

คอลัมน์ “แจ้งสืบ” ฉบับวันที่ 3 กันยายน 2567

แอวงานสัมมนาเมืองเหนือ ... เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อของ SMEs

ดร.พรเพ็ญ สดศรีชัย

ธนาคารแห่งประเทศไทย

เมื่อ 8 ส.ค. แบงก์ชาติ สำนักงานภาคเหนือ (สภน.) ได้จัดงานสัมมนาประจำปี โดยผู้ว่าฯ ได้กล่าวเปิดงาน สืบถึงรูปแบบงานปีนี้ที่เน้นเชิงปฏิบัติการ และตอบโจทย์สำคัญของพื้นที่ โดยเฉพาะเสียงสะท้อนถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อของ SMEs

แบงก์ชาติเห็นความสำคัญของผู้ประกอบการ SMEs มาโดยตลอด ด้วย SMEs สำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการสร้างงาน และการแก้ความเหลื่อมล้ำก็ต้องสร้างโอกาสให้ SMEs เติบโต แบงก์ชาติจึงมีบทบาทเสมือนการสร้างถนนเชื่อม SMEs และสถาบันการเงิน (สภ.) ให้เข้าใจความคาดหวังระหว่างกันและขยับเข้าใกล้กันมากขึ้น รวมทั้งให้ SMEs เห็นทางเลือกในการปรับตัวเพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

ทาง สภน. นำโดยคุณพรวิภา ตั้งเจริญมั่นคง ผู้อำนวยการอาวุโส ร่วมกับคุณศรัณยา อธิรณไพส และคุณปราณี จิระกิตติเจริญ ผู้วิเคราะห์อาวุโส สะท้อนงานศึกษาที่ได้ลงพื้นที่พูดคุยกับ SMEs ใน 4 จังหวัด (เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง และพะเยา) พบว่าในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา กลุ่มตัวอย่าง SMEs 47% ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อ แบ่งเป็น 3 กลุ่มย่อย คือ

- (1) กลุ่มไม่รู้ เช่น ไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นคุยกับ สภ. อย่างไร ไม่รู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อ
- (2) กลุ่มไม่แน่ใจ เช่น คิดว่าตัวเองอาจจะไม่มีคุณสมบัติพอที่จะกู้ได้
- (3) กลุ่มถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ เนื่องจากมีประวัติค้างชำระ ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้

หากกลุ่มที่มีศักยภาพได้รับการเสริมความรู้ทางการเงินที่ตรงจุด จะเพิ่มโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ทาง สภน. จึงได้นำเสนอเครื่องมือเพื่อช่วยแก้ปัญหา กล่าวคือ แบบทดสอบตนเองในการประเมินโอกาสในการขอกู้ ศูนย์รวบรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับ SMEs และศูนย์รวบรวมเครื่องมือด้านการเงิน รวมทั้งยังได้จัดทำโครงการคลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs ซึ่งเป็นโครงการเชิงปฏิบัติการนำร่อง โดยได้รับความร่วมมือจาก ธ.กสิกรไทย และ ธ.ออมสิน

SMEs ที่ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการจะได้รู้จักตนเองผ่านการทำแบบทดสอบประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นในการยื่นขอกู้ โดยกลุ่มที่ผ่านเกณฑ์คุณสมบัติสามารถเข้าสู่กระบวนการขอสินเชื่อกับธนาคารได้ ซึ่งหากมีความพร้อมก็จะได้รับสินเชื่อ แต่หากยังไม่มีความพร้อมก็ต้องพัฒนาปิดจุดอ่อน ก่อนกลับไปยื่นขอสินเชื่อใหม่ เช่นเดียวกับกลุ่มที่ไม่ผ่านเกณฑ์คุณสมบัติแต่แรก ก็ต้องพัฒนาปิดจุดอ่อน โดยสามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือเสริมทักษะต่าง ๆ ซึ่ง สภน. ได้รวบรวม [link](#) ไว้ในเอกสารประกอบการสัมมนา รวมทั้งสามารถขอคำปรึกษาได้ฟรีจาก FA Center ของ บสย. และหมอหนั ก่อนจะเข้าสู่กระบวนการขอสินเชื่อกับธนาคาร

ในช่วงเสวนา ประกอบด้วย คุณธนพงศ์ วงศ์ชินศรี กรรมการผู้จัดการ บริษัท เพนกวินเอ็กซ์ คุณณวิสาร มุลทา ผู้ก่อตั้ง I Love Flower Farm และ คุณพิภวัตร ภัทรนาวิก รองผู้จัดการใหญ่ผู้บริหารสายงานร่วม ธ.ก.ส.ไทย ซึ่งในเว็บไซต์แบงก์ชาติ สรุปประเด็น “พลิกความท้าทายเป็นโอกาส ต่้ามุมมองการเข้าถึงสินเชื่อ” จากการเสวนาไว้ ดังนี้

➤ มุมมองผู้ประกอบการ

- คุณธนพงศ์ฯ เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ด้านการเงินและการทำธุรกิจ
 1. ควรมีการปลูกฝังพื้นฐานการทำธุรกิจและการเงินในระบบการศึกษา
 2. สง. ควรให้ความรู้วิธีการพิจารณาสินเชื่อ เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง และหากถูกปฏิเสธสินเชื่อ สง. ควรให้คำแนะนำว่าต้องปรับปรุงอย่างไร รวมถึง ความแตกต่างของ SMEs ที่อาจจะไม่สามารถใช้เกณฑ์พิจารณาสินเชื่อเดียวกันได้
 3. ต้องการให้เพิ่มการประชาสัมพันธ์โครงการด้านการเงินทั้งหน่วยงานภาครัฐและ สง. เพื่อเปิดโอกาสให้ SMEs ได้เข้ามาเรียนรู้ และสร้างแรงจูงใจให้พัฒนาตนเองเพื่อเพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ
- คุณณวิสารฯ ให้ความเห็นว่า ที่ผ่านมา ธ.ก.ส. เป็นพี่เลี้ยง ช่วยสนับสนุนสินเชื่อและสร้าง connection กับธุรกิจอื่นและหน่วยงานวิจัยภาครัฐ ทำให้ธุรกิจเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน และมองว่าธุรกิจควรปรับตัวด้วยการ ...
 1. สร้างตัวตนให้มีแบรนด์ที่ลูกค้าจำได้
 2. จัดทำแผนธุรกิจที่ชัดเจน
 3. ให้ความสำคัญกับระบบการเงินหลังบ้านเพื่อให้มีหลักฐานทางการเงิน
 4. มีการวิเคราะห์ความเสี่ยงและลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจ
 5. นำเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิต จะช่วยเพิ่มความสามารถในการกำหนดราคา

➤ มุมมองสถาบันการเงิน

- คุณพิภวัตรฯ เห็นว่าการพิจารณาสินเชื่อ SMEs รายใหญ่และรายเล็กมีความแตกต่างกัน รายเล็กไม่มีงบการเงินและเอกสารหลักฐานไม่ครบถ้วนเท่ารายใหญ่ ธนาคารจะให้การให้คะแนน (credit scoring) และเทียบเคียงกับค่ากลางของธุรกิจเดียวกันเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา รวมทั้งเปิดมุมมองของ สง. ถึง 4 ปัจจัยหลักที่ใช้พิจารณาสินเชื่อ ได้แก่
 1. **คุณสมบัติผู้ขอสินเชื่อ** ลูกค้าต้องรักษาประวัติไว้ให้ดี และหลักฐานทางการเงินหรือการเดินบัญชีจะช่วยให้พิจารณาสินเชื่อง่ายขึ้น
 2. **แผนธุรกิจต้องชัดเจนและเป็นไปได้** รวมทั้งคำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น
 3. **กระแสเงินสด** เป็นปัจจัยสำคัญที่ธนาคารใช้คำนวณวงเงินกู้และค่างวดในทางปฏิบัติ สำคัญกว่าการทำกำไรหรือขาดทุน
 4. **หลักประกัน** สง. มองว่าเป็นการแสดงความตั้งใจในการรักษาและต่อยอดธุรกิจ ไม่ได้เป็นเพียงแค่การค้ำประกันหนี้

แบงก์ชาติมีความตั้งใจในการส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs ที่เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยาก จากผลประกอบการไม่แน่นอน ประวัติทางการเงินไม่เพียงพอ ขาดหลักประกันทางคุณสุวรรณี เจษฎาศักดิ์ ผู้ช่วยผู้ว่าการ สายกำกับสถาบันการเงิน ได้กล่าวถึงแนวทางแก้ปัญหา คือ

(1) กลไกค้ำประกันเครดิตที่ยืดหยุ่นและมีประสิทธิภาพ เพื่อช่วยรองรับความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อ SMEs

(2) ข้อมูลประกอบการพิจารณาที่ครบถ้วนขึ้น โดยการเปิดกว้างให้ใช้ประโยชน์จากข้อมูล (open data) ที่ผู้ใช้บริการสามารถใช้สิทธิส่งข้อมูลตนเองให้แก่ผู้ให้บริการรายอื่นได้ จะช่วยให้ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้สะดวกขึ้น ด้วยต้นทุนที่สอดคล้องกับความเสี่ยง

ทั้งหมดนี้ เป็นส่วนหนึ่งของงานแบงก์ชาติในการรับฟังและแก้ปัญหาของประชาชน โดยเฉพาะคนท้องถิ่นผ่านสำนักงานภาคละ ท้ายนี้ อย่าลืมติดตามงานสัมมนาของสำนักงานภาคได้กันต่อด้วยนะคะ

บทความนี้เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย