

## รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ภายใต้แผนงบประมาณเชิงยุทธศาสตร์กระทรวงฯ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๔

## กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ณ เดือนตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสู่สากล

ชื่อโครงการ : ๑. โครงการพัฒนาวิสาหกิจสู่ความเป็นมืออาชีพ

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>โครงการผู้ประกอบการ SME เข้าถึงแหล่งทุนด้วยกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ</p> <p>วัตถุประสงค์ :</p> <p>๑) ผู้ประกอบการ สถาบันการเงิน ผู้บังคับหลักประกัน และประชาชนทั่วไป เข้าถึง รับรู้ และเข้าใจการใช้ประโยชน์จากกฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจอย่างทั่วถึงทุกที่ ทุกเวลา และเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพิ่มมากขึ้น</p> <p>๒) ผู้ประกอบธุรกิจเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยใช้หลักประกันทางธุรกิจเพิ่มสภาพคล่องและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจ มีความเข้มแข็ง และแข่งขันได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน</p> <p>๓) ธุรกิจที่ใช้หลักธรรมาภิบาลดำเนินกิจการจะได้รับความน่าเชื่อถือจากผู้เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ถือหุ้น หุ้นส่วน พนักงาน คู่ค้า ลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสีย และประชาชนทั้งในและต่างประเทศ ส่งผลให้มูลค่าทางเศรษฐกิจเพิ่มสูงขึ้น สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล และสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการ SME ได้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน</p> <p>งบประมาณ : ๑,๑๑๕,๔๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <p>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๑,๖๑๐ ราย</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ผู้ประกอบการ SME เข้าถึงแหล่งทุนด้วยกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ</li> </ul> <p>๑) เสริมสร้างองค์ความรู้ด้านกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ สถาบันการเงิน ผู้รับหลักประกัน ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจทั่วไป ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดอบรมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “เริ่มธุรกิจฟู้ดทรัคอย่างไรให้สำเร็จ และกิจกรรมเข้าถึงแหล่งทุนด้วยกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ จำนวน ๑๑๒ ราย</li> <li>- จัดกิจกรรมการแสดงสินค้า Food Truck Mart ณ ตลาดนัดสวัสดิการกระทรวงพาณิชย์ มีผู้ร่วมกิจกรรมและผู้เข้าชมงาน จำนวน ๗๙๘ ราย</li> <li>- จัดสัมมนา "การเข้าถึงสินเชื่อ SME ด้วยหลักประกันทางธุรกิจ" ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีผู้เข้าร่วมสัมมนา จำนวน ๖๒ ราย</li> <li>- จัดสัมมนา "กลยุทธ์ในการพิจารณาทรัพย์สินหลักประกันและการบังคับหลักประกัน" ให้แก่ผู้รับหลักประกันและผู้บังคับหลักประกัน ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีผู้เข้าร่วมสัมมนา ๑๐๕ ราย</li> </ul> <p>๒) สร้างธุรกิจให้มีธรรมาภิบาลในระบบเศรษฐกิจ โดยตรวจประเมินธุรกิจตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการรับรองมาตรฐานธรรมาภิบาลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้สนใจสมัครเข้าร่วมกิจกรรม ๖๓ ราย ตรวจคุณสมบัติขั้นต้นจำนวน ๖๓ ราย ผ่านคุณสมบัติขั้นต้น ๔๗ ราย ตรวจประเมินธุรกิจผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์จำนวน ๔๕ ราย ประชุมคณะกรรมการ</p>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๑,๐๕๓,๕๓๒.๐๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒,๑๕๗ ราย</li> </ul> <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเนื้องานคิดเป็นร้อยละ) ๑๓๓.๙๗</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b></p> <p>๑. ผู้ประกอบการ เกษตรกร ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและผู้สนใจทั่วไป</p> <p>๒.สถาบันการเงิน ผู้รับหลักประกันอื่น และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง</p> <p>๓.การสร้างธุรกิจเข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจ ได้แก่</p> <p>นิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน บริษัทจำกัด</p> <p>๔. การสร้างองค์ความรู้ด้านธรรมาภิบาล ได้แก่ นิติบุคคลจดทะเบียนในประเทศไทย</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>กำกับมาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจครั้งที่ ๒ วันที่ ๑๗ สิงหาคม ๒๕๖๔ อนุมัติให้ผ่านเกณฑ์มาตรฐานธรรมาภิบาล ๓๘ ราย รายใหม่ ๒๔ ราย ต่ออายุ ๑๔ ราย</p> <p>๓) พัฒนางค์ความรู้ด้านธรรมาภิบาลให้แก่ผู้ประกอบการ โดยจัดอบรมสัมมนาหลักสูตร “เริ่มต้นอย่างมั่นคง สู่ก้าวต่อไปอย่างยั่งยืน” จำนวน ๓ ครั้ง ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑,๐๑๗ ราย</p> <p>๔) เชิดชูเกียรติธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การรับรองมาตรฐานธรรมาภิบาล โดยจัดทำหนังสือรับรองมาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจ จำนวน ๓๘ ราย และจัดทำสื่อวีดิทัศน์ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมสร้างธุรกิจให้มีธรรมาภิบาลในระบบเศรษฐกิจ เพื่อสร้างการรับรู้และประชาสัมพันธ์ชื่อเสียงของธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์การรับรองมาตรฐานธรรมาภิบาลธุรกิจต่อสาธารณะ</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข</b></p> <p>- เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา ๒๐๑๙ (COVID-๑๙) ทำให้ไม่สามารถจัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาได้ จึงปรับรูปแบบการให้องค์ความรู้ “ผลิตสื่อองค์ความรู้ ผู้รับหลักประกัน” ในรูปแบบ Infographic Animation โดยเผยแพร่ผ่านเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p>	

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสู่สากล

ชื่อโครงการ : ๒. โครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการ

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>โครงการสร้างความเข้มแข็งและพัฒนาศักยภาพทางการค้าธุรกิจชุมชน (MOC Biz Club)</p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ การบริหารจัดการ สร้างรายได้แก่ผู้ประกอบการรายย่อย และ Micro SME ทุกจังหวัด โดยมีเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club เป็นพี่เลี้ยง ที่ปรึกษาทางธุรกิจ เกิดเครือข่ายการรวมกลุ่มธุรกิจ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ หรือข้ามกลุ่มธุรกิจ เพิ่มช่องทางการตลาด</li> </ul> <p><b>งบประมาณ :</b> ๕,๒๕๐,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๓,๘๕๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๔๐ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b> ผู้ประกอบการรายย่อยท้องถิ่น Micro SME สมาชิกเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club และประชาชนผู้ที่สนใจ</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <p>๑) จัดงาน "MOC Biz Club Fair ๒๐๒๑" จำนวน ๔ ครั้ง ภายในงานประกอบด้วย กิจกรรมการแสดงผลและจำหน่ายสินค้าคุณภาพจากผู้ประกอบการรายย่อยท้องถิ่นจากชุมชนทั่วประเทศ การเจรจาจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) และให้คำปรึกษาธุรกิจด้านการตลาด โดยกำหนดจัดกิจกรรม ระหว่างวันที่ ๓๐ กันยายน - ๓ ตุลาคม ๒๕๖๔ และ ระหว่างวันที่ ๒๘-๓๑ ตุลาคม ๒๕๖๔ ณ ศูนย์การค้าซีคอนบางแค กรุงเทพฯ</p> <p>๒) จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตร “กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ ๒๐๒๑” เพื่อส่งเสริมองค์ความรู้การตลาดยุคใหม่ให้ก้าวทันสภาพธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาอย่างมีประสิทธิภาพ ระหว่างวันที่ ๒๕-๒๖ มีนาคม ๒๕๖๔ ณ โรงแรมเบสท์ เวสเทิร์น พลัส แวนด้า แกรนด์ จังหวัดนนทบุรี มีผู้บริหารและสมาชิกเครือข่ายธุรกิจธุรกิจ MOC Biz Club เข้าร่วม ๖๒ ราย (๔๔ จังหวัด)</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข</b></p> <p>เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา ๒๐๑๙ (COVID-๑๙) ตั้งแต่เดือนเมษายน ๒๕๖๔ จนถึงปัจจุบัน ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง และมีคำสั่งประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินในทุกเขตท้องที่ทั่วราชอาณาจักร (ฉบับที่ ๒๐) กำหนดให้ห้างสรรพสินค้า ศูนย์การค้า คอมมูนิตี้มอลล์ จำกัดจำนวนผู้ใช้บริการและงดเว้นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ทำให้ไม่สามารถดำเนินกิจกรรมงานแสดงและจำหน่ายสินค้า ตามกำหนดการที่วางแผนไว้ได้ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างขออนุมัติเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบกิจกรรมการจัดงานแสดงและจำหน่ายสินค้าเป็นรูปแบบออนไลน์ผ่านช่องทาง E-Marketplace เช่น Shopee Lazada JD Central เป็นต้น กำหนดจัดกิจกรรมระหว่างเดือนพฤศจิกายน – ธันวาคม ๒๕๖๔ โดยมีเป้าหมายผู้ประกอบการเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club จาก ๔ ภูมิภาค ๒๐๐ ราย</p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b> ๒,๙๐๐,๐๖๐ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๖๒ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ - ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม(ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ร้อยละ ๑.๖๑</b></p>

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสู่สากล

ชื่อโครงการ : ๓. โครงการขยายโอกาสทางการตลาด

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>โครงการเพิ่มโอกาสการค้าด้วย e-Commerce</p> <p>วัตถุประสงค์ :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการไทยสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดออนไลน์ และสร้างรายได้เพิ่มให้ธุรกิจ และสร้างมูลค่าเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง</li> </ul> <p>งบประมาณ : ๔,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒,๕๒๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๒๒๓ ล้านบาท</li> </ul> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>๑) ผู้ประกอบการทั่วไป</li> <li>๒) ผู้ประกอบการธุรกิจ e-Commerce</li> </ol> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>๑. ผลการดำเนินการ</p> <p>๑) สร้างและพัฒนาศักยภาพ e-Commerce</p> <p>ส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีความรู้ สามารถใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์/เทคนิคการตลาดออนไลน์ประยุกต์ใช้ในธุรกิจ ๒,๔๐๔ ราย ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดอบรมหลักสูตร “นักการค้าออนไลน์ (Smart Digital Online)” จำนวน ๘ ครั้ง ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๒๒๗ ราย</li> <li>- จัดสัมมนาหลักสูตร “นักการค้าออนไลน์รุ่นใหม่ (Young Digital Warrior)” ณ โรงแรมแอล เจ ดี เอ็มเมอร์ลิ่ง จังหวัดอำนาจเจริญ โดยมี ยุวชน นักศึกษา ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ผู้ประกอบการชุมชน วิสาหกิจชุมชน สมารท์ฟาร์มเมอร์ เครือข่าย MOC Biz Club และนักธุรกิจรุ่นใหม่ YEC หอการค้า มีผู้ได้รับความรู้ จำนวน ๑๖๐ ราย</li> <li>- จัดสัมมนา หัวข้อ “กลยุทธ์ปรับตัวธุรกิจ ฝ่าวิกฤตด้วย e-Commerce” ณ โรงแรมเจ้าพระยาปาร์ค มีผู้ได้รับความรู้ ๒๐๕ ราย</li> <li>- จัดสัมมนาผ่านระบบ Zoom จำนวน ๗ หลักสูตร มีผู้ได้รับความรู้ จำนวน ๗๕๘ ราย</li> <li>- จัดสัมมนา หลักสูตร มัคคุเทศก์ยุค New Normal ปรับตัวอย่างไรให้รอด รุ่นที่ ๒ ผ่านระบบ Zoom จำนวน ๔ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๒๓๔ ราย</li> <li>- จัดสัมมนา หลักสูตร ก้าวถูกทิศ พิชิตธุรกิจออนไลน์ ยุค New Normal ผ่านระบบ Zoom จำนวน ๔ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๒๕๐ ราย</li> <li>- จัดสัมมนา หลักสูตร ก้าวถูกทิศ พิชิตธุรกิจฮาลาล ยุค New Normal ผ่านระบบ Zoom จำนวน ๔ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๒๔๑ ราย</li> </ul>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</p> <p>๔,๔๘๖,๘๖๕.๔๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒,๘๑๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๒๕๓ ล้านบาท .</li> </ul> <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ร้อยละ ๑๑๑.๕๐</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>- จัดอบรม หลักสูตร "ครบเครื่องเรื่องออนไลน์ พลิกธุรกิจไทย สู้ภัยโควิด ๑๙" ผ่านระบบ Zoom จำนวน ๖ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๓๒๙ ราย</p> <p><b>๒) สร้างนักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Smart Trader Online</b></p> <p>- บ่มเพาะ/พัฒนา ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้พร้อมสู่การเป็น Trader Online ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค จับคู่เชื่อมโยงผู้ประกอบการรุ่นใหม่ Trader Online กับสินค้าและบริการที่มีศักยภาพ พัฒนาช่องทาง การตลาดออนไลน์บน Platform Online/E-marketplace ที่ได้รับความนิยม ส่งเสริมการตลาดประชาสัมพันธ์ และสร้างการรับรู้ร้านค้าออนไลน์ รวมถึง จัดกิจกรรมนำเสนอธุรกิจเพื่อขยายโอกาสทางการค้า ได้จัดทำหลักสูตร อบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับนักการค้าออนไลน์ (Trader Online) และ นักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) โดยได้ดำเนินการ จัดอบรมแล้ว ๗ ครั้ง ณ จังหวัดลำปาง นครราชสีมา นนทบุรี และสุราษฎร์ธานี มีผู้ได้รับความรู้ ๔๐๖ ราย</p> <p>- จัดกิจกรรมกระตุ้นและส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทาง ออนไลน์แก่นักการค้าออนไลน์มืออาชีพ (Smart Trader Online) นำเสนอ สินค้า และเจรจาธุรกิจแล้ว ๔ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๖๙ ราย</p> <p>- ประชาสัมพันธ์นักการค้าออนไลน์มืออาชีพ Smart Trader Online ที่ประสบความสำเร็จ โดยกำหนดเกณฑ์เงื่อนไขและคัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ราย และจัดทำโล่เชิดชูเกียรติสำหรับ Smart Trader Online ที่ผ่านการคัดเลือก ๕ รางวัล รวมทั้งจัดทำคลิปวิดีโอประชาสัมพันธ์</p> <p><b>๓) สร้างโอกาสธุรกิจออนไลน์ เพิ่มยอดขายพิชิตโควิด-๑๙</b></p> <p>ประชาสัมพันธ์รับสมัครผู้ประกอบการธุรกิจเข้าร่วมกิจกรรม จัดทำ หลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีร้านค้าบนช่องทาง E-marketplace และคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรมแล้ว ๓๐ ราย โดยออกแบบและจัดทำสื่อ ประชาสัมพันธ์ (Artwork) สินค้าของผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบคลิปวิดีโอ เนื้อหากระตุ้นกระตุ้นการขายสินค้า ของผู้ประกอบการจำนวน ๒ คลิป อยู่ระหว่างประชาสัมพันธ์กิจกรรม</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>บน Social Media โดยจำนวนการมองเห็นโฆษณาไม่น้อยกว่า ๑ ล้านราย และมีจำนวนครั้งที่ถูกแสดง (Impression) รวมไม่น้อยกว่า ๓ ล้านครั้ง</p> <p><b>๔) เสริมแกร่งธุรกิจ พิชิตการค้าออนไลน์ยุค New Normal</b>          ประชาสัมพันธ์รับสมัคร และคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมมีผู้ผ่านการคัดเลือกจำนวน ๕๒ ราย อยู่ระหว่างการพัฒนาผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม ในการวิเคราะห์และวางแผนการทำตลาดออนไลน์สำหรับผู้ประกอบการแต่ละราย โดยมีผู้เชี่ยวชาญเป็นที่ปรึกษาให้คำปรึกษาแนะนำ รวมทั้งส่งเสริมการทำตลาดออนไลน์ให้กับสินค้าหรือธุรกิจของแต่ละรายให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายทางช่องทางออนไลน์ โดยใช้การยิง Ad ผ่าน facebook</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสู่สากล

ชื่อโครงการ : ๔. โครงการยกระดับวิสาหกิจสู่องค์กรระดับสากล

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>โครงการยกระดับการบริหารจัดการและเชื่อมโยงเครือข่ายคลัสเตอร์สมาคมการค้าเพิ่มศักยภาพการแข่งขันธุรกิจไทย</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- สมาคมการค้าสามารถดำเนินบทบาทการเป็นตัวแทนภาคธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ เกิดการสร้าง เชื่อมโยง และขยายเครือข่ายสมาคมการค้าระหว่างกลุ่มธุรกิจที่หลากหลาย ภาครัฐเกิดการดำเนินงานร่วมกับภาคเอกชนภายใต้บทบาทของการเป็นผู้ส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้แก่ภาคธุรกิจในการพัฒนาตนเอง</li> </ul> <p><b>งบประมาณ :</b> ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านบริหารจัดการธุรกิจ ๖๐๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนา สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๖๗ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b> ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ สมาชิกสมาคมการค้าผู้ประกอบการ และหน่วยงานพันธมิตรที่เกี่ยวข้อง</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <p><b>๑) ยกระดับการบริหารจัดการสมาคมการค้า สร้างศักยภาพการแข่งขันให้กับภาคธุรกิจ</b></p> <p>(๑) เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจการประเมินและพัฒนาองค์กรตามเกณฑ์มาตรฐานสากล ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลัก Balanced Scorecard (BSC) เพื่อใช้เป็นแนวทางส่งเสริมสมาคมการค้า โดยจัดกิจกรรมเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจการค้ายุคใหม่เทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่ หัวข้อ "เสริมแกร่งสมาคมการค้าด้วย BSC และเทคนิคการทำโฆษณาบน LINE" เมื่อวันที่ ๑๙ เมษายน ๒๕๖๔ ณ โรงแรมบางกอกกอล์ฟกรุงเทพฯ และ ผ่านระบบ ZOOM มีผู้ได้รับความรู้ ๒๑๐ ราย</p> <p>(๒) สร้างบทบาทสมาคมการค้าต่อภาคธุรกิจในการเป็นผู้นำรายภาคธุรกิจที่เข้มแข็ง และเชิดชูเกียรติสมาคมการค้าที่มีการบริหารจัดการเป็นเลิศและผู้บริหารสมาคมการค้าดีเด่น (Best Practice) โดยมอบรางวัลสมาคมการค้าและผู้บริหารสมาคมการค้าดีเด่น (Best Practice) ประจำปี ๒๕๖๔ จำนวน ๓๔ สมาคม และจัดสัมมนาฯ เมื่อวันที่ ๘ กันยายน ๒๕๖๔ ณ ห้องบุรีมิตรไชยากร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ มีผู้ได้รับความรู้ ๓๑๙ ราย</p> <p><b>๒) เชื่อมโยงเครือข่ายสมาคมการค้าเสริมสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขันตามรายคลัสเตอร์ธุรกิจ</b></p> <p>โดยดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้บริหารสมาคมการค้า Trade Association President Club (TAP Club) โดยสร้างแนวคิด Design Thinking ระดมความคิดเห็น และวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจในรูปแบบรายคลัสเตอร์ต่อยอดธุรกิจระหว่างสมาคมการค้าและหน่วยงานพันธมิตรที่เกี่ยวข้องเพื่อสร้างโอกาสการพัฒนาสมาคมการค้าในการพัฒนาธุรกิจในประเทศที่ส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจ และเพิ่มมูลค่า ห่วงโซ่คุณค่า</p> <p>- จัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายสมาคมการค้าในรูปแบบสัมมนาออนไลน์ผ่านระบบ Zoom หัวข้อ "เชื่อมโยงเครือข่ายสมาคมการค้า นำธุรกิจฝ่าโควิด-๑๙" เมื่อวันที่ ๑๑ สิงหาคม ๒๕๖๔ มีผู้ได้รับความรู้ ๑๓๒ ราย</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข</b> -</p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b></p> <p>๙๓๗,๕๐๐ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านบริหารจัดการธุรกิจ ๖๖๑ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนา สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๖๗ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ๑๐๐.๑๖</b></p>

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสู่สากล

ชื่อโครงการ : ๕. โครงการยกระดับคุณภาพมาตรฐานสินค้าและบริการ

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>โครงการเพิ่มขีดความสามารถธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์รองรับการค้ายุคใหม่</p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ไทย มีการบริหารจัดการที่มีมาตรฐานและมีประสิทธิภาพด้วยระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐานสากลสร้างความเชื่อมั่น และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน</li> </ul> <p><b>งบประมาณ :</b> ๓,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๗๐๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๕๖ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b> ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <p><b>๑) พัฒนาศักยภาพธุรกิจและการบริการโลจิสติกส์รองรับการค้ายุคใหม่</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการธุรกิจโลจิสติกส์ โดยเสริมสร้างองค์ความรู้และความเข้าใจภาพรวมของธุรกิจโลจิสติกส์ จัดกิจกรรม Work shop วิเคราะห์ธุรกิจเชิงกลยุทธ์ พร้อมเสริมสร้างศักยภาพธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ด้วยเทคโนโลยี ดังนี้</li> <li>- จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตรพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการธุรกิจ โลจิสติกส์ และ หลักสูตรการบริหารทรัพยากรมนุษย์แบบมืออาชีพในธุรกิจโลจิสติกส์ (HR Professional in Logistics Business) ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑๕๑ ราย</li> <li>- จัดอบรมหลักสูตรการพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยีประยุกต์เพื่อประสิทธิภาพของธุรกิจโลจิสติกส์ ณ โรงแรมไอแซปเตอร์ จังหวัดสมุทรปราการ มีผู้ได้รับความรู้ ๘๗ ราย และจัดกิจกรรมอบรม online อบรมหลักสูตร เพิ่มความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งาน Microsoft Power Bi และนำไปใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลสร้าง Dashboard และสร้างรายงาน จำนวน ๒ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๒๑๐ ราย</li> <li>- จัดอบรมหลักสูตร "เสริมแกร่งโลจิสติกส์ พิชิตโอกาสทางการค้า" เมื่อวันที่ ๒๗ สิงหาคม ๒๕๖๔ แบบออนไลน์ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๗๑ ราย</li> <li>- จัดอบรมหลักสูตร "กลยุทธ์ฝ่าวิกฤติโควิด-๑๙ ด้วยแนวคิดบริหารและเทคโนโลยีสมัยใหม่" เมื่อวันที่ ๑๐ กันยายน ๒๕๖๔ แบบออนไลน์ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๖๒ ราย</li> </ul> <p><b>๒) ยกระดับความเชื่อมั่นธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์สู่มาตรฐานสากล</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดกิจกรรมสัมมนาเพื่อสร้างความรู้เกี่ยวกับมาตรฐาน ISO ๙๐๐๑ ระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ - มีนาคม ๒๕๖๔ จำนวน ๔ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๑๖๑ ราย</li> <li>- ประเมินศักยภาพและคัดเลือกธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์เข้ารับการพัฒนาระบบบริหารจัดการให้มีคุณภาพตามมาตรฐาน ISO ๙๐๐๑ จำนวน ๓๕ ราย มีธุรกิจผ่านการรับรองมาตรฐาน ISO ๙๐๐๑ ๓๕ ราย</li> </ul> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข: -</b></p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b></p> <p>๓,๒๒๑,๐๐๐ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๗๔๒ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๖๑ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเนื่องงานคิดเป็นร้อยละ) ๑๐๖</b></p>



แผนงานบูรณาการ : พัฒนาผู้ประกอบการและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสู่สากล

ชื่อโครงการ : ๖. โครงการเพิ่มขีดความสามารถทางการตลาด

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>๑. โครงการสร้างความเข้มแข็งและการเติบโตธุรกิจแฟรนไชส์ไทย</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <p>๑) ผู้สนใจประกอบธุรกิจเกิดการรับรู้เกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์ และขยายวงกว้างทั่วทุกภูมิภาค เกิดผู้ประกอบการรายใหม่ สร้างอาชีพ เกิดการจ้างงาน และการกระจายรายได้</p> <p>๒) ธุรกิจแฟรนไชส์มีระบบบริหารจัดการที่มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ เป็นที่ยอมรับในสากล สามารถสร้างเครือข่ายกับนักลงทุนในประเทศและต่างประเทศ</p> <p><b>งบประมาณ :</b> ๑๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๙๘๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๕๐ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจที่ต้องการพัฒนาธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์</li> <li>- ผู้ที่สนใจหรือผู้ที่ต้องการลงทุนเลือกซื้อแฟรนไชส์ เพื่อเริ่มต้นธุรกิจของตนเอง</li> <li>- ธุรกิจแฟรนไชส์ไทย</li> </ul>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <p><b>๑) สร้างธุรกิจแฟรนไชส์รายใหม่</b></p> <p>บริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B๒B Franchise) ให้ความรู้หลักสูตรบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B๒B Franchise) เพื่อสร้างความพร้อมของธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์และใช้ระบบแฟรนไชส์ในการขยายธุรกิจประกอบด้วย ๔ Module ได้แก่</p> <p>Module ๑ : การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์</p> <p>Module ๒ : การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์</p> <p>Module ๓ : กลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์</p> <p>Module ๔ : การสร้างคู่มือ แผนธุรกิจ และสัญญาในระบบแฟรนไชส์</p> <p>โดยได้จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B๒B Franchise) สำหรับธุรกิจที่ต้องการพัฒนาเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์และใช้ระบบแฟรนไชส์ ระหว่างวันที่ ๒ ธันวาคม ๒๕๖๓ – ๘ เมษายน ๒๕๖๔ มีผู้ได้รับความรู้ ๑๕๘ ราย (๙๘ กิจการ)</p> <p><b>๒) เสริมสร้างความรู้สำหรับผู้ที่ต้องการลงทุนหรือผู้ซื้อแฟรนไชส์</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตร"เลือกลงทุนแฟรนไชส์อย่างไรให้สำเร็จ ยุคโควิด-๑๙" เมื่อวันที่ ๑๔ กันยายน ๒๕๖๔ แบบออนไลน์ผ่านระบบ Zoom มีผู้ได้รับความรู้ ๗๔ ราย</li> </ul> <p><b>๓) เสริมสร้างมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ไทย</b></p> <p>(๑) ยกระดับธุรกิจสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Standard)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดกิจกรรมสร้างการรับรู้และความเข้าใจในเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์เมื่อวันที่ ๕ มีนาคม ๒๕๖๔ ณ สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ มีผู้ได้รับความรู้ ๒๓๕ ราย</li> <li>- จัดกิจกรรมบ่มเพาะองค์ความรู้มาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ จำนวน ๔ ครั้ง ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๔๒ ราย และให้คำปรึกษาแนะนำโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ ณ สถานประกอบธุรกิจ ระหว่างเดือนเมษายน - สิงหาคม ๒๕๖๔</li> </ul>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b></p> <p>๑๒,๘๘๑,๘๖๓ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๙๘๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๗๕ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม(ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ๑๐๐.๑๐</b></p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>ทั้งนี้ ผู้เชี่ยวชาญลงพื้นที่ให้คำปรึกษาครบ ๔๒ กิจการ (Coaching ณ สถานประกอบการ ๓๒ กิจการ/Coaching ผ่านระบบ ZOOM ๑๐ กิจการ)</p> <p>- ศึกษาดูงานธุรกิจแฟรนไชส์ที่เป็นต้นแบบที่ประสบความสำเร็จ ณ สถานประกอบการธุรกิจ จำนวน ๒ แห่ง ครั้งที่ ๑ บริษัท กาแฟพันธุ์ไทย จำกัด เมื่อวันที่ ๓ สิงหาคม ๒๕๖๔ ครั้งที่ ๒ บริษัท เอ.ที.พี.แฟรนไชส์เซอร์วิส จำกัด เมื่อวันที่ ๔ สิงหาคม ๒๕๖๔ แบบออนไลน์ ผ่านระบบ Zoom</p> <p>- ตรวจสอบมาตรฐานแฟรนไชส์ ณ สถานประกอบการธุรกิจ จำนวน ๔๒ ราย โดยผู้ตรวจสอบระหว่างวันที่ ๗ - ๒๐ สิงหาคม ๒๕๖๔ แบบออนไลน์ และมีธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการฯ จำนวน ๓๔ ราย และจัดพิธีมอบใบประกาศนียบัตร มาตรฐานคุณภาพบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ เมื่อวันที่ ๗ กันยายน ๒๕๖๔ ณ ศูนย์ฝึกอบรมกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น ๖ ผ่านระบบ Zoom</p> <p>(๒) จัดกิจกรรมเปิดตัวการประกวดธุรกิจแฟรนไชส์ไทย และสัมมนา สร้างการรับรู้เกี่ยวกับการประกวดแฟรนไชส์ เมื่อวันที่ ๓๑ พฤษภาคม ๒๕๖๔ ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจ ชั้น ๖ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๒๒๕ ราย</p> <p>(๓) จัดประกวดธุรกิจแฟรนไชส์ไทย (Thailand Franchise Award ๒๐๒๑ : TFA ๒๐๒๑) โดยประชาสัมพันธ์ และรับสมัครธุรกิจแฟรนไชส์ไทยเข้าร่วมการประกวด ถึงวันที่ ๑๐ มิถุนายน ๒๕๖๔ มีผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์เข้าร่วม จำนวน ๓๔ ธุรกิจ (๓๗ แปรนต์) คณะกรรมการประชุมพิจารณาตัดสินผลคะแนนในรอบแรก (รอบเอกสาร) ผ่านระบบ Zoom เมื่อวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๖๔ มีผู้ผ่านการพิจารณาในรอบแรก ๒๗ ธุรกิจ ผ่านรอบสอง (รอบนำเสนอธุรกิจ) ๑๔ ธุรกิจ และการนำเสนอผลคะแนนในรอบสุดท้าย (รอบตรวจสอบประเมิน ณ สถานประกอบการธุรกิจ) มีธุรกิจที่ผ่านการประกวด ๙ บริษัท โดยจัดพิธีมอบรางวัลการประกวดธุรกิจแฟรนไชส์ไทย ประจำปี ๒๕๖๔ (Thailand Franchise Awards ๒๐๒๑ : TFA ๒๐๒๑) เมื่อวันที่ ๓๐ สิงหาคม ๒๕๖๔ ณ ห้องศูนย์ฝึกอบรม ชั้น ๖ ผ่านระบบ Zoom มีผู้เข้าร่วมงาน ๒๘๙ ราย โดยประชาสัมพันธ์ธุรกิจ แฟรนไชส์ไทยที่ได้รับรางวัลเชิดชูเกียรติผ่านสื่อหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ จำนวน ๑ ครั้ง เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p><b>๔) สร้างโอกาสทางตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ไทย</b></p> <p>(๑) จัดงานแฟรนไชส์สร้างอาชีพ เพื่อช่วยเหลือและบรรเทาผลกระทบทางเศรษฐกิจของธุรกิจ SME และประชาชนในการสร้างรายได้ ในวันที่ ๒๗-๓๑ มีนาคม ๒๕๖๔ ณ เซ็นทรัลนครราชสีมา จ.นครราชสีมา มีผู้สนใจเข้าร่วมงาน ๔๐ บูท (๒๐๐ ราย)</p> <p>(๒) นำเสนอธุรกิจแฟรนไชส์ในงานแสดงสินค้าจำหน่ายสินค้าภายในประเทศ ผ่าน Online Platform ในระบบ Virtual Event ครั้งที่ ๑ เมื่อวันที่ ๑๐ - ๑๖ กันยายน ๒๕๖๔ และครั้งที่ ๒ เมื่อวันที่ ๑๗ - ๒๐ กันยายน ๒๕๖๔ รวมจำนวน ๒ ครั้ง มีผู้ประกอบการธุรกิจเข้าร่วม ๘๑ ธุรกิจ</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	
<p><b>๒. โครงการเพิ่มศักยภาพธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <p>๑) ผู้ประกอบการธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง มีองค์ความรู้ที่จำเป็น สามารถยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจ เพิ่มประสิทธิภาพแก่ธุรกิจ อันนำไปสู่การสร้างเชื่อมั่นในภาคบริการของประเทศไทยในภาพรวม</p> <p>๒) ผู้ประกอบการธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดสมัยใหม่ มีภาพลักษณ์ที่ดี สามารถเพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ สร้างรายได้ให้ธุรกิจและชุมชน</p> <p>๓) ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี สำนักงานบัญชี นักศึกษา และผู้ประกอบการ มีองค์ความรู้ด้านบัญชีที่จำเป็น สามารถยกระดับศักยภาพด้านบัญชี ด้วยองค์ความรู้และนวัตกรรม</p> <p><b>งบประมาณ : ๑๖,๕๐๐,๐๐๐ บาท</b></p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๒,๒๖๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๐๘ ล้านบาท</li> </ul>	<p><b>๑. ผลการดำเนินงาน</b></p> <p><b>๑) เพิ่มศักยภาพธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง</b></p> <p>(๑) ให้ความรู้ด้านบริหารจัดการธุรกิจในระดับพื้นฐาน แบ่งเป็นธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ และธุรกิจร้านอาหาร โดยจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตร "อนาคตธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ" (๑๒ ชั่วโมง) ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑๕๓ ราย</p> <p>(๒) จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการหลักสูตร "Smart Restaurant Plus" (๓๖ ชั่วโมง) รุ่นที่ ๑ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีผู้ได้รับความรู้ ๑๐๑ ราย</p> <p>(๓) ให้ความรู้ด้านการตลาดแบบมีอาชีพเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจที่พัก (๖ ชั่วโมง) จำนวน ๕ ครั้ง ณ จังหวัดพิษณุโลก นครศรีธรรมราช อุบลราชธานี จันทบุรี และ นนทบุรี มีผู้ได้รับความรู้ ๔๑๖ ราย</p> <p>(๔) เสริมสร้างองค์ความรู้ด้านบริหารจัดการธุรกิจผ่านสื่อออนไลน์ (e-Learning) จำนวน ๗ หลักสูตร ๓๓ หัวข้อวิชา ได้แก่ หลักสูตรการเริ่มต้นธุรกิจ การเงินและการบัญชี วิชาบัญชี พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์เบื้องต้น พัฒนากลยุทธ์พาณิชยอิเล็กทรอนิกส์ การประกอบธุรกิจใน AEC การพัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจโลจิสติกส์ ทางเว็บไซต์ <a href="http://dbdacademy.dbd.go.th">http://dbdacademy.dbd.go.th</a> มีผู้สนใจสมัครเรียน ๕๐,๕๘๘ ราย เรียนจบแล้ว ๓๙,๓๕๑ ราย</p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b> ๑๖,๐๕๙,๑๔๔.๙๙ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการธุรกิจ ๓,๐๖๑ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๔๗๘ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม(ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ๑๓๕.๔๔</b></p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจบริการด้านสุขภาพรองรับสังคมผู้สูงอายุ ได้แก่ ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ ธุรกิจสปา ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ ธุรกิจกายภาพบำบัด เป็นต้น</li> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจที่พัก ธุรกิจบริหารทรัพย์สิน</li> <li>- ผู้ประกอบธุรกิจบริการที่เน้นการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมรองรับเศรษฐกิจยุคใหม่ เช่น ธุรกิจ Startup นักธุรกิจรุ่นใหม่ (YEC) ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมรุ่นใหม่ (Young FTI) และสมาชิกเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club</li> <li>- ธุรกิจบริการจัดทำบัญชี ได้แก่ ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ผู้ประกอบการสำนักงานบัญชีนักศึกษาในสาขาบัญชีและผู้ประกอบการ SME</li> </ul> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>(๕) พัฒนาศักยภาพนักธุรกิจบริการสู่ความเป็นมืออาชีพ (Smart Enterprise-Service Drivers) เพื่อยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจ ใน ๕ ด้านได้แก่ การตลาด การเงิน การบริหารธุรกิจ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และนวัตกรรม เพื่อให้มีขีดความสามารถทางการแข่งขันและ มีความพร้อมในการขยายการค้าสู่ตลาดสากล โดยมีผู้สมัครเข้าร่วมโครงการกว่า ๒๐๐ ราย และจะคัดเลือกให้เข้าร่วมกิจกรรม DBD-SPE ๘๐ ราย และ DBD-ACM ๔๑ ราย โดยได้ดำเนินการจัดอบรมหลักสูตร SPE-ACM ณ โรงแรมริชมอนด์ นนทบุรี สำหรับหลักสูตร SPE ได้ดำเนินการให้คำปรึกษาเชิงลึก เป็นรายธุรกิจ ระยะเวลา ๖ ชั่วโมง/ธุรกิจ ณ สถานประกอบการและผ่านทางออนไลน์ (Zoom) และหลักสูตร ACM ได้ดำเนินการให้คำปรึกษาเชิงลึกเป็นรายธุรกิจ ระยะเวลา ๑๒ ชั่วโมง/ธุรกิจ ณ สถานประกอบการและผ่านทางออนไลน์ (Zoom) แล้วเสร็จ ขณะนี้อยู่ระหว่างเตรียมการจัดพิธีมอบโล่รางวัล (The Best Practice) และวุฒิบัตรให้กับผู้ผ่านการพัฒนาในวันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๔ ณ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และผ่านระบบออนไลน์ (Zoom) โดยมีผู้ผ่านการพัฒนาฯ ได้รับวุฒิบัตร ๑๑๒ ราย (SPE ๗๗ ราย / ACM ๓๕ ราย) และได้รับโล่รางวัล ๑๐ ราย</p> <p><b>๒) เสริมสร้างโอกาสการตลาดในธุรกิจบริการที่มีมูลค่าสูง</b></p> <p>(๑) สร้างโอกาสทางการตลาดธุรกิจบริการให้แก่ธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือกรวมทั้งสร้างแรงจูงใจและผลักดันให้ผู้ประกอบธุรกิจปรับตัวกับวิถีการค้ายุคใหม่โดยเฉพาะการขายและการตลาดออนไลน์ มีผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรม ๗๒๗ ราย ผ่านการคัดเลือก ๓๑๑ ราย และจัดกิจกรรมกระตุ้นและส่งเสริมการขายผ่านเว็บไซต์ของดีทั่วไทย ในการเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้แก่ธุรกิจดังกล่าว รวมทั้งสร้างแรงจูงใจและผลักดันให้ผู้ประกอบธุรกิจปรับตัวกับวิถีการค้ายุคใหม่ โดยเฉพาะการขายและการตลาดออนไลน์ และได้มีการจัดงานแถลงข่าวความสำเร็จโครงการเมื่อวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๖๔ ผ่านช่องทางเฟสบุ๊กไลฟ์ของเพจ "DBD ของดีทั่วไทย"</p> <p>(๒) เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ Startup ยกระดับศักยภาพ SME โดยดำเนินการคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจ SME จัดทำฐานข้อมูลรายชื่อธุรกิจ</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>SME ที่ผ่านการคัดเลือก พัฒนาระบบบริหารจัดการธุรกิจและการตลาด จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดร่วมกับ Startup ให้สามารถพัฒนาธุรกิจ สร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างหรือขยายโอกาสการตลาดร่วมกัน มีธุรกิจ SME ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม ๕๔๘ ราย โดยเลือกใช้บริการจาก ๑๐ ธุรกิจ Startup ด้านระบบบริหารจัดการคลังสินค้าและขนส่ง ได้แก่ Akita, Cloud Commerce, Meow Logis, MyCloud Fulfillment, Ship Space, SHIPPOP, Shipyours, Siam Outlet, Sokochan และ TRUSTBOX และจัดงานแถลงข่าวความสำเร็จโครงการบริหารจัดการโครงการให้ดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อวันที่ ๑๘ สิงหาคม ๒๕๖๔ ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p> <p>(๓) ส่งเสริมร้านอาหารไทยให้ได้รับตราสัญลักษณ์ Thai SELECT โดยรับสมัครผู้ประกอบการร้านอาหาร พิจารณาคัดเลือกร้านอาหารไทยให้ได้รับตราสัญลักษณ์ Thai SELECT และจัดงานมอบตราสัญลักษณ์ Thai SELECT ขณะนี้อยู่ระหว่างจัดประชุมคณะกรรมการพิจารณาคัดเลือกและส่งเสริมร้านอาหาร Thai SELECT</p> <p><b>๓) ยกระดับขีดความสามารถด้านบัญชีของ SME ไทย ด้วยองค์ความรู้และนวัตกรรม</b></p> <p>(๑) พัฒนาสำนักงานบัญชีสู่เกณฑ์คุณภาพในยุคดิจิทัล</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บ่มเพาะต้นกล้าสำนักงานบัญชีคุณภาพ โดยเสริมสร้างองค์ความรู้ด้านบัญชีที่จำเป็นเพื่อเตรียมความพร้อมเข้ารับการประเมินคุณภาพสำนักงานบัญชี ผ่านระบบ Zoom เมื่อวันที่ ๒๙-๓๐ กรกฎาคม ๒๕๖๔ มีผู้ได้รับความรู้ ๒๑๒ ราย</li> <li>- พัฒนาสำนักงานบัญชีคุณภาพ แนะนำและตรวจประเมินและผลักดันสำนักงานบัญชีเข้าสู่เกณฑ์คุณภาพ โดยได้ดำเนินการแนะนำการเขียนคู่มือ (Coaching) และตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้น (Pre Audit) ๖ ราย ตรวจรับรองสำนักงานบัญชีที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ รายใหม่ ๖ ราย ตรวจประเมินเพื่อรับรองสำนักงานบัญชีคุณภาพ รายเดิม ๒๐ ราย และตรวจประเมินเพื่อต่ออายุหนังสือรับรองสำนักงานบัญชีคุณภาพ รายเดิม ๕๓ ราย รวม ๘๕ ราย</li> </ul>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>(๒) ส่งเสริมสำนักงานบัญชีคุณภาพสู่สำนักงานบัญชีดิจิทัลเพื่อส่งเสริมให้ธุรกิจสำนักงานบัญชีนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้กับรูปแบบการให้บริการของสำนักงานบัญชีเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ มีสำนักงานบัญชีสมัครเข้าประกวดเป็นสำนักงานบัญชีดิจิทัล จำนวน ๒๐ ราย ได้รับโล่รางวัล ๑๒ ราย ได้รับประกาศเกียรติคุณ ๗ ราย โดยมอบรางวัลเมื่อวันที่ ๒๗ ก.ย. ๖๔</p> <p>(๓) สร้างนักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young &amp; Smart Accountants) ให้ความรู้ด้านบัญชีในลักษณะอบรมเชิงทฤษฎีและฝึกปฏิบัติงานในลักษณะสถานการณ์จำลอง (Simulation) ด้วยโปรแกรมบัญชีสร้างความรู้แก่นักศึกษา ณ สถาบันการศึกษา จำนวน ๑๕ สถาบัน โดยอบรมเชิงทฤษฎี ฝึกปฏิบัติงาน ในลักษณะสถานการณ์จำลอง (Simulation) ๑,๒๑๕ ราย ผ่านเกณฑ์และ ได้รับวุฒิบัตร ๑,๑๘๘ ราย</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก

ชื่อโครงการ : ๗. โครงการส่งเสริมการพัฒนาเทคโนโลยีและโครงสร้างชุดข้อมูลค่าทางเศรษฐกิจและการกระจายรายได้กลับสู่ท้องถิ่น

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>๑. โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทย</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการร้านค้าปลีก มีความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ มีความรู้เกี่ยวกับการจัดการร้านค้า และสามารถนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ บริหารจัดการให้มีมาตรฐานคุณภาพ มีการสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็ง รวมถึงสร้างเครือข่ายกับธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ทำให้เกิดการหมุนเวียนรายได้ในระบบเศรษฐกิจชุมชน ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากให้มีความมั่นคงและยั่งยืน</li> </ul> <p><b>งบประมาณ :</b> ๑๙,๖๔๗,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดมากขึ้น ๗,๕๓๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๙๕๙ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกทั่วประเทศ</li> <li>- ผู้ประกอบการร้านค้าส่งค้าปลีกท้องถิ่น</li> <li>- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าส่งค้าปลีก</li> </ul>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <p><b>๑) พัฒนาศักยภาพร้านค้าปลีก สู่การเป็น Smart Retail</b></p> <p>(๑) สร้างองค์ความรู้การบริหารจัดการร้านค้าปลีก พัฒนาภาพลักษณ์ร้านค้าและสนับสนุนการนำเทคโนโลยีมาใช้อำนวยความสะดวกในการบริหารจัดการร้านค้า โดยเฉพาะการใช้ Big Data และข้อมูลธุรกิจในการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและให้บริการลูกค้า โดยจัดกิจกรรมให้ร้านค้าโชว์ผ่านระบบ e-Learning "จากร้านธรรมดา มาเป็นสมาร์ทโชว์ห่วย" ผ่านความร่วมมือของสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศ และจัดส่งคู่มือการสมัครเรียน e-Learning และคู่มือการบริหารจัดการร้านค้าปลีก ให้ผู้ประกอบการเพื่ออำนวยความสะดวกในการเรียนและมีผู้ประกอบการเข้าร่วม จำนวน ๓๖๓ ราย</p> <p>(๒) จัดกิจกรรมสร้างองค์ความรู้ หัวข้อ "จับสัญญาณธุรกิจโชว์ห่วยไทย จะรุ่งอย่างไร" เมื่อวันที่ ๑๐ มีนาคม ๒๕๖๔ ณ ห้องบุรีศรีไชยากร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกเข้าร่วมกิจกรรม ๗๐ ราย</p> <p>(๓) จัดกิจกรรมสร้างองค์ความรู้การบริหารจัดการธุรกิจ และแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์การบริหารจัดการให้แก่ร้านค้าส่งค้าปลีกและศึกษาดูงาน ณ จังหวัดสิงห์บุรี และ ขอนแก่น มีผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๓๔ กิจการ (๗๕ ราย)</p> <p>(๔) สัมมนาออนไลน์ By DBD ผ่านระบบ Zoom ทุกวันพุธ ตลอดเดือนสิงหาคมและกันยายน ๒๕๖๔ จำนวน ๔ หลักสูตร เช่น หัวข้อ “บัญชีภาษีวางแผนดี ก็รวยได้” และ “ฝ่าโควิด ปรับแนวคิด พิชิตยอดขาย” มีผู้ได้รับความรู้ ๓,๑๒๗ ราย</p> <p>(๕) จัดกิจกรรมสร้างความรู้ หัวข้อ “ยกระดับร้านค้าโชว์ห่วย” ผ่านระบบออนไลน์ เมื่อวันที่ ๑๔ กันยายน ๒๕๖๔ มีผู้ได้รับความรู้ ๔๐ ราย</p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b> ๑๘,๗๔๓,๔๙๔.๕๐ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนผู้ประกอบการฐานราก ได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดมากขึ้น ๗,๖๓๓ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๘๙๓ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม(ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ร้อยละ ๑๐๑.๓๖</b></p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p><b>๒) ส่งเสริมการจำหน่ายสินค้าราคาประหยัดให้กับผู้บริโภคผ่านช่องทางร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชวห่วย) สนับสนุนร้านค้าโชวห่วย ในการจัดหาสินค้าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวันที่อยู่ในเครือข่ายของสำนักงานกองทุนหมู่บ้านฯ (สหบ.) จำนวน ๓,๕๐๐ ราย เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคในราคาพิเศษ และเป็นการช่วยเหลือร้านโชวห่วยในการลดต้นทุนในการจัดหาสินค้า</b></p> <p>(๑) จัดกิจกรรมสร้างการรับรู้ในกลุ่มผู้บริโภค ภายใต้โครงการ “ซื้อง่าย ถูกใจ ใกล้ชุมชน” ผ่านระบบออนไลน์ ร่วมกับหน่วยงานพันธมิตร ได้แก่ สำนักงานกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมืองแห่งชาติ (กทบ.) และบริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ ๓๐ มิถุนายน ๒๕๖๔ ณ ห้องประชุมศูนย์วิทยากร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ มีผู้เข้าร่วม ๑๐๔ ราย</p> <p>(๒) ลงพื้นที่ให้ความรู้และคำแนะนำเชิงลึกเกี่ยวกับการนำระบบ POS มาใช้ในการนำเข้าข้อมูลร้านค้า ๕๐๐ ร้านค้า</p> <p><b>๓) ยกย่องมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก พัฒนาเศรษฐกิจฐานราก</b> โดยเปิดตัวกิจกรรม "ยกระดับโชวห่วยไทย ในยุค New normal" เมื่อวันที่ ๑๐ มีนาคม ๒๕๖๔ ได้คัดเลือกร้านค้า จำนวน ๓๓ ร้านค้า เพื่อวางแผนการพัฒนาระบบการบริหารจัดการของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป้าหมายสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพค้าส่งค้าปลีก</p> <p>- ลงพื้นที่ให้คำปรึกษาแนะนำให้ความรู้ และการแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงานจริงแก่ร้านค้าส่งค้าปลีก แต่ละร้าน จำนวน ๓ ครั้ง โดยให้ความรู้ด้านการบริหารวิเคราะห์ วินิจฉัยคุณภาพการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก ตรวจสอบประเมินการพัฒนาระบบบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีกและให้คำปรึกษา ทั้งนี้ ตรวจสอบประเมินผลการพัฒนาระบบการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก ณ สถานประกอบการ ผ่านระบบออนไลน์ มีธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จำนวน ๓๓ ราย</p>	



สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>๔) พัฒนาศักยภาพร้านค้าปลีกด้านเทคโนโลยีสู่การเป็นสมาร์ทโชวห่วย โดยสร้างร้านค้าโชวห่วยต้นแบบที่มีระบบเทคโนโลยีการบริหารจัดการร้านค้าและเทคโนโลยีทางการเงิน เพื่อเป็นต้นแบบให้กับร้านค้าโชวห่วยอื่นๆ และลงพื้นที่เพื่อให้ความรู้และคำแนะนำเชิงลึกเกี่ยวกับเทคโนโลยีการบริหารจัดการร้านค้าและเทคโนโลยีทางการเงิน วิธีใช้งาน การนำเข้าข้อมูล ตลอดจนข้อมูลอื่นๆ จำนวน ๖๐ ร้านค้า</p> <p>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</p>	
<p>๒. โครงการพัฒนาสินค้าชุมชนเข้าสู่ตลาดออนไลน์ Offline ๒ Online (B๒C) วัตถุประสงค์ : - ผู้ประกอบการฐานรากมีความรู้ด้านการค้าออนไลน์ และสามารถเข้าสู่ตลาดออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>งบประมาณ : ๑๑,๓๒๕,๐๐๐ บาท</p> <p>ตัวชี้วัด : - จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดมากขึ้น ๓,๒๕๐ ราย - ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๓๔๐ ล้านบาท</p> <p>ระยะเวลาดำเนินการ : ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p>กลุ่มเป้าหมาย : - ผู้ประกอบการฐานรากทั่วประเทศ อาทิ ผู้ผลิตผู้ประกอบการชุมชน/ วิสาหกิจชุมชน/ เกษตรกรรายย่อย และสถาบันเกษตรกรประกอบด้วย - ผู้ประกอบการฐานรากครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ๑๘ กลุ่มจังหวัด</p>	<p>๑. ผลการดำเนินงาน</p> <p>๑) พัฒนาศักยภาพร้านค้าปลีกด้านเทคโนโลยีสู่การเป็นสมาร์ทโชวห่วย โดยคัดเลือกสินค้าจากผู้ประกอบการฐานรากครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ๑๘ กลุ่มจังหวัดที่มีศักยภาพเข้าสู่กระบวนการผลักดันสินค้าเข้าสู่ช่องทางออนไลน์ พร้อมทั้งจัดกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) โดยให้ผู้ประกอบการฐานรากเข้าใจวิธีการเข้าสู่แพลตฟอร์มออนไลน์และสามารถใช้เครื่องมือของแต่ละแพลตฟอร์มได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์อย่างเข้มข้น (Digital Marketing) พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางการตลาดออนไลน์แก่ผู้ประกอบการฐานราก ผ่านกิจกรรมส่งเสริมการตลาดในรูปแบบออฟไลน์ ภายใต้งานมหกรรม Thailand e-Commerce Expo ๒๐๒๒ ขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการประชาสัมพันธ์และรับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ๑๘ กลุ่มจังหวัด ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดกิจกรรมสัมมนาและพัฒนาศักยภาพด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้กับเกษตรกรและองค์กรเกษตรกรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการจำหน่ายสินค้าเกษตร สร้างความเข้มแข็งให้ผู้ประกอบการธุรกิจ โดยการจัดอบรมในระบบอบรมทางไกลผ่านระบบ ZOOM หลักสูตร “ผ่าวิกฤตโควิด ธุรกิจเกษตร Go Online” จำนวน ๒ ครั้ง มีผู้ได้รับความรู้ ๑๐๐ ราย</li> </ul>	<p>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ ๑๑,๓๒๕,๐๐๐ บาท</p> <p>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาดมากขึ้น ๑,๗๗๘ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๔๘๐ ล้านบาท</li> </ul> <p>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม(ประมาณการเนื้องานคิดเป็นร้อยละ) ร้อยละ ๕๔.๕๓</p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p>- ผู้ประกอบการฐานรากเข้าร่วมงานมหกรรม Thailand e-Commerce Expo ๒๐๒๑</p> <p>พื้นที่ดำเนินงาน : ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p>- จัดกิจกรรมสร้างองค์ความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ และฝึกปฏิบัติ โดยผู้เชี่ยวชาญด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมงต่อพื้นที่ ภายใต้หลักสูตร "ปั้นร้านค้าออนไลน์ขั้นเทพ Online Marketing Genius" รุ่นที่ ๑ จำนวน ๑๘ ครั้ง ผ่านระบบมีผู้ได้รับความรู้ ๑,๕๗๘ ราย</p> <p>- จัดกิจกรรมติดปีกธุรกิจออนไลน์สร้างรายได้ฝ่าวิกฤตโควิด-๑๙ ผ่านระบบออนไลน์ มีผู้ได้รับความรู้ ๑๐๐ ราย</p> <p>- เตรียมการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดออนไลน์ Virtual Thailand e-Commerce Expo ๒๐๒๑ โดยกำหนดจัดกิจกรรมในวันที่ ๓ - ๕ ธันวาคม ๒๕๖๔ ผ่านระบบออนไลน์ เป้าหมาย ๒,๐๐๐ ราย</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข</b></p> <p>เกิดความล่าช้าในการดำเนินโครงการ เนื่องจากในขั้นตอนกระบวนการจัดจ้าง โครงการฯ มีผู้อุทธรณ์แต่คณะกรรมการพิจารณาผลการอุทธรณ์พิจารณาแล้วมีมติว่า "คำอุทธรณ์ฟังไม่ขึ้น" ไม่ถือเป็นสาระสำคัญของการอุทธรณ์ ซึ่งกรมสามารถดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างต่อไปได้ โดยได้ลงนามในสัญญากับผู้รับจ้างเมื่อวันที่ ๗ พฤษภาคม ๒๕๖๔</p>	

แผนงานบูรณาการ : พัฒนาและส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก

ชื่อโครงการ : ๘. โครงการยกระดับศักยภาพเกษตรกรรุ่นใหม่ และผู้ประกอบการ/วิสาหกิจชุมชนในการผลิตสินค้าชุมชน

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>โครงการส่งเสริมศักยภาพการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- พัฒนาผู้ประกอบการด้านการตลาด รูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ OTOP เพื่อเข้าสู่ช่องทางการตลาด เผยแพร่การยกระดับผลิตภัณฑ์และสร้างการรับรู้ กระตุ้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP</li> </ul> <p><b>งบประมาณ :</b> ๑๓,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาด ๓๐๐ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๐๘ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b> ผู้ประกอบการ OTOP Select ผู้ประกอบการ OTOP ระดับ ๓-๕ ดาว ที่มีความพร้อมด้านศักยภาพการตลาด</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> ส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค</p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <p><b>๑) พัฒนาศักยภาพการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOP</b></p> <p>(๑) พัฒนาศักยภาพนักการตลาด OTOP มีอาชีพ โดยพัฒนาผู้ประกอบการด้านการตลาดบ่มเพาะเชิงปฏิบัติการ เพื่อเป็นตัวแทนหรือผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP และพัฒนาช่องทางการตลาดและรูปแบบการนำเสนอผลิตภัณฑ์ OTOP อยู่ระหว่างดำเนินกิจกรรมลงพื้นที่ให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ ในพื้นที่ ๔ ภูมิภาค จำนวน ๓๓๒ ราย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- บ่มเพาะเชิงปฏิบัติการผ่าน Zoom Application – Webinar เมื่อวันที่ ๒๕ สิงหาคม ๒๕๖๔ และให้คำปรึกษาแนะนำในรูปแบบออนไลน์ (Online Coaching) ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดและด้านผลิตภัณฑ์ผ่าน Zoom Application ระหว่างวันที่ ๒๖ สิงหาคม - ๔ กันยายน ๒๕๖๔ มีผู้ได้รับความรู้ ๓๐๑ ราย โดยเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ชุมชนเข้าสู่ช่องทางการตลาด ร่วมกับผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน ดำเนินกิจกรรมแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนในรูปแบบออนไลน์แบบเสมือนจริง (Virtual Exhibition ๓๖๐) ทำให้ผู้ชมหรือลูกค้ามีความรู้สึกเหมือนเข้าชมสถานที่จริง เพิ่มความน่าสนใจ และสร้างการรับรู้แก่ผลิตภัณฑ์ชุมชนในวงกว้างให้กับสินค้าผ่านช่องทางการตลาด ผ่านทาง <a href="http://www.otopselect.com">www.otopselect.com</a> ระหว่างวันที่ ๑๒ – ๑๘ กันยายน ๒๕๖๔ จำนวน ๓๐๑ ผลิตภัณฑ์ โดยมียอดจำหน่ายทั้งสิ้น ๑๐๖,๕๐๐ บาท และเจรจาจับคู่ธุรกิจ ซึ่งเกิดการเจรจาจับคู่ธุรกิจ ๑๔๔ คู่ ทั้งนี้ ผลการจับคู่ธุรกิจระหว่างผู้จัดจำหน่ายและผู้ประกอบการ คาดการณ์มูลค่าการเจรจาการค้าที่จะเกิดขึ้นภายใน ๑ ปี จากการจัดกิจกรรมครั้งนี้ <u>๗๑,๕๓๙,๕๖๐ บาท</u></li> <li>- อบรมหลักสูตรเชิงปฏิบัติการ "SET SE ๑๐๒ ปี ๒๐๒๑" ในระหว่างวันที่ ๑๕ กรกฎาคม - ๗ กันยายน ๒๕๖๔ ในรูปแบบ online รวม ๑๘ วัน ๑๓ หัวข้อวิชา ให้แก่วิสาหกิจเพื่อสังคม และกิจกรรมเพื่อสังคมรวม ๓๑ กิจการ มีผู้ได้รับความรู้ ๔๕ ราย</li> </ul>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b></p> <p>๑๓,๔๘๕,๔๔๒.๔๐ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากได้รับการพัฒนาและมีช่องทางการตลาด ๓๐๑ ราย</li> <li>- ผู้ประกอบการฐานรากสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๘๗ ล้านบาท</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเบื้องต้นคิดเป็นร้อยละ) ๒๔๑</b></p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>- พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการชุมชนท้องถิ่นเพื่อเตรียมความพร้อมเข้าสู่ช่องทางการตลาด โดยคัดเลือกผู้ประกอบการชุมชนท้องถิ่นที่มีศักยภาพ และความพร้อมด้านการตลาดเข้าร่วมกิจกรรมอบรมให้ความรู้ ในการเตรียมความพร้อมก่อนเข้าสู่ช่องทางการตลาดยุคใหม่ให้แก่ผู้ประกอบการ OTOP ๔๔ ราย และคัดเลือกผู้ประกอบการที่ผ่านการอบรม ๑๑ ราย รายละเอียด ๑ ผลิตภัณฑ์ ให้คำปรึกษาเชิงลึกในการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนเชื่อมโยงเข้าสู่ช่องทางการตลาด</p> <p>- จัดกิจกรรม OTOP Select ออนไลน์ สร้างรายได้ฝ่าโควิด-๑๙ ร่วมกับแพลตฟอร์ม Shopee ภายใต้แคมเปญ "สุขใจซื้อของที่อุป OTOP" ระหว่างวันที่ ๙-๑๕ กันยายน ๒๕๖๔ โดยมอบโค้ดส่วนลดพิเศษ ๑๕% สำหรับการซื้อสินค้า OTOP Select ที่เข้าร่วมกิจกรรม ๕๐ ราย รวมจำนวนกว่า ๒,๐๐๐ รายการ บนแพลตฟอร์ม Shopee เพื่อสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ OTOP Select การส่งเสริมการขายและกระตุ้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP Select บนช่องทาง e-Marketplace</p> <p><b>๒) ส่งเสริมการตลาด OTOP</b></p> <p>(๑) จัดกิจกรรมทดสอบตลาด สร้างการรับรู้และการซื้อขายผลิตภัณฑ์ OTOP และจัดนิทรรศการประจำปีภายในงาน OTOP CITY, OTOP Midyear, OTOP ศิลปอาชีพประเทศไทย และการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ OTOP เข้าสู่ช่องทางการตลาด โดยได้จัดกิจกรรมแสดงและจำหน่ายสินค้าในรูปแบบ Pavilion ภายในงาน OTOP City เมื่อวันที่ ๑๙-๒๗ ธันวาคม ๒๕๖๓ ณ ชาเลนเจอร์ ๒ อิมแพค เมืองทองธานี โดยนำผู้ประกอบการ OTOP Select เข้าร่วมออกบูท จำนวน ๓๐ ราย มีมูลค่าการจำหน่ายภายในงานจำนวน ๒,๗๑๑,๘๔๕ บาท และมูลค่าการสั่งซื้อ จำนวน ๑๐๓,๔๒๕ บาท รวมมูลค่าการจำหน่ายทั้งสิ้น ๒,๘๑๕,๒๗๐ บาท</p> <p>(๒) จัดกิจกรรมตลาดนัดชุมชนเพื่อแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม OTOP / MOC Biz Club / Franchise จำนวน ๓ ครั้ง ณ ลานอเนกประสงค์ ชั้น ๓ กระทรวงพาณิชย์ มีผู้ประกอบการเข้าร่วมจำนวน ๔๒ ราย มีมูลค่าการซื้อขายทั้งสิ้น ๗๕๐,๕๗๗ บาท</p>	

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
	<p>(๓) ส่งเสริมช่องทางการตลาดร่วมกับบริษัท คิงเพาเวอร์ แท็กซ์ฟรี จำกัด โดยส่งเสริมสร้างช่องทางการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการ OTOP Select ๑๗๒ ราย เพื่อนำผลิตภัณฑ์ OTOP Select เข้าวางจำหน่ายยังร้านค้าภายในสนามบิน ๓ แห่ง ประกอบด้วย ดอนเมือง ภูเก็ต และสุวรรณภูมิ รวมถึงการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ของบริษัท คิงเพาเวอร์ฯ อาทิ TAIHAIATAO.com kingpower.com โดยในช่วงระหว่างเดือนตุลาคม ๒๕๖๓ - สิงหาคม ๒๕๖๔ สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจ ๑๑,๘๘๖,๐๒๕ บาท</p> <p>(๔) ประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์กระตุ้นการรับรู้ผลิตภัณฑ์ OTOP Select โดยสร้างช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) บนแพลตฟอร์มออนไลน์ เพื่อประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ OTOP Select ภายใต้ชื่อ “OTOP Select by DBD” ๒ ช่องทาง ได้แก่ Youtube Channel และ Tiktok ดำเนินการออกแบบและผลิตสื่อประชาสัมพันธ์กระตุ้นการรับรู้ผลิตภัณฑ์ OTOP Select ครอบคลุม ๔ กลุ่มผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย ๑) อาหารและเครื่องดื่ม ๒) ของใช้ของตกแต่ง และของที่ระลึก ๓) ผ้าและเครื่องแต่งกาย และ ๔) สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร ๓๙ ราย ในรูปแบบการนำเสนอที่ทันสมัยสอดคล้องกับแนวโน้มสถานการณ์ปัจจุบัน ประกอบด้วยสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบคลิป สื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบการรีวิว การเขียน content ประกอบภาพนิ่ง และเผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ๓ ช่องทาง ได้แก่ Facebook Fanpage : OTOP Select by DBD Youtube Channel : OTOP Select by DBD และ Tiktok : OTOP Select by DBD รวม ๕๘ ครั้ง</p> <p>(๕) จัดกิจกรรมงานแสดงสินค้า OTOP ภายใต้ชื่องาน "ของดีทั่วไทย ประจำปี ๒๕๖๔" ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนกระบวนการพิจารณาอุทธรณ์ ทั้งนี้ คณะกรรมการพิจารณาผลฯ ได้รายงานผลการพิจารณาอุทธรณ์ดังกล่าวเสนอให้คณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์และข้อร้องเรียน กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง เพื่อพิจารณายกอุทธรณ์ เมื่อวันที่ ๒๔ สิงหาคม ๒๕๖๔ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างรอผลการพิจารณาของคณะกรรมการพิจารณาอุทธรณ์</p> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	

แผนงานตามยุทธศาสตร์ : สนับสนุนด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน

ชื่อโครงการ : ๙. โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>๑. โครงการระบบให้บริการรับงบการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (DBD e-Filing) (ทดแทน)</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อจัดหาระบบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ และซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้อง ทดแทนระบบคอมพิวเตอร์เดิมที่เสื่อมสภาพ</li> <li>- เพื่อให้ระบบบริการรับงบการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ สามารถรองรับปริมาณการนำส่งงบการเงินและบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้น และสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่องมีประสิทธิภาพ</li> <li>- เพื่อให้มีฐานข้อมูลทางการเงินของประเทศสามารถนำไปใช้วิเคราะห์และใช้ประโยชน์ในการกำหนดนโยบายและทิศทางการพัฒนาให้กับธุรกิจ</li> </ul> <p><b>งบประมาณ :</b> ๘๒,๖๓๐,๐๐๐ บาท</p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b> จำนวนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนา ๑ ระบบ</p> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ :</b> ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ธุรกิจที่มีหน้าที่ส่งงบการเงินและบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า</li> </ul> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน :</b> กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดทำแผนการดำเนินงาน (Action Plan) แผนโครงการโอนย้ายและพัฒนาระบบงาน (Project Planning) แผนการติดตั้งเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องวิเคราะห์ออกแบบและพัฒนาระบบ</li> <li>- จัดทำต้นแบบ (Prototype) ที่ออกแบบไว้ประกอบด้วย ระบบการถอนทะเบียนห้างหุ้นส่วนบริษัทด้วยระบบดิจิทัล และระบบรับเงินการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ (DBD e-Filing) ของสมาคมการค้าและหอการค้า เอกสารแผนโครงการโอนย้ายและพัฒนาระบบงาน</li> <li>- จัดเตรียมชุดข้อมูลที่ใช้ทดสอบและขั้นตอนการทดสอบระบบงานที่พัฒนา (Test Cases and Test Procedures) ติดตั้งระบบงานที่โอนย้ายที่ศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง (DR-Site) พร้อมเชื่อมโยงฐานข้อมูล (Synchronize) ระหว่างศูนย์คอมพิวเตอร์หลัก (Main Site) และศูนย์คอมพิวเตอร์สำรอง (DR-Site) ของกรม</li> </ul> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b> ๘๑,๙๘๐,๐๐๐.-บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จำนวนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนา ๑ ระบบ</li> </ul> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเนื่องงานคิดเป็นร้อยละ) ๑๐๐</b></p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>๒. โครงการบูรณาการระบบจัดเก็บและสำรองข้อมูลดิจิทัลรองรับ พ.ร.บ.ความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อสร้างความมั่นคงปลอดภัยให้แก่ข้อมูลผู้ประกอบการทั้งหมดของประเทศ</li> <li>- เพื่อให้มีฐานข้อมูลสำรองที่มีประสิทธิภาพ รองรับการกู้คืนข้อมูลในกรณีเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน</li> <li>- เพิ่มประสิทธิภาพความสามารถในการบริหารจัดการระบบจัดเก็บและสำรองข้อมูลโดยการบูรณาการระบบสำรองและกู้คืนข้อมูลทั้งหมดที่มีอยู่ภายในกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้สามารถทำงานร่วมกันอย่างเหมาะสมโดยมีมาตรฐานเดียวกัน และมีการบริหารจัดการในรูปแบบการบริหารจัดการแบบรวมศูนย์ (Centralized Management)</li> <li>- เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมฯ มีความต่อเนื่องพร้อมใช้ตลอดเวลา</li> </ul> <p><b>งบประมาณ : ๕๐,๐๒๔,๐๐๐ บาท</b></p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b> จำนวนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนา ๑ ระบบ</p> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ : ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</b></p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b> ผู้ประกอบการ ผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศ และเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</b></p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดทำแผนการดำเนินงาน (Action Plan) แผนการติดตั้งอุปกรณ์ของระบบผลการศึกษาวิเคราะห์ และออกแบบระบบ</li> <li>- ส่งมอบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ระบบจัดเก็บและสำรองข้อมูลดิจิทัลคณะกรรมการพิจารณาตรวจรับงานฯ เมื่อวันที่ ๒๒ เมษายน ๒๕๖๔</li> <li>- ติดตั้งอุปกรณ์ ซอฟต์แวร์และสายสัญญาณ จัดทำ Label สายสัญญาณทะเบียนควบคุมสายสัญญาณ รวมทั้งติดตั้งระบบงานสารสนเทศที่กรมกำหนดทดสอบการกู้คืนข้อมูล (Restore) เพื่อกู้คืนข้อมูลระบบงาน (Application) และระบบฐานข้อมูล (Database) ของกรม</li> <li>- รายงานผลการทดสอบการกู้คืนข้อมูล (Restore) เพื่อกู้คืนข้อมูลระบบงาน (Application) และแผนการทดสอบการกู้คืนระบบ รายงานผลการอบรมผู้ใช้งาน รายงานการตรวจสอบช่องโหว่ของอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ และผลการปิดช่องโหว่ที่ตรวจสอบ</li> </ul> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b> ๔๙,๘๔๕,๕๐๐.๐๐ บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b> - จำนวนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนา ๑ ระบบ</p> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเนื้องานคิดเป็นร้อยละ) ๑๐๐</b></p>

สาระสำคัญ	ความก้าวหน้าการดำเนินการ	ผลสำเร็จของโครงการ
<p><b>๓. โครงการระบบรักษาความปลอดภัยรองรับ พ.ร.บ. ความมั่นคงปลอดภัยไซเบอร์ และระบบเครือข่ายสารสนเทศ (ทดแทน)</b></p> <p><b>วัตถุประสงค์ :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เพื่อให้กรมฯ มีอุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัยและระบบเครือข่ายทดแทนของเดิมที่เสื่อมสภาพ</li> <li>- เพื่อให้ระบบรักษาความปลอดภัยเครือข่ายสารสนเทศ และระบบจัดเก็บและวิเคราะห์ Log ของกรมฯ มีเสถียรภาพ การบริหารจัดการระบบมีความมั่นคงปลอดภัยเป็นไปตามมาตรฐานสากล</li> <li>- เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมฯ มีความต่อเนื่องพร้อมใช้ตลอดเวลา</li> </ul> <p><b>งบประมาณ : ๔๑,๘๐๐,๐๐๐ บาท</b></p> <p><b>ตัวชี้วัด :</b> จำนวนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนา ๑ ระบบ</p> <p><b>ระยะเวลาดำเนินการ : ตุลาคม ๒๕๖๓ – กันยายน ๒๕๖๔</b></p> <p><b>กลุ่มเป้าหมาย :</b> ผู้ประกอบการ ผู้ใช้บริการระบบสารสนเทศ และเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p> <p><b>พื้นที่ดำเนินงาน : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</b></p>	<p><b>๑. ผลการดำเนินการ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- จัดทำแผนการติดตั้งอุปกรณ์ของระบบ ผลการศึกษาวิเคราะห์และออกแบบระบบรักษาความปลอดภัยและระบบเครือข่ายสารสนเทศ</li> <li>- ส่งมอบอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ระบบรักษาความปลอดภัยและระบบเครือข่ายสารสนเทศ</li> <li>- ติดตั้งอุปกรณ์และสายสัญญาณ จัดทำ Label ของอุปกรณ์ และ Label สายสัญญาณ จัดเก็บ Log จากอุปกรณ์ต่างๆ ทั้งระดับ Application และ System และโอนย้าย (Migration) ระบบงานสารสนเทศ (Intra) ไปยังระบบเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายเสมือนที่ติดตั้งบนเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่ายแบบ Hyper converged Infrastructure (HCI)</li> <li>- รายงานการดำเนินการจัดเก็บ log และ migration การดำเนินการทดสอบการกู้คืนระบบ และตรวจสอบช่องโหว่ และรายงานผลการจัดอบรมวิธีการใช้งาน และบริหารจัดการระบบ</li> </ul> <p><b>๒. ปัญหา อุปสรรค / แนวทางแก้ไข :-</b></p>	<p><b>๑. ผลการใช้จ่ายงบประมาณ</b> ๔๑,๐๘๘,๐๐๐.- บาท</p> <p><b>๒. ผลการดำเนินงานตามตัวชี้วัด</b> - จำนวนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารที่ได้รับการพัฒนา ๑ ระบบ</p> <p><b>๓. ความก้าวหน้าการดำเนินงานในภาพรวม (ประมาณการเนื่องงานคิดเป็นร้อยละ) ๑๐๐</b></p>