

โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ



Access to Finance

ธนาคารแห่งประเทศไทย
สำนักงานภาคเหนือ

ธันวาคม 2567

บทสรุปผู้บริหาร

SMEs 99.7% ในภาคเหนือเป็นธุรกิจขนาดไมโครและเล็ก โดยธุรกิจเหล่านี้ ส่วนใหญ่ต้องอาศัยเงินทุนตัวเองและเครดิตการค้าในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากมีความสามารถในการเพิ่มรายได้ที่จำกัด รวมทั้ง ความสามารถทำกำไรและชำระหนี้มีแนวโน้มด้อยลง ส่งผลให้ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้ยาก และมีต้นทุนดอกเบี้ยสูง ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ (สปท. สกน.) จึงได้จัดทำงานศึกษาเพื่อเจาะลึกถึงสาเหตุที่ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้ยาก และสนับสนุนเครื่องมือที่จะช่วยแก้ปัญหาได้ตรงจุด*

โดยงานศึกษานี้ได้ลงพื้นที่พูดคุยกับผู้ประกอบการ SMEs ใน 4 จังหวัดภาคเหนือตอนบน (เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง และพะเยา) พบว่า ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา **กลุ่มตัวอย่าง SMEs ถึง 47% ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อ** โดยกลุ่มนี้แบ่งเป็น 3 กลุ่มย่อย คือ (1) กลุ่มไม่รู้ เช่น ไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นคุยกับสถาบันการเงิน (สง.) อย่างไร และไม่รู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อ (2) กลุ่มไม่แน่ใจ เช่น คิดว่าตัวเองอาจจะไม่มีคุณสมบัติพอที่จะกู้ได้ และ (3) กลุ่มถูกปฏิเสธการให้สินเชื่อ เนื่องจากมีประวัติค้างชำระ หรือไม่มีความสามารถในการชำระหนี้

อย่างไรก็ดี กลุ่ม SMEs ที่มีการเสริมความรู้ทางการเงินที่ตรงจุด ก็สามารถช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ซึ่งงานศึกษานี้ได้นำเสนอ **3 ตัวช่วยสำคัญที่จะเป็นเครื่องมือช่วยแก้ปัญหาได้ตรงจุด** ได้แก่ (1) แบบทดสอบตนเองในการประเมินโอกาสในการขอกู้ (2) ศูนย์รวบรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับ SMEs และ (3) ศูนย์รวบรวมเครื่องมือด้านการเงิน

สิ่งที่ สปท. สกน. จะดำเนินการต่อไป คือ **คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs** ซึ่งเป็นพื้นที่ทดลองเชิงปฏิบัติการ โดยได้รับความร่วมมือจากบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) และพันธมิตร สง. ทั้งนี้ SMEs ที่ลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการจะได้รู้จักตนเองผ่านการทำแบบทดสอบประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นในการขอกู้ โดย SMEs กลุ่มที่ไม่ผ่านคุณสมบัติ จะได้รู้จักจุดอ่อนและแนวทางการพัฒนาด้านการเงินธุรกิจให้ตรงจุด ส่วนกลุ่มที่ผ่านคุณสมบัติ ก็สามารถเข้าสู่กระบวนการขอสินเชื่อกับ สง. ได้เช่นกัน ซึ่งหากมีความพร้อมก็จะได้รับสินเชื่อ แต่หากยังไม่มีความพร้อมก็ต้องพัฒนาปิดจุดอ่อนก่อนกลับไปยื่นขอสินเชื่อใหม่ โดย SMEs ที่เข้าร่วมโครงการสามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือเสริมทักษะต่าง ๆ ที่ทาง สปท. สกน. ได้รวบรวมลิงก์ไว้ให้ รวมทั้ง สามารถขอคำปรึกษาได้ฟรีจาก F.A. Center ของ บสย. และหมอหนี่ ของ สปท. ก่อนเข้าสู่กระบวนการขอสินเชื่อกับ สง.

* มีการนำเสนอในงานสัมมนาประจำปี 2567 ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ เมื่อ 8 สิงหาคม 2567

สารบัญ

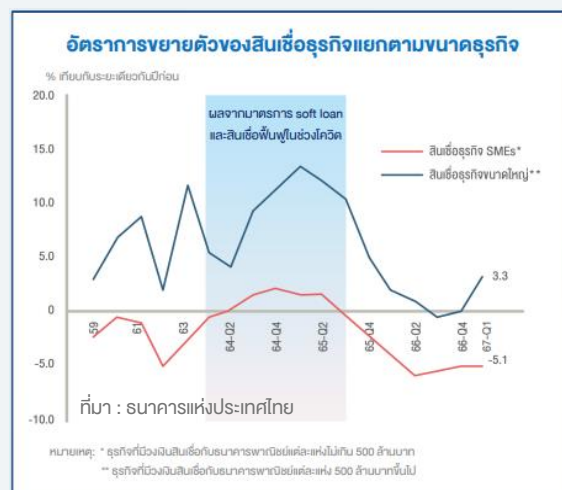




01 ที่มาของโครงการ

SMEs มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจถึง 35% ของ GDP^{1/}
มีส่วนสำคัญต่อการสร้างงาน สร้างรายได้ และเป็นพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจขนาดใหญ่

SMEs ขนาดไมโครและเล็กมีสัดส่วนถึง 99.7% ของธุรกิจทั้งหมด ในภาคเหนือ สร้างการจ้างงานกว่า 1.6 ล้านคน เป็นแหล่งสร้างรายได้หลักให้กับคนในพื้นที่ แต่ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นข้อจำกัดในการพัฒนาและเติบโตของ SMEs โดยเฉพาะธุรกิจขนาดไมโครและเล็กที่มีความสามารถในการแข่งขันต่ำ และมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจสูง จึงมีโอกาที่จะขอสินเชื่อได้ยาก โดยเฉพาะธุรกิจ SMEs ที่รายได้ยังไม่กลับมาเท่ากับช่วงก่อนโควิด-19 สะท้อนจากสินเชื่อธุรกิจที่ให้แก่ SMEs ยังคงหดตัวหลังมาตรการช่วยเหลือหมดลง เนื่องจากอยู่ระหว่างชำระหนี้เดิมและยังขอกู้ใหม่ได้ยาก ในขณะที่สินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ยังขยายตัวได้



ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยาก ได้แก่

- **มีทุนและความสามารถในการแข่งขันจำกัด** SMEs มีต้นทุนในการเข้าถึงสินเชื่อที่สูงกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ สะท้อนจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยสำหรับธุรกิจขนาดเล็กอยู่ที่ 8.2% ต่อปี เมื่อเทียบกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่มีดอกเบี้ย 6.9% และ 5.6% ต่อปี ตามลำดับ นอกจากนี้ การที่ SMEs มีความสามารถทำกำไรและความสามารถชำระดอกเบี้ยลดลง^{2/} ทำให้มีโอกาที่จะเป็นหนี้เสียสูง สง. จึงระมัดระวังการให้สินเชื่อส่งผลให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ยากกว่า



ที่บางรูป Freepik

หมายเหตุ : นิยามของ SMEs หรือ Small and Medium Enterprise วิชากิจขนาดกลางและขนาดย่อม รวมถึงวิชากิจรายย่อย แบ่งเป็น

- วิชากิจรายย่อย (Micro) หรือ ธุรกิจไมโคร คือ กลุ่มที่มีรายได้ต่อปีไม่เกิน 1.8 ล้านบาท มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 5 คน
- วิชากิจขนาดย่อม (Small) หรือ ธุรกิจขนาดเล็ก คือ กิจการในภาคการผลิตสินค้า มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 50 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 100 ล้านบาท ส่วนกิจการในภาคการค้า (ค้าส่งหรือค้าปลีก) และภาคบริการ มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 30 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท
- วิชากิจขนาดกลาง (Medium) คือ กิจการในภาคการผลิตสินค้า มีจำนวนการจ้างงานเกิน 50-200 คน หรือมีรายได้ต่อปีเกินกว่า 100-500 ล้านบาท ส่วนกิจการในภาคการค้า (ค้าส่งหรือค้าปลีก) และภาคบริการ มีจำนวนการจ้างงานเกิน 30-100 คน หรือมีรายได้ต่อปีเกิน 50-300 ล้านบาท

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

1/ ข้อมูล สสว. ปี 66 จากรายงานสถานการณ์ MSME2567

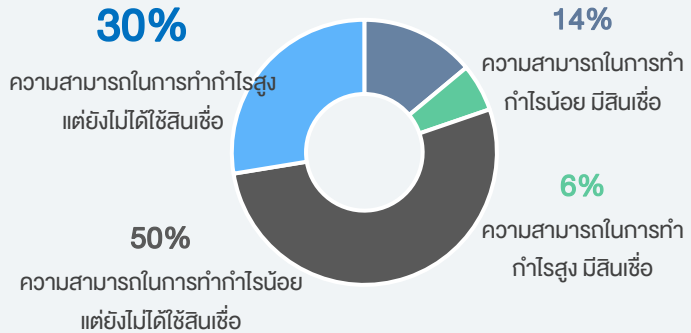
2/ ความสามารถทำกำไร คำนวณจากกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี หารด้วยส่วนของทุน และความสามารถชำระดอกเบี้ย คำนวณจากกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี หารด้วยดอกเบี้ยจ่าย

โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

- มูลค่าสินเชื่อมีขนาดเล็ก ไม่คุ้มต้นทุนการปล่อยสินเชื่อ เนื่องจากต้นทุนในกระบวนการรวบรวมเอกสารและวิเคราะห์เครดิตของธุรกิจแต่ละขนาดไม่ต่างกัน แต่ SMEs มีวงเงินสินเชื่อขนาดเล็ก อีกทั้งมีความเสี่ยงที่จะเป็นหนี้เสียสูง จึงไม่คุ้มกับต้นทุนการปล่อยสินเชื่อ
- **ไม่มีหลักประกัน** ธุรกิจที่มียอดขายเติบโตเร็วมักจะมีสินทรัพย์ไม่เพียงพอเป็นหลักประกันสินเชื่อ เพราะต้องการวงเงินสูงเพื่อรองรับการเติบโต อย่างไรก็ตาม การที่ บสย. เข้ามาช่วยค้ำประกันสินเชื่อให้ ช่วยปลดล็อกข้อจำกัดเรื่องหลักประกันให้แก่ SMEs ได้

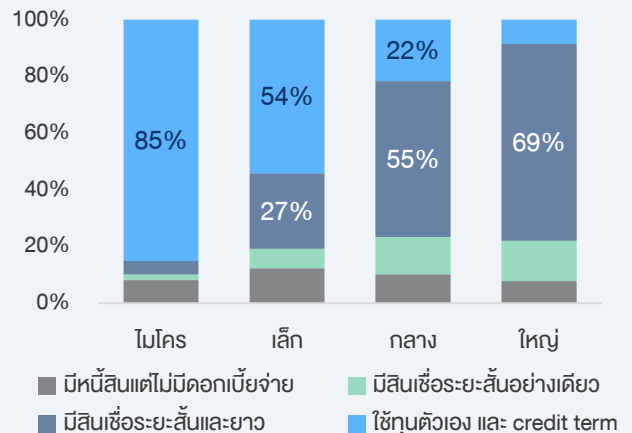
จากข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่า **SMEs ในภาคเหนือกว่า 30% มีศักยภาพทำกำไรสูง แต่ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อ^{3/}** ทำให้ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนจากทุนส่วนตัว และเครดิตการค้าเป็นหลัก โดยเฉพาะธุรกิจขนาดไมโครและเล็ก ซึ่งการที่ธุรกิจจะได้เครดิตการค้าจำเป็นต้องดำเนินกิจการมาสักระยะหนึ่งจนชีพพลายเออร์เชื่อใจ จึงเป็นข้อจำกัดในการพัฒนาและเติบโตของ SMEs หากสามารถเพิ่มการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ก็จะช่วยต่อยอดธุรกิจให้เติบโตได้อีก

30% ของ SMEs ในภาคเหนือ มีศักยภาพแต่ยังไม่ได้สินเชื่อ



ที่มา : 3/ ข้อมูลทะเบียนนิติบุคคลและงบการเงิน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ คำนวณโดย ธปท.

สัดส่วนแหล่งเงินทุนของธุรกิจภาคเหนือ



ที่มา : ข้อมูลทะเบียนนิติบุคคลและงบการเงิน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ คำนวณโดย ธปท.

SMEs กับปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นสิ่งที่ได้ยืนยันกันมานาน มีหลายหน่วยงานช่วยกันส่งเสริม แต่ก็ยังคงมีเสียงสะท้อนจากผู้ประกอบการในภาคเหนือ โดยเฉพาะช่วงหลังโควิด-19 จึงเป็นที่มาที่ทีมงานตั้งคำถามว่าอะไรเป็นสาเหตุแท้จริงที่ทำให้ SMEs จำนวนมากยังเข้าไม่ถึงสินเชื่อ และจะมีแนวทางช่วยเหลือที่เป็นรูปธรรมได้อย่างไร ดังนั้น เพื่อสร้างความเข้าใจในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SMEs จึงนำมาสู่โครงการนำร่อง ซึ่งประกอบด้วย 1) งานศึกษาเสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ และ 2) คลินิกเสริมแหล่งการเงิน SMEs



ที่มารูป Freepik



02 งานศึกษา เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

ที่มารูป Freepik

งานศึกษาเสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ เป็นงานศึกษาเพื่อทำความเข้าใจสาเหตุที่แท้จริงที่ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้ยากในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา และวิเคราะห์หาเครื่องมือที่จะช่วยแก้ปัญหาได้อย่างตรงจุด โดยการออกสำรวจพูดคุยกับ (1) ผู้ประกอบการ SMEs กลุ่มตัวอย่าง 148 ราย ในจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง และพะเยา ระหว่างเดือนเมษายน-มิถุนายน 2567 ซึ่งเน้นธุรกิจในกลุ่มร้านอาหาร หัตถกรรม และแปรรูปสินค้าเกษตร เนื่องจากเป็นธุรกิจหลักที่มีผู้ประกอบการจำนวนมากในภาคเหนือตอนบน และ (2) ผู้บริหาร สง. ที่ดูแลภาคเหนือตอนบน 4 แห่ง เพื่อให้เข้าใจมุมมองของ สง. ที่มีต่อศักยภาพของ SMEs รวมถึงพฤติกรรมที่ส่งผลต่อการเข้าถึงสินเชื่อ

สำรวจจากผู้ประกอบการ SMEs และสถาบันการเงิน



SMEs
148 ราย



ผู้บริหารสถาบันการเงิน
ในภาคเหนือตอนบน 4 แห่ง

ข้อมูลที่ได้จากการพูดคุยแลกเปลี่ยนกัน เป็นความคิดเห็นหรือการประเมินตนเองของผู้ประกอบการ SMEs ซึ่งคำถามในแบบสำรวจแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ



1. Profile เจ้าของและธุรกิจ

เช่น อายุ เพศ การศึกษา
ประสบการณ์ทำธุรกิจ อายุธุรกิจ
รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
จำนวนแรงงาน
และกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจ



2. การเข้าถึงสินเชื่อ

- ความต้องการสินเชื่อและการเข้าถึงสินเชื่อในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา
- แหล่งเงินทุนของกิจการ
- ระดับการรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และแนวทางที่ สง. ใช้พิจารณาสินเชื่อธุรกิจ
- การบริหารจัดการที่มีผลต่อการเข้าถึงสินเชื่อ เช่น การเดินบัญชี งบการเงิน



3. ทัศนะทางการเงิน

- ความรู้ทางการเงิน
- พฤติกรรมทางการเงิน
- ทัศนคติทางการเงิน

และยังได้รวมถึงมุมมองผู้บริหาร สง. ต่อการเข้าถึงสินเชื่อธุรกิจของ SMEs ได้แก่



- แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ ข้อจำกัด ปัญหา อุปสรรคในมุมมอง สง.
- ปัจจัยที่ทำให้ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้ยาก

ผลการสำรวจ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดไมโคร ทำธุรกิจมานานกว่า 5 ปี รู้จักและใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินขั้นพื้นฐานได้ อาทิ เงินฝากออมทรัพย์ และสินเชื่อธุรกิจ ส่วนใหญ่รู้แนวทางที่ สง. ใช้คัดกรองลูกค้าเบื้องต้น แต่ยังไม่รู้แนวทางประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของธุรกิจ ส่งผลให้ SMEs มีโอกาสขอสินเชื่อในวงเงินที่เกินความสามารถจนถูกปฏิเสธ จากกลุ่มตัวอย่างมีถึง 47% “ที่ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อ” ซึ่งมี SMEs บางส่วนที่มีศักยภาพแต่ขาดความรู้ เพียงเติมความรู้ทางการเงินก็จะช่วยเพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อได้ ทั้งนี้ SMEs มีความรู้ทางการเงินอยู่ในระดับค่อนข้างสูง แต่พฤติกรรมและทัศนคติทางการเงินที่ไม่สูงมากนักเป็นข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ อาทิ การใช้เงินปะปนกันระหว่างบัญชีธุรกิจและบัญชีส่วนตัว โดย SMEs ส่วนใหญ่ต้องการเครื่องมือสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อที่เฉพาะตัวแบบ “ตัดตามสั่ง” (tailor-made) และนำไปปรับใช้กับธุรกิจของตนได้ โดยเฉพาะที่ปรึกษาทางการเงิน

กลุ่มตัวอย่าง

การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน

แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ

การเข้าถึงสินเชื่อ

ทักษะทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงิน

จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 148 ราย

เจ้าของธุรกิจ Gen X และ Baby Boomer



55%

อายุ 40-59 ปี

20%

อายุมากกว่า 60 ปี

ประสบการณ์ทำธุรกิจ

91%



มากกว่า 5 ปี

จำนวนธุรกิจ

54%



มากกว่า 1 ธุรกิจ

เป็นธุรกิจเล็กมาก

66%

ธุรกิจขนาดไมโคร
รายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท/ปี

26%

ธุรกิจขนาดเล็ก
รายได้ 1.8-50 ล้านบาท/ปี



41%

ธุรกิจร้านอาหารและร้านอาหาร

21%

ธุรกิจการผลิต

19%

ธุรกิจหัตถกรรม

58%

บุคคลธรรมดา



42%

นิติบุคคล



- 42% ใช้บัญชีธนาคารที่เดียว หมุนเวียนเงินทั้งธุรกิจและใช้ส่วนตัว
- 61% มีการบันทึกรายรับ-รายจ่ายด้วยตนเอง และ 22% จ้างสำนักงานบัญชี แต่การบันทึกบัญชียังเป็นระบบ manual มีโอกาสสูงที่จะตกหล่นหรือไม่ครบถ้วนทุกรายการ
- กว่าครึ่งหนึ่งมีการนำรายได้เข้าบัญชีธนาคารเฉพาะส่วนที่เป็นเงินโอน ส่วนเงินสดมักใช้หมุนเวียน โดยไม่นำเข้าบัญชีธนาคาร
- ใช้แหล่งเงินทุนจากส่วนตัวหรือกำไรสะสมของธุรกิจเป็นหลัก



รู้หรือไม่? คนฐานรากในภูมิภาคสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ประกอบอาชีพได้ จาก (1) กองทุนหมู่บ้าน/อสม. แต่แหล่งเงินเหล่านี้ยังมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการ จึงต้องกู้ยืมจาก (2) สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ (SFI) ซึ่งมักจะให้ดอกเบี้ยต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ แต่หากถูกปฏิเสธจาก สง. จะหันมาใช้บริการจาก (3) บริษัทสินเชื่อ เช่น สินเชื่อรถแลกเงิน ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น และลำดับสุดท้ายจะไปกู้จาก (4) นั้่นนอกระบบ ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่มักทราบว่านั้่นนอกระบบมีอัตราดอกเบี้ยสูง มีความเสี่ยงที่จะถูกรบกวนจากการทวงหนี้ที่รุนแรง และประนีประนอมหนี้ยาก

โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

กลุ่มตัวอย่าง	การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ	การเข้าถึงสินเชื่อ	ทักษะทางการเงิน	เครื่องมือทางการเงิน
---------------	------------------------------	--------------------------	--------------------	-----------------	----------------------

การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน



- SMEs ในกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่รู้จักและใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพียงขั้นพื้นฐาน มีการใช้บัญชีเงินฝากออมทรัพย์สูงที่สุดถึง 95% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมา คือ มีสินเชื่อธุรกิจกับ สง. และบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน ตามลำดับ
- สำหรับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องและเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ เช่น ประกันภัยธุรกิจ บัตรเครดิตสำหรับธุรกิจ สินเชื่อจำนำทะเบียนรถและเช่าซื้อสำหรับธุรกิจนั้น SMEs รู้จักแต่ไม่เคยใช้
- ส่วนผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความเฉพาะเจาะจงจะเหมาะสมกับบางธุรกิจ ไม่ได้เหมาะสมกับธุรกิจโดยทั่วไป เช่น นาโนไฟแนนซ์ สินเชื่อแพ็คเกจจริง และเครื่องมือบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน นั้น SMEs ส่วนมากไม่รู้จัก

ผลิตภัณฑ์ที่รู้จักและเคยใช้

- เงินฝากออมทรัพย์
- สินเชื่อธุรกิจ
- เงินฝากกระแสรายวัน

ผลิตภัณฑ์ที่รู้จัก แต่ไม่เคยใช้

- ประกันภัยธุรกิจ
- บัตรเครดิตสำหรับธุรกิจ
- สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ
- เช่าซื้อสำหรับธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ค่อยรู้จัก

- นาโนไฟแนนซ์
- สินเชื่อแพ็คเกจจริง
- เครื่องมือบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

รู้หรือไม่? มีผลิตภัณฑ์การเงินอีกหลายอย่างที่อยากแนะนำให้รู้จัก

- **สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ** เหมาะกับคนที่มีรถยนต์หรือจักรยานยนต์เป็นหลักประกัน รัฐบาลอนุมัติเร็ว โดย SMEs สามารถขอกู้เพื่อนำเงินมาหมุนเวียนระยะสั้นในกิจการ และชำระหนี้ปิดบัญชีก่อนกำหนดได้ โดยไม่มีค่าธรรมเนียมหากกู้ในนามบุคคล
- **นาโนไฟแนนซ์** เหมาะกับธุรกิจขนาดเล็กที่ต้องการสินเชื่อไม่เกิน 100,000 บาท และไม่มีหลักประกันในการกู้
- **สินเชื่อแพ็คเกจจริง** เหมาะกับธุรกิจที่มีลูกหนี้การค้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เครดิตการค้ายาว สามารถนำใบแจ้งหนี้ (invoice) มาเป็นเอกสารประกอบขอสินเชื่อได้
- **เครื่องมือบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน** ช่วยให้ธุรกิจนำเข้า-ส่งออกบริหารจัดการต้นทุนได้ดี



โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

กลุ่มตัวอย่าง	การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ	การเข้าถึงสินเชื่อ	ทักษะทางการเงิน	เครื่องมือทางการเงิน
---------------	------------------------------	--------------------------	--------------------	-----------------	----------------------

การรู้จักแนวทางที่สถาบันการเงินใช้พิจารณาสินเชื่อ ทั้งมุมมองของธุรกิจและสถาบันการเงิน

SMEs ส่วนใหญ่รู้แนวทางการพิจารณาสินเชื่อที่ **สง.** ใช้คัดกรองลูกค้าเบื้องต้น เช่น **สง.** จะไม่รับพิจารณากรณีที่ มีประวัติค้างชำระหนี้ หรือธุรกิจเปิดดำเนินการมาไม่นาน (ไม่ถึง 3 ปี) บางส่วนที่เคยได้สินเชื่อจะรู้ว่า หากไม่มีหลักประกัน สามารถให้ **บสย.** ช่วยค้ำประกันแทนได้ รวมทั้ง การทำแผนธุรกิจ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญต่อการยื่นขอสินเชื่อ อย่างไรก็ตาม SMEs ยังไม่ค่อยรู้แนวทางการประเมินความสามารถในการชำระหนี้ของธุรกิจที่จำเป็นต้องใช้ข้อมูลการเงินย้อนหลังอย่างน้อย 3 ปี และแผนธุรกิจเพื่อประมาณการรายได้ในอนาคตว่าเพียงพอจะชำระหนี้ที่จะกู้ใหม่หรือไม่ ส่งผลให้ SMEs อาจมีการขอสินเชื่อในวงเงินที่เกินความสามารถ จนถูกปฏิเสธหรือถูกลดวงเงินได้



มุมมองของ SMEs

- เกินกว่าครึ่ง รู้ว่าประวัติการค้างชำระหนี้ และผลประกอบการของธุรกิจมีผลต่อการพิจารณาสินเชื่อ ส่วนที่เหลือไม่ทราบแนวทางที่ **สง.** ใช้พิจารณาสินเชื่อ
- เข้าใจว่า **สง.** ไม่รับพิจารณาธุรกิจที่เปิดไม่ถึง 3 ปี และผู้กู้มีอายุมาก
- รู้ว่าหลักประกันและแผนธุรกิจเป็นสิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนยื่นกู้
- แต่ SMEs ไม่ค่อยรู้ว่าสัดส่วนภาระหนี้ที่อยู่ในระดับสูงมีผลต่อการพิจารณาสินเชื่อ และไม่ค่อยรู้สถานะเครดิตของตนเองว่ามีการปรับโครงสร้างหนี้หรือไม่



มุมมองผู้บริหาร สถาบันการเงิน

- สาเหตุที่ปฏิเสธสินเชื่อ เพราะลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ ดูจาก
 - ข้อมูลเครดิต เช่น ธุรกิจยังค้างชำระหนี้เดิม หรืออยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างหนี้ หรือได้รับการผ่อนผันค้างวดอยู่
 - ข้อมูลการเงินแสดงให้เห็นว่าไม่สามารถชำระหนี้ที่จะกู้ใหม่ได้ มี SMEs บางส่วนแสดงงบการเงินขาดทุนหรือแสดงรายได้น้อยกว่าความเป็นจริง ทำให้ได้รับสินเชื่อในวงเงินน้อยลง จนไม่เพียงพอต่อการขยายกิจการ
- อุปสรรคอีกส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดหลักฐานแสดงรายได้ที่น่าเชื่อถือ เช่น ไม่เก็บหลักฐานการขายและการซื้อวัตถุดิบ ไม่เดินบัญชีธนาคาร
- **สง.** จำเป็นต้องสอบถามข้อมูลแผนธุรกิจให้ชัดเจนและควบคุมการใช้วงเงินให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์การกู้เพื่อป้องกันการเป็นหนี้เสีย

รู้หรือไม่? ผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่มีอยู่ บางผลิตภัณฑ์มีหลักเกณฑ์ที่ค่อนข้างผ่อนปรน หรือเป็นมาตรการพิเศษที่ต้องการช่วยเหลือผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ “สายป่านสั้น” โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จากสถาบันการเงินเฉพาะกิจของ **รัฐ** ดังนั้น การติดตามข้อมูลข่าวสารการส่งเสริมจากภาครัฐอยู่เสมอ ช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของ SMEs ได้และควรติดตามข่าวสารผลิตภัณฑ์การเงินที่ออกมาใหม่ เช่น สินเชื่อเพื่อธุรกิจใหม่

โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

กลุ่มตัวอย่าง	การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ	การเข้าถึงสินเชื่อ	ทักษะทางการเงิน	เครื่องมือทางการเงิน
---------------	------------------------------	--------------------------	--------------------	-----------------	----------------------

การเข้าถึงสินเชื่อของ SMEs ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

จาก SMEs กลุ่มตัวอย่าง 148 ราย สามารถแบ่งออกเป็น กลุ่มตามความต้องการสินเชื่อ

27%

กลุ่มที่ไม่ต้องการสินเชื่อ : เป็นกลุ่มที่มีเงินทุนเพียงพอ ไม่ต้องการเป็นหนี้ หรือได้รับสินเชื่อไปแล้วในช่วงโควิด-19 รวมทั้ง ยังไม่มีแผนจะขยายธุรกิจในอนาคตอันใกล้

26%

กลุ่มเข้าถึงสินเชื่อ : เป็นกลุ่มที่ขอสินเชื่อในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาและได้รับอนุมัติสินเชื่อ ทั้งที่ได้วงเงินตามที่ขอและน้อยกว่าที่ขอ

47%

กลุ่มที่ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อ : สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มย่อย คือ กลุ่มไม่รู้ กลุ่มที่ไม่แน่ใจ และกลุ่มที่ถูกปฏิเสธ

47% “กลุ่มที่ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อ” บางส่วน**มีศักยภาพ**

เพียงเติมความรู้ทางการเงิน ก็จะเพิ่ม**โอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุน**ได้

18% ไม่รู้



- ไม่รู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อ
- ไม่รู้ว่าจะสถาบันการเงินพิจารณาสินเชื่อด้วยข้อมูลอะไรบ้าง
- ต้องการคำแนะนำตั้งแต่พื้นฐานด้านการเงิน

13% ไม่แน่ใจ



- คิดว่าผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาดไม่เหมาะสมกับตัวเอง
- คิดว่าตัวเองจะกู้ไม่ผ่าน
- ประเมินศักยภาพตัวเองไม่ได้

16% ถูกปฏิเสธ



- ส่วนใหญ่มีประวัติค้างชำระ
- ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้
- อื่น ๆ เช่น เป็นผู้สูงวัยหรือธุรกิจเกิดใหม่ที่มีความไม่แน่นอนสูง
- บางส่วนไม่ทราบสาเหตุที่แท้จริงของการถูกปฏิเสธ จึงไม่สามารถปรับตัวได้

รู้หรือไม่ว่า? เจ้าของธุรกิจสูงวัย และธุรกิจ start up ก็น่าสนใจ

- **เจ้าของธุรกิจที่เป็นผู้สูงวัย** การกู้ร่วมกับลูกหลานหรือหุ้นส่วน เพื่อให้ สง. มั่นใจว่าจะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง เป็นอีกช่องทางที่ช่วยให้ขอสินเชื่อได้
- **ธุรกิจ start up** การเข้าร่วมอบรมกับสถาบันการศึกษาหรือหน่วยงานภาครัฐเพื่อช่วยยกระดับธุรกิจด้วยนวัตกรรม อาทิ อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (STeP CMU) เป็นเหมือนสะพานให้เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น



โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

กลุ่มตัวอย่าง	การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ	การเข้าถึงสินเชื่อ	ทักษะทางการเงิน	เครื่องมือทางการเงิน
---------------	------------------------------	--------------------------	--------------------	-----------------	----------------------

ทักษะทางการเงินของผู้ประกอบการ SMEs มีคะแนนเฉลี่ย 79.5%

จากการศึกษา พบว่า เจ้าของธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่มีความรู้ทางการเงินที่ดี โดยภาพรวมมีความเข้าใจเรื่องการค้าขาย ดอกเบี้ย เงินเฟ้อ และผลกระทบจากการชำระหนี้ล่าช้า ด้านพฤติกรรมทางการเงินอยู่ในเกณฑ์ดี โดยทราบว่าควรทำบันทึกรายรับรายจ่าย ควรยื่นภาษีเงินได้ของธุรกิจ ส่วนทัศนคติทางการเงินเป็นปัจจัยที่ได้คะแนนต่ำสุด ส่วนใหญ่ไม่มั่นใจว่าจะหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกได้ และไม่สามารถทำตามแผนทางการเงินที่วางไว้ได้

86.2%

คะแนนความรู้ทางการเงิน

77.9%

คะแนนพฤติกรรมทางการเงิน

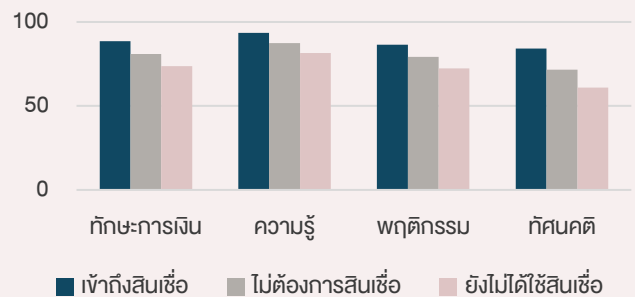
70.0%

คะแนนทัศนคติทางการเงิน

โดยมีข้อสังเกตว่า แม้ความรู้ทางการเงินของธุรกิจ SMEs อยู่ในระดับค่อนข้างสูง แต่พฤติกรรมและทัศนคติทางการเงินไม่สูงมากนัก ซึ่งพฤติกรรมและทัศนคติเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่เป็นข้อจำกัดต่อการเข้าถึงสินเชื่อของ SMEs เช่น การไม่แยกบัญชีธนาคารสำหรับธุรกิจและบัญชีส่วนตัว หรือมีการแยกบัญชีแต่ยังใช้ปะปนกัน รวมทั้ง การบันทึกบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ครบถ้วน โดยเฉพาะรายย่อยที่ไม่เป็นนิติบุคคล ทำให้ไม่รู้ผลกำไรที่แท้จริงของกิจการ และการเดินบัญชีเพียงบางส่วน โดยเฉพาะรายที่เจ้าของธุรกิจมีอายุมาก ซึ่งมีทัศนคติและความกังวลด้านภาษี ทำให้ไม่มีเอกสารหลักฐานที่ชัดเจนในการแสดงให้เห็นถึงผลประโยชน์ และความสามารถในการชำระหนี้ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาสินเชื่อของ สง.

นอกจากนี้ คะแนนทักษะทางการเงินมีความเกี่ยวข้องกับโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อและผลประกอบการธุรกิจ^{4/} จากผลสำรวจพบว่า กลุ่มที่ยังไม่ได้ใช้สินเชื่อมีคะแนนต่ำกว่าค่าเฉลี่ยและกลุ่มอื่น ๆ ในทุกหมวด ดังนั้น การให้ความรู้ด้านการเงิน โดยเฉพาะการส่งเสริมให้มีการปรับพฤติกรรมและทัศนคติ ซึ่งเป็นหัวข้อที่ยังได้คะแนนน้อยจึงเป็นสิ่งจำเป็นและควรได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มที่ยังไม่ได้สินเชื่อมีคะแนนต่ำที่สุด



4/ Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2014)

"The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence"

รู้หรือไม่? “ทักษะทางการเงินสำหรับผู้ประกอบการ” เป็นการสำรวจความรู้ พฤติกรรมและทัศนคติของนักธุรกิจในการบริหารจัดการเงินสำหรับการดำเนินธุรกิจ อ้างอิงจาก The Organization for Economic Co-operation and Development หรือ OECD ซึ่งเป็นหน่วยงานที่กำหนดกรอบการสำรวจทักษะทางการเงิน โดยประเมินทั้งหมด 3 ด้าน

1

ความรู้ทางการเงิน

(Financial knowledge)

2

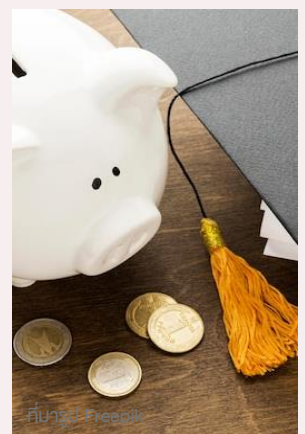
พฤติกรรมทางการเงิน

(Financial behavior)

3

ทัศนคติทางการเงิน

(Financial attitude)



โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

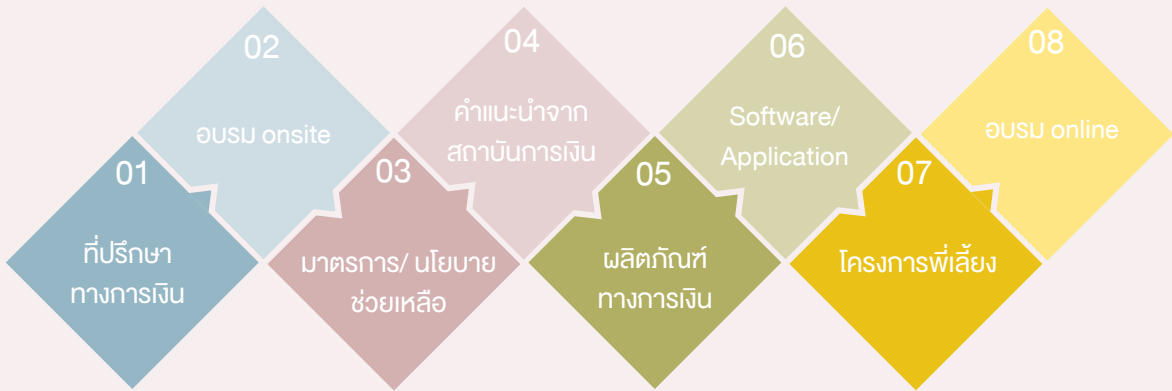
กลุ่มตัวอย่าง	การรู้จักผลิตภัณฑ์ทางการเงิน	แนวทางการพิจารณาสินเชื่อ	การเข้าถึงสินเชื่อ	ทักษะทางการเงิน	เครื่องมือทางการเงิน
---------------	------------------------------	--------------------------	--------------------	-----------------	----------------------

เครื่องมือสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs

แม้จะมีหลายหน่วยงาน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการเงิน และสถาบันการศึกษา ส่งเสริมการให้ความรู้แก่ SMEs มาอย่างต่อเนื่อง และส่วนมากไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อช่วยเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจ เตรียมความพร้อมก่อนยื่นขอกู้ในหลายรูปแบบ ทั้งการสร้างคลิปการเงินออนไลน์ไม่ต่ำกว่า 17,000 คลิปต่อปี การจัดสัมมนาหรืออบรมเชิงปฏิบัติการด้านการเงินธุรกิจมากกว่า 2,000 หลักสูตรต่อปี รวมทั้ง การมีที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่ภาคธุรกิจ แต่เครื่องมือเหล่านี้ยังไม่สามารถช่วยให้ SMEs ที่มีศักยภาพเข้าถึงสินเชื่อได้เต็มที่ การศึกษาพบว่า **SMEs ส่วนใหญ่ต้องการเครื่องมือเฉพาะตัวแบบ “ตัดตามสั่ง” (tailor-made) ที่สามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจของตนได้** เช่น

- **ที่ปรึกษาทางการเงิน** : กลุ่มตัวอย่างของธุรกิจ SMEs เลือกเครื่องมือนี้มากที่สุด เนื่องจากต้องการให้ผู้เชี่ยวชาญประเมินจุดอ่อนต่าง ๆ ของธุรกิจ เสนอแนะวิธีแก้ไขและสิ่งที่จะพัฒนาได้
- **การอบรมแบบ onsite** : ได้รับความนิยมเช่นกัน เนื่องจากผู้เข้าร่วมอบรมสามารถตั้งคำถามโดยตรง และสร้างเครือข่ายกับผู้อื่นได้ดี หลักสูตรอบรมเหล่านี้เหมาะสำหรับธุรกิจที่เจ้าของสามารถมอบหมายให้พนักงานทำแทนได้ ทำให้มีเวลาสำหรับการเข้าอบรมหาความรู้เพิ่มเติม
- **มาตรการทางการเงินพิเศษ** : เช่น สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ และสิทธิประโยชน์สำหรับธุรกิจที่มีนวัตกรรมหรือได้รับรางวัลการันตี

นอกจากนี้ ยังต้องการให้ สง. ที่ปฏิเสธสินเชื่อให้เหตุผลและคำแนะนำ เพื่อให้เข้าใจ สามารถปรับปรุง และเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น



รู้หรือไม่? ทำไมเครื่องมือทางการเงินในปัจจุบันยังไม่ตรงจุด ?

- SMEs ไม่สามารถประเมินศักยภาพของตนเองว่ามีจุดอ่อนด้านใดที่ทำให้กู้ไม่ผ่าน
- สำหรับ SMEs ที่สามารถประเมินศักยภาพของตนเองได้ **ต้องการเครื่องมือเฉพาะ** อาทิ ที่ปรึกษาด้านการเงิน เพื่อให้สามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจได้ทันที
- ส่วนใหญ่แล้ว SMEs ไม่ทราบว่าหาที่ปรึกษาด้านการเงินหรือเครื่องมือเฉพาะจากที่ไหน
- แม้ว่าจะพบเครื่องมือที่ต้องการ แต่จำนวนเครื่องมือที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอหรือมีค่าใช้จ่ายสูง



03 ข้อเสนอแนะ

3 เครื่องมือใหม่* ที่จะช่วยตอบโจทย์ความต้องการ SMEs

จากการลงพื้นที่พูดคุยกับผู้ประกอบการ SMEs พบว่า เครื่องมือที่มีอยู่ในปัจจุบันยังไม่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการทั้งหมด จึงนำมาสู่การพัฒนา 3 เครื่องมือใหม่ที่จะตอบโจทย์ความต้องการของ SMEs

1. แบบทดสอบตนเองในการประเมินโอกาสในการขอกู้ : เพื่อให้ธุรกิจสามารถตรวจสอบและประเมินตนเองก่อนยื่นกู้ โดยแบบประเมินนี้สามารถระบุจุดอ่อนจุดแข็งตามแนวทางการพิจารณาสินเชื่อของ สก. ได้ พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการเสริมความแข็งแกร่งจุดอ่อนนั้น ๆ ด้วย ดังนั้น แบบประเมินนี้จึงเป็นเสมือนการจำลองความเห็นของผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน ที่จะช่วยสะท้อนศักยภาพของธุรกิจก่อนการยื่นกู้จริง

2. ศูนย์รวบรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับ SMEs : เพื่อลดช่องว่างด้านการไม่รู้จักผลิตภัณฑ์ หรือการไม่แน่ใจว่าควรติดต่อ สก. ไດ โดยศูนย์รวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินนี้จะรวบรวมความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินในหลากหลายรูปแบบ และมาตรการช่วยเหลือทางการเงินแก่ SMEs รวมทั้ง มีการเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และชี้ช่องทางในการเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของ สก. เพื่อให้ SMEs สามารถเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตนเองได้ง่ายขึ้น

3. ศูนย์รวบรวมเครื่องมือเสริมศักยภาพด้านการเงิน : เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถค้นหาหลักสูตรที่ต้องการและมีประสิทธิภาพ มีคำแนะนำและรีวิวจากผู้เคยใช้บริการ โดยศูนย์รวบรวมเครื่องมือเสริมศักยภาพด้านการเงินนี้ จะรวบรวมช่องทางในการเข้าถึงที่ปรึกษาทางการเงิน หลักสูตรออนไลน์ งานสัมมนา และซอฟต์แวร์ ด้วย

* 3 เครื่องมือใหม่ เป็นแนวคิดที่อยู่ระหว่างจัดทำและทดสอบในพื้นที่ทดลอง “คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs” โดย สปท.

01 แบบทดสอบตนเองในการประเมินโอกาสในการขอกู้



02 ศูนย์รวบรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินสำหรับ SMEs

แนะนำผลิตภัณฑ์การเงินสำหรับ SMEs

สินเชื่อธุรกิจ คือ XXXXX เหมาะสำหรับ XXX >> [สินเชื่อ](#)
 สินเชื่อ Factoring คือ XXXXX เหมาะสำหรับ XXX >> [สินเชื่อ](#)
 สินเชื่อสินเชื่อไฟแนนซ์
 สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ
 สินเชื่อส่วนบุคคลดิจิทัล

แนะนำสถาบันการเงินสำหรับ SMEs

สินเชื่อธุรกิจ ติดต่อได้ที่ >> [สถาบันการเงิน](#)
 สินเชื่อ Factoring ติดต่อได้ที่ >> [สถาบันการเงิน](#)
 สินเชื่อสินเชื่อไฟแนนซ์
 สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ
 สินเชื่อส่วนบุคคลดิจิทัล

มาตรการช่วยเหลือ SMEs

พักทรัพย์พักหนี้ โดย สปท.
 มาตรการแก้ไขหนี้ ติดต่อได้ที่ >> [สถาบันการเงิน](#)
 โครงการค้ำประกันสินเชื่อ PGS ระยะที่ 11 โดย บสย.

ผลิตภัณฑ์พิเศษเพื่อช่วยเหลือ SMEs

สินเชื่อ Green ติดต่อได้ที่ >> [สถาบันการเงิน](#)

03 ศูนย์รวบรวมเครื่องมือเสริมศักยภาพด้านการเงิน

ที่ปรึกษาทางการเงิน

[F.A. Center](#) โดย บสย.
[หมอนี่](#) โดย สปท.
[SME Coach](#) โดย สสว.

อบรมออนไลน์

[Findi](#) โดย TBAC
[SME Academy 365](#) โดย สสว.
[DBD Academy](#) โดย กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

งานสัมมนา

8 ส.ค. 67 เสริมศักยภาพ SMEs เข้าถึงสินเชื่อ โดย สปท.
 20 ส.ค. 67 เสริมแกร่ง จ.น่าน โดย บสย. + สปท.
 22 ส.ค. 67 เสริมแกร่ง จ.เชียงราย โดย บสย. + สปท.

Software/Application

ระบบ POS
 ระบบบัญชี
 กลยุทธ์สู่ธุรกิจดิจิทัล

โครงการนำร่อง เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ

นอกจากเครื่องมือทางการเงินที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพ SMEs ให้เข้าถึงสินเชื่อแล้ว ระบบนิเวศการเงินที่เหมาะสมยังมี ส่วนช่วยเพิ่มโอกาสให้ SMEs เข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น ซึ่ง สปท. ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของระบบนิเวศทางการเงิน ใหม่ที่จะช่วยสนับสนุนให้ SMEs เข้าถึงสินเชื่อ ได้ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการผลักดันให้มี **สถาบันค้ำประกันเครดิตแห่งชาติ** และการใช้ประโยชน์จากข้อมูลของตนในโครงการ **Your Data** ดังนี้

สถาบันค้ำประกันเครดิตแห่งชาติ (National Credit Guarantee Agency: NaCGA)

เป็นแนวคิดในการจัดตั้งสถาบันค้ำประกันความเสี่ยงสินเชื่อสำหรับธุรกิจ SMEs และประชาชนทั่วไป ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มนี้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ด้าน สง. ก็สามารถลดต้นทุนและช่วยกระจายความเสี่ยงในการพิจารณาสินเชื่อด้วย ซึ่งผ่านการพิจารณาของ ครม. แล้วเมื่อวันที่ 13 ส.ค. 67 หลังจากนั้นจะร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหารือ และยกร่างกฎหมายจัดตั้งสถาบันฯ ต่อไป

โดย NaCGA จะมีหน้าที่ประเมินความเสี่ยงและคิดค่าธรรมเนียมตามความเสี่ยงของแต่ละบุคคล (risk-based pricing) ก่อนขอสินเชื่อกับ สง. จากนั้นจะออกเอกสารรับรองการค้ำประกันเพื่อให้ สง. มีความเชื่อมั่นในการปล่อยกู้มากขึ้น โดยผู้กู้ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมคล้ายกับการซื้อประกัน

ศึกษาเพิ่มเติมได้ที่ [สถาบันค้ำประกันเครดิตแห่งชาติ](#)

โครงการ Your Data



เป็นโครงการที่สร้างกลไกรับส่งข้อมูลทั้งในและนอกภาคการเงิน ซึ่งจะเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำคัญที่จะช่วยพัฒนาบริการทางการเงินที่ตอบโจทย์ประชาชนและธุรกิจ โดยเป็นความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐ และสมาคมผู้ให้บริการทางการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผู้ใช้บริการสามารถเลือกใช้สิทธิส่งข้อมูลของตนเองที่อยู่กับผู้ให้บริการทางการเงินหรือหน่วยงานต่าง ๆ ไปยังผู้ให้บริการที่ตนเองต้องการใช้บริการ ผ่านช่องทางดิจิทัลที่สะดวกและปลอดภัย เพื่อให้ได้รับบริการทางการเงินที่ตอบโจทย์มากขึ้น โดยเฉพาะการเข้าถึงสินเชื่อในระบบและการบริหารจัดการทางการเงินที่เหมาะสมกับแต่ละบุคคล (personalized financial planning) ด้วยต้นทุนที่สอดคล้องกับความเสี่ยง อาทิ

- ช่วยให้รู้จักลูกค้าที่มีความสามารถในการชำระคืนสินเชื่อ แต่มีประวัติทางการเงินที่ใช้ในการขอสินเชื่อไม่มากพอสามารถใช้ข้อมูลอื่นที่อยู่ตามที่ต่าง ๆ ประกอบการขอสินเชื่อได้
- ลดต้นทุนการตรวจสอบความถูกต้องและประมวลผลข้อมูล
- นำข้อมูลไปพัฒนาบริการและต่อยอดผลิตภัณฑ์ทางการเงินใหม่ให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากขึ้น

ทั้งนี้ ภายใต้โครงการ Your Data อยากเห็นผู้ใช้บริการใช้สิทธิส่งข้อมูลในภาคการเงินได้ ภายใต้หลักการ

สะดวก

กลไกรับส่งข้อมูล
ต้องทำผ่านช่องทางดิจิทัล

ปลอดภัย

ต้องมีการดูแลเรื่องข้อมูลรั่วไหล
และคุ้มครองผู้บริโภค
ตลอดช่วงการใช้งาน

ไม่ถูกปิดกั้นทางเลือก

โดยเงื่อนไขและค่าธรรมเนียม
ต้องไม่เป็นอุปสรรคต่อทั้งผู้ให้
และผู้ใช้บริการ

ใช้งานได้จริง

ทั้งกลไกหลังบ้านที่เชื่อมต่อได้จริง
และ user experience หน้าบ้าน
ใช้งานได้ไม่สะดุด

ศึกษาเพิ่มเติมได้ที่ [โครงการ Your Data](#)

04 สิ่งที่จะดำเนินการต่อไป

คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs

สปท. สกน. อยู่ระหว่างดำเนินโครงการนำร่องคลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs เพื่อใช้เป็นพื้นที่ทดลองเชิงปฏิบัติการในการค้นหาคำตอบว่า **“ทำอย่างไร ที่จะใช้ 3 เครื่องมือใหม่ ให้เกิดผลได้อย่างแท้จริง”** เพื่อให้ SMEs สามารถเข้าถึงและใช้เครื่องมือที่ต้องการได้ง่ายขึ้น ซึ่งเครื่องมือเหล่านี้จะช่วยเสริมด้านที่เป็นจุดอ่อนของผู้ประกอบการได้อย่างตรงจุด มีจำนวนเพียงพอ และที่สำคัญคือต้องสามารถขยายผลเป็นวงกว้างได้

- **กลุ่มเป้าหมาย :** ผู้ประกอบการ SMEs ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่และใกล้เคียงที่สมัครใจเข้าร่วมคลินิก
- **ระยะเวลา :** 6 เดือน (ตุลาคม 2567 – มีนาคม 2568)
- สิ่งที่ได้เข้าร่วมจะได้รับจากคลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs เพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินเชื่อ

ประเมินโอกาสในการขอกู้

- ทำแบบประเมินโอกาสในการขอกู้
- ได้รับผลการประเมิน (สมุดพก) เพื่อทราบจุดแข็งและจุดอ่อนพร้อมกับวิธีแก้ไขจุดอ่อน

เสริมความรู้ทางการเงิน

- Workshop 1 วัน เพื่อรู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเลือกสินเชื่อที่เหมาะสม
- เข้าถึงเครื่องมือทางการเงินต่าง ๆ

รับคำแนะนำจาก สก. พันธมิตร

- ที่ปรึกษาทางการเงินจากผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน
- พี่เลี้ยงที่จะช่วยให้คำแนะนำและตอบข้อสงสัยตลอดโครงการ

- เมื่อ SMEs ที่ร่วมโครงการพร้อมที่จะยื่นขอสินเชื่อ ทีมงาน สปท. สกน. จะช่วยประสานกับ สก. เพื่อเข้าสู่กระบวนการยื่นขอสินเชื่อกับ สก. พันธมิตร เช่น ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารออมสิน ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน)
- สปท. สกน. อยู่ระหว่างการสร้าง 3 เครื่องมือใหม่ ซึ่งจะเผยแพร่ให้ SMEs ได้ใช้งาน หลังจากรับฟังความคิดเห็นจากการทดสอบใช้งานกับกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ทดลองแล้ว

เมื่อโครงการสิ้นสุด สปท. สกน. จะจัดทำเป็นรายงานสิ่งที่ได้เรียนรู้จากโครงการ เพื่อเสนอแนะแนวทางพัฒนาขยายผล และเผยแพร่สู่สาธารณชนต่อไป

พันธมิตรโครงการ



ธนาคารกสิกรไทย
KASIKORNBANK 泰华农民银行



ธนาคาร
ออมสิน
Government Savings Bank



คณะผู้จัดทำ



นางสาวปรานี จิระกิตติเจริญ
ผู้วิเคราะห์อาวุโส



นางสาวศรินยา อิศนพไพบูลย์
ผู้วิเคราะห์อาวุโส



นางสาวเบญจมาภรณ์ อมรเลิศพานิช
ผู้วิเคราะห์อาวุโส

ขอขอบคุณที่ปรึกษา

ดร.กฤษฎ์เลิศ สัมพันธารักษ์
ดร.ชญาวดี ชัยอนันต์
คุณพรวิภา ตั้งเจริญมั่นคง
คุณวรินทร์ ชัยวิวัฒน์
คุณนิชนาฏ ภูสรวง
คุณศิริพร ศิริปัญญาวัฒน์
ดร.ภัทราภา เวชภัทรศิริ

ที่ปรึกษาสถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์
ผู้ช่วยผู้ว่าการ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)
ผู้อำนวยการอาวุโส ธปท. สำนักงานภาคเหนือ
รองผู้อำนวยการ ธปท. สำนักงานภาคเหนือ
รองผู้อำนวยการ ธปท. สำนักงานภาคเหนือ
ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ธปท. สำนักงานภาคเหนือ
เจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงอาวุโส ธปท.

และ **ขอขอบคุณ ทีมงาน ธปท. สำนักงานภาคเหนือ ที่ลงพื้นที่สำรวจ**

ขอขอบคุณผู้ประกอบการ SMEs 148 ราย ที่ให้ความร่วมมือและเสียสละเวลาในการให้สัมภาษณ์ข้อมูล เพื่อช่วยให้ทีมงานศึกษาเข้าใจถึงข้อจำกัดและความต้องการของ SMEs ทั้งสถานการณ์ในปัจจุบัน และความต้องการเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อ ทางทีมงานศึกษาได้ประมวลผลข้อมูลดังกล่าว เพื่อสร้างทางเลือกในการเสริมศักยภาพของ SMEs โดย ธปท. จะเป็นตัวกลางในการประสานความเข้าใจจากผู้ต้องการสินเชื่อ (ผู้ประกอบการ SMEs) และผู้ให้สินเชื่อ (สง.) ให้มีมุมมองที่ตรงกัน และมีระบบนิเวศการเงินที่สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ขอขอบคุณพันธมิตรที่แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและสนับสนุนโครงการ

1. ธนาคารออมสิน
2. ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)
3. ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
4. ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน)
5. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
6. สมาพันธ์ SME ไทย
7. หอการค้าจังหวัด และผู้ประกอบการรุ่นใหม่หอการค้า (YEC) จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง พะเยา
8. บริษัท นีมลิสมิ่ง จำกัด

รวมถึงหน่วยงานอื่นทั้งภาครัฐและเอกชน ที่ให้ความร่วมมือในการประชาสัมพันธ์โครงการ

เครื่องมือการเงินสำหรับธุรกิจ

ที่ปรึกษาทางการเงิน



[SME coach](#)

โดย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม



[ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs](#)

โดย บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม



[หมอนี้เพื่อประชาชน](#)

โดย ธนาคารแห่งประเทศไทย

หลักสูตรอบรมออนไลน์



[SME Academy 365](#)

โดย สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ
ขนาดกลางและขนาดย่อม



[Findi by TBAC](#)

โดย สถาบันธนาคารไทย



[DBD Academy](#)

โดย กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

เครื่องมือคำนวณทางการเงิน

[7 เครื่องมือคำนวณที่จะช่วยให้เรื่องเงินเป็นเรื่องง่าย](#)

โดย ธนาคารแห่งประเทศไทย



#1 คำนวณเงินกู้

#5 ตารางแสดงระยะเวลาการให้บริการ

#2 คำนวณเงินออม

#6 เปรียบเทียบค่าธรรมเนียม

Foreign Currency Deposit

#3 เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์

#7 คำนวณเงินกู้

#4 เปรียบเทียบค่าธรรมเนียม

แบบเปรียบเทียบหลายอัตรา