคในการประกอบธุรกิจ นำมากำหนดแนวทางปรับปรุง หรือแก้ไขกฎหมาย กฎ ระเบียบ ข้อบังคับให้เกิดความคล่องตัว เหมาะสมกับสภาพการณ์ปัจจุบัน นำไปสู่การจัดทำแผนงานหรือแนวทางปรับปรุงกฎหมายหลักและกฎหมายลำดับรองต่อไป
- ผลักดันให้ MSME เข้ารับคำปรึกษาการดำเนินธุรกิจผ่านศูนย์ OSS จำนวน 194,273 ราย และเกิดการส่งต่อความร่วมมือการพัฒนา MSME กับ 251 หน่วยงานในพื้นที่ และมี อสสว. 1,823 ราย ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำหรือเป็นพี่เลี้ยง การถ่ายทอดองค์ความรู้หรือประสบการณ์ ให้แก่ MSME
- พัฒนาสิทธิประโยชน์ ร่วมกับ 21 หน่วยงานพันธมิตร และมี MSME ได้รับสิทธิประโยชน์ 2,342 ราย เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ 263.15 ล้านบาท
- พัฒนาและปรับปรุงระบบให้บริการ SME ACCESS เพื่อให้ได้รับข้อมูลและต่อยอดธุรกิจได้ มี MSME เข้าใช้บริการและเข้ารับคำปรึกษาจากโค้ช รวม 657,097 ราย เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ 400.60 ล้านบาท
- การสนับสนุน SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ โดยมีผู้ประกอบการขึ้นทะเบียน 142,143 ราย มีสินค้าและบริการ 1,039,766 รายการ โดยในปี 2565 เกิดมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้าง 393,284 ล้านบาท

Ecosystem

Smart Organization

ยุทธศาสตร์ที่ 4

เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง (High Performance Agency)

เพิ่มศักยภาพบุคลากร Smart People	11 กระบวนการ ได้รับการปรับปรุง To be Process ที่มีผลต่อ SME Journey สำเร็จ
ยกระดับการบริหารจัดการสู่ Smart Office	✔ ระบบ VDI ✔ ระบบบริหารจัดการเอกสาร Secure Drivi ✔ ระบบสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ ลงนามในรูปแบบ e-Signature
ผลักดันองค์กรให้ได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน	✔ ผลคะแนน ป.ป.ช. ได้ 90.76 คะแนน ✔ ผลประเมินทุนหมุนเวียนเบื้องต้น ได้ 4.6654 คะแนน ✔ ผลสำรวจความพึงพอใจภาพรวม 85.92%

ผลการศึกษาที่เกี่ยวข้อง และข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย เพื่อการขับเคลื่อนการส่งเสริม MSME ในการขจัดปัญหาลดอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจของ MSME

กฎหมายที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

อุตสาหกรรมดิจิทัล

ผลการศึกษาพบว่า

- กฎหมายยังไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ ทำให้เกิดความไม่เท่าเทียมในการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมดิจิทัล ได้แก่
  (1) พ.ร.บ. องค์กรจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการประกอบกิจการวิทยุและกระจายเสียงวิทยุโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2553 และที่แก้ไขเพิ่มเติม เนื่องจากปัจจุบันการกระจายเสียงหรือรายการโทรทัศน์ ภาพยนตร์ วิดีโอ สามารถดำเนินการผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ตโดยไม่ใช้คลื่นความถี่ ซึ่งผู้ให้บริการลักษณะนี้ไม่อยู่ภายใต้การกำกับตาม พ.ร.บ. ฉบับนี้
  (2) พ.ร.บ. การประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ พ.ศ. 2551 ประเด็นเรื่องการกำกับดูแลผู้ประกอบการที่เผยแพร่ภาพหรือเสียงผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ตโดยไม่ใช้คลื่นความถี่ ก็มิได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ พ.ร.บ. ฉบับนี้ ผู้ประกอบการดังกล่าวไม่ต้องขออนุญาตประกอบกิจการบริการสาธารณะ ทำให้การเผยแพร่ภาพหรือเสียงมิได้รับการตรวจสอบว่าเป็นการเผยแพร่ที่มีสาระ หรือประโยชน์ต่อสาธารณะหรือไม่ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่เผยแพร่โดยใช้คลื่นความถี่มีการตรวจสอบและกำกับดูแล
  (3) พ.ร.บ. วิทยุคมนาคม พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ประเด็นเรื่องอุปกรณ์ที่เป็นเครื่องวิทยุคมนาคมปัจจุบันมีความสามารถหลากหลายไม่ว่าจะมีระบบเซนเซอร์ตรวจวัดอุณหภูมิร่างกาย วัดการเต้นของหัวใจ เช่น Apple Watch แต่นิยามของ “เครื่องวิทยุคมนาคม” ไม่ครอบคลุมถึงอุปกรณ์ที่มีระบบการทำงานดังกล่าว ทำให้ถูกจำกัดความเป็นเครื่องมือแพทย์ และหากอุปกรณ์ IoT ที่สื่อสารย่าน 2.4 Ghz ที่มีเสาอากาศพ่วงมาด้วย มักเกิดปัญหาเรื่องการต่อใช้ใบอนุญาตแยกต่างหากจากอุปกรณ์ ทำให้ผู้ประกอบการต้องขอใบอนุญาตของอุปกรณ์ IoT 1 ใบ และขอใบอนุญาตสำหรับอุปกรณ์ต่อพ่วงอีก 1 ใบ ซึ่งเป็นอุปสรรคในการตีความตามพิกัดศุลกากร
  (4) พ.ร.บ. การเดินอากาศ พ.ศ. 2497 ประเด็นเรื่องการขึ้นทะเบียนอากาศยานซึ่งไม่มีนักบินหรือที่เรียกว่า โดรน ต้องมีการลงทะเบียนกับ 2 หน่วยงาน คือ สำนักงานการบินพลเรือน (ขึ้นทะเบียนผู้บังคับอากาศยานโดรน) และ กสทช. (ขึ้นทะเบียนขออนุญาตใช้ความถี่) ซึ่งทำให้ใช้เวลาในการดำเนินงานที่ค่อนข้างนาน ผู้ประกอบการมีต้นทุนสูงในการดำเนินการ นอกจากนี้อุปกรณ์เชื่อมต่อไร้สาย (IoT) ที่สื่อสารย่าน 2.4 Ghz ที่มีเสาอากาศพ่วงมาด้วย ต้องใช้ใบอนุญาตแยกต่างหากจากอุปกรณ์ ซึ่งต้องมีใบอนุญาตเพิ่มอีก 2 ใบ เป็นอุปสรรคในการตีความพิกัดศุลกากร อีกทั้ง โดรนที่มีน้ำหนักมากกว่า 25 กิโลกรัม ต้องได้รับอนุญาตก่อน ส่งผลให้ผู้บริโภคเลือกที่จะนำเข้าโดรนจากต่างประเทศที่มีน้ำหนักเบากว่า ทำให้ผู้ผลิตโดรนในประเทศไทยเสียเปรียบผู้ผลิตโดรนจากต่างประเทศ

ข้อเสนอแนะต่อประเด็นของ พ.ร.บ. ทั้ง 4 ฉบับ

สำหรับ พ.ร.บ. องค์กรจัดสรรคลื่นความถี่และกำกับการประกอบกิจการวิทยุและกระจายเสียงวิทยุโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคม พ.ศ. 2553 และในประเด็นตาม พ.ร.บ. การประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ พ.ศ. 2551 สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

- ควรพิจารณาแนวทางในการกำกับดูแลผู้ประกอบการกิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมที่ใช้คลื่นความถี่ในการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ให้สอดคล้องกันกับผู้ให้บริการที่ในการเผยแพร่ภาพหรือเสียงผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ตโดยไม่ใช้คลื่นความถี่
- ควรสร้างกลไกในการตรวจสอบการเผยแพร่ภาพและเสียงผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นการป้องกันเนื้อหาและการละเมิดลิขสิทธิ์
- ควรมีการประสานความร่วมมือกับผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตโดยตรง

สำหรับ พ.ร.บ. วิทยุคมนาคม พ.ศ. 2549 สำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงฯ

- ควรปรับปรุงนิยาม “เครื่องวิทยุคมนาคม” ให้เท่าทันกับเทคโนโลยีในปัจจุบัน ที่เครื่องวิทยุคมนาคมในปัจจุบันมีความสามารถที่หลากหลาย เพื่อให้กฎหมายสามารถกำกับได้สอดคล้องกับการดำเนินงานของผู้ประกอบการในปัจจุบัน
- ควรกำหนดกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่เชื่อมต่อไร้สายทุกย่านความถี่ออกจากวิทยุสื่อสารโทรคมนาคมให้เกิดความชัดเจนในการสำแดงการนำเข้า
- ควรควบรวมใบอนุญาตที่เชื่อมต่อไร้สาย และใบอนุญาตของเสาอากาศที่เป็นอุปกรณ์ต่อพ่วงกับอุปกรณ์ IoT เข้าด้วยกัน เพื่อให้ไม่ต้องขอใบอนุญาตซ้ำซ้อน เพราะถือเป็นอุปกรณ์ชิ้นเดียวกัน

กฎหมายที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ

ผลการศึกษาพบว่า

- กฎหมายยังไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ ได้แก่ พ.ร.บ. การสาธารณสุข พ.ศ. 2553
- การกำหนดมาตรฐานด้านสถานที่ ความปลอดภัย และการให้บริการในสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ เป็นในลักษณะกว้าง รายละเอียดไม่ชัดเจน ทำให้เจ้าหน้าที่ใช้ดุลยพินิจในการพิจารณา ซึ่งมีผลต่อการพิจารณาออกใบอนุญาต
- พ.ร.บ. ฉบับดังกล่าว กระจายอำนาจให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นมีอำนาจออกข้อบัญญัติท้องถิ่น กำหนดประเภทของกิจการบางกิจการตามที่ประกาศใช้ แต่ด้วยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นมีปัญหาด้านบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ทำให้ไม่มีการออกข้อบัญญัติท้องถิ่น ส่งผลให้บางกิจการไม่สามารถดำเนินการได้
- กฎหมายไม่เปิดให้มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาอำนวยความสะดวกต่อการประกอบการของสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ เช่น การยื่นขอรับใบอนุญาต การขอต่อใบอนุญาต การชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาต เป็นต้น

ข้อเสนอแนะระยะเร่งด่วนที่สามารถดำเนินการได้ทันทีด้วยการออกกฎกระทรวง

- ควรแก้ไขเรื่องการนำเทคโนโลยีเข้ามาอำนวยความสะดวก โดยให้สามารถยื่นขอเอกสารผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทั้งนี้เพื่อเป็นการประหยัดเวลา ค่าใช้จ่ายแก่ผู้รับอนุญาต ผู้ดำเนินการ ผู้ให้บริการ
- ควรแก้ไขปรับปรุงกฎกระทรวงกำหนดมาตรฐานด้านสถานที่ ความปลอดภัย และการให้บริการในสถานประกอบการเพื่อสุขภาพประเภทกิจการสปา และกิจการนวดเพื่อสุขภาพหรือเพิ่มเสริมความงาม เพื่อกำหนดมาตรฐานสำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อย ให้แตกต่างจากวิสาหกิจขนาดกลาง และวิสาหกิจขนาดใหญ่ พร้อมทั้งกำหนดมาตรฐานให้ชัดเจนเพื่อลดการใช้ดุลยพินิจของเจ้าหน้าที่
- สำหรับการแก้ไขปัญหาการใช้บริการนวดเพื่อสุขภาพตามบ้านหรือตามสถานที่ต่าง ๆ ควรมีการแก้ไขกฎหมายหลัก ได้แก่ พ.ร.บ. สถานประกอบการเพื่อสุขภาพ พ.ศ. 2559 โดยกำหนดให้ผู้ใดประสงค์จะปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริการนอกสถานประกอบการจะต้องได้รับใบอนุญาตประกอบอาชีพนวดรายบุคคล ตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

กฎหมายที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

อุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร

ผลการศึกษาพบว่า

- กฎหมายยังไม่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจ ได้แก่ พ.ร.บ. ผลิตภัณฑ์สมุนไพร พ.ศ. 2562 การผลิตหรือนำเข้าเพื่อขาย ต้องนำผลิตภัณฑ์มาขอขึ้นทะเบียนตำรับผลิตภัณฑ์สมุนไพรกับผู้อนุญาตก่อน และได้รับใบสำคัญการขึ้นทะเบียนแล้วจึงผลิตหรือนำเข้าเพื่อขายได้ โดย 5 ปีนับแต่วันที่ออกใบสำคัญการขึ้นทะเบียน เมื่อต่ออายุต้องสิ้นอายุไม่เกิน 1 เดือน หากพ้นกำหนด 1 เดือน จะไม่สามารถต่ออายุได้ และต้องรับโทษ ซึ่งถือเป็นข้อกำหนดของกฎหมายที่สร้างภาระแก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SME และวิสาหกิจชุมชน
- มาตรฐานยาสมุนไพรดัดแปลงมาจากมาตรฐานยาแผนปัจจุบัน ซึ่งบางมาตรฐานไม่สามารถนำมาปรับใช้กับท้องถิ่น สังคมหรือภูมิปัญญาของไทยได้ กระบวนการผลิตยาตำรับไทยต่างจากยาแผนปัจจุบัน จึงเป็นข้อจำกัดที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิตสมุนไพรของไทย
- หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขเกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์สมุนไพรในหมวดอาคารสถานที่และเครื่องมือ มิได้รับการยกเว้น ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อผู้ประกอบการขนาดเล็ก

ข้อเสนอแนะต่อประเด็นตาม พ.ร.บ. ผลิตภัณฑ์สมุนไพร พ.ศ. 2562

- ควรแก้ไขมาตรา 22, 23 และ 40 ควรกำหนดให้ใบอนุญาตมีอายุ 5 ปี นับแต่วันที่ออกใบอนุญาต การขอต่ออายุใบอนุญาตให้ผู้รับอนุญาตยื่นคำขอก่อนวันที่ใบอนุญาตสิ้นอายุ และเมื่อยื่นคำขอแล้วให้ผู้ยื่นคำขอประกอบกิจการนั้นต่อได้ไปจนกว่าจะได้รับแจ้งคำสั่งไม่ต่ออายุใบอนุญาตจากผู้อนุญาต
- สำหรับการออกกฎกระทรวงการต่ออายุใบอนุญาตควรมีความยืดหยุ่นด้านเวลา หากมีเหตุจำเป็นหรือเหตุสุดวิสัยเพื่อไม่ต้องขออนุญาตใหม่ที่จะมีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SME และวิสาหกิจชุมชน ที่มีข้อจำกัดด้านเงินทุนและขาดความพร้อมในด้านต่าง ๆ
- ควรปรับปรุงมาตรฐานยาสมุนไพรให้เหมาะสมสำหรับยาสมุนไพร และให้มีระดับมาตรฐานที่แตกต่างกันสำหรับ SME กับผู้ประกอบการรายใหญ่ในผลิตภัณฑ์ที่สามารถสร้างมาตรฐานที่แตกต่างกันโดยไม่กระทบต่อความปลอดภัยของผู้บริโภค

กฎหมายที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจ

การศึกษารวบรวมข้อมูลทางกฎหมายไทยและต่างประเทศที่สนับสนุนการส่งออกอาหารฮาลาลของไทย

ศึกษารวบรวมและสรุปสำคัญของกฎหมายไทยที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจฮาลาล ตลอดจนกฎ ระเบียบ มาตรฐานการนำเข้าของประเทศที่ไทยมีมูลค่าการส่งออกอาหารฮาลาล รวมทั้งความตกลงการค้าเสรี (FTA) ที่ส่งผลต่อการประกอบธุรกิจส่งออกอาหารฮาลาลของไทย

ฮาลาล หมายถึง อาหารหรือผลิตภัณฑ์อาหารที่ผ่านกรรมวิธีในการทำ ผสม ปรุง ประกอบ หรือแปรสภาพตามศาสนบัญญัติเป็นการรับประกันว่าชาวมุสลิมทั่วไปสามารถบริโภคอาหาร หรืออุปโภคสินค้าหรือบริการต่าง ๆ ได้ ทั้งนี้ ฮาลาล แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่
1. กลุ่มอาหารฮาลาลโดยธรรมชาติ Natural Halal
2. กลุ่มอาหารฮาลาลโดยการรับรอง Halal by Certification

กฎหมายที่เกี่ยวกับการเริ่มประกอบธุรกิจฮาลาล ได้แก่

- พ.ร.บ. ทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499
- พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535

กฎหมายที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจฮาลาล ได้แก่

- พ.ร.บ. อาหาร พ.ศ. 2522 และที่แก้ไขเพิ่มเติม
- พ.ร.บ. สาธารณสุข พ.ศ. 2535
- พ.ร.บ. การบริหารองค์กรศาสนาอิสลาม พ.ศ. 2540

กฎหมายที่เกี่ยวกับการส่งออกอาหารฮาลาลของไทย

- พ.ร.บ. มาตรฐานสินค้าขาออก พ.ศ. 2503
- พ.ร.บ. การส่งออกไปนอกและการนำเข้ามาในราชอาณาจักรซึ่งสินค้า พ.ศ. 2522
- พ.ร.บ. คณะกรรมการอาหารแห่งชาติ พ.ศ. 2541
- พ.ร.บ. พันธุ์พืช พ.ศ. 2550
- พ.ร.บ. ควบคุมการฆ่าและจำหน่ายเนื้อสัตว์ พ.ศ. 2559
- พ.ร.บ. มาตรฐานสินค้าเกษตร พ.ศ. 2561
- พระราชกำหนดการประมง พ.ศ. 2558

FTA 14 ฉบับ ที่เกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบธุรกิจอาหารฮาลาลที่ประเทศไทยลงนามผูกพัน

Export ตลาดสินค้าฮาลาลที่ไทยส่งออกมากสุด 6 อันดับแรก ได้แก่ (1) จีน (2) กลุ่มประเทศมุสลิม 57 ประเทศ (3) สหรัฐอเมริกา (4) อินเดีย (5) รัสเซีย (6) สิงคโปร์

การศึกษาจัดการข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ MSME ภายใต้กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

ศึกษาขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ MSME รวมถึงแนวปฏิบัติกลางภายใต้กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

จัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้อง และข้อเสนอแนะแนวทางในการปฏิบัติที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ประกอบด้วย

- นโยบายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Privacy Policy)
- เอกสารขอความยินยอม (Consent)
- ประกาศแจ้งความเป็นส่วนตัว (Privacy Notice)
- บันทึกกิจกรรมการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคล (ROPA) ตามชุดข้อมูลที่ สสว. กำหนด

1

ระบบให้บริการประชาชนและผู้ประกอบการ

- SME ACCESS
  - SME ACADAMY
  - SME ONE
  - SME COACH
- SME CONNEXT
- BDS
- THAI SME-GP
- ระบบขึ้นทะเบียนสมาชิก สสว.
- DASHBOARD SME BIG DATA

2

ระบบทรัพยากรบุคคล

- Employee Self Service (ESS)

3

ระบบการอำนวยการงานด้านต่าง ๆ

- ระบบ SHARE DRIVE
- ระบบจองรถ E-booking car
- ระบบจองห้องประชุม E-booking room
- ระบบนิติการ
- ระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
- ระบบ KPI องค์กร
- ระบบจัดทำงบประมาณ
- ระบบการบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายใน

4

ระบบติดตามการดำเนินงาน

- ระบบติดตามและประเมินผลโครงการส่งเสริม SMEs

5

ระบบจัดการเอกสาร

- ระบบสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์
- การลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์

ข้อเสนอแนะแนวทางในการปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562

- ให้ความรู้แก่บุคลากรภายใน สสว. ในการจัดทำระบบการไหลของข้อมูล (Data Flow)
- จัดทำขั้นตอนการประเมินผลกระทบและความเสี่ยงด้านการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล
- จัดทำแนวทางปฏิบัติและขั้นตอนปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการข้อมูลส่วนบุคคล

ข้อเสนอแนะสำหรับการดำเนินงานส่งเสริม MSME ในระยะต่อไป

การจัดทำกรอบแผนปฏิบัติการประจำปี ควรพิจารณาสถานการณ์ความจำเป็นเร่งด่วน ความเหมาะสมสอดคล้องกับสถานการณ์ของ SME แต่ละกลุ่มธุรกิจ เนื่องจาก SME ยังคงได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 อย่างต่อเนื่อง ประกอบกับผลกระทบจากภาวะสงครามรัสเซีย-ยูเครน และสถานการณ์เงินเฟ้อที่กระทบกับภาวะเศรษฐกิจที่ยังส่งผลต่อธุรกิจ ทั้งนี้การวางกรอบแผนงานโครงการควรต้องมีความชัดเจนในกลุ่มเป้าหมายที่จะมุ่งส่งเสริมเชิงรุกและกลุ่มเป้าหมายที่เป็นการพัฒนาพื้นฐาน เนื่องจากมีความต้องการความช่วยเหลือที่ต่างกัน

มุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจและ SME ภายหลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 ไปในทิศทางที่ส่งผลต่อการเติบโตและความยั่งยืนของเศรษฐกิจ

- การใช้ประโยชน์จากนโยบายการส่งเสริมอุตสาหกรรมเป้าหมาย และการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อให้เกิดประโยชน์กับ SME
- การนำแนวคิดเศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy) ไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจที่ยั่งยืน มีเป้าหมายเพื่อสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีและความเสมอภาคเป็นธรรมให้แก่ประชาชน โดยที่จะต้องลดผลกระทบในเชิงลบที่มีต่อระบบนิเวศและสิ่งแวดล้อม เช่น การลดการใช้ทรัพยากร การใช้พลังงานทางเลือก และการจัดการของเสียหรือผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและประชาชนอย่างมีประสิทธิภาพ
- การนำแนวคิดเศรษฐกิจดิจิทัล (Digital Economy) ทั้งเทคโนโลยีดิจิทัลและอินเทอร์เน็ตเข้ามาใช้กับกระบวนการผลิต ช่วยในการเพิ่มจำนวนผลผลิต คุณภาพของสินค้า กระบวนการทำงานในองค์กร (Process) และหรือการปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำธุรกิจ (Business Model) ไปเป็นดิจิทัลมากขึ้น เพื่อลดต้นทุนหรือเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ใหม่ ๆ ตลอดจนการเข้าถึงผู้บริโภค
- การพัฒนานวัตกรรม (Innovation) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ยกระดับผลิตภาพการผลิตและคุณภาพของสินค้า SME ซึ่งในแต่ละประเทศมักจะใช้โมเดลการสร้างนวัตกรรมแบบ 3 เกลียว (Triple Helix Model) คือ การพัฒนานวัตกรรมผ่านความร่วมมือของภาครัฐ มหาวิทยาลัย และ SME โดยรัฐจะเป็นผู้อำนวยความสะดวกและส่งเสริมด้านงบประมาณตลอดจนทรัพยากรให้อย่างเหมาะสม

ประเภทโครงการส่งเสริม SME ที่ควรดำเนินการในอนาคต

- ส่งเสริมให้ SME ปรับกลยุทธ์เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ด้วยการให้บริการรูปแบบต่าง ๆ บนแพลตฟอร์มออนไลน์ อาทิ บริการการเงินที่จุดขาย (Point of Sale Financing : POS) บริการซื้อก่อน จ่ายทีหลัง (Buy Now, Pay Later – BNPL) หรือมีมาตรการจูงใจให้ SME พัฒนาหรือนำแพลตฟอร์มต่าง ๆ มาใช้ เช่น การให้เงินอุดหนุนผ่าน Voucher และมาตรการด้านภาษี เป็นต้น
- โครงการ / มาตรการดึงดูดภาคเอกชนรายใหญ่ ร่วมสนับสนุนช่วยเหลือ รวมถึงการสร้างพันธมิตรทางการค้า เพื่อการพัฒนาผู้ประกอบการ SME
- ส่งเสริมโครงการลดต้นทุนโลจิสติกส์ หรือการสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มของผู้ส่งออกรายเล็ก เพื่อให้ต้นทุนการขนส่งที่ถูกลง
- พัฒนาผู้ประกอบการภาคการท่องเที่ยว ทั้งการเชื่อมโยงพันธมิตรทางธุรกิจ การปรับต้นทุน การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างโอกาส และบริหารจัดการ
- ส่งเสริมผู้ประกอบการในระดับพื้นที่ให้เข้มแข็ง โดยการขยายนำเทคโนโลยีนวัตกรรมเชื่อมโยงกับการพัฒนาจุดแข็งในพื้นที่ การส่งเสริมให้กลุ่ม Startup เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาในเชิงพื้นที่และการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมมากขึ้น
- การขยายผลการติดตามสถานการณ์ SME ไปถึงระดับพื้นที่ และมีการติดตามเชื่อมโยงฐานข้อมูลหน่วยงานต่าง ๆ แบบ Real time
- การเร่งพัฒนากลไกการส่งเสริมเพื่อสร้างปัจจัยเอื้อ เช่น การพัฒนากลไก BDS หน่วยบริการภาคเอกชนให้ได้มาตรฐาน การให้บริการข้อมูลหรือคำแนะนำการตลาดเชิงรุก โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ
- ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME สามารถเข้าถึงทรัพยากร วัตถุดิบและสามารถวางแผน บริหารจัดการได้
- ส่งเสริมตลาดให้เกิดความต้องการ และการพัฒนาให้เกิดตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ รองรับสินค้า-บริการและการค้าเชิงนวัตกรรม ตลอดจนการสร้างความรู้ความเข้าใจและส่งเสริมผู้บริโภค ในสินค้านวัตกรรม สินค้า Green เป็นต้น
- ส่งเสริมการใช้ข้อมูล Big Data มาบริหารจัดการ วางแผนสร้างโอกาสทางธุรกิจ

สสว. ควรเข้าไปมีบทบาทในคณะกรรมการ หรือคณะทำงานที่เกี่ยวข้องกับการแก้ไขปัญหา พัฒนาส่งเสริมหรือขับเคลื่อนแผนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง หรือส่งผลต่อ SME เช่น การเข้าร่วมให้ความเห็นหรือการประเมินโครงการสำคัญที่ส่งผลต่อการบรรลุเป้าหมายยุทธศาสตร์ชาติและแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ (Flagship) การเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการที่เกี่ยวกับการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมเป้าหมายและบริการแห่งอนาคต การเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการที่เกี่ยวกับการขับเคลื่อนหรือฟื้นฟูภาคการท่องเที่ยว เป็นต้น

การพัฒนาบุคลากรของ สสว. และระบบการทำงานให้มีความพร้อมและเอื้อต่อการขับเคลื่อนสู่การเป็นหน่วยงาน System Integrator โดยบุคลากรของ สสว. ต้องมีความเข้าใจบทบาทของ Policy Maker มีทักษะของการคิดเชิงกลยุทธ์ การวางแผน การเชื่อมโยงข้อมูลต่าง ๆ และการประสานความร่วมมือ การแสดงภาวะผู้นำในเวทีต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการยอมรับ รวมทั้งการปรับปรุงโครงสร้างของข้อมูลและการบริหารจัดการข้อมูล อาทิ การเชื่อมโยงระบบฐานข้อมูลทั้งภายในและภายนอกที่เกี่ยวข้อง การเชื่อมโยง Big Data สู่การนำไปใช้ในการตัดสินใจวางแผนและเตือนภัยได้อย่างทันท่วงที การประสานความร่วมมือและกลไกการทำงานภายในที่ต้องส่งต่อและสอดรับกันในงานที่เป็นฐานข้อมูลวิจัยต่าง ๆ สู่การออกแบบนโยบายแผนงานโครงการ และการติดตามประเมินผล

Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 1

ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA

เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ โดยรวม 17,938.24 ล้านบาท

สสว. บูรณาการแผนและสร้างความร่วมมือ การส่งเสริม MSME ของประเทศ (HIP)

Policy Network

สสว. ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เชื่อมโยงการส่งเสริม SME เพื่อนำมาจัดทำโครงการที่สร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจสูง (HIP)

01 ด้านการเงิน

โครงการส่งเสริม SME ไทยสู่โลกการเงินดิจิทัล สนับสนุนให้ SME มีความรู้ทักษะด้านดิจิทัลและการเงินในการดำเนินธุรกิจ เตรียมพร้อมให้ SME เข้าสู่ระบบ SME Digital ID

02 ด้านการตลาด

โครงการผลักดัน SME ไทยสู่ e-Commerce ระดับสากล เพื่อพัฒนา SME ให้มีทักษะในการประกอบธุรกิจ e-Commerce / ใช้แพลตฟอร์มในการเพิ่มช่องทางการตลาด เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขัน พัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

03 ด้านแรงงาน

โครงการส่งเสริมการจ้างงานในธุรกิจ SME อย่างครบวงจร เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการบุคลากรและแรงงาน การยกระดับทักษะแรงงานให้ตรงกับความต้องการของ SME

04 ด้านเทคโนโลยีนวัตกรรม

โครงการยกระดับ SME ไทยด้วยนวัตกรรม เพื่อให้ SME เห็นความสำคัญของการนำนวัตกรรมมาใช้ในธุรกิจ สร้างและพัฒนานวัตกรรมขั้นพื้นฐานควบคู่กับการพัฒนาธุรกิจ ผลักดันให้ SME สร้างนวัตกรรมขยายผลเชิงพาณิชย์

MSME War Room

สสว. สร้างกลไกการขับเคลื่อนมาตรการ / แผนงานที่มีผลกระทบทางเศรษฐกิจสูง (HIP)

01 การสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาคเอกชน (Corporate Procurement)

สร้างแรงจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้าและบริการจาก SME / พัฒนาขีดความสามารถ SME ให้มีความพร้อมในการขายสินค้าและบริการ

02 การส่งเสริม / สนับสนุน SME กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์และอุปกรณ์ทางการแพทย์

ขยายผลและต่อยอดการส่งเสริมผู้ประกอบการที่มีศักยภาพให้สามารถเข้าถึงตลาดทั้งภาครัฐและเอกชนเพิ่มขึ้น การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า โดยเร่งดำเนินการใน 3 กลุ่ม

- มีความพร้อมสินค้า คุณภาพ มาตรฐาน แต่ขาดโอกาสทางการตลาด
- มีความพร้อมสินค้า แต่ขาดเรื่องคุณภาพ มาตรฐาน
- กำหนดโจทย์การผลิตล่วงหน้า

03 การส่งเสริม / สนับสนุน SME กลุ่มอุตสาหกรรมอากาศยาน

ประกอบด้วย (1) อุตสาหกรรมซ่อมบำรุงอากาศยาน และ (2) อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอากาศยาน โดยมีแนวทางในการส่งเสริม

เพิ่มศักยภาพ SME เข้าสู่อุตสาหกรรมอากาศยาน	เชื่อมโยงตลาดอุตสาหกรรมการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง	พัฒนาและสนับสนุนสภาพแวดล้อมของอุตสาหกรรมการบิน

สสว. ผลักดันและส่งเสริม SME แบบมุ่งเป้า ปี 2565

กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์

- SME กลุ่มฯ มูลค่ารวม 12,072.30 ล้านบาท โดยสถานพยาบาลและหน่วยจัดซื้อจัดจ้างที่ สสว. ประสานความร่วมมือ มีการจัดซื้อจัดจ้างจาก SME มูลค่ารวม 863.90 ล้านบาท
- จัดทำ Catalog สินค้า บนระบบ THAI SME-GP ให้กับโรงพยาบาล เพิ่มโอกาสให้ SME เข้าสู่การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐมากขึ้น
- เชื่อมโยงข้อมูล SME กลุ่มฯ บนระบบ THAI SME-GP

กลุ่มอุตสาหกรรมที่ขับเคลื่อน Soft Power (อุตสาหกรรมภาพยนต์และวีดิทัศน์)

กลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

กลุ่มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอากาศยานและซ่อมบำรุง

แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2566-2570)

3 ประเด็นการส่งเสริม ได้แก่

(1) สร้างการเติบโตที่ครอบคลุมทุกกลุ่ม

(2) สร้างการเติบโตแบบมุ่งเป้า

(3) พัฒนาสภาพแวดล้อมให้สนับสนุนการเติบโตของธุรกิจ

การจัดสรรงบประมาณ ปี 2566

2,708.0584 ล้านบาท

30 หน่วยงาน 6 กระทรวง

Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 1

ยกระดับการบูรณาการ MSME
ของประเทศด้วย BIG DATA

สสว. ในฐานะผู้แทนของประเทศไทย (Focal Point) ด้านการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย (MSME) ในเวทีพหุภาคีและทวิภาคีระหว่างประเทศ

ผลสำเร็จจากการดำเนินการสร้างเครือข่าย และข้อเสนอแนะนโยบายส่งเสริม MSME ระดับนานาชาติ

เกิดเครือข่ายความร่วมมือระหว่างประเทศ **24** เครือข่าย

เกิดกิจกรรมตามกรอบความร่วมมือ **18** กิจกรรม

เกิดข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย **11** เรื่อง

- ทราบแนวทางปฏิบัติที่ดี (Best Practices)
- สนับสนุนให้ สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องพัฒนาและปรับปรุงกฎ ระเบียบ มาตรการส่งเสริม MSME ให้มีความทันสมัย และเหมาะสมกับสถานการณ์
- สร้างระบบนิเวศ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับ MSME

สาระสำคัญจากการประชุม และภาครัฐควรเร่งผลักดัน / ส่งเสริม

APEC 2022 THAILAND

APEC 2022

1 การบรรเทาความท้าทายด้านการเงินของ MSME ยุคหลังโควิด-19

- มาตรการป้องกันภัยคุกคามทางไซเบอร์ / พัฒนากฎหมายธุรกรรมที่ปลอดภัย
- ตัวกลางทางเครดิตระหว่าง MSME และสถาบันการเงิน
- ปรับปรุงข้อจัดการปล่อยสินเชื่อแบบเดิม
- สร้างมาตรฐานให้กับสินทรัพย์ที่ไม่ได้มาตรฐานผ่านการแปลงเป็นดิจิทัล
- ส่งเสริม MSME ผ่านแนวคิด “Information based lending” ใช้เทคโนโลยีข้อมูล Big Data เพื่อรับรองการตัดสินใจปล่อยสินเชื่อ
- เน้นการพัฒนาความสามารถ MSME ทางด้านการเงิน

2 บทบาทการเข้าสู่ห่วงโซ่มูลค่าโลก (Global Value Chain : GVC) ของ MSME ในอุตสาหกรรมอากาศยาน การผลิตชิ้นส่วนและการซ่อมบำรุง

- อำนวยความสะดวกด้านการนำเข้าชิ้นส่วนและเป็นตัวกลางเชื่อมโยงระหว่าง MSME บริษัทขนาดใหญ่ ภาครัฐในด้านอุตสาหกรรมการบิน
- สนับสนุนการผลิตที่ได้มาตรฐานและการนำนวัตกรรมและดิจิทัลมาใช้
- สนับสนุนให้เยาวชนมีส่วนร่วมในอุตสาหกรรมการบิน / กระจายงานสู่ระดับท้องถิ่น
- ส่งเสริมการปรับตัวสู่ธุรกิจที่ยั่งยืนเพื่อการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ ทั้งด้านสิ่งแวดล้อม สิทธิมนุษยชน ความปลอดภัย และการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและโปร่งใส

3 สร้างความเข้าใจในโอกาสและความท้าทายของการนำ BCG ไปปรับใช้สำหรับ MSME

- BCG Model ถูกผลักดันและส่งเสริมในกลุ่ม APEC โดยภาครัฐควรสนับสนุนการเติบโตของ MSME อย่างยั่งยืน ได้แก่ การให้คำแนะนำแก่หน่วยงานภาครัฐ มุ่งสร้างความตระหนักและสนับสนุนการบริโภคที่ยั่งยืน สนับสนุนความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่โปร่งใส ทั้งด้านการเงิน ด้านที่ไม่ใช่การเงิน และการสนับสนุนสินเชื่อธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

4 การส่งเสริมให้ MSME ทั่วเขตเศรษฐกิจฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว

- การเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่าน Fin Tech
- ส่งเสริมการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- การปรับเปลี่ยนเป็น Digital Transformation
- การปรับเปลี่ยนเป็นเศรษฐกิจสีเขียว มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ BCG

asean access MATCH

ASEAN ACCESS MATCH

สสว. ร่วมกับ องค์กรความร่วมมือระหว่างประเทศเยอรมัน (GIZ) ดำเนินการพัฒนาเว็บไซต์ www.aseanaccess.com ที่เป็นศูนย์รวมข้อมูลและรายละเอียดผู้ให้บริการผู้ประกอบการ SME ในอาเซียน

ปี 2565 พัฒนาแพลตฟอร์ม

ASEAN ACCESS MATCH หรือชื่อย่อ MATCH เป็นฟีเจอร์ที่สามารถใช้จัดประชุม / สัมมนา / เจรจาจับคู่ธุรกิจ ในรูปแบบ ออนไลน์เสมือนจริง ซึ่งเป็นการยกระดับการทำธุรกิจ และขยายฐาน SME ของอาเซียนให้เติบโต

- เพิ่มโอกาสในการแข่งขันของอาเซียนในตลาดโลก
- ช่วยเหลือ SME ไทยขยายธุรกิจ
- เพิ่มอัตราการจ้างงาน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่สอดคล้องเชื่อมโยงทับทิศทางการส่งเสริมของ สสว. ทั้งในระดับนโยบายและการส่งเสริม SME โดยสนับสนุนการทำงานของ สสว. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SME ในการพัฒนาและปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบ ตลอดจนนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดมาตรการส่งเสริม MSME ของประเทศไทยให้ทันสมัย เหมาะสมกับสถานการณ์

1. การจัดเก็บของ MSME โดยมีข้อเสนอเพื่อการพัฒนาและปรับปรุง “ระบบ SME One ID”

SME One ID

- กำหนดให้ทุกหน่วยงานที่สนับสนุน SME ใช้ระบบ SME One ID
- ให้ SME สามารถรับรองตนเอง (self-declared) เพื่อนำส่งข้อมูลมายังระบบ SME One ID โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
- พัฒนาระบบการออกใบรับรองฯ
- พัฒนาระบบให้มีการตรวจสอบข้อมูล SME
- ยกเลิกใบรับรองได้หากพบว่าข้อมูลเป็นเท็จ

กรณีที่พัฒนาแล้วจะส่งผลดี

- ลดค่าใช้จ่ายในการสำรวจสำมะโนประชากรของ SME
- ข้อมูล SME มีความทันสมัย น่าเชื่อถือ
- ธนาคารมีความมั่นใจ สามารถพิจารณาปล่อยเงินกู้ได้ง่ายขึ้น

2. ด้านกฎหมาย ข้อบังคับและนโยบายของไทยเพื่อการพัฒนาและเสริมสร้างแนวปฏิบัติที่ดีในการแข่งขันของ Start-Up พบว่า กฎหมายกลายเป็นปัญหากับการประกอบวิสาหกิจใหม่

3. การอำนวยความสะดวกแก่ MSME สู่ผู้เล่นที่ยั่งยืนเพื่อการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ : กรณี MSME ในอุตสาหกรรมการบิน

4. การส่งเสริม MSME ภายใต้วิถีความปกติถัดไป (Next Normal) : กลยุทธ์และต้นแบบของภาครัฐในต่างประเทศในการส่งเสริม SME เข้าสู่ตลาดสากล

Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 1

ยกระดับการบูรณาการ MSME ของประเทศด้วย BIG DATA

ฐานข้อมูล MSME Big Data

พัฒนาระบบฐานข้อมูล MSME Big Data และบูรณาการข้อมูลผู้ประกอบการร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ
- สำนักงานประกันสังคม
- กรมส่งเสริมการเกษตร กรมศุลกากร

ข้อมูลในฐานข้อมูล MSME Big Data

- ข้อมูลนิติบุคคล
- ข้อมูลการจ้างงาน
- ข้อมูลส่งออก-นำเข้า
- ข้อมูลส่วนบุคคล
- ข้อมูลวิสาหกิจชุมชน

การเผยแพร่ข้อมูล MSME ต่อสาธารณะ Dashboard MSME Big Data

- โครงสร้างธุรกิจ SME
- โครงสร้างการกระจายรายได้ MSME
- ภาพรวม MSME รายจังหวัด / อุตสาหกรรม
- โครงสร้างการส่งออกและนำเข้าของ MSME

การเผยแพร่ข้อมูลบน OPEN Data Platform

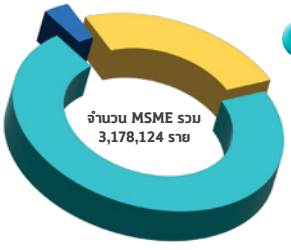
- จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2563-2564
- มูลค่าการส่งออกของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2556-2565
- มูลค่าการนำเข้าของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปี 2556-2565

บทวิเคราะห์ / รายงานสถานการณ์ MSME

- รายงานสถานการณ์ MSME รายไตรมาส (MSME Outlook)
- รายงานสถานการณ์ MSME รายเดือน
- รายงานสถานการณ์ MSME รายปี

จำนวนและการจ้างงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2564

จำนวน MSME ปี 2564 : วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งประเทศ ณ สิ้นปี 2564 มีจำนวนทั้งสิ้น 3,178,124 ราย มีอัตราการขยายตัว 1.39% เมื่อเทียบกับในปีที่ผ่านมา คิดเป็น 99.57% ของจำนวนวิสาหกิจทั้งประเทศ โดยเป็นวิสาหกิจขนาดย่อย (Micro) 2,713,345 ราย คิดเป็น 85.01% ของจำนวนวิสาหกิจทั้งประเทศ วิสาหกิจขนาดย่อม (SE) 421,588 ราย คิดเป็น 13.21% ของจำนวนวิสาหกิจทั้งประเทศ และวิสาหกิจขนาดกลาง (ME) 43,191 ราย คิดเป็น 1.35% ของจำนวนวิสาหกิจทั้งประเทศ

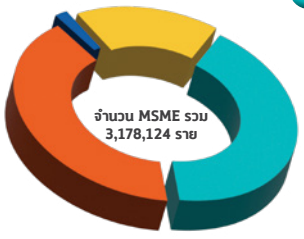


จำแนกตามประเภทการจัดตั้ง ปี 2564

วิสาหกิจชุมชน 94,964 ราย
คิดเป็น 2.99% ขยายตัว 3.48%

นิติบุคคล 796,834 ราย
คิดเป็น 25.07% ขยายตัว 5.35%

ส่วนบุคคลและอื่น ๆ 2,286,329 ราย
คิดเป็น 71.94%



จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ปี 2564

ภาคธุรกิจเกษตร 60,510 ราย
คิดเป็น 1.91% ขยายตัว 5.55%

ภาคการผลิต 540,235 ราย
คิดเป็น 17.00% ขยายตัว 1.53%

ภาคการค้า 1,302,164 ราย
คิดเป็น 40.97% ขยายตัว 1.08%

ภาคบริการ 1,275,215 ราย
คิดเป็น 40.12% ขยายตัว 1.47%

มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2564

มีมูลค่า 16,178,179 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 541,828 ล้านบาท หรือขยายตัว 1.5% หลังจากลดลงถึง 6.2% ในปี 2563

ขณะที่ GDP ของ MSME ปี 2564 มีมูลค่า 5,603,443 ล้านบาท คิดเป็น 34.6% ของ GDP รวม เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีสัดส่วน 34.2% โดยมีอัตราการขยายตัว 3.0% สำหรับมูลค่า GDP ตามขนาดวิสาหกิจ พบว่า

- วิสาหกิจรายย่อย (Micro) มีมูลค่า 417,891 ล้านบาท คิดเป็น 2.6%
- วิสาหกิจขนาดย่อม (SE) มีมูลค่า 2,340,867 ล้านบาท คิดเป็น 14.4%
- วิสาหกิจขนาดกลาง (ME) มีมูลค่า 2,844,684 ล้านบาท คิดเป็น 17.6%

โดยปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจของ MSME ทั้งปี 2564 มีดังนี้

ปัจจัยด้านลบ

- การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะสายพันธุ์เดลต้า และสายพันธุ์โอมิครอนที่เริ่มแพร่ระบาดช่วงปลายปี

ปัจจัยด้านบวก

- การฉีดวัคซีนป้องกันโควิด-19 เป็นไปตามเป้าหมาย 100 ล้านโดส การคลายมาตรการล็อกดาวน์ และการเปิดประเทศ ส่งผลให้ GDP MSME ไตรมาสสุดท้ายขยายตัวได้ 3.6%
- การกระตุ้นการใช้จ่ายและการเดินทางของประชาชน ส่งผลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ MEMS และเศรษฐกิจประเทศอย่างมีนัยสำคัญ
- ธุรกิจส่วนใหญ่ปรับตัวรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดระลอกใหม่ได้ ดังนั้นผลกระทบจากการแพร่ระบาดในปี 2564 จึงรุนแรงน้อยกว่าการแพร่ระบาดครั้งแรกในต้นปี 2563

มูลค่าและอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศปี 2564 จำแนกตามขนาดวิสาหกิจ

ขนาดวิสาหกิจ	Micro	SEs	MEs	MSME	LEs	ทั้ง ปท.
มูลค่า GDP (ล้านล้านบาท)	0.42	2.34	2.84	5.60	10.58	16.18
สัดส่วนต่อ GDP รวม (%)	2.6	14.4	17.6	34.6	65.4	100.0
อัตราการขยายตัว (yoy%)	11.0	-0.9	4.90	3.0	0.9	1.5

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 และแนวโน้มทั้งปี 2565

GDP MSME ช่วงครึ่งปีแรกของปี 2565 ขยายตัว 4.1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็น 35.1% ต่อ GDP รวม

Micro +13.3% — **ขยายตัวเร่งขึ้น :** ได้รับประโยชน์ต่อเนื่อง จากโครงการคนละครึ่ง เฟสที่ 4 รวมทั้งการที่ประชาชนกลับมาใช้ชีวิตได้ตามปกติ ทั้งการทำงาน การศึกษา และการท่องเที่ยว

SEs +1.5% — **ฟื้นตัวได้ดี :** เริ่มมีสัญญาณฟื้นตัวตั้งแต่ไตรมาสปี 2564 แต่ด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุนหมุนเวียน จึงค่อย ๆ ฟื้นตัวอย่างช้า ๆ และน่าจะปรับตัวดีขึ้นเรื่อย ๆ หากสถานการณ์เงินเฟ้อ ณ ปัจจุบันคลี่คลายลงในช่วงครึ่งหลังของปีนี้

MEs +4.3% — **ขยายตัวต่อเนื่อง :** พื้นฐานทางด้านเงินทุน ทักษะ และเทคโนโลยีที่ดี ทำให้ธุรกิจสามารถปรับตัวได้ และยังมีปัจจัยสนับสนุนจากภาคการส่งออกของประเทศที่กลับมาเติบโตได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปี

GDP MSME แยกตามสาขาธุรกิจในช่วงครึ่งแรกของปี 2565 พบว่า สาขาที่ฟื้นตัวอย่างชัดเจน ได้แก่ สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขาขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า และสาขาข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร เป็นผลจากการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่กลับสู่ภาวะปกติ แม้จะเกิดการแพร่ระบาดของ “โอมิครอน” แต่ภาครัฐไม่ได้มีมาตรการล็อกดาวน์ที่เข้มงวด ทำให้ประชาชนกลับมาใช้จ่ายและเดินทางท่องเที่ยว นอกจากนี้การยกเลิกมาตรการ Test & Go และ Thailand Pass ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้น สสว. จึงคาดว่าธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยวทั้งหมดจะฟื้นตัวได้ภายในสิ้นปี 2565 โดยประมาณการอัตราการขยายตัวของ GDP MSME ปี 2565 อยู่ระหว่าง 3.6% - 4.7%

Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 2

พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

ผลการให้บริการของศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (OSS) ปีงบประมาณ 2565 บริหารงานโดยกลุ่มจังหวัดหลัก (18 กลุ่มจังหวัด + กทม.) เป็นผู้กำกับดูแลการปฏิบัติงานจังหวัดรอง ภายใต้กลุ่มจังหวัดให้บริการครอบคลุมพื้นที่ 77 จังหวัด

บริการให้คำปรึกษาเบื้องต้น / ส่งต่อ

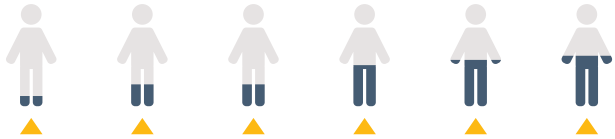
จำนวนผู้เข้ารับบริการ **194,273 ราย**

บุคคลธรรมดา **179,900 ราย**

นิติบุคคล **12,938 ราย**

บุคคลทั่วไป **1,435 ราย**

ภาพรวมของการบริการให้คำปรึกษาแนะนำเบื้องต้น / ส่งต่อ



- **2%** ส่งต่อ 152 ราย
- **10%** อื่น ๆ 4,412 ราย
- **10%** กฎหมาย 18,940 ราย
- **16%** บัญชี 30,590 ราย
- **26%** การตลาด 49,540 ราย
- **36%** บริหารจัดการ 70,318 ราย

ช่องทางเข้ารับบริการ

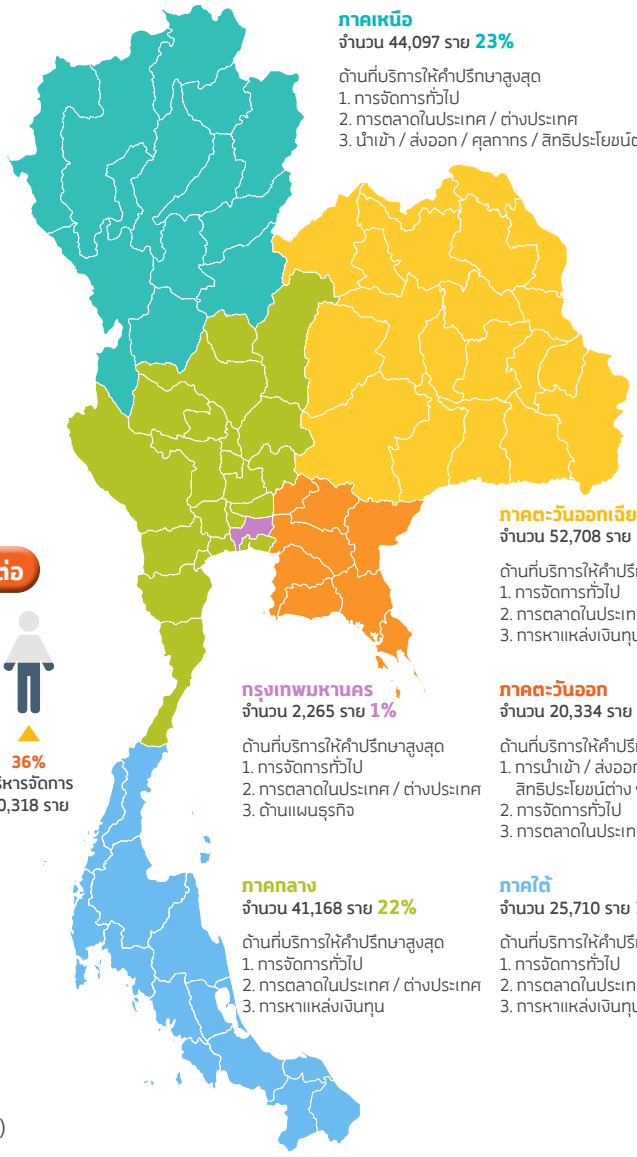
Online 13%

ของผู้เข้ารับบริการทั้งหมด
จำนวน 25,061 ราย
(E-mail, Line, Page Facebook)

Offline 87%

ของผู้เข้ารับบริการทั้งหมด
จำนวน 169,212 ราย
(การลงพื้นที่, Walk-in, ลงพื้นที่)

บริการให้คำปรึกษาแนะนำเบื้องต้น / ส่งต่อหน่วยงานส่งเสริม MSME จำนวน 194,273 ราย



ภาคเหนือ
จำนวน 44,097 ราย **23%**

ด้านที่บริการให้คำปรึกษาสูงสุด
1. การจัดการทั่วไป
2. การตลาดในประเทศ / ต่างประเทศ
3. นำเข้า / ส่งออก / ศุลกากร / สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
จำนวน 52,708 ราย **27%**

ด้านที่บริการให้คำปรึกษาสูงสุด
1. การจัดการทั่วไป
2. การตลาดในประเทศ / ต่างประเทศ
3. การหาแหล่งเงินทุน

กรุงเทพมหานคร
จำนวน 2,265 ราย **1%**

ด้านที่บริการให้คำปรึกษาสูงสุด
1. การจัดการทั่วไป
2. การตลาดในประเทศ / ต่างประเทศ
3. ด้านแผนธุรกิจ

ภาคตะวันออก
จำนวน 20,334 ราย **10%**

ด้านที่บริการให้คำปรึกษาสูงสุด
1. การนำเข้า / ส่งออก / ศุลกากร / สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ
2. การจัดการทั่วไป
3. การตลาดในประเทศ / ต่างประเทศ

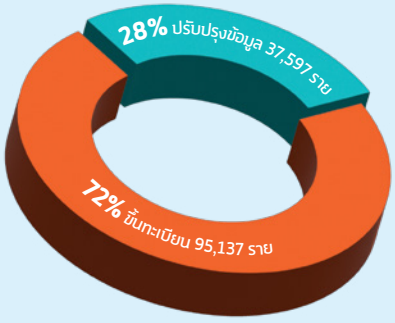
ภาคกลาง
จำนวน 41,168 ราย **22%**

ด้านที่บริการให้คำปรึกษาสูงสุด
1. การจัดการทั่วไป
2. การตลาดในประเทศ / ต่างประเทศ
3. การหาแหล่งเงินทุน

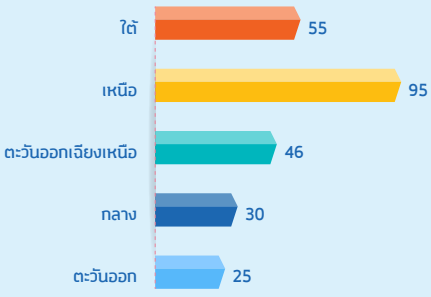
ภาคใต้
จำนวน 25,710 ราย **17%**

ด้านที่บริการให้คำปรึกษาสูงสุด
1. การจัดการทั่วไป
2. การตลาดในประเทศ / ต่างประเทศ
3. การหาแหล่งเงินทุน

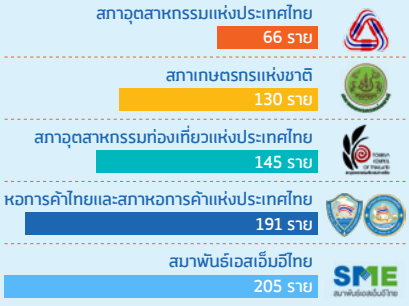
ขึ้นทะเบียน / ปรับปรุงข้อมูล MSME จำนวน 132,734 ราย



พัฒนาเครือข่ายการให้บริการส่งเสริม MSME จำนวน 251 หน่วยงาน



อาสาสมัครส่งเสริม MSME (อสสว.) จำนวน 737 ราย



Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 2

พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง
MSME และเศรษฐกิจชุมชน

เครื่องมือสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ไทย

SME CONNEXT
ง่าย ครบ จบในที่เดียว

โตง่ายโตไว

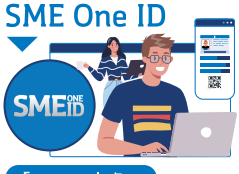
กับแอปฯ ที่พัฒนาเพื่อให้ SME
ต่อติดกับทุกความต้องการง่าย ๆ แค่ปลายนิ้ว

SME-GP

โตทะลุขีดจำกัด

กับแต้มต่อสำหรับ SME
เพื่อคว้าชัยในการประมูลงานภาครัฐ
www.thaismegp.com

SME One ID



โตสะดวกแค่สมัคร

ลงทะเบียนครั้งเดียวเพื่อเข้ารับบริการกับ
หน่วยงานภาครัฐและเอกชนได้ไม่จำกัด
https://bizportal.go.th

SME ONE (Web Portal)

รวมนานาสาระเพื่อ SME ไทย

โตทุกมิติในที่เดียว

กับเว็บไซต์ที่รวมทุกสิ่งที่ SME ต้องการ!
www.smeone.info

SME BDS

โตอย่างแข็งแกร่ง

ด้วยศูนย์รวมบริการจากภาครัฐ
พร้อมสิทธิประโยชน์สุดพิเศษสำหรับ SME
https://bds.sme.go.th

SME COACH

พร้อมให้คำปรึกษาทุก Step
สำเร็จทุกก้าว

โตอย่างมั่นใจ

กับบริการโค้ชธุรกิจที่คุณวางใจได้
ในราคาที่ไม่ทำให้ผิดหวัง
https://coach.sme.go.th

SME ACADEMY 365

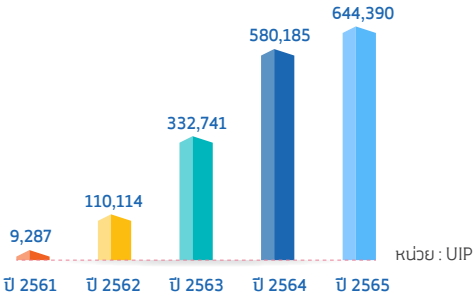
LEVEL UP & WIN
คลังความรู้ ตอบโจทย์ทุก SME

โตอย่างเลเวลอัพ

กับห้องเรียนออนไลน์ที่ให้คุณรู้สึกรู้จริง
รู้เทคนิคการทำธุรกิจที่คุณอาจไม่เคยรู้มาก่อน
www.smeacademy365.com

จำนวนผู้ใช้งาน Web Portal for SME

(www.smeone.info)



ช่องทางการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการในมิติต่าง ๆ อาทิ แหล่งรวบรวมบริการของภาครัฐจากทุกหน่วยงาน และเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับการทำมาหากินของ MSME บทสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและข้อมูลหน่วยให้บริการผู้ประกอบการทั้งภาครัฐและเอกชน

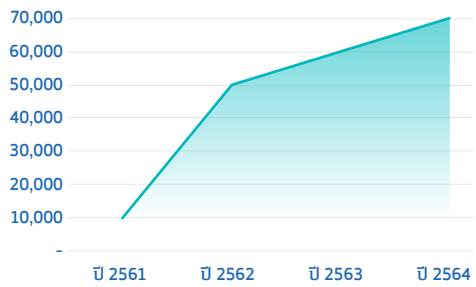
จำนวนผู้ใช้งาน E-Learning Platform

(www.smeacademy365.com)

	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565
VISITORS	160,405	285,683	285,683
ENROLLED	10,146	10,269	10,423

เน้นพัฒนาองค์ความรู้ตามวัฏจักรของธุรกิจ
- Inspiration
- Ideation
- Preparation
- Transformation

จำนวนรวมผู้ Download Application for SME (SMECONNEXT)



SME Coach (www.thesmecoach.com)

- จำนวนโค้ช / ผู้เชี่ยวชาญ 5,000 คน
- จำนวนผู้ประกอบการที่เข้ารับคำปรึกษาจากโค้ช 1,017 ราย
- จำนวนที่ปรึกษาในระบบมีการให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการ 250 ราย

Ecosystem

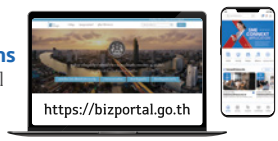
ยุทธศาสตร์ที่ 2

พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

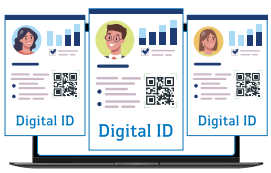
ผลการพัฒนาระบบเพื่อขอรับบริการภาครัฐ : ONE ID และพัฒนาระบบ Single Sign On ฐานข้อมูลสมาชิกของ สสว. เพื่อขอรับบริการจากภาครัฐ (One Identification One SME)

ขั้นตอนการลงทะเบียน SME One ID เพื่อเข้ารับบริการกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน และเข้าถึงสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เพื่อการเติบโตของธุรกิจ

1. **การลงทะเบียนผู้ประกอบการ SME** เข้าเว็บไซต์ BizPortal หรือ โหลดแอปพลิเคชัน SMECONNECT



2. **ยืนยันตัวตนด้วย Digital ID** ทั้งบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล



3. **กรอกข้อมูลรายละเอียด** ของธุรกิจและสถานประกอบการ

4. **ระบบจะตรวจสอบและส่งผลการอนุมัติ** ให้ทราบทาง SMS และ e-mail ที่ลงทะเบียนไว้

5. **ระบบจะออกใบรับรอง** เพื่อนำไปสมัครเข้ารับบริการของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

User Journey ของผู้ประกอบการ SME

ความร่วมมือพัฒนาระบบระหว่าง สสว. และ สพร.

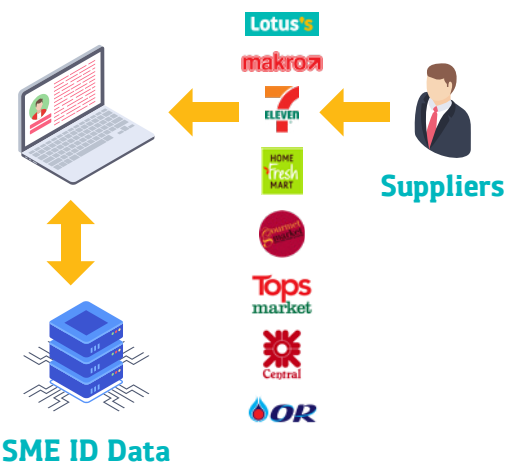
ผู้ประกอบการ SME

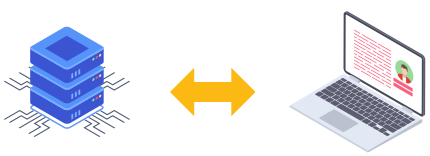
- ลดการกรอกข้อมูล
- ได้รับบริการรวดเร็วขึ้น
- สะดวกใช้ QR Code จากโทรศัพท์หรือบัตร
- เข้าถึงสิทธิประโยชน์ และมาตรการต่าง ๆ ของภาครัฐได้โดยสะดวก

หน่วยงาน

- ได้ข้อมูล SME ที่ถูกต้องรวดเร็ว
- ให้บริการได้รวดเร็วขึ้น
- สามารถส่งต่อการให้บริการระหว่างหน่วยงานได้
- ลดกระดาษสำเนา

ความร่วมมือเพื่อการขึ้นทะเบียนกับผู้ประกอบการ SME คู่ค้ากับห้างค้าปลีกขนาดใหญ่





SME ID Data

ฐานข้อมูล Big Data ที่ทันสมัย และใช้งานร่วมกันในหน่วยงานภาครัฐ

Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 2

พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

ผลการพัฒนาระบบเพื่อขอรับบริการภาครัฐ : ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

THAI SME-GP

มาตรการสนับสนุนให้ SME เข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

SME ขึ้นทะเบียนในปี 2565 รวมทั้งสิ้น
WWW.THAISMEGP.COM
2,040,000 ครั้ง / ปี

142,143
ผู้ขึ้นทะเบียน (ราย)

ข้อมูล ณ มี.ค. 63 ถึง 5 ต.ค. 65

1,039,766
สินค้า / บริการ (รายการ)

ข้อมูล ณ มี.ค. 63 ถึง 5 ต.ค. 65

393,284
มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้าง (ล้านบาท)

ข้อมูล ณ ต.ค. 64 ถึง มิ.ย. 65

ปี 2565 : ปรับปรุงและพัฒนาฐานข้อมูลผู้รับบริการภาครัฐ และระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐสำหรับ SME

ในด้านการต่ออายุ "หนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ SME เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ"

- ผู้ประกอบการแจ้งขอต่ออายุหนังสือรับรองฯ จำนวน 51,000 ราย
- ลงทะเบียนในระบบกว่า 142,000 ราย

หน่วยงานภาครัฐที่มีการซื้อขายสูงที่สุด คือ กรมชลประทาน จำนวน 37,449 ล้านบาท

และผู้ประกอบการในจังหวัดที่ได้รับการจัดซื้อจัดจ้างมากที่สุด คือ กรุงเทพฯ จำนวน 101,386 ล้านบาท

DIGITAL GOVERNMENT DEVELOPMENT AGENCY

เชื่อมต่อข้อมูลระบบศูนย์กลางแลกเปลี่ยนข้อมูลภาครัฐ (Government Data Exchange Center : DGX) ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (DBD) เพื่อตรวจสอบคุณสมบัติผู้ประกอบการ และการแบ่งขนาดธุรกิจ

ทดสอบระบบนำข้อมูลงบการเงินจากข้อมูลรายได้ผู้เสียภาษีบุคคลธรรมดา และนิติบุคคลในรูปแบบ Batch file

เชื่อมต่อ API ข้อมูลผลการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในระบบ e-GP และ Thai SME-GP

เชื่อมต่อ API ข้อมูลสินค้า Made in Thailand (MiT) และการติด Flag MiT เพื่อตรวจสอบสิทธิประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับแต้มต่อกับ SME ที่ได้รับการรับรอง MiT จากสภาอุตสาหกรรมร้อยละ 15

เชื่อมโยงข้อมูลผู้ประกอบการเป็นข้อมูลตั้งต้นที่จะสมัครเข้าร่วมโปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมระบบ (ITAP) กับระบบ Thai SME-GP สำหรับธุรกิจ ภาคเกษตร สหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน เช่น ข้อมูลนิติบุคคล บุคคลธรรมดา วิสาหกิจชุมชน เป็นต้น

ติดสัญลักษณ์บนสินค้าเพื่อแสดงว่าเป็นสินค้าตามบัญชีนวัตกรรมไทย กับระบบ Thai SME-GP ในรูปแบบ Batch file มุ่งเน้นสาขาเครื่องมือแพทย์ ทำรหัส UNSPSC

Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 2

พัฒนากลไกการส่งเสริมให้เข้าถึง MSME และเศรษฐกิจชุมชน

ผลการพัฒนาสิทธิประโยชน์และผลักดันให้เกิดขึ้นจริงเพื่อการประกอบการ

21 หน่วยงานพันธมิตรภาครัฐและภาคเอกชน

สสว. ส่งเสริมการพัฒนาสิทธิประโยชน์ผ่านการบูรณาการความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในการสรรหาสิทธิพิเศษให้กับผู้ประกอบการ เพื่อนำไปเพิ่มผลิตภาพ / ลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ขยายช่องทางการตลาด และเชื่อมโยงแหล่งเงินทุน โดยผู้ประกอบการสามารถใช้สิทธิประโยชน์ผ่านแอปพลิเคชัน SME CONNEXT หรือเว็บไซต์ www.sme.go.th หรือ www.smeone.info

เชื่อมโยงแหล่งเงินทุน

UOB — ให้วงเงินหนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee) และวงเงินสินเชื่อในอัตราพิเศษ ยกเว้นค่าธรรมเนียมธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศ สิทธิพิเศษสำหรับบัญชีเงินฝากเพื่อธุรกิจ

กลต — อำนวยความสะดวกและสิทธิพิเศษกับผู้ประกอบการ SME ในการเข้าร่วมโครงการระดมทุนผ่านตลาดทุน ที่ได้รับการส่งเสริมจาก กลต.

เพิ่มผลิตภาพและลดต้นทุน

Office Mate — ซื้อสินค้าผ่าน Office Mate / Website / Mobile App / Chat & Shop / Contact Center 1281

TikTok — เพิ่มศักยภาพ SME ยุคดิจิทัล ด้วยการให้ความรู้การส่งเสริมการขาย พร้อมจัดกิจกรรมอบรมการใช้ TikTok

cloudee — บ.คลาวดี เทเลคอม จก. ให้สิทธิพิเศษแก่ SME ในการใช้ Voice Communication Cloud ฟรี 1 เดือน

FINESERVE — สนับสนุนด้านแบรนด์ / สร้างมูลค่าเพิ่ม ให้สินค้าโดยคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ / ฟรีค่าแรกเข้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์ / จับคู่ SME กับรายใหญ่

sawasdeeshop — บ.สวัสดีช้อป จก.ให้สิทธิพิเศษ SME ใช้บริการโอนเงินแบบไม่คิดค่าธรรมเนียม ประเภทบุคคล 6 ครั้ง และประเภทธุรกิจ 6 ครั้งตามเงื่อนไขที่กำหนด

ขยายช่องทางการตลาด

ASSET WORLD CORPORATION
- เปิดร้านค้าผ่าน PhexnixBox โดยไม่เสียค่าแรกเข้าและค่าธรรมเนียม
- ส่วนลด 30-50% ค่าเช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง
- ได้สิทธิเข้าอบรมเพิ่มศักยภาพและกิจกรรมส่งเสริมการตลาด

THE MALL
- ให้ Credit Term ระยะเวลาพิเศษ ได้แก่ บุคคลธรรมดา 15 วัน และนิติบุคคล 30 วัน
- ลดค่าบริการ GP / ยกเว้นค่าธรรมเนียม / พื้นที่ทดลองขายครั้งละ 15 วัน /จับคู่ธุรกิจหา SME รายใหม่

EXIM THAILAND
- พัฒนาระบบประเมินความพร้อมผู้ส่งออกไทยผ่าน TERAK Platform และเชื่อมโยงกับหน่วยงานพันธมิตร

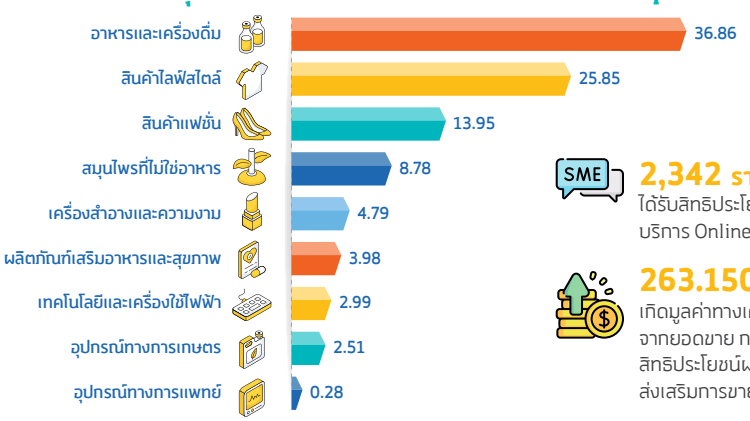
CPALL
- จัดโปรแกรมประเมินสุขภาพให้ SME (Product Health Check)
- เชื่อมโยงด้านการตลาด Business Matching ในลักษณะ Product Selection

สสว. และหน่วยงานพันธมิตรร่วมมือกันใช้ศักยภาพความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการส่งเสริมผู้ประกอบการทั้ง 3 ด้าน ซึ่งมุ่งเน้นการแก้ปัญหา อุปสรรคให้กับ SME ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง

"SME Hybrid Fair" สร้างโอกาสการตลาด ส่งเสริมการขาย Online ควบคู่กับ Onsite ผ่านเว็บไซต์ Shopee.co.th/OSMEP

สสว. ร่วมกับ บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด นำสินค้าที่ได้รับการรับรองความเป็น SME ไทย จาก สสว. ตราสัญลักษณ์ **"SME SURE"** วางขายในกูร์เมต์ มาร์เก็ต สร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้บริโภค

ร้อยละของประเภทธุรกิจที่ได้รับสิทธิประโยชน์จากการเข้าร่วมกับ Shopee



2,342 ราย ได้รับสิทธิประโยชน์และเข้าถึงบริการ Online และ Offline

263.1506 ล้านบาท เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจจากยอดขาย การพัฒนาสิทธิประโยชน์ผ่านกิจกรรมส่งเสริมการขาย Online

Early Stage / Start up

ยุทธศาสตร์ที่ 3

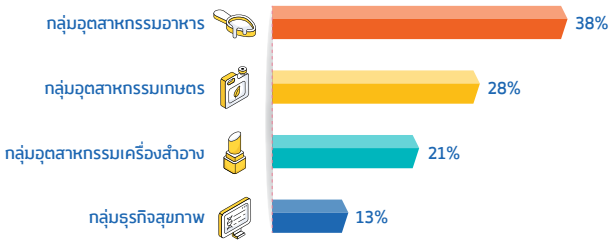
สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโต
และก้าวสู่สากล

201.47 ล้านบาท
เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ
จากมูลค่าการขายใน
ประเทศเพิ่มขึ้น

พัฒนาผู้ประกอบการใหม่เข้าสู่ธุรกิจอนาคต Next Normal

ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจไม่เกิน 7 ปี
ต้องการ Transform ธุรกิจสู่ Next
Normal

**53 ราย ได้รับการพัฒนาธุรกิจสู่ Next Normal
ใน 4 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้แก่**



ผู้ประกอบการจำแนกตามประเภทธุรกิจ

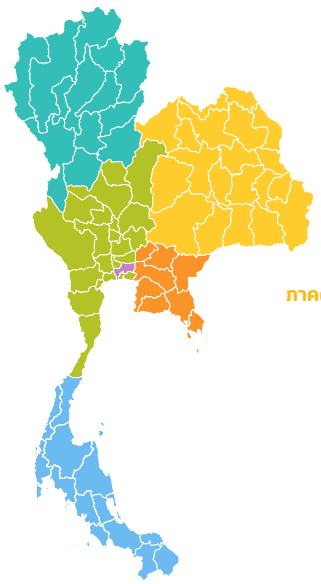
ภาคการผลิต
12 ราย (23%)

ภาคการค้า
27 ราย (51%)

ภาคบริการ
2 ราย (4%)

ภาคการเกษตร
12 ราย (23%)

จำแนกตามเขตพื้นที่



ภาคเหนือ
8 ราย

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
6 ราย

ภาคตะวันออก
1 ราย

ภาคกลาง
5 ราย

กรุงเทพฯ
33 ราย

ผลสัมฤทธิ์ของการพัฒนา

Education and Training

ให้ความรู้และฝึกอบรม SME จำนวน 53 ราย โดยโค้ชที่มีความเชี่ยวชาญด้าน Business Model, Design Thinking การตลาด การขาย เทคโนโลยี และกฎหมาย พร้อมทำ Workshop วางแผนธุรกิจ

Execution and Coaching

สร้างโมเดลธุรกิจใหม่ Concept Idea สู่การปฏิบัติให้เกิดผลสำเร็จ โดยผู้เชี่ยวชาญ 4 กลุ่ม ได้แก่ นวัตกรรมอาหาร การตลาดการบริหารข้อมูลดิจิทัล เทคโนโลยีการผลิต และการตลาดต่างประเทศ ส่งผลให้เกิดผลลัพธ์

- ผลิตภัณฑ์อาหารสูตรใหม่
- บรรจุภัณฑ์ยืดอายุผลิตภัณฑ์ได้
- เว็บไซต์ใหม่ที่เป็น e-Commerce Line OA
- ระบบ Customer Relationship Management
- การปรับปรุงกระบวนการผลิตช่วยลดต้นทุน

**ผู้ประกอบการ 53 ราย ได้รับการพัฒนาธุรกิจ
สู่ Next Normal ใน 5 ด้าน**

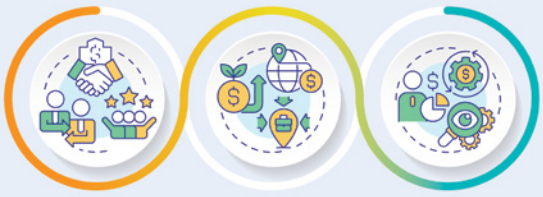
25 ราย ด้านผลิตภัณฑ์ใหม่บรรจุภัณฑ์ใหม่การยืดอายุผลิตภัณฑ์
2 ราย ด้านผลิตภาพ และ / หรือ ประสิทธิภาพ
4 ราย ด้านเทคโนโลยี และ / หรือ นวัตกรรม
21 ราย ด้านการตลาด
1 ราย ด้านระบบการบริหารจัดการสินค้าคงคลังและการขนส่ง

Pitching

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจ ซึ่งสร้างทักษะการขายให้กับผู้ประกอบการ และสร้างแผนธุรกิจที่ชัดเจน เพื่อเสนอขายต่อลูกค้า นักลงทุน หรือ พาร์ทเนอร์ ซึ่งมีผู้ประกอบการใหม่ที่มีศักยภาพจำนวน 30 ราย ได้รับการผลักดันสินค้าและบริการสู่ธุรกิจ Next Normal และเข้าทดสอบตลาดผ่านแคมเปญ “Health Cuisine & Beauty Festival 2022” บนแพลตฟอร์มออนไลน์ “Shopee”

Product Launching

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ



**เครือข่ายโค้ช
และผู้เชี่ยวชาญ
ที่หลากหลาย**

**กระบวนการ
พัฒนาต้นน้ำ
ถึงปลายน้ำ**

**คัดเลือกผู้ประกอบการ
ที่เหมาะสมและ
มีความพร้อม**

รางวัลสุดยอด Next Normal

บริษัท ชวนชมเกสัช จำกัด ได้ “ผลิตภัณฑ์ใหม่ ผงชงพร้อมดื่มคอมบูชาที่มี Prebiotic และ Probiotic กลิ่น Mixed berry” เหมาะสำหรับเจาะตลาดต่างประเทศ ทำให้ยอดผลิตเพิ่มขึ้นจาก 2,600 ชิ้น เป็น 14,500 ชิ้น ยอดขายเพิ่มขึ้นจาก 104,000 บาท เป็น 580,000 บาท ภายใน 1 เดือน และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 5,712,000 บาท ภายใน 1 ปี

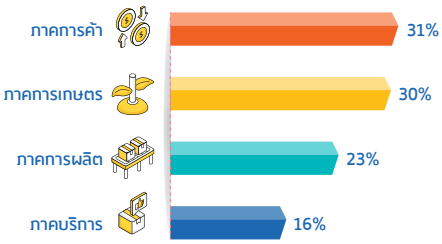
บริษัท คินเซน 2019 (ประเทศไทย) จำกัด ได้ “ต้นแบบผลิตภัณฑ์” และ “บริษัทสามารถเจรจาธุรกิจ Business Matching with Modern Trade” ทำให้ The Mall ให้ความสนใจ เกิดยอดขาย 100,000-200,000 บาท ภายในระยะเวลาโครงการ ต่อยอดเมนูต่าง ๆ เช่น ready to eat รสต้มยำ รสเย็นตาโฟ รสผัดไทย พัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่ ๆ ต่อเนื่อง

บริษัท โดโรธี เน็ตเวิร์ก จำกัด ได้ “แผนธุรกิจใหม่ BMC” Retarget เพิ่มกลุ่มลูกค้า แผนการทำแบรนด์ สร้างการรับรู้แบรนด์ กลยุทธ์ การสื่อสาร พร้อมพัฒนาเว็บไซต์ www.cabkrob.com ในการเชื่อมโยงการซื้อขาย การให้ข้อมูลแก่ลูกค้า พร้อมมองหาโอกาสในการขายผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้กำไรสูงขึ้น

Micro
ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโต
และก้าวสู่สากล

ส่งเสริมผู้ประกอบการ OTOP ในกลุ่ม A และ B ผลักดันเข้าสู่ระบบของภาครัฐ

1,606 ราย ได้รับการยกระดับผู้ประกอบการรายย่อยสู่การเป็น Formulization รองรับการประกอบการในยุค Next Normal จำแนกตามประเภทธุรกิจ



ประเภทธุรกิจที่เข้าร่วมมากที่สุด ได้แก่ ภาคการค้า รองลงมาเป็นภาคการเกษตร ซึ่งส่วนมากเป็นสินค้าเกษตรแปรรูปที่มีความพร้อมด้านการตลาดขั้นต้นแล้ว โดยเกษตรกรส่วนใหญ่หันมาแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรมากขึ้น และเป็นผู้จำหน่ายเองโดยตรง อาศัยลูกหลานที่มีความรู้ด้านเทคโนโลยีเป็นผู้จำหน่ายสินค้า จึงเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม และลดปัญหาการกดราคาของการขายผ่านคนกลาง

ผู้ประกอบการจำแนกตามมิติพื้นที่

- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 420 ราย
- ภาคใต้ 404 ราย
- ภาคเหนือ 368 ราย
- ภาคกลาง 231 ราย
- ภาคตะวันตก 95 ราย
- ภาคตะวันออก 88 ราย

ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาการยกระดับผู้ประกอบการรายย่อยในอนาคต

ปี 2565 ผู้ประกอบการที่ได้รับการยกระดับผู้ประกอบการรายย่อย MSME Step up ให้ความสนใจเรื่องการขายสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้น และจากเสียงสะท้อนของผู้ประกอบการ พบว่า อยากให้ สสว. สนับสนุน

- การประกอบการธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์
- เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านธุรกิจออนไลน์
- ช่วยให้ธุรกิจ SME อยู่รอดต่อไปได้

สสว. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ยกระดับ เพื่อยกระดับผู้ประกอบการรายย่อยสู่การ Formulization รองรับการประกอบการในยุค Next Normal
- ด้านมาตรฐานสินค้า (212 ราย)
- ด้าน Digital Technology (1,394 ราย)

ผลักดัน เพื่อผลักดันผู้ประกอบการรายย่อยให้เข้าสู่ระบบของภาครัฐเพิ่มมากขึ้น

157 ราย เข้าสู่ระบบของภาครัฐ
- 132 ราย จดทะเบียนการค้า / ระบบ DBD Registered
- 25 ราย มาตรฐานอาหารและยา (อย.)

157.06 ล้านบาท
เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ จากมูลค่าการขายในประเทศเพิ่มขึ้น

มุ่งเน้นส่งเสริมและพัฒนา SME ตามศักยภาพ

1 กลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ ที่ต้องการเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์
- ให้ความรู้พื้นฐานด้านตลาดออนไลน์
- ให้ความรู้ด้านการผลิตและจำหน่าย
- เพิ่มทักษะการถ่ายภาพสินค้า
- ส่งเสริมการขายสินค้า / บริการผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
- ให้คำปรึกษาแนะนำการนำเสนอสินค้า / บริการให้มีความเหมาะสมกับตลาดออนไลน์

2 กลุ่มผู้ประกอบการที่มีร้านค้าออนไลน์ที่ต้องการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
- ผลักดันให้สินค้า / บริการที่พร้อมขึ้นขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์
- เพิ่มทักษะและองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีดิจิทัล
- เพิ่มทักษะด้านการบริหารจัดการร้านค้าออนไลน์อย่างเป็นระบบ

3 กลุ่มผู้ประกอบการที่มีศักยภาพที่ต้องการคำแนะนำเชิงลึกในการทำธุรกิจออนไลน์
- เพิ่มศักยภาพด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- เพิ่มศักยภาพด้านการพัฒนาบุคลากร
- เพิ่มศักยภาพด้านปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ
- ผลักดันและส่งเสริมธุรกิจ SME ด้วยการเพิ่มช่องทาง / โอกาสในการขายสินค้าบนตลาดออนไลน์ได้อย่างยั่งยืน

ยกระดับผู้ประกอบการรายย่อย (MSME Step up)

MSME Step up

ยกระดับด้านมาตรฐาน อย.
ยกระดับผลิตภัณฑ์อาหารของผู้ประกอบการไทย และให้ความรู้ด้าน Digital Technology สามารถนำเทคโนโลยีมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเอง

อบรมเชิงลึก
- กฎหมายและมาตรฐานอาหารสำหรับผู้ผลิตอาหาร
- สุขอนามัยของสถานที่ผลิตและสินค้าอาหาร
- การประเมินด้านความปลอดภัย
  (1) สำหรับการขออนุญาตสินค้าอาหาร
  (2) สินค้าอาหารเพื่อเตรียมขอรับทางกฎหมาย
- การขออนุญาตเพื่อเข้าสู่ระบบมาตรฐานภาครัฐ
- การเข้าถึงระบบการขออนุญาตกับ อย.
- การขออนุญาตผ่านระบบ E-submission

ให้คำปรึกษา
- ขั้นตอนที่ 1 สำรวจและประเมินความพร้อมของสถานประกอบการเบื้องต้น / ดูขั้นตอนกระบวนการผลิต วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต / แนะนำการกรอกแบบฟอร์มและเตรียมเอกสารเพื่อยื่นขอเลข อย.
- ขั้นตอนที่ 2 เปิดสิทธิ์เข้าในระบบ E-submission หรือ ยื่นแบบฟอร์มที่สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด
- ขั้นตอนที่ 3 ที่ปรึกษาติดตามคำร้องการยื่นเอกสารผ่านระบบ หรือที่สำนักงานสาธารณสุขฯ พร้อมแจ้งความคืบหน้าให้ SME ตลอดจนแนะนำ / แก้ไขปัญหาของกิจการ

ผลักดันเข้าสู่ระบบภาครัฐ
ผู้ประกอบการ 25 ราย
ผ่านการรับคำปรึกษาด้านการยื่นขอมาตรฐาน อย.

ยกระดับด้าน Digital Technology
ให้ความรู้และสร้างทักษะด้านเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการประกอบธุรกิจ โดยเน้นการนำ Online Technology มาใช้ส่งเสริมการตลาดให้ SME ผ่านอุปกรณ์เทคโนโลยีที่ตรงกับสถานการณ์ปัจจุบัน

อบรมเชิงลึกด้านเทคโนโลยีดิจิทัลและสร้างประสบการณ์ในการใช้เทคโนโลยีเพื่อการธุรกิจ
- สร้างเว็บไซต์ผ่านแพลตฟอร์ม GoDaddy website customization tools จัดการลูกค้าสัมพันธ์
- การสร้าง Google SEC / VDO Marketing
- จดทะเบียนโดเมนเนมผ่านเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์ Lnwshop.com
- จัดการข้อมูลลูกค้าผ่าน Line OA
- การสร้าง Content ผ่าน Line Facebook TikTok การออกแบบ Content ด้วยโปรแกรม Canva และ Kine Master
- การวิเคราะห์เป้าหมายและการยิงโฆษณาผ่าน Facebook Ads / การซื้อโฆษณาใน Facebook / วิธีการเชิงลึกการทำ Google My Business
- เทคนิคการเพิ่มยอดขาย การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดออนไลน์

ส่งเสริมการขายผ่าน O2O
- ผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายบนแพลตฟอร์ม Shopee ภายใต้แคมเปญ SME Hybrid Fair

ผลักดันเข้าสู่ระบบภาครัฐ
ผู้ประกอบการ 132 ราย
เข้าสู่ระบบภาครัฐ (การจดทะเบียนการค้า / DBD Registered)

Micro

ยุทธศาสตร์ที่ 3

สร้างสังคมผู้ประกอบการให้เติบโต
และก้าวสู่สากล

342 ราย
ได้รับการพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจ
และเกิดแผนธุรกิจใน 5 หลักสูตร รวม 292 แผนธุรกิจ

36.09 ล้านบาท
เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ จากการนำความรู้ไปประกอบอาชีพ ทำให้สร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ

ส่งเสริมผู้ขาดโอกาส ศิษย์พระดาบส ผู้ประกอบการ และประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19

พัฒนาผู้ประกอบการเพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ธุรกิจชุมชนตามแนวพระราชดำริ

การพัฒนาผู้ประกอบการเพื่อสร้างความเข้มแข็งแก่ธุรกิจชุมชนตามแนวพระราชดำริ ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการได้รับความรู้ด้านธุรกิจเพื่อให้มีศักยภาพในการก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการตามนโยบาย “ประเทศไทย 4.0” และสามารถประกอบอาชีพได้อย่างยั่งยืน

หลักสูตรร้านกาแฟสด	หลักสูตร Hydroponics	หลักสูตรน้ำพริก 4 ภาค	หลักสูตรช่างไม้เครื่องเรือน	หลักสูตรการเพาะเห็ด
96 ราย	83 ราย	58 ราย	55 ราย	50 ราย
65 แผนธุรกิจ	75 แผนธุรกิจ	56 แผนธุรกิจ	51 แผนธุรกิจ	45 แผนธุรกิจ

ผลประเมินหลังเข้ารับการพัฒนาศักยภาพ

- **92.98% สามารถนำความรู้ไปประกอบอาชีพเป็นผู้ประกอบการได้** โดยมีรายได้รวมทุกรายเพิ่มขึ้นจากเดิมเดือนละ 3.0077 ล้านบาท (เฉลี่ยคนละประมาณ 9,458.18 บาท / ราย / เดือน) คิดเป็นปี ปีละ 36.09 ล้านบาท
- **6.14% ไม่สามารถนำความรู้ที่ได้ไปประกอบอาชีพได้**
- **0.88% ไม่สามารถตอบคำถามได้** เนื่องจากยังคาดการณ์ไม่ได้ ต้องลงมือทำและฝึกให้ชำนาญก่อน และปรับให้เข้ากับธุรกิจ รวมถึงศึกษาเพิ่มเติมก่อนผลิตและจำหน่าย

COVID-19 ทำให้การเติบโตทางเศรษฐกิจลดลง การใช้จ่ายของผู้บริโภคลดลง ซึ่งผลสำรวจผู้เข้าร่วมโครงการ พบว่า ต้องการองค์ความรู้ไปประกอบอาชีพทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริม อีกทั้งต้องการทักษะการผลิตเพื่อนำไปประกอบอาชีพต่อไปได้

ระดับความพึงพอใจหลังเข้ารับการอบรม

ภาพรวมความพึงพอใจ	ค่าเฉลี่ย 4.66
การถ่ายทอดความรู้มีความชัดเจน	ค่าเฉลี่ย 4.57
ความครบถ้วนของเนื้อหา	ค่าเฉลี่ย 4.46
ระยะเวลาในการอบรมมีความเหมาะสม	ค่าเฉลี่ย 4.45
ความพร้อมของอุปกรณ์	ค่าเฉลี่ย 4.33

ข้อเสนอแนะ

วิเคราะห์ศักยภาพก่อน-หลัง
ควรวิเคราะห์ศักยภาพผู้ประกอบการ (Self Assessment) ก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ ว่ามีจุดอ่อน จุดแข็ง ปัญหาอุปสรรค เพื่อคัดกรองแยกระดับการพัฒนาให้ตรงกับศักยภาพและความต้องการ

พัฒนาหลักสูตร
ควรเพิ่มหลักสูตรที่เกี่ยวกับการประกอบอาชีพที่สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน เน้นหลักสูตรการสร้างอาชีพใหม่ ๆ ที่ลงทุนน้อย ตรงกับความต้องการของตลาด โดยใช้วัตถุดิบทางการเกษตร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับชุมชน

พัฒนาศักยภาพ
ภาครัฐควรสนับสนุนโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการทั้งผู้ประกอบการเดิมที่อยู่รอด และสร้างผู้ประกอบการใหม่ให้มีอาชีพเพิ่มรายได้ให้ชุมชน

ประเมินผล
พบว่าผลการพัฒนาศักยภาพส่วนใหญ่เป็นข้อมูลเชิงปริมาณมากกว่าเชิงคุณภาพ ควรพัฒนารูปแบบการจัดเก็บข้อมูลนำผลการวิเคราะห์ศักยภาพก่อนและหลังการพัฒนามาวิเคราะห์ เพื่อให้เห็นผลการพัฒนาที่ชัดขึ้น สามารถประเมินผลผู้เข้าร่วมโครงการแต่ละราย

ประชาสัมพันธ์
เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์โครงการ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงได้ง่ายและสะดวกขึ้น

Small & Medium
ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการ
ให้เติบโตและก้าวสู่สากล

พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้ก้าวสู่ธุรกิจใหม่

ส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการให้สามารถปรับตัวรับมือต่อสถานการณ์โลกที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในยุค VUCA World

VUCA WORLD สถานการณ์ต่าง ๆ การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค Disruption สงครามการค้าระหว่างประเทศ และ COVID-19 ทำให้เกิดผลกระทบ SME ต้องปรับตัว

- **ในความคลุมเครือ** ผู้นำมีวิสัยทัศน์
- **ความซับซ้อน** เข้าใจ ฟังข้อมูล
- **ความไม่แน่นอน** ชัดเจนในนโยบาย
- **ความผันผวน** ปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลง

1. คัดเลือก Pitching
2. ถ่ายทอดองค์ความรู้ ให้เจ้าของธุรกิจและพนักงาน
3. ที่ปรึกษาพัฒนาผู้ประกอบการให้สามารถ สร้างโมเดลธุรกิจใหม่

ผู้ประกอบการมีโมเดลธุรกิจบริหารใหม่

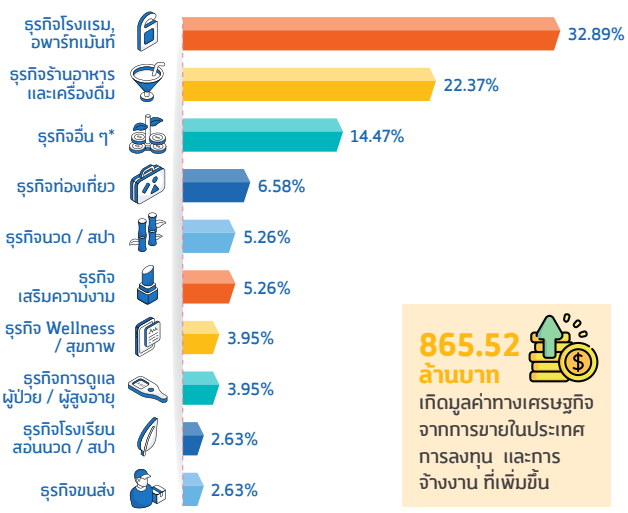
ใช้เทคโนโลยีบริการแนวคิดใหม่
- New Service Concept

ให้บริการเหนือความคาดหวัง
- New market segment
- Data analytics

จำแนกตามภูมิพื้นที่

ร้อยละของธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการ

76 กิจการ ได้รับการยกระดับความสามารถในการแข่งขันผ่านโปรแกรม SME VUCA PROACTIVE



865.52 ล้านบาท
เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ จากการขายในประเทศ การลงทุน และการจ้างงาน ที่เพิ่มขึ้น

หมายเหตุ : ธุรกิจอื่น ๆ* ได้แก่ (1) ศูนย์เพิ่มความสูง (2) จัดหางานแม่บ้าน / ทำความสะอาด (3) บริการตรวจแล็ปโควิด / วิตามินต่าง ๆ (4) บริการให้เช่าพื้นที่ศูนย์อาหาร (5) บริการกำจัดปลวก / แมลง (6) บริการขนส่งคนชรา (7) ร้านยา (8) รีไซเคิล (9) one stop service รถหรู (10) สถาบันกระตุ้นพัฒนาการเด็กพิเศษ (11) ร้าน Petshop

ส่งเสริมผู้ประกอบการธุรกิจภาคบริการ Traditional Service และ Modern Service ได้แก่ กลุ่มธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร การท่องเที่ยว การแพทย์วิถีใหม่ การดูแลผู้สูงอายุ ธุรกิจขนส่ง

7 ต้นแบบ "New Service Business Model"

สสว. ร่วมกับ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และมหาวิทยาลัยศิลปากร ผลักดันให้ธุรกิจภาคบริการพัฒนาและปรับตัวรับมือต่อการเปลี่ยนแปลง และสร้างต้นแบบ "New Service Business Model" ที่ได้รับคัดเลือกและเข้ารับรางวัล SME VUCA World Award ที่เป็นการค้นหา Role Model

- **ห้างหุ้นส่วนจำกัดปริญญาฟู้ดไซเอนซ์** ต้นแบบ SME VUCA World Award ระดับ Gold ผลิตภัณฑ์ "หัวเชื้อน้ำซุป" ด้วยนวัตกรรมบริการใหม่ มีกลยุทธ์การปรับตัว เช่น จัดทำหลักสูตรออนไลน์ "สูตรเด็ด เนื้อตุ๋น By ปริญญาฟู้ด" เชื่อมโยงกลุ่มเป้าหมาย สร้างสมาชิกรายปีเป็นฐานลูกค้าระยะยาว เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น 5,584,500 บาท และคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 22,338,000 บาท ใน 1 ปีข้างหน้า
- **เดอะเลทาชี ริเวอร์แคว รีสอร์ท** ต้นแบบ SME VUCA World Award ระดับ Silver มีกลยุทธ์ในการปรับตัวของธุรกิจโดยนำทรัพยากรที่มีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เช่น บรรยากาศ สิ่งแวดล้อม ภาพลักษณ์ นำเสนอคุณค่าของกิจการให้เกิดการรับรู้ และเข้าถึงกลุ่มลูกค้า เกิดยอดขายเพิ่มขึ้นหลังเข้าร่วมโครงการ 384,000 บาท และคาดว่าจะมีเพิ่มขึ้น 4,608,000 บาท ใน 1 ปีข้างหน้า
- **บ้านเขาหลัก บีช รีสอร์ท** ต้นแบบ SME VUCA World Award ระดับ Bronze มีกลยุทธ์ในการปรับตัวสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าได้ชัดเจน พร้อมส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้า มีแผนให้รีสอร์ทเป็นศูนย์รวมการบริการครบวงจร ส่งเสริมการท่องเที่ยวชุมชน และคืนสู่ชุมชน สังคม และธรรมชาติอย่างยั่งยืน เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น 900,000 บาท และคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 3,600,000 บาท ใน 1 ปีข้างหน้า
- **สปีด มาสเตอร์** ต้นแบบ SME VUCA World Award รางวัล "The Visionary : ธุรกิจที่เปี่ยมด้วยวิสัยทัศน์ กล้าลงมือทำ กล้าลงทุนเมื่อมองเห็นทุกโอกาสและอุปสรรค" ปรับรูปแบบธุรกิจสู่บริการครบวงจร One stop service / ทำคลิป VDO สร้างการรับรู้ รีวิวผ่านเพจทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น สร้างยอดขายจากบริการล้างรถ / เคลือบสี / ขายรถสปอร์ต ส่งผลให้ธุรกิจเติบโต มีการจ้างงานเพิ่มขึ้นเดือนละ 100,000 บาท
- **วินรีแฮบ สหคลินิก** ต้นแบบ SME VUCA World Award รางวัล "The Wisdom : ธุรกิจที่สามารถเข้าใจบริบทธุรกิจ เข้าใจความเปลี่ยนแปลง และเข้าใจลูกค้าจนปรับตัวได้" นำระบบ CRM มาใช้ ช่วยลดขั้นตอนและระยะเวลาให้บริการลูกค้า สามารถนำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อทำการตลาด โดยยอดขายช่วงนำระบบมาทดลองเพิ่มขึ้นจากเดิม 1,200,000 บาท เป็น 2,400,000 บาท มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น 7 คน คิดเป็นมูลค่า 240,000 บาท และลงทุนเพิ่มขึ้น 1,200,000 บาท
- **ฮัลโหล คลินิก** ต้นแบบ SME VUCA World Award รางวัล "The Diamond : ธุรกิจที่มีระบบที่สามารถสร้างความชัดเจนให้กับทีม มีความชัดเจน (Clarity) จนปรับตัวได้ไว" นำระบบ CRM มาใช้ ช่วยลดขั้นตอนและระยะเวลาให้บริการลูกค้า สามารถนำข้อมูลลูกค้ามาวิเคราะห์เพื่อทำการตลาด ส่งเสริมการขาย ยอดขายในช่วงนำระบบมาทดลองเพิ่มขึ้นจากเดิม 600,000 บาท เป็น 3,600,000 บาท
- **360 Care** ต้นแบบ SME VUCA World Award Award รางวัล "The Accelerator : ธุรกิจที่ปรับตัวไว ในสถานการณ์แบบ VUCA สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจที่จับต้องได้" ทำธุรกิจใหม่ Tall Center (ศูนย์พัฒนาศักยภาพความสูง) ภายใต้แบรนด์ HiCare Center by Care 360 สร้างกลุ่มลูกค้ากว้างขึ้น ราคาจับต้องได้ และผลิตภัณฑ์เป็น entry point สร้างยอดขาย 2,950,000 บาท มีการลงทุนเพิ่ม 5,500,000 บาท เกิดการจ้างงานเพิ่ม 16 คน คิดเป็นมูลค่า 500,000 บาท

การนำไปใช้ประโยชน์และข้อเสนอแนะ

เชื่อมโยงกับนโยบายด้านการท่องเที่ยว
- พัฒนาบริการ ด้วยแนวคิดใหม่ ส่งผลต่อยอดบริการ
- เพิ่มบริการ / กลุ่มเป้าหมาย
- ให้หน่วยงานรัฐและเอกชนด้านการท่องเที่ยวให้มีส่วนช่วยขับเคลื่อนธุรกิจ

ขยายจำนวนและขยายกิจกรรม
- ขยายจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการ
- ช่วยเหลือ ส่งเสริมให้ครอบคลุม และเท่าเทียมกัน
- ขยายกิจกรรม จัดกิจกรรมทดสอบตลาด

กำหนดกลยุทธ์และแผนระยะยาว
- ระยะเวลาการพัฒนาควรมีความต่อเนื่อง และมากกว่า 1 ปีงบประมาณ

Strong / Idol
ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการ
ให้เติบโตและก้าวสู่สากล

พัฒนาและยกระดับผู้ประกอบการต้นแบบ การประกวดรางวัลสุดยอด SME แห่งชาติ "SME National Awards ครั้งที่ 14"

ส่งเสริมผู้ประกอบการภาคการผลิต ภาคบริการ ภาคการค้าส่ง หรือค้าปลีก และภาคธุรกิจเกษตร

สิทธิประโยชน์ / สิทธิพิเศษสำหรับผู้ได้รับรางวัล

ปี 2565 สสว. ร่วมกับ สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ได้เพิ่มเติมสิทธิประโยชน์ / สิทธิพิเศษ

1. สนับสนุนค่าสมัครร่วมหลักสูตรการอบรม / สัมมนา มูลค่า 60,000 บาท ให้กับบริษัท ออลล์เวล ไลฟ์ จำกัด (ที่ได้รับรางวัลสุดยอด SME แห่งชาติ ยอดเยี่ยม) โดยบริษัทฯ สนใจเข้าร่วมหลักสูตร "สร้างโอกาสทางธุรกิจในสังคมอายุยืน"
2. สนับสนุนการเข้ารับทุนอบรม / สัมมนาของ APO ของสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ ให้กับบริษัท ออลล์เวล ไลฟ์ จำกัด ที่ได้รับรางวัลสุดยอด SME 3 ปีซ้อน เข้ารับทุน APO 22-CL-02-GE-OSM-A : Multicounty Observational Study Mission on Enhancing Service SME's Competitiveness through Digitalization, Malaysia และรางวัลอื่น ๆ

20 ต้นแบบที่มีมาตรฐานในการบริหารจัดการธุรกิจ

SME ที่มีความโดดเด่นด้านการปรับตัว การปรับธุรกิจให้มีความยืดหยุ่น ทันต่อสถานการณ์
1) บ.ออลล์เวล ไลฟ์ จก.
2) บ.เอ็มมีเน้นซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จก.
3) บ.เรียล โมโตสปอร์ต จก.
4) บ.คิง ฟรุทส์ จก.
5) บ.ภูเท็ต เพิร์ล อินดัสทรี จก.

SME ที่มีความโดดเด่นด้านการคิดใหม่ ทำใหม่ แปลกแตกต่างไปจากเดิม
1) บ.เอ็ม.วาย.อาร์.คอสเมติคส์ โซลูชั่น จก.
2) บ.เด็กซ์ทรัส เอ็นจิเนียริ่ง จก.
3) บ.แพค คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จก.
4) บ.เอ็มทีเอส รีไฟเนอรี่ แอนด์ แมนูเฟคเจอริ่ง จก.
5) บ.แสงเจริญแทรนด์ จก.

SME ที่มีความโดดเด่นด้านการกลับไปดำเนินธุรกิจได้ตามปกติอีกครั้ง การกลับมาได้อย่างรวดเร็ว
1) หจก.ฟ้าสวยแทรเวล
2) บ.โชคนำชัย ออโต้ เพรสซิ่ง จก.
3) บ.อิลิท ฮอลิเดย์ แอนด์ เอเยนซี (ประเทศไทย) จก.
4) บ.คลินิกแพทย์ผิวหนังกรุงเทพ จก.
5) บ.เฮ้าส์ออฟโชป จก.

SME ที่มีความโดดเด่นด้านการปฏิรูป พลิกโฉม ทำในสิ่งที่ไม่คาดคิดว่าจะสามารถทำได้
1) บ.ทีทีที คอร์ปอเรชั่น จก.
2) บ.โปรลอก ไทเทเนียม คอร์ปอเรชั่น จก.
3) บ.ธนัชวิชญ์ แทรเวล ทรุ๊ป จก.
4) บ.โชคนำชัย ไฮ-เทค เพรสซิ่ง จก.
5) บ.อินสไปร์ อินโนวาเท็กซ์ คอร์ปอเรชั่น จก.

1,002 ราย เข้าร่วมโครงการและผ่านเกณฑ์การคัดเลือก และได้รับการพัฒนายกระดับผู้ประกอบการสู่มาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจ

วัตถุประสงค์ :
- **คัดเลือก MSME** ที่มีความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ตามมาตรฐานที่ดี โปร่งใส และมีธรรมาภิบาล
- **สร้างต้นแบบ**ให้เป็นแบบอย่างแก่ MSME รายอื่น ๆ ให้มีการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพ / คุณภาพในธุรกิจ
- **สร้างแรงบันดาลใจ** เพื่อกระตุ้นให้ MSME ตื่นตัวและตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาศักยภาพธุรกิจให้เติบโต เข้มแข็ง และแข่งขันได้

ภาคการผลิต 55.87%	**560 ราย**
• ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม	153 ราย
• ธุรกิจชิ้นส่วนรถยนต์	114 ราย
• ธุรกิจพลาสติกและยาง	61 ราย
• ธุรกิจไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์	59 ราย
• ธุรกิจเครื่องจักรและอุปกรณ์	34 ราย
• ธุรกิจเครื่องสำอาง	32 ราย
• ธุรกิจอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร	31 ราย
• ธุรกิจยาและอาหารเสริม	21 ราย
• ธุรกิจสิ่งทอและแฟชั่น	14 ราย
• ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์และผลิตภัณฑ์จากไม้	14 ราย
• ธุรกิจสิ่งพิมพ์	13 ราย
• ธุรกิจเซรามิกและผลิตภัณฑ์จากแร่อโลหะ	10 ราย
• ธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับ	4 ราย
ภาคการค้า 14.47%	**147 ราย**
• ธุรกิจค้าส่งหรือค้าปลีก	
ธุรกิจอื่น ๆ 12.87%	**129 ราย**
• ธุรกิจอื่น ๆ ที่นอกเหนือ 23 กลุ่มธุรกิจข้างต้น	
ภาคบริการ 12%	**120 ราย**
• ธุรกิจด้านการศึกษา	22 ราย
• ธุรกิจโลจิสติกส์	21 ราย
• ธุรกิจก่อสร้าง	16 ราย
• ธุรกิจเพื่อสุขภาพ	15 ราย
• ธุรกิจงานสร้างสรรค์ และออกแบบ	15 ราย
• ธุรกิจซ่อมบำรุง	14 ราย
• ธุรกิจโรงแรม ท่องเที่ยว และภัตตาคาร	11 ราย
• ธุรกิจเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม	6 ราย
ภาคธุรกิจเกษตร 4.79%	**48 ราย**
• ธุรกิจการเกษตรและเทคโนโลยีชีวภาพ	

	ภาคผลิต	ภาคบริการ	ภาคการค้า	อื่น ๆ
13 รางวัลสุดยอด SME แห่งชาติ	61.54%	15.38%	15.38%	7.69%
27 รางวัล SME ดีเด่น	59.26%	22.22%	3.70%	11.11%

7 รางวัลพิเศษ
- ยอดเยี่ยม ได้แก่ บ.ออลล์เวล ไลฟ์ จก.
- 5 ปีซ้อน ได้แก่ บ.เอ็ม.วาย.อาร์.คอสเมติคส์ โซลูชั่น จก.
- 3 ปีซ้อน ได้แก่ บ.ออลล์เวล ไลฟ์ จก. และ บ.เรียล โมโตสปอร์ต จก.
- โดดเด่นด้านนวัตกรรม ได้แก่ บ.แพค คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จก.
- โดดเด่นด้านเศรษฐกิจหมุนเวียน ได้แก่ บ.แสงเจริญแทรนด์ จก.
- โดดเด่นการปรับกลยุทธ์พิชิต Covid-19 ได้แก่ บ.ธนัชวิชญ์ แทรเวล ทรุ๊ป จก.

937 ราย / 440 กิจการ ได้รับการพัฒนาและเสริมสร้าง เพื่อยกระดับผู้ประกอบการสู่มาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์การจัดทำแผนพัฒนาธุรกิจของ SME จำนวน 300 แผนธุรกิจ แบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม

หมวดธุรกิจด้านอาหาร
พบว่า SME ส่วนใหญ่ที่เข้าอบรมหลักสูตรข้อกำหนดมาตรฐาน GHPs HACCP ISO22000 และ อย. ฉบับที่ 420 ให้ความสำคัญในเรื่อง
- คุณค่าสินค้า (Value Propositions)
- มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ให้ความสำคัญด้านมาตรฐานความปลอดภัย
- การให้ความสำคัญด้านราคาที่มีความเหมาะสมกับคุณภาพผลิตภัณฑ์

หมวดธุรกิจด้านยานยนต์
พบว่า SME ที่เข้าอบรมหลักสูตรข้อกำหนดมาตรฐาน IATF 16949:2016 ส่วนใหญ่ได้รับรองมาตรฐานสากลแล้ว ให้ความสำคัญในเรื่อง
- ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship)
- ช่องทางการเข้าถึง (Channels)
- การเพิ่มช่องทางเข้าถึงลูกค้าผ่าน Online หรือกิจกรรมแสดงสินค้า กิจกรรมที่ภาครัฐสนับสนุน

หมวดธุรกิจด้านเครื่องมือแพทย์
พบว่า SME ที่เข้าอบรมหลักสูตรการประเมินความเสี่ยงเครื่องมือแพทย์ตามมาตรฐาน ISO 14971 ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในเรื่อง
- SME ที่ผลิตสินค้าให้ความสำคัญด้านกิจกรรมหลัก (Key Activities) เช่น การพัฒนาสินค้าทางการแพทย์ การส่งเสริมงานวิจัยและออกแบบสินค้า
- SME ที่นำเข้าสินค้าให้ความสำคัญด้านพันธมิตรหลัก (Key Partners) เช่น ตัวแทนจำหน่าย การเข้าถึงหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงพันธมิตรด้านแหล่งเงินทุน

หมวดธุรกิจอื่น ๆ
มีหลายกลุ่มธุรกิจที่เข้าอบรมในหัวข้อกฎหมายใหม่ Start PDPA สิ่งที่องค์กรต้องปฏิบัติว่าด้วยเรื่องพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 พบว่า SME ให้ความสำคัญในเรื่อง
- การปรับปรุงพัฒนาธุรกิจตามแนวทาง PDPA พร้อมจะปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด โดยนำผลวิเคราะห์ความเสี่ยงของการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลในองค์กรมากำหนดเป็นแผนการบริหารจัดการด้านความเสี่ยง (RoPa) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เสียงสะท้อนจากผู้ได้รับรางวัล

รางวัลสุดยอด SME แห่งชาติยอดเยี่ยม "บริษัท ออลล์เวลไลฟ์ จำกัด" "รางวัลช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับคู่ค้าที่ร่วมธุรกิจกับบริษัทฯ ได้รับโอกาสติดต่อธุรกิจใหม่ ๆ ช่วยเพิ่มขีดความสามารถของบริษัทฯ ให้เติบโตสู่ตลาดโลก ซึ่งเมื่อ 4 ปีที่แล้วบริษัทฯ มีบุคลากร 60 คน มียอดขาย 143 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทมีบุคลากร 80 คน มียอดขาย 253 ล้านบาท"

รางวัลสุดยอด SME แห่งชาติ 5 ปีซ้อน "บริษัท เอ็ม.วาย.อาร์.คอสเมติคส์ โซลูชั่น จำกัด" "บริษัทเกิดการแก้ไข ปรับปรุง และพัฒนาให้ทันต่อการแข่งขัน และแก้ไขจุดอ่อนที่เกิดขึ้นในแต่ละปี สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า จนทำให้บริษัทมียอดขายเติบโตอย่างต่อเนื่อง มากกว่า 50 ล้านบาท และเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันได้อย่างดีเยี่ยม"

Strong / Idol

ยุทธศาสตร์ที่ 3

สร้างสังคมผู้ประกอบการ
ให้เติบโตและก้าวสู่สากล

ส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ในคลัสเตอร์เป้าหมายที่ส่งผลกระทบต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจหรือทางสังคม ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ สามารถนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้เป็นแนวทางหลัก รวมถึงการบริหารจัดการข้อมูลและวางแผนทรัพยากรทางธุรกิจของคลัสเตอร์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ยกระดับไปสู่การเป็นคลัสเตอร์ต้นแบบ และขยายผลไปยังคลัสเตอร์อื่นได้

SME CLUSTER IDOL

พัฒนาและยกระดับคลัสเตอร์

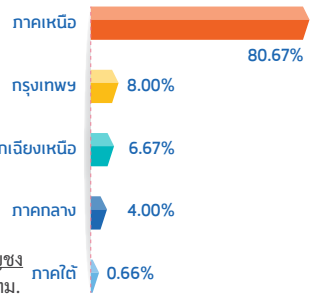
230.72 ล้านบาท
เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ จากมูลค่าการขายในประเทศ การส่งออก การลงทุน การจ้างงานที่เพิ่มขึ้น

2 คลัสเตอร์ต้นแบบ

150 ราย
ได้รับการพัฒนาศักยภาพเชิงลึก

108 คน จ้างงานเพิ่มขึ้น

พื้นที่ดำเนินการ :
คลัสเตอร์ธุรกิจอาหาร
แพร่ – น่าน – ลำปาง – กทม.
คลัสเตอร์สมุนไพรเพื่อสุขภาพกัญชา – กัญชง
เชียงใหม่ – พิษณุโลก – นครราชสีมา – กทม.



ผลการพัฒนาศักยภาพเชิงลึก

คลัสเตอร์ธุรกิจอาหารแปรรูป

- ใช้เทคโนโลยี Cryogenic Freezing ช่วยยืดอายุผลิตภัณฑ์ได้ไม่น้อยกว่า 18 เดือน
- ใช้เทคนิคการผลิตแบบแยกองค์ประกอบของอาหาร Separated Composition ช่วยทำให้อาหารคงความสดใหม่ รสชาติคงเดิม
- ใช้วิตามินอี (Tocopherol) ในขั้นตอนการทอดอาหาร ช่วยป้องกันการเกิดปฏิกิริยาออกซิเดชันและไฮโดรไลซิส และใช้สารดูดซับออกซิเจนลดการเสื่อมคุณภาพ

คลัสเตอร์สมุนไพรเพื่อสุขภาพกัญชา - กัญชง

- Integra Boost พัฒนาการถนอมส่วนต่าง ๆ ในกัญชา โดยใช้การควบคุมความชื้น Integra Boost ช่วยให้จัดเก็บได้นานขึ้น และไม่มีเชื้อรา
- ใช้นวัตกรรมลดความร้อนในโรงเรือน ด้วยการใช้ Evap หรือ Cooling pad จากอิฐบล็อกรูกลวง ช่วยให้ต้นกัญชามีผลผลิตดีขึ้น คุณภาพช่อดอกสูงขึ้น ลดอัตราการตาย การเกิดโรคพืชและลดศัตรูพืช
- สกัดน้ำมันกัญชาและน้ำมันสมุนไพรในระบบปิด ด้วยเทคนิค Photonic Extraction by using HFC-R134a (working at 25-30 °C , 6-8 Bar) – Green Technology โดยเครื่องสกัดอัตโนมัติ
- ใช้นวัตกรรมการตลาด การขายและกระจายสินค้าแบบ Hybrid ทั้ง onsite และ online ด้วย "รถตู้โมบายกัญชาทางการแพทย์" (Mobile Truck) สำหรับซื้อขายและทดลองสินค้า

75 คลัสเตอร์ธุรกิจอาหารแปรรูป

- นำเทคโนโลยี Cryogenic Freezing ช่วยยืดอายุการเก็บรักษานานขึ้นและมีคุณภาพคงเดิม
- พัฒนาบรรจุภัณฑ์ / การออกแบบบรรจุภัณฑ์ / สร้างมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มคลัสเตอร์ ได้แก่ มาตรฐาน อย. ฮาลาล
- สร้างระบบการจัดการธุรกิจ การลดต้นทุน และการตลาด

75 คลัสเตอร์สมุนไพรเพื่อสุขภาพกัญชา - กัญชง

- แนะนำโรงเรือนกรีนเฮาส์ที่ใช้แสงธรรมชาติ การใช้ปุ๋ยฮอร์โมนปั้นเม็ดสูตรผสม (HO)
- ให้คำปรึกษาเรื่องการขอมาตรฐาน เช่น อย. มอก.
- พัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์
- สร้างรถตู้โมบายกัญชาทางการแพทย์
- สร้างระบบการจัดการธุรกิจ ลดต้นทุน และการตลาด

Success Case

กิจการ : ผักเจริญ ผลิตผักออร์แกนิกส์
- ได้รับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และฉลาก
- ได้รับความช่วยเหลือเงินทุนกู้ยืม ช่วยประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ จากการออกตลาดในและต่างประเทศ
- สามารถเป็นพี่เลี้ยงถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกได้
- มีแผนการผลิต / รับออร์เดอร์จากคู่ค้า

- คาดว่าจะสามารถเพิ่มมูลค่ายอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น 912,000 บาท / ปี

กิจการ : ข้าวเรือนไทย ผลิตข้าวกล้องเพื่อสุขภาพ
- ได้รับการพัฒนามาตรฐาน อย.
- นำมาต่อยอดตามมาตรฐาน GMP ได้
- ได้รับความช่วยเหลือเงินทุนกู้ยืม ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ จากการออกตลาดในและต่างประเทศ
- เป็นพี่เลี้ยงถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกได้
- มีแผนการผลิต / รับออร์เดอร์จากคู่ค้า

- คาดว่าจะสามารถเพิ่มมูลค่ายอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น 10,800,000 บาท / ปี

กิจการ : รักจังฟาร์ม (วสช. กลุ่มรักจังฟาร์มวังน้ำเขียว) ฟาร์มเกษตรแนวใหม่ ผลิตภัณฑ์กัญชา
- ได้แนวทางวางแผนการทำตลาด เกิดแผนพัฒนาธุรกิจ Business Model Canvas
- ได้ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ จากการออกตลาดในและต่างประเทศ
- มีแผนการผลิต / รับออร์เดอร์จากคู่ค้า สร้างเอกลักษณ์ให้ผลิตภัณฑ์
- เกิดเครือข่าย / คู่ค้าทางธุรกิจอย่างครบวงจร

- คาดว่าจะสามารถเพิ่มมูลค่ายอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น 12,390,600 บาท / ปี

กิจการ : บริษัท ละอองทองเฮิร์บ จำกัด ผลิตเครื่องสำอางสารสกัดธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์กัญชา
- ได้รับการพัฒนามาตรฐาน อย. นำมาต่อยอดตามมาตรฐาน GMP ได้
- ได้ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ จากการออกตลาดในและต่างประเทศ
- เป็นพี่เลี้ยงถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกได้
- มีแผนการผลิต / รับออร์เดอร์จากคู่ค้า
- เกิดเครือข่าย / คู่ค้าทางธุรกิจอย่างครบวงจร

- คาดว่าจะสามารถเพิ่มมูลค่ายอดขายและรายได้เพิ่มขึ้น 3,510,000 บาท / ปี

การนำไปใช้ประโยชน์และข้อเสนอแนะ

Success Case

- การสร้างต้นแบบ สร้างแรงกระตุ้นให้ SME ที่ยังไม่ประสบความสำเร็จมุ่งมั่นที่จะทำให้สำเร็จ อีกทั้งสร้างพี่เลี้ยงต้นแบบ SME เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ SME ประสบความสำเร็จเพิ่มขึ้น

นวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ ๆ

- การลงทุนทำนวัตกรรม / เทคโนโลยีใหม่ ๆ ควรมีการคิดต้นทุนหรือนำมาปรับใช้ในกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ได้มาตรฐาน ลดขั้นตอน สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการได้ดีขึ้น

เชื่อมโยงสร้างความเข้มแข็ง

- ควรมีกิจกรรมเชื่อมโยงในกลุ่มสมาชิกและหน่วยงานสนับสนุน สร้างความร่วมมือในการพัฒนาคลัสเตอร์ระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- ควรจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้สมาชิกสามารถสร้างรายได้ เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ และเกิดประโยชน์ต่อสมาชิกมากขึ้น
- ควรสนับสนุนโครงการต่อเนื่อง คลัสเตอร์ละ 3-5 ปี เพื่อให้เกิดความเข้มแข็ง สามารถพึ่งพาตัวเองได้ในระยะยาว ผลิตสินค้าและบริการสู่ตลาดได้ สร้างรายได้ให้กับคลัสเตอร์อย่างยั่งยืน
- การพัฒนา CDA และความเข้มแข็งของ CDA แผนพัฒนาคลัสเตอร์ รวมถึงการสนับสนุนจากหน่วยงานและผู้นำในพื้นที่ สำคัญต่อความยั่งยืนและการอยู่รอดของคลัสเตอร์

Focused Target
ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างสังคมผู้ประกอบการ
ให้เติบโตและก้าวสู่สากล

THAI SME-GP
มาตรการสนับสนุน
ให้ SME เข้าถึงการ
จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

2,424.36 ล้านบาท
เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจจากมูลค่าการขาย ในประเทศ การส่งออก การลงทุน การจ้างงาน การลดต้นทุน การลดของเสีย ผลิตภาพการผลิต ผลิตภาพแรงงาน และมูลค่าอื่น ๆ ที่เพิ่มขึ้น

การผลักดันให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- จัดงาน "THAI SME-GP รัฐพร้อมซื้อ SME พร้อมขาย"
- พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการในระดับพื้นที่เข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ หรือ (SME – GP Day) รัฐพร้อมซื้อ SME พร้อมขาย

การส่งเสริมผู้ประกอบการเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

1,012 ราย ได้รับการพัฒนายกระดับศักยภาพเข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ด้านการตลาด	612 ราย
ด้านประสิทธิภาพการผลิตและบริหารจัดการ	307 ราย
ด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์	68 ราย
ด้านมาตรฐาน	20 ราย
ด้านการเงิน แหล่งเงินทุน	5 ราย

500 ราย ได้รับการยกระดับผู้ประกอบการ MSME ให้เข้าสู่ตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐและก่อให้เกิดมูลค่าเชิงพาณิชย์ **3 อุตสาหกรรมเป้าหมาย** ได้รับการให้คำปรึกษาเชิงลึก

อุตสาหกรรมการแพทย์และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง — 150 ราย
- R&D — 41%
- มาตรฐานผลิตภัณฑ์ การทดสอบผลิตภัณฑ์ — 31%
- ต่อยอดงานวิจัยสู่กระบวนการผลิตจริง — 20%
- การผลิต — 8%

อุตสาหกรรมการบินและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง — 150 ราย
- มาตรฐานอุตสาหกรรมการบิน — 49%
- มาตรฐานการบิน — 42%
- เทคโนโลยีดิจิทัล — 9%

อุตสาหกรรมดิจิทัลและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง — 200 ราย
- ทำ Proposal และส่งมอบงาน — 22%
- การเตรียมเอกสารยื่นประมูลงาน — 19%
- PDPA Cybersecurity Data Privacy — 18%
- ISO / IEC 29110 / CMMI — 13%
- MA Management — 8%
- ขึ้นทะเบียนขอเลข e-GP — 7%
- Emerge Technology — 5%
- Project Documents Quality Control — 5%
- Design Thinking และ UI / UX — 3%

455,000 ราย (IP address)
สร้างการรับรู้และเข้าถึง THAI SME-GP

ภาพรวมอุตสาหกรรมการแพทย์ โอกาสในการเข้าถึงการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

ส่งเสริมผู้ประกอบการเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้วยการสร้างความรู้ ความเข้าใจในการเข้าถึงระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐแก่ MSME และหน่วยงานภาครัฐ รวมทั้งโอกาสการเข้าถึงตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ขั้นตอนต่าง ๆ การพัฒนายกระดับ MSME ให้เข้าสู่ตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ซึ่งจะก่อให้เกิดมูลค่าเชิงพาณิชย์ได้จริง

	1 ด้านคุณภาพและมาตรฐาน	2 ด้านความเชื่อมั่นและการยอมรับต่อสินค้า	3 ด้านกฎหมาย กฎ ระเบียบ นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง
ปัญหา	⚠ ขั้นตอนค่อนข้างยาก ⚠ ค่าใช้จ่ายมาก ⚠ เวลาในการขอมาตรฐานรับรองนาน	⚠ ผู้ใช้ให้ความสำคัญด้านความสะอาด ปลอดภัย ⚠ ขาดการยอมรับในผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานรับรอง ⚠ ผู้ใช้ไม่มั่นใจความแม่นยำของผลิตภัณฑ์ / บริการ	⚠ เอกสารมากเกินความจำเป็น ⚠ SME มีความกังวลเรื่องการล็อก Spec ระหว่างผู้ผลิต / ผู้จำหน่าย ⚠ ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ / บริการจากผู้ประกอบการที่นำเข้าแบบผิดกฎหมาย
แนวทางแก้ไข	✔ ปรับปรุงขั้นตอนให้มีความสะดวกและเร็ว ✔ หน่วยงานภาครัฐควรส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา ✔ สร้างความรู้ ความเข้าใจให้ SME จัดทำคู่มือการขึ้นทะเบียนหรือการขอมาตรฐานต่าง ๆ ที่สำคัญ	✔ กำหนดมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับร่วมกันในระดับสากล ✔ ภาครัฐควรสร้างมาตรฐานของไทยให้เทียบเคียงมาตรฐานสากล ✔ พัฒนาการจัดตั้งศูนย์บ่มเพาะการวิจัยและพัฒนาร่วมกับสถานพยาบาลเพื่อส่งเสริม SME ไทย	✔ สร้างความเข้าใจที่ถูกต้องทั้งตัวบทกฎหมาย และอื่น ๆ อย่างต่อเนื่อง ✔ รวบรวมประเด็นข้อจำกัดการจัดซื้อจัดจ้างส่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อปรับปรุงวิธีการให้โปร่งใส เป็นธรรม และลดขั้นตอน ✔ ปรับปรุงกฎหมาย กฎ ระเบียบให้เป็นปัจจุบัน

แนวโน้มการเข้าถึงอุตสาหกรรมการผลิตของ SME ไทย

เพิ่มอัตราการผลิตของอากาศยาน
- คำสั่งซื้อเครื่องบินใหม่มีจำนวนมากขึ้น ผู้ผลิตมีแนวโน้มที่จะใช้ Suppliers ในอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจากมีความคล้ายคลึงกันในการผลิต แต่การผลิตเครื่องบิน จำเป็นต้องผลิตน้อยชิ้นกว่า ด้วยคุณภาพและความละเอียดสูงกว่า

การจัดการต้นทุน
- ตั้งแต่ ค.ศ. 2008 สายการบินต้นทุนต่ำต้องการซื้อเครื่องบินราคาถูกลง ทำให้ผู้ผลิตกำหนดให้ Suppliers ลดราคาลง 15%
- ผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์มีความสามารถในการผลิตแบบ Lean ที่ได้เปรียบอยู่แล้ว

ข้อพึงระวังด้านการผลิต
- ระบบรับรองคุณภาพในการผลิตชิ้นส่วนอากาศยานไม่เหมือนกับชิ้นส่วนยานยนต์
- การผลิตชิ้นส่วนอากาศยานมีความซับซ้อน ละเอียด และค่าใช้จ่ายสูง
- การผลิตชิ้นส่วนอากาศยานไม่สามารถผลิตในโรงงานเดียวกับชิ้นส่วนยานยนต์ได้
- ผู้ผลิตต้องมีความสามารถในการควบคุมต้นทุนการผลิตให้คงที่ตลอดระยะเวลาที่ทำการผลิต และต้องผลิตตามแบบ ไม่สามารถพัฒนาหรือปรับปรุงอื่นใดได้

ข้อพึงระวังด้านตลาด
- การเข้าเป็นส่วนหนึ่งในห่วงโซ่อุปทานการผลิตชิ้นส่วนอากาศยาน เนื่องจากไม่มีผู้ผลิตในระดับ OEM และ Tier-1 ในประเทศไทย ทำให้การเข้าสู่ตลาดของผู้ผลิตระดับ Tier-2 และ 3 ของไทยนั้นเป็นไปได้อย่างลำบาก
- ประเทศไทยมีผู้ผลิตระดับ Teir-2 เพียงไม่กี่ราย และส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติที่มีเครือข่ายทั่วโลก และเป็นลูกค้าหลักของผู้ผลิตระดับ Teir-3

การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ อุตสาหกรรมการบิน

ขาดความรู้ความเข้าใจ
- ภาครัฐควรประชาสัมพันธ์ให้ทราบถึงสิทธิประโยชน์จากการเข้าสู่ระบบการจัดซื้อจัดจ้างฯ อย่างต่อเนื่อง

Standards
- การพิจารณาผล ควรเชิญผู้เชี่ยวชาญจัดทำหลักเกณฑ์ โดยใช้เกณฑ์คุณภาพ ราคา และมาตรฐานที่ได้มาตรฐานสากล

ข้อจำกัดหรือปัญหา อุปสรรคสำหรับอุตสาหกรรดิจิทัลในการเข้าสู่ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ส่วนใหญ่มาจากภาครัฐในการเขียนขอบเขตการดำเนินงาน (TOR)

⚠ การกำหนดประสบการณ์ / ผลงาน ที่ต้องมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องอย่างน้อย 3 หรือ 5 ปี ทำให้รายใหม่คุณสมบัติไม่ผ่านหรือไม่ได้คะแนนในส่วนนี้ เป็นการปิดกั้นรายใหม่เข้าสู่ระบบ

⚠ ภาครัฐตามเทรนด์สินค้าและบริการด้านเทคโนโลยีไม่ทัน บางครั้งการประกาศเกณฑ์ราคากลางหรือคุณลักษณะพื้นฐาน สินค้าเหล่านั้นไม่มีแล้ว

⚠ คุณวุฒิ / การศึกษากำหนดขั้นต่ำปริญญาตรี หรือต้องมีความเชี่ยวชาญด้านที่เกี่ยวข้องที่ปี แต่ในอุตสาหกรรมดิจิทัล คนรุ่นใหม่ที่มีความสามารถที่ไม่จบปริญญาตรี / โท / เอก มีจำนวนมาก

⚠ ภาครัฐเขียนลักษณะหรือรายละเอียดสินค้าและบริการไม่ตรงกับที่มีในธุรกิจดิจิทัล

สิ่งที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ
➡ จัดทำเกณฑ์ราคากลางและคุณลักษณะพื้นฐานของสินค้าและบริการที่ภาครัฐต้องการจัดหาสำหรับเป็นข้อมูลกลาง

➡ การใช้เกณฑ์มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพมาเป็นเกณฑ์กำหนดระดับคุณวุฒิวิชาชีพให้สอดคล้องกับระดับสมรรถนะตามมาตรฐานอาชีพ

Focused Target

ยุทธศาสตร์ที่ 3

สร้างสังคมผู้ประกอบการ
ให้เติบโตและก้าวสู่สากล

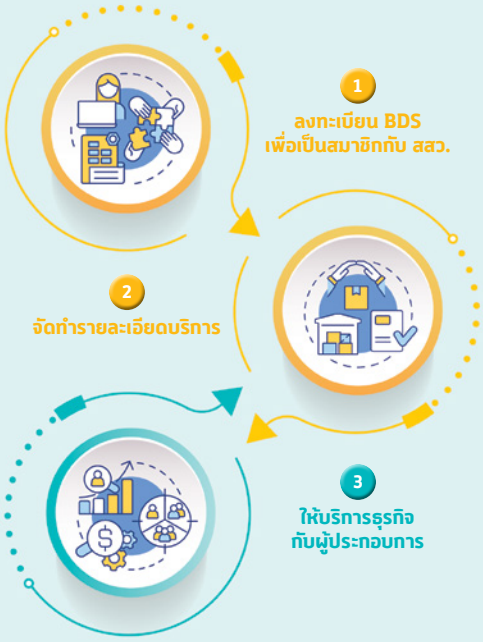
การส่งเสริมผู้ประกอบการผ่านระบบ BDS

ส่งเสริมและสนับสนุน ผู้ประกอบการ SME ให้ได้โอกาสในการเข้าถึงการรับบริการด้านการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบใหม่ที่ผู้ประกอบการ SME จะสามารถเลือกรับบริการหรือรับการพัฒนากับผู้ให้บริการทางธุรกิจ (Business Development Service Provider : BDSP) ใน 6 ด้าน ที่ตรงกับความต้องการของธุรกิจตน ประกอบด้วย

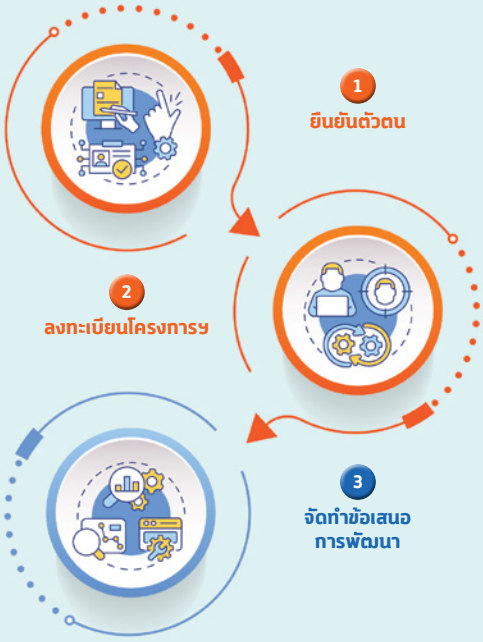
- การเพิ่มผลิตภาพและประสิทธิภาพทางธุกิจ
- การพัฒนาและบริหารจัดการธุรกิจ
- การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานสินค้าและ...
- การพัฒนาช่องทางการจำหน่ายและการตลาด
- การพัฒนาตลาดต่างประเทศ
- การพัฒนานวัตกรรมอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์และจำเป็น...

"สสว. จะอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการพัฒนาให้แก่ผู้ประกอบการ SME แบบร่วมจ่าย (co-payment) ในสัดส่วนร้อยละ 50 - 80 ตามขนาดของธุรกิจ วงเงินสูงสุดรวมไม่เกิน 200,000 บาท"

ขั้นตอนการขึ้นทะเบียนผู้ให้บริการทางธุรกิจ



ขั้นตอนการเข้ารับบริการ



Ecosystem

ยุทธศาสตร์ที่ 4

เพิ่มศักยภาพองค์กรให้มีสมรรถนะสูง
(High Performance Agency)

เพิ่มศักยภาพบุคลากร Smart People

11 กระบวนการ ได้รับการปรับปรุง To be Process ที่มีผลต่อ SME Journey สำเร็จ

1. วางแผน PR ประจำปี
2. PR ข่าวผ่านช่องทางต่าง ๆ
3. ให้บริการสื่อเพื่อการ PR
4. ให้บริการคำปรึกษาและส่งต่อ
5. ให้บริการขึ้นทะเบียนสมาชิก สสว.
6. พัฒนาระบบ SME One ID
7. พัฒนาสิทธิประโยชน์
8. จัดทำองค์ความรู้ Academy 365
9. พัฒนา SME CONNEXT
10. การติดตามและประเมินผล SME
11. การสำรวจ Stakeholder

บรรลุ 9 แผนงาน
การพัฒนาองค์กรตามแนวทาง PMQA 4.0

1. การเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กร
2. การสำรวจความคาดหวังของผู้รับบริการ / ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
3. การยกระดับ สสว. สู่การเป็นองค์กรดิจิทัล
4. การสร้างความผูกพันของบุคลากร
5. การยกระดับคุณธรรมและความโปร่งใส
6. การส่งเสริมเครือข่ายภาคประชาชนและท้องถิ่น
7. การลดต้นทุน
8. การพัฒนาบุคลากรรองรับทักษะความรู้ในทศวรรษที่ 21 และตามเกณฑ์ PMQA 4.0
9. การยกระดับระบบการจัดการความรู้สู่ระดับองค์กร

ยกระดับการบริหารจัดการสู่ Smart Office

พัฒนาระบบเทคโนโลยีมาใช้ในการปฏิบัติงานภายในองค์กร

- ระบบ VDI
- ระบบบริหารจัดการเอกสาร Secure Drive
- ระบบสารบรรณอิเล็กทรอนิกส์ ลงนามในรูปแบบ e-Signature
- D PERFORMANCE พัฒนาระบบประเมินผลการปฏิบัติงาน (D Performance)

- แผนบริหารทรัพยากรบุคคล ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2566 - 2570)
- แผนปฏิบัติการของ สสว. ระยะ 5 ปี (ฉบับทบทวน ปี 2566 - 2570) และแผนปฏิบัติการของ สสว. ประจำปี 2566
- การวางแผนพัฒนาองค์กรตามแนวทาง PMQA 4.0 ประจำปี 2566 เพื่อขอรับการประเมินสถานะการเป็นระบบราชการ 4.0
- การพัฒนาระบบการบริหารผู้มีศักยภาพสูง (Talent Management System)
- การจัดทำแผนการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan)
- การพัฒนาและยกระดับความผูกพันพนักงาน

ผลักดันองค์กรให้มีประสิทธิภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน

ITA **90.76 คะแนน**
จากคะแนนเต็ม 100
ผลการประเมินผลคุณธรรมและความโปร่งใสในการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ (Integrity and Transparency Assessment : ITA) ปี 2565 โดย คณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ป.ป.ช.)

การประเมินผลการดำเนินงานของทุนหมุนเวียน ประจำปีบัญชี 2565 โดยกรมบัญชีกลาง ซึ่งมีผลคะแนนประเมินตนเอง อยู่ที่
4.6654 คะแนน
จากคะแนนเต็ม 5

บริษัท อินโฟเสิร์ช จำกัด INFOSEARCH
1. จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละธุรกิจดีขึ้น 511 ราย
2. จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามความพึงพอใจ 2,010 ราย

1. ภาพรวม MSME ได้รับประโยชน์จากการเข้ารับบริการ / เข้าร่วมโครงการจาก สสว. แล้วธุรกิจดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ **98.43**
2. ภาพรวมความพึงพอใจอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ 4.32 คะแนน คิดเป็นร้อยละ **86.45**

ผลการสำรวจการรับรู้นโยบาย บทบาทภารกิจของ สสว. ในการส่งเสริม MSME ของประเทศ คิดเป็นร้อยละ **85.92** โดยมีผู้ตอบ 1,035 ราย จาก 4 กลุ่ม ได้แก่

ผู้ประกอบการ MSME | หน่วยงานพันธมิตร | สื่อมวลชนหน่วยร่วม | ประชาชน

ผลการประเมินคุณธรรมและความโปร่งใส ในการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ 2565

ผลการประเมินคุณธรรมและความโปร่งใส ในการดำเนินงานของหน่วยงานภาครัฐ 2565 (Integrity and Transparency Assessment : ITA 2565)

การประเมิน ITA เปรียบเทียบตามค่าเป้าหมายของตัวชี้วัดที่กำหนดตามนโยบายและแผนงานระดับประเทศ ได้แก่ แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็นที่ 21 การต่อต้านการทุจริตและประพฤติมิชอบ (พ.ศ. 2561-2580) ได้กำหนดค่าเป้าหมายของตัวชี้วัดให้หน่วยงานภาครัฐมีผลการประเมิน ITA ผ่านเกณฑ์ (85 คะแนนขึ้นไป) จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 80

โดยในปี 2565 ยังคงกำหนดกรอบแนวทางในการดำเนินงานที่เชื่อมโยงและต่อเนื่องจากการประเมินในปีที่ผ่านมาเพื่อให้หน่วยงานที่เข้าร่วมการประเมินได้มีการพัฒนาการดำเนินงานตามกรอบและหลักเกณฑ์การประเมิน ITA ได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การประเมิน ITA ในปีนี้ได้มีการปรับเปลี่ยนที่สำคัญบางประการได้แก่

1. **การปรับกลไกดำเนินการประเมิน** สำนักงาน ป.ป.ช. จะเป็นหน่วยเก็บข้อมูลและประเมินผลหลัก โดยกำกับติดตามและให้คำแนะนำร่วมกับหน่วยงานกำกับติดตามการประเมิน ได้แก่ สำนักงาน ป.ป.ท. สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม และกรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น
2. **การปรับระยะเวลาในบางขั้นตอน** การเพิ่มระยะเวลาของการเปิดโอกาสให้บุคลากรภาครัฐและประชาชนผู้รับบริการจากภาครัฐได้เข้ามามีส่วนร่วมในการสะท้อนความคิดเห็นเพื่อพัฒนาการบริหารงานภาครัฐให้ดียิ่งขึ้น
3. **การปรับประเด็นการประเมินในแบบวัด OIT บางข้อ** ความร่วมมือระหว่างสำนักงาน ป.ป.ช. และสำนักงาน ป.ป.ท. ในการขับเคลื่อนนโยบายไม่รับของขวัญ (No Gift Policy) และปรับองค์ประกอบของการตรวจประเมินในบางข้อให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น

เครื่องมือการประเมิน ประกอบด้วย 3 แบบ

1. แบบวัดการรับรู้ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายใน (Internal Integrity and Transparency Assessment : IIT)
2. แบบวัดการรับรู้ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายนอก (External Integrity and Transparency Assessment : EIT)
3. แบบวัดการเปิดเผยข้อมูลสาธารณะ (Open Data Integrity and Transparency Assessment : OIT)

เกณฑ์ระดับผลการประเมิน แบ่งเป็น 7 ระดับ

คะแนน	ระดับ
95.00 - 100	AA
85.00 - 94.99	A
75.00 - 84.99	B
65.00 - 74.99	C
55.00 - 64.99	D
50.00 - 54.99	E
0 - 49.99	F

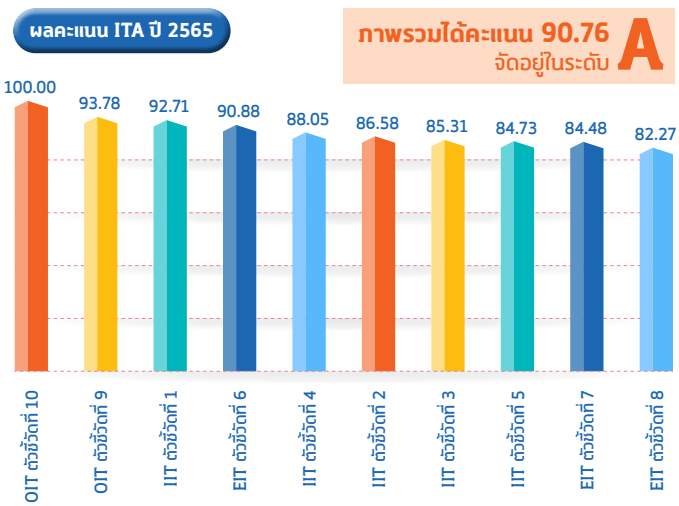
ภาพรวมผล ITA ปี 2565 ของ สสว. ได้ 90.76 คะแนน จัดอยู่ในระดับ A

พบว่า คะแนนตัวชี้วัดสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ การป้องกันการทุจริต (OIT ตัวชี้วัดที่ 10) ได้คะแนน 100 การเปิดเผยข้อมูล (OIT ตัวชี้วัดที่ 9) ได้คะแนน 93.78 และการปฏิบัติหน้าที่ (IIT ตัวชี้วัดที่ 1) ได้คะแนน 92.71

IIT
- ตัวชี้วัดที่ 1 การปฏิบัติหน้าที่
- ตัวชี้วัดที่ 2 การใช้งบประมาณ
- ตัวชี้วัดที่ 3 การใช้อำนาจ
- ตัวชี้วัดที่ 4 การใช้ทรัพย์สินของราชการ
- ตัวชี้วัดที่ 5 การแก้ไขปัญหาการทุจริต

EIT
- ตัวชี้วัดที่ 6 คุณภาพการดำเนินงาน
- ตัวชี้วัดที่ 7 ประสิทธิภาพการสื่อสาร
- ตัวชี้วัดที่ 8 การปรับปรุงระบบการทำงาน

OIT
- ตัวชี้วัดที่ 9 การเปิดเผยข้อมูล
- ตัวชี้วัดที่ 10 การป้องกันการทุจริต



ประเมินผลการดำเนินงานกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ทุนหมุนเวียน)

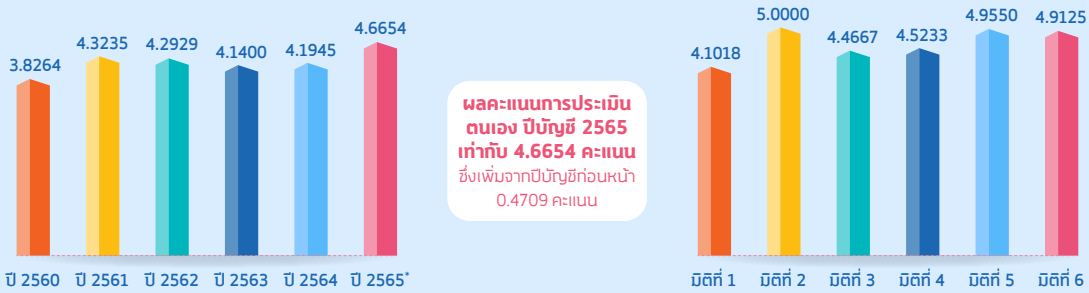
ผู้ประเมิน : กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง

ประเมินผลการดำเนินงานกองทุน

กองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้เข้าสู่ระบบประเมินผลการดำเนินงานทุนหมุนเวียนของกรมบัญชีกลาง ซึ่งมุ่งหวังในการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานทุนหมุนเวียนให้สูงขึ้น เป็นไปตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 30 ก.ย. 2546 ที่อนุมัติให้หน่วยงานต่าง ๆ ที่มีเงินนอกงบประมาณ ถือปฏิบัติตามมาตรการกำกับดูแลเงินนอกระบบงบประมาณ ตามที่กระทรวงการคลังเสนออย่างเคร่งครัด โดยมีเกณฑ์การวัดผลการดำเนินงาน ดังนี้

	เกณฑ์การวัดผลการดำเนินงาน	น้ำหนัก (ร้อยละ)
มิติที่ 1	**ด้านการเงิน** 1.1 ค่าใช้จ่ายบริหารต่อค่าใช้จ่ายรวมของกองทุน	10
มิติที่ 2	**ด้านการสนองประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย** 2.1 การดำเนินงานตามแผนพัฒนาฐานข้อมูลสารสนเทศเพื่อการประเมินผลลัพธ์และผลกระทบของทุนหมุนเวียน 2.2 ร้อยละของ MSME ที่ได้รับบริการ / เข้าร่วมโครงการจาก สสว. แล้วธุรกิจดีขึ้น 2.3 มูลค่าทางเศรษฐกิจจากการส่งเสริม MSME	25
มิติที่ 3	**ด้านการปฏิบัติการ** 3.1 ร้อยละของ MSME ที่ได้รับการส่งเสริมจากกองทุน ในปีบัญชี 2565 3.2 อัตราการอยู่รอดของ MSME ที่ได้รับการส่งเสริมจากกองทุน 3.3 ความสำเร็จของการดำเนินงานพัฒนากลไกการเชื่อมโยงระบบการส่งเสริม MSME และการใช้บริการ SME แบบครบวงจร 3.4 ความสำเร็จของการจัดทำสถาปัตยกรรมองค์กร (Enterprise Architecture)	30
มิติที่ 4	**ด้านการบริหารจัดการทุนหมุนเวียน** 4.1 การบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน 4.2 การตรวจสอบภายใน 4.3 การบริหารจัดการสารสนเทศและดิจิทัล	15
มิติที่ 5	**ด้านการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริหาร ผู้บริหารทุนหมุนเวียน พนักงาน และลูกจ้าง** 5.1 บทบาทคณะกรรมการบริหารทุนหมุนเวียน 5.2 การบริหารทรัพยากรบุคคล	10
มิติที่ 6	**ด้านการดำเนินงานตามนโยบายรัฐ / กระทรวงการคลัง** 6.1 การใช้จ่ายเงินตามแผนการใช้จ่ายที่ได้รับอนุมัติ (1) ร้อยละการใช้จ่ายงบลงทุน เทียบกับแผนการใช้จ่ายงบลงทุนประจำปีบัญชี 2565 (2) ร้อยละการใช้จ่ายภาพรวม เทียบกับแผนการใช้จ่ายภาพรวมประจำปีบัญชี 2565 6.2 การดำเนินการตามแผนพัฒนาระบบการจ่ายเงิน และการรับเงินของทุนหมุนเวียนผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์	10
	รวมทั้ง 6 ด้าน	**100**

กราฟเปรียบเทียบคะแนนภาพรวมกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตั้งแต่ปีบัญชี 2560-2565*



หมายเหตุ : *ในปีบัญชี 2565 ผลคะแนนประเมินอาจเปลี่ยนแปลงได้ เมื่อได้รับการแจ้งผลการประเมินอย่างเป็นทางการจากกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง

ผลการสำรวจความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย กับ สสว. ประจำปีงบประมาณ 2565

ความพึงพอใจจำแนกตามกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

86.45%
ความพึงพอใจภาพรวม
อยู่ในระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 4.32 คะแนน
(จากผู้ตอบ 2,010 ราย)

- ผู้ประกอบการ MSME **86.65%**
- คณะกรรมการ คณะอนุกรรมการ **69.10%**
- หน่วยงานตรวจสอบ ตรวจประเมิน **90%**
- หน่วยงาน พันธมิตร **85.50%**
- หน่วยงานร่วม หน่วยงานรับจ้าง **84%**
- มหาวิทยาลัย สถาบันการศึกษา และประชาชน **82%**

จำแนกตามด้านการให้บริการใน 6 กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ที่มีบทบาทและระดับความสัมพันธ์ต่อ สสว. แตกต่างกัน

มีความคาดหวังสูงกว่าความพึงพอใจ 3 อันดับแรก
1. นำข้อมูลหรือความรู้ที่ได้จาก สสว. ไปประยุกต์ใช้ประโยชน์
2. สสว. สนับสนุนด้านการติดต่อประสานงาน
3. มีช่องทางรับฟังคำติชมร้องเรียนปัญหา

มีความคาดหวังสูงกว่าความพึงพอใจ 3 อันดับแรก
1. การบริหารองค์กรที่เป็นมืออาชีพ
2. มีผลสัมฤทธิ์จากการดำเนินงานที่ครบถ้วนชัดเจน
3. ความโปร่งใส ดำเนินงานถูกต้องตามกฎระเบียบ

มีความพึงพอใจสูงกว่าความคาดหวัง 3 อันดับแรก มีดังนี้

1. มีการให้คำแนะนำ หรือตอบข้อซักถามได้อย่างครบถ้วน
2. มีการประสานงาน และอำนวยความสะดวกในการดำเนินงานร่วมกัน
3. มีการให้ข้อมูลหรืออธิบายเกี่ยวกับการดำเนินงานที่เข้าใจง่าย ชัดเจน

1. มีการประสานงาน และอำนวยความสะดวกในการดำเนินงานร่วมกัน
2. ขั้นตอนการดำเนินงานหรือการให้บริการเป็นไปตามเวลาที่กำหนด
3. สิ่งอำนวยความสะดวกในการจัดกิจกรรม

1. มีการประสานงาน และอำนวยความสะดวกในการดำเนินงานร่วมกัน
2. มีการให้ข้อมูลหรืออธิบายเกี่ยวกับการดำเนินงานที่เข้าใจง่าย ชัดเจน
3. การนำข้อมูลหรือความรู้ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ประโยชน์

ความภักดีต่อการบริการของ สสว.

"ทัศนคติเชิงบวกของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการ และการใช้บริการขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ"

ภาพรวมระดับความภักดีที่มีต่อบริการของ สสว. อยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง โดยมีผลสำรวจ **การกลับมาใช้บริการซ้ำ 88.71%**

88.71%

58.53%

การบอกต่อ มีค่า NPS ต่ำกว่ามาตรฐานของหน่วยงานให้คำปรึกษาในสหรัฐอเมริกา ซึ่งกำหนดค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 68% แต่ยังมีค่าสูงกว่ามัธยฐานของอุตสาหกรรมบริการ (Professional Service) ของสหรัฐอเมริกา **ดังนั้นค่า NPS ที่คำนวณได้ 58.53% จึงถือว่าอยู่ในระดับ "ดี"**

ความผูกพันที่มีต่อ สสว.

ความผูกพัน เป็นมุมมองหรือทัศนคติที่มีต่อองค์กร หน่วยงานที่จะสะท้อนในมิติความเชื่อมั่นที่มีต่อบทบาทหน้าที่ในมิติต่าง ๆ เชื่อมโยงกับความพึงพอใจ ความภักดี หากทั้ง 2 ส่วนได้รับการตอบสนองที่ดีแล้ว จะส่งผลให้ **"เกิดความผูกพันกับองค์กรในระยะยาว"**

90.22%	89.82%
90.22%	89.11%
90%	82.42%

ภาพรวมระดับความผูกพัน **89.11%**
เมื่อพิจารณาผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรายกลุ่ม พบว่าความผูกพันอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูงทุกกลุ่ม

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานและการให้บริการของ สสว.

ประเด็นพัฒนา	เร่งด่วน	ระยะสั้น	ระยะยาว
• การสื่อสารในช่องทางหลัก ต้องถูกต้อง ละเอียด และนำเสนอน่าสนใจ • พัฒนาช่องทางการติชม และการร้องเรียนปัญหา • พัฒนาระบบเอกสาร รายงาน ข้อมูล และผลสัมฤทธิ์ให้ชัดเจน	● ● ●		
• พัฒนาช่องทางการสื่อสาร Platform อื่น ๆ ในการประชาสัมพันธ์ และให้ MSME เข้าถึงได้ง่าย • สร้างความชัดเจนกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเกี่ยวกับโครงการ เช่น เกณฑ์ วิธีการ ขั้นตอน ระยะเวลา • รักษาการดำเนินโครงการให้เป็นไปตามระยะเวลาที่กำหนด		● ● ●	
• พัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการดำเนินกิจกรรม • สร้างระบบการติดตามจากการเข้าร่วมกิจกรรมกับ สสว. แล้วเกิดประโยชน์ และมีระบบติดตามแบบ real time • บริหารองค์กรแบบมืออาชีพ โปร่งใส และตอบสนองนโยบายรัฐบาลได้อย่างมีประสิทธิภาพ			● ● ●

การแสดงเจตจำนงสุจริต และนโยบายการกำกับดูแลองค์กรที่ดี ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ประกาศเจตจำนง : นายวีระพงศ์ มาลัย
ตำแหน่ง : ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
ดำรงตำแหน่ง : ตั้งแต่ 13 พ.ค.2563 จนถึงปัจจุบัน

เพื่อส่งเสริมการบริหารราชการแผ่นดินอย่างธรรมาภิบาลและการป้องกัน ปราบปรามการทุจริตและประพฤติมิชอบในภาครัฐ และตามยุทธศาสตร์ชาติว่าด้วยการป้องกัน และปราบปรามการทุจริต ระยะที่ 3 (พ.ศ. 2560-2564) ภายใต้วิสัยทัศน์ "ประเทศไทย ใสสะอาด ไทยทั้งชาติต้านทุจริต (Zero Tolerance and Clean Thailand)" มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สังคมมีพฤติกรรมร่วมต้านการทุจริตในวงกว้าง การทุจริตถูกยับยั้งอย่างเท่าทันด้วยนวัตกรรมกลไกการบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาล

ข้าพเจ้า นายวีระพงศ์ มาลัย ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จึงขอประกาศเจตจำนงสุจริต และให้คำมั่นว่าจะบริหารและปฏิบัติงานตามภารกิจของสำนักงานให้สำเร็จบรรลุเป้าหมายตามหลักธรรมาภิบาล ด้วยความสุจริต มีคุณธรรม มีความโปร่งใส สนับสนุนการพัฒนาระบบบริหารจัดการองค์กรให้มีคุณภาพมาตรฐาน อำนวยความสะดวกและตอบสนองผู้รับบริการ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างสะดวก รวดเร็วโปร่งใส ตรวจสอบได้ ตลอดจนให้ความร่วมมือกับทุกภาคส่วนในการป้องกันปราบปรามการทุจริต โดยยึดประโยชน์ส่วนรวมเป็นสำคัญ และมุ่งมั่นพัฒนา MSME ให้มีศักยภาพเพิ่มขึ้นในฐานะที่เป็นผู้ชี้นำในการขับเคลื่อนและเพิ่มศักยภาพ MSME สู่ความมั่งคั่งอย่างยั่งยืน เพื่อให้บรรลุเจตนารมณ์ดังกล่าว จึงได้กำหนดนโยบายคุณธรรมและความโปร่งใสไว้ 6 ด้าน เพื่อให้บุคลากรในหน่วยงานได้ดำเนินการ ดังนี้

1. ความโปร่งใส (Good Governance)
2. ความพร้อมรับผิดชอบ (Accountability)
3. ความปลอดภัยจากการทุจริตในการปฏิบัติงาน (Corruption – Free)
4. วัฒนธรรมคุณธรรมขององค์กร (Integrity Culture)
5. คุณธรรมการทำงานในหน่วยงาน (Work Integrity)
6. การสื่อสารภายในหน่วยงาน (Communication)

ประกาศ ณ วันที่ 29 พ.ค. 2563

นโยบายการกำกับดูแลองค์กรที่ดี

เพื่อให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2550 และพระราชกฤษฎีกาว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี พุทธศักราช 2546 รวมทั้งให้สอดคล้องกับเกณฑ์ คุณภาพการบริหารจัดการภาครัฐ (Public Sector Management Quality Award) ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพการบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาล และสอดคล้องกับบริบท และสถานการณ์ ทิศทาง และเป้าหมายของ สสว. เพื่อทำให้การบริหารราชการของ สสว. เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ อันจะทำให้ประชาชนเกิดความมั่นใจ ศรัทธา และไว้วางใจในการบริหารงานภาครัฐ

สสว. จึงได้จัดทำนโยบายการกำกับดูแลองค์กรที่ดีของ สสว. ขึ้น อันประกอบด้วยนโยบายหลัก 4 ด้าน คือ (1) ด้านรัฐ สังคม และสิ่งแวดล้อม (2) ด้านผู้รับบริการและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (3) ด้านองค์กร และ (4) ด้านผู้ปฏิบัติงาน รวมถึงได้กำหนดแนวทางปฏิบัติตามนโยบายหลักด้านต่าง ๆ เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติและค่านิยมร่วมสำหรับองค์กรและบุคลากรทุกคน พึงยึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติควบคู่กับกฎ ข้อบังคับอื่น ๆ อย่างทั่วถึง

.....
(นายวีระพงศ์ มาลัย)
วันที่ 30 เดือน ธันวาคม พ.ศ. 2563

สสว.
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
สสว. งดรับของขวัญ รวมถึงผลประโยชน์อื่นใด ในทุกโอกาสและทุกเทศกาล
ขอขอบคุณในทุกไมตรีจิต
facebook.com/osmep instagram/osmep twitter.com/osmep sme.go.th Call Center 1301

ช่องทางการส่งคำติชม หรือความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงาน / การให้บริการ หรือร้องเรียนการทุจริตของพนักงานและเจ้าหน้าที่ สสว.

จดหมาย เรียน ผู้อำนวยการ
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
เลขที่ 21 อาคาร TST Tower ชั้น G, 17-18, 23
ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ สสว. Call Center หมายเลข 1301
e-mail info@sme.go.th
Website www.sme.go.th

กระทรวงยุติธรรม
Ministry of Justice

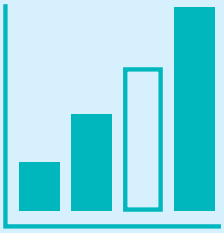
BDS
สสว.
SME ปัง!
ตังได้คืน

APEC 2022
THAILAND

สสว.
การแถลงข่าว
สิทธิประโยชน์เพื่อการประกอบการ
20 สิงหาคม 2565
SME-GP DAY

สสว.
14th SME
SHIFT BEYOND THE NEXT NORMAL

THAI SME
SME SURE
สสว.



สสว.

01

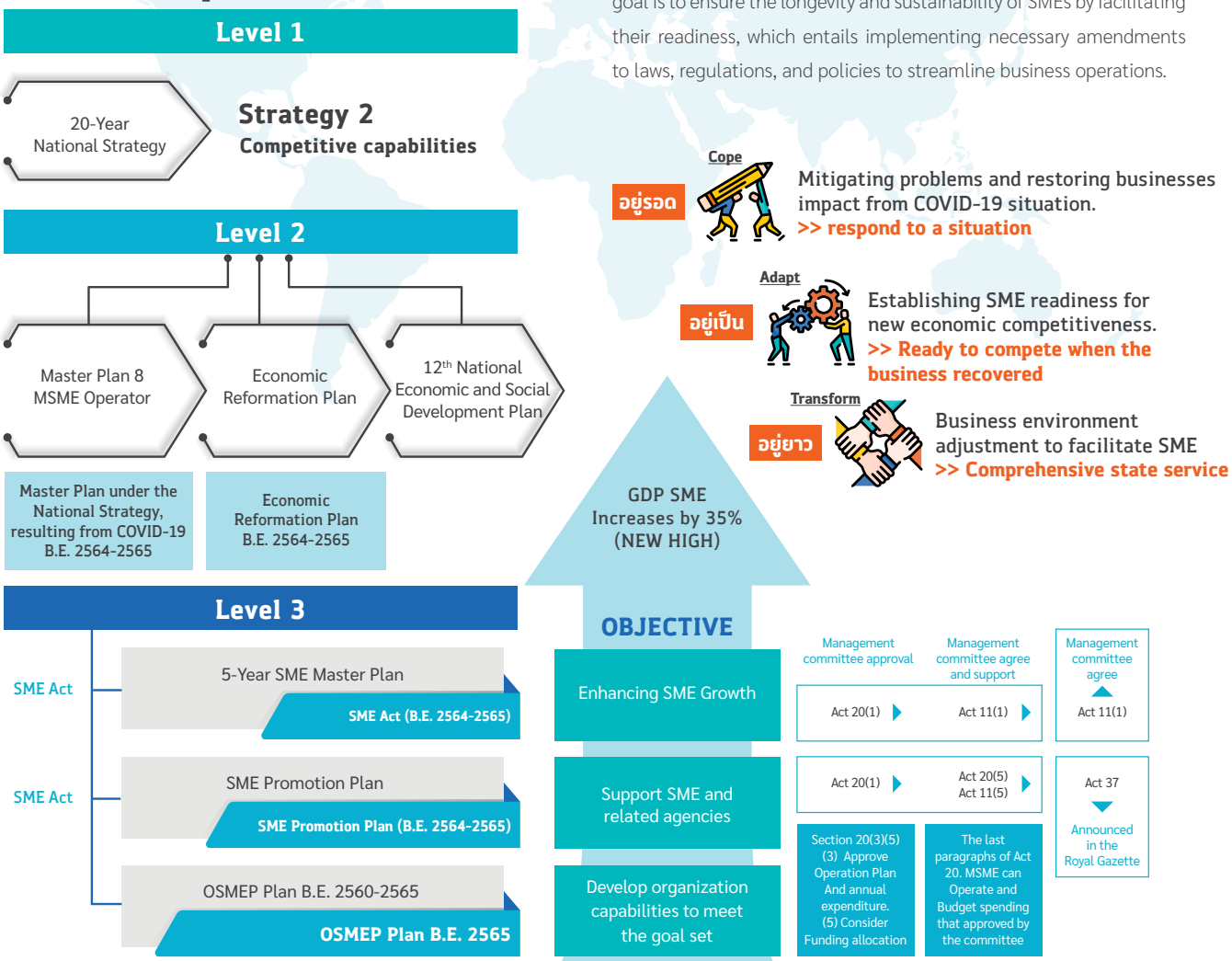
Performance of MSME Promotion in 2022

Background of OSMEP Strategic Plan

OSMEP has developed a comprehensive strategic plan for 5 years during the last three periods. The initial phase, spanning from 2007 to 2011, was followed by Phase 2 from 2012 to 2016. Currently, OSMEP has formulated an action plan for 2022, which aligns with Phase 3, encompassing the period from 2017 to 2022. Notably, due to the impact of the COVID-19 in 2021-2022, the plan's duration has been extended to align with the ad hoc master plan under the national strategy.

As per the Ad hoc master plan under the national strategy in response to the COVID-19 in 2021-2022, there is a strategy to enhance the country's potential in three key aspects: "Readiness" (Cope), "Adjustment" (Adapt), and "Transformation" (Transform). This strategy emphasizes the country's economic reform plan, as stated in the Revised Edition of the 12th National Economic and Social Development Plan and the Small and Medium Enterprise Promotion Plan for 2021-2022. The primary objectives aimed to foster MSME entrepreneurs to overcome challenges and revive businesses impacted by the COVID-19 pandemic. This involves issues such as business downsizing and workforce reduction. The plans also enable SMEs to thrive by preparing them to compete effectively in the evolving economic landscape, especially online trading. The ultimate goal is to ensure the longevity and sustainability of SMEs by facilitating their readiness, which entails implementing necessary amendments to laws, regulations, and policies to streamline business operations.

The connection of different plan levels



OSMEP Strategic Plan of Year 2022

20 Year National Strategy (B.E. 2561-2580)

Master plan under National strategy, entrepreneurs and new MSME	Economic Reformation Plan
Master plan under National strategy regarding COVID-19 situation B.E. 2564-2565 >> Metrics: GDP SME and employment	Economic Reformation Plan B.E. 2564-2565 >> Metrics: GDP SME / IMD Using tools and technology Digital / Electronic Commercial Value Growth SME
4th MSME Promotion Plan >> Metrics: SME GDP MSME Promotion Action Plan	MSME Promotion Plan B.E. 2021-2022 >> Indicators: GDP SME and SME employment Action Plan for MSME Promotion B.E. 2021-2022

Action Plan of OSMEP (Organization Plan) >> Metrics: Economic value 8,596.0028 million baht

VISION To be the leader in driving and enhancing MSME competency towards prosperity with sustainability.

MISSION Integrate and drive the MSME promotion activities of the public and private sectors so that MSME can grow and compete internationally.

OSMEP Strategy / Goal

Strategy 1
Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data
Be recognized for driving and empowering MSME and have reliable, modern, and accurate information.

Strategy 2
Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy
The operator can access the service and build an ecosystem that supports businesses.

Strategy 3
Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs
Enhancing effective business operation of entrepreneurs.

Strategy 4
Driving the organizational into a High Performance (High Performance Agency)
Develop an organization with high performance to carry out the direction of organization.

Operation Plan

HIP
- Policy network / SME War room
- VOS system

SME Policy & Public Data Center
- SME Policy Intelligent
- SME Scoring
- Early Warning System for SMEs
- Information system to provide SME services for run a business.

Smart Service
SME Access : online & offline (Academy, Coaching, SMEone, SME Data Exchange)

The system for obtaining government services
- registration system
- Government Service Forwarding System
- Public Service Admission Report System

Develop a government service system of the NSC
- Government procurement system
- SME Wallet / BDS

Entrepreneurial privileges

Smart SME
Size : Early stage, Micro, Small, Medium
Life Cycle : Startup, Regular, Strong, Turn around
Sector : Tourism, Agriculture, Manufacturing and Trade

Policy Implementor
- The advancement of business into the future
- Promotion for Elevation
- Promotion for adaptation
- Promotion aimed at procurement of government and government policies.

Smart Organization
- Smart Office
- Smart People

Business law / regulations

Business law / regulations for operation

Strategy / Plan

1.1 Integrate plan and build Cooperate in promoting MSME of the country (HIP)
1.2 Develop database and analyze the economic impact on MSME (DATA Center)

2.1 Develop Operating Ecosystem
2.2 Upgrade OSS center and Smart Service to meet the needs of SMEs and service users.

3.1 Promote Early Stage / Startup
3.2 Development of Small Business Operators be engaged in business professionally (Micro) (Formalization)
3.3 Develop a medium-sized enterprise and be conducive SME business.
3.4 Develop and upgrade operators Template (Strong / Idol)
3.5 Encourage entrepreneurs to Focused Target

4.1 Reorganize the organization to be consistent with organization's mission.
4.2 Escalating management to Smart Office.
4.3 Push the organization to focus on productivity and good governance.

The Operation of OSMEP Strategic Plan of Year 2022

Improvement of OSMEP's Strategic Plan Goals for Year 2022

1

2

3

During the 8th meeting of the Board of Directors of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) held on July 27, 2021, the action plan for the year 2022 was officially endorsed. The plan sets a target of supporting 301,884 entrepreneurs, with a focus on enhancing the economic value of 8,596.0028 million baht. Moreover, the plan also includes the development of evaluation indicators to assess OSMEP's performance across various domains.

During the 9th meeting of the Board of Directors held on August 9, 2022, the meeting approved extending the operation period of the entrepreneur promotion program through the BDS system for the fiscal year 2022. The original end date of the program, which was September 30, 2022, has been extended to September 30, 2023. The board approved an extension of the period for utilizing the budget amount for requesting assistance and subsidizing small and medium enterprises. Previously, the budget could be used 6 months from the contract signing date, with the August 31, 2022 deadline. However, this has been revised to allow the usage of the budget for assistance and subsidies until September 30, 2023. The Board of Directors also approved overlapping payments following the regulations governing the receipt and disbursement of funds from the Small and Medium Enterprises Promotion Fund, B.E. 2544, Article 28. These measures are put in place to ensure the smooth implementation of the project until the designated project period concludes.

Board of Directors at the meeting No. 10/2022 on September 27, 2022, a resolution was approved to improve the OSMEP's operational plan goals for 2022 in Strategy 3, to create an entrepreneurial society to grow and go international. The number of entrepreneurs has increased from 18,434 to 12,910, and the overall economic value has increased from 8,596.0028 million baht to 7,311 million baht.

Strategy 1
Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data

HIP

Target ▶ Economic value of 6,000 million baht

Indicators	2022
1. Number of high-impact measures / plans being executed (High Impact Measures / Plans).	1 subject
2. Development of MSME database.	1 data base

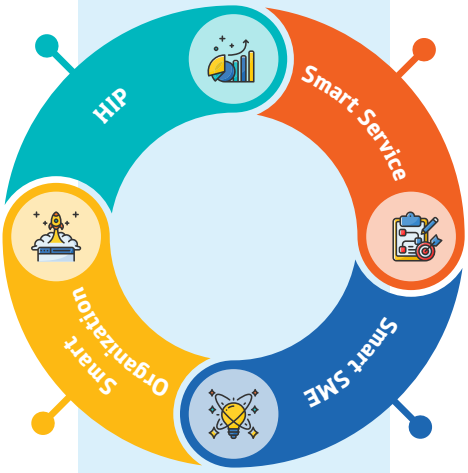
Strategy 4
Driving the organizational into a High Performance (High Performance Agency)

Smart Organization

Target ▶ Develop the organization to have higher potential.

Indicators	2022
6. Revolving Fund Evaluation Result.	4.15 point
7. Improvement of key processes.	10 processes
8. Development of technology systems for use in operations.	2 systems

Goal 2022 Achievement
Original economic value 8,569.0028 million baht
New target: 7,311 million baht



Result
The percentage of entrepreneurs receiving assistance and development from OSMEP has increased potential by at least 70-80%

Strategy 2
Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

Smart Service

Target ▶ Economic value of 265 million baht

Indicators	2022
3. Number of MSMEs accessing online and offline services	283,450 cases
Economic value	195 million bath
4. Development and upgrade of the support system and connection to ecosystems for business operations	4 systems
Economic value	70 million bath

Strategy 3
Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Smart SME

Target ▶ Economic value of 1,046 million baht

Indicators	2022
5. The number of new entrepreneurs and SME entrepreneurs who have developed their potential	12,910 cases

Achievement goal : Economic value of 7,311 million baht.
Goal : The number of promoted entrepreneurs is 296,360.
Result : The percentage of entrepreneurs receiving assistance and development from OSMEP has increased potential by at least 70-80%

	Ecosystem		Early Stage / Micro / Small & Medium	Ecosystem
	Strategy 1 Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data	**Strategy 2** Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy	**Strategy 3** Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs	**Strategy 4** Driving the organizational into a High Performance (High Performance Agency)
	HIP	**Smart Service**	**Smart SME**	**Smart Organization**
Objective	Recognized as a leader in driving and increasing the potential of MSMEs, providing reliable, accurate, complete, up-to-date, and useful information	Entrepreneurs access services and build an ecosystem that supports entrepreneurial businesses and fosters actual growth	Build a strong entrepreneurial society	Develop the organization to have high performance and support the operation and direction of the organization
Target group	Government and private sectors both domestically and internationally.	Government agencies, private sector, and MSME entrepreneurs.	MSME Entrepreneurs.	OSMEP personnel.
Productivity indicators	1 subject, 1 database.	283,450 cases, 4 systems.	12,910 cases.	4.15 points, 10 processes, 2 systems.
Outcome indicators	Economic value of 6,000 million baht.	Economic value of 265 million baht.	Economic value of 1,046 million baht.	
Outcome indicators	1.1 Integrate plans and build partnerships for the promotion of national MSMEs (HIP). 1.2 Develop, link databases, and analyze the economic impact on MSMEs (Data Center).	2.1 Develop an ecosystem for entrepreneurship (Ecosystem). 2.2 Enhance the service level of OSS centers and link government policies (Smart Services) to truly meet the needs of SMEs and service users.	3.1 Promote business start-up (Early Stage). 3.2 Develop micro-entrepreneurs to operate professionally (Micro) (Formalization). 3.3 Develop small and medium enterprises to enter new businesses (Small & Medium). 3.4 Develop and raise the level of role model entrepreneurs (Strong / Idol). 3.5 Promote and target entrepreneurs (Focused Target).	4.1 Adjust the organizational structure to align with the roles and missions of the organization. 4.2 Raise the level of management services to Smart office 4.3 Drive the organization to focus on effectiveness and good governance.
Budget	94.2591 million baht	124.1314 million baht	116.9842 million baht	243.7794 million baht
Non-budget (Fund balance)	44.2557 million baht	10.1490 million baht	72.7679 million baht	145.5274 million baht
Total budget	138.51 million baht	134.2804 million baht	189.7521 million baht	389.3068 million baht

The total budget is 851.8901 million baht (according to the Annual Expenditure Budget Act B.E. 2565), divided into budget 579.1901 million baht, and non-budgetary money 272.7 million baht. We are also requesting to use the remaining funds of 425.6900 million baht.

Note : * The OSMEP Executive Committee, in the meeting No. 10/2022 on September 27, 2022, approved the OSMEP's action plan for the year 2022 (revised version of indicators according to the extension of time).

Outcome of Achievement by metrics under OSMEP Action Plan for 2022

In addition, new MSME operators have been developed and are accessible to the service through online and offline formats. A total of 873,270 cases (target 296,360 cases) were received, and the total economic value of 25,670.18 million (target 7,311 million baht).

HIP

Strategy 1
Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data

Economic Value
Target 6,000 MB
Outcome 17,938.24 MB

Matric	Goal	Outcome
1. Number of measures / planning with High impact on GDP to be carried out (Measures / Planning).	1 Topic	1 Topic (Measures to support SMEs in MEDICAL DEVICE INDUSTRY
2. Develop MSME Database	1 Database	1 Database (SME Big Data Database)

Smart Service

Strategy 2
Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

Economic Value
Target 265 MB
Outcome 858.02 MB

Matric	Goal	Outcome
1. Number of MSME that can access online and offline.	283,450 MSMEs	Total 853,963 MSMEs (OSS / SME Access / benefits)
2. Develop and standardize business ecosystem.	4 Systems	4 Systems (Thai SME-GP, S system ME Access, SME ONE ID, SME Wallet / BDS)

Smart SME

Strategy 3
Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Economic Value
Target 1,046 MB
Outcome 6,873.92 MB

Matric	Goal	Outcome
1. Number of new business operator and MSME operators with capacity development.	12,910 MSMEs	19,307 MSMEs (Next Normal / MSME Step up / VUCA World / Royal Initiative /SME National Awards / BDS / promote entrepreneurship for public procurement. (SME Restart)

Smart Organization

Strategy 4
Driving the organizational into a High Performance (High Performance Agency)

Target
Develop the organization to enhance higher potential

Matric	Goal	Outcome
1. Revolving fund evaluation	4.15 Points	Preliminary self-evaluation at 4.6654 points
2. Improve the vital process	10 Processes	11 Processes
3. Develop a technology system	2 Systems (e-Sarabun and e-Signature)	2 Systems (e-Sarabun and e-Signature)

Achievement target : Economic value of not less than 7,311 million baht

Achievement : Total economic value of 25,670.18 million baht.

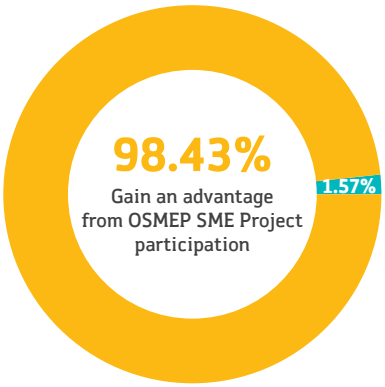
- Strategy 1 **Generates economic value of 17,938.24 million baht** from VAT refunds to SMEs in the amount of over 5,000 million baht and support. New SME entrepreneurs generate an economic value of 12,938.24 million baht.
- Strategy 2 **Generate economic value 858.02 million baht.** From sales from privilege while reducing the cost of receiving services Online / Offline.
- Strategy 3 **Generated economic value of 6,873.92 million baht** from applying knowledge to occupations and generating income of 36.1 million baht/added value of products from the VUCA World program 865.52 million baht / MSME Step up 157.06 million baht / Next Normal 201.47 million baht / National Awards 2,958.68 million baht / Cluster 230.73 million baht / THAI SME-GP 2,424.36 million baht.

Goal : entrepreneurs be developed from OSMEP to enhance potential of not less than 70-80%

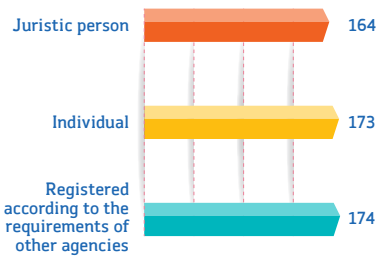
Result : The survey of 511 cases found that There was a 98.43% improvement. 1.57% unchanged
(Auditor : Info Service Co., Ltd.)

Note : 1. Action Plan of the MPC The year 2022 B.E. was approved by the Commission Management at meeting No. 8/2564 on July 27, 2021.
2. The total number of entrepreneurs went from 18,434 to 12,910, and the overall economic value from 8,596.0028 million baht to 7,311 million baht.

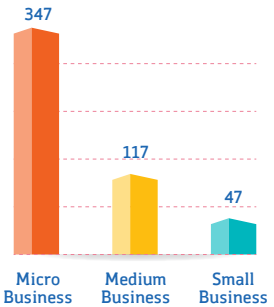
Outcome of Achievement by metrics under OSMEP Action Plan for 2022



511 Example case, including



Classified by Business Type and Business size



Top 5 Better Business aspects

84.10%
Better business plan to support changes

83.30%
Personnel achieve advance skills

82.70%
Product development / Services to respond customer needs

79.52%
Goods / services are accepted

77.34%
Adapt to change at all situation

Top 5 Problems, Obstacles, and Suggestions about OSMEP services

Problem and Obstacles

1. Less public relations and no update.
2. Inaccessible, no contact channel.
3. No support when the project ended.
4. No follow-up after training.
5. The approval project takes long duration to approve.

Suggestions

1. Establish the public relation to promote the OSMEP Project.
2. Provide a source of funds / low-interest funds.
3. Provide continuous training time.
4. Improve communication with the congressman / Easier to get in touch.
5. Expand marketing channels.

5 Additional OSMEP Services

- Provide a source of funds / low-interest funds.
- Expand marketing channels.
- Expand business channel / offline selling / product exhibition.
- Experts needed to be ready for assistance.
- Conduct Online Selling Training / Create content / Online platform distribution.

Recommendations for MSME Promotion by OSMEP are divided as follows:

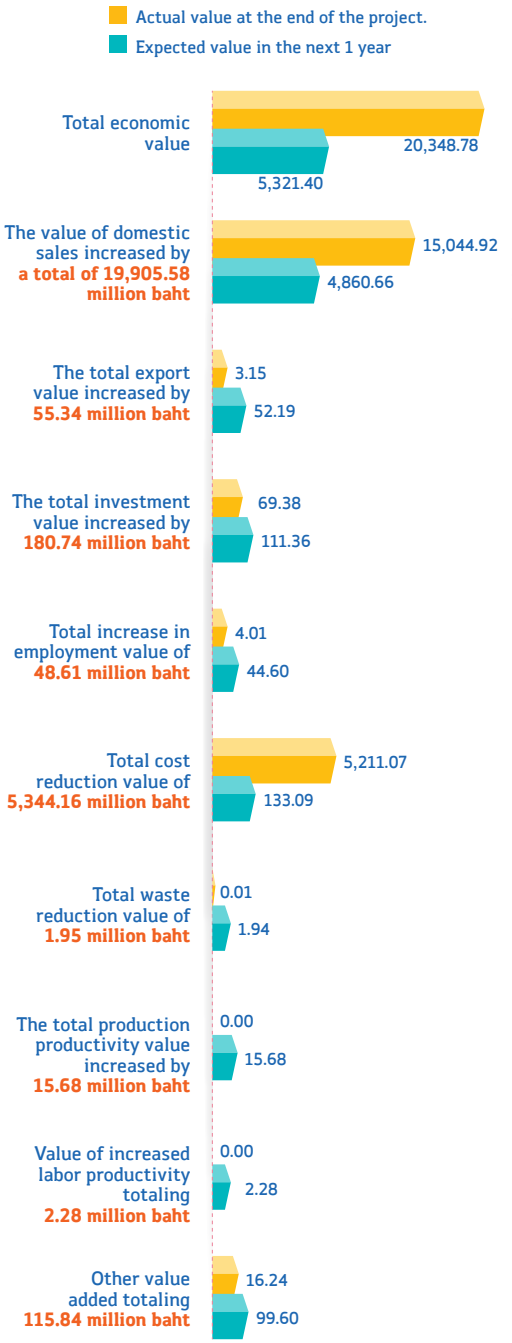
1 Operation improvement
- Establish market channels
- Develop modern curriculum for MSME
- Online Sales Training
- The lecturer should have knowledge and practical
- Develop product to sell abroad
- The consultant ready to assist at the operation location

2 Knowledge
- Being diverse and up to date
- Establish Online YouTube Channel
- The lecturer must have extensive experience
- Online training
- Knowledge assessable at all time

3 Organization Image
- Emphasizes on SME Big Data database data, including database implementation. This will give MSME confidence in OSMEP and enhance loyalty. Also, be attached to an MP. The database should be up-to-date, accurate, and timely in the long run.

Outcome of Achievement by metrics under OSMEP Action Plan for 2022

To create economic value of 25,670.18 million baht.



Classified by economic value: million baht

		HIP	Smart Service	Smart SME	Smart Organization
Classified by strategy (million baht)		17,938.24	858.02	1,552.52	0.00
		0.00	0.00	5,321.40	0.00
Contributes to the overall economic value		17,938.24	858.02	6,873.92	0.00
Classified by MSME promotion groups (million baht) economic value	Ecosystem	18,796.26			
		0.00			
	Early Stage			29.07	
				172.40	
	Micro			157.06	
				36.10	
	Small & Medium			1,366.39	
				5,112.90	

To create economic value of 25,670.18 million baht.

- Actual value at the end of the project 20,348.78 million bath
- Expected value in the next 1 year 5,321.40 million bath

Remark : Strategy Names under OSMEP's action plan for the year 2022

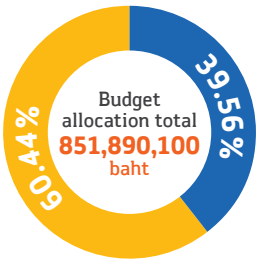
Strategy 1 : Enhance the integration of the country's MSMEs with BIG DATA (HIP).

Strategy 2 : Develop a mechanism to promote access to MSME and the community economy (Smart Service).

Strategy 3 : Creating an Entrepreneurial Society to Grow and Go Global (Smart SME).

Strategy 4 : Increase the potential of the organization to have high performance (High-Performance Agency) (Smart Organization).

An Overview of MSME Performance Promotion under OSMEP Action Plan 2022



- Budget to support MSME, total **514,924,800 baht.**
- Operating expenses and Fund management, total **336,965,300 baht.**

OSMEP has been allocated a budget Budget Act for B.E. 2565 total of 851,890,100 baht. Total 27 projects have been developed and are accessible to the service.In addition, 873,270 cases (296,360 cases targeted) will be submitted online and offline.The total economic value of the project is 25,670.18 million baht (target 7,311 million baht) divided into values. At the end of the project, the value is expected to be 20,348.78 million baht with total amount of 5,321.40 million baht. Overall, disbursement and commitment amounted to 753,753,962.81 baht or 88.48%.

Ecosystem

HIP

Strategy 1

Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data.

- Implement plans that significantly impact GDP in 2022, especially in the medical device industry.
- Resulting in a total economic value of 17,938.24 million baht from the Value Added Tax (VAT) refund measure for SME entrepreneurs (completely qualified persons) worth over 5,000 million baht and promoting new SMEs to receive government procurement. SME entrepreneurs received procurement from government agencies totaling 12,938.24 million baht.
- Establish a framework to execute strategies that yield significant economic benefits (High Economic Impact or HIP) by facilitating Small and Medium Enterprises (SMEs) access to private sector procurement, specifically Corporate Procurement. Encourage and assist SMEs operating within the medical device and aircraft industries and promote and support SMEs focusing on four key industry clusters: medical equipment, Soft Power Cosmetics, aircraft parts, and maintenance.
- As the host of APEC 2022, collaboration will be directed towards promoting (1) the alleviation of financial challenges for MSMEs in the post-COVID-19 era, (2) the role of MSMEs in entering the Global Value Chain (GVC) within the aerospace industry for parts manufacturing and maintenance, (3) understanding the opportunities and challenges of Business Continuity Planning (BCG) implementation for MSMEs, and (4) facilitating the rapid recovery of MSMEs throughout the economic zone, fostering their growth and resilience.
- Pushing for creating 24 international cooperation networks, creating 18 activities according to the cooperation framework.
- A comprehensive MSME Big Data database has been successfully developed, encompassing 3,178,124 MSMEs nationwide. These MSMEs are categorized into 796,834 juristic persons, 2,286,326 private individuals, and 94,964 community enterprises. The database also incorporates 702,362 micro and SME data stored in the SME registration database, which facilitates the seamless provision of services to these enterprises.

Early Stage / Micro / Small & Medium

Smart SME

Strategy 3

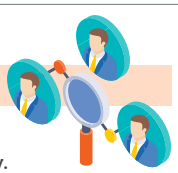
Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs.

Total 19,307 MSMEs received business incubation / in-depth consulting / market testing / online business promotion / technology and innovation utilization, resulting in a total economic value of 6,873.92 million baht.

- Encouraging 53 business startups (Early Stage / Startup), creating an economic value of 201.47 million baht.
- Developed 1,948 micro-entrepreneurs to operate professionally, generating an economic value of 193.16 million baht.
- Develop small and medium enterprises to step into new businesses (Small & Medium) / Develop and upgrade prototype entrepreneurs. (Strong / Idol) / Promote and target entrepreneurs (Focused Target) 17,306 people, creating an economic value of 6,479.29 million baht.

Ecosystem

Smart Service



Strategy 2

Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy.

- 853,963 MSMEs accessed government services online and offline, creating a total economic value of 858.02 million baht.
- Push for developing an environment conducive to the growth of MSMEs through the study of legislation related to operating the medical tourism industry. Comprehensive medical business Agribusiness and Biotechnology digital business and evaluate the achievements and make additional amendments SME Promotion Act B.E. 2543 by knowing the status of business obstacles to determine improvement guidelines or amend regulations to enhance flexibility for the current situation lead to the preparation of work plans or policies for improving the primary statutes and the subordinate law.
- Encourage 194,273 MSMEs to receive business consultations through the OSS center 251 MSME development cooperation has been passed on to 251 agencies in the area, and 1,823 MSMEs have helped give advice, advice, or mentoring. Knowledge or experience transfer to MSMEs
- Develop privileges with 21 partner agencies, and 2,342 MSMEs received privileges, generating an economic value of 263.15 million baht.
- Develop and improve the SME ACCESS service system to obtain information and expand the business with advice from a coach of 657,097 people, creating an economic value of 400.60 million baht.
- Supporting SMEs to access government procurement. There are 142,143 registered entrepreneurs with 1,039,766 items of goods and services. In 2022, the procurement value was 393,284 million baht.

Ecosystem

Smart Organization

Strategy 4

Driving the organizational into a High Performance Agency.

Smart People	11 processes have been improved to enhance SME Journey success.
Smart Office	✔ VDI System ✔ Secure Drivi System ✔ e-Signature
Standard organization driven	✔ NACC score was 90.76 points. ✔ Preliminary results of working capital assessment : total 4.6654 points ✔ Overall Satisfaction Survey rate at 85.92%

Related studies and Policy recommendations for MSME Driven to minimize barriers towards MSME's Business Operation.

Laws Conducive to Business Operations

Digital Industry

The study revealed that :

- The law is not conducive to business operations causing inequality in the competition among operators in the digital industry, including :
  (1) According to the Organization for Frequency Allocation and Regulating Radio and Broadcasting and Telecommunications Business Act B.E. 2553 and its amendments, due to the present broadcasting of sound or television programs, movies, and videos can be carried out through the Internet network without frequency. Such service providers of this nature are not under the supervision of this Act.
  (2) Broadcasting and Television Business Act B.E. 2551 is not under the supervision of this Act. As a result, the broadcast of images or sounds is not verified as a material broadcast of public interest or not, while broadcasting operators using spectrum are monitored and supervised.
  (3) According to the Radio Communications Act B.E. 2549 and its amendments. A radio communication machine has diverse capabilities, whether body temperature sensor system, Heart rate monitors, such as the Apple Watch, but the definition of "radiocommunication equipment" does not include devices with such functionality. For this reason, it causes medical device limitations if IoT devices communicate in the 2.4 GHz band with attached antennas. There is often a problem that the license is used separately from the device. This forces operators to apply for one IoT device license and another peripheral device license, which hinders the interpretation of customs tariffs.

  (4) Air Navigation Act B.E. 2497, the registration issue of aircraft without pilots, known as drones, must be registered with 2 agencies : the Civil Aviation Authority (Registration of drone pilots) and NBTC (Registration for permission to use the frequency) which take a long time to complete. Entrepreneurs have high operating costs. In addition, a wireless access point (IoT) communicates in the 2.4 GHz band with attached antennas, and requires a separate license from the device. This requires two additional permits, which hinder the interpretation of customs tariffs. Additionally, drones weighing more than 25 kilograms must be approved first. As a result, consumers choose to import lighter drones from abroad. This makes drone manufacturers in Thailand disadvantaged by foreign drone manufacturers.

Suggestion on the issues of 4 Acts

The paragraph pertains to the Act on Organization for Allocation of Frequency Spectrum and Regulating Radio and Broadcasting and Telecommunications Business B.E. 2553, along with matters concerning the Broadcasting Business Act B.E. 2551. It addresses the roles and responsibilities of the Office of the Broadcasting Commission concerning television business and national telecommunications.

- Guidelines for regulating television broadcasting and telecommunication operators should be considered using frequencies for sound or television broadcasting to be consistent with service providers that broadcast images or sounds via Internet networks without using frequencies.
- A mechanism should be built to monitor the dissemination of images and sounds via the Internet to prevent content and copyright infringement.
- Direct cooperation with the Internet Service Provider should be established.

For the Radio Communications Act B.E. 2549, the Office of the Broadcasting Commission

- The definition of "Radio communications" should be improved to keep up with today's technology. At present, radio communications have a wide range of capabilities so that the law can be regulated following the operations of current operators.
- The import declaration should clearly define product groups that connect wirelessly in all frequency bands.
- Wireless-connected licenses should be included, and the antenna license that is attached to the IoT device. Hence, requesting a duplicate license is unnecessary because it is considered the same device.

Laws Conducive to Business Operations

Wellness tourism

The study revealed that :

- Laws, including the Public Health Act, are not conducive to business operations 2010.
- Establishing standards for locations, safety, and service provision in health establishments since details are unclear, causing the staff to use discretion, which affects the consideration of issuing a license.
- Decentralize power to local government organizations to have the ability to issue local ordinances. Specify types of specific businesses as announced; however, local government organizations have problems with knowledgeable personnel. Causing no local regulations to be issued. As a result, some businesses are unable to operate.
- The law does not allow the use of technology to facilitate the operation of health establishments, such as applying for a license application for license payment of license fees, etc.

Immediate suggestions by issuing ministerial regulations.

- The problem of introducing technology to streamline processes should be addressed by implementing an electronic system for document requests. This measure aims to reduce the time and expenses incurred by licensees, operators, and service providers.
- The revision of ministerial regulations governing the standards of safety, service provision, and premises for health establishments categorized as spa businesses and massage businesses, aimed at health or beauty enhancement, is necessary. The standards should be tailored to distinguish between small and micro enterprises and medium-sized and large enterprises. Additionally, it is essential to establish clear and specific guidelines to minimize the staff's discretionary powers.
- To address the issue of providing massage services for health purposes in non-established settings, it is imperative to amend the primary law, namely the Health Business Establishment Act B.E. 2559. The proposed amendment should mandate that anyone offering massage services outside of official establishments must acquire an individual license to practice massage. This license should be granted based on the rules, procedures, and conditions specified in the relevant ministerial regulations.

Laws Conducive to Business Operations

Comprehensive medical industry

The study revealed that :

- Laws not conducive to business operations, such as the Herbs Product Act B.E. 2562, production or import for sale Products must be brought to apply for registration of herbal product formulations with the licensor first and receive a registration certificate to produce or import for distribution by 5 years from the date of issuance of the registration certificate When renewing, it must expire within 1 month. If after 1 month, it cannot be renewed and must be punished. This is considered a legal requirement that burdens entrepreneurs, especially SMEs and community enterprises.
- Herbal medicine standards are adapted from modern medicine standards, and some measures cannot be applied locally to society or Thai wisdom. The production process of Thai traditional medicine is different from modern medicine. Therefore, it is a limitation that is unfavorable for Thai herbal production.
- Criteria, methods, and conditions related to the production of herbal products in the building and equipment categories do not exempt, which is an obstacle for small entrepreneurs.

Suggestions on issues according to Herbal Products Act B.E. 2562

- Amendments are required for Sections 22, 23, and 40 to extend the validity of licenses to five years from their date of issuance. License holders must apply for renewal before their licenses expire. During the renewal process, applicants can continue operating their businesses until the licensor issues a refusal to renew the license.
- Herbal medicine standards are adapted from modern medicine standards, and some measures cannot be applied locally to society or Thai wisdom. The production process of Thai traditional medicine is different from modern medicine. Therefore, it is a limitation that is unfavorable for Thai herbal production.
- Criteria, methods, and conditions related to the production of herbal products in the building and equipment categories not exempt, which is an obstacle for small entrepreneurs.

Laws Conducive to Business Operations

The Literature of Thai and foreign legal information that supports Thai halal food export.

Study, collect and summarize important Thai laws related to Halal business operations, as well as rules, regulations, and import standards of countries where Thailand has the value of Halal food exports. Including the Free Trade Agreement (FTA) that affects the business of exporting halal food in Thailand.

Halal refers to food or food products that have undergone processing, mixing, cooking, assembling, or conversion in accordance with religious laws, ensuring that they adhere to the principles that Muslims can safely consume them. This concept of Halal also extends to the consumption of goods or services. Halal is divided into 2 groups :
1. Natual Halal
2. Halal by Certification

Laws related to starting a halal business are :

- Commercial Registration Act, B.E. 2499
- Public Company Limited Act, B.E. 2535

Laws relating to Halal business operations are :

- Food Act B.E. 2522 and its amendments
- Public Health Act B.E. 2535
- Act on the Administration of Islamic Organizations B.E. 2540

Laws related to the export of halal food in Thailand

- Export Standards Act, B.E. 2503
- Act on exports and imports into the Kingdom of goods B.E. 2522
- National Food Board Act, 2541
- Plant Varieties Act B.E. 2550
- Slaughter and Meat Sale Act B.E. 2559
- Agricultural Standards Act B.E. 2561
- Royal Ordinance on Fisheries B.E. 2558

14 FTAs that related to the support of halal food business that Thailand has signed to bind.

Export: The top 6 markets for halal products that Thailand exports are (1) China (2) 57 Muslim countries (3) the United States of America (4) India (5) Russia (6) Singapore.

A study on handling personal information of MSME operators under the Personal Data Protection Law.

Study the procedures for collecting personal information of MSME operators, including central practices under the Personal Data Protection Law.

Prepare relevant documents and suggestions for practical guidelines that must comply with the law, consisting of:

- Privacy Policy
- Consent
- Privacy Notice
- Record processing activities (ROPA) as per the data set specified by OSMEP

1 Public and entrepreneurs service system

- SME ACCESS
  - SME ACADAMY
  - SME ONE
  - SME COACH
- SME CONNEXT
- BDS
- THAI SME-GP
- OSMEP Registeration
- DASHBOARD SME BIG DATA

2 Human resource system

- Employee Self Service (ESS)

3 Management system in various fields

- Share drive system
- E-booking car system
- E-booking room system
- Legal system
- Electronic mail system
- Organizational KPI system
- Budgeting system
- System of risk management and internal control

4 Operation tracking system

- System for tracking and evaluating SMEs promotion projects

5 Document management system

- Electronic archive system
- Electronic signature

Guidelines for Compliance with the Personal Data Protection Act B.E. 2562

- Educate OSMEP personnel in establishing a data flow system (Data Flow).
- Establish procedures for assessing impacts and risks related to personal data protection.
- Develop guidelines and procedures for handling personal information.

Suggestions for the Implementation of MSME Promotion in further phrase

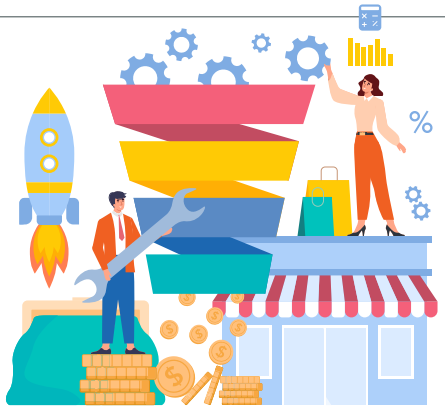
Preparation of Annual Action Plan The situations of urgent need should be considered with appropriateness corresponding to the problem of SMEs in each business group, as SMEs are still affected by COVID-19, as well as the effects of the Russian-Ukrainian war and the inflationary situation that affects the economic crisis that still affects the business However, the framework of the project plan should be evident in the target groups that will be proactively promoted and the target groups that are fundamental development due to diverse needs.

Emphasizes on Economic Development and SME after COVID-19 affects the growth and sustainability of the economy, for example:

- Utilize targeted industry promotion policies and develop special economic zones to benefit SMEs.
- Implementation of the Green Economy concept leading to sustainable economic development. The goal is to create a good quality of life and equality for the people by minimizing negative impacts on the ecosystem and the environment. For example, reducing resource use, alternative energy, efficient waste management, or effects on the environment and people.
- Applying the concept of Digital Economy, both digital technology and the Internet to be applied to the production process to improve productivity, process, and / or change the Business Model to be more digital to control while enhancing the opportunity to generate income, as well as reaching consumers.
- Innovation development to enhance competitiveness. Raise the productivity and quality of SME products. Each country often uses the Triple Helix Model of innovation, which is innovation development through the cooperation of the government, universities, and SMEs, with the government facilitating and promoting appropriate budget and resources.

Types of SME Promotion projects that should be implemented in the future.

- To promote the adaptation of strategies by Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) to meet customer demands, various forms of services should be offered through online platforms. These services include options like Point of Sale Financing (POS), buy now, pay later (BNPL), and other incentives to encourage SMEs to develop or embrace diverse platforms. Examples of such incentives could involve subsidies through vouchers and tax measures, among other supportive initiatives.
- Projects / measures to attract significant private sector help support, including creating trade alliances for the development of SME entrepreneurs.
- Promotion of logistics cost reduction projects or support for the integration of small exporters to reduce transportation costs.
- Development of entrepreneurs in the tourism sector linking business partners' cost adjustment using technology to enhance opportunities and manage.



- Encourage entrepreneurs at the local level to be strong by expanding technology. Innovation is linked to the development of local strengths. Encourage startup groups to be part of the development in the area and more economic and social development.
- Expanding the results of monitoring the situation of SMEs to the area level. And there is a real-time tracking and linking database of various agencies.
- Accelerating the development of promotion mechanisms to create conducive factors, such as developing BDS mechanisms for private service units to meet standards. Providing information or advice on aggressive marketing, especially in foreign markets.
- Encourage SME entrepreneurs to access resources, raw materials, and effective planning.
- Promote SME market to enhance demand and the development of new potential markets. Support for products-services and innovative trade as well as build knowledge and understanding and promote consumers the innovative products, Green products, etc.
- Promote SME business using Big Data for management to enhance new business opportunities.

OSMEP should play a role in the committee or working group solving problems. Develop, promote, or drive plans related to or affecting SMEs. For example, giving opinions or evaluating essential projects that involve the achievement of national strategic goals and the master plan under the national strategy (Flagship), participating in the committee about driving the targeted industries and services of the future, Participating in a committee related to driving or revitalizing the tourism sector, etc.

The development of OSMEP personnel and working systems is conducive to driving toward being a System integrator and demonstrating leadership in various stages to achieve acceptance, including improving the data structure and management. For example, linking relevant internal and external database systems and linking Big Data in decision-making, planning, and warning promptly. Collaboration and internal working mechanisms must be forwarded and coordinated in various research databases to design policies, plans, projects, and monitoring and evaluation.

Ecosystem

Strategy 1

Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data

Overall Economic Value
17,938.24 million baht

OSMEP has integrated the plan to promote Thailand's MSME (HIP)

Policy Network

OSMEP cooperated with relevant agencies to promote SME in project development that generates High Economic Impact (HIP).

01 Finance
Thai SME Promotion into the digital financial world supports SMEs with the digital and financial skills necessary for running their businesses while enhancing the readiness of SMEs for the Digital ID system.

02 Marketing
The project aims to push Thai SME to international e-Commerce to develop SMEs to have the skills and abilities to operate e-Commerce businesses or use platforms to increase marketing channels. Besides, increase competitiveness, and acquire products with quality standards that are accepted domestically and internationally.

03 Labor
Business employment promotion project with the full range of SMEs to develop knowledge of personnel and labor management by improving labor skills to meet SME standards.

04 Innovation Technology
The project is to enhance Thai SMEs with innovation for SMEs to see the benefits of applying innovation in business. Create and develop fundamental innovations along with business development, pushing SMEs to create innovations to extend commercial results.

MSME War Room

OSMEP creates a mechanism to drive plans with High Economic Impact (HIP).

01 Encouraging SMEs to Corporate Procurement
Create incentives to purchase products and services from SMEs. Develop SME capabilities to be ready to distribute products and services.

02 Promoting / supporting SMEs in the medical device and medical device industry
Extend the promotion of potential entrepreneurs to access public and private markets, as well as the production to replace imports by speeding up operations in 3 groups as follows :

- Product availability with quality but lack of marketing opportunities
- Product availability that lack of standard quality.
- Set production problems in advance.

03 Promotion / Support for SMEs
The aircraft industry consists of (1) the aircraft maintenance industry and (2) the aircraft parts industry to promote :

Enhancing SME to the aircraft industry.	Connect markets among aircraft parts and aircraft maintenance industry.	Develop and support aircraft maintenance industry.

OSMEP pushes and promotes SME with the target of Year 2022

Medical Device Industry Group
- SME has total value of 12,072.30 million baht generated by hospitals and procurement units that OSMEP coordinated with. There is procurement from SMEs with a total value of 863.90 million baht.
- Prepare the product catalog on THAI SME-GP system for the hospital to enhance the opportunity for SMEs to enter public procurement.
- Connect SME group information using THAI SME-GP system.

Soft Power Industry (Film and Video industry)

Cosmetic industry

Aircraft parts and Maintenance industry

MSMEs Promotion Plan
(B.E. 2566-2570)

3 Promotion parts consist of :
(1) Enhancing growth opportunity
(2) Set growth target
(3) Develop business environment that support business growth

Budget allocation in B.E. 2566
2,708.0584 million baht
30 Agencies, 6 Ministries

Ecosystem

Strategy 1

Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data

OSMEP as the representative of Thailand (Focal Point) enhances MSME in the multilateral and bilateral international market.

The successful of Network creation and Policy recommendation to promote MSME internationally.

Multinational connection
24 Networks

Corporation Framework
18 Activities

Policy recommendation
11 Topics

- Acknowledge best practices.
- Encourage OSMEP and relevant agencies to update regulation to promote MSME to be up-to-date and fit with all situations.
- Build an ecosystem to enhance MSME's competitiveness.

The meeting topics that the government must accelerate / promote

APEC 2022 THAILAND

APEC 2022

1 Mitigating the Financial Challenges of Post COVID-19 Generation MSME

- Measures to prevent cyber threats / Develop safe transaction laws.
- Credit intermediaries between MSMEs and financial institutions.
- Improved the original credit management clause.
- Standardize non-standard assets through digitization
- Promote MSMEs through the "Information based lending" concept, using Big Data technology to ensure lending decisions.
- Emphasis on the development of MSME competence in finance.

2 Global Value Chain Role of MSME in the aircraft parts manufacturing and maintenance industry

- Facilitating the import of parts and acting as a link between MSMEs and companies in the aviation industry.
- Support standardized production and adoption of innovation and digitalization.
- Encouraging youth participation in the aviation industry / distributing jobs at the local level.
- High supports adaptation to a sustainable business for economic recovery, including environmental human rights safety and conducting business sustainably and transparently.

3 Enhance understanding of challenge and opportunity to apply BCG with MSME operation

- BCG Model is pushed and promoted in APEC by the government and should support the sustainable growth of MSMEs, including Advising government agencies to raise awareness and support sustainable consumption. Supporting transparent interagency cooperation is also necessary in terms of finance and non-financial aspects and support for friendly business loans.

4 Support MSME of all economic area to be recovered quickly

- Access to financing via Fin Tech.
- Promote public procurement.
- Transform to Digital Transformation.
- Transitioning to a green economy Focus on BCG products.

ASEAN ACCESS MATCH

Association of OSMEP and Germany (GIZ) in developing website www.aseanaccess.com that is The Host Information and Details Center of Asian SME entrepreneurs.

Year 2022 Platform development

ASEAN ACCESS MATCH, or abbreviated MATCH, is a feature that can be used to organize meetings / seminars / business match making negotiations in a virtual online format, which enhances business operation and expands SME business in ASEAN.

- Enhance ASEAN Market competitiveness
- Supporting SME to expand their business
- Enhancing Employment Opportunity

Policy recommendations for the direction of OSMEP promotion in both policy and SME promotion levels by supporting the work of OSMEP and agencies involved in SME promotion regarding the development and improvement of regulations, as well as being used as a guideline for setting up promotional measures for Thailand's MSMEs to keep update with diverse situations.

1. **MSME Data storage** suggests the direction to develop and improve "SME One ID System"

SME One ID	Suggest related departments that support SME to use SME One ID System.	Allow SME to require Self-declared to transfer data to SME One ID System for free.	• Develop certification issuing system. • Develop the system to check SME data accurately. • Able to cancel the certification in case the information is not accurate.

Positive Development Outcome

- Minimize expenditure in Census Survey
- Accurate and Reliable SME Data
- The bank is confident in considering to provide loan.

2. **The policies of Thailand to develop and strengthen guidelines and Good Practices in Start-Up Competition.** The law became a problem with new enterprise
3. **Facilitating MSMEs to Sustainable Players for Economic Recovery:** MSME Cases in the Aviation Industry
4. **Promoting MSMEs under the concept of Next Normal:** Strategy and prototypes of government agencies in foreign countries in promoting SMEs into the international market

Ecosystem

Strategy 1

Enhancing MSME Data Integration in Thailand with Big Data

MSME Big Data

Develop the database of MSME Big Data and integrate date with SME and different agencies.
- Department of Business Development
- National Statistical Office
- Social Security Office
- Department of Agricultural Extension, Customs Department

Data base in MSME Big Data
- Corporate information
- Employment information
- Export-import information
- Personal information
- Community enterprise information

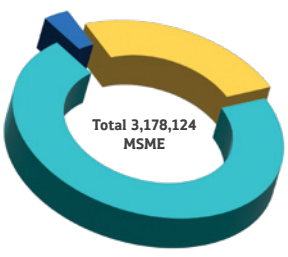
Public Release of MSME Big Data
- SME Business Structure
- MSME Income Distribution Structure
- Overall MSME of each province / industry
- Export and import structure of MSME

Publishing information on OPEN Data Platform
- Number of small and medium-sized enterprises from 2020 to 2021
- Export value of small and medium-sized enterprises from 2013 to 2022
- Import value of SME during 2013-2022

MSME Situation Analysis / Report
- Quarterly MSME Situation Report (MSME Outlook)
- Monthly MSME Situation Report
- Annual MSME Situation Report

Number and employment of MSME in 2021 :

Small and medium enterprises across the country at the end of 2021 had a total of 3,178,124 companies with an expansion rate of 1.39% compared to the previous year, representing 99.57% of the total number of enterprises in the country, of which 2,713,345 are micro-enterprises, representing 85.01% of the total number of enterprises in the country. Small enterprises (SE) 421,588, representing 13.21% of the total number of enterprises in the country, Medium-sized enterprises (ME) 43,191 enterprises, representing 1.35% of the total number of enterprises in Thailand.

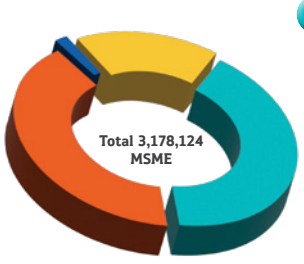


Classified by type of establishment 2021

Total 94,964 Community enterprises
2.99% growth by 3.48%

Total 796,834 Juristic enterprises
25.07% growth by 5.35%

Total 2,286,329 Individuals and others
71.94%



Classified by type of Businesses 2021

Total 60,510 Agricultural sector
1.91% growth by 5.55%

Total 540,235 Manufacturing sector
17.00% growth by 1.53%

Total 1,302,164 Trade sector
40.97% growth by 1.08%

Total 1,275,215 Services sector
40.12% growth by 1.47%

Gross Domestic Product (GDP) Value of 2021

Valued at 16,178,179 million baht, which increase from 541,828 million baht in the previous year, accounted for 1.5% increased after falling to 6.2% in 2020.

While MSME GDP in 2021 worth 5,603,443 million baht, representing 34.6% of total GDP or increased by 34.2% in the previous year.
3.0% growth in GDP by size of enterprises revealed that :
- Micro enterprises (Micro) valued at 417,891 million baht, or 2.6%.
- Small enterprises (SE) valued at 2,340,867 million baht, accounting for 14.4%.
- Medium-sized enterprises (ME) valued at 2,844,684 million baht, accounting for 17.6%.

The factors that affect the overall economy of MSME in 2021 are as follows :

Negative factor
- The spread of COVID-19, both domestically and internationally, especially the Delta and Omicron strains that started spreading towards the end of the year.

Positive factor
- COVID-19 vaccination met the goal of 100 million doses, the resignation of lockdown measures, and the country's opening resulted in MSME GDP growing by 3.6%.
- Stimulating citizens' spending and travel significantly affect the recovery of the MEMS and the national economies.
- Most businesses can adapt to the new epidemic situation. The impact of the epidemic in 2021 is less severe than the first outbreak in early 2020

The value and growth rate of the gross domestic product in 2021 is classified by enterprise size.

Enterprise size	Micro	SEs	MEs	MSME	LEs	Total
GDP Value (Trillion baht)	0.42	2.34	2.84	5.60	10.58	16.18
% Per total GDP	2.6	14.4	17.6	34.6	65.4	100.0
Expansion Rate (yoy%)	11.0	-0.9	4.90	3.0	0.9	1.5

Gross domestic product of small and medium enterprises in the first half of 2022 and trends

GDP MSME in the first half of 2022 grew by 4.1% year-on-year, accounting for 35.1% of total GDP.

Micro +13.3% — **Accelerated expansion :** continuous benefits from the 4th phase of each half of the project, including the people returning to their everyday lives, including work, education, and travel.

SEs +1.5% — **Recovery :** there was a sign of recovery since the quarter of 2021, but with working capital limitations, it slowly recovered and will continue to improve if the current inflation situation eases in the second half of this year.

MEs +4.3% — **Continued expansion :** the basics of capital, skills, and good technology allows businesses to adapt. There is also a supporting factor from the country's export sector, which has returned to grow continuously throughout the year.

GDP MSME, broken down by business sector in the first half of 2022, found that the recovered sectors were the accommodation and food service sectors. Transport and storage branches and information and communication fields result from economic activities returning to normal. Despite the outbreak of "Omicron," the government does not have strict lockdown measures, causing people to travel. In addition, the cancellation of the Test & Go and Thailand Pass measures increased for foreign tourists. OSMEP, therefore, expects all tourism-related businesses to recover by the end of 2022, with an estimated GDP growth rate of MSME in 2022 between 3.6% - 4.7%.

Ecosystem

Strategy 2

Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

The service results of the SME One Stop Service Center (OSS) in the fiscal year 2022, managed by the main provinces (18 groups of provinces + Bangkok), are responsible for supervising the operations of secondary provinces. Under the provincial group, the service covers an area of 77 provinces.

Preliminary consultation and referral service

Number of service users: **194,273 cases**

Individuals: **179,900 cases**

Juristic Persons: **12,938 cases**

Guests: **1,435 cases**

Overview of Preliminary consultation and referral services

2%	10%	10%	16%	26%	36%
Referral: 152 cases	Other: 4,412 cases	Law: 18,940 cases	Account: 30,590 cases	Marketing: 49,540 cases	Management: 70,318 cases

Service entrance:

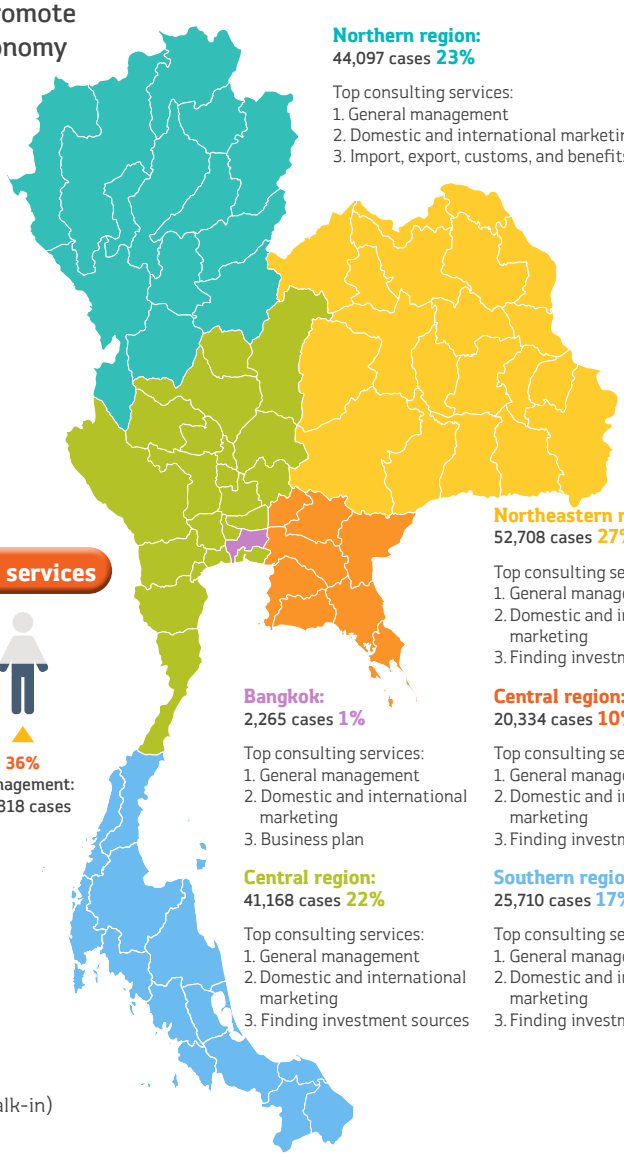
Online 13%

of all 25,061 service users (E-mail, Line, Page facebook)

Offline 87%

of all 169,212 service users (including local visits and walk-in)

Preliminary consultation and referrals to 194,273 MSME promotion agencies



Northern region:
44,097 cases **23%**

Top consulting services:
1. General management
2. Domestic and international marketing
3. Import, export, customs, and benefits

Northeastern region:
52,708 cases **27%**

Top consulting services:
1. General management
2. Domestic and international marketing
3. Finding investment sources

Bangkok:
2,265 cases **1%**

Top consulting services:
1. General management
2. Domestic and international marketing
3. Business plan

Central region:
20,334 cases **10%**

Top consulting services:
1. General management
2. Domestic and international marketing
3. Finding investment sources

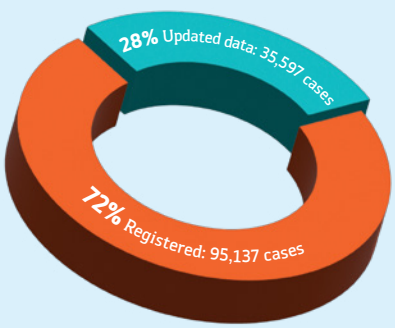
Central region:
41,168 cases **22%**

Top consulting services:
1. General management
2. Domestic and international marketing
3. Finding investment sources

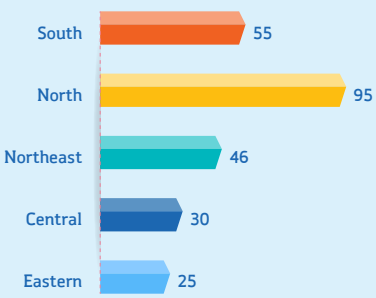
Southern region:
25,710 cases **17%**

Top consulting services:
1. General management
2. Domestic and international marketing
3. Finding investment sources

Registered / Updated MSME data: 132,734 cases.



Developed a network of 251 agencies for MSME promotion services:



737 MSME promotion volunteers from the following organizations:

The Federation of Thai Industries	66 cases
National Agriculture Council	130 cases
The Tourism Industry Council of Thailand	145 cases
The Thai Chamber of Commerce and the Board of Trade of Thailand	191 cases
Confederation of Thai SMEs	205 cases

Ecosystem

Strategy 2

Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

Tools to Support Thai SME Entrepreneurs

SME CONNEXT

Easy to grow.

Easy, Complete, and All in One Place.
Enjoy the convenience of apps developed to help SMEs communicate their needs effortlessly, right at their fingertips.

SME ONE (Web Portal)

Grow in all dimensions in one place.

A collection of information for Thai SMEs, housed on a website that combines everything an SME needs.
www.smeone.info

SME BDS

Grow strong.

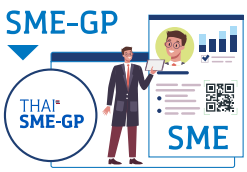
Gain access to a service center provided by the government, offering special privileges exclusively for SMEs.
https://bds.sme.go.th

SME COACH

Grow up confidently.

Ready to support you at every step, SME COACH ensures success with its reliable business coaching service, offered at a price that won't disappoint.
https://coach.sme.go.th

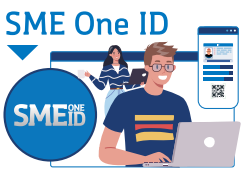
SME-GP



Grow beyond limits.

Empowering SMEs to win in the public sector auction.
www.thaismegp.com

SME One ID



Easy to grow, just apply.

Register once for unlimited access to government and private agencies.
https://bizportal.go.th

SME ACADEMY 365

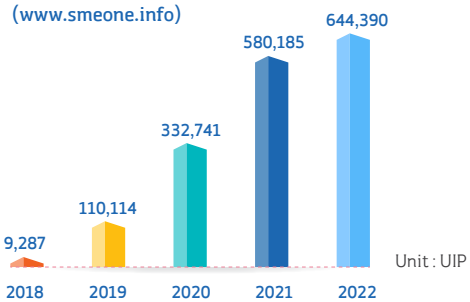
LEVEL UP & WIN

Grow like a level up.

Level up and gain knowledge, with answers tailored to every SME. Rely on our business coaching services, available at an affordable price.
www.smeacademy365.com

Number of Users of Web Portal for SME

(www.smeone.info)



The web portal (www.smeone.info) serves as a channel for accessing information about entrepreneurs in various dimensions, offering a collection of government services from all agencies, as well as stories related to MSME livelihoods. It includes interviews with successful entrepreneurs and provides information about services available to entrepreneurs in the public and private sectors.

The number of users of the E-Learning Platform

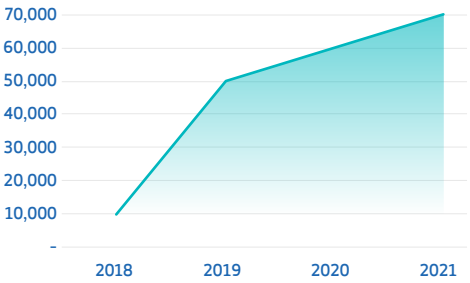
(www.smeacademy365.com)

	2020	2021	2022
VISITORS	160,405	285,683	285,683
ENROLLED	10,146	10,269	10,423

Emphasize knowledge development according to the business cycle:

- Inspiration
- Ideation
- Preparation
- Transformation

Total number of users who downloaded the SME Application (SMECONNEXT)



SME Coach (www.thesmecoach.com)

- Number of coaches / experts: 5,000 CASES.
- The number of entrepreneurs who consulted with a coach: 1,017 cases.
- The system has 250 entrepreneurs providing advice.

Ecosystem

Strategy 2

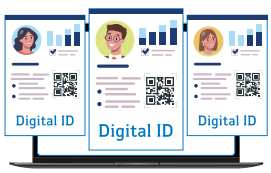
Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

Result of system development for requesting government services: ONE ID and the development of a Single Sign-On system.
OSMEP member database for requesting services from the government (One Identification One SME).

The process of registering for SME ONE ID allows users to access services from both public and private agencies and avail various benefits for business growth.

1. **SME Entrepreneur Registration:** Visit the BizPortal website or download the SMECONNECT application.

2. **Verify your identity using a digital ID** for both individuals and juristic persons.



3. **Fill in the details** of your businesses and establishments.

4. **The system checks and sends approval results** via SMS and registered email.

5. **Once approved, the system will issue a certificate** to apply for services from both public and private agencies.

User Journey of SME Entrepreneurs.

The system development collaboration between OSMEP and DGA.

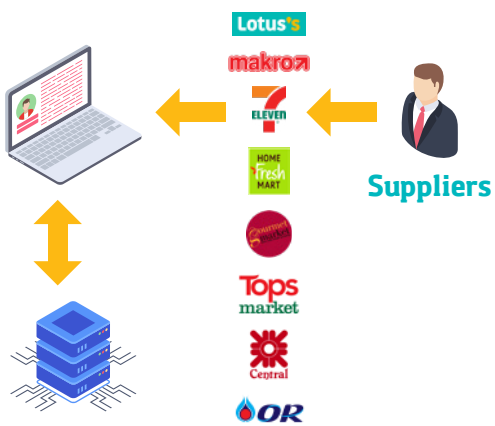
SME Entrepreneur

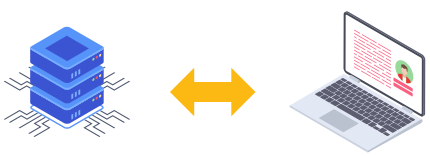
- Reduced paperwork
- Faster service processing
- Convenient usage of a QR code from your phone or card
- Easy access to government benefits and measures

SME Agency

- Quick access to accurate SME data
- Expedited service delivery.
- Ability to forward services between departments.
- Reduced paper usage

Collaboration for registration with SME entrepreneurs partnering with large retail stores.





SME ID Data

A modern big data database for use by government agencies and individuals

Ecosystem

Strategy 2

Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

Results of government service request system development: Enhanced Government Procurement System.

THAI SME-GP

Measures to Support SMEs' Access to Government Procurement

In 2022, the total number of SMEs registered on **WWW.THAISMEGP.COM** was 2,040,000 times per year.

In the year 2022, enhance and develop the government service recipients'database and the government procurement system for SMEs.

In term of renewal process for the Certificate of Registration of SME Entrepreneurs for Government Procurement.

- During the year, 51,000 entrepreneurs requested the renewal of their certificates,
- 142,000 were registered in the system.

142,143 registered users (individuals)

data from March 2020 to October 5, 2022

1,039,766 products / services (items)

data from March 2020 to October 5, 2022

The value of procurement amounted to **393,284** million baht

data from October 2021 to June 2022

The government agency with the highest trade volume is the Royal Irrigation Department, amounting to 37,449 million baht.

Among the provinces, Bangkok received the most procurement, with a total amount of 101,386 million baht.

DIGITAL GOVERNMENT DEVELOPMENT AGENCY

Connect the Government Data Exchange Center (DGX) of the Department of Business Development (DBD) to verify the entrepreneurial qualifications and Business Scaling.

Financial Statement System Testing from data Income of taxpayers, individuals, and corporations in batch file format.

Connect API Information of Public Sector Procurement in e-GP and Thai SME-GP systems.

Connect API of Made in Thailand Product Information (MiT) and attach MiT Fag to inspect benfits that entrepreneurs received with a council-certified SME industry by 15%.

Connect operator information as default information to apply for the development program of Technology and Innovation (ITAP) with the system Thai SME-GP for Agricultural business, cooperation, community, enterprises such as corporate information, individuals. a community enterprise.

Attach the mark on a product to indicate that the product was produced according to the Thai Innovation Account with the U Thai SME-GP system in batch file, by emphasizes on the tool branch with UNSPSC code.

Ecosystem

Strategy 2

Developing mechanisms to promote access to MSME and local economy

The Outcome of Benefits Development for Business Operation

21 Government and Private sectors

OSMEP promotes benefits development through the integration with government agencies and private sectors to recruit privileges for entrepreneurs to improve productivity and minimize costs, while expanding marketing channels. Also, proving funds to entrepreneurs through SME CONNEXT application and www.sme.go.th or www.smeone.info

Investment Source Ecosystem

UOB — Providing Letters of Guarantee and credit lines at special rates by exempting international financial transaction fees while supporting special privileges for business savings accounts.

nam — Facilitate and privilege SME entrepreneurs to participate in fundraising projects through the capital market promoted by the SEC.

Increasing productivity, Minimizing cost

Office Mate — Purchasing products through Office Mate / Website / Mobile App / Chat & Shop / Contact Center 1281

TikTok — Enhancing SME performance by providing selling tips and TikTok selling seminar.

cloudee — Klavadee Telecom Co., Ltd. supports SME privilege of using Voice Communication Cloud 1 Month for free.

FINESERVE — Support brandin / Value Added following experts' recommendation / Free entrace to sell product via online platform / Corporate with SME.

sawasdeeshop — Sawassdee Shop Co., Ltd grants SME privileges to waive transaction fee for money transfer service total 6 times for individual business and 6 times for business by following the conditions.

Marketing Channel Expansion

ASSET WORLD CORPORATION
- Open stores through Phexnix Box without an entry fee.
- 30-50% discount on space rentals in wholesale centers.
- Participate in enhanced productivity training and promotional activities.

THE MALL
- Special credit term, including 15 days of individuals and 30 days of corporate.
- GP service reduction / fee exemption / 15 day trial area / business matching for new SMEs.

EXIM THAILAND
- Develop a utility system to enhance the readiness of Thai exporters through the TERAK Platform and link them with partner agencies.

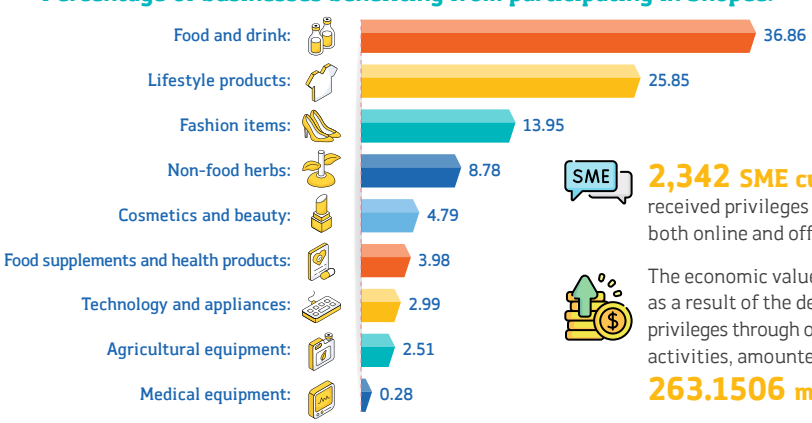
CPALL
- Arrange a health evaluation program for SMEs (Product Health Check).
- Business Matching marketing as a Product Selection.

OSMEP and partner are cooperated to use their expertise to support SMEs in 3 dimensions, by emphasizes on Problem solving through various activities continuously.

"SME Hybrid Fair" overcome marketing opportunities to promote online sales with Onsite through the website Shopee.co.th/OSMEP.

OSMEP and The Mall Group Co., Ltd., bring certified products as Thai SMEs by OSMEP. The **"SME SURE"** logo is on sale in gourmet. The market builds credibility for consumers.

Percentage of businesses benefiting from participating in Shopee:



SME — **2,342 SME customers** received privileges and access to both online and offline services.

The economic value from sales, as a result of the development of privileges through online promotional activities, amounted to **263.1506 million baht**

Early Stage / Start up

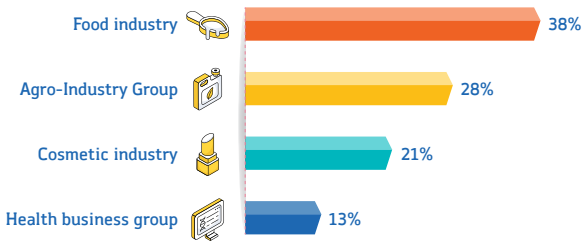
Strategy 3

Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

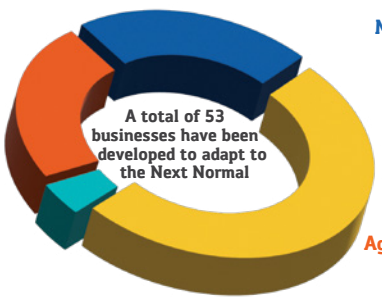
Developing New Entrepreneurs for the Next Normal Business

Entrepreneurs who have been in business for less than 7 years are seeking to transform their businesses to adapt to the Next Normal.

A total of 53 entrepreneurs received business development support to next normal in 4 industry groups



Entrepreneurs Classified by Type of Business



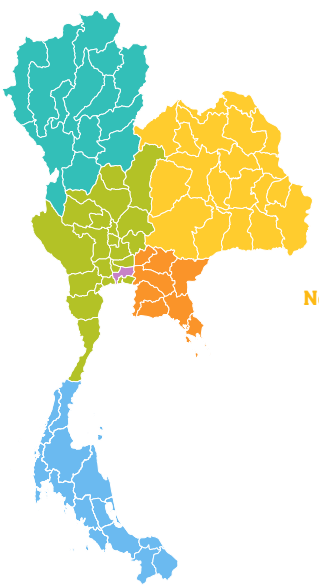
Manufacturing: 12 cases (23%)

Trade sector: 27 cases (51%)

Service sector: 2 cases (4%)

Agricultural sector: 12 cases (23%)

Categorized by region



Northern region: 8 cases

Northeastern region: 6 cases

Eastern region: 1 cases

Central region: 5 cases

Bangkok: 33 cases

Achievement

201.47 million baht
Economic value is driven by in-country distribution.

Education and Training

Educate and train 53 SMEs by coaches who specialize in Business Model, Design Thinking and Marketing, sales, technology, and law, planning workshop.

Execution and Coaching

Conduct new business models, concept ideas, and apply to practice for success by experts in 4 groups:
Food innovation, Marketing, Digital Data Management, Production technology and International marketing.

- New food products.
- Packaging that extends product life.
- New e-Commerce Line OA website.
- Customer Relationship Management System.
- Processing improvements reduce costs.

53 entrepreneurs have developed their businesses to Next Normal in 5 areas:

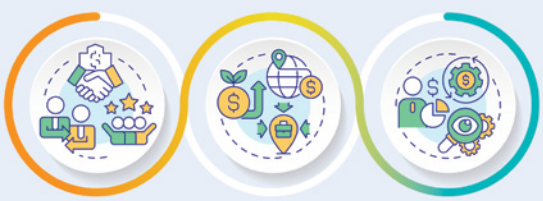
25 cases New product, new packaging, product life retention
2 cases Productivity and/or Performance
4 cases Technology and/or Innovation
21 cases Marketing
1 case Inventory management and Transportation systems

Pitching

Product Launching

The business plan presentation builds sales skills for entrepreneurs and creates a clear business plan for sale to customers or investors. 30 potential new entrepreneurs have been pushing products and services into the Next Normal business and testing the market through the "Health Cuisine & Beauty Festival 2022" campaign on the online platform "Shopee".

Success factor



The Best of Next Normal

Chuanchom Pharmacy Co., Ltd. has "new products, Ready-to-drink kombucha powder with Prebiotic and Probiotic, Mixed berry flavor," suitable for foreign markets. As a result, production increased from 2,600 pieces to 14,500 pieces. Sales increased from 104,000 baht to 580,000 baht within 1 month and are expected to increase to 5,712,000 baht within 1 year.

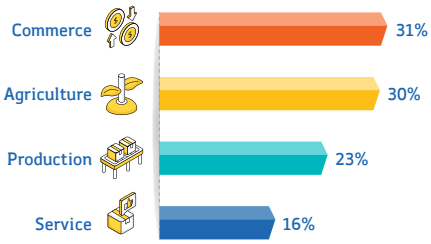
Kinsen 2019 (Thailand) Co., Ltd. got "Product Prototype" and "Company Can Negotiate Business Matching with Modern Trade," causing The Mall to pay attention, generating sales of 100,000-200,000 baht within the project period, expanding the menu. such as ready-to-eat, Tom Yum, Yentafo, and Pad Thai flavors with innovative packaging.

Dorothy Network Co., Ltd. has a "new business plan BMC" Retarget to increase customer groups and branding. Create brand awareness, strategy, and communication, ready to develop a website. www.cabkrob.com in trading link providing information to customers Ready to look for more sales opportunities through online channels resulting in higher profits.

Micro
Strategy 3
Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Promote OTOP entrepreneurs in groups A and B, pushing them into the government system.

1,606 entrepreneurs have been upgraded to support entrepreneurship in the Next Normal era, classified by the type of business:



The business sector that participated the most was the commercial sector, followed by the agricultural sector. Most of these entrepreneurs deal with processed agricultural products, which are ready for initial marketing. Therefore, there is a similar proportion in the current market conditions, where most farmers turn to processing their own agricultural products and directly distributing them. They rely on children with technology knowledge to act as sellers of these products rather than going through middlemen, as was done in the past. This approach creates added value and reduces the problem of oppressing prices by middlemen.

Entrepreneurs classified by area:

- Northeast: 420 cases
- Southern region: 404 cases
- Northern region: 368 cases
- Central region: 231 cases
- Western region: 95 cases
- Eastern region: 88 cases

Recommendations for the development of small entrepreneurs in the future

In 2022, the number of entrepreneurs who have been upgraded as small entrepreneurs through MSME Step Up has shown more interest in selling products online. According to the voices of entrepreneurs, OSMEP would like to provide help and support.

- Online business operation
- Enhance competitiveness in online business
- Help SMEs to survive

OSMEP Office of Small and Medium Enterprises Promotion

aims to elevate and support small entrepreneurs in their journey towards formalization, enabling their operations in the next normal era.

To push more small entrepreneurs into the government system into the government system, resulting in the following outcomes:

Product standards: 212 cases.
Digital Technology: 1,394 cases.

157 people entered the government system.
- 132 businesses were registered with the Department of Business Development (DBD) system.
- 25 cases complied with Food and Drug Standards.

157.06 million baht
Generate economic value from increased domestic sales value,

Raising the standards of the FDA (MSME Step up)

MSME Step up

Raising the standards of the FDA

The initiative aims to raise the level of food products for Thai entrepreneurs and equip them with digital technology knowledge to apply technology in their businesses.

in-depth training
- Food Laws and Standards for Food Producers.
- Hygiene of production premises and food products.
- Safety assessment for applying for a food product license.
  (1) Food products preparation for legal application.
  (2) Applying for permission to enter the government standard system.
- Accessing the permission system with the FDA.
- Applying for permission through the E-submission system.

Consulting
- Step 1: Survey and assess the readiness of the preliminary establishment, view production process steps, and the raw materials used in production. Provide advice on filling out forms and preparing documents for applying for FDA numbers.
- Step 2: Assist entrepreneurs in accessing the E-submission system or submitting forms at the Provincial Public Health Office.
- Step 3: Consultants follow up on the request for document submission through the system or at the Public Health Office. They also notify SMEs of progress and offer advice to solve any business problems.

Pushes entrepreneurs into the government system

25 entrepreneurs received consultation on applying for FDA standards.

Enhancing Digital Technology Proficiency

provide comprehensive knowledge and skills in digital technology for business operations, with a particular focus on applying online technology in marketing and promotion for SMEs, using tools and equipment that are relevant to the current business landscape.

in-depth training in digital technology and make experience in using technology to enhance their business operations.
- Website building using the GoDaddy platform and website customization tools.
- And customer relationship management techniques.
- Creating and managing Google SEC / VDO marketing campaigns.
- Registering a domain name through the Lnwshop.com online shop website.
- Managing customer information via Line OA.
- Content creation through Line, Facebook, TikTok, using Canva and Kine Master programs.
- Facebook Ads targeting and analysis, as well as purchasing Facebook Ads and utilizing Google My Business in-depth methods.
- Promotion through O2O (online-to-offline) strategies.

Promotion via O2O
- entrepreneurs have the opportunity to participate in promotional activities on the Shopee platform under the SME Hybrid Fair campaign.

Pushes entrepreneurs into the government system

132 entrepreneurs have successfully entered the government system through Trade Registration and DBD registration.

Focus on promoting and developing SMEs according to their potential.

1 New entrepreneur group aiming to increase online marketing channels.
- Provide basic knowledge of online marketing.
- Offer guidance on production and distribution.
- Enhance product photography skills.
- Promote sales of products / services through online platforms.
- Consult and recommend products / services suitable for the online market.

2 Entrepreneurs with online stores seeking to increase their competitiveness.
- Promote products / services that are ready to be sold on online platforms.
- Enhance skills and knowledge in digital technology.
- Systematically improve online store
- management skills.

3 A group of potential entrepreneurs seeking in-depth advice on doing business online.
- Increase product development potential.
- Enhance human resource development potential.
- Boost the potential of various environmental factors.
- Drive and promote SME businesses by creating sustainable channels and opportunities to sell products in the online market.

Micro
Strategy 3
Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

342 cases
have developed the potential in operating business with 292 business plans across five courses.

36.09 million baht
contributed to an economic value by imparting knowledge and enabling entrepreneurs to turn their skills into profitable businesses.

Promote opportunities for Phra Dabot's disciples, entrepreneurs, and the general public, especially those affected by the COVID-19 epidemic.

Entrepreneurial development to strengthen community businesses, aligning with His Majesty's initiatives.

Entrepreneurial development aims to strengthen community businesses in alignment with His Majesty's initiatives. We encourage entrepreneurs to gain business knowledge, enabling them to unlock their potential and transition towards becoming successful entrepreneurs, in line with the "Thailand 4.0" policy, and pursue sustainable careers.

Coffee Shop Courses:	Hydroponics Course:	4 regions Chili Paste Course:	Furniture Carpentry Courses:	Mushroom Cultivation Course:
96 cases	83 cases	58 cases	55 cases	50 cases
65 business plans	75 business plans	56 business plans	51 business plans	45 business plans

Assessment results after receiving potential development:

- **92.98% of participants were able to apply their knowledge to work as entrepreneurs,** resulting in a total income increase from the original 3.0077 million baht per month (average of about 9,458.18 baht per person / month) to 36.09 million baht per year.
- **6.14% of participants were unable to apply the acquired knowledge to their careers.**
- **0.88% could not answer the question** because their future plans were still uncertain. They acknowledged the need for additional training and expertise before venturing into business, and they are willing to adapt and study further before starting their businesses.

The economic slowdown caused by COVID-19 has led to a decline in consumer spending. Participants in the project expressed their desire for a comprehensive body of knowledge to sustain both their primary occupations and supplementary careers. Additionally, they emphasized the importance of acquiring production skills to support their long-term career prospects.

Satisfaction Level after Training

	average rating of
The overall satisfaction level was high	4.66
Participants found the knowledge transfer to be clear	4.57
The content completeness received positive feedback	4.46
The training duration was considered appropriate	4.45
The availability of equipment during the training received a favorable response	4.33

Suggestion

Analyze Potential Before and After
It is essential to conduct an analysis of entrepreneurial potential (Self-Assessment) both before and after joining the project. This analysis aims to gather information about the project participants, identifying their weaknesses, strengths, problems, and obstacles. This information will help screen and categorize them according to their potential and needs, ensuring tailored development.

Curriculum Development
To align with the current situation, the project should introduce occupational courses that focus on new career opportunities requiring low investment. These courses should meet the market and consumer demands, utilizing agricultural materials to increase income and create added value for the community.

Developing Potential
The government sector should consistently promote and support the project by prioritizing the development of entrepreneurs. This support should extend to existing entrepreneurs, helping them sustain and grow their businesses, as well as fostering new entrepreneurs to increase income opportunities for the community.

Evaluation
The evaluation process should encompass both quantitative and qualitative data. Developing a comprehensive data collection model before and after the potential analysis will provide clearer results and enable individual evaluations of project participants.

Public Relations
It is vital to establish an accessible and convenient channel to publicize the project. This will allow operators and potential participants to access project information more easily.

Small & Medium

Strategy 3

Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Promote business operators in the service sector, including traditional service and modern service providers such as hotels, restaurants, tourism businesses, new medical services, elderly care services, and transportation businesses.

Developing Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) to Enter New Business era.

Our focus is on encouraging and nurturing entrepreneurs to adapt effectively to the rapidly changing world situation in the VUCA World era.

The VUCA World is characterized by constant technological changes, disruptions in consumer behavior, international trade wars, and the impacts of events like COVID-19, which have all posed challenges for SMEs to adapt.

- **Vagueness** in visionary approaches
- **Complexity** comprehension
- **Uncertainty clarity** in policy
- **Volatility** in adapting to change

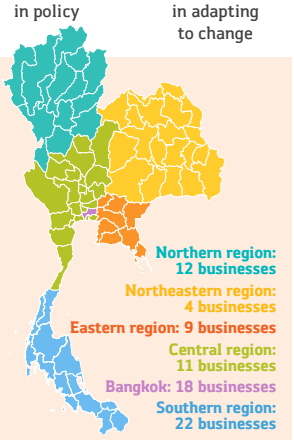
1. Selecting Pitching:
2. Knowledge Transfer for Business Owners and Employees
3. Consultant to Develop Entrepreneurs and Create New Business Models

Entrepreneurs Acquire New Management Business Model

Embrace New Concept Service Technology
- New Service Concept

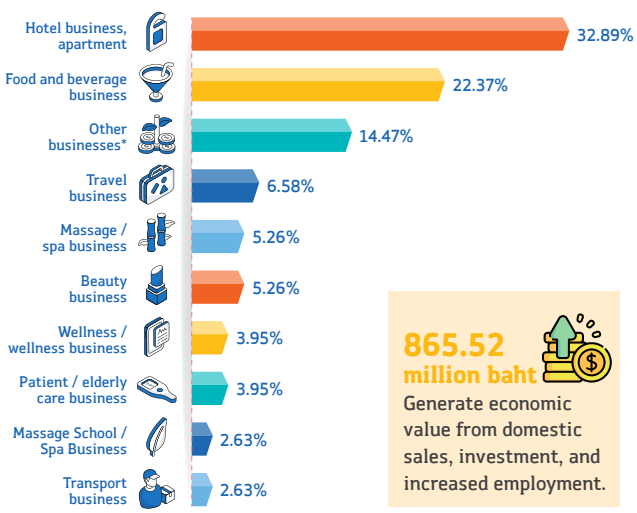
Providing Service Beyond Expectations
- New market segment
- Data analytics

Categorized by region



Percentage of businesses participating in the project

76 businesses have improved their competitiveness through the SME VUCA PROACTIVE program.



865.52 million baht

Generate economic value from domestic sales, investment, and increased employment.

Remarks: Other businesses* include: (1) Height increase centers (2) Job search for maids / cleaners (3) COVID / vitamin lab testing services (4) Food court space rental services (5) Termite control services / insects (6) Elderly transport service (7) Pharmacy (8) Recycling (9) One-stop service for luxury cars (10) Special Child Development Institute (11) Pet shop

7 Prototypes of the "New Service Business Model"

OSMEP, in collaboration with Thammasat University and Silpakorn University, encourages service sector businesses to develop and adapt to cope with changes. They aim to create a prototype of a "New Service Business Model" that has been selected and received the SME VUCA World Award, serving as a role model.

- **Parinya Food Science Limited Partnership, a model of SME VUCA World Award at the Gold level** for their product "Soup concentrate." They implemented new business service innovations, including a strategic approach to adapt the business. For example, they created an online course called "Spicy Beef Stew Recipe by Parinya Food" and linked marketing efforts to target groups. Additionally, they introduced an annual membership program to build a long-term customer base. After development, their sales increased by 5,584,500 baht, and it is expected that sales will further increase by 22,338,000 baht in the next year.
- **The Legacy River Kwai Resort, a model of SME VUCA World Award at the Silver level,** employs a strategic approach to adjust its business by defining the resort's business plan. They effectively utilize available resources such as the atmosphere, environment, and image, presenting the value of the business to gain recognition and access to customers. After the development, there was a sales increase of 384,000 baht after joining the project, and it is expected that sales will further increase by 4,608,000 baht in the next year.
- **Baan Khaolak Beach Resort, a model of SME VUCA World Award at the Bronze level,** adopts a strategy for business adaptation by defining the resort's business plan. They clearly analyze customer groups and are ready to deliver value to customers, with plans to transform the resort into a comprehensive service center. They also promote community tourism and contribute back to the community, society, and nature in a sustainable manner. After the development, there was a sales increase of 900,000 baht after joining the project, and it is expected that sales will further increase by 3,600,000 baht in the next year.
- **Speed Master, a Model of SME VUCA World Award: "The Visionary - A business full of vision, daring to act, and seizing every opportunity and overcoming obstacles."** They have adjusted their business model, offered upgraded one-stop services and creating awareness through VDO clips and reviews on the Khon Kaen page, which has increased their visibility. Their car wash / coating / sports car sales business experienced significant sales growth during the project period, resulting in increased business and 100,000 baht per month in additional employment.
- **Win rehab Clinic, a Model of SME VUCA World Award: "The Wisdom - A business that understands the context, embraces change, and adapts to customer needs."** They have implemented a CRM system to streamline customer service, reducing steps and time. The system also provides valuable customer information for marketing and sales promotions, leading to a sales increase from 1,200,000 baht to 2,400,000 baht during the trial period. They have hired seven employees, contributing to an increase in employment value of 240,000 baht and an additional investment of 1,200,000 baht.
- **Hello Clinic, a Model of SME VUCA World Award: "The Diamond - A business that possesses a system fostering clarity within the team, ensuring swift adaptability."** They successfully implemented a CRM system, streamlining customer service and reducing processing time. Additionally, they utilized customer information for marketing and sales promotion, leading to a remarkable sales increase from 600,000 baht to 3,600,000 baht during the trial period.
- **360 Care, a Model of SME VUCA World Award: "The Accelerator - A business that rapidly adapts and generates tangible results even in VUCA situations."** They ventured into a new business venture called "Tall Center" (Center for Height Potential Development) under the new brand "HiCare Center by Care 360," broadening their customer base by offering affordable and appealing products. Following the change, they achieved sales of approximately 2,950,000 baht and made an additional investment of 5,500,000 baht. Furthermore, this expansion created employment opportunities for 16 individuals, representing an increase in employment value of 500,000 baht.

Uses and Suggestions

Linking to Tourism Policies
- Develop services with new concepts that positively impact the overall tourism experience.
- Adding Services / Target Groups.
- Encouraging Government Agencies and Private Sectors in Tourism.

Expanding the Number of Project Participants:
- Increase the number of participants in the project.
- Help promote broader coverage and inclusivity.
- Expand activities and organize market testing activities.

Formulate comprehensive strategies and long-term plans.
- Ensure that the development period is continuous and longer than 1 fiscal year.

Strong / Idol

Strategy 3

Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Develop and elevate entrepreneurs as prototypes in the National SME Award Contest, known as "The 14th SME National Awards"

Promote entrepreneurs in the manufacturing sector, the service sector, the wholesale or retail sector, and the agricultural sector.

Special privileges for the award winners:

In the year 2022, OSMEP collaborated with the National Productivity Institute to add additional benefits and privileges:

1. Support the application fee for attending training courses / seminars worth 60,000 baht for All Well Life Co., Ltd., the recipient of the Best National SME Award. The company expressed interest in participating in the course titled "Creating Business Opportunities in the Longevity Society."

2. Provide scholarships for APO (Asian Productivity Organization) training / seminars at the National Productivity Institute for All Well Life Co., Ltd., which received the Best SME Award for three consecutive years. The company received APO scholarships for "Multicounty Observational Study Mission on Enhancing Service SME's Competitiveness through Digitalization" in Malaysia and other awards.

20 standardized masters in business administration

SMEs with outstanding adaptability Adjusting business flexibility keep up with the situation.
1) All Well Life Co., Ltd.
2) Eminence Co. International Co., Ltd.
3) Real Motosport Co., Ltd.
4) King Fruits Co., Ltd.
5) Phuket Pearl Industry Co., Ltd.

SMEs that are outstanding in thinking new, making new things, being different from before.
1) M.Y.R. Cosmetic Solution Co., Ltd.
2) Dextrust Engineering Co., Ltd.
3) Pac Corporation (Thailand) Co., Ltd.
4) MTS Refinery and Manufacturing Co., Ltd.
5) Saeng Charoen Grand Co., Ltd.

SMEs that are outstanding in returning to business as usual again quick return
1) Fah Suay Travel LP
2) Choknamchai Auto Pressing Co., Ltd.
3) Elite Holiday and Agency (Thailand) Co., Ltd.
4) Bangkok Dermatology Clinic Co., Ltd.
5) House of Soap Co., Ltd.

SMEs that are outstanding in transforming, transforming, doing things that are not expected to be able to do.
1) TTT Corporation Co., Ltd.
2) Prolog Titanium Corporation Co., Ltd.
3) Thanatwit Travel Group Co., Ltd.
4) Choknamchai Hi-Tech Pressing Co., Ltd.
5) Inspire Innovatex Corporation Co., Ltd

1,002 people participated in the project and passed the selection criteria. They have been developed and upgraded as entrepreneurs to the standard of business management.

Objective:
- **Select MSMEs** with the ability to conduct business effectively, adhering to good standards, transparency, and good governance.
- **Create a prototype** to serve as an example for other MSMEs, encouraging them to improve and enhance efficiency and quality in their businesses.
- **Inspire MSMEs** to be alert and recognize the importance of developing their business potential to grow, become strong, and stay competitive.

Manufacturing Sector 55.87% — 560 cases
- Food and Beverage Business: 153 cases
- Auto Parts Business: 114 cases
- Plastic and Rubber Business: 61 cases
- Electrical and Electronics Business: 59 cases
- Machine and Equipment Business: 34 cases
- Cosmetic Business: 32 cases
- Integrated Medical Industry Business: 31 cases
- Medicine and Supplement Business: 21 cases
- Textile and Fashion Business: 14 cases
- Furniture and Wooden Products Business: 14 cases
- Publishing Business: 13 cases
- Ceramic and Non-Metallic Mineral Products Business: 10 cases
- Gem and Jewelry Business: 4 cases

Trade Sector 14.47% — 147 cases
- Wholesale or Retail Business

Other Businesses 12.87% — 129 cases
- Other businesses apart from the above 23 business groups

Service Sector 12% — 120 cases
- Education Business: 22 cases
- Logistics Business: 21 cases
- Construction Business: 16 cases
- Health Businesses: 15 cases
- Creative and Design Businesses: 15 cases
- Maintenance Business: 14 cases
- Hotel, Tourism, and Restaurant Business: 11 cases
- Social and Environmental Business: 6 cases

Agricultural Sector 4.79% — 48 cases
- Agribusiness and Biotechnology

	Manufacturing sector:	Service sector:	Trade sector:	Other:
13 National SME Awards	61.54%	15.38%	15.38%	7.69%
27 Outstanding SME Awards	59.26%	22.22%	3.70%	11.11%

7 Special Awards
- The Best: All Well Life Co., Ltd.
- 5 Consecutive Years: M.Y.R. Cosmetic Solution Co., Ltd.
- 3 Consecutive Years: All Well Life Co., Ltd. and Real Motosport Co., Ltd.
- Outstanding in Innovation: Pac Corporation (Thailand) Co., Ltd.
- Prominent in the Hanubian Economy: Saeng Charoen Grand Co., Ltd.
- Outstanding Strategy Adjustments to Conquer Covid-19: Thanatwit Travel Group Co., Ltd.

937 cases / 440 businesses have been developed and strengthened to elevate entrepreneurs to business management standards.

Analysis of the preparation of business development plans of SMEs, totaling 300 business plans, divided into 4 groups.

SME food business category

It was found that most SMEs who attended the GHPs HACCP ISO22000 and FDA No. 420 standard training course focused on:
- Value Propositions
- Product standard and safety standards.
- Emphasis on the price of the product that is suitable for the product quality.

SME in the category of automotive business

It was found that most SMEs who attended the training course on IATF 16949:2016 standard requirements were certified to international standards, and they focused on:
- Customer Relationship
- Channels
- Increasing channels to reach customers online or adding activities to showcase products at various events. Participation in supporting government activities.

SME in the category of medical devices

It was found that most SMEs who participated in the medical device risk assessment course according to ISO 14971 focused on:
- SMEs that produce products attach importance to key activities such as medical product development and promotion of research and product design.
- SMEs that import products give importance to key partners (Key Partners) such as dealers, access to government agencies, and partners in funding sources.

SMEs in other business categories

Many business groups are interested in attending training on the topic of the new law, Start PDPA B.E. 2562. It was found that SMEs focus on:
- Improving business development according to PDPA guidelines and being ready to strictly follow them using the risk analysis results of the use of personal data in the organization to formulate an effective risk management plan (RoPa).

Reflections from Award Winners

Best National SME Award Winner - "All Well Life Company Limited" instilling confidence among our business partners. We gained valuable opportunities to make new business contacts and enhance our company's capabilities, allowing us to expand into the global market. Only four years ago, our company had 60 personnel with sales of 143 million baht. Today, we have grown to 80 personnel with sales amounting to 253 million baht.

National SME Excellence Award for 5 consecutive years - "M.Y.R. Cosmetic Solution Co., Ltd." enabled our company to make necessary corrections, improvements, and developments to remain competitive. Addressing weaknesses that occur each year has further built customer confidence in our products and services. As a result, our sales have steadily grown, significantly increasing our competitiveness. We are proud to have achieved sales of over 50 million baht.

Strong / Idol

Strategy 3

Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Promote SME businesses of the targeted cluster that affect economic or social value, including upstream, midstream, and downstream by adapting technology and innovation as a guideline. Besides, information management and resource planning are also integrated with the cluster's business to maximize benefits while evaluating the Master Cluster and can be extended to other clusters.

SME CLUSTER IDOL

Cluster Development

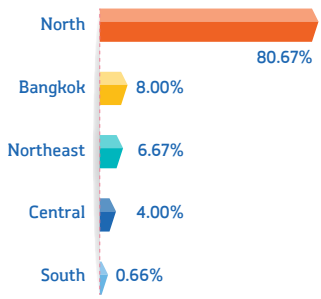
230.72 million baht
Economic value from in-country distribution, export, investment, and growth of employment rate.

2 Master Cluster

150 cases
Got potential development

108 People got employed

Operation area:
Restaurant business
Phrae – Nan – Lampang – Bangkok
Cannabis for Health
Chiangmai – Pitsanulok – Nakorn Ratchasima - Bangkok



In-dept Performance Development

Processed Food Business

- Using the Cryogenic Freezing technology to extend product life by at least 18 months.
- Using the Separated Composition technique to keep food fresh and taste the same.
- Vitamin E (Tocopherol) is used in the frying process to prevent oxidation and hydrolysis reactions and as an oxygen absorbent to reduce quality deterioration.

Herb for Health Cannabis

- Integra Boost develops the preservation of different parts of cannabis using moisture control. Integra Boost allows for more extended storage and prevents fungus.
- Use innovation to reduce heat in the house using Evap or Cooling pad from hollow brick blocks. This helps cannabis plants produce better yields with higher inflorescence quality and reduces the death rate of plant disease and pest reduction.
- Extract hemp oil and herbal oil in a closed system with a Photonic Extraction technique using HFC-R134a (working at 25-30 *C, 6-8 Bar) - Green Technology by an automatic extraction machine.
- Adapt marketing innovation to sell and distribute hybrid products both onsite and online with a Mobile Truck for buying and selling products.

75 Clusters Processed Food Business

- Cryogenic Freezing technology extends shelf life and maintains quality.
- Packaging development / packaging design / creating product standards for cluster groups, including FDA and Halal.
- Establish a business management system, cost reduction, and marketing.

75 Clusters Herb for Health Cannabis

- Introducing greenhouses that use natural light, and Mixed formulation hormone (HO) fertilizer.
- Consult the application for standards, such as FDA and TIS.
- Develop and design packaging.
- Provide the medical Mobile Truck.
- Build a business management system, reduce costs and marketing.

Success Case

Business: Pak Charoen Organic farm
- New product and brand development.
- Received supporting fund through different media both in-country and abroad.
- Sharing experience to members.
- Effective production plan / received order from partner.

- **Expected sales to be increased to 912,000 baht / year.**

Business: Khao Ruean Thai Healthy Brown Rice Production.
- Product development under FDA.
- Achieved GMP Standard
- Received supporting fund through different media both in-country and abroad.
- Sharing expeence to members.
- Effective production plan / received order from partner.

- **Expected sales to be increased to 10,800,000 baht / year.**

Business: Ruk Jung Farm (Ruk Jung Farm Wangnamkeow) New Cannabis Farming.
- Business Model Canvas planning.
- Communicate through various channel and marketing both in country and abroad.
- Production planning / Received order to differentiate product.
- Business connection / Business partner.

- **Expected sales to be increased to 12,390,600 baht / year.**

Business: La-oang-thong Herb Co., Ltd. Make up from Cannabis extract.
- Make up from Cannabis extract.
- Product development following GMP standard.
- Communicate through various channel and marketing both in country and abroad.
- Sharing experience to members.
- Business connection / Business partner.

- **Expected sales to be increased to 3,510,000 baht / year.**

Uses and Suggestions

Success Case

- Creating prototypes and enhancing incentives for SMEs that have not yet been successful aimed to achieve SME role models as a result to enhance the success of SME business.

Innovation and technology

- Invest in innovation / new technology by calculate costs of production to enhance product efficiency to meet production standard and effective product and service development.

Business strengthening

- Activities among members and support organizations should be conducted to establish cooperation in cluster development among public sectors, private sectors, financial institutions, educational institutions, and related agencies.
- In addition, marketing activities should be held continuously both online and offline so that members can generate income, economic value, and be more beneficial to members.
- The business should support 3-5 years of continuous cluster projects to strengthen the project to ensure business owner can rely on themselves in the long run-in product and service production to generate income sustainably.
- CDA development and CDA strength, cluster development plan including support from local authorities and leaders, which is important for sustainability and business survival of a cluster.

Focused Target

Strategy 3

Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

Promote government procurement operators by understanding public procurement systems for MSME and government agencies, as well as the opportunity for the public procurement market, and develop MSME into the public procurement market to enhance commercial value.

THAI SME-GP

SME support to access Government's Procurement Process

2,424.36 million baht

Economic value is created from in-country distribution, exporting, investment, employment, reducing cost, reducing contamination, production, labor, and other value were increased.

Entrepreneurs should be encouraged to enter the government procurement market by:

- Organizing "THAI SME-GP State is Ready to Buy, SME is Ready for Sale" event.
- Develop the potential of entrepreneurs to enter Government Procurement or (SME - GP Day) State is Ready to Buy, SME is Ready for Sale.

The supporting of Entrepreneurs to enter Government Procurement Process

1,012 cases have developed the performance to enter government procurement process.

Marketing	612 cases
Production and Managerial Performance	307 cases
Product Development	68 cases
Standard	20 cases
Finance and Funds	5 cases

500 cases of MSMEs got promoted to the procurement market to enhance economic value of **3 main target industries** by receiving in-dept advice.

Medical industry and Related businesses — **150 cases**

R&D	41%
Product testing standard	31%
Extend research to actual production	20%
Production	8%

Aviation Industry and Related businesses — **150 cases**

Aviation Industry Standard	49%
Aviation Standard	42%
Digital technology	9%

Digital Industry and Related businesses — **200 cases**

Making proposal to deliver tasks	22%
Document preparation for bidding process	19%
PDPA Cybersecurity Data Privacy	18%
ISO / IEC 29110 / CMMI	13%
MA Management	8%
e-GP registration	7%
Emerge Technology	5%
Project Documents Quality Control	5%
Design Thinking and UI / UX	3%

455,000 cases (IP address)

Accesses and acknowledge THAI SME-GP

Overall Medical Industry with the Opportunity of Government Procurement Accessibility

	1 Quality and Standard	2 Confident and Product acceptance	3 Law and Restriction of Procurement Policy
Problem	Complicated process High cost Long duration to standardize product.	Users emphasizes on cleanliness and safety. Lack of standard acceptance. Users not confident in product / service.	Unnecessary document SMEs businesses concern on Spec locking between Producer and Distributor. Buyers / Services from illegal importer.
Solution	Adjust procedures to be more convenient and faster. Government agency must support research and development. Enhancing knowledge and understanding of SME by conducting product standard requisition manual.	Set the accepted international standard. The government must enhance Thai product / service to meet international standard. Conduct research and development center that collaborated with hospital to support Thai SMEs.	Enhancing understanding towards law and regulation continuously. Merging all limitations of procurement for related agencies to develop procurement process to be transparent, fair and minimize the process. Adjust the law and regulation that suits with recent days.

The Production Accessibility of Thai SMEs

Enhancing aviation production

- Orders for new aircraft are increasing, and manufacturers tend to use Suppliers in the automotive industry because of similarities in production. Still, aircraft manufacturing must produce fewer pieces with higher-resolution images.

Cost management

- Since 2008, low-cost airlines wanted to purchase cheaper aircraft, causing manufacturers to require suppliers to cut prices by 15%.
- Automotive parts makers already have the advantage of Lean production capabilities.

Manufacturing Precautions

- Quality recognition system for manufacturing aircraft parts, unlike automotive parts.
- The manufacture of aircraft parts is tight, detailed, and costly.
- Aircraft parts cannot be manufactured in the same factory as automotive parts.
- The manufacturer shall be able to control production costs constantly throughout the manufacturing period and produce them accordingly. No other improvements can be made.

Marketing Precautions

- There are no OEM and Tier-1 manufacturers in Thailand, so entry into the Thai market is difficult.
- Thailand has only a few Tier-2 manufacturers, most of them foreign companies with global networks and the primary customer of a Tier-3 manufacturer.

Aviation Industry Government Procurement

Lack of understanding

- Government sector must communicate the benefits from participating in procurement systems continuously.

Standards

- For consideration, experts should be invited to create the criteria by emphasizes on product quality, price, and international standard.

Restrictions for digital industries to enter the government procurement system, mainly from the government sector in writing TOR statement.

- Determining the experience that requires at least 3 or 5 years of relevant experience causes new qualifiers to fail or not score in this section to block new entries.
- The government needs to keep up with technology goods and services. Sometimes the declaration of middle price criteria or essential characteristics of those products is no longer available.
- Qualifications require a minimum bachelor's degree or relevant expertise, but in the digital industry, many young generations with abilities do not have a bachelor's degree / master's degree.
- The government writes that the characteristics or details of goods and services do not match those available in the digital business.

What the government should optimize.

- Prepare the middle price criteria and essential characteristics of goods and services that the government wants to provide for medium information.
- The use of professional standards and vocational qualifications as criteria to set the level of vocational qualifications following the level of performance according to professional standards.

Focused Target

Strategy 3

Expanding and internationalizing a society of entrepreneurs

SME Promotion though BDS System

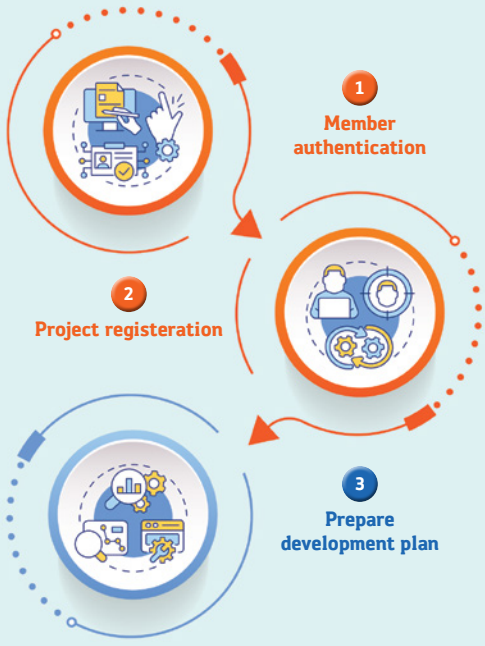
Promote and support SME entrepreneurs to get opportunities to access business development services in a new model. For this reason, SME entrepreneurs can be developed with (Business Development Service Provider: BDSP) in 6 aspects, including:

- Production and Business Performance enhancement
- Business Development and Business Management
- Product quality development and Product standard
- Distribution Channel Development
- International Market Development
- Innovation Development

"OSMEP supports expenditure for SME development in form of co-payment by 50-80% according to business size, total fund not higher than 200,000 baht"

Business Service Provider Registration Process

Service Procedures



Ecosystem

Strategy 4

Driving the organizational
into a High Performance Agency

Enhancing Smart People

11 Processes have been developed and affected SME Journey, including:

1. Planning Yearly PR plan
2. PR news through different channels
3. PR services
4. Advice and sharing
5. SMEs member registration
6. Develop SME One ID
7. Benefits development
8. Academy 365 knowledge
9. Develop SME CONNEXT
10. Follow up and evaluate SME
11. Stakeholder exploration

Achieved 9 Plans
Organization development according to PMQA 4.0

1. Strengthening corporate culture.
2. Survey of Service Provider / Stakeholder expectations.
3. Elevation of the House of Representatives to be a digital organization.
4. Establishment of a personnel tie.
5. Enhancement of virtue and transparency.
6. Promotion of public and local networks.
7. Cost reduction
8. Personnel development supports knowledge skills in the 21st century, according to PMQA 4.0
9. Raising the knowledge management system to the corporate level.

Elevate management to Smart Office

Develop technology systems for in-house operations, including:

- VDI system
- Secure Drive Documentation Management System
- Electronic documentation system signed in e-signature format.

D PERFORMANCE Develop an evaluation system (D Performance).

- 5-Year Human Resources Management Plan (B.E. 2566 - 2570).
- 5-Year Operation plan of OSMEP (reviewed from B.E 2566 - 2570) and the MPC's action plan B.E. 2566
- Organizational development planning according to PMQA 4.0 of B.E. 2566 for application for evaluation of government 4.0
- Development of a high-potential management system (Talent Management System).
- Provision of Succession Plan.
- Development and enhancement of employee engagement.

Drive the organization to be effective according to the standard

ITA **90.76 points**
out of 100
The results of Integrity and Transparency Assessment (I.T.A.) by the Board of Directors B.E. 2565 by Prevention and Suppression of National Corruption (P.P.D.)

Performance evaluation of working capital for the fiscal year 2565 by the Central Accounting Department, which has a self-evaluation score at
4.6654 points
From total score at 5

Infosys Co., Ltd. INFOSEARCH
1. The number of respondents improved by 511 respondents.
2. The number of respondents answered the satisfaction questionnaire rotal 2,010 respondents.

1. MSME receives benefit from service participation in a project from an MP and business improved by **98.43%**
2. The satisfaction scenario is at the highest level at the average is 4.32 points or **86.45%**

Policy Awareness Survey Results of OSMEP in promoting the country's MSME Or **85.92%**, with 1,035 respondents from 4 groups:

MSME Entrepreneur | Partner | Mass media | People

Performance of the Integrity and Transparency Assessment: ITA 2022

Performance of the Integrity and Transparency Assessment: ITA 2022

ITA assessment is compared based on the measurement target value that is defined according to national policies and plans, which is Master Plan under National Strategy Issue 21 Resistance of Corruption B.E. 2561-2580 has set the target of indicators for government agencies to achieve an ITA evaluation score (85 points or more) of at least 80%.

In 2022, the framework for implementation is still in place, which is continuous from previous years' assessments, so the agencies participating in the evaluation have developed operations following the framework and criteria for ITA assessment. However, this year's ITA assessment has been revised some parts, including:

1. **Mechanization of the assessment process,** NACC will be the Primary Storage and Evaluation, Directed by Monitoring Recommendations in conjunction with the assessment monitoring agency, including: PACC Office of the State Enterprise Policy Board Office of the Permanent Secretary for Higher Education, Science, Research, and the Department of Local Government Promotion.
2. **Adjustment of the duration of some assessment** topics to enhance the opportunity for government personnel and the public to receive services. The government has been involved in reflecting opinions to improve public administration.
3. **Adjustment of some OIT assessment topics,** cooperation between NACC and the Office of PACC to drive the policy and adjust the assessment components to be clear.

The evaluation tool consists of 3 types.

1. Internal Integrity and Transparency Assessment (IIT)
2. External Integrity and Transparency Assessment (EIT)
3. Open Data Integrity and Transparency Assessment (OIT)

Assessment criteria is divided into 7 levels

Score	Level
95.00 - 100	AA
85.00 - 94.99	A
75.00 - 84.99	B
65.00 - 74.99	C
55.00 - 64.99	D
50.00 - 54.99	E
0 - 49.99	F

ITA results overview of 2022 is 90.76 points, classified as A Rank. The assessment revealed that the top three indicators were the prevention of corruption (OIT measure 10) and scored 100 disclosures (OIT measure 9). The score was 93.78, and the performance of duties (IT measure 1) was 92.71

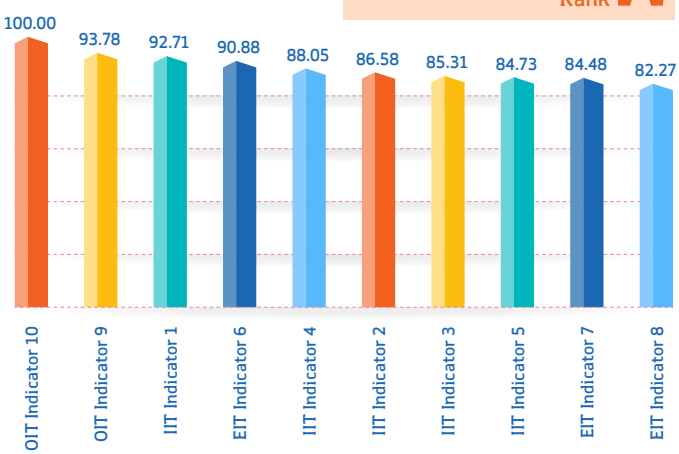
IIT
- Indicator 1 Performance of duties
- Indicator 2 Budget spending
- Indicator 3 Exercise of authority
- Indicator 4 Use of Government Property
- Indicator 5 Corruption Troubleshooting

EIT
- Indicator 6 Operation quality
- Indicator 7 Communication performance
- Indicator 8 Functional Improvement

OIT
- Indicator 9 Disclosure
- Indicator 10 Prevention of Corruption

ITA Assessment Score 2022

Overall score at 90.76 Rank A



Performance of Small and Medium Enterprise Promotion Fund (Current capital)

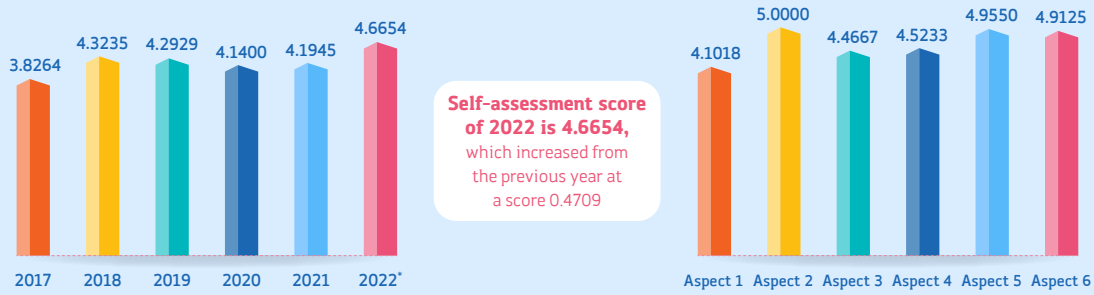
Assessor: Department of Central Accounting, Ministry of Finance

Fund Management Assessment

The Small and Medium Enterprise Promotion Fund has entered the working capital performance assessment of the Central Accounting Department that aims to improve the efficiency of working capital operations to a higher level following a Cabinet resolution on 30 July B.E. 2546 that various agencies to allocate funds, following the regulatory measures proposed by the Ministry of Finance with assessment details as follows:

	Assessment criteria	Score (%)
Aspect 1	**Financial** 1.1 Administrative expenses per total fund.	10
Aspect 2	**Benefit of Stakeholders** 2.1 Implement an information base development plan for evaluating the outcomes and effects of working capital. 2.2 Percent of MSMEs received services or participated in OSMEP, and business performance is improved. 2.3 Economic value from MSME promotion.	25
Aspect 3	**Operation** 3.1 Percent of MSMEs that the fund promoted in the fiscal year 2022. 3.2 Survival rate of MSME promoted by the fund. 3.3 Successful implementation of a mechanism to link the MSME promotion system and integrated SME services. 3.4 Success of Enterprise Architecture.	30
Aspect 4	**Capital management** 4.1 Risk management and internal control. 4.2 Internal Audit 4.3 Information and Digital Management.	15
Aspect 5	**Operation aspects of the Executive Committee, capital executives, and employees** 5.1 Role of the capital management committee. 5.2 Human Resources Management.	10
Aspect 6	**Operation of the Ministry of Finance policy** 6.1 Spending according to an approved spending plan. (1) Percentage of investment budget expenditures compared to the plan for the fiscal year 2022. (2) Percentage of overall expenditure compared to the overall expenditure plan for the fiscal year 2022. 6.2 Implementation to develop payment and receipt of circulative capital through electronic systems.	10
	Total 6 Aspect	**100**

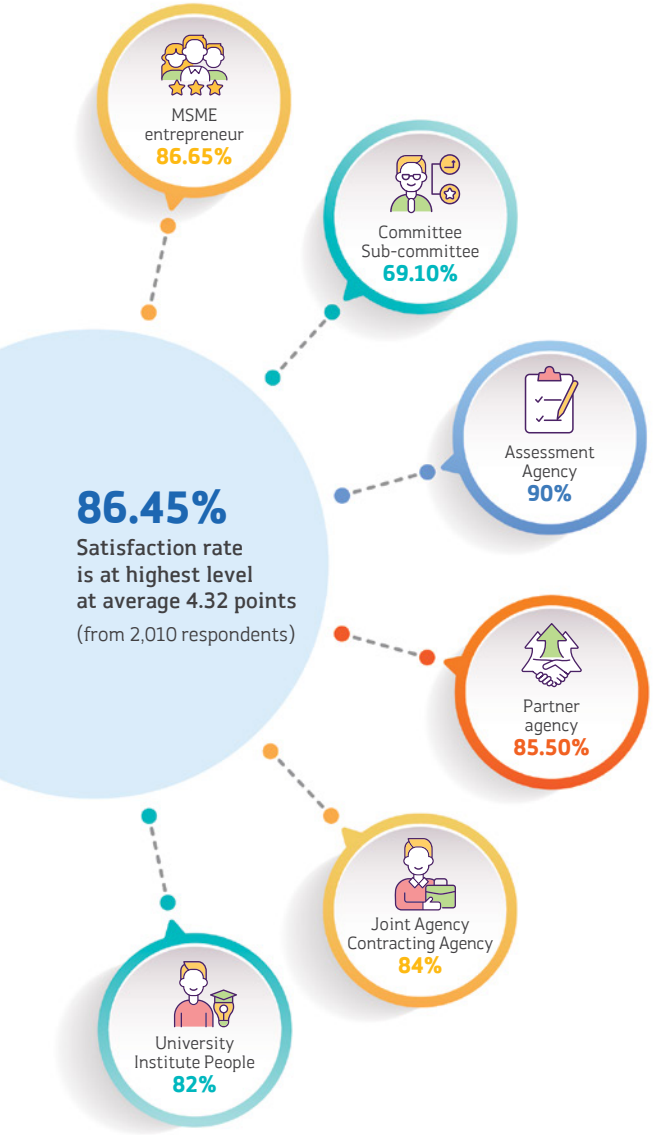
The chart comparing overall score of the Small and Medium Enterprise Promotion Fund from 2017-2022*



Note: *In the fiscal year 2022, the assessment score may change when officially notified of the evaluation results from the Department of Central Accounting, Ministry of Finance.

Satisfaction Survey of Stakeholders in the Fiscal Year 2022

Satisfaction categorized by Stakeholders



Classified by 6 groups of Stakeholders with different roles and levels towards OMSEP.

Top 3 Expectations higher than satisfaction.

1. Apply the information obtained from OSMEP to adapt to business operations.
2. Congressional liaison support.
3. Complaints

Top 3 Expectations higher than satisfaction.

1. Professional administration
2. Transparent performance effect on one's performance.
3. The operation is following the rules.

Top 3 Satisfaction above expectation, including:

1. Advice or answers to questions are given entirely.
2. There's coordination in joint operations.
3. Information or explanation is provided about the task that is easy to understand.

1. There's coordination in joint operations.
2. Process of operation or service to meet the deadline.
3. Event facilities

1. There's coordination in joint operations.
2. Information or explanation is provided about the task that is easy to understand.
3. Application of knowledge.

Loyalty to the service of OSMEP

"Positive attitude of customers toward organization service regularly."

Overview of Loyalty Level towards OSMEP was at a high level with **returning rate to use service at 88.71%**

88.71%

58.53%

Word of Mouth has a lower NPS value with standards of the consulting agency in the United States, which sets the average at 68% but still has a higher median than the service industry (Professional Service) of U.S. with PS value was calculated at 58.53%. **Therefore, it is assumed that be on the "Good" level.**

The bond of OSMEP

The bond is considered an attitude toward an organization, an agency that reflects on the dimension of confidence in different dimensions linked with dependence and loyalty. If both parts are met, there will be **"an organization engagement in the long run."**

90.22% 89.82%

90.22% 89.11%

90% 82.42%

Overall bond performance at **89.11%**

When considered all stakeholder by each group, bond performance is high in every group.

Recommendations for Improvement and Development of OSMEP's operations and services

Development aspect	Urgent	Short term	Long term
• The communication in the main channel must be accurate.	●		
• Develop a complaint channel.	●		
• Develop clear documentation, reporting, data, and achievement systems.	●		
• Develop platform communication channels for public relations and make MSME easy to access.		●	
• Clarify project criteria, methods, procedures, and timelines with stakeholders.		●	
• Deliver projected within the specified time.		●	
• Develop facilities for the stakeholders to carry out the activities.			●
• Establish a monitoring system for participating in activities with OSMEP using a real-time tracking system.			●
• The organization is also managed professionally, transparently, and effectively following government policies.			●

Declaration of Intent on good intentions and good corporate governance policies

Declaration of Intent: Mr. Veerapong Malai
Position: Director-General of Office of Small and Medium Enterprises Promotion
He has held the office since 13th May 2020 to the present.

According to the National Strategy for the Prevention and Suppression of Corruption, Phase 3 (2017-2021), the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) intends to promote the administration of state affairs with good governance and the prevention and suppression of corruption and misconduct in the government sector under the "Zero Tolerance and Clean Thailand" vision to encourage society to engage in broad anti-corruption behaviors, in which corruption is swiftly eradicated through innovative management mechanisms under good governance.

As Director-General of OSMEP, I, Mr. Veerapong Malai, declare my intention and pledge to administer and carry out the Office's mission in order to achieve the goal of good governance with integrity, ethics, and transparency. In this regard, I will support the development of a management system for the organization that incorporates quality standards, facilitates and responds to service recipients and other stakeholders in a manner that is convenient, prompt, transparent, and verifiable. I shall also cooperate with all sectors in the prevention and suppression of corruption based on the public's common interests. Also, I shall strive to develop MSME to enhance my potential as a leader in driving MSME toward sustainable prosperity. To achieve the intention, six aspects of the morality and transparency policy have been

1. Good Governance
2. Accountability
3. Corruption – Free
4. Integrity Culture
5. Work Integrity
6. Internal Communication

Announced on May 29th, 2020.

Good Corporate Governance Policy

To comply with the intent of the Constitution of the Kingdom of Thailand 2007, Royal Decree on Good Country Administration Criteria and Methods 2003, and the criteria of the Public Sector Management Quality Award, which focuses on the development of management quality in accordance with good governance and confroming to the context and circumstances, directions, and goals of OSMEP to facilitate the efficient administration of OSMEP. This will instill confidence, faith, and trust in government administration among the general public.

As a result, OSMEP has developed a good corporate governance policy comprising four main policies:
(1) Government, social, and environmental aspects
(2) Service recipients and stakeholders aspects
(3) Organization aspects
(4) Officer aspects

It involves establishing guidelines to adhere to the primary policies as a guideline and shared values for all organizations and personnel, which should be taken as a guideline along with the rules and regulations.

.....
(Mr. Veerapong Malai)
December 30th, 2020.

OSMEP
Office of Small and Medium Enterprises Promotion

OSMEP does not accept gifts and other benefits on every occasion and every festival

Thank you for every kindness

facebook.com/osmep instagram/osmep twitter.com/osmep sme.go.th Call Center 1301

Channels for submitting comments or opinions about the service's operations or complaints against corrupt employees and OSMEP officers

To Director	The Office of SME Promotion (OSMEP) No. 21 TST Tower, G Floor, 17-18, 23 Vibhavadi Rangsit Road, Chomphon, Chatuchak District, Bangkok 10900.
Telephone	Call Center Number 1301
e-mail	info@sme.go.th
Website	www.sme.go.th

TONGGOL TUNA

"สำเภา-นาวาทอง" ประจำปี 2565
รางวัลประเภทหน่วยงานระดับ "กรม"
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
สสว.

สิทธิประโยชน์สำหรับ
EXIM
TikTok
true5G
UOB

โครงการส่งเสริมผู้ประกอบการผ่านระบบ BDS ปีงบประมาณ 2565
สสว.

งวัลสุดยอด SME แห่งชาติ ครั้งที่ 14
SHIFT BEYOND
EXT NORMAL

NEXT NORMAL
สสว.
งานแถลงข่าว
โครงการพัฒนาผู้ประกอบการใหม่
เข้าสู่ธุรกิจอนาคต Next Normal
ร่วมกับ หอการ
วันศุกร์ที่ 2 กันยา
2565

Shopee

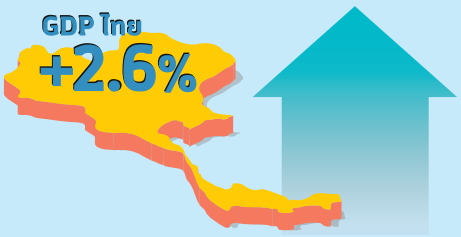
02

สถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ปี 2565

MSME Situation in 2022

สถานการณ์ของ MSME ปี 2565

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของ MSME ปี 2565



GDP MSME ปี 2565 ขยายตัว **+4.5%**

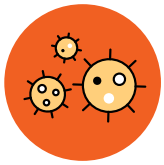
มีมูลค่า **6,105,604** ล้านบาท คิดเป็น **35.2%** ของ GDP รวม

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจของ MSME ทั้งปี 2565

ปัจจัยด้านลบ

สงครามรัสเซีย-ยูเครน ที่ส่งผลต่อเงินเฟ้อ ส่งผลต่อต้นทุนในการดำเนินธุรกิจของ MSME โดยเฉพาะต้นทุนสินค้าวัตถุดิบต่าง ๆ รวมไปถึงราคาน้ำมัน ในขณะที่การปรับขึ้นราคาสินค้าทำได้ค่อนข้างจำกัด เนื่องจากการบริโภคยังฟื้นตัวได้ไม่มากนัก MSME จึงจำเป็นต้องแบกรับต้นทุนไว้ส่วนหนึ่ง ทำให้มีกำไรลดลง

ผลกระทบจากภาวะเงินเฟ้อทั่วโลก ธนาคารกลางของประเทศต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธนาคารกลางสหรัฐหรือเฟด ได้ปรับขึ้นดอกเบี้ยนโยบายหลายครั้ง ขณะที่ธนาคารแห่งประเทศไทยก็ทยอยปรับขึ้นดอกเบี้ยนโยบายเช่นกันเพื่อรักษาเสถียรภาพในการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แม้ว่าในปี 2565 จะยังไม่ส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์มากนัก แต่คาดว่าในปี 2566 อัตราดอกเบี้ยจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการอยู่รอดและฟื้นตัวของ MSME โดยเฉพาะธุรกิจในกลุ่มเปราะบาง



การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 สายพันธุ์ "โอมิครอน" แม้จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจไม่มาก แต่ก็ทำให้เศรษฐกิจในช่วงครึ่งแรกของปีฟื้นตัวได้ช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้

การหดตัวของมูลค่าการส่งออกของ MSME ถึง 6.0% จากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก รวมทั้งค่าเงินบาทที่ผันผวนในช่วงปลายปี

ปัจจัยด้านบวก

การฉีดวัคซีนป้องกันโควิด-19 ที่เป็นไปได้ตามเป้าหมาย 100 ล้านโดสในปี 2564 ส่งผลให้ไม่มีมาตรการล็อกดาวน์ แม้ว่าจะเกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนที่มีจำนวนผู้ติดเชื้อรายวันสูงกว่าการแพร่ระบาดของโควิด-19 สายพันธุ์ที่เคยมีการแพร่ระบาดก่อนหน้านี้

การกระตุ้นการใช้จ่ายและการเดินทางของประชาชนอย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ MSME และเศรษฐกิจประเทศอย่างมีนัยสำคัญ

การยกเลิกมาตรการ Test & Go ในเดือนพฤษภาคมและการเปิดประเทศในเดือนตุลาคม ทำให้ภาคการท่องเที่ยวเริ่มฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว จากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่กลับมาขยายตัวได้อีกครั้ง

สถานการณ์ของ MSME ปี 2565 ตามขนาดธุรกิจ

Micro 14.1%

ขยายตัวต่อเนื่องจากการที่ประชาชนกลับมาดำเนินชีวิตได้ตามปกติ ส่งผลต่อการเดินทางและการจับจ่ายใช้สอย รวมทั้งมาตรการกระตุ้นการใช้จ่าย ได้แก่ โครงการคนละครึ่ง หรือโครงการเราเที่ยวด้วยกัน ทำให้ธุรกิจรายย่อยมีรายได้เพิ่มขึ้น แม้ว่าอัตราเงินเฟ้อจะพุ่งสูงขึ้นแต่การใช้จ่ายของครัวเรือนและการจ้างงานยังขยายตัวได้ ตลอดจนการกลับมาขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะในช่วงปลายปี

SEs 2.0%

ฟื้นตัวอย่างช้า ๆ แม้ว่าเศรษฐกิจโดยรวมจะกลับมาขยายตัว แต่ยังมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ส่วนหนึ่งมาจากการสิ้นสุดมาตรการผ่อนผันการชำระหนี้เดิมของธนาคารต่าง ๆ รวมทั้งธนาคารยังระมัดระวังในการให้สินเชื่อเพิ่มเติม นอกจากนี้ภาวะเงินเฟ้อส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น ทำให้ผลกำไรเพิ่มขึ้นไม่มากนัก

MEs 4.5%

ยังขยายตัวได้ดี แม้ว่าการส่งออกของ MSME จะลดลง 6.0% ซึ่งส่งผลต่อธุรกิจ MSME ในภาคการผลิต แต่ธุรกิจในภาคการค้าและภาคการบริการยังคงขยายตัวได้ต่อเนื่องตามภาพรวมการฟื้นตัวของเศรษฐกิจของประเทศ

การค้าระหว่างประเทศของ MSME ปี 2565

การส่งออกของ MSME ปี 2565

- การส่งออกของ MSME ปี 2565 MSME มีมูลค่าส่งออกสินค้า 1,060,207.9 ล้านบาท และเมื่ออยู่ในรูปดอลลาร์สหรัฐจะมีมูลค่า 30,508.2 ล้านเหรียญสหรัฐ ลดลงจากปีก่อน 6.0% โดย MSME มีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกต่อการส่งออกรวมเท่ากับ 10.6% ขณะที่มูลค่าการส่งออกรวมของประเทศมีมูลค่า 287,068 ล้านเหรียญสหรัฐ ขยายตัวจากปีก่อน 5.5%
- ตลาดส่งออกหลักของ MSME ปี 2565 ด้านตลาดส่งออกหลักของ MSME ได้แก่ อาเซียน จีน สหรัฐ ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ที่มีมูลค่าส่งออกเกือบ 80% ของมูลค่าส่งออกของ MSME พบว่ามีมูลค่าลดลงจากปีก่อนในทุกตลาดหลัก โดยเฉพาะตลาดจีนที่ลดลงถึง 19.0% เป็นผลจากมาตรการ Zero Covid ของจีน ขณะที่ตลาดอื่นๆได้รับผลกระทบจากภาวะเงินเฟ้อกระทบต่อราคาสินค้าและกำลังซื้อ

มูลค่าส่งออก
1,060,207.9 ล้านบาท
ลดลงจากปีก่อน 6.0%

MSME
มีสัดส่วนมูลค่าการส่งออก
ต่อการส่งออกรวม 10.6%

อัตราการขยายตัวของมูลค่าการส่งออก ปี 2565 ตามตลาดส่งออกหลัก

ตลาดส่งออก	MSME Export (%)	Total Export (%)
ASEAN	-1.5	10.3
CHINA	-19.0	-7.7
USA	-9.3	13.4
EU-27	-7.6	5.2
JAPAN	-6.9	-1.3
Others	2.6	5.9

สินค้าส่งออกสำคัญที่ขยายตัวได้ในอัตราที่สูง ได้แก่

- สินค้ากลุ่มอัญมณีและเครื่องประดับ (HS 71)
- น้ำตาลและขนมทำจากน้ำตาล (HS 17)
- ของปรุงแต่งทำจากพืชผัก ผลไม้ ลูกนัต (HS 20)

สินค้าส่งออกสำคัญที่ปรับตัวลดลง ได้แก่

- ผลไม้และลูกนัตที่บริโภคได้ (HS 08)
- เครื่องจักร คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ (HS 85)
- พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก (HS 39)

ค่าเงินบาทเฉลี่ยในปี 2566 มีแนวโน้มที่จะแข็งค่าขึ้นจากหลายปัจจัย อาจกระทบราคาของสินค้าส่งออกโดยเฉพาะสินค้าเกษตรและอาหาร สสว. คาดว่ามูลค่าการส่งออกของ MSME ในปี 2566 จะขยายตัวได้ระหว่าง 8% - 10%

การนำเข้าของ MSME ปี 2565

การนำเข้าของ MSME ในปี 2565 มีมูลค่า 1,227,666.9 ล้านบาท และเมื่ออยู่ในรูปดอลลาร์สหรัฐจะมีมูลค่า 34,857.4 ล้านเหรียญสหรัฐ ลดลงจากปีก่อน 1.9% โดย MSME มีสัดส่วนมูลค่าการนำเข้าต่อการนำเข้ารวมเท่ากับ 11.5% ขณะที่มูลค่าการนำเข้ารวมของประเทศมีมูลค่า 303,191 ล้านเหรียญสหรัฐ ขยายตัวจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 13.6%

สำหรับแหล่งนำเข้าสำคัญของ MSME พบว่ามีมูลค่านำเข้าลดลงจากปีก่อนเกือบทุกแหล่ง ยกเว้นการนำเข้าจากจีนที่มีสัดส่วนมูลค่ากว่า 40% ของ MSME ที่ขยายตัวได้เล็กน้อย

สินค้านำเข้าสำคัญของ MSME ในปี 2565 พบว่า ส่วนใหญ่จะขยายตัวค่อนข้างมากในสินค้ากลุ่มวัตถุดิบ ได้แก่ อัญมณีและเครื่องประดับ เหล็ก และยานยนต์และส่วนประกอบ ซึ่งขยายตัวตามราคาสินค้าวัตถุดิบที่ปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะเงินเฟ้อโลก

การนำเข้าของMSMEน่าจะกลับมาขยายตัวได้อีกครั้งโดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าวัตถุดิบสอดคล้องกับการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมของ MSME

ที่มา : กรมศุลกากร
ประมวลผลโดย : ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ สสว.

ดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการ MSME ของประเทศ

ดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการ MSME ของประเทศ ประจำปี 2565 มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 51.3 โดยปรับตัวดีขึ้นกว่าค่าเฉลี่ยของปี 2564 ที่ระดับ 42.4 จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนที่เริ่มคลี่คลาย ทำให้ประชาชนเดินทางออกมาจัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจและท่องเที่ยวมากขึ้น ส่งผลให้มีการขยายตัวของนักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและต่างชาติ ประกอบกับมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวจากภาครัฐ ส่งผลดีต่อเศรษฐกิจในประเทศที่เริ่มทยอยฟื้นตัว อย่างไรก็ตามจากผลกระทบของโควิด-19 ที่สะสมมาเป็นเวลากว่าสองปี ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังอ่อนแอรวมถึงภาวะราคาวัตถุดิบค่าสินค้าและค่าขนส่งปรับตัวสูงขึ้น จากผลกระทบทางอ้อมของสงครามรัสเซีย-ยูเครน อีกทั้งสภาวะเงินเฟ้อในประเทศส่งผลให้ค่าครองชีพของประชาชนเพิ่มสูงขึ้น และอาจจะกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต

เมื่อพิจารณาตามภาคธุรกิจ พบว่า ในปี 2565 ความเชื่อมั่นปรับตัวดีขึ้นทุกภาคธุรกิจ

ภาคการผลิต

ขยายตัวดีขึ้นกว่าปีก่อนหน้า จากการคลายล็อกในธุรกิจหลายประเภทที่เปิดให้บริการได้อย่างเต็มรูปแบบ รวมถึงการจัดกิจกรรมที่มีมากขึ้น ทั้งงานเทศกาล งานอบรม / สัมมนาต่าง ๆ อย่างไรก็ตามต้นทุนยังคงเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะสินค้า / วัตถุดิบ ค่าสาธารณูปโภค และค่าขนส่งที่เพิ่มสูงขึ้น ส่วนหนึ่งเกิดจากการล็อกดาวน์ในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 สงครามรัสเซีย-ยูเครน และภาวะเงินเฟ้อ ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและส่งผลต่อผลประกอบการธุรกิจ

ภาคการบริการ

ปรับตัวดีขึ้นกว่าปีก่อนจากการเปิดประเทศและมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวจากภาครัฐที่ช่วยกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างชาติเดินทางท่องเที่ยว ส่งผลดีต่อภาคการท่องเที่ยวและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ได้แก่ บริษัททัวร์ ร้านอาหาร ไกด์ โรงแรม รถรับเหมานำเที่ยว อีกทั้งงานรับเหมาก่อสร้างที่ภาคธุรกิจเริ่มซ่อมแซมและรีโนเวท เพื่อเตรียมรับลูกค้าหลังจากที่สามารถเปิดดำเนินธุรกิจได้เต็มรูปแบบและรองรับฤดูกาลท่องเที่ยว

ภาคการค้า

ปรับตัวดีขึ้นกว่าปีก่อน จากการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ การเดินทางที่เพิ่มมากขึ้นช่วยกระตุ้นความต้องการจับจ่ายใช้สอยในหมวดสินค้าอุปโภคบริโภค อีกทั้งจากการเปิดประเทศส่งผลให้กำลังซื้อจากต่างประเทศฟื้นตัว ภาคการค้าวัสดุก่อสร้างมียอดคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นตามความต้องการของผู้รับเหมาก่อสร้าง

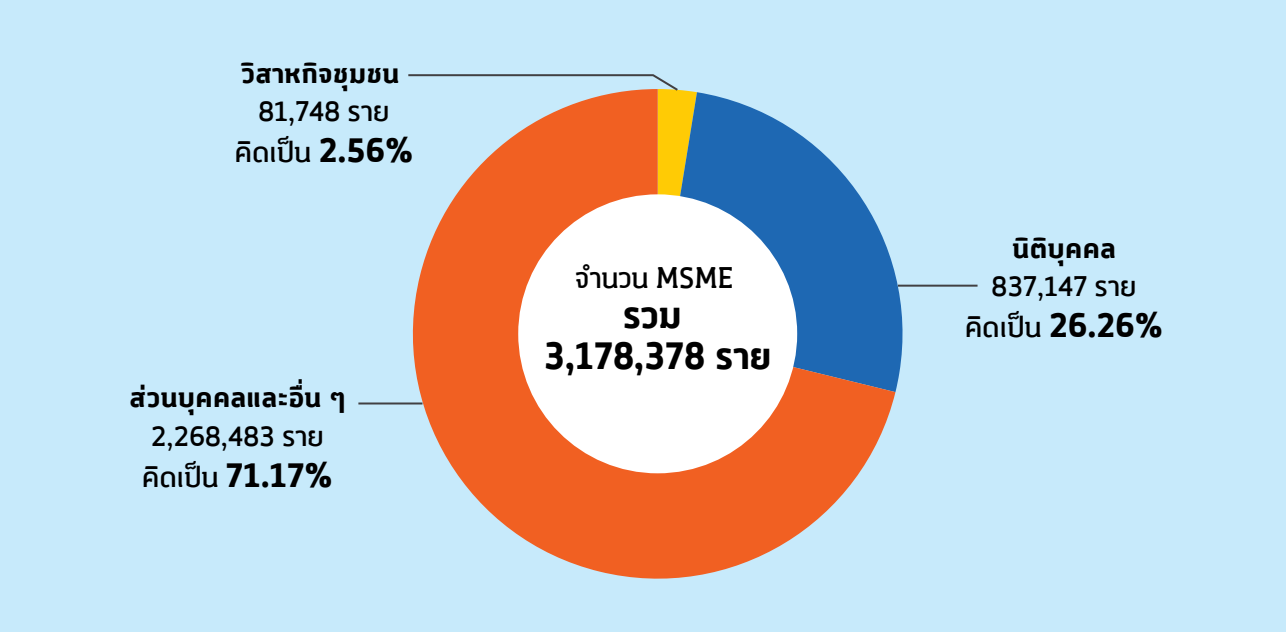
ภาคธุรกิจการเกษตร

ความต้องการผลผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้นต่อเนื่องประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐส่งผลดีต่อรายได้ของภาคธุรกิจการเกษตร แต่ด้านปศุสัตว์ยังคงต้องแบกรับภาระค่าอาหารสัตว์ที่เพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง ประกอบกับสภาพอากาศส่งผลต่อต้นทุนในการดูแลที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะค่าน้ำ อาหารเสริมของพืชและสัตว์ ปุ๋ย และสารเคมีทางการเกษตร

จำนวนและการจ้างงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จำนวน MSME ปี 2565

จำนวน MSME ปี 2565 มีจำนวน 3,178,378 ราย มีสัดส่วนร้อยละ 99.54 ของจำนวนวิสาหกิจทั้งประเทศ ขยายตัว 0.29% เมื่อพิจารณาจำแนกตามประเภทการจัดตั้ง พบว่า เป็นนิติบุคคล จำนวน 837,147 ราย คิดเป็นสัดส่วน 26.26% ส่วนบุคคลและอื่น ๆ มีจำนวน 2,268,483 ราย คิดเป็น 71.17% และวิสาหกิจชุมชน จำนวน 81,748 ราย คิดเป็น 2.56% ซึ่งเป็น MSME ทั้งหมด โดย MSME กระจายตัวอยู่ในภาคการค้ามากที่สุด มีจำนวนทั้งสิ้น 1,335,629 ราย หรือ 41.90% ของจำนวน MSME ทั้งประเทศ



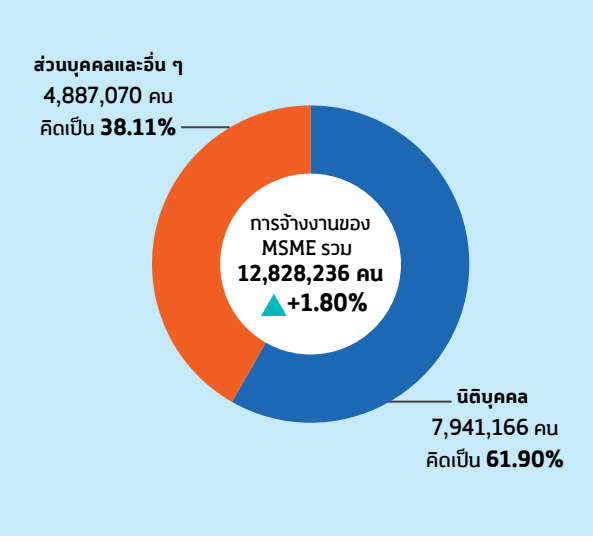
เมื่อจำแนกตามกลุ่มจังหวัด พบว่า

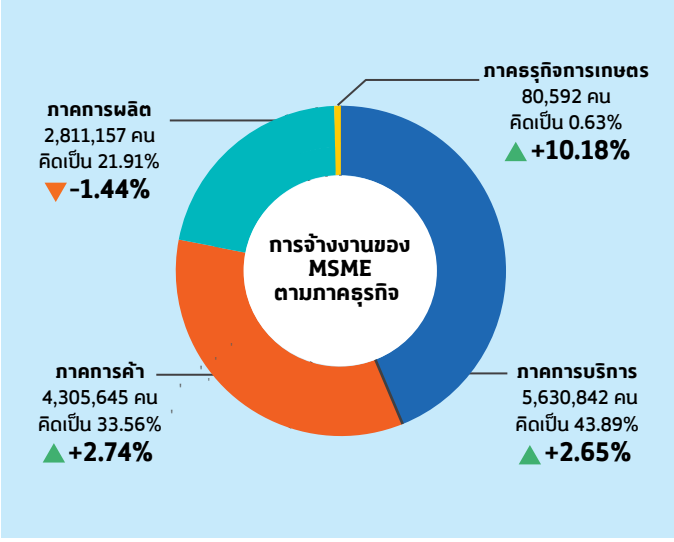
- จำนวน MSME อยู่ในกรุงเทพมหานครมากที่สุด คือ 521,492 ราย คิดเป็น 16.36% ของ MSME ทั้งประเทศ
- กลุ่มจังหวัดภาคกลางและปริมณฑล ซึ่งประกอบด้วย นครปฐม นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ มีจำนวน MSME 286,123 ราย คิดเป็น 8.98%
- กลุ่มจังหวัดที่มีจำนวน MSME น้อยที่สุด คือ กลุ่มจังหวัดชายแดนภาคใต้ มีจำนวน 68,205 ราย

จำนวนกิจการ MSME จัดตั้งใหม่ในปี 2565 มีจำนวนทั้งสิ้น 76,305 ราย ในส่วนการยกเลิกและเสร็จชำระบัญชีปี 2565 มีจำนวนทั้งสิ้น 21,848 ราย

จำนวนการจ้างงานของ MSME ปี 2565

การจ้างงานของ MSME มีจำนวนทั้งสิ้น 12,828,236 คน คิดเป็นสัดส่วน 70.99% ของจำนวนการจ้างงานรวมทั้งหมด เพิ่มขึ้น 1.80% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยเป็นการจ้างงานของนิติบุคคลจำนวน 7,941,166 คน คิดเป็น 61.90% และเป็นการจ้างงานของส่วนบุคคลและอื่นๆ จำนวน 4,887,070 คน คิดเป็น 38.11%





การจ้างงานของ MSME อยู่ในกลุ่มภาคการบริการมากที่สุด จำนวน 5,630,842 คน คิดเป็น 43.89% ของการจ้างงาน MSME ทั้งหมด ขยายตัวเพิ่มขึ้น 2.65% รองลงมาอยู่ในภาคการค้า จำนวน 4,305,645 คน คิดเป็น 33.56% ขยายตัว 2.74% อยู่ในภาคการผลิต จำนวน 2,811,157 คน คิดเป็น 21.91% หดตัว 1.44% และอยู่ในภาคธุรกิจเกษตร (เฉพาะธุรกิจนิติบุคคล) จำนวน 80,592 คน ขยายตัว 10.18% เมื่อเทียบกับปีก่อน

เมื่อพิจารณาจำแนกตามพื้นที่ พบว่า มีการกระจายตัวของการจ้างงานอยู่ในกรุงเทพมหานครสูงที่สุด จำนวน 3,494,938 คน คิดเป็น 27.24% รองลงมา คือ กลุ่มจังหวัดภาคกลางปริมณฑล และภาคตะวันออก 1 ตามลำดับ

ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อม ปี 2565

ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นการคำนวณในรูปดัชนีเชิงประกอบ (Composite Index) ซึ่งสร้างขึ้นจากตัวชี้วัด (Indicator) ของศักยภาพและสภาพการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประกอบด้วยดัชนีที่เกี่ยวข้อง 4 ด้าน ได้แก่

มิติปัจจัยพื้นฐานของกิจการ

มิติคุณลักษณะของผู้ประกอบการ

มิติการดำเนินงานของกิจการ

มิติผลประกอบการของกิจการ

เกณฑ์การประเมินดัชนีชี้วัดศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้จากการคำนวณ จะมีค่าอยู่ระหว่าง **0** ถึง **1**

0.80 หรือมากกว่า
มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับสูงมาก

0.70 – 0.79
มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับสูง

0.55 – 0.69
มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับปานกลาง

ต่ำกว่า 0.55
มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับต่ำ

วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1) พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยในทุกมิติ และในทุกไตรมาสตลอดปี 2565 และทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ค่อนข้างคงที่ตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา โดยวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ระหว่าง 0.53 – 0.56 สะท้อนว่าส่วนใหญ่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ระหว่าง 0.45 – 0.47 สะท้อนศักยภาพในระดับต่ำตลอดช่วงปี 2565

เมื่อพิจารณาดัชนีย่อย พบว่า ดัชนีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการของทั้งวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมต่างมีระดับค่อนข้างคงที่ตลอด 4 ไตรมาส ปี 2565 สำหรับดัชนีด้านการดำเนินงานของกิจการ พบว่าทั้งวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการลดลงต่อเนื่องในช่วงไตรมาสที่ 1 ถึงไตรมาสที่ 4 ของปี 2565 ในทางตรงกันข้ามวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาสที่ 1 ถึงไตรมาสที่ 4 ของปี 2565

ตารางที่ 1 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจรายย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1) ปี พ.ศ.2565

ดัชนี	วิสาหกิจรายย่อย				วิสาหกิจขนาดย่อม			
	Q1/65	Q2/65	Q3/65	Q4/65	Q1/65	Q2/65	Q3/65	Q4/65
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.51	0.50	0.49	0.50	0.60	0.60	0.57	0.58
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.29	0.27	0.26	0.26	0.34	0.38	0.33	0.34
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.58	0.56	0.51	0.51	0.70	0.65	0.62	0.63
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.49	0.51	0.57	0.62	0.59	0.61	0.62	0.67
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.47	0.46	0.45	0.47	0.56	0.56	0.53	0.56

หมายเหตุ : สีแดง หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับต่ำ / สีเหลือง หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับปานกลาง / สีเขียว หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับสูง / สีฟ้า หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับสูงมาก

- **วิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางในกลุ่มนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)** พบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างชัดเจนโดยวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ระหว่าง 0.55 – 0.66 สะท้อนว่าส่วนใหญ่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง ขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ระหว่าง 0.59 – 0.78 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลางและสูงตลอดช่วงปี 2565

- **สำหรับดัชนีย่อย** พบว่า ทุกศักยภาพทั้ง 4 ด้านแสดงแนวโน้มในเชิงบวก กล่าวคือ ดัชนีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีระดับสูงขึ้นจากระดับปานกลางในไตรมาสที่ 1 เป็นระดับสูงในไตรมาสที่ 4 ดัชนีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีระดับสูงขึ้นจากระดับต่ำในไตรมาสที่ 1 เป็นระดับปานกลางในไตรมาสที่ 4 และดัชนีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการมีระดับสูงขึ้นจากไตรมาสที่ 1 เป็นระดับสูงมากในไตรมาสที่ 4 อย่างไรก็ตาม ในด้านผลประกอบการของกิจการ แม้ศักยภาพด้านดังกล่าวมีแนวโน้มเชิงบวก แต่ศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการมีแนวโน้มลดลง ในปี 2565

- **เมื่อเปรียบเทียบดัชนีชุดที่ 1 และ 2** เห็นได้ว่า SME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่าเป็นอย่างมากทั้งด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ แต่กลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการต่ำกว่าอย่างชัดเจน สาเหตุที่สำคัญได้แก่
  - กิจการนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่าทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
  - กิจการนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า
  - กิจการนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมาก ทำให้ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลงเพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี
  - การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของ SME ที่เป็นนิติบุคคลมีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มิได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการโดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ

ตารางที่ 2 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2) ปี พ.ศ 2565

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม				วิสาหกิจขนาดกลาง			
	Q1/65	Q2/65	Q3/65	Q4/65	Q1/65	Q2/65	Q3/65	Q4/65
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.70	0.63	0.61	0.73	0.91	0.90	0.80	0.88
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.44	0.44	0.41	0.57	0.69	0.69	0.48	0.66
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.71	0.65	0.73	0.80	0.80	0.80	0.80	0.87
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.50	0.48	0.58	0.53	0.71	0.70	0.27	0.42
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.59	0.55	0.58	0.66	0.78	0.77	0.59	0.71

หมายเหตุ : สีแดง หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับต่ำ / สีเหลือง หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับปานกลาง / สีเขียว หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับสูง / สีฟ้า หมายถึง มีศักยภาพและโอกาสเติบโตในระดับสูงมาก

MSME Situation in 2022

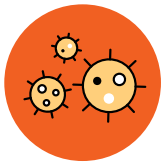
MSME Gross Domestic Product in 2022

Factors Affecting the Overall Economy of MSMEs in 2022

Negative Factors

The Russian-Ukrainian war has affected inflation, leading to increased costs for MSMEs' business operations. This impact is particularly noticeable in terms of goods, raw materials, including the price of oil. However, the increase in product prices is relatively limited due to subdued consumption. As a result, MSMEs have had to absorb a portion of these costs, leading to reduced profits.

Global inflation has prompted various central banks, especially the US Federal Reserve (the Fed), to raise their policy rates multiple times. Similarly, the Bank of Thailand has gradually increased interest rates to ensure stability in economic recovery. Although these interest rate changes are not expected to significantly affect 2022, it is anticipated that in 2023, interest rates will be a key factor influencing the survival and recovery of MSMEs, particularly those in fragile sectors.



The spread of the COVID-19 virus, specifically the "Omicron" strain, has had a relatively minor effect on businesses. However, it has caused the economy to experience a slower-than-expected recovery in the first half of the year.

The value of MSME exports has contracted by 6.0% due to the global economic slowdown, compounded by the volatile nature of the baht towards the end of the year.

Positive Factors

The successful vaccination campaign against COVID-19, with the achievement of the goal of administering 100 million doses in 2021, has played a pivotal role in preventing the need for lockdown measures. Despite the emergence of the Omicron strain of the virus, which led to a higher daily infection count compared to previous outbreaks, the continued vaccination efforts have contributed to curbing its impact.

Ongoing efforts to stimulate spending and travel have had a positive impact on the recovery of both the MSME economy and the national economy, significantly contributing to the country's economic revival.

The revocation of the Test & Go policy in May and the subsequent reopening of the country in October have acted as catalysts for rapid recovery within the tourism sector. This is evidenced by the notable increase in the number of foreign tourists returning, thereby facilitating the expansion of this crucial industry.

MSME Situation in 2022 by Business Size

Micro 14.1%

Micro-businesses continued to expand as people resumed their normal lives, impacting travel and spending. Measures aimed at stimulating spending, such as the Co-payment scheme or We Travel Together' project "have contributed to increased income for small businesses. Despite rising inflation, household spending and employment also continued to grow. The number of foreign tourists also saw an expansion, particularly towards the end of the year.

SEs 2.0%

SEs businesses experienced a slower recovery despite the overall economic improvement. However, issues with working capital persisted, partly due to the conclusion of payment waiver measures. Many banks, including the cautious approach of granting additional credit. Furthermore, inflation led to increased production costs for goods and services, resulting in modest profit increments.

MEs 4.5%

MEs businesses continued to exhibit robust growth. Although MSME exports saw a decline of 6.0%, impacting the manufacturing sector, businesses in the trade and service sectors sustained their expansion, aligning with the overall economic recovery of the country.

MSME International Trade in 2022

MSME Exports in 2022

- The value of goods exported by MSMEs in 2022 amounted to 1,060,207.9-million-baht, equivalent to 30,508.2 million US dollars. This marked a decrease of 6.0% compared to the previous year. MSME exports constituted 10.6% of the total export value, while the country's overall export value reached 287,068 million US dollars, reflecting a 5.5% increase from the previous year.
- The primary export markets for MSMEs in 2022 were ASEAN, China, the US, Japan, and the European Union. These markets accounted for nearly 80% of MSMEs' total export value. However, the value of MSME exports witnessed a decline in all major markets compared to the previous year. The Chinese market experienced a sharp decline of 19.0% due to China's Zero Covid measures, while other markets were impacted by inflation, affecting both goods prices and purchasing power.

Export value of 1,060,207.9 million baht

Decrease from the previous year 6.0%

MSMEs held a share of the total export value 10.6%

Growth rate of export value in 2022 according to major export market

Export markets	MSME Export (%)	Total Export (%)
ASEAN	-1.5	10.3
CHINA	-19.0	-7.7
USA	-9.3	13.4
EU-27	-7.6	5.2
JAPAN	-6.9	-1.3
Others	2.6	5.9

The major export products that have high growth rates were:

- Gems and jewelry products (HS 71)
- Sugar and confectionery made from sugar (HS 17)
- Preparations made from vegetables, fruits, and nuts (HS 20)

The major export products that have declined growth rates were:

- Edible fruits and nuts (HS 08)
- Machinery, computers, and equipment (HS 85)
- Plastics and products from plastic (HS 39)

The average baht value in 2023 is likely to appreciate due to several factors that may affect the prices of export products, especially agricultural products, and food. The OSMEP expects the value of MSME exports in 2023 to expand between 8% and 10%

MSME Imports in 2022

MSME imports in 2022 were valued at 1,227,666.9-million-baht, equivalent to 34,857.4 million USD. This marked a decrease of 1.9% from the previous year. MSME imports constituted 11.5% of the total import value, while the country's overall import value reached US$ 303,191 million, indicating an increase of 13.6% compared to the previous year.

The main sources of MSME imports, the import value decreased from the previous year for nearly all sources, except for imports from China, which accounted for more than 40% of MSME imports and experienced slight growth.

In 2022, major imports for MSMEs included raw materials such as gems and jewelry, steel, automobiles, and component parts. These sectors expanded significantly in response to rising raw material prices and global inflation.

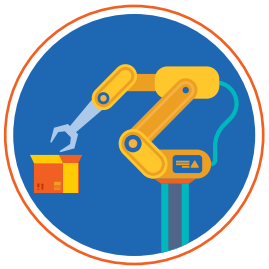
MSME imports are expected to expand again, particularly in the realm of raw materials, aligning with MSME industrial product exports.

Source: The Customs Department
Analyzed by the Office of Small and Medium Enterprises Promotion

MSME Entrepreneur Sentiment Index in the Country

The MSME Entrepreneur Sentiment Index for the country in 2022 averaged 51.3, an improvement over the 2021 average of 42.4. This improvement can be attributed to the situation surrounding the Omicron strain of the COVID-19 virus, which began to subside. This led to increased travel and economic activities, including tourism. As a result, both domestic and foreign tourism expanded, aided by government measures aimed at stimulating the tourism sector. This positive trend has contributed to the gradual recovery of the country's economy. Despite these improvements, challenges remain due to the accumulated impact of COVID-19 over the past two years. Consumer purchasing power continues to be weak, and factors such as rising raw material prices, product costs, and transportation expenses have been affected by the indirect consequences of the Russian-Ukrainian war. Furthermore, domestic inflation has led to increased living costs for the population and could potentially impact future business operations.

When analyzing the different business sectors, it was observed that confidence improved across all sectors in 2022.



Manufacturing sector

Manufacturing sector better growth compared to the previous year due to the reopening of many fully operational businesses. This includes increased activities, such as festivals and training seminars. However, costs remain a significant concern in business operations, particularly regarding products / raw materials, utility bills, and rising transportation expenses. Part of this can be attributed to the COVID-19 lockdown, the Russian-Ukrainian War, and inflation. These factors have influenced consumer purchasing decisions and have impacted business performance.

Service Sector

Service Sector improved performance compared to the previous year, attributed to the country's reopening and government initiatives to boost tourism. These measures have encouraged both Thai and foreign tourists to travel, leading to positive effects on the tourism and related business sectors. This improvement is evident in various activities, including tour companies, restaurants, guides, hotels, and tour contractors. Additionally, within the business sector, construction projects have begun to repair and renovate facilities in preparation for full business operations, providing support for the upcoming tourist season.

Trade Sector

Commercial Sector showed improvement compared to the previous year, driven by the recovery of economic activity. This improvement stemmed from increased spending on consumer goods and the country's reopening to international trade. Consequently, purchasing power from abroad also rebounded. The construction materials trading sector experienced a rise in purchase orders, aligned with the demand from construction contractors.

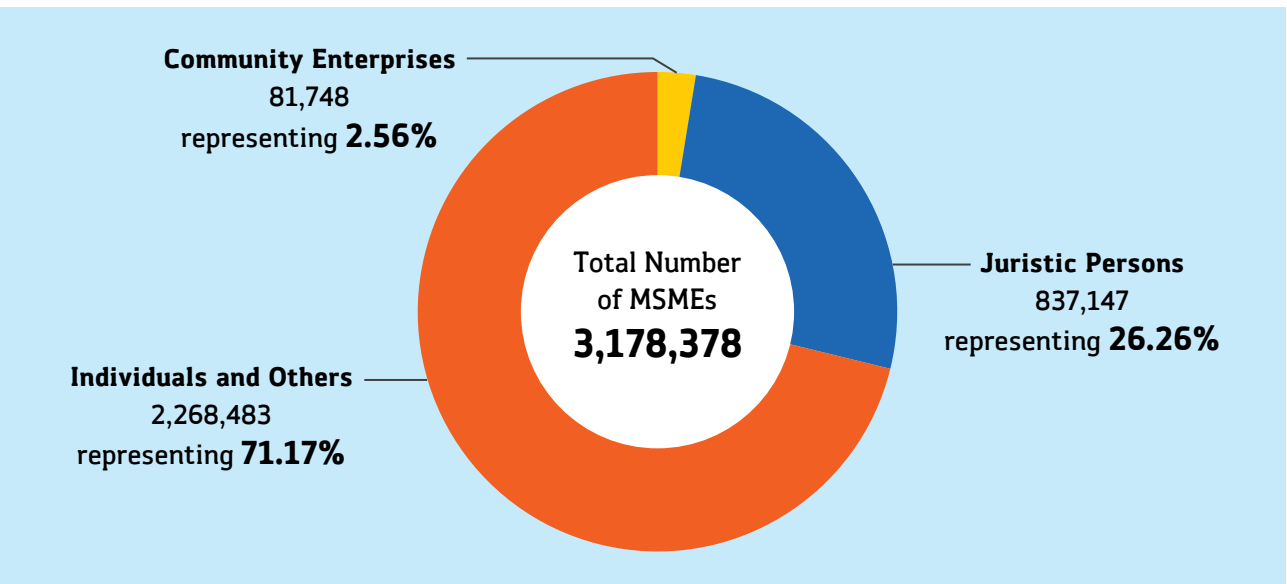
Agribusiness Sector

Demand for agricultural products continues to grow, further bolstered by government support that has positively impacted the income of the agricultural sector. However, the livestock aspect still grapples with the burden of escalating feed costs, which persistently remain low. Additionally, weather conditions play a role in influencing investment costs, particularly those related to water, plant and animal nutritional supplements, fertilizers, and agricultural chemicals.

The Number and Employment of Small and Medium-Sized Enterprises in 2022

The Number of MSME in 2022

In 2022, the total number of MSMEs reached 3,178,378, constituting 99.54% of the overall enterprise count in the country. This marked an increase of 0.29% compared to the previous period. Analyzing the establishment type, it was revealed that among these 837,147 were categorized as juristic persons, accounting for 26.26%, while 2,268,483 were individuals and other entities, constituting 71.17%. Additionally, community enterprises numbered 81,748, representing 2.56%. These figures collectively encompass all MSMEs, with the highest concentration found within the commercial sector. Specifically, there were 1,335,629 instances, making up 41.90% of the total MSME count in the country.



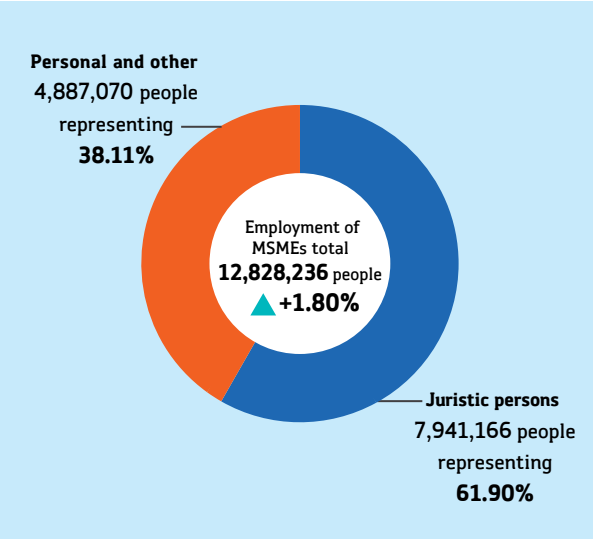
When classified by group of provinces, the following findings were observed:

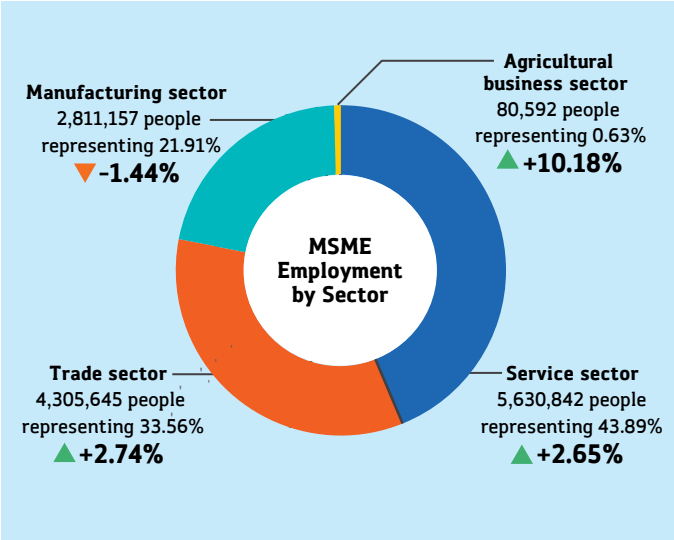
- The highest number of MSMEs was recorded in Bangkok, with a total of 521,492, representing 16.36% of all MSMEs across the country.
- The central region and its vicinity, comprising Nakhon Pathom, Nonthaburi, Pathum Thani, and Samut Prakan, had a combined MSME count of 286,123, accounting for 8.98%.
- The group of provinces with the lowest number of MSMEs was the southern border provinces, totaling 68,205 cases.

In 2022, the number of newly established MSMEs was 76,305, while the total count of cancellations and liquidations for the same year was 21,848.

MSME Employment Figures for 2022

Total MSME employment reached 12,828,236 individuals, constituting 70.99% of the overall workforce. This marked an increase of 1.80% compared to the previous year. Specifically, there were 7,941,166 employed within juristic persons, representing 61.90%, and 4,887,070 individuals in personal and other capacities, representing 38.11%.





MSME employment is most prominent within the service sector, with a total of 5,630,842 individuals, accounting for 43.89% of the overall MSME workforce. This represents a 2.65% increase. The commercial sector follows, with 4,305,645 individuals, constituting 33.56%, reflecting a growth of 2.74%. The manufacturing sector employs 2,811,157 individuals, representing 21.91%, showing a decrease of 1.44%. Additionally, in the agricultural sector (specifically for juristic persons), there were 80,592 individuals, marking a notable rise of 10.18% compared to the previous year.

When examining employment distribution by geographical classification, it was evident that the highest concentration of employment was in Bangkok, with a total of 3,494,938 individuals, constituting 27.24% of the workforce. Following this, the central and peripheral provinces, as well as the eastern region respectively.

Micro and Small Enterprise Growth Potential and Opportunity Index for 2022

The Small and Medium Enterprises Growth Potential and Opportunity Index is calculated using a composite index format. This index is created from indicators that assess the potential and growth conditions of small and medium enterprises. It comprises four relevant dimensions.

Fundamentals of the business dimension

Characteristic of operator dimensions

Business operation dimension

Business performance dimension

Assessment Criteria for Potential and Opportunity Index in Small and Medium Enterprise Growth Calculation. The index will have a value ranging between 0 and 1.

0.80 or higher
Indicates a very high potential and opportunity for growth.

0.70 – 0.79
Indicates high potential and opportunities for growth.

0.55 – 0.69
Indicates moderate potential and growth opportunities.

Below 0.55
Indicates low potential and opportunities for growth.

Micro-Enterprises and Small Enterprises (1st sets of indices) revealed that small enterprises exhibit higher growth potential and opportunities across all dimensions compared to micro-enterprises. Throughout 2022, both groups demonstrated consistent and relatively stable growth potential and opportunities, maintaining this trend over the four quarters studied. Small enterprises displayed an average potential and growth opportunity index ranging between 0.53 and 0.56, indicating a predominant moderate potential. Meanwhile, micro-enterprises had an average potential and growth opportunity index between 0.45 and 0.47, signifying a consistently low level of potential throughout the year 2022.

When analyzing sub-index, it was observed that the fundamental performance index and entrepreneurial characteristics index for both micro and small enterprises remained relatively stable over the four quarters of 2022. Conversely, both small enterprises and micro-enterprises demonstrated a gradual decline in their operational potential from the first to the fourth quarter of 2022. Conversely, both groups of enterprises displayed an increasing performance potential index from the first to the fourth quarter of 2022.

Table 1 : Index of Potential and Growth Opportunity for Individual Micro and Small Enterprises (1st sets of indices) in the Year 2022

Index	Micro Enterprises				Small Enterprises			
	Q1/22	Q2/22	Q3/22	Q4/22	Q1/22	Q2/22	Q3/22	Q4/22
Business Fundamental Index	0.51	0.50	0.49	0.50	0.60	0.60	0.57	0.58
Entrepreneurial Characteristics Index	0.29	0.27	0.26	0.26	0.34	0.38	0.33	0.34
Business operation Index	0.58	0.56	0.51	0.51	0.70	0.65	0.62	0.63
Business Performance Index	0.49	0.51	0.57	0.62	0.59	0.61	0.62	0.67
Potential Index and Growth Opportunity	0.47	0.46	0.45	0.47	0.56	0.56	0.53	0.56

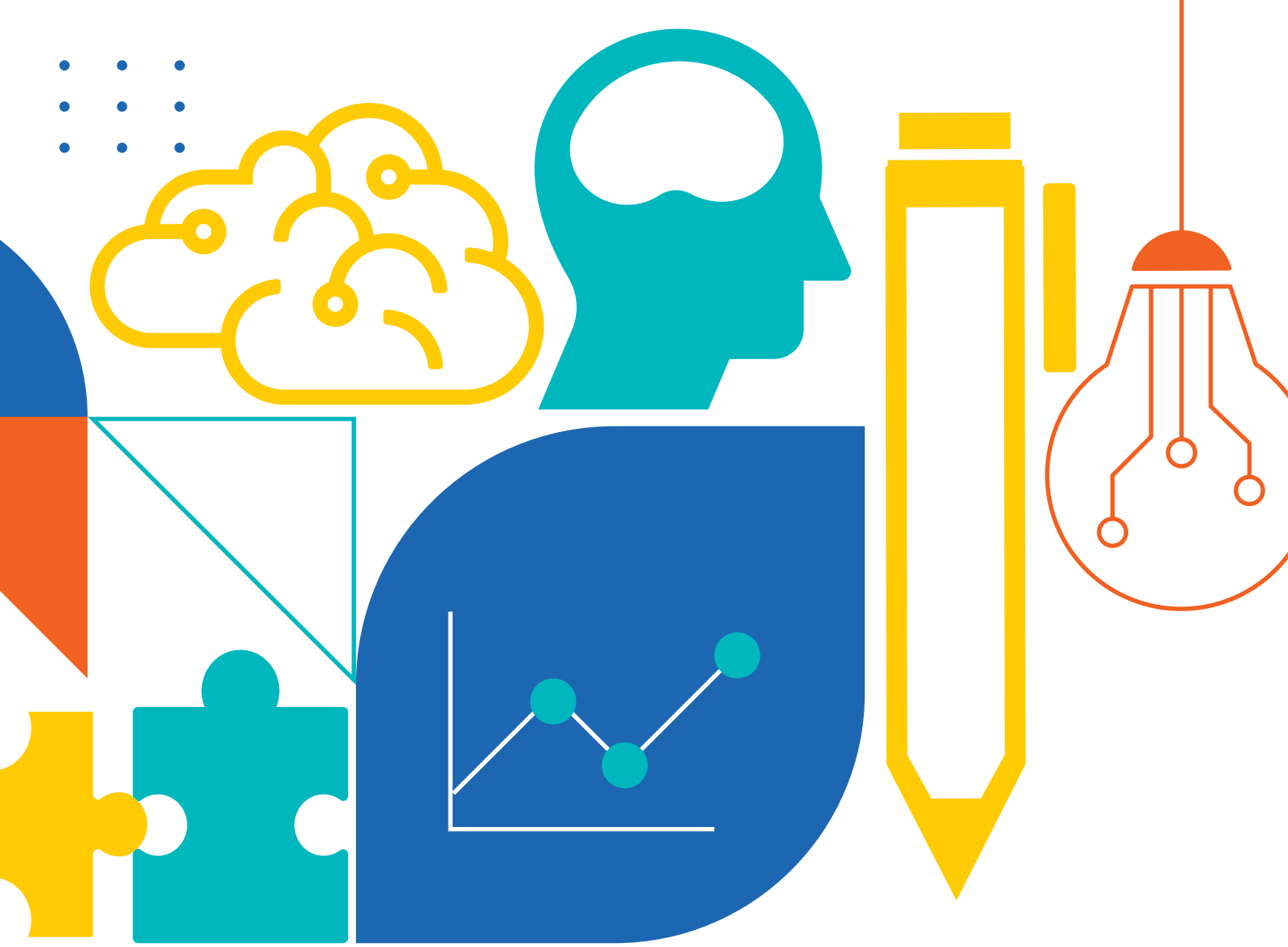
Note : Red refers to a low level on the Potential and Growth Opportunities Index / Yellow refers to a medium level on the Potential and Growth Opportunities Index / Green refers to a high level on the Potential and Growth Opportunities Index / Blue label refers to a very high level on the Potential and Growth Opportunities Index

- Small and medium-sized enterprises within the juristic group (2nd sets of indices) exhibit a distinct growth potential, with medium-sized enterprises clearly surpassing small enterprises. Small enterprises, on average, demonstrate a potential and growth opportunity index ranging from 0.55 to 0.66, reflecting a predominance of moderate potential. In contrast, medium-sized enterprises display an average potential and growth opportunity index ranging from 0.59 to 0.78, reflecting medium to high potential throughout the year 2022.
- Regarding the sub-index, positive trends were identified across all four potential areas. The Business Fundamental index ranged from moderate in Q1 to high in Q4. Entrepreneurial Characteristics showed a notable progression from low in Q1 to moderate in Q4, while the Business operation index rose from high in Q1 to very high in Q4. Despite the overall positive trend in potential, the business performance potential is projected to decrease in 2022.
- When comparing the 1st and 2nd sets of indices, it becomes evident that SMEs categorized as juristic persons possess significantly superior potential in terms of business fundamentals, entrepreneurial characteristics, and operational efficiency. However, the performance potential of these businesses is notably lower. Key contributing factors include:
    - Corporate enterprises often exhibit larger scales, possessing more assets, production capacity, and employment, rendering them more resilient compared to their smaller counterparts. The transition process for individual entities can be slower, impeding immediate growth despite improvements in the business environment.
    - A juristic entity possesses the potential to prepare accounting and financial statements in accordance with higher accounting standards compared to a small enterprise operated by an individual. This capability enables the comprehensive reflection of business costs, encompassing both monetary and non-monetary expenses, within the accounts and financial statements. Consequently, the profit figures of juristic persons tend to be lower than those of individual enterprises.
    - A juristic entity tends to be very profitable, causing a large amount of corporate income tax to be paid. Therefore, there is a tendency to manipulate profits to make profit numbers decrease for tax benefits.
    - The calculation of the Performance Potential Index for a specific case of a juristic SME has indicators for the proportion of other revenues that do not come from the sales of goods and services, which is an indicator of business risk diversification. It was found that almost all businesses do not generate income from other sources.

Table 2 : Index of Potential and Growth Opportunity for Individual Medium and Small Enterprises (2nd sets of indices) in the Year 2022

Index	Small Enterprises				Medium Enterprises			
	Q1/22	Q2/22	Q3/22	Q4/22	Q1/22	Q2/22	Q3/22	Q4/22
Business Fundamental Index	0.70	0.63	0.61	0.73	0.91	0.90	0.80	0.88
Entrepreneurial Characteristics Index	0.44	0.44	0.41	0.57	0.69	0.69	0.48	0.66
Business operation Index	0.71	0.65	0.73	0.80	0.80	0.80	0.80	0.87
Business Performance Index	0.50	0.48	0.58	0.53	0.71	0.70	0.27	0.42
Potential Index and Growth Opportunity	0.59	0.55	0.58	0.66	0.78	0.77	0.59	0.71

Note : Red refers to a low level on the Potential and Growth Opportunities Index / Yellow refers to a medium level on the Potential and Growth Opportunities Index / Green refers to a high level on the Potential and Growth Opportunities Index / Blue label refers to a very high level on the Potential and Growth Opportunities Index



03

การบริหารงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2565

Administration of SME Promotion 2022

การบริหารงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2565

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 แก้ไขเพิ่มเติม โดยพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 ให้เป็นหน่วยงานของรัฐภายใต้การบังคับบัญชาขึ้นตรงต่อนายกรัฐมนตรี มีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้สามารถพัฒนากิจการ และเป็นตัวจักรสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ หรือรัฐวิสาหกิจที่มีหน้าที่ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องและสอดคล้องในทิศทางเดียวกัน รวมไปถึงการประสานงานกับสถาบันการศึกษา เพื่อให้มีการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยี อันจะส่งเสริมให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความแข็งแรงและเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ

กลไกในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภายใต้พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ประกอบด้วย คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นคณะกรรมการระดับนโยบาย มีคณะกรรมการบริหารสำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำหน้าที่วางนโยบายบริหารงาน ควบคุม และกำกับกิจการของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Administration of SME Promotion 2022

The Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) has been established in accordance with the Small and Medium Enterprises Promotion Act, B.E. 2543 (2000) together with amendments by Notification 99/2557 of the National Council for Peace and Order, issued on 1 July 2014. According to the said legislation, OSMEP is a government under the direct supervision of the prime minister with the task to promote and empower the SMEs to further strengthen their capacity as a prime mover of the Thai economy. To this end, OSMEP shall function as the focal agency helping to coordinate and align the efforts of all government and private-sector work units that are involved in promoting SMEs.

Persuant to the provisions of the above-mentioned Act of B.E. 2543 (2000), Thailand's SME promotional work is to be administered by a hierarchy of officers comprising the following: a Steering Committee, being responsible at the policy level; an Executive Board of OSMEP, in charge of management control and supervision of the day-to-day performance of the OSMEP staff and the SMEs Fund in all of their planned projects.

คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

1.	นายกรัฐมนตรี (พลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา)	ประธานกรรมการ
2.	รองนายกรัฐมนตรี (นายสุพัฒนพงษ์ พันธ์มีเชาว์)	รองประธานกรรมการ
3.	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง	กรรมการ
4.	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์	กรรมการ
5.	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์	กรรมการ
6.	รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม	กรรมการ
7.	ปลัดกระทรวงมหาดไทย	กรรมการ
8.	ปลัดกระทรวงแรงงาน	กรรมการ
9.	ปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม	กรรมการ
10.	ปลัดกระทรวงอุตสาหกรรม	กรรมการ
11.	ผู้อำนวยการสำนักงบประมาณ	กรรมการ
12.	เลขาธิการสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ	กรรมการ
13.	เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	กรรมการ
14.	ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย	กรรมการ
15.	ประธานสภาเกษตรกรแห่งชาติ	กรรมการ
16.	ประธานสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	กรรมการ
17.	ประธานสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	กรรมการ
18.	ประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	กรรมการ
19.	ประธานสมาคมธนาคารไทย	กรรมการ
20.	นายกอบศักดิ์ ภูตระกูล	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
21.	นายพสุ โลหารชุน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
22.	นายธีรภัทร ประยูรสิทธิ	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
23.	นายสุรพล โอภาสเสถียร	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
24.	นายกฤษณ์ ณ ลำเลียง	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
25.	นายเกรียงไกร วีระฤทธิพันธ์	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
26.	นายมนตรี จงวิเศษ	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
27.	นายสุรัตน์ เมฆะวรากุล	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
28.	นายกรกฎ เตติรานนท์	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
29.	นายอภิชิต ประสพรัตน์	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
30.	ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) (นายวีระพงศ์ มาลัย)	กรรมการและเลขานุการ

Board of Small and Medium Enterprises Promotion

1.	The Prime Minister (General Prayut Chan-o-cha)	Chairman
2.	Deputy Prime Minister (Mr. Supattanapong Punmeechaow)	Vice Chairman
3.	Minister of Finance	Member
4.	Minister of Agriculture and Cooperatives	Member
5.	Minister of Commerce	Member
6.	Minister of Industry	Member
7.	Permanent Secretary of the Ministry of Interior	Member
8.	Permanent Secretary of the Ministry of Labor	Member
9.	Permanent Secretary of the Ministry of Higher Education, Science, Research and Innovation	Member
10.	Permanent Secretary of the Ministry of Industry	Member
11.	Budget Director of Bureau of the Budget	Member
12.	Secretary General of the National Economic and Social Development Council	Member
13.	Secretary General of Board of Investment	Member
14.	Governor of Bank of Thailand	Member
15.	President of National Farmers Council	Member
16.	Chairman of Board of Trade of Thailand	Member
17.	President of Tourism Council of Thailand	Member
18.	Chairman of The Federation of Thai Industries	Member
19.	Chairman of the Thai Bankers' Association	Member
20.	Mr. Kobsak Pootrakool	Member
21.	Mr. Pasu Loharjun	Member
22.	Mr. Theerapat Prayurasiddhi	Member
23.	Mr. Surapol Opassatain	Member
24.	Mr. Kris Nalamlieng	Member
25.	Mr. Kriengkrai Veerarittiphan	Member
26.	Mr. Montree Chongviset	Member
27.	Mr. Surat Mekavarakul	Member
28.	Mr. Korakot Tetiranon	Member
29.	Mr. Apichit Prasoprat	Member
30.	Director General of Office of Small and Medium Enterprises Promotion (Mr. Veerapong Malai)	Member and Secretary

คณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

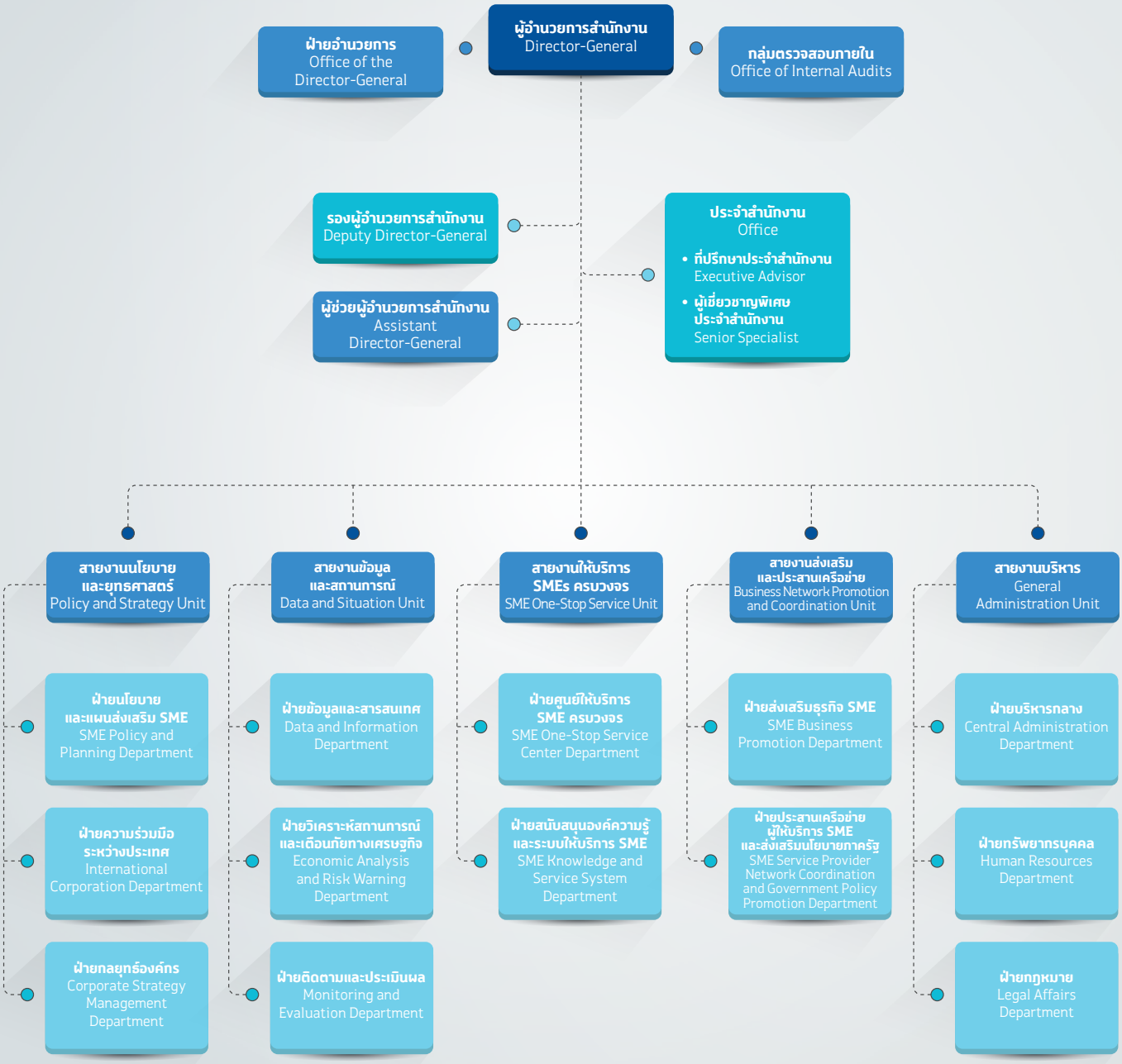
1.	นายกอบศักดิ์ ภูตระกูล	ประธานกรรมการ
2.	อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน	กรรมการ
3.	อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า	กรรมการ
4.	อธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร	กรรมการ
5.	อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม	กรรมการ
6.	ผู้แทนกระทรวงการคลัง	กรรมการ
7.	ผู้แทนกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม	กรรมการ
8.	ผู้แทนสำนักงบประมาณ	กรรมการ
9.	ผู้แทนสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	กรรมการ
10.	นายวิชิต นันทวรวัน	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
11.	นายภูวดิท ปรีชานนท์	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
12.	ว่าที่ร้อยตรี เอนก นุรักษ์	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
13.	นายอภิชิต ประสพรัตน์	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
14.	นายธีรภัทร ประยูรสิทธิ	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
15.	นายสุรพล โอภาสเสถียร	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
16.	นายโอฬาร ศุกลวณิช	กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
17.	ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) (นายวีระพงศ์ มาลัย)	กรรมการและเลขานุการ

Executive Board

1.	Mr. Kobsak Pootrakool	Chairman
2.	Director–General of Community Development Department	Member
3.	Director-General of Department of Business Development	Member
4.	Director-General of Department of Agriculture Extension	Member
5.	Director–General of Department of Industrial Promotion	Member
6.	Representative of Ministry of Finance	Member
7.	Representative of Ministry of Higher Education, Science, Research and Innovation	Member
8.	Representative of Bureau of the Budget	Member
9.	Representative of Board of Investment	Member
10.	Mr. Vichit Nantaworawan	Member
11.	Mr. Phuvadit Preechanont	Member
12.	Lieutenant Anek Nurak	Member
13.	Mr. Apichit Prasoprat	Member
14.	Mr. Theerapat Prayurasiddhi	Member
15.	Mr. Surapol Opassatain	Member
16.	Mr. O-larn Sukalavanij	Member
17.	Director General of Office of Small and Medium Enterprises Promotion (Mr. Veerapong Malai)	Member and Secretary

โครงสร้างสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Organization Structure of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion



ผู้บริหาร สสว.

Executive Management Team

นายวีระพงศ์ มาลัย
Mr. Veerapong Malai

ผู้อำนวยการสำนักงาน
Director-General

รองผู้อำนวยการสำนักงาน
Deputy Director-General

นายชาวันย์ สวัสดิ์-ชูโต
Mr. Chawan Svasti-Xuto

รองผู้อำนวยการสำนักงาน
Deputy Director-General

นางสาววิมลกานต์ โกสุมาศ
Miss Wimonkan Kosumas

รองผู้อำนวยการสำนักงาน
Deputy Director-General

รองผู้อำนวยการสำนักงาน
Deputy Director-General

นางสาวปณิตา ชินวัตร
Miss Panita Shinawatra

รองผู้อำนวยการสำนักงาน
Deputy Director-General

นายวชิระ แก้วกอ
Mr. Wachira Kaewkor

รองผู้อำนวยการสำนักงาน
Deputy Director-General

ผู้ตรวจการสำนักงาน
Inspector-General

ผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน
Chief Audit Executive

นางสาวอิสรา ภูมาศ
Miss Isra Phoomas

ผู้ตรวจการสำนักงาน
Inspector-General

นางสาวจรรยา ธนบุญสมบัติ
Miss Chanya Thanaboonsombat

ผู้อำนวยการกลุ่มตรวจสอบภายใน
Chief Audit Executive

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

นางพิมลภา สุวพานิช
Mrs. Pimolapar Suwaphanich

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

นางสาวยุวดี เต็มรังษี
Miss Yuwadee Temrungsee

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

นางลักขณา ตั้งจิตนบ
Mrs. Luckana Tangchitnob

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

นางสาวนัฏฐา ตุณสุวรรณ
Miss Nuttha Toonsuwan

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

นางอภิรดี ขาวเธียร
Mrs. Apiradee Khaodhiar

ผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักงาน
Assistant Director-General

ผู้อำนวยการฝ่าย สายงานนโยบายและยุทธศาสตร์

Department Director, Policy and Strategy Unit

นางสาวลลนา เถกิงรัศมี
Miss Lalana Takerngrasmee

ผู้อำนวยการฝ่าย
ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs
Director of SME Policy
and Planning Department

นางสาวณฐวรรณ จินดามัย
Miss Nathawan Jindamai

ผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์องค์กร
Director of Corporate Strategy
Management Department

ผู้อำนวยการฝ่าย สายงานข้อมูลและสถานการณ์

Department Director, Data and Situation Unit

นายทศพล ยูปานนท์
Mr. Tossapol Yoopanont

ผู้อำนวยการฝ่ายข้อมูลและสารสนเทศ
Director of Data and Information Department

นางสาวเรขา ศรีสมบูรณ์
Miss Raykha Srisomboon

ผู้อำนวยการฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ
Director of Economic Analysis and Risk Warning Department

นางบุญญารัศมิ์ บุญอาจ
Mrs. Boonyarat Boonarj

ผู้อำนวยการฝ่ายติดตามและประเมินผล
Director of Monitoring and Evaluation Department

ผู้อำนวยการฝ่าย สายงานให้บริการ SME ครบวงจร

Department Director, SME One-Stop Service Unit

นายกริชชา ฤทัยธนารัตน์
Mr. Kricha Ruethaitanarat

ผู้อำนวยการฝ่ายศูนย์ให้บริการ
SMEs ครบวงจร
Director of SME One-Stop
Service Center Department

นายวรพจน์ ประสานพานิช
Mr. Vorapoj Prasanpanich

ผู้อำนวยการฝ่ายสนับสนุนองค์ความรู้
และระบบให้บริการ SMEs
Director of SME Knowledge and
Service System Department

ผู้อำนวยการฝ่ายสายงานส่งเสริมและประสานเครือข่าย

Department Director, Business Network Promotion and Coordination Unit

นายมานิต จตุจริยพงศ์
Mr. Manit Jatujariyapong

ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมธุรกิจ SMEs
Director of SMEs Business Promotion Department

นางสาวนิธิวดี สมบูรณ์
Miss Nitivadee Somboon

ผู้อำนวยการฝ่ายประสานเครือข่ายผู้ให้บริการ SMEs และส่งเสริมนโยบายภาครัฐ
Director of SME Service Provider Network Coordination and Government Policy Promotion Department

ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการ
Office of the Director-General

นายปกิติศักดิ์ ลิมปิฐาภรณ์
Mr. Pakitisak Limpithaporn

ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการ
Director, the Office of the Director-General

ผู้อำนวยการฝ่าย สายงานบริหาร

Department Director, General Administration Unit

นางมาลินี บรรณโศภิษฐ์
Mrs. Malinee Bunnasopit

ผู้อำนวยการฝ่ายบริหารกลาง
Director of Central Administration Department

นางสาวปราณี ตรีวิมล
Miss Pranee Theevimon

ผู้อำนวยการฝ่ายทรัพยากรบุคคล
Director of Human Resources Department

นายเที่ยงธรรม พลโลก
Mr. Tiangtam Pollok

รักษาการแทนในตำแหน่ง
ผู้อำนวยการฝ่ายกฎหมาย
Acting Director of Legal Affairs Department

ผู้เชี่ยวชาญพิเศษประจำสำนักงาน

Senior Specialist

นางสาวอารีย์ สิงห์โต

Miss Aree Singto

ผู้เชี่ยวชาญพิเศษประจำสำนักงาน
Senior Specialist

การแบ่งส่วนงาน และหน้าที่ความรับผิดชอบ

1. กลุ่มงานที่ขึ้นตรงต่อผู้อำนวยการ

ขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย การดำเนินการเพื่อสนับสนุนและอำนวยความสะดวกในการบริหารของผู้บริหารและบุคลากรของสำนักงาน การวางแผนสื่อประชาสัมพันธ์ และการตรวจสอบการดำเนินงานภายในองค์กร ทั้งในส่วนการดำเนินงานด้านการงบประมาณ การเงิน การบัญชี การพัสดุ และการดำเนินการตามแผนงานต่าง ๆ ของสำนักงาน เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล ประกอบด้วย

1.1 กลุ่มตรวจสอบภายใน

มีหน้าที่เป็นผู้ประเมินเพื่อเพิ่มคุณค่าและปรับปรุงการปฏิบัติงานของสำนักงานให้ถึงเป้าหมาย ให้ข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของการบริหารความเสี่ยงของสำนักงาน และสอบทานการควบคุมภายในตามที่กำหนดไว้

1.2 ฝ่ายอำนวยการ

มีหน้าที่ในการดำเนินงานเลขานุการคณะกรรมการหรือคณะอนุกรรมการที่คณะกรรมการแต่งตั้ง รวมถึงงานอำนวยการให้ผู้บริหารสำนักงาน งานสารบรรณสำนักงาน งานด้านการสื่อสารเพื่อสร้างภาพลักษณ์ งานด้านสื่อสารการประชาสัมพันธ์ ทั้งหน่วยงานภายนอกและการสื่อสารระหว่างผู้บริหารและพนักงานภายในสำนักงาน

2. สายงานนโยบายและยุทธศาสตร์

ขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย การจัดทำข้อเสนอแนะนโยบาย ยุทธศาสตร์ มาตรการในการส่งเสริม SME จัดทำแผนแม่บทและแผนปฏิบัติการ ศึกษาและจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของ SME ที่ครอบคลุมทั้งระดับภาพรวม รายสาขา รายพื้นที่ และรายประเด็นสำคัญ ศึกษานโยบายและมาตรการส่งเสริมของต่างประเทศ ประสานความร่วมมือกับต่างประเทศ รวมถึงองค์กรระหว่างประเทศ เสนอแนะกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานของสำนักงาน วางแผนด้านงบประมาณและแผนการดำเนินงานของสำนักงาน ประกอบด้วย

2.1 ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SME

มีหน้าที่จัดทำแผนการส่งเสริม SME จัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและมาตรการส่งเสริม SME ทั้งในระดับมหภาครายสาขาเศรษฐกิจ รายพื้นที่ และรายประเด็นการพัฒนา จัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริม SME ระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว รวมถึงแผนปฏิบัติการเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน บูรณาการงบประมาณการส่งเสริม SME เสนอแนะปัจจัยเอื้อเพื่อสร้างสภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจ ศึกษาวิจัยเชิงนโยบายและเชิงประยุกต์เพื่อการจัดทำแผนการส่งเสริม SME

2.2 ฝ่ายความร่วมมือระหว่างประเทศ

มีหน้าที่ประสานงานและพัฒนาความร่วมมือกับหน่วยงาน / องค์การระหว่างประเทศจัดทำแผนงาน / โครงการความร่วมมือ พัฒนาเครือข่ายความร่วมมือ ศึกษาวิเคราะห์ผลกระทบของข้อตกลง-สถานการณ์ และแนวทางการส่งเสริม SME ของต่างประเทศ ติดตามข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการประชุมระดับนานาชาติ พัฒนาความร่วมมือเพื่อดำเนินงานโครงการเป็นตัวแทนองค์กรพัฒนาความสัมพันธ์กับหน่วยงานและต้อนรับผู้แทนจากองค์กรนานาชาติ

2.3 ฝ่ายกลยุทธ์องค์กร

มีหน้าที่ในการเสนอแนะทิศทาง กลยุทธ์ แผนการดำเนินงานและพัฒนาระบบการบริหารงานของสำนักงาน วางแผน วิเคราะห์และจัดทำงบประมาณ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของสำนักงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของสำนักงาน

3. สายงานข้อมูลและสถานการณ์

ขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย การวิเคราะห์ ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลต่าง ๆ ให้มีความทันสมัย และมีประสิทธิภาพ เผยแพร่ข้อมูล SME สู่สาธารณะ พัฒนาและประมวลผลข้อมูล SME ในมิติต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนภารกิจด้านการส่งเสริม SME ติดตามวิเคราะห์สถานการณ์และพัฒนาระบบเตือนภัยทางธุรกิจ SME จัดทำตัวชี้วัดเชิงนโยบายเพื่อวัดประสิทธิภาพการส่งเสริม SME บริหารและจัดทำเครือข่ายระบบสารสนเทศภายในสำนักงาน รวมถึงติดตามผลการดำเนินงาน ส่งเสริม SME ประกอบด้วย

3.1 ฝ่ายข้อมูลและสารสนเทศ

มีหน้าที่พัฒนาและจัดการฐานข้อมูล ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล ติดตามสถานการณ์ SME เพื่อการเสนอแนะนโยบายและจัดทำแผนการส่งเสริม SME บริหารและจัดการเครือข่ายระบบสารสนเทศภายในสำนักงาน วิเคราะห์ออกแบบและพัฒนาระบบ ฐานข้อมูลให้เชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ ส่งเสริมการใช้งานระบบสารสนเทศภายในสำนักงาน

3.2 ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ

มีหน้าที่ติดตาม และวิเคราะห์สถานการณ์ของ SME วิเคราะห์สถานการณ์และเครื่องชี้วัดทางเศรษฐกิจและสังคม ที่ส่งผลต่อ SME จัดทำตัวชี้วัดเชิงนโยบายเพื่อวัดประสิทธิภาพการส่งเสริม SME เพื่อประโยชน์ในการเสนอแนะนโยบายมาตรการ และการจัดทำแผนติดตามประมวลผล รวมถึงพัฒนาระบบการส่งเสริม SME

3.3 ฝ่ายติดตามและประเมินผล

มีหน้าที่ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานโครงการ ภายใต้ภารกิจพื้นฐานของสำนักงาน แผนการส่งเสริม SME และแผนปฏิบัติการฯ ทั้งที่ได้รับงบประมาณจากกองทุนส่งเสริม SME และนอกกองทุนฯ ทั้งที่อยู่ภายใต้แผนปฏิบัติการส่งเสริม SME และนอกแผนปฏิบัติการฯ

4. สายงานส่งเสริมและประสานเครือข่าย

ขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย การปฏิบัติงานเกี่ยวกับการสร้างและถ่ายทอดองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบการของ SME ให้บริการปรึกษาแนะนำ จัดทำทะเบียน SME พัฒนาระบบสิทธิประโยชน์ ประเมินสมรรถนะการประกอบการพัฒนาระบบการส่งเสริม รวมทั้งสร้างเครือข่ายการดำเนินงานส่งเสริม SME กับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อให้การดำเนินงานส่งเสริมช่วยเหลือ SME สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ และมาตรการของแผนการส่งเสริมและเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ลดความซ้ำซ้อนแต่เสริมการดำเนินงานซึ่งกันและกัน ประกอบด้วย

4.1 ฝ่ายส่งเสริมธุรกิจ SMEs

มีหน้าที่ให้บริการเบื้องต้นแก่ SME พัฒนาข้อสนเทศและองค์ความรู้ทั้งเชิงกว้างและเชิงลึก ที่เกี่ยวกับการประกอบการ เผยแพร่ข้อสนเทศและองค์ความรู้ไปสู่ SME ผ่านช่องทางต่าง ๆ ให้ทั่วถึงและสอดคล้องกับความต้องการของ SME เฉพาะกลุ่ม ให้คำปรึกษาแนะนำแก่ SME ในเบื้องต้น สร้างเครื่องมือในการประเมินสมรรถนะการประกอบการ จัดทำทะเบียนสมาชิกและพัฒนาสิทธิประโยชน์ ตลอดจนพัฒนาระบบส่งเสริม SME

4.2 ฝ่ายประสานเครือข่ายผู้ให้บริการ SMEs

มีหน้าที่พัฒนาความร่วมมือระหว่างหน่วยงานผู้ให้บริการ SME ทั้งจากภาครัฐ ภาคเอกชน ในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อให้การส่งเสริม SME เป็นไปอย่างมีเอกภาพ ลดความซ้ำซ้อน และเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน

5. สายงานบริหาร

ขอบข่ายหน้าที่ความรับผิดชอบ ประกอบด้วย การสนับสนุน และอำนวยความสะดวกการทำงานของหน่วยงานต่าง ๆ ที่ดำเนินงานตามบทบาทภารกิจของสำนักงาน ได้แก่ งานบัญชี การงาน การพัสดุ บริหารงานบุคคล กฎระเบียบ และคดีความต่าง ๆ เพื่อให้มีธรรมเนียมปฏิบัติที่ชัดเจน มีมาตรฐานโปร่งใส ตรวจสอบได้ ประกอบด้วย

5.1 ฝ่ายบริหารกลาง

มีหน้าที่ดำเนินงานด้านการเงิน บัญชีและงบประมาณ งานพัสดุ งานอาคารสถานที่ เพื่อสนับสนุนและอำนวยความสะดวก ในการดำเนินงานตามบทบาทภารกิจของสำนักงาน

5.2 ฝ่ายทรัพยากรบุคคล

มีหน้าที่ในการวางแผนอัตรากำลังคนให้มีความเหมาะสม และภารกิจบริหารงานและพัฒนาบุคลากรให้เอื้อต่อการดำเนินงานของสำนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งวางแผนพัฒนา เสริมสร้างวัฒนธรรม จริยธรรม และธรรมาภิบาลของสำนักงาน

5.3 ฝ่ายกฎหมาย

มีหน้าที่ในการศึกษาและเสนอแนะให้มีการออกหรือปรับปรุงกฎหมาย กฎระเบียบ ที่เป็นประโยชน์หรือเป็นอุปสรรคต่อการประกอบการของ SME รวมถึงการยกร่าง แก้ไข เพิ่มเติม กฎระเบียบเพื่อการทำงานของสำนักงานที่ครบถ้วนเพียงพอ ให้ข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อผู้บริหาร และพนักงานในส่วนที่เกี่ยวกับกฎระเบียบต่าง ๆ และการดำเนินการด้านนิติกรรมของสำนักงาน

งานบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายใน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายใน ซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้การดำเนินงานของสำนักงาน มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ พระราชบัญญัติวินัยการเงินการคลังของรัฐ พ.ศ. 2561 มาตรา 79 กำหนดให้หน่วยงานของรัฐจัดให้มีการตรวจสอบภายใน การควบคุมภายใน และ การบริหารจัดการความเสี่ยง โดยให้ถือปฏิบัติตามมาตรฐานและหลักเกณฑ์ที่กระทรวงการคลังกำหนด อีกทั้งการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในยังเป็นดัชนีชี้วัดตัวหนึ่งที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการประเมินผลการดำเนินงานขององค์กร โดยกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง

ระบบการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในของ สสว. ได้มีการดำเนินการตามมาตรฐาน COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) มาตั้งแต่ พ.ศ. 2548 จนถึงปัจจุบัน และการจัดทำแผนบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายในมีความสอดคล้อง และความเชื่อมโยงกับแผนยุทธศาสตร์ของ สสว. โดยผ่านความเห็นชอบ จากคณะอนุกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งนี้ในการดำเนินงานมีคณะทำงานกำกับการบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายใน ทำหน้าที่กำหนดกรอบนโยบาย กลยุทธ์ แนวทางการปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงและควบคุมภายในขององค์กร กำกับดูแลและควบคุมกระบวนการบริหารความเสี่ยง เพื่อให้การดำเนินงานบริหารความเสี่ยงและควบคุม ภายในของสำนักงานเป็นไปอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

Departmental Description of Job Responsibilities

1. Units reporting directly to the Director-General

Responsibilities: Support and facilitate administration by OSMEP's senior management and personnel; plan public relations media; and conduct internal audits of budgets, finance, accounting, supplies, and execution of OSMEP's plans for efficient outcomes under good governance. These responsibilities are conducted by:

1.1 Office of Internal Audit

This office conducts audits to upgrade and improve OSMEP's job performance against goals; provides advice for efficiency improvement of risk management: and reviews internal audits as directed.

1.2 Office of the Director-General

This department serves as secretariat to the Board-appointed committees or sub-committees; conducts administrative tasks for OSMEP management; office correspondence; corporate image; and public relations and communications (external and internal).

2. Policy and Strategy Unit

Responsibilities: Develop recommendations, policies, strategies, and measures for SME promotion, define master plans and action plans; study and develop policy recommendations for more SME competitiveness at overall, branch, local, and key issue levels; investigate international promotional policies and measures; coordinate with other countries and international organizations; recommend OSMEP strategies and action plans: and formulate OSMEP budget plans and action plans. These responsibilities are conducted by:

2.1 SME Policy and Planning Department

This department maps out SME promotion plans; develops SME policy recommendations and promotional measures at macro, economic sector, local, and development issue levels; maps out short-term, medium- term, and long-term SME promotional plans including actions plans for more competitiveness; integrates SME promotion budgets; recommends factors favoring business circumstances; and conducts policy and applied research for SME promotion plan preparation.

2.2 International Cooperation Department

This department coordinates and evolves cooperation with international agencies and organizations; maps out action plans and cooperation projects to develop networks; analyzes impacts of agreements, circumstances, and SME promotion guidelines of other countries; racks intelligence about international conferences; evolves cooperation programs for project management; and represents OSMEP in improving relations with international agencies and welcoming delegates of international organizations.

2.3 Cooperate Strategy Management Department

This department advocates directions, strategies, and action plans; develops OSMEP administrative systems; and plans, analyzes, and prepares budgets supporting OSMEP's efficiency as well as achievement of its objectives and goals.

3. Data and Situation Unit

Responsibilities: Analyze, design, and develop assorted databases for modernity and efficiency; publicize SME data; develop and compile SME data in assorted fashions in support of the SME promotion mission; track situations and develop warning systems for SME businesses; develop policy indices for SME promotion efficiency; administer and develop internal information networks; and tracks outcomes of SME promotion. These responsibilities are conducted by:

3.1 Data and Information Department

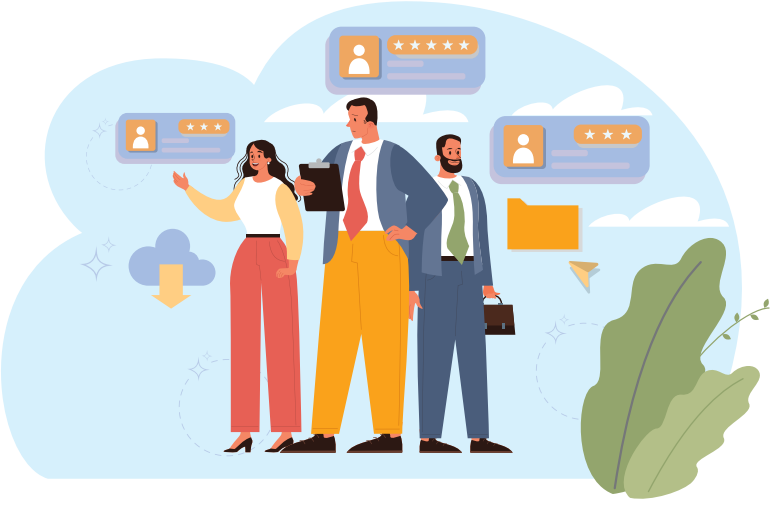
This department develops and manages databases; compiles and analyzes data; tracks SME situations for policy recommendations and SME promotion plan development; administers and manages information network systems inside OSMEP; analyzes, designs, and improves databases for systematic linkage; and promotes information system application of OSMEP.

3.2 Economic Analysis and Risk Warning Department

This department tracks and analyzes SME situations; analyzes situations and socio-economic indicators affecting SMEs; develops policy indices to gauge SME promotion efficiency leading to advocacy of policies and measures, and development of monitoring and compilation plans; and develops SME promotion systems.

3.3 Monitoring and Evaluation Department

This department tracks and assesses project outcomes under OSMEP's fundamental mission, SME promotion plans, and action plans under and outside SME Fund budgets (inside and beyond SME promotion plans).



4. Business network Promotion and Coordination Unit

Responsibilities: Establish and transfer SME expertise: provide advice for formalizing SME registration: develop benefits systems: assess the caliber of businesses: develop promotion systems; form networks for SME promotion with public and private agencies for SME assistance and promotion to align with promotion plans' strategies and measures in an efficient fashion, with minimized redundancy and mutual support. These responsibilities are conducted by:

4.1 SME business promotion department

This department provides primary services to SMEs; develops information and expertise (in depth and broad) of businesses; publicizes information and expertise to SMEs through assorted channels in a thorough way and suiting SME groups' specific needs; provides preliminary recommendations to SMEs; establishes tools for assessing business caliber; develops member registration and improves benefits; and develops SME promotion systems.

4.2 SME Service Provider Network Coordination

This department bolsters cooperation among SME service providers in the public and private sectors across the country and internationally for unified SME promotion, minimized redundancy, and mutual support.

5. General Administration Unit

Responsibilities: Support and facilitate the performance of various units under OSMEP's mission, namely accounting, finance, supplies, personnel administration, compliance, and litigation so that OSMEP personnel administration, compliance, and litigation so that OSMEP protocols may become clearly defined, standardized, transparent, and accountable. These responsibilities are conducted by:

5.1 Central Administration Department

This department engages in tasks related to finance, accounting and budget, supplies, and facilities in support of and easing OSMEP's mission.

5.2 Human Resources Department

This department plans an OSMEP workforce suiting its mission; administers and develops personnel in support of efficient performance; defines development plans and enhances OSMEP's culture, ethics, and good governance.

5.3 Legal Affairs Department

This department investigates and recommends solutions or amendments to legislation and rules that benefit or hinder SME businesses; drafts, amends, and adds to regulations for adequately thorough performance by OSMEP; and provides comments or advice to the management and personnel on assorted regulations and OSMEP's legal proceedings.

Risk Management and Internal Control

OSMEP values risk management and internal control, both being critical tools for its efficiency and effectiveness. Section 79 of the State Finance and Treasury Discipline Act, B.E. 2561 (2018), calls for public agencies to institute internal audits, internal control, and risk management under the Ministry of Finance's standard practices and rules. Risk management and internal control also represent an OSMEP performance indicator, to be assessed by the Comptroller Department, and Ministry of Finance.

OSMEP's risk management and internal control system has followed the standard of COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) since 2005. Risk management and internal control plans harmoniously align with OSMEP's strategic plans, with endorsement by the Executive Subcommittee for OSMEP. In practice, a taskforce for risk management and internal control defines a policy scope, strategies, and guidelines on organizational risk management and internal control; and oversees and controls risk management processes for more suitable and efficient practices by OSMEP.

04

รายงานผลการดำเนินงานของคณะอนุกรรมการตรวจสอบประจำปี
The Annual Audit Subcommittee Report

งบการเงินประจำปี 2565

- รายงานของผู้สอบบัญชี
- งบการเงิน
- หมายเหตุประกอบงบการเงิน

รายงานผลการดำเนินงานของคณะอนุกรรมการตรวจสอบประจำปี
สำหรับรอบระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามคำสั่งแต่งตั้งเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2564 และคำสั่งแทนตำแหน่งที่ว่างเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2565 และตามข้อกำหนดตามหลักเกณฑ์กระทรวงการคลังว่าด้วยมาตรฐานและหลักเกณฑ์การปฏิบัติงานตรวจสอบภายในสำหรับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2561 แก้ไขถึง (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2564 โดยมีรายนามคณะอนุกรรมการตรวจสอบและรายละเอียดการเข้าประชุมของคณะอนุกรรมการตรวจสอบ ดังนี้

รายชื่อคณะอนุกรรมการตรวจสอบ	ตำแหน่งในคณะอนุกรรมการตรวจสอบ	การเข้าร่วมประชุม/การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)
นางสาวแน่งน้อย เจริญทวีทรัพย์	ประธานอนุกรรมการตรวจสอบ	8/8
นายโอฬาร วีระนนท์[1]	อนุกรรมการตรวจสอบ	3/8
นายธีรภัทร ประยูรสิทธิ[2]	อนุกรรมการตรวจสอบ	2/8
นางอุบลศรี บุณยรัตพันธุ์	อนุกรรมการตรวจสอบ	8/8

[1] กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้ลาออกจากคณะอนุกรรมการตรวจสอบเมื่อวันที่ 19 เมษายน 2565

[2] กรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เริ่มดำรงตำแหน่งเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2565 ตามคำสั่งแต่งตั้งเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2565

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้ปฏิบัติงานด้วยความรู้ความสามารถและประสบการณ์อย่างระมัดระวัง รอบคอบ มีความเป็นอิสระอย่างเพียงพอเพื่อประโยชน์สูงสุดของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) โดยมีการประชุมรวม 8 ครั้งและสรุปผลการปฏิบัติงานตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 ได้ ดังนี้

1. การสอบทานรายงานทางการเงิน

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้รับทราบผลการตรวจสอบโดยสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) สำหรับงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยเป็นรายงานแบบไม่มีเงื่อนไขและคณะอนุกรรมการตรวจสอบได้เข้าร่วมประชุมกับ สตง. เพื่อรับทราบข้อสังเกตสำคัญของการตรวจสอบในวันที่ 22 พฤศจิกายน 2565

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้หารือร่วมกับสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน (สตง.) โดยคณะอนุกรรมการตรวจสอบได้ให้ข้อเสนอแนะแก่ สสว. ในการจัดทำรายงานทางการเงินและการตรวจสอบให้แล้วเสร็จภายในกรอบเวลาที่เร็วกว่าเดิม นอกจากนั้นได้ให้ข้อเสนอแนะให้มีการจัดทำงบการเงินรายไตรมาสให้สอดคล้องกับ ระเบียบสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่าด้วยการปฏิบัติงานด้านบัญชี พ.ศ. 2544

2. การกำกับดูแลงานกลุ่มตรวจสอบภายในและพิจารณาแผนงานการตรวจสอบ

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาความเป็นอิสระ รวมทั้งพิจารณาเกี่ยวกับความเพียงพอของทรัพยากรด้านการตรวจสอบภายใน และได้สอบทานแผนงานของกลุ่มตรวจสอบภายใน ทั้งนี้ได้กำกับดูแลให้มีการปฏิบัติงานตรวจสอบตามแผนงานตรวจสอบภายในปี 2565 และรับทราบข้อสังเกตจากการตรวจสอบหรือสอบทานระบบการควบคุมภายใน ทั้งนี้รายงานข้อตรวจพบได้มีการติดตามให้มีการแก้ไขปรับปรุงตามกรอบเวลาที่ฝ่ายบริหารเห็นชอบให้มีการดำเนินการ

ในภาพรวมการดำเนินการของกลุ่มตรวจสอบภายใน คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้ให้ข้อแนะนำในการสร้างการตระหนักรู้แก่องค์กรในบทบาทของกลุ่มตรวจสอบภายใน ความสำคัญของระบบควบคุมภายในเพื่อให้เกิดความร่วมมือและการให้การสนับสนุนการปฏิบัติงานและส่งผลในเรื่องประสิทธิผลการทำงานของทุกฝ่ายเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้โดยต้องเป็นการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาระบบการตรวจสอบภายใน คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้ให้ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาระบบการตรวจสอบภายในโดยให้กำหนดแผนงานการจัดทำโครงการประกันคุณภาพงานตรวจสอบภายในให้เป็นไปตามมาตรฐานวิชาชีพการตรวจสอบภายในและแนวทางที่กรมบัญชีกลางกำหนด

3. การสอบทานระบบบริหารความเสี่ยง

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้รับทราบผลการสอบทานการดำเนินงานของฝ่ายที่รับผิดชอบด้านบริหารความเสี่ยงซึ่งกระบวนการเกี่ยวกับบริหารความเสี่ยงประกอบด้วยฝ่ายกลยุทธ์องค์กร ได้มีการจัดทำแผนประจำปีและมีการกำกับดูแลโดยคณะกรรมการกำกับการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ได้ให้ข้อแนะนำในการพิจารณาความเสี่ยงให้ครอบคลุมหัวข้อการบริหารความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยฝ่ายบริหารเห็นชอบและจะเร่งดำเนินการให้แล้วเสร็จโดยเร็ว

4. การทบทวนกฎบัตรของคณะอนุกรรมการตรวจสอบ

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้ดำเนินการทบทวนกฎบัตรคณะอนุกรรมการตรวจสอบเพื่อกำหนดบทบาท หน้าที่และความรับผิดชอบให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่กำหนดโดยกระทรวงการคลังและมาตรฐานการปฏิบัติงานตรวจสอบภายในที่ดี โดยดำเนินการแล้วเสร็จและได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2565

5. การปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องและการรับเรื่องร้องเรียน

การสอบทานการปฏิบัติตามกฎหมายและกฎระเบียบที่สำคัญ เช่น การปฏิบัติตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 (Personal Data Protection Acts : PDPA) โดยให้ข้อเสนอแนะเรื่องการกำหนดการควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลที่มีความอ่อนไหวให้รัดกุมยิ่งขึ้น นอกจากนั้นได้สอบทานกระบวนการด้านการรับเรื่องร้องเรียนซึ่งปัจจุบันฝ่ายกฎหมายเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามและรายงานให้ฝ่ายบริหารทราบ โดยให้ข้อเสนอแนะให้มีการจัดทำรายงานเพื่อเสนอคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและคณะอนุกรรมการตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ

6. การร่วมประชุมหารือกับฝ่ายบริหาร

คณะอนุกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมหารือร่วมกับผู้อำนวยการสำนักงานและฝ่ายที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอเช่น ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs ฝ่ายกลยุทธ์องค์กร ฝ่ายข้อมูลและสารสนเทศ เป็นต้น เพื่อทำความเข้าใจและรับทราบแผนการดำเนินงานที่สำคัญ ปัญหาและอุปสรรค ซึ่งได้รับความร่วมมือจากฝ่ายบริหารและทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี จึงขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ในนามคณะอนุกรรมการตรวจสอบ
(นางสาวแน่งน้อย เจริญทวีทรัพย์)
ประธานคณะอนุกรรมการตรวจสอบ
ลงวันที่ 25 เมษายน 2566

The Annual Audit Subcommittee Report from January 1, 2022, to December 31, 2022

The Audit Subcommittee has performed their duties as assigned by the Board of directors of Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) conforming to the appointment order on June 29, 2021, and the appointment order on October 10, 2022 for substitution of resigned Audit Subcommittee with the Ministry of Finance Guidelines on Internal Auditing Standards and Practices for the Government Agencies of the year 2018 revised up to the year 2021 (edition 3rd). The list names of the Audit Subcommittee and the meeting attendance details are shown as follows:

The List names of the Audit Subcommittee	The Position in Audit Subcommittee	the Meeting Attendance (times)
Ms. Nangnoi Charoenthaveesub	Chairlady of the Audit Subcommittee	8/8
Mr. Olarn Weranond[1]	Member of Audit Subcommittee	3/8
Mr. Theerapat Prayurasiddhi[2]	Member of Audit Subcommittee	2/8
Mrs. Ubolsri Punyaratabandhu	Member of Audit Subcommittee	8/8

[1] The member of Board of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) Committee resigned from the Audit Subcommittee on April 19, 2022

[2] The member of Board of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP) Committee was appointed on September 23, 2022 according to the order of appointment dated on October 10, 2022

The Audit Subcommittee has performed their duties with knowledge, capability, and experience with professional due care and independence for the maximum benefit of the Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP). There were 8 meetings and a work performance was summarized from January 1, 2022, to December 31, 2022, as follows:

1. Reviewing financial reports

The Audit Subcommittee acknowledged the audit results by the State Audit Office of the Kingdom of Thailand (SAO) for the financial statements of the year, which ended on December 31, 2021, which were unqualified opinion. The Audit Subcommittee also attended the meeting held with the SAO on November 22, 2022

The Audit Subcommittee collaborate discussed SAO and give advice to OSMEP to finish financial statements earlier within timeframe. Additionally, the Audit Subcommittee also recommended OSMEP to prepare quarterly financial statements according to the OSMEP accounting rules of the year 2001.

2. Monitoring the internal audit activities of the Internal Audit Group and internal audit work plan

The Audit Subcommittee considered the independence and sufficiency of resources in the Internal Audit Group. Furthermore, they had reviewed the internal audit group's work plan and monitored internal audit team to finish their audit work as year planned. The Audit Subcommittee also acknowledged the internal audit findings and monitored to improve the internal control as management delegated to conduct by determined action plan.

Regarding the internal audit activities, the Audit Subcommittee raised awareness among OSMEP staff members about the role of internal audit activities and the importance of internal control to collaborate with auditees and support internal audit team. This results in effectiveness of operations in all departments in order to achieve the determined objective through the continuous work performance.

For developing the internal audit system, the Audit Subcommittee gave advice to internal audit group to develop the internal audit system by means of preparing quality assurance and improvement program in accordance with rules and regulations about internal audit standard issued by the Comptroller General' s Department.

3. Reviewing the risk management system

The Audit Subcommittee has been informed of the operations of the responsible parties regarding the risk management system. The annual plan, therefore, is prepared and supervised by the Risk Management and Internal Control Committee. Internal audit group issued the topic that the reviewing IT risk management should be included in the Risk Management Committee meeting. Then, management agreed and cleared this issue in a timely manner.

4. Reviewing the Audit Subcommittee Charter

The Audit Subcommittee has reviewed the Audit Committee Charter prescribing the roles and responsibilities in accordance with the rules and regulations set by the Ministry of Finance and the internal audit best practices and standards, which was completed and approved by the Board of directors of Office of Small and Medium Enterprises Promotion on June 23, 2022.

5. Reviewing compliance and whistle blowing

Reviewing compliance with important rules and regulations such as Personal Data Protection Acts; of the year 2019 (PDPA) by recommending about control over the sensitive data carefully. In addition, reviewing the whistle blowing process that Law department is responsible for following up and reporting to management by giving advice to report the complaints to the Audit Subcommittee and OSMEP Executive Board regularly.

6. Attending the meetings with the management

The Audit Subcommittee holds regular meetings with the President of executive board of directors, Chief Executive Officer and related departments, such as the SMEs policy and promotion plan department, the Corporate strategy department and the Information technology department to understand and discuss significant plans, issues, and obstacles, which this operation has received good cooperation from the management and all related parties. Then, the Audit Subcommittee give thanks to OSMEP team members for this occasion.

On behalf of the Audit Subcommittee
(Ms. Nangnoi Charoenthaveesub)
Chairlady of the Audit Subcommittee
Dated on April 25, 2023

รายงานของผู้สอบบัญชี

เสนอ คณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ความเห็น

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้ตรวจสอบรายงานการเงินของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งประกอบด้วย งบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 งบแสดงผลการดำเนินงานทางการเงิน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุน และงบกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงินรวมถึงสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินเห็นว่า รายงานการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงินของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสด สำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันโดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการบัญชีภาครัฐและนโยบายการบัญชีภาครัฐที่กระทรวงการคลังกำหนด

เกณฑ์ในการแสดงความเห็น

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้ปฏิบัติงานตรวจสอบตามหลักเกณฑ์มาตรฐานเกี่ยวกับการตรวจเงินแผ่นดินและมาตรฐานการสอบบัญชี ความรับผิดชอบของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้กล่าวไว้ในวรรคความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบรายงานการเงินในรายงานของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินมีความเป็นอิสระจากหน่วยงานตามหลักเกณฑ์มาตรฐานเกี่ยวกับการตรวจเงินแผ่นดินที่กำหนดโดยคณะกรรมการตรวจเงินแผ่นดินและประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี รวมถึงมาตรฐานเรื่องความเป็นอิสระ ที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชี (ประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบรายงานการเงิน และสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้ปฏิบัติตามความรับผิดชอบด้านจรรยาบรรณอื่น ๆ ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์มาตรฐานเกี่ยวกับการตรวจเงินแผ่นดินและประมวลจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินเชื่อว่าหลักฐานการสอบบัญชีที่สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้รับเพียงพอและเหมาะสมเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการแสดงความเห็นของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน

ข้อมูลอื่น

ผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบต่อข้อมูลอื่น ข้อมูลอื่นประกอบด้วย ข้อมูลซึ่งรวมอยู่ในรายงานประจำปี แต่ไม่รวมถึงรายงานการเงินและรายงานของผู้สอบบัญชีที่อยู่ในรายงานประจำปีนั้น สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินคาดว่า สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินจะได้รับรายงานประจำปีภายหลังวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีนี้

ความเห็นของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินต่อรายงานการเงินไม่ครอบคลุมถึงข้อมูลอื่นและสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินไม่ได้ให้ความเชื่อมั่นต่อข้อมูลอื่น

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน

ความรับผิดชอบของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินที่เกี่ยวเนื่องกับการตรวจสอบรายงานการเงิน คือ การอ่านและพิจารณาว่าข้อมูลอื่นมีความขัดแย้งที่มีสาระสำคัญกับรายงานการเงินหรือกับความรู้ที่ได้รับจากการตรวจสอบของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน หรือปรากฏว่าข้อมูลอื่นมีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่

เมื่อสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้อ่านรายงานประจำปี หากสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินสรุปได้ว่ามีการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินต้องสื่อสารเรื่องดังกล่าวกับผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแล

ความรับผิดชอบของผู้บริหารต่อรายงานการเงิน

ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำและนำเสนอรายงานการเงินเหล่านี้โดยถูกต้องตามที่ควรตามมาตรฐานการบัญชีภาครัฐและนโยบายการบัญชีภาครัฐที่กระทรวงการคลังกำหนด และรับผิดชอบเกี่ยวกับการควบคุมภายในที่ผู้บริหารพิจารณาว่าจำเป็นเพื่อให้สามารถจัดทำรายงานการเงินที่ปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด

ในการจัดทำรายงานการเงิน ผู้บริหารรับผิดชอบในการประเมินความสามารถของหน่วยงานในการดำเนินงานต่อเนื่อง เปิดเผยเรื่องที่เกี่ยวกับการดำเนินงานต่อเนื่องตามความเหมาะสม และการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องเว้นแต่มีข้อกำหนดในกฎหมายหรือเป็นนโยบายรัฐบาลที่จะเลิกหน่วยงานหรือหยุดดำเนินงานหรือไม่สามารถดำเนินงานต่อเนื่องต่อไปได้

ความรับผิดชอบของผู้สอบบัญชีต่อการตรวจสอบรายงานการเงิน

การตรวจสอบของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลว่ารายงานการเงินโดยรวมปราศจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญหรือไม่ ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด และเสนอรายงานของผู้สอบบัญชีซึ่งรวมความเห็นของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินอยู่ด้วย ความเชื่อมั่นอย่างสมเหตุสมผลคือความเชื่อมั่นในระดับสูงแต่ไม่ได้เป็นการรับประกันว่าการปฏิบัติงานตรวจสอบตามหลักเกณฑ์มาตรฐานเกี่ยวกับการตรวจเงินแผ่นดินและมาตรฐานการสอบบัญชีจะสามารถตรวจพบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญที่มีอยู่ได้เสมอไป ข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอาจเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาดและถือว่ามีสาระสำคัญเมื่อคาดการณ์ได้อย่างสมเหตุสมผลว่ารายการที่ขัดต่อข้อเท็จจริงแต่ละรายการหรือทุกรายการรวมกันจะมีผลต่อการตัดสินใจทางเศรษฐกิจของผู้ใช้รายงานการเงินจากการใช้รายงานการเงินเหล่านี้

ในการตรวจสอบของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินตามหลักเกณฑ์มาตรฐานเกี่ยวกับการตรวจเงินแผ่นดินและมาตรฐานการสอบบัญชี สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้ใช้ดุลยพินิจและการสังเกตและสงสัยเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพตลอดการตรวจสอบ การปฏิบัติงานของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินรวมถึง

- ระบุและประเมินความเสี่ยงจากการแสดงข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญในรายงานการเงิน ไม่ว่าจะเกิดจากการทุจริตหรือข้อผิดพลาด ออกแบบและปฏิบัติงานตามวิธีการตรวจสอบเพื่อตอบสนองต่อความเสี่ยงเหล่านั้น และได้หลักฐานการสอบบัญชีที่เพียงพอและเหมาะสมเพื่อเป็นเกณฑ์

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน

ในการแสดงความเห็นของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน ความเสี่ยงที่ไม่พบข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญซึ่งเป็นผลมาจากการทุจริตจะสูงกว่าความเสี่ยงที่เกิดจากข้อผิดพลาด เนื่องจากการทุจริตอาจเกี่ยวกับการสมรู้ร่วมคิด การปลอมแปลงเอกสารหลักฐาน การตั้งใจละเว้นการแสดงข้อมูล การแสดงข้อมูลที่ไม่ตรงตามข้อเท็จจริงหรือการแทรกแซงการควบคุมภายใน

- ทำความเข้าใจในระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับการตรวจสอบ เพื่อออกแบบวิธีการตรวจสอบที่เหมาะสมกับสถานการณ์ แต่ไม่ใช่เพื่อวัตถุประสงค์ในการแสดงความเห็นต่อความมีประสิทธิผลของการควบคุมภายในของหน่วยงาน
- ประเมินความเหมาะสมของนโยบายการบัญชีที่ผู้บริหารใช้และความสมเหตุสมผลของประมาณการทางบัญชีและการเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องซึ่งจัดทำขึ้นโดยผู้บริหาร
- สรุปเกี่ยวกับความเหมาะสมของการใช้เกณฑ์การบัญชีสำหรับการดำเนินงานต่อเนื่องของผู้บริหารและจากหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับ สรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญที่เกี่ยวกับเหตุการณ์หรือสถานการณ์ที่อาจเป็นเหตุให้เกิดข้อสงสัยอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถของหน่วยงานในการดำเนินงานต่อเนื่องหรือไม่ ถ้าสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้ข้อสรุปว่ามีความไม่แน่นอนที่มีสาระสำคัญ สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินต้องกล่าวไว้ในรายงานของผู้สอบบัญชีของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินโดยให้ข้อสังเกตถึงการเปิดเผยข้อมูลในรายงานการเงินที่เกี่ยวข้อง หรือถ้าการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวไม่เพียงพอ ความเห็นของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินจะเปลี่ยนแปลงไป ข้อสรุปของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินขึ้นอยู่กับหลักฐานการสอบบัญชีที่ได้รับจนถึงวันที่ในรายงานของผู้สอบบัญชีของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน อย่างไรก็ตามเหตุการณ์หรือสถานการณ์ในอนาคตอาจเป็นเหตุให้หน่วยงานต้องหยุดการดำเนินงานต่อเนื่อง
- ประเมินการนำเสนอ โครงสร้างและเนื้อหาของรายงานการเงินโดยรวม รวมถึงการเปิดเผยข้อมูลว่ารายงานการเงินแสดงรายการและเหตุการณ์ในรูปแบบที่ทำให้มีการนำเสนอข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรหรือไม่

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้สื่อสารกับผู้บริหารในเรื่องต่าง ๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงขอบเขตและช่วงเวลาของการตรวจสอบตามที่ได้วางแผนไว้ ประเด็นที่มีนัยสำคัญที่พบจากการตรวจสอบ รวมถึงข้อบกพร่องที่มีนัยสำคัญในระบบการควบคุมภายในหากสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดินได้พบในระหว่างการตรวจสอบของสำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน

(นางสาวเฉลิมศรี เกตุแดง)
ผู้อำนวยการสำนักตรวจสอบการเงินและบริหารพัสดุที่ 16

(นางพวงสุดา ฉันทวิเชียร)
นักวิชาการตรวจเงินแผ่นดินชำนาญการพิเศษ

สำนักงานการตรวจเงินแผ่นดิน
วันที่ 6 มิถุนายน 2566

งบแสดงฐานะการเงิน

(หน่วย : บาท)

	หมายเหตุ	2565	2564
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	5	6,010,859,319.50	8,899,799,713.20
ลูกหนี้อื่นระยะสั้น	6	13,260,518.96	7,841,097.14
เงินลงทุนระยะสั้น	7	3,318,163,030.87	-
วัสดุคงเหลือ		383,377.72	265,891.96
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	8	30,014,922.50	32,440,721.05
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน		9,372,681,169.55	8,940,347,423.35
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	9	3,597,360,925.64	4,338,478,442.61
เงินลงทุนในหน่วยงานที่ถูกควบคุม - สุทธิ	10	-	-
เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม - สุทธิ	11	13,274,600.00	13,274,600.00
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	12	11,269,746.03	6,736,982.63
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	13	3,969,695.96	3,346,866.68
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น		270,102.24	275,952.24
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		3,626,145,069.87	4,362,112,844.16
รวมสินทรัพย์		12,998,826,239.42	13,302,460,267.51
หนี้สินและสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุน			
หนี้สิน			
หนี้สินหมุนเวียน			
เจ้าหนี้อื่นระยะสั้น	14	5,133,982,200.46	5,044,374,478.28
เงินรับฝากระยะสั้น	15	9,907,286.61	7,170,053.13
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	16	15,822,815.67	13,812,931.70
รวมหนี้สินหมุนเวียน		5,159,712,302.74	5,065,357,463.11
รวมหนี้สิน		5,159,712,302.74	5,065,357,463.11

(หน่วย : บาท)

	หมายเหตุ	2565	2564
สินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุน			
ทุน			
งบประมาณเพื่อการลงทุนระยะยาว (โครงการของรัฐ)	18	127,500,000.00	127,500,000.00
งบประมาณสนับสนุน SMEs ตามนโยบายภาครัฐ	19	3,337,389,000.00	3,337,389,000.00
งบประมาณสนับสนุน - โครงการสนับสนุน SMEs	20	4,890,000,000.00	4,890,000,000.00
รวมทุน		8,354,889,000.00	8,354,889,000.00
รายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายสะสม		(515,775,063.32)	(117,786,195.60)
รวมสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุน		7,839,113,936.68	8,237,102,804.40
รวมหนี้สินและสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุน		12,998,826,239.42	13,302,460,267.51

งบแสดงผลการดำเนินงานทางการเงิน

(หน่วย : บาท)

	หมายเหตุ	2565	2564
รายได้			
รายได้จากงบประมาณ	21	487,133,100.00	730,909,300.00
เงินรับคืนจากโครงการให้เงินสนับสนุน	22	259,104.59	64,899,048.91
รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้สินเชื่อ	23	41,357,937.93	40,012,630.91
กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุน		2,887,500.00	-
รายได้อื่น	24	49,735,371.91	35,996,794.71
รวมรายได้		581,373,014.43	871,817,774.53
ค่าใช้จ่าย			
ค่าใช้จ่ายตามโครงการ	25	438,266,390.11	261,607,175.39
ค่าใช้จ่ายบุคลากร	26	239,153,554.20	228,877,020.47
ค่าตอบแทน	27	3,434,750.00	4,554,250.00
ค่าใช้สอย	28	49,804,861.80	44,841,984.23
ค่าวัสดุ		1,019,935.93	1,217,723.33
ค่าสาธารณูปโภค	29	5,015,779.34	4,970,396.29
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	30	5,075,055.76	6,238,879.59
ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค	31	118,387,510.00	735,213,734.20
หนี้สงสัยจะสูญ	32	119,204,045.01	120,247,438.31
รวมค่าใช้จ่าย		979,361,882.15	1,407,768,601.81
รายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายสุทธิ		(397,988,867.72)	(535,950,827.28)

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์สุทธิ / ส่วนทุน

(หน่วย : บาท)

	ทุน				รายได้สูง/(ต่ำ)กว่าค่าใช้จ่ายสะสม	รวมสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุน
	งบประมาณเพื่อการลงทุนระยะยาว (โครงการของรัฐ)	งบประมาณสนับสนุน SMEs ตามนโยบายภาครัฐ	งบประมาณสนับสนุน - โครงการสนับสนุน SMEs	รวมทุน		
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563	127,500,000.00	3,337,389,000.00	4,890,000,000.00	8,354,889,000.00	418,164,631.68	8,773,053,631.68
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุนสำหรับปี 2564						
รายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายสำหรับงวด	-	-	-	-	(535,950,827.28)	(535,950,827.28)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	127,500,000.00	3,337,389,000.00	4,890,000,000.00	8,354,889,000.00	(117,786,195.60)	8,237,102,804.40
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564	127,500,000.00	3,337,389,000.00	4,890,000,000.00	8,354,889,000.00	(117,786,195.60)	8,237,102,804.40
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์สุทธิ/ส่วนทุนสำหรับปี 2565						
รายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายสำหรับงวด	-	-	-	-	(397,988,867.72)	(397,988,867.72)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565	127,500,000.00	3,337,389,000.00	4,890,000,000.00	8,354,889,000.00	(515,775,063.32)	7,839,113,936.68

หมายเหตุประกอบงบการเงินเป็นส่วนหนึ่งของรายงานการเงินนี้

งบกระแสเงินสด

(หน่วย : บาท)

	2565	2564
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน		
รายได้ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายสุทธิ	(397,988,867.72)	(535,950,827.28)
รายการปรับกระทบรายได้สูง/(ต่ำ)กว่าค่าใช้จ่ายสุทธิเป็นเงินสดรับ (จ่าย)		
จากกิจกรรมดำเนินงาน		
ค่าเสื่อมราคา	3,299,144.85	4,016,111.75
ค่าตัดจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	1,775,910.91	2,222,767.84
หนี้สงสัยจะสูญ	119,204,045.01	120,247,438.31
กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุน	(2,887,500.00)	-
รายได้ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	(43,773,149.90)	(33,847,829.15)
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลง		
ในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	**(320,370,416.85)**	**(443,312,338.53)**
สินทรัพย์ดำเนินงาน (เพิ่มขึ้น) ลดลง		
ลูกหนี้อื่นระยะสั้น	(678,980.89)	(1,599,241.80)
วัสดุคงเหลือ	(117,485.76)	7,269.47
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2,425,798.55	(21,336,642.25)
เงินให้กู้ยืมระยะยาว	621,913,471.96	(2,334,103,358.81)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	5,850.00	-
หนี้สินดำเนินงาน เพิ่มขึ้น (ลดลง)		
เจ้าหนี้อื่นระยะสั้น	89,607,722.18	(61,900,049.92)
เงินรับฝากระยะสั้น	2,737,233.48	2,600,551.16
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	2,009,883.97	(13,978,112.08)
เงินสดรับ (จ่าย) จากการดำเนินงาน	397,533,076.64	(2,873,621,922.76)
เงินสดรับจากดอกเบี้ย - เงินฝากออมทรัพย์และประจำ 3 เดือน	24,051,203.05	28,696,170.83
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	**421,584,279.69**	**(2,844,925,751.93)**
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน		
เงินสดจ่ายในเงินลงทุนระยะสั้น	(3,318,163,030.87)	-
เงินสดรับจากดอกเบี้ย - เงินฝากประจำ 6 เดือนและ 12 เดือน	14,981,505.92	-
รับชำระค่าหุ้นคืนจากบริษัทที่ สสว. ร่วมลงทุน	2,887,500.00	-
เงินสดจ่ายในการซื้ออุปกรณ์	(7,831,908.25)	(2,458,902.00)
เงินสดจ่ายในการซื้อสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	(2,398,740.19)	-
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	**(3,310,524,673.39)**	**(2,458,902.00)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงสุทธิ	**(2,888,940,393.70)**	**(2,847,384,653.93)**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	**8,899,799,713.20**	**11,747,184,367.13**
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันปลายงวด	**6,010,859,319.50**	**8,899,799,713.20**

หมายเหตุประกอบงบการเงิน

หมายเหตุ 1 ข้อมูลทั่วไป

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ลงวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2543 ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2543 เป็นต้นไป กำหนดให้สำนักงานเป็นหน่วยงานของรัฐที่ไม่เป็นส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจตามกฎหมายว่าด้วยวิธีการงบประมาณหรือกฎหมายอื่น กิจการของสำนักงานไม่อยู่ภายใต้บังคับแห่งกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน กฎหมายว่าด้วยแรงงานสัมพันธ์ กฎหมายว่าด้วยการประกันสังคม และกฎหมายว่าด้วยเงินทดแทน

สำนักงานตั้งอยู่ที่เลขที่ 21 ชั้น G, 17 - 18, และ 23 อาคาร ทีเอสที ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 และมีศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (OSS : SME One - Stop Service Center) จำนวน 76 แห่ง

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีอำนาจหน้าที่และรับผิดชอบในการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

(1) กำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการกำหนดประเภทและขนาดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสังคม

(2) กำหนดประเภทและขนาดของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่สมควรได้รับการส่งเสริม รวมทั้งเสนอแนะนโยบาย และแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

(3) ประสานและจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือองค์การเอกชนที่เกี่ยวข้อง

(4) ศึกษาและจัดทำรายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ

(5) เสนอแนะต่อคณะกรรมการเกี่ยวกับการปรับปรุงพระราชบัญญัตินี้ รวมทั้งการดำเนินการให้มีกฎหมายใหม่ การแก้ไขเพิ่มเติมหรือการปรับปรุงกฎหมายเกี่ยวกับการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

(6) บริหารกองทุนตามนโยบายและมติของคณะกรรมการและคณะกรรมการบริหาร

(7) ดำเนินงานธุรการของคณะกรรมการ คณะกรรมการบริหาร และคณะอนุกรรมการซึ่งคณะกรรมการหรือคณะกรรมการบริหารแต่งตั้ง

(8) ปฏิบัติงานอื่นใดตามที่กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจหน้าที่ของสำนักงานหรือตามที่คณะกรรมการหรือคณะกรรมการบริหารมอบหมาย

เงินกองทุนของ สสว. ประกอบด้วย

1. เงินทุนประเดิมที่รัฐบาลจัดสรรให้
2. เงินอุดหนุนที่รัฐบาลจัดสรรให้จากงบประมาณรายจ่ายประจำปี
3. เงินหรือทรัพย์สินที่มีผู้มอบให้เพื่อสมทบกองทุน
4. ดอกผลหรือรายได้ของกองทุน
5. เงินอื่นที่ได้รับมาเพื่อดำเนินการกองทุน

เงินทุนประเดิมและเงินอุดหนุน เป็นเงินที่รัฐบาลพึงจัดสรรให้แก่สำนักงานโดยตรงเป็นจำนวนที่เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการดำเนินการตามวัตถุประสงค์ของสำนักงาน

รายได้ของกองทุนและของสำนักงานให้นำส่งเข้ากองทุนเพื่อใช้ตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยไม่ต้องส่งกระทรวงการคลังตามกฎหมายว่าด้วยเงินคงคลังและกฎหมายว่าด้วยวิธีการงบประมาณ

ในงวดบัญชีปี 2565 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้รับการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปี จำนวน 1,132.82 ล้านบาท ประกอบด้วย

1. เงินงบประมาณ จำนวน 487.13 ล้านบาท

- งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2565 (มกราคม - กันยายน 2565) จำนวน 202.33 ล้านบาท

- งบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2566 (ตุลาคม - ธันวาคม 2565) จำนวน 284.80 ล้านบาท

2. เงินนอกงบประมาณ จำนวน 645.69 ล้านบาท

หมายเหตุ 2 เกณฑ์การจัดทำรายงานการเงิน

รายงานการเงินของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมฉบับนี้ จัดทำขึ้นตามพระราชบัญญัติวินัยการเงินการคลังของรัฐ พ.ศ. 2561 รายการที่ปรากฏในรายงานการเงินฉบับนี้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีภาครัฐและนโยบายการบัญชีภาครัฐที่กระทรวงการคลังประกาศใช้ และการจัดทำรายงานการเงินถือปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำรายงานการเงินประจำปี ตามหนังสือกระทรวงการคลัง ที่ กค 0410.2/ว 15 ลงวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2563 และแสดงรูปแบบการนำเสนอรายงานการเงินของหน่วยงานของรัฐตามหนังสือกรมบัญชีกลาง ที่ กค 0410.2/ว 479 ลงวันที่ 2 ตุลาคม 2563

รายงานการเงินนี้จัดทำขึ้นโดยใช้เกณฑ์ราคาทุนเดิม เว้นแต่จะได้เปิดเผยเป็นอย่างอื่นในนโยบายการบัญชี

หมายเหตุ 3 มาตรฐานการบัญชีภาครัฐและนโยบายการบัญชีภาครัฐฉบับใหม่

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้นำนโยบายการบัญชีภาครัฐ เรื่อง บัตรภาษี ซึ่งมีผลบังคับใช้สำหรับรายงานการเงินที่มีรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 ตุลาคม 2564 ฉบับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มาถือปฏิบัติแล้ว ซึ่งฝ่ายบริหารของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมพิจารณาแล้วไม่มีผลกระทบอย่างเป็นสาระสำคัญต่อนโยบายการบัญชีและรายงานการเงินของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

หมายเหตุ 4 สรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

4.1 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

รายการเทียบเท่าเงินสด หมายถึง เงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งพร้อมที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสดในจำนวนที่ทราบได้ เช่น เงินฝากธนาคารประเภทกระแสรายวัน ออมทรัพย์ และประจำไม่เกิน 3 เดือน เป็นต้น

4.2 เงินให้กู้ยืม

เงินให้กู้ยืม หมายถึง จำนวนเงินที่หน่วยงานให้ผู้ประกอบการ SMEs บุคคลภายนอกกู้ยืม โดยมีสัญญาการกู้ยืมเป็นหลักฐาน อาจมีการคิดดอกเบี้ยหรือไม่ก็ได้ แสดงรายการตามมูลค่าสุทธิตามบัญชี โดยมีการประมาณการค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับเงินให้กู้ยืมส่วนที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ โดยพิจารณาจากประสบการณ์การได้รับชำระหนี้ที่ผ่านมา ข้อมูลประวัติการชำระหนี้และหลักฐานการติดตามลูกหนี้แต่ละรายร่วมกับการวิเคราะห์อายุลูกหนี้

4.3 ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

หนี้สงสัยจะสูญ สำหรับลูกหนี้ที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ ถือปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีภาครัฐและนโยบายการบัญชีภาครัฐ พ.ศ. 2561 และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ครั้งที่ 11/2564 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2564 กำหนดหลักเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกอายุหนี้ลูกหนี้เงินกู้ตามงวดที่ผิดนัดชำระหนี้ และตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากจำนวนเงินที่ผิดนัดชำระหนี้ ดังนี้

ระยะเวลาค้างชำระ	ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ อัตราร้อยละ
ผิดนัดชำระหนี้ ตั้งแต่ 1 ปี แต่ไม่เกิน 2 ปี	10
ผิดนัดชำระหนี้ เกินกว่า 2 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปี	25
ผิดนัดชำระหนี้ เกินกว่า 3 ปี แต่ไม่เกิน 4 ปี	50
ผิดนัดชำระหนี้ เกินกว่า 4 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	75
ผิดนัดชำระหนี้ เกินกว่า 5 ปี ขึ้นไป	95

4.4 เงินลงทุน

เงินลงทุน หมายถึง เงินฝากธนาคารประเภทประจำที่มีกำหนดจ่ายคืนเกินกว่า 3 เดือน ตราสารหนี้ ตราสารทุน และสินทรัพย์อื่นที่ถือไว้เพื่อรับผลตอบแทน

ตราสารทุน หมายถึง ตราสารที่แสดงว่าผู้ถือตราสารมีความเป็นเจ้าของในส่วนได้เสียในสินทรัพย์ที่เหลืออยู่ของกิจการหรือหน่วยงานที่ไปลงทุนหลังจากหักหนี้สินทั้งสิ้นออกแล้ว

ตราสารทุนที่ถือเป็นเงินลงทุนในหน่วยงานที่ถูกควบคุม/หน่วยงานร่วม

- ตราสารทุนที่ถือเป็นเงินลงทุนในหน่วยงานที่ถูกควบคุม เป็นเงินลงทุนตามโครงการของ สสว. และเงินลงทุนตามโครงการของรัฐ วัดมูลค่าด้วยราคาทุนเดิมหักด้วยค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

- ตราสารทุนที่ถือเป็นเงินลงทุนในหน่วยงานร่วม เป็นเงินลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนตามนโยบายของรัฐ วัดมูลค่าด้วยราคาทุนเดิมหักด้วยค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน

ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน ในกรณีมีข้อบ่งชี้ว่าเงินลงทุนมีมูลค่าลดลงอย่างถาวร เช่น เมื่อผลการดำเนินงานของบริษัทที่ สสว. ร่วมลงทุนมีผลขาดทุนสะสมเกินทุน (ทุนที่ออกจำหน่ายและเรียกชำระแล้ว) สสว. จะบันทึกรับรู้ขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุนในงบแสดงผลการดำเนินงานทางการเงิน ในกรณีที่ไม่ปรากฏว่ามีข้อบ่งชี้ข้างต้นอีกต่อไป สสว. จะบันทึกกลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุนดังกล่าว

4.5 วัสดุคงเหลือ

วัสดุคงเหลือ หมายถึง ของใช้สิ้นเปลืองนอกจากสินค้าที่หน่วยงานมีไว้เพื่อใช้ในการดำเนินงานตามปกติ โดยทั่วไปมีมูลค่าไม่สูงและไม่มีลักษณะคงทนถาวร แสดงตามราคาทุนโดยวิธีเข้าก่อนออกก่อน

4.6 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

- อาคารและอุปกรณ์แสดงในราคาทุนหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม รับรู้เป็นสินทรัพย์เฉพาะรายการที่มีมูลค่าขั้นต่ำต่อหน่วยหรือต่อชุดตั้งแต่ 10,000 บาท ขึ้นไป ยกเว้นรายการที่ได้มาก่อนปี 2563 รับรู้เป็นสินทรัพย์เมื่อมูลค่าขั้นต่ำตั้งแต่ 5,000 บาท ขึ้นไป

- ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรง (Straight Line Method) ตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของอาคารและอุปกรณ์ในแต่ละประเภท ดังนี้

ส่วนตกแต่งอาคารเช่า	5 ปี
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	5 ปี
คอมพิวเตอร์	5 ปี
อุปกรณ์ประจำโครงการต่าง ๆ	5 ปี

4.7 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

- สินทรัพย์ไม่มีตัวตน แสดงในราคาทุนหลังหักค่าตัดจำหน่ายสะสม

- ค่าตัดจำหน่ายคำนวณโดยวิธีเส้นตรง (Straight Line Method) ตามอายุการให้ประโยชน์โดยประมาณของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนในแต่ละประเภท ดังนี้

ระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรม	5 ปี
ระบบโครงสร้างพื้นฐาน	5 ปี

4.8 ทุน

- งบประมาณเพื่อการลงทุน เป็นเงินงบประมาณที่ สสว. ได้รับเพื่อการลงทุนในโครงการของรัฐและโครงการร่วมลงทุน โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมและสร้างความแข็งแกร่งแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

- งบประมาณสนับสนุน เป็นเงินงบประมาณที่ สสว. ได้รับในการดำเนินโครงการฯ เพื่อให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกู้ยืมเงิน โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในการเสริมสภาพคล่อง ปรับปรุงและพัฒนากิจการให้มีประสิทธิภาพจนสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

สสว. บันทึกรับรู้งบประมาณเพื่อการลงทุนและงบประมาณสนับสนุนในบัญชีทุน ยกเว้นเงินงบประมาณที่ใช้ในการบริหารจัดการ สสว. จะบันทึกรับรู้เป็นรายได้จากงบประมาณ

4.9 การรับรู้รายได้ รับรู้ตามเกณฑ์ ดังนี้

- รายได้จากงบประมาณ รับรู้เมื่อกรมบัญชีกลางโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากธนาคารของ สสว.
- เงินรับคืนจากโครงการให้เงินสนับสนุน รับรู้เมื่อได้รับเงิน
- รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้สินเชื่อ รับรู้เมื่อได้รับเงิน
- รายได้อื่น

1) รายได้ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร รับรู้ตามเกณฑ์สัดส่วนของระยะเวลาโดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง

2) รายได้อื่น ๆ เช่น รายได้ค่าเบี้ยปรับ เป็นต้น รับรู้เมื่อได้รับเงิน

4.10 ผลประโยชน์พนักงาน

ผลประโยชน์พนักงานของ สสว. เป็นการให้สวัสดิการพนักงานเกี่ยวกับการรักษาพยาบาล การประกันชีวิตหมู่ และกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ โดยปฏิบัติตามข้อบังคับคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ว่าด้วยสวัสดิการหรือการสงเคราะห์อื่นแก่พนักงานและลูกจ้าง พ.ศ. 2555 และระเบียบสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการการจัดสวัสดิการและการบริหารจัดการกองทุนสวัสดิการของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2556

4.11 กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

สสว. ได้จัดตั้งกองทุนสำรองเลี้ยงชีพพนักงานสำหรับพนักงานประจำทั้งหมดของ สสว. ตามความในพระราชบัญญัติกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ พ.ศ. 2530 โดยเข้าร่วมในกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ทิสโก้ ร่วมทุน 2 ซึ่งจดทะเบียนแล้ว

เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เป็นเงินที่ สสว.จ่ายสมทบให้พนักงาน โดยกำหนดข้อบังคับเพื่อช่วยเหลือพนักงานประจำเมื่อพ้นสภาพการเป็นพนักงาน ซึ่งได้กำหนดเงื่อนไขและหลักเกณฑ์เป็นอัตราเพิ่มขึ้นตามอายุงานของพนักงาน คือ อายุงานของพนักงานตั้งแต่วันเข้างานแต่ยังไม่ครบ 5 ปี ร้อยละ 5 - 9 ของอัตราค่าจ้างปกติ และตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ร้อยละ 10 ของอัตราค่าจ้างปกติ โดยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายดำเนินงานของ สสว.

หมายเหตุ 5 เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
เงินฝากออมทรัพย์	810.86	1,231.64
เงินฝากประจำไม่เกิน 3 เดือน	5,200.00	7,668.16
รวม เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	**6,010.86**	**8,899.80**

หมายเหตุ 6 ลูกหนี้อื่นระยะสั้น

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
ลูกหนี้เงินยืม	1.02	0.03
ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารค้างรับ	10.89	6.15
ดอกเบี้ยเงินให้กู้ยืมค้างรับ	1.34	1.63
รายได้ค้างรับอื่น ๆ	0.01	0.03
รวม ลูกหนี้อื่นระยะสั้น	**13.26**	**7.84**

ลูกหนี้เงินยืม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 1.02 ล้านบาท เป็นลูกหนี้เงินยืมที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ

หมายเหตุ 7 เงินลงทุนระยะสั้น

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
เงินฝากประจำ 6 เดือน	2,000.00	-
เงินฝากประจำ 12 เดือน	1,318.16	-
รวม เงินลงทุนระยะสั้น	**3,318.16**	**-**

หมายเหตุ 8 สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
บัญชีพักลูกหนี้	0.56	0.60
ลูกหนี้อื่น - ธพว.	25.52	26.95
ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า	3.93	4.89
รวม สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	30.01	32.44

บัญชีพักลูกหนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 0.56 ล้านบาท เป็นลูกหนี้พนักงานค่าเบี้ยประกันชีวิตและเบี้ยประกันสุขภาพ

ลูกหนี้อื่น - ธพว. ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 25.52 ล้านบาท เป็นลูกหนี้ที่เกิดจาก สสว. และธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) ทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือร่วมกันที่จะดำเนินการให้กู้ยืมเงินตามโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย โดย ธพว. ได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้เงินให้กู้ยืมระหว่างวันที่ 16 - 31 ธันวาคม 2565 แต่นำส่งเงินให้ สสว. ในเดือนมกราคม 2566

หมายเหตุ 9 เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565			2564		
	เงินให้กู้ยืมระยะยาว	ค่าเผื่อฯ	สุทธิ	เงินให้กู้ยืมระยะยาว	ค่าเผื่อฯ	สุทธิ
โครงการเงินทุนพลิกฟื้นฯ	269.72	(86.94)	182.78	290.92	(44.67)	246.25
โครงการเงินทุนฟื้นฟูฯ	335.13	(70.71)	264.42	347.94	(35.92)	312.02
โครงการเงินทุนฟื้นฟูฯ แก่ Micro SMEs	278.56	(81.15)	197.41	305.71	(39.66)	266.05
โครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย	2,953.40	(0.65)	2,952.75	3,514.16	-	3,514.16
รวม เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	3,836.81	(239.45)	3,597.36	4,458.73	(120.25)	4,338.48

คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เฉพาะกิจ) อนุมัติและเห็นชอบให้ สสว. ดำเนินโครงการฯ เพื่อให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกู้ยืมเงินโดยไม่มีหลักประกัน ประกอบด้วย

1. โครงการเงินทุนพลิกฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม สสว. ให้ผู้ประกอบการ SMEs กู้ยืมเงิน ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558 ในโครงการเงินทุนพลิกฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม วงเงิน 1,000 ล้านบาท โดยได้รับงบประมาณจากโครงการร่วมลงทุน ตามหมายเหตุ 19 โครงการเงินทุนพลิกฟื้นฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ยังมีความสามารถในการประกอบธุรกิจแต่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ให้สามารถพลิกฟื้นธุรกิจจนสามารถประกอบกิจการได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน และให้วิสาหกิจขนาดย่อมที่มีความจำเป็นต้องปรับปรุงแนวทางการประกอบธุรกิจสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ ซึ่งจะให้กู้ยืมเงินได้รายละไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยให้ปลอดการชำระต้นเงินไม่เกินระยะเวลาสองปี และมีกำหนดระยะเวลาชำระคืนเงินไม่เกินเจ็ดปี นับแต่วันทำสัญญากู้ยืมเงินโดยไม่มีดอกเบี้ย

กรณีที่ผู้กู้ผิดเงื่อนไขการผ่อนชำระหนี้ และ/หรือ ไม่สามารถชำระหนี้เงินต้นคืนให้แก่ สสว. ได้เมื่อครบกำหนดตามสัญญา จะคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 15 ต่อปี นับจากวันที่ผิดนัด ต่อมา สสว. ได้มีประกาศสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เรื่อง กำหนดอัตราดอกเบี้ยกรณีผิดนัดชำระหนี้ในโครงการเงินทุนพลิกฟื้นฯ โดยปรับลดอัตราดอกเบี้ยเหลือร้อยละ 6 ต่อปี และเรื่อง กำหนดระยะเวลาผ่อนผันไม่คิดดอกเบี้ยกรณีผิดนัดชำระหนี้ในโครงการเงินทุนพลิกฟื้นฯ โดย สสว. จะไม่คิดดอกเบี้ย หากผู้กู้ยืมเงินได้ชำระหนี้เต็มตามจำนวนหนี้ที่ค้างชำระในแต่ละงวด ภายใน 30 วัน นับแต่วันครบกำหนดชำระหนี้ในแต่ละงวดตามสัญญา ซึ่งประกาศทั้ง 2 ฉบับ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 4 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป

2. โครงการเงินทุนฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สสว. ให้ผู้ประกอบการ SMEs กู้ยืมเงิน ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2559 ในมาตรการฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยได้รับอุดหนุนงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2559 งบกลาง ภายในกรอบวงเงิน 2,000 ล้านบาท และคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เฉพาะกิจ) ในการประชุม ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2559 มีมติเห็นชอบ โครงการเงินทุนฟื้นฟูฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาหนี้ค้างชำระ หรือถูกฟ้องร้องดำเนินคดี หรืออยู่ระหว่างการบังคับคดี หรือผู้ประกอบการที่เข้ากระบวนการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ 9) พ.ศ. 2559 หรือประสบปัญหาทางการเงินอื่น ๆ และให้ผู้ประกอบการได้ปรับปรุงและพัฒนากิจการให้มีประสิทธิภาพ มีขีดความสามารถเพิ่มขึ้น และสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้อย่างยั่งยืน โดยให้ปลอดการชำระต้นเงินไม่เกินระยะเวลาสามปี และมีกำหนดระยะเวลาคืนเงินไม่เกินเจ็ดปีนับแต่วันที่ทำสัญญากู้ยืมเงินโดยไม่มีดอกเบี้ย

กรณีผิดนัดชำระหนี้ หรือใช้เงินผิดไปจากเงื่อนไขในสัญญา สสว. จะเรียกเก็บดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินกู้คงเหลือ นับตั้งแต่วันที่ผิดนัดชำระหรือวันที่บอกเลิกสัญญา

โครงการเงินทุนฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แบ่งเป็น

2.1 เงินให้กู้ยืม - โครงการเงินทุนฟื้นฟูฯ วงเงินไม่เกินรายละ 1 ล้านบาท

2.2 เงินให้กู้ยืม - โครงการเงินทุนฟื้นฟูฯ แก่ Micro SMEs ให้กู้ยืมสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย วงเงินไม่เกินรายละ 0.2 ล้านบาท

3. โครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย สสว. ให้ผู้ประกอบการ SMEs กู้ยืมเงิน ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2562 ในโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย ผ่านกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วงเงิน 10,000 ล้านบาท โดยได้รับอุดหนุนงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 งบกลาง รายการเงินสำรองจ่ายเพื่อกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น ต่อมาคณะรัฐมนตรีมีมติ เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2563 เห็นชอบให้ สสว. จัดสรรเงินงบประมาณจากโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย ให้กับบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เพื่อดำเนินโครงการ SMEs สร้างไทย จำนวน 5,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ จำนวน 5,000 ล้านบาท ให้ สสว. ดำเนินการภายใต้โครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย

คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เฉพาะกิจ) ในการประชุม ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563 มีมติอนุมัติปรับแผนการดำเนินโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย โดยมีธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) เป็นหน่วยร่วมดำเนินการ โครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในการเสริมสภาพคล่อง ขยายกิจการ ปรับปรุง ซ่อมแซม และยกระดับการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานการให้บริการ อีกทั้งส่งเสริมและพัฒนาทักษะต่าง ๆ โดยจำนวนผู้ประกอบการที่ได้รับการสนับสนุนไม่น้อยกว่า 4,890 ราย ในกรอบวงเงิน 4,890 ล้านบาท แบ่งเป็น

- กรณีบุคคลธรรมดา วงเงินกู้ไม่เกิน 5 แสนบาท
- กรณีนิติบุคคล หรือบุคคลธรรมดาที่จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม วงเงินกู้ไม่เกิน 3 ล้านบาท

อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อปี ระยะเวลากู้ไม่เกิน 7 ปี ระยะเวลาปลอดชำระคืนเงินต้นไม่เกิน 1 ปี สำหรับการค้ำประกันการกู้ยืม กรณีเป็นนิติบุคคล ค้ำประกันโดยกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม หรือหุ้นส่วนผู้จัดการ กรณีบุคคลธรรมดาต้องมีบุคคลที่น่าเชื่อถือเป็นผู้ค้ำประกันภายใต้หลักเกณฑ์ของ สสว.

ปี 2565 สสว. ได้มีประกาศสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เรื่อง หลักเกณฑ์และมาตรการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการภายใต้โครงการสนับสนุนด้านการเงิน ลงวันที่ 7 กรกฎาคม 2565 ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหารสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในการประชุมครั้งที่ 4/2565 เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2565 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาการดำเนินธุรกิจและมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการชำระคืน หรือเกิดความผิดพลาดในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ตามสัญญาได้

เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 3,597.36 ล้านบาท มีรายการเคลื่อนไหวในระหว่างปี ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	เงินทุนพลิกฟื้นฯ	เงินทุนฟื้นฟูฯ	เงินทุนฟื้นฟูฯ แก่ Micro SMEs	เงินสนับสนุน SMEs รายย่อย	รวม
ยอดยกมา	290.92	347.94	305.71	3,514.16	4,458.73
บวก จ่ายให้กู้ยืม	-	-	-	-	-
	290.92	347.94	305.71	3,514.16	4,458.73
หัก รับชำระ	(21.20)	(12.81)	(27.15)	(560.76)	(621.92)
ยอดคงเหลือ	269.72	335.13	278.56	2,953.40	3,836.81
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(86.94)	(70.71)	(81.15)	(0.65)	(239.45)
เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ	182.78	264.42	197.41	2,952.75	3,597.36

เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ แยกตามระยะเวลาค้างชำระ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ระยะเวลาค้างชำระ	อัตราค่าเผื่อฯ	ลูกหนี้ปกติ/ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างขออนุมัติดำเนินคดี			ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างส่งฟ้องศาล/พิจารณาคดีในชั้นศาล			เงินให้กู้ยืมระยะยาว - สุทธิ			
	ร้อยละ	จำนวนราย	เงินให้กู้ยืม	ค่าเผื่อฯ	จำนวนราย	เงินให้กู้ยืม	ค่าเผื่อฯ	จำนวนราย	เงินให้กู้ยืม	ค่าเผื่อฯ	สุทธิ
ลูกหนี้ปกติ/ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ไม่เกิน 1 ปี	-	4,305	3,131.51	-	-	-	-	4,305	3,131.51	-	3,131.51
ผิดนัดชำระหนี้ตั้งแต่ 1 ปี แต่ไม่เกิน 2 ปี	10	445	141.47	14.15	59	17.35	1.73	504	158.82	15.88	142.94
ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่า 2 ปี แต่ไม่เกิน 3 ปี	25	429	158.22	39.55	240	75.04	18.76	669	233.26	58.31	174.95
ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่า 3 ปี แต่ไม่เกิน 4 ปี	50	122	33.71	16.86	864	246.77	123.38	986	280.48	140.24	140.24
ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่า 4 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	75	5	1.33	1.00	63	29.12	21.84	68	30.45	22.84	7.61
ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่า 5 ปี ขึ้นไป	95	2	1.19	1.13	2	1.10	1.05	4	2.29	2.18	0.11
รวม		5,308	3,467.43	72.69	1,228	369.38	166.76	6,536	3,836.81	239.45	3,597.36

หมายเหตุ 10 เงินลงทุนในหน่วยงานที่ถูกควบคุม - สุทธิ

10.1 เงินลงทุนตามโครงการของ สสว. - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	สัดส่วนการลงทุน	2565	2564
เงินลงทุนในบริษัท ส่งเสริมการค้า เอส เอ็ม อี จำกัด	99.99	20.00	20.00
เงินลงทุนในบริษัท อุตสาหกรรมขนมไทย จำกัด	99.99	4.00	4.00
รวม		24.00	24.00
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน		(24.00)	(24.00)
เงินลงทุนตามโครงการของ สสว. - สุทธิ		-	-

สสว. ได้ลงทุนในบริษัท ส่งเสริมการค้า เอส เอ็ม อี จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการ SMEs และสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในการหาช่องทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ การพัฒนาคุณภาพและรูปแบบสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการตลาด เพื่อยกระดับสินค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้มีศักยภาพในการแข่งขันกับสินค้าในตลาดโลก

สสว. ได้ลงทุนในบริษัท อุตสาหกรรมขนมไทย จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการดำเนินโครงการขนมไทยก้าวไกลสู่ขนมโลก การจัดการพัฒนาและส่งเสริมการผลิตและจำหน่ายขนมไทยทั้งภายในและต่างประเทศ เป็นแหล่งเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการศึกษาวิจัยขนมไทย และเป็นองค์กรหลักในการประชาสัมพันธ์การบริโภคขนมไทย

สสว. ได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัท ส่งเสริมการค้า เอส เอ็ม อี จำกัด และบริษัท อุตสาหกรรมขนมไทย จำกัด เต็มจำนวนแล้วในงวดปี 2550 จากผลการดำเนินงานที่มีผลขาดทุนสะสมและขาดทุนเกินทุนต่อเนื่องตามงบการเงินงวดปี 2549 - 2550 ปัจจุบันบริษัท ส่งเสริมการค้า เอส เอ็ม อี จำกัด และบริษัท อุตสาหกรรมขนมไทย จำกัด มีสถานะสิ้นสภาพนิติบุคคลแล้ว

10.2 เงินลงทุนตามโครงการของรัฐ - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	สัดส่วนการลงทุน	2565	2564
บริษัท ห้องปฏิบัติการกลาง (ประเทศไทย) จำกัด	51	127.50	127.50
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน		(127.50)	(127.50)
เงินลงทุนตามโครงการของรัฐ - สุทธิ		-	-

สสว. ได้ลงทุนตามโครงการของรัฐ (ตามมติคณะรัฐมนตรี) ในบริษัท ห้องปฏิบัติการกลาง (ประเทศไทย) จำกัด โดยได้รับงบประมาณเพื่อนำไปลงทุนระยะยาว จำนวน 127.50 ล้านบาท ทั้งนี้ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อสร้างโอกาสทางการค้าให้แก่ผู้ประกอบการ และเป็นช่องทางในการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหญ่ และเพื่อส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เป็นมาตรฐาน อย่างไรก็ตามบริษัท ห้องปฏิบัติการกลาง (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ห้องปฏิบัติการกลางตรวจสอบผลิตภัณฑ์เกษตรและอาหาร จำกัด) อยู่ภายใต้การบริหารงานของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ซึ่ง สสว. เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

หมายเหตุ 11 เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	สัดส่วนการลงทุน	2565	2564
เงินลงทุนในบริษัท อุตสาหกรรมการบิน จำกัด	70	13.27	13.27
เงินลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ	รายละเอียดแนบ	651.45	654.34
รวม		664.72	667.61
<u>หัก</u> ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน			
เงินลงทุนในบริษัท อุตสาหกรรมการบิน จำกัด		-	-
เงินลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ		(651.45)	(654.34)
รวม		(651.45)	(654.34)
เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม - สุทธิ		13.27	13.27

เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 จำนวน 13.27 ล้านบาท มีรายการเคลื่อนไหวในระหว่างปี ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565		2564	
	จำนวนบริษัท	จำนวนเงินลงทุน	จำนวนบริษัท	จำนวนเงินลงทุน
ราคาทุนคงเหลือยกมา	40	667.61	40	667.61
บริษัทขอประนอมหนี้และชำระค่าหุ้นคืน	(2)	(2.89)	-	-
ราคาทุนคงเหลือยกไป	38	664.72	40	667.61
ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนยกมา	39	(654.34)	39	(654.34)
เพิ่มระหว่างปี	-	-	-	-
บริษัทขอประนอมหนี้และชำระค่าหุ้นคืน	(2)	2.89	-	-
ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนยกไป	37	(651.45)	39	(654.34)
เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม - สุทธิ		13.27		13.27

เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 664.72 ล้านบาท มีการตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน จำนวน 651.45 ล้านบาท รายละเอียด ดังนี้

1) เงินลงทุนในบริษัท อุตสาหกรรมการบิน จำกัด จำนวน 13.27 ล้านบาท

สสว. ได้ลงทุนในบริษัท อุตสาหกรรมการบิน จำกัด ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 23 กันยายน 2546 โดยให้ สสว. ถือหุ้นร้อยละ 70 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นทุนในการดำเนินกิจการของบริษัทฯ ทั้งนี้ สสว. มิได้ตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน เนื่องจากบริษัทฯ ยังดำเนินกิจการอยู่

2) เงินลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ จำนวน 651.45 ล้านบาท และค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน จำนวน 651.45 ล้านบาท

สสว. ได้ลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเข้าร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อสนับสนุนให้ธุรกิจไทยโดยเฉพาะ SMEs ที่มีศักยภาพให้มีทางเลือกของการเข้าสู่แหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้น พร้อมยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างต่อเนื่อง โดยเป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่คณะกรรมการร่วมลงทุนกำหนด โดยเมื่อครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญาร่วมลงทุนให้บริษัทซื้อหุ้นคืนจาก สสว. ซึ่งต่อมาบริษัทมิได้มาซื้อหุ้นคืน

- ในปี 2550 บริษัทที่ สสว. ร่วมลงทุน จำนวน 39 บริษัท ไม่สามารถชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาร่วมลงทุน สสว. จึงได้มีหนังสือแจ้งบอกเลิกสัญญาร่วมลงทุน
- ในปี 2562 สสว. ได้ดำเนินการฟ้องร้องดำเนินคดีเพื่อเรียกเงินค่าหุ้นคืนกับบริษัทที่ สสว. ร่วมลงทุนต่อสำนักงานอัยการสูงสุด และตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน 39 บริษัท เต็มจำนวน
- ในปี 2565 บริษัทที่ สสว. ร่วมลงทุน จำนวน 2 บริษัทได้ดำเนินการขอประนอมหนี้และชำระค่าหุ้นคืนทั้งจำนวน เป็นเงิน 2.44 ล้านบาท ได้แก่ บริษัท บาลานซ์เทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด จำนวน 1.50 ล้านบาท และ บริษัท อรามันด์ จำกัด จำนวน 0.94 ล้านบาท นอกจากนี้ สสว. ได้รับชำระค่าหุ้นคืนบางส่วน จาก บริษัท ซี.จี.บิซ จำกัด จำนวน 0.45 ล้านบาท รวม สสว. ได้รับชำระค่าหุ้นคืนเป็นเงินจำนวน 2.89 ล้านบาท คงเหลือเงินลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ จำนวน 37 บริษัท จำนวน 651.45 ล้านบาท (รายละเอียดแนบ) โดยมีความคืบหน้าในการดำเนินคดี ดังนี้

1) คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น จำนวน 2 บริษัท
2) คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ จำนวน 6 บริษัท
3) คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา จำนวน 16 บริษัท
4) คดีถึงที่สุด จำนวน 13 บริษัท

เงินลงทุนตามโครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ ที่ สสว. ร่วมลงทุน จำนวน 37 บริษัท มีสถานะนิติบุคคลตามข้อมูลธุรกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (ข้อมูล ณ วันที่ 4 เมษายน 2566) ดังนี้

ลำดับ	สถานะนิติบุคคล	จำนวนบริษัท	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1	ยังดำเนินกิจการอยู่	24	366.05
2	ล้มละลาย	3	43.50
3	ร้าง	2	29.00
4	พิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด	4	182.50
5	เสร็จการชำระบัญชี	1	7.00
6	คืนสู่ทะเบียน	3	23.40
รวม		37	651.45

หมายเหตุ 12 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565								
	ราคาทุน				ค่าเสื่อมราคาสะสม				ที่ดิน อาคาร และ
	ต้นงวด	เพิ่มขึ้น	ลดลง	ปลายงวด	ต้นงวด	ค่าเสื่อมราคา	ลดลง	ปลายงวด	อุปกรณ์ - สุทธิ
ส่วนตกแต่งอาคารเช่า	82.19	-	-	82.19	80.59	0.78	-	81.37	0.82
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	23.30	1.65	-	24.95	22.10	0.57	-	22.67	2.28
คอมพิวเตอร์	27.43	7.87	-	35.30	25.18	1.95	-	27.13	8.17
อุปกรณ์ประจำโครงการ	28.31	-	-	28.31	28.31	-	-	28.31	-
พักครุภัณฑ์	1.69	-	(1.69)	-	-	-	-	-	-
รวม	162.92	9.52	(1.69)	170.75	156.18	3.30	-	159.48	11.27

	2564								
	ราคาทุน				ค่าเสื่อมราคาสะสม				ที่ดิน อาคาร และ
	ต้นงวด	เพิ่มขึ้น	ลดลง	ปลายงวด	ต้นงวด	ค่าเสื่อมราคา	ลดลง	ปลายงวด	อุปกรณ์ - สุทธิ
ส่วนตกแต่งอาคารเช่า	82.19	-	-	82.19	79.81	0.78	-	80.59	1.60
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	22.77	0.53	-	23.30	21.06	1.04	-	22.10	1.20
คอมพิวเตอร์	27.18	0.25	-	27.43	22.98	2.20	-	25.18	2.25
อุปกรณ์ประจำโครงการ	28.31	-	-	28.31	28.31	-	-	28.31	-
พักครุภัณฑ์	-	1.69	-	1.69	-	-	-	-	1.69
รวม	160.45	2.47	-	162.92	152.16	4.02	-	156.18	6.74

มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าเสื่อมราคาสะสมของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ซึ่งหักค่าเสื่อมราคาเต็มจำนวนแล้ว แต่ยังคงใช้งานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 150.22 ล้านบาท และ 146.83 ล้านบาท ตามลำดับ

หมายเหตุ 13 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565								
	ราคาทุน				ค่าตัดจำหน่ายสะสม				สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ
	ต้นงวด	เพิ่มขึ้น	ลดลง	ปลายงวด	ต้นงวด	ค่าตัดจำหน่าย	ลดลง	ปลายงวด	
ระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรม	37.58	2.40	-	39.98	34.23	1.78	-	36.01	3.97
ระบบโครงสร้างพื้นฐาน	8.22	-	-	8.22	8.22	-	-	8.22	-
รวม	45.80	2.40	-	48.20	42.45	1.78	-	44.23	3.97

(หน่วย : ล้านบาท)

	2564								
	ราคาทุน				ค่าตัดจำหน่ายสะสม				สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ
	ต้นงวด	เพิ่มขึ้น	ลดลง	ปลายงวด	ต้นงวด	ค่าตัดจำหน่าย	ลดลง	ปลายงวด	
ระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรม	37.58	-	-	37.58	32.01	2.22	-	34.23	3.35
ระบบโครงสร้างพื้นฐาน	8.22	-	-	8.22	8.22	-	-	8.22	-
รวม	45.80	-	-	45.80	40.23	2.22	-	42.45	3.35

มูลค่าตามบัญชีก่อนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ซึ่งคิดค่าตัดจำหน่ายเต็มจำนวนแล้ว แต่ยังใช้ประโยชน์อยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 38.35 ล้านบาท และ 37.04 ล้านบาท ตามลำดับ

หมายเหตุ 14 เจ้าหนี้อื่นระยะสั้น

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
ค่าใช้จ่ายแผนงานค้างจ่าย	132.38	20.89
ค่าใช้จ่ายอุดหนุนค้างจ่าย	5,000.00	5,021.83
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ค้างจ่าย	1.60	1.65
รวม เจ้าหนี้อื่นระยะสั้น	5,133.98	5,044.37

ค่าใช้จ่ายอุดหนุนค้างจ่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 5,000 ล้านบาท เป็นค่าใช้จ่ายอุดหนุนตามที่คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2563 ให้ สสว. จัดสรรเงินงบประมาณจากโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย ให้กับบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เพื่อดำเนินโครงการ SMEs สร้างไทย ตามหมายเหตุ 20

หมายเหตุ 15 เงินรับฝากระยะสั้น

	(หน่วย : ล้านบาท)	
	2565	2564
เงินประกันสัญญา	9.55	6.45
เงินประกันผลงาน	0.36	0.72
รวม เงินรับฝากระยะสั้น	**9.91**	**7.17**

หมายเหตุ 16 หนี้สินหมุนเวียนอื่น

	(หน่วย : ล้านบาท)	
	2565	2564
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	1.12	1.07
เจ้าหนี้เบ็ดเตล็ด - บุคคลภายนอก	2.03	1.34
บัญชีพักเจ้าหนี้	12.67	11.39
รายได้รับล่วงหน้า	-	0.01
รวม หนี้สินหมุนเวียนอื่น	**15.82**	**13.81**

บัญชีพักเจ้าหนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 12.67 ล้านบาท เป็นเจ้าหนี้ที่เกิดจากการได้รับเงินโอนเข้าบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ และเงินโอนจากลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ซึ่งยังไม่ทราบผู้โอนและอยู่ระหว่างรอการตรวจสอบเอกสารหลักฐานเพื่อนำไปปรับปรุงบัญชีต่อไป โดยส่วนหนึ่งเป็นเงินรับคืนค่าหุ้นสามัญของบริษัท ไอออนิค จำกัด จำนวน 5.15 ล้านบาท และบริษัท อันดามาเนีย จำกัด จำนวน 5 ล้านบาท ซึ่งคดียังไม่สิ้นสุด สสว. จึงยังมิได้บันทึกบัญชีลดยอดเงินลงทุนในหน่วยงานร่วม

หมายเหตุ 17 ภาระผูกพัน

- ภาระผูกพันตามสัญญาเช่าดำเนินงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 สสว. มีจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องจ่ายในอนาคตตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่ไม่สามารถยกเลิกได้ ดังนี้

	(หน่วย : ล้านบาท)	
	2565	2564
ไม่เกิน 1 ปี	27.70	32.93
เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	3.59	28.60
รวม	**31.29**	**61.53**

- ภาระผูกพันตามสัญญาจ้างเหมาบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 สสว. มีภาระผูกพันตามสัญญาจ้างเหมาบริการ ระยะเวลาของสัญญาไม่เกิน 1 ปี จำนวน 31.36 ล้านบาท

- **ภาระผูกพันเกี่ยวกับรายจ่ายฝ่ายทุน**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 สสว. มีภาระผูกพันตามสัญญาจัดหาสินทรัพย์ จำนวน 8.47 ล้านบาท

- **ภาระผูกพันตามสัญญาจัดซื้อจัดจ้างพัสดุและบริการอื่น ๆ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 สสว. มีภาระผูกพันที่เกิดจากสัญญาจัดซื้อจัดจ้างพัสดุและบริการอื่น ๆ ระยะเวลาของสัญญาไม่เกิน 1 ปี จำนวน 50.46 ล้านบาท และ 127.94 ล้านบาท ตามลำดับ

หมายเหตุ 18 งบประมาณเพื่อการลงทุนระยะยาว (โครงการของรัฐ)

สสว. ได้รับงบประมาณ ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2546 เพื่อนำไปลงทุนระยะยาวในบริษัท ห้องปฏิบัติการกลาง (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 127.50 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อสร้างโอกาสทางการค้าให้แก่ผู้ประกอบการ และเป็นช่องทางในการส่งเสริมให้เกิดผู้ประกอบการรายใหญ่ และเพื่อส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตามหมายเหตุ 10.2

หมายเหตุ 19 งบประมาณสนับสนุน SMEs ตามนโยบายภาครัฐ

งบประมาณสนับสนุน SMEs ตามนโยบายภาครัฐ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2564 ประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
งบประมาณประจำปี 2547	1,908.33	1,908.33
งบประมาณประจำปี 2548	500.00	500.00
งบประมาณประจำปี 2559	929.06	929.06
รวม งบประมาณสนับสนุน SMEs ตามนโยบายภาครัฐ	**3,337.39**	**3,337.39**

สสว. ได้รับงบประมาณสนับสนุน SMEs เพื่อดำเนินโครงการตามนโยบายภาครัฐ รายละเอียด ดังนี้

19.1 งบประมาณประจำปี 2547 และ 2548 ดำเนินโครงการเพื่อการลงทุนโครงการร่วมลงทุนและโครงการเงินทุนพลิกฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม

19.1.1 <u>งบประมาณเพื่อการลงทุนโครงการร่วมลงทุน</u>

สสว. ได้รับเงินงบประมาณเพื่อการลงทุนโครงการร่วมลงทุน จำนวน 2,500 ล้านบาท โดยเป็นงบประมาณประจำปี 2547 จำนวน 2,000 ล้านบาท ประกอบด้วย โครงการร่วมลงทุน จำนวน 1,908.33 ล้านบาท ค่าบริหารจัดการโครงการ จำนวน 91.67 ล้านบาท และงบประมาณประจำปี 2548 จำนวน 500 ล้านบาท ซึ่งได้เบิกจ่ายในระหว่างปี 2547 - 2548 รวมจำนวน 749.66 ล้านบาท คงเหลือเงินงบประมาณเพื่อการลงทุนโครงการร่วมลงทุน จำนวน 1,750.34 ล้านบาท

19.1.2 <u>งบประมาณสนับสนุนโครงการเงินทุนพลิกฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม</u>

ในปี 2559 คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2558 ให้ สสว. นำเงินคงเหลือจากงบประมาณเพื่อการลงทุนโครงการร่วมลงทุน จำนวน 1,750.34 ล้านบาท ไปช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้มากขึ้น และเพิ่มขีดความสามารถ SMEs ให้สามารถแข่งขันได้ ซึ่ง สสว. ขออนุมัติเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้จ่ายเงินตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 จากคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เฉพาะกิจ) ในการประชุมครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2559 โดยเปลี่ยนวัตถุประสงค์จากมาตรา 34 (3) เป็นมาตรา 34 (1) เพื่อให้ สสว. ดำเนินการโครงการเงินทุนพลิกฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม จำนวน 1,000 ล้านบาท ตามหมายเหตุ 9

19.2 งบประมาณประจำปี 2559 ดำเนินโครงการเงินทุนฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

คณะรัฐมนตรีมีมติเมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2559 ให้ สสว. ดำเนินการโครงการเงินทุนฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 2,000 ล้านบาท โดยอุดหนุนงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2559 งบกลาง ภายในกรอบวงเงิน 2,000 ล้านบาท ตามหมายเหตุ 9 ซึ่ง สสว. ได้รับงบประมาณดังกล่าวในปี 2560 จำนวน 929.06 ล้านบาท

หมายเหตุ 20 งบประมาณสนับสนุน - โครงการสนับสนุน SMEs

ในปี 2562 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2562 เห็นชอบโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย ผ่านกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วงเงิน 10,000 ล้านบาท โดยให้จ่ายจากงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2562 งบกลาง รายการเงินสำรองจ่ายเพื่อกรณีฉุกเฉินหรือจำเป็น

ในปี 2563 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2563 เห็นชอบให้ สสว. จัดสรรเงินงบประมาณจากโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย ให้กับบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เพื่อดำเนินโครงการ SMEs สร้างไทย จำนวน 5,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือ จำนวน 5,000 ล้านบาท ให้ สสว. ดำเนินการภายใต้โครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย

ต่อมาในการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เฉพาะกิจ) ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2563 ได้อนุมัติปรับแผนการดำเนินโครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย ในส่วนของวงเงินกู้แก่ SMEs รายย่อย ดำเนินการโดยธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย จำนวน 5,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย

1) วงเงินกู้ SMEs รายย่อย จำนวน 4,890 ล้านบาท

2) ค่าบริหารจัดการ จำนวน 110 ล้านบาท

หมายเหตุ 21 รายได้จากงบประมาณ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
งบประมาณรายจ่ายประจำปี 2564 (มกราคม - กันยายน 2564)	-	354.05
งบประมาณรายจ่ายประจำปี 2565 (ตุลาคม 2564 - กันยายน 2565)	202.33	376.86
งบประมาณรายจ่ายประจำปี 2566 (ตุลาคม - ธันวาคม 2565)	284.80	-
รวม รายได้จากงบประมาณ	**487.13**	**730.91**

หมายเหตุ 22 เงินรับคืนจากโครงการให้เงินสนับสนุน

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
เงินรับคืน - แผนภารกิจ/ปฏิบัติการ	0.26	64.90
รวม เงินรับคืนจากโครงการให้เงินสนับสนุน	**0.26**	**64.90**

เงินรับคืนจากโครงการให้เงินสนับสนุน หมายถึง เงินรับคืนจากการที่ สสว. ให้เงินสนับสนุนแก่หน่วยร่วมดำเนินการ โดยมีความประสงค์ร่วมกันเพื่อดำเนินการภายใต้โครงการต่าง ๆ ของ สสว. และมีเงื่อนไขว่าเมื่อโครงการสิ้นสุดตามสัญญา หรือสิ้นสุดโครงการ หน่วยร่วมดำเนินการจะต้องสรุปรายละเอียดโครงการ และสรุปผลการดำเนินงาน เงินต้นคงเหลือ พร้อมดอกผลคืนให้กับ สสว.

หมายเหตุ 23 รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้สินเชื่อ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้สินเชื่อ	34.50	26.96
รายได้ดอกเบี้ยจากการผิดนัดสัญญา	6.86	13.05
รวม รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้สินเชื่อ	41.36	40.01

หมายเหตุ 24 รายได้อื่น

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
รายได้ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	43.77	33.85
รายได้อื่น ๆ	5.97	2.15
รวม รายได้อื่น	49.74	36.00

หมายเหตุ 25 ค่าใช้จ่ายตามโครงการ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
ค่าใช้จ่ายตามแผนงานต่างประเทศด้าน SMEs		
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการประชุมโครงการร่วมมือต่างประเทศ	59.10	24.48
รวม	59.10	24.48
ค่าใช้จ่ายตามแผนการจัดทำแผนส่งเสริม SMEs และศึกษาวิจัย	57.89	61.19
รวม	57.89	61.19
ค่าใช้จ่ายตามแผนงานสนับสนุน SMEs และค่าใช้สอยอื่น		
ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ดำเนินแผนงานสนับสนุน SMEs	15.57	1.79
ค่าใช้จ่ายตามแผนงานโครงการสนับสนุนและส่งเสริม SMEs และค่าใช้สอยอื่น	305.71	174.15
รวม	321.28	175.94
รวม ค่าใช้จ่ายตามโครงการ	438.27	261.61

ค่าใช้จ่ายตามแผนงานโครงการสนับสนุนและส่งเสริม SMEs และค่าใช้สอยอื่น สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 305.71 ล้านบาท ประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

1) ค่าจ้างที่ปรึกษา	15.84
2) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับระบบ Software	47.38
3) ค่าจ้างพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs	90.51
4) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับศูนย์ให้บริการ SME ครบวงจร (OSS)	25.17
5) ค่าเผยแพร่และประชาสัมพันธ์	22.07
6) ค่าบริหารจัดการดำเนินการโดย ธพว.	83.31
7) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	21.43
รวม ค่าใช้จ่ายตามแผนงานโครงการสนับสนุนและส่งเสริม SMEs และค่าใช้สอยอื่น	305.71

หมายเหตุ 26 ค่าใช้จ่ายบุคลากร

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
เงินเดือนและค่าจ้าง	200.47	191.24
ค่าล่วงเวลา	1.95	2.43
ค่าสวัสดิการ	13.47	12.96
ค่าเบี้ยประกันชีวิตและสุขภาพ	5.35	4.87
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	17.91	17.38
รวม ค่าใช้จ่ายบุคลากร	239.15	228.88

ค่าสวัสดิการ ส่วนใหญ่เป็นค่ารักษาพยาบาลและเงินช่วยการศึกษาบุตร

หมายเหตุ 27 ค่าตอบแทน

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
ค่าตอบแทนที่ปรึกษา	0.70	1.20
ค่าเบี้ยประชุมกรรมการ	2.73	3.35
รวม ค่าตอบแทน	3.43	4.55

หมายเหตุ 28 ค่าใช้สอย

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
ค่าฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน	3.65	3.69
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางในประเทศ	0.32	0.26
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ	0.45	-
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	0.35	0.25
ค่าสอบบัญชี	0.80	0.80
ค่าใช้จ่ายในการประชุม	0.20	0.52
ค่าเช่า	14.86	14.69
ค่าจัดหาสินทรัพย์มูลค่าต่ำกว่าเกณฑ์	1.66	0.23
ค่ารับรอง	0.31	0.06
ค่าวารสารและหนังสือ	-	0.03
ค่าใช้สอยอื่น	27.21	24.31
รวม ค่าใช้สอย	49.81	44.84

หมายเหตุ 29 ค่าสาธารณูปโภค

	(หน่วย : ล้านบาท)	
	2565	2564
ค่าไฟฟ้า	3.88	3.91
ค่าโทรศัพท์	0.54	0.58
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอินเตอร์เน็ต	0.56	0.44
ค่าไปรษณีย์โทรเลข	0.04	0.04
รวม ค่าสาธารณูปโภค	5.02	4.97

หมายเหตุ 30 ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย

	(หน่วย : ล้านบาท)	
	2565	2564
ส่วนตกแต่งอาคารเช่า	0.78	0.78
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	0.57	1.04
คอมพิวเตอร์	1.95	2.20
ระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรม	1.78	2.22
รวม ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	5.08	6.24

หมายเหตุ 31 ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค

	(หน่วย : ล้านบาท)	
	2565	2564
ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาครัฐ	100.36	713.22
ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาคเอกชน	18.03	21.99
รวม ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค	118.39	735.21

ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 118.39 ล้านบาท เป็นการจ่ายเงินให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชน (หน่วยร่วมดำเนินโครงการ) ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 มาตรา 34 (2) ให้ความช่วยเหลือส่วนราชการ หน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ หรือองค์กรเอกชน เพื่อนำไปใช้ดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาครัฐ		
- ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาครัฐในกำกับของฝ่ายบริหารฯ		
กรมบัญชีกลาง	-	5.00
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย	-	52.81
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี	7.27	18.19
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์	-	11.72
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ	-	74.33
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	15.86	-
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	-	30.45
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	-	23.34
มหาวิทยาลัยขอนแก่น	-	26.27
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	15.78	59.24
มหาวิทยาลัยบูรพา	-	9.53
มหาวิทยาลัยศิลปากร	9.26	31.21
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	-	26.27
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา	7.64	59.70
สถาบันวิจัยวิทยาศาตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย	-	19.45
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการ	20.00	20.00
สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ	10.80	19.20
สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (องค์การมหาชน)	-	4.50
รวม	86.61	491.21

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
- ค่าใช้จ่ายอุดหนุน หน่วยงานที่เป็นกลไกของรัฐ		
มูลนิธิเพื่อสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ	7.74	5.53
มูลนิธิเพื่อสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	-	65.81
มูลนิธิพระดาบส	4.97	-
สภาเกษตรกรแห่งชาติ	-	8.80
สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย	-	39.49
สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	-	4.15
อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันมาตรฐานไอเอสโอ	-	3.69
อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันไฟฟ้า	-	6.08
อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ	-	47.04
อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันอาหาร	1.04	35.17
อุตสาหกรรมพัฒนามูลนิธิเพื่อสถาบันเหล็กและเหล็กกล้า	-	6.25
รวม	13.75	222.01
รวม ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาครัฐ	100.36	713.22
ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาคเอกชน		
สมาคมสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย	8.02	8.34
หอการค้าไทย	10.01	10.61
บริษัท พีทีที ดิจิตอล โซลูชั่น จำกัด	-	0.04
บริษัท ห้องปฏิบัติการกลาง (ประเทศไทย) จำกัด	-	3.00
รวม ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาคเอกชน	18.03	21.99
รวม ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค	118.39	735.21

หมายเหตุ 32 หนี้สงสัยจะสูญ

(หน่วย : ล้านบาท)

	2565	2564
โครงการเงินทุนหลักฟื้นวิสาหกิจขนาดย่อม	42.27	44.67
โครงการเงินทุนฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	34.79	35.92
โครงการเงินทุนฟื้นฟูกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแก่ Micro SMEs	41.49	39.66
โครงการสนับสนุน SMEs รายย่อย	0.65	-
รวม หนี้สงสัยจะสูญ	119.20	120.25

หมายเหตุ 33 การจัดประเภทรายการใหม่

ตัวเลขเปรียบเทียบในรายงานการเงิน ปี 2564 มีการจัดประเภทใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดประเภทและการแสดงรายการในรายงานการเงิน ปี 2565 รายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ก่อนจัดประเภทใหม่	เพิ่ม/(ลด)	หลังจัดประเภทใหม่
งบแสดงผลการดำเนินงานทางการเงิน สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564			
ค่าใช้จ่าย			
ค่าใช้จ่ายตามโครงการ			
ค่าใช้จ่ายตามแผนงานต่างประเทศด้าน SMEs	24.48	-	24.48
ค่าใช้จ่ายตามแผนการจัดทำแผนส่งเสริม SMEs และศึกษาวิจัย	61.19	-	61.19
ค่าใช้จ่ายตามแผนงานสนับสนุน SMEs และค่าใช้สอยอื่น			
ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร ดำเนินแผนงานสนับสนุน SMEs	1.79	-	1.79
ค่าใช้จ่ายตามแผนงานโครงการสนับสนุนและส่งเสริม SMEs และค่าใช้สอยอื่น	95.62	78.53	174.15
รวม ค่าใช้จ่ายตามโครงการ	183.08	78.53	261.61
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางในประเทศ	0.26	-	0.26
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	0.25	-	0.25
ค่าสอบบัญชี	0.80	-	0.80
ค่าใช้จ่ายในการประชุม	0.52	-	0.52
ค่าเช่า	0.96	13.73	14.69
ค่าจัดหาสินทรัพย์มูลค่าต่ำกว่าเกณฑ์	0.23	-	0.23
ค่ารับรอง	0.06	-	0.06
ค่าวารสารและหนังสือ	0.03	-	0.03
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.29	(0.29)	-
ค่าใช้สอยอื่น	-	24.31	24.31
รวม ค่าใช้สอย	7.09	37.75	44.84
ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค			
ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาครัฐ	791.75	(78.53)	713.22
ค่าใช้จ่ายอุดหนุน - หน่วยงานภาคเอกชน	21.99	-	21.99
รวม ค่าใช้จ่ายจากการอุดหนุนอื่นและบริจาค	813.74	(78.53)	735.21
ค่าใช้จ่ายอื่น			
ค่าใช้จ่ายด้านอาคาร สถานที่ และอุปกรณ์	33.78	(33.78)	-
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	3.97	(3.97)	-
หนี้สงสัยจะสูญ	120.25	(120.25)	-
รวม ค่าใช้จ่ายอื่น	158.00	(158.00)	-
หนี้สงสัยจะสูญ	-	120.25	120.25

หมายเหตุ 34 การอนุมัติรายงานการเงิน

รายงานการเงินนี้ได้รับอนุมัติให้ออกรายงานการเงินโดยผู้บริหารของ สสว. เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2566

เงินลงทุนในหน่วยงานร่วม - โครงการร่วมลงทุนอื่น ๆ

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ความคืบหน้าการดำเนินคดี	จำนวนเงินลงทุน		สัดส่วน	ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน		เงินลงทุน - สุทธิ	
			2565	2564	%	2565	2564	2565	2564
	สถานะนิติบุคคล : ยังดำเนินกิจการอยู่								
1	ศูนย์สุขภาพ สิเหร่	คดีถึงที่สุด	28.83	28.83	37.25	28.83	28.83	-	-
2	ซี.จี.บิซ	คดีถึงที่สุด	2.07	2.52	30	2.07	2.52	-	-
3	สยาม ซีไลน์เนอร์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	5.00	5.00	46.30	5.00	5.00	-	-
4	เกาะคอเขา บีช รีสอร์ท	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	30.00	30.00	33.15	30.00	30.00	-	-
5	เฟรนด์ชิพ ซี ทัวร์	คดีถึงที่สุด	5.00	5.00	45.45	5.00	5.00	-	-
6	ศุภางค์ภูมิ	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	23.00	23.00	23.26	23.00	23.00	-	-
7	แอท แบงค็อก	คดีถึงที่สุด	20.00	20.00	13.05	20.00	20.00	-	-
8	บาลานซ์เทค อินเตอร์เนชั่นแนล	คดีถึงที่สุด	-	1.50	-	-	1.50	-	-
9	เดอะภูเก็ตไฟน์ฟู้ด	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์	10.20	10.20	21.16	10.20	10.20	-	-
10	อมันตา เฮ้าส์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	0.65	0.65	14.71	0.65	0.65	-	-
11	เอสเธทิค สตูดิโอ	คดีถึงที่สุด	1.60	1.60	43.38	1.60	1.60	-	-
12	ชาติเศวต กรุ๊ป	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	4.00	4.00	26.67	4.00	4.00	-	-
13	ปะการังพร็อพเพอร์ตี้	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	50.00	50.00	47.62	50.00	50.00	-	-
14	ทรัพย์ฟู สมุนไพรไทย	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น	15.00	15.00	37.50	15.00	15.00	-	-

หน่วย : ล้านบาท

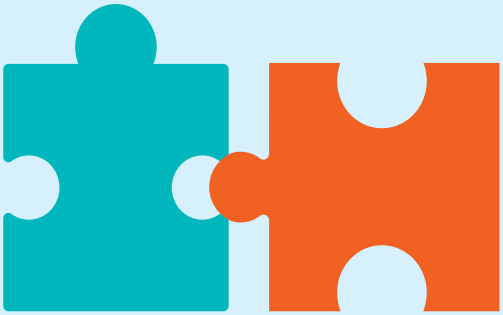
ลำดับ	ชื่อบริษัท	ความคืบหน้าการดำเนินคดี	จำนวนเงินลงทุน		สัดส่วน	ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน		เงินลงทุน - สุทธิ	
			2565	2564	%	2565	2564	2565	2564
15	พิโซน่า	คดีถึงที่สุด	30.00	30.00	20	30.00	30.00	-	-
16	ตะโกลา บุรี รีสอร์ท	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	40.00	40.00	28.57	40.00	40.00	-	-
17	เอ็น ทู เอ็น อินเตอร์โมลด์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์	1.50	1.50	39.47	1.50	1.50	-	-
18	ฮิวแมนทัช	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	2.50	2.50	33.33	2.50	2.50	-	-
19	พิชชาพร	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	2.00	2.00	22.22	2.00	2.00	-	-
20	แสงมิตร อีเลคตริค	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	39.00	39.00	28.96	39.00	39.00	-	-
21	นาโนซีลด์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์	3.00	3.00	37.50	3.00	3.00	-	-
22	นครไทย เทพพญา	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	3.70	3.70	33.33	3.70	3.70	-	-
23	อรามันด์	คดีถึงที่สุด	-	0.94	30.30	-	0.94	-	-
24	ไอออนิค	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์	4.00	4.00	15.38	4.00	4.00	-	-
25	นำชัยขนส่งทางทะเล	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	20.00	20.00	28.57	20.00	20.00	-	-
26	อันดามาเนีย	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	25.00	25.00	48.08	25.00	25.00	-	-
	รวม		**366.05**	**368.94**		**366.05**	**368.94**	**-**	**-**
	สถานะนิติบุคคล : ล้มละลาย								
27	ธูปหอมล้านนา	คดีถึงที่สุด	18.50	18.50	41.11	18.50	18.50	-	-
28	เก็จมุกดา	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์	5.00	5.00	45.45	5.00	5.00	-	-
29	ฟ้าขวัญทิพย์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น	20.00	20.00	28.57	20.00	20.00	-	-
	รวม		**43.50**	**43.50**		**43.50**	**43.50**	**-**	**-**
	สถานะนิติบุคคล : ร้าง								
30	พัทยา บีช บัส	คดีถึงที่สุด	14.00	14.00	35	14.00	14.00	-	-
31	กะหลิม เบย์วิว	คดีถึงที่สุด	15.00	15.00	20	15.00	15.00	-	-
	รวม		**29.00**	**29.00**		**29.00**	**29.00**	**-**	**-**

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ความคืบหน้าการดำเนินคดี	จำนวนเงินลงทุน		สัดส่วน	ค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุน		เงินลงทุน - สุทธิ	
			2565	2564	%	2565	2564	2565	2564
	สถานะนิติบุคคล : พิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด								
32	อาร์โต้วู้ด (ไทยแลนด์) เปลี่ยนเป็น บจก.เอ็ม.ซี อุดมทรัพย์	คดีถึงที่สุด	25.50	25.50	30	25.50	25.50	-	-
33	เอเชี่ยน สุพีเรียฟู้ดส์	คดีถึงที่สุด	77.00	77.00	25.25	77.00	77.00	-	-
34	กัมพลธุรกิจ	คดีถึงที่สุด	30.00	30.00	28.85	30.00	30.00	-	-
35	ไทยเบตเตอร์ฟู้ดส์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์	50.00	50.00	25.38	50.00	50.00	-	-
	รวม		182.50	182.50		182.50	182.50	-	-
	สถานะนิติบุคคล : เสร็จการชำระบัญชี								
36	แม็คดิจิตัล เทคโนโลยี	คดีถึงที่สุด	7.00	7.00	33.33	7.00	7.00	-	-
	รวม		7.00	7.00		7.00	7.00	-	-
	สถานะนิติบุคคล : คืนสู่ทะเบียน								
37	โอเรียลตอล ลุค	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	6.40	6.40	38.79	6.40	6.40	-	-
38	เนินตองกรุ๊ป	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	3.00	3.00	16.85	3.00	3.00	-	-
39	โกลบอลเทสท์ไท แฟรนส์ไชส์	คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา	14.00	14.00	35	14.00	14.00	-	-
	รวม		23.40	23.40		23.40	23.40	-	-
	รวมเงินลงทุนในหน่วยงานร่วม		651.45	654.34		651.45	654.34	-	-

หมายเหตุ : ในงวดปี 2565 สสว. ได้รับชำระค่าหุ้นคืนจากบริษัทที่ สสว. ร่วมลงทุน ดังนี้

	หน่วย : ล้านบาท
ลำดับที่ 2 บริษัท ซี จี บิช จำกัด	0.45
ลำดับที่ 8 บริษัท บาลานซ์เทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	1.50
ลำดับที่ 23 บริษัท อรามันด์ จำกัด	0.94
รวม	2.89



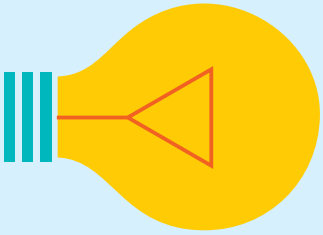
MATCH

INFINITY

SME ONE ID
DGA
สสว.

สสว.

APEC 20
THAILAND



สสว.

รายงานประจำปี 2565
Annual Report 2022

ที่ปรึกษากองบรรณาธิการ
Editorial Advisory Board

นายวีระพงศ์ มาลัย Mr. Veerapong Malai	ผู้อำนวยการสำนักงาน Director-General
นายชาวันย์ สวัสดิ์-ชูโต Mr. Chawan Svasti-Xuto	รองผู้อำนวยการ สสว. Deputy Director-General
นางสาววิมลกานต์ โกสุมาศ Miss Wimonkan Kosumas	รองผู้อำนวยการ สสว. Deputy Director-General
นางสาวปณิตา ชินวัตร Miss Panita Shinawatra	รองผู้อำนวยการ สสว. Deputy Director-General
นายวชิระ แก้วกอ Mr. Wachira Kaewkor	รองผู้อำนวยการ สสว. Deputy Director-General
นางสาวอิสรา ภูมาศ Miss Isra Phoomas	ผู้ตรวจการสำนักงาน Inspector-General

กองบรรณาธิการ
Editorial Team

ฝ่ายอำนวยการ
Office of the Director-General

ฝ่ายกลยุทธ์องค์กร
Corporate Strategy Management Department

ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ
Economic Analysis and Risk Warning Department

ฝ่ายติดตามและประเมินผล
Monitoring and Evaluation Department

ฝ่ายบริหารกลาง
Central Administration Department

ฝ่ายทรัพยากรบุคคล
Human Resources Department

กลุ่มตรวจสอบภายใน
Internal Audit

ออกแบบและจัดพิมพ์
Designed and Published by

บริษัท วิชั่น พรีเพรส จำกัด
www.visionprepress.com
โทร 084-723-6912, 02-174-3175-6

สสว. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
The Office of Small and Medium Enterprises Promotion (OSMEP)

osmep
osmep
osmep

www.sme.go.th
Call Center 1301