

เสริม Micro SMEs อีสาน สร้างรากฐานสู่ความยั่งยืน



ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ | บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม
ธันวาคม 2568

ข้อคิดเห็นที่ปรากฏในบทความนี้ เป็นความเห็นของผู้เขียน
ซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย



ที่มาของโครงการ

ธุรกิจรายย่อย (Micro SMEs) เป็นอีกหนึ่งแรงขับเคลื่อนสำคัญของเศรษฐกิจอีสาน แต่ที่ผ่านมาผู้ประกอบการต้องเผชิญความท้าทายหลายด้านทั้งจากสาเหตุภายนอกและภายในของธุรกิจ ซึ่งจะต้องปรับเปลี่ยนเพื่อให้อยู่รอดได้ภายใต้บริบทในปัจจุบัน สาเหตุภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อความแข็งแกร่งของธุรกิจคือ เศรษฐกิจไทยเติบโตในระดับต่ำ ขณะที่การแข่งขันทางธุรกิจกลับทวีความรุนแรงขึ้น ทั้งจากผู้เล่นรายใหญ่ในประเทศและแรงกดดันจากตลาดต่างประเทศ ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเนื่องจากกำลังซื้อของประชาชนลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ ขณะที่ต้นทุนการดำเนินธุรกิจยังคงสูง ผู้ประกอบการรายย่อยในภาคอีสานจากการสัมภาษณ์ในพื้นที่ ได้สะท้อนภาพเช่นเดียวกันว่ายอดขายชะลอตัวอย่างเห็นได้ชัด

ส่วนสาเหตุจากภายในของธุรกิจ เช่น ความรู้ทางด้านการเงินและการบริหารจัดการยังเป็นเรื่องจำกัด ทำให้การปรับตัวให้อยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบันยากขึ้น สะท้อนจากการเข้าถึงสินเชื่อที่ยังจำกัด ส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาเงินทุนส่วนตัวและเงินเชื่อจากร้านค้า

เพื่อสร้างรากฐานที่มั่นคงแก่ธุรกิจรายย่อย **งานศึกษานี้จึงมุ่งเน้นการวิเคราะห์สาเหตุจากภายในของธุรกิจที่ทำให้รายย่อยไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้** โดยได้ร่วมทำการศึกษา กับบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ที่มีประสบการณ์ให้คำปรึกษาทางการเงินแก่ธุรกิจ SMEs ทั่วประเทศ รวมถึงภาคอีสาน ซึ่งได้นำเสนอตัวอย่างจริงจากลูกหนี้ธุรกิจที่ภาคอีสาน แสดงให้เห็นว่าการปรับการบริหารจัดการภายในที่ดีช่วยแก้ปัญหาและเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สำเร็จ เพื่อให้ธุรกิจที่เผชิญปัญหาในลักษณะเดียวกันสามารถนำแนวทางไปประยุกต์ใช้ได้



เสริม Micro SMEs อีสาน สร้างรากฐานสู่ความยั่งยืน

โดย ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (รพท.สกอ.)
ร่วมกับ บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)

ในอดีตเกือบ 4 ทศวรรษเศรษฐกิจไทยเคยเติบโตสูงถึงร้อยละ 7-10 จนได้รับสมญานามว่า “มหัศจรรย์แห่งเอเชีย” แต่หลังจากเกิดวิกฤตเศรษฐกิจหลายครั้ง เช่น วิกฤตต้มยำกุ้ง วิกฤตการเงินโลก และการระบาดของโควิด-19 อัตราการเติบโตลดลงอย่างต่อเนื่อง เหลือเพียงร้อยละ 2.4 ในปีล่าสุด การเติบโตทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัวนี้ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการรายย่อย เนื่องจากเมื่อเศรษฐกิจขยายตัวต่ำ กำลังซื้อของผู้บริโภคก็ลดลงตามไปด้วย ทำให้ยอดขายและรายได้ของธุรกิจรายย่อยหดตัว ขณะที่ต้นทุนการดำเนินงานธุรกิจอยู่ในระดับสูง สภาพคล่องทางการเงินของกิจการจึงลดลง นอกจากนี้ ธุรกิจรายย่อยยังต้องเผชิญกับการแข่งขันจากธุรกิจรายใหญ่ที่ขยายตัวสู่ภูมิภาค และสินค้านำเข้าจากต่างประเทศที่เข้ามาแย่งชิงตลาดในประเทศ ส่งผลให้หลายธุรกิจขาดความสามารถในการปรับตัว และแข่งขันในตลาด

ปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจของ SMEs

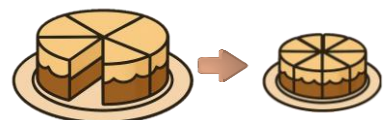
- | | | |
|---|--------------------------|-------|
| ① | กำลังซื้อ/คำสั่งซื้อต่ำ | 19.9% |
| ② | ต้นทุนสูง | 17.3% |
| ③ | สภาพคล่องลด | 15.7% |
| ④ | ดอกเบี้ยเพิ่ม | 15.0% |
| ⑤ | สินค้าขายไม่ออก | 13.2% |
| ⑥ | พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน | 8.6% |
| ⑦ | คู่แข่งมาก | 7.2% |
| ⑧ | การจ้างงาน | 3.1% |

ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

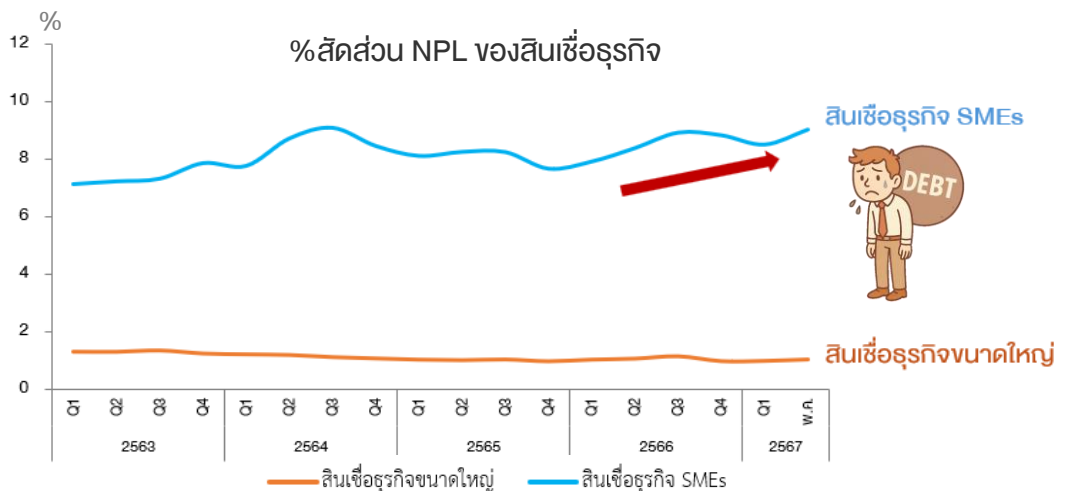
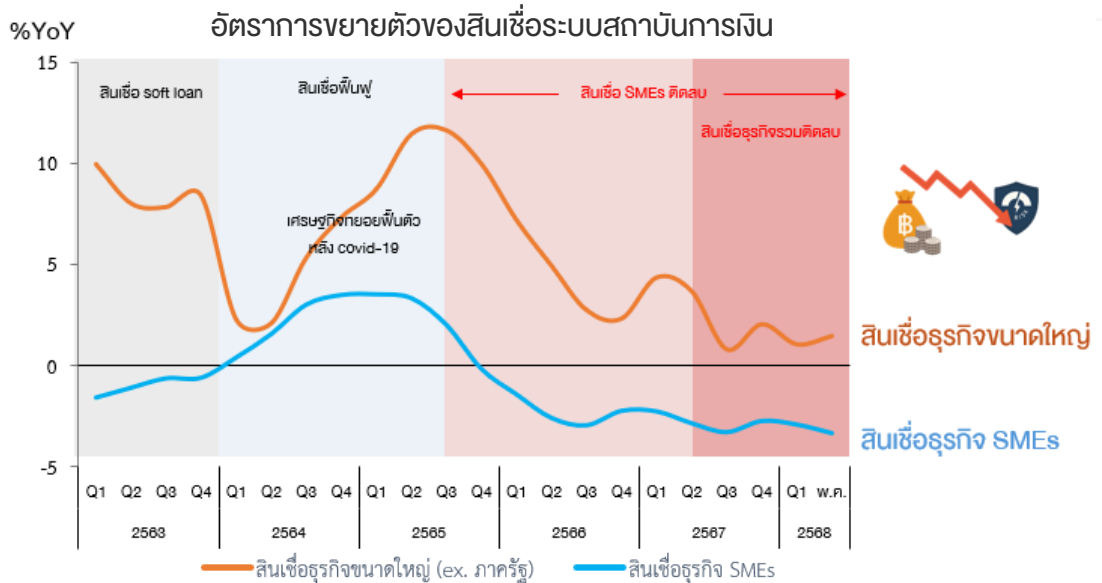
หมายเหตุ: ข้อมูลจากผู้ประกอบการ SMEs จำนวน 2,780 ราย จาก 6 ภูมิภาค ระหว่างวันที่ 19-30 มี.ค. 2568 สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

สอดคล้องกับข้อมูลจากการสำรวจของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในไตรมาส 1 ปี 2568 สะท้อนว่าผู้ประกอบการ SMEs ร้อยละ 19.9 ประสบปัญหาจากกำลังซื้อหรือคำสั่งซื้อลดลง ตามด้วยต้นทุนการดำเนินงานที่ยังคงอยู่ในระดับสูง และสภาพคล่องของธุรกิจที่ลดลงตามลำดับ

หากเปรียบเศรษฐกิจไทยเป็นเค้กก้อนหนึ่ง เมื่อก่อนเค้กก้อนนี้มีขนาดใหญ่เพียงพอให้ทุกคนได้รับส่วนแบ่งอย่างทั่วถึง แต่เมื่อนขนาดของเค้กเล็กลง และต้องแบ่งให้กับกลุ่มต่าง ๆ มากขึ้น กว่าจะมาถึงผู้ประกอบการรายย่อยจึงเป็นเพียงเค้กชิ้นขนาดเล็ก



“สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ SMEs หดตัวต่อเนื่อง ตามระดับความเสี่ยงด้านเครดิตที่เพิ่มสูงขึ้น สถาบันการเงินจึงมีความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น”



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ: 1. สินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ วงเงินมากกว่า 500 ลบ. 2. สินเชื่อธุรกิจ SMEs วงเงินน้อยกว่าหรือเท่ากับ 500 ลบ. 3. ยอดคงค้างสินเชื่อด้วยคุณภาพ (non-performing loan: NPL) ที่ผิดนัดชำระมากกว่า 90 วันขึ้นไป ของสินเชื่อระบบสถาบันการเงิน ประกอบด้วยระบบ SW. (รวมบริษัทลูกของ SW.) SFIs และ Non-banks ที่ไม่ใช่บริษัทลูกของ SW.

ในด้านปริมาณการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2565 เห็นสัญญาณการชะลอตัวของสินเชื่อในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในปี 2564 เป็นช่วงที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 เริ่มคลี่คลายรัฐบาลได้ดำเนินการผ่อนคลายมาตรการล็อกดาวน์ผู้ประกอบการกลับมาดำเนินธุรกิจได้ปกติมากขึ้น และสถาบันการเงินมีการปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

ในปี 2566 เศรษฐกิจไทยเติบโตในระดับต่ำ ประกอบกับการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงขึ้น ส่งผลให้ความเสี่ยงด้านเครดิตของผู้ประกอบการ SMEs เพิ่มสูงขึ้น สถาบันการเงินจึงมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น สะท้อนจากปริมาณการปล่อยสินเชื่อในกลุ่มธุรกิจ SMEs ที่ยังคงหดตัวอย่างต่อเนื่อง

เสียงสะท้อนจากพ่อค้าแม่ค้าในพื้นที่ภาคอีสาน

“ตั้งแต่เปิดร้านช่วงโควิด ไม่เคยขายไม่ดีเท่านี้มาก่อน

ปีนี้ยอดขายหายไป 20%

จะขึ้นค่าเครื่องดื่มก็ไม่กล้าขึ้น กลัวลูกค้าหาย
ทั้ง ๆ ที่ต้นทุนขึ้นหมดแล้ว
ร้านกาแฟ แผงลอย



“ลูกค้าลดลง เมื่อก่อนช่วงบ่าย ๆ ยังมีลูกค้าเข้าร้าน

ตอนนี้เจียบมาก จากที่เคยมีลูกค้าจ้าง

ตอนนี้ก็ไม่จ้างแล้ว ทำเองหมด ”

ร้านอาหารขายส้มตำ



สถานการณ์ของผู้ประกอบการรายย่อย (Micro SMEs¹) ในภาคอีสานไม่ต่างจากประเทศที่กำลังเผชิญกับยอดขายที่ซบเซาลงอย่างเห็นได้ชัด สะท้อนจากข้อมูลที่ได้ลงพื้นที่และพูดคุยกับผู้ประกอบการในท้องถิ่น เช่น

- ผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านชุมชนที่มีผู้คนพลุกพล่าน สะท้อนว่า ปีนี้เป็นปีแรกหลังสถานการณ์โควิดคลี่คลายที่ยอดขายลดลงมากที่สุดถึงร้อยละ 20 ขณะที่ต้นทุนการผลิตเครื่องดื่มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ยังไม่สามารถปรับราคาขายตามต้นทุนได้ เนื่องจากเกรงว่าจะสูญเสียลูกค้าไปมากกว่าเดิม
- ร้านขายส้มตำที่เปิดกิจการมาไม่ต่ำกว่า 20 ปี สะท้อนสถานการณ์ที่คล้ายคลึงกันว่า ปีนี้ลูกค้าลดลงอย่างเห็นได้ชัด จากที่เคยมีลูกค้าจ้างช่วยงาน ปัจจุบันต้องเลิกจ้างเพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย และเจ้าของร้านซึ่งมีอายุต้องรับภาระดูแลกิจการทั้งหมดด้วยตนเอง

ผู้ประกอบการอีสานส่วนใหญ่เป็นรายย่อย และอยู่ในภาคการค้า



ภาคการค้า 43%



ภาคบริการ 30%



ภาคการผลิต 23%



ธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตร 4%

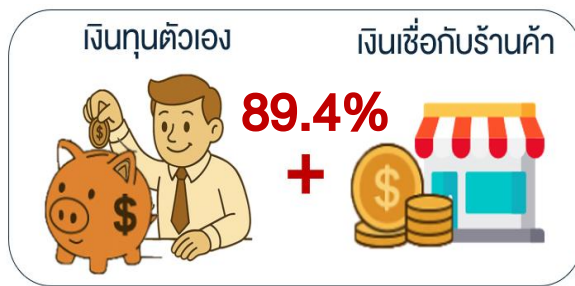


ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ปี 2567

ผู้ประกอบการในภาคอีสานส่วนใหญ่เป็นธุรกิจรายย่อย คิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 อยู่ในภาคการค้าเป็นหลักคิดเป็นร้อยละ 43 รองลงมาคือ ภาคบริการและภาคการผลิต ตามลำดับ

หมายเหตุ: ¹วิสาหกิจขนาดเล็กที่มีการจ้างงานไม่เกิน 5 คน และมีรายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี ตามนิยามของ สสว. ในกฎกระทรวงปี 2561 สำหรับธุรกิจทุกประเภท เช่น การผลิต การค้า และการบริการ

ส่วนใหญ่พึ่งพาเงินทุนส่วนตัวและมีเงินเชื่อกับร้านค้า



ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ปี 2566

ธุรกิจรายย่อยส่วนใหญ่ใช้เงินทุนส่วนตัวที่ได้สะสมไว้ และมีเงินเชื่อกับร้านค้าเป็นหลัก จากข้อมูลของ กรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ปี 2566 ระบุว่า แหล่งเงินทุนจากเงินทุนส่วนตัวและเงินเชื่อกับร้านค้า รวมกันคิดเป็นเกือบร้อยละ 90 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมด สะท้อนถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ธุรกิจมีอายุการดำเนินงานมากขึ้น แต่การเข้าถึงแหล่งเงินทุนยังไม่หลากหลาย

ใช้ทุนตัวเอง และมีเงินเชื่อกับร้านค้า

	SMEs	Micro SMEs
อายุธุรกิจ ไม่เกิน 1 ปี	82.7%	95.8%
10 ปี ขึ้นไป	55.3%	83.3%



ประเภทเงินทุนอื่นๆ

- กู้ยืมจากสถาบันการเงิน
- กู้ยืมจากญาติพี่น้อง
- ใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมด

ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ปี 2566

เมื่อธุรกิจมีอายุการดำเนินงานมากขึ้น ก็น่าจะเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้หลากหลายประเภทโดยเฉพาะจากสถาบันการเงิน ด้วยความน่าเชื่อถือและหลักฐานทางการเงินมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ธุรกิจรายย่อยกลับไม่ได้เป็นเช่นนั้น ข้อมูลจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้าพบว่า ธุรกิจรายย่อยที่มีอายุต่ำกว่า 1 ปี มักใช้เงินทุนส่วนตัวและเงินเชื่อจากร้านค้าเป็นหลัก และแม้อายุของธุรกิจจะมากกว่า 10 ปี สัดส่วนการใช้เงินทุนส่วนใหญ่ยังคงเป็นรูปแบบเดิมจากร้อยละ 96 เป็นร้อยละ 83 ซึ่งใกล้เคียงเดิม สะท้อนให้เห็นว่าธุรกิจรายย่อยมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

สรุป 4 สาเหตุหลัก ที่ทำให้ Micro SMEs เข้าไม่ถึงสินเชื่อ

สาเหตุภายนอกด้านเศรษฐกิจและการแข่งขันที่รุนแรงส่งผลให้ธุรกิจรายย่อยมีความเปราะบางมากขึ้น แต่สาเหตุจากภายในของธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญที่เป็นข้อจำกัดการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น การขาดหลักฐานทางการเงิน ความรู้ด้านการบริหารจัดการ เป็นต้น ซึ่งกลายเป็นอุปสรรคสำคัญที่ทำให้ธุรกิจเหล่านี้ไม่สามารถขยายกิจการหรือปรับตัวให้ทันกับเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วได้

จากประสบการณ์ของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ที่ให้คำปรึกษาทางการเงินแก่ธุรกิจ SMEs ทั่วประเทศ รวมถึงในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถสรุปสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจรายย่อยไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ 4 ข้อ ที่มีจุดร่วมที่สำคัญคือ “ความไม่รู้” ได้แก่:

1



ไม่ทำบัญชีรายรับ
รายจ่าย

2



ขาดความรู้ในการ
บริหารจัดการธุรกิจ

3



ใช้เงินผิดวัตถุประสงค์
หรือกู้เงินผิดประเภท

4



มีปัญหาหนี้

เพื่อให้เห็นภาพชัด งานศึกษาฉบับนี้ได้นำเสนอกรณีตัวอย่างจากการให้คำปรึกษาของศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs (บสย. FA Center) ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งเป็นกรณีที่ธุรกิจรายย่อยสามารถแก้ไขปัญหาได้จริง และประสบความสำเร็จในการเข้าถึงแหล่งทุน อันเป็นแนวทางที่ธุรกิจที่เผชิญปัญหาในลักษณะเดียวกันได้ สามารถนำไปประยุกต์ได้

1. ไม่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย

ให้เช่าชุดราตรี ชุดแฟนซี



ร้านให้เช่าชุดราตรีและชุดแฟนซี

“ขอสินเชื่อเพื่อย้ายกิจการ แต่ได้รับอนุมัติวงเงินไม่เพียงพอ จึงได้จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายและจัดเตรียมหลักฐานการเดินบัญชีธนาคารเป็นระยะเวลา 6 เดือน และปรับลดวงเงินให้เหมาะสม พร้อมแสดงหลักฐานในการขออีกครั้ง ทำให้ได้รับอนุมัติสินเชื่อ”

เจ้าของธุรกิจรายหนึ่งเปิดร้านให้เช่าชุดราตรีและชุดแฟนซี โดยเริ่มต้นธุรกิจจากเงินเก็บส่วนตัว เมื่อดำเนินกิจการไปได้ระยะหนึ่ง มีความต้องการขยายธุรกิจ จึงยื่นขอสินเชื่อจากธนาคารเป็นจำนวน 1 ล้านบาท แต่ได้รับอนุมัติ 1 แสนบาท เพราะธนาคารให้วงเงินตามความสามารถในการชำระหนี้

ได้รับคำแนะนำจาก บสย.ว่า ก่อนการยื่นขอสินเชื่อควรจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และเดินบัญชีธนาคาร (statement) อย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาสินเชื่อ ทำให้

- ธนาคาร: มีข้อมูลในการประเมินความสามารถของผู้กู้ โดยพิจารณาจากรายได้ที่เกิดขึ้นจริงและศักยภาพในการชำระหนี้
- ผู้กู้: รู้รายได้ที่เกิดขึ้นจริงและกำหนดวงเงินกู้ที่เหมาะสมกับศักยภาพของตนเองได้

หลังจากรวบรวมหลักฐานการซื้อขาย เช่น สลิปโอนเงินและใบเสร็จ เป็นระยะเวลา 6 เดือน และจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายทำให้รู้ว่าวงเงินที่เคยขออนุมัติไปนั้นเกินศักยภาพของตนเอง จึงปรับลดวงเงิน และยื่นขอสินเชื่ออีกครั้ง โดยท้ายสุดได้รับการอนุมัติสินเชื่อ

ตารางสรุปปัญหาที่พบ คำแนะนำ และผลสำเร็จ

ปัญหาที่พบ	
ได้รับอนุมัติสินเชื่อไม่เพียงพอต่อความต้องการในการลงทุน	
คำแนะนำ	ผลสำเร็จ
1) จัดทำบัญชีรายรับ/จ่าย และเดินบัญชี	1) แยกให้เห็นความสามารถในการชำระหนี้ / ทำธุรกิจจริง
2) ลดวงเงิน และยื่นขอสินเชื่อโดยเว้นระยะจากครั้งล่าสุด 6 เดือน	2) ทำให้รู้ความสามารถในการหารายได้ของตนเอง



ข้อคิดจากความสำเร็จ

“รู้จักตัวเองให้ชัดเจน”

จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายและอย่าลืมเก็บหลักฐาน เช่น สลิปโอนเงินหรือใบเสร็จรับเงินเพื่อใช้ประกอบการขอสินเชื่อกับธนาคาร และยังช่วยให้รู้รายได้ที่แท้จริงนำไปวางแผนการกู้และเพิ่มโอกาสในการได้รับอนุมัติสินเชื่อ



2. ทดความรู้ด้านการบริหาร



ร้านขายของชำในชุมชน

“การกู้เงินเพิ่มไม่ใช่คำตอบสุดท้าย ตัวอย่างร้านค้าที่ไม่ต้องกู้เงินเพิ่ม แต่เลือกบริหารจัดการภายในอย่างเป็นระบบ มีการควบคุมสต็อกสินค้า รู้ต้นทุนที่แท้จริง และตั้งราคาขายอย่างเหมาะสมส่งผลให้มีเงินหมุนเวียนในธุรกิจดีขึ้น”

ร้านขายของชำแห่งหนึ่งเปิดกิจการกว่า 10 ปี แม้จะขายสินค้าได้ดี แต่บางเดือนกลับขาดสภาพคล่อง สาเหตุหลักมาจากการบริหารจัดการที่ขาดระบบ ใช้เงินสดในการซื้อสินค้า ไม่มีการบันทึกข้อมูลและจัดทำบัญชีสต็อกสินค้า ผลคือเจ้าของร้านไม่รู้จักจำนวนและมูลค่าสินค้าที่มีอยู่ในร้าน ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านสภาพคล่อง

จึงขอคำปรึกษาเพื่อเตรียมยื่นขอสินเชื่อจากธนาคาร และได้รับคำแนะนำให้เริ่มต้นจากการจัดทำระบบสต็อกสินค้า เพื่อให้ประเมินมูลค่ารวมของสินค้าที่มีอยู่ได้ และนำไปวางแผนการซื้อขายอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ควรมีกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคาสินค้าใกล้หมดอายุเพื่อช่วยระบายสต็อกให้เร็วขึ้น ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นคือ ร้านมีสภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น สินค้าคงเหลือลดลง และไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการกู้เงินเพิ่มเหมือนในอดีต

ตารางสรุปปัญหาที่พบ คำแนะนำ และผลสำเร็จ

ปัญหาที่พบ	
ขาดสภาพคล่องจากการมีสินค้าค้างสต็อกจำนวนมาก และไม่มีระบบจัดการที่มีประสิทธิภาพ	
คำแนะนำ	ผลสำเร็จ
1) จัดทำบัญชีรายการสต็อกสินค้า	1) ยอดคงค้างสต็อกลดลง
2) จัดทำบัญชีรายรับ/จ่าย และควบคุมต้นทุน	2) เงินทุนหมุนเวียนดีขึ้น ไม่ต้องกู้เงินเพิ่ม
3) ทำโปรโมชั่นเพิ่มยอดขาย	

ข้อคิดจากความสำเร็จ

“รู้จักการบริหารจัดการ”



การบริหารจัดการที่ดีเริ่มต้นจากการรู้ต้นทุน ควบคุมสต็อกสินค้า และตั้งราคาขายให้เหมาะสม ซึ่งช่วยลดการพึ่งพาเงินกู้ และกู้หนี้เท่าที่จำเป็น

3. ใช้เงินผิดวัตถุประสงค์/กู้เงินผิดประเภทจัดการ



3.1 ใช้เงินผิดวัตถุประสงค์

ธุรกิจล้างรถหยอดเหรียญ



“เงินกู้ควรนำไปใช้เพื่อสร้างการเติบโตให้กับธุรกิจ หากใช้ไม่เหมาะสม อาจกลายเป็นภาระที่หนักอึ้งในระยะยาว”

เจ้าของธุรกิจล้างรถหยอดเหรียญรายหนึ่งเคยได้รับอนุมัติสินเชื่อในวงเงินค่อนข้างสูงจากธนาคาร เนื่องจากเป็นลูกค้าชั้นดีมาโดยตลอด อย่างไรก็ตาม ได้นำเงินไปใช้ในธุรกิจจริงเพียงบางส่วน ส่วนที่เหลือนำไปลงทุนในตลาดหุ้น ส่งผลให้ต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยสูงจากจากวงเงินกู้ทั้งหมด และขาดสภาพคล่อง จึงขอสินเชื่อเพิ่มเพื่อนำไปหมุนเวียนธุรกิจ ธนาคารได้ปฏิเสธคำขอเนื่องจากเห็นว่าวงเงินเดิมยังเพียงพอ

ได้รับคำแนะนำให้เริ่มจากการลดภาระหนี้ โดยคืนเงินส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ พร้อมทั้งหารายได้เสริม เช่น การปล่อยเช่าพื้นที่หน้าร้าน

หลังจากปรับแผนการเงินและบริหารภาระหนี้ได้ดีขึ้น สภาพคล่องของธุรกิจค่อย ๆ ฟื้นตัว และมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผ่านไป 3 ปี ธุรกิจมีฐานะการเงินที่มั่นคงขึ้น จึงยื่นขอสินเชื่ออีกครั้ง และได้รับการอนุมัติเนื่องจากธนาคารเห็นได้ว่ามีรายได้และสภาพคล่องที่ดีขึ้น

ตารางสรุปปัญหาที่พบ คำแนะนำ และผลสำเร็จ

ปัญหาที่พบ		
- เงินกู้บางส่วนถูกนำไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ เช่น การลงทุนในหุ้น ส่งผลให้ต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยที่สูง - ต้องการขอสินเชื่อเพิ่มเติม แต่ถูกธนาคารปฏิเสธ		
คำแนะนำ		ผลสำเร็จ
1) ลดภาระหนี้ ให้ปิดหนี้บางส่วน	หารายได้เสริมเพื่อเพิ่มรายได้ เช่น ให้เช่าพื้นที่หน้าร้าน	ขอสินเชื่อได้ โดยใช้เวลากว่า 3 ปีในการปรับธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มขึ้นและสภาพคล่องดีขึ้น
2) หารายได้เสริมเพื่อเพิ่มรายได้ เช่น ให้เช่าพื้นที่หน้าร้าน		



“เพราะความไม่รู้ว่า...แม้ไม่ได้จดทะเบียนธุรกิจก็ขอสินเชื่อธุรกิจได้
จึงขอสินเชื่อส่วนบุคคลแทน ส่งผลให้ขาดสภาพคล่อง
เพราะต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยที่สูง”

ผู้ประกอบการรายหนึ่งทำร้านอาหารมังสวิรัตและปลูกผักเอง มีความตั้งใจขยายกิจการโดยเพิ่มผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็ง เมื่อยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารกลับไม่ได้ชี้แจงรายละเอียดและเข้าใจผิดว่าการขอสินเชื่อธุรกิจจะต้องจดทะเบียนธุรกิจเป็นนิติบุคคล ทั้งที่ในความเป็นจริง บุคคลธรรมดาก็สามารถขอสินเชื่อธุรกิจได้ จึงขอสินเชื่อส่วนบุคคลซึ่งต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยสูงส่งผลให้เมื่อยอดขายธุรกิจจะดี แต่ขาดสภาพคล่อง กรณีนี้สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการทำความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ทางการเงิน ที่มีดอกเบี้ยต่างกันของสินเชื่อส่วนบุคคลอยู่ที่ประมาณ 20–25% ต่อปี ขณะที่สินเชื่อธุรกิจอยู่ที่ 10–15% ต่อปี

ได้รับคำแนะนำให้เริ่มต้นจากการจัดทำแผนธุรกิจและแผนการหารายได้เพิ่ม เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้ โดยแผนควรครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์ จำนวนเงินทุนที่ต้องใช้ ช่องทางการจำหน่ายสินค้า การประมาณการยอดขาย และคำนวณรายได้กำไร จากการจัดทำแผนธุรกิจที่ชัดเจนจะช่วยให้นักธนาคารสามารถประเมินศักยภาพได้ ซึ่งในขณะนี้อยู่ระหว่างการเตรียมเอกสารและข้อมูลให้ครบถ้วนก่อนยื่นขอสินเชื่อธุรกิจอีกครั้ง

ตารางสรุปปัญหาที่พบ คำแนะนำ และผลสำเร็จ

ปัญหาที่พบ

การขอสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อนำมาใช้ในธุรกิจ ส่งผลให้ต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยสูง แม้ยอดขายจะดี แต่ขาดสภาพคล่อง

คำแนะนำ

จัดทำแผนธุรกิจและแผนการหารายได้ให้ชัดเจน เพื่อขอสินเชื่อธุรกิจ

ผลสำเร็จ

อยู่ระหว่างการปรับธุรกิจ



ข้อคิดจากความสำเร็จ

“รู้จักผลิตภัณฑ์”

ควรศึกษาข้อมูลผลิตภัณฑ์ทางการเงินจากหลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบเงื่อนไข และเลือกให้เหมาะสมกับธุรกิจ อย่าตัดสินใจเร็ว พร้อมทั้งเตรียมเอกสารและหลักฐานทางการเงินให้ครบถ้วน



4. มีปัญหาหนี้



ธุรกิจโฮมสเตย์

“ตั้งใจขายทรัพย์สินบางส่วนแล้วนำไปชำระหนี้ เพื่อรักษาสภาพคล่องของกิจการ ให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้”

ผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ขนาดกลางประสบปัญหาการผิมนัดชำระหนี้กับธนาคาร ซึ่งยังไม่ถูกฟ้องร้อง จึงต้องการขอปรับโครงสร้างหนี้กับธนาคาร

ได้รับคำแนะนำว่าก่อนเข้าเจรจา ผู้ประกอบการควรจัดทำแผนธุรกิจที่ชัดเจนและสะท้อนความเป็นจริง เช่น วิธีการเพิ่มรายได้ รูปแบบการชำระหนี้แบบขั้นบันได เช่น ปีแรกจ่ายเท่าใด ปีต่อไปเพิ่มขึ้นเท่าใด และเมื่อเจรจาสำเร็จ ผู้ประกอบการควรติดตามสถานะทางการเงินอย่างใกล้ชิด หากมีสัญญาณว่าทำตามแผนไม่ได้ ควรรีบกลับไปเจรจาใหม่ทันที

ในบางกรณี การขายทรัพย์สินบางส่วนที่ไม่ใช่ทรัพย์สินในการหารายได้ อาจเป็นทางออกที่ช่วยรักษาธุรกิจไว้ได้ เช่นในกรณีนี้ ผู้ประกอบการยอมขายทรัพย์สินบางส่วนเพื่อตัดชำระหนี้ ส่งผลให้ธุรกิจกลับมามีสภาพคล่องและเงินหมุนเวียนดีขึ้น

สิ่งสำคัญที่สุดเมื่อมีปัญหาหนี้ คือ อย่าหนี และอย่ากลัวที่จะพูดคุยกับเจ้าหนี้ การเจรจาอย่างมีข้อมูลและแผนรองรับ อาจเป็นทางออกที่ช่วยรักษาธุรกิจไว้ได้ หากไม่รู้จะเริ่มต้นอย่างไร โทรปรึกษา**แบงก์ชาติที่เบอร์ 1213** หรือหากเป็นหนี้ธุรกิจขอคำปรึกษาได้ที่ ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน **SMEs (บสย. FA Center)** เบอร์โทรศัพท์ **02-890-9999**

ตารางสรุปปัญหาที่พบ คำแนะนำ และผลสำเร็จ

ปัญหาที่พบ	
ผิมนัดชำระหนี้ จึงต้องการปรับโครงสร้างหนี้กับธนาคาร ก่อนจะถูกขายทรัพย์สินทอดตลาด	
คำแนะนำ	ผลสำเร็จ
1) เตรียมแผนธุรกิจและแผนการชำระหนี้ ก่อนการเจรจา	1) แก้หนี้ได้
2) ถ้าไม่สามารถทำตามแผนได้ ควรรีบเจรจาใหม่	2) มีสภาพคล่องขึ้น
3) ขายทรัพย์สินบางส่วนเพื่อชำระหนี้	



ข้อคิดจากความสำเร็จ

“รู้ว่าถ้ามีปัญหาสามารถปรึกษาใคร”



โอกาสก็เปรียบเสมือนประตูที่เปิดอยู่ หากไม่รีบเดินเข้าไป ประตูจะค่อย ๆ ปิดลง เปรียบเสมือนทางเลือกที่น้อยลง การแก้ปัญหาที่ว่ายากขึ้น

“การปรับตัวเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอดภายใต้คลื่นพายุทางเศรษฐกิจ”

การเสริมแกร่งจากภายในเมื่อมันคงแล้ว แต่จากสถานการณ์ในปัจจุบันที่มีความไม่แน่นอนสูง เปรียบเสมือนเรือที่ลอยอยู่ในมหาสมุทรท่ามกลางพายุ พายุในที่นี่ก็คือพายุเศรษฐกิจ จึงอยากบอกกับทุกท่านว่า **ท่านยังต้องปรับตัวให้เร็ว ให้เท่าทันกับเหตุการณ์ปัจจุบัน เพื่อให้อยู่รอดได้**

ตัวอย่างการปรับตัวของธุรกิจรายเล็ก

❖ เปลี่ยนกลยุทธ์ บริการเชิงรุก

ร้านขายของชำในชุมชนปรับให้บริการเชิงรุก เพื่อความอยู่รอดในยุคที่การแข่งขัน



ในยุคที่ร้านค้าขนาดใหญ่เข้ามาเปิดในพื้นที่ชุมชนมากขึ้น ร้านค้าขนาดเล็กแข่งขันยาก อย่างไรก็ตาม มีตัวอย่างจากร้านขายของชำในชุมชนที่ยังยืนหยัดอยู่ได้ด้วยการ “บริการเชิงรุก” โดยเพิ่มบริการที่ตอบโจทย์คนในหมู่บ้านซึ่งส่วนใหญ่เป็น “ผู้สูงอายุและเด็ก” ที่ไม่สะดวกเดินทางหรือใช้เทคโนโลยี เช่น บริการส่งของถึงบ้าน เติมน้ำมันมือถือ “การเข้าใจลูกค้าอย่างแท้จริง จึงเป็นหัวใจสำคัญของการอยู่รอด”

❖ เพิ่มช่องทางขาย และใช้เทคโนโลยีช่วยลดต้นทุน

น้ำพริกปลาร้าแม่สมทรง ขยายตลาดทั่วประเทศ



การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการเพิ่มขยายตลาด และลดต้นทุนแรงงาน ตัวอย่างคือ “น้ำพริกปลาร้าแม่สมทรง” เริ่มต้นจากวิสาหกิจชุมชน ปัจจุบันขยายตลาดส่งขายทั่วประเทศผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Shopee, Lazada และ Facebook ทำให้เข้าถึงลูกค้าได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น และได้นำเครื่องผสมอัตโนมัติมาช่วยลดต้นทุนแรงงาน

เกษตรกรนำโดรนมาใช้ในการเกษตรกรรม ช่วยลดต้นทุนแรงงาน



ในยุคที่ต้นทุนแรงงานสูงขึ้นและแรงงานภาคเกษตรเริ่มขาดแคลน เกษตรกรรายเล็กเริ่มใช้ “โดรนเพื่อการเกษตร” เพื่อช่วยลดการจ้างงาน โดยเฉพาะขั้นตอนการพ่นยาและดูแลพืชผล ตัวอย่างจากไร่ทุเรียนในพื้นที่อีสานใต้ที่เริ่มนำโดรนมาใช้ในการพ่นยา ซึ่งไม่เพียงช่วยลดต้นทุน แต่ยังเพิ่มประสิทธิภาพในการควบคุมคุณภาพ

คณะผู้จัดทำ



ดร.เพชรลักษณ์ บุญญาคุณากร
ผู้ช่วยผู้อำนวยการ สปท.สกอ.



นางสาวริมณีย์ พระโคตร
ผู้วิเคราะห์อาวุโส สปท.สกอ.



คุณจักรพงษ์ เมธาวีชัย
ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมลูกค้า
และพัฒนาผู้ประกอบการ บสย.

ที่ปรึกษา บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)

- | | |
|------------------------------|---|
| 1) คุณดุสิตา ทัพพงษ์ | รองผู้จัดการทั่วไปอาวุโสสายงานบริหารช่องทางและพัฒนาผู้ประกอบการ |
| 2) คุณพณมาศ สัจจงพงษ์ | ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายส่งเสริมลูกค้าและพัฒนาผู้ประกอบการ |
| 3) คุณปาลณสิญา ยุทธะเสวี | ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมลูกค้าและพัฒนาผู้ประกอบการ |
| 4) คุณสุรัชย์ กำพลานนท์วัฒน์ | ผู้อำนวยการศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs (บสย. F.A. Center) |
| 5) คุณจรรยาฤกษ์ ทรงมณี | ผู้เชี่ยวชาญศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs (บสย. F.A. Center) |

ที่ปรึกษา สปท.สกอ.

- | | |
|------------------------------|--------------------|
| 1) ดร.ทรงธรรม ปิ่นโต | ผู้อำนวยการอาวุโส |
| 2) คุณรวีวรรณ ศิริเกษมทรัพย์ | ผู้อำนวยการ |
| 3) คุณศราวัลย์ อังกลมเกลียว | รองผู้อำนวยการ |
| 4) คุณมนัสชัย จังตระกูล | รองผู้อำนวยการ |
| 5) คุณคมสันต์ ศรีคงเพชร | ผู้ช่วยผู้อำนวยการ |
| 6) คุณปญญวิชญ์ เศรษฐ์สมบูรณ์ | ผู้ช่วยผู้อำนวยการ |

