



ธนาคารแห่งประเทศไทย
BANK OF THAILAND

คลินิกเสริมเกร่งการเงิน SMEs

ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ
พฤษภาคม 2568



คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs

ปราณี จิระกิตติเจริญ
ศรinya อีรณไพบุลย์

“บทสรุปผู้บริหาร”

โครงการ “คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs” ถูกออกแบบมาเพื่อเป็นพื้นที่ทดลองสำหรับพัฒนากิจกรรม/เครื่องมือเสริมศักยภาพทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการ โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มความพร้อมในการเข้าถึงสินเชื่อ ผ่านการทำกิจกรรมหลักใน 5 รูปแบบ ได้แก่ แบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง การทำงานร่วมกับพี่เลี้ยง การเข้าร่วม workshop การพบที่ปรึกษาทางการเงิน และการเรียนรู้ออนไลน์ โดยโครงการนี้ได้ต่อยอดมาจากโครงการนำร่อง “เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ” ของธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ (รพท. สกน.) ในปี 2567 ซึ่งมีการเปิดรับผู้ประกอบการ SMEs ในภาคเหนือจากหลากหลายธุรกิจที่สนใจขอสินเชื่อ เข้าร่วมโครงการ จำนวน 32 ราย

ภายหลังจากจบโครงการ ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ตัดสินใจ “ไม่กู้” และเริ่มเห็นทางเลือกอื่นในการพัฒนาธุรกิจ อาทิ การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหาร และการเพิ่มโอกาสทางการตลาด ซึ่งสะท้อนว่า “การเข้าถึงสินเชื่อไม่ใช่ทางออกของธุรกิจเสมอไป” นอกจากนี้ SMEs มีความพร้อมในการขอสินเชื่อเพิ่มขึ้น หลังจากเข้าใจแนวทางการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงิน รวมทั้ง โครงการยังช่วยให้ผู้ประกอบการตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารการเงิน เริ่มปรับพฤติกรรมที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เช่น เริ่มทำบัญชีและทำความเข้าใจการเงินธุรกิจ ปรับลดต้นทุนบริหารสต็อกดีขึ้น และมีความมั่นใจในการตัดสินใจทางธุรกิจมากขึ้นกว่าเดิม

ทั้งนี้ กิจกรรม/เครื่องมือที่ผู้เข้าร่วมได้รับประโยชน์สูงสุดคือ “ที่ปรึกษาทางการเงิน” เนื่องจากสามารถให้คำแนะนำเชิงลึกเฉพาะรายและช่วยจับประเด็นปัญหาธุรกิจได้ตรงจุด โดยเครื่องมือในโครงการมีประโยชน์ต่อธุรกิจขนาดกลางมากที่สุด รองลงมาเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจด้านการเงินดีขึ้น สามารถต่อยอดคำแนะนำและเรียนรู้เพิ่มเติมได้ ขณะที่เครื่องมือในโครงการยังไม่ตอบโจทย์ SMEs รายเล็กที่มีข้อจำกัดด้านเวลา ความพร้อมของข้อมูล และภาระงานประจำ จึงมีข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาโครงการ/เครื่องมือทั้ง 5 ประเภทให้เหมาะสมกับบริบทของผู้ประกอบการรายเล็ก ซึ่งเป็น SMEs ส่วนใหญ่ของประเทศให้มากขึ้น เช่น การทำแบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อที่เข้าใจง่ายขึ้นและแม่นยำขึ้น การยกระดับ workshop เพิ่มรูปแบบ online ผสมผสาน ลดการบรรยาย เน้นกิจกรรมแลกเปลี่ยนประสบการณ์มากขึ้น

ผลการศึกษาที่ได้นำไปสู่แนวทางการสร้าง “ระบบนิเวศเพื่อการเติบโตของ SMEs” อย่างเป็นรูปธรรม โดย รพท. สกน. ทำหน้าที่เป็นตัวกลางเชื่อมโยงภาครัฐ เอกชน มหาวิทยาลัย และผู้เชี่ยวชาญ ในการสนับสนุนผู้ประกอบการแบบครบวงจร พร้อมนำเครื่องมือที่พัฒนาขึ้นในโครงการ เช่น แบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง แหล่งรวมผลิตภัณฑ์และเครื่องมือทางการเงิน ไปประยุกต์ใช้จริงกับธุรกิจรายอื่นในภูมิภาค โดยการจัดตั้ง “ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs” เพื่อเป็นพื้นที่ที่รวมบริการด้านการพัฒนานวัตกรรม การตลาด การบริหารธุรกิจ และการเตรียมความพร้อมด้านการเงินไว้ในที่เดียว ทำให้การสนับสนุนผู้ประกอบการเกิดผลอย่างยั่งยืนและขยายผลในระดับพื้นที่ได้จริง

ท้ายที่สุด เส้นทางเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการเหล่านี้สะท้อนพลังที่เกิดขึ้นเมื่อ SMEs ได้รับความเข้าใจและการสนับสนุนอย่างตรงจุด และเพื่อให้เห็น “เสียงจริงจากประสบการณ์จริง” ของผู้เข้าร่วมโครงการ ขอเชิญรับชมความในใจของผู้ประกอบการที่บอกเล่าถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นด้วยตัวเอง ผ่านวิดีโอในลิงก์นี้ >>



คลินิคลินิกเสริมแกร่ง
การเงิน SMEs

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เผชิญกับความท้าทายหลากหลายด้าน ทั้งในเรื่องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน การบริหารจัดการธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ และการปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แม้ภาครัฐและสถาบันการเงินจะมีมาตรการหรือเครื่องมือสนับสนุนหลายรูปแบบ แต่ยังคงพบว่า SMEs จำนวนมากยังไม่สามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือเหล่านี้ได้อย่างเต็มที่ เนื่องจากขาดความเข้าใจในสถานะธุรกิจของตนเอง และไม่สามารถตัดสินใจได้อย่างมั่นใจ

จากปัญหาดังกล่าว ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ (ธปท. สกน.) ได้จัดทำโครงการ **"คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs"** ขึ้นเพื่อเป็นพื้นที่ทดลอง โดยมีเป้าหมายเพื่อทดสอบ ปรับปรุง กระบวนการและเครื่องมือส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ในการพัฒนาศักยภาพทางการเงินและการบริหารธุรกิจ ให้เหมาะสมกับความต้องการของ SMEs เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อธุรกิจ ซึ่งโครงการนี้เป็นการต่อยอดจากโครงการนำร่อง "เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ" ที่จัดทำโดย ธปท. สกน. ในปี 2567



โครงการนำร่อง
"เสริมศักยภาพ SMEs
เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ"

จากโครงการนำร่อง "เสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ" ธปท. สกน. พบว่า เครื่องมือที่มีอยู่ในปัจจุบันยังไม่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการ จึงนำมาสู่การพัฒนา **3 เครื่องมือใหม่** ที่จะตอบโจทย์ความต้องการของ SMEs และได้นำมาทดลองใช้ในโครงการคลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs ด้วย ซึ่ง 3 เครื่องมือใหม่ประกอบด้วย แบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง แหล่งรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และแหล่งรวมเครื่องมือทางการเงิน

รายงานฉบับนี้มีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อถอดบทเรียนและประเมินประสิทธิผลของโครงการ **"คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs"** และนำผลลัพธ์ที่ได้มาใช้ในการปรับปรุงกระบวนการและเครื่องมือส่งเสริมศักยภาพทางการเงินให้แก่ผู้ประกอบการอย่างยั่งยืน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็น **หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้อง** เพื่อเป็นแนวทางในการออกแบบและปรับปรุงมาตรการสนับสนุนทางการเงินสำหรับ SMEs ให้ตรงจุดและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น รวมทั้ง **นักวิชาการและผู้สนใจทั่วไป** เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลเชิงประจักษ์เกี่ยวกับการพัฒนาศักยภาพ SMEs

โดยมีเนื้อหาสำคัญที่ครอบคลุมใน 4 ส่วนหลัก ดังนี้

1. **ภาพรวมและแนวทางการดำเนินงานโครงการ "คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs":** นำเสนอที่มาและภาพรวมของโครงการ ข้อมูลผู้ประกอบการที่เข้าร่วม และระบุถึงปัญหาทางการเงินและการบริหารธุรกิจหลักที่ผู้ประกอบการเผชิญ รวมถึงรายละเอียดของกิจกรรมและเครื่องมือที่ใช้ในโครงการ
2. **ผลลัพธ์ต่อ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการเสริมแกร่งการเงิน SMEs:** ประเมินผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นภายหลังการเข้าร่วมโครงการ โดยเน้นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงในด้านศักยภาพทางการเงิน ทักษะคิด และพฤติกรรมทางธุรกิจของผู้ประกอบการ
3. **การประเมินความเหมาะสมของเครื่องมือทางการเงิน:** วิเคราะห์และประเมินความเหมาะสมและประสิทธิผลของเครื่องมือและกระบวนการต่าง ๆ ที่ใช้ในโครงการ เพื่อระบุจุดแข็งและจุดที่ต้องปรับปรุง
4. **การดำเนินการในระยะต่อไป:** สรุปบทเรียนสำคัญที่ได้จากการดำเนินโครงการ พร้อมนำเสนอแนวทางที่ ธปท. สกน. จะดำเนินการต่อยอดสนับสนุน SMEs ในอนาคต

ส่วนที่ 1 ภาพรวมและแนวทางการดำเนินงานโครงการ “คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs”

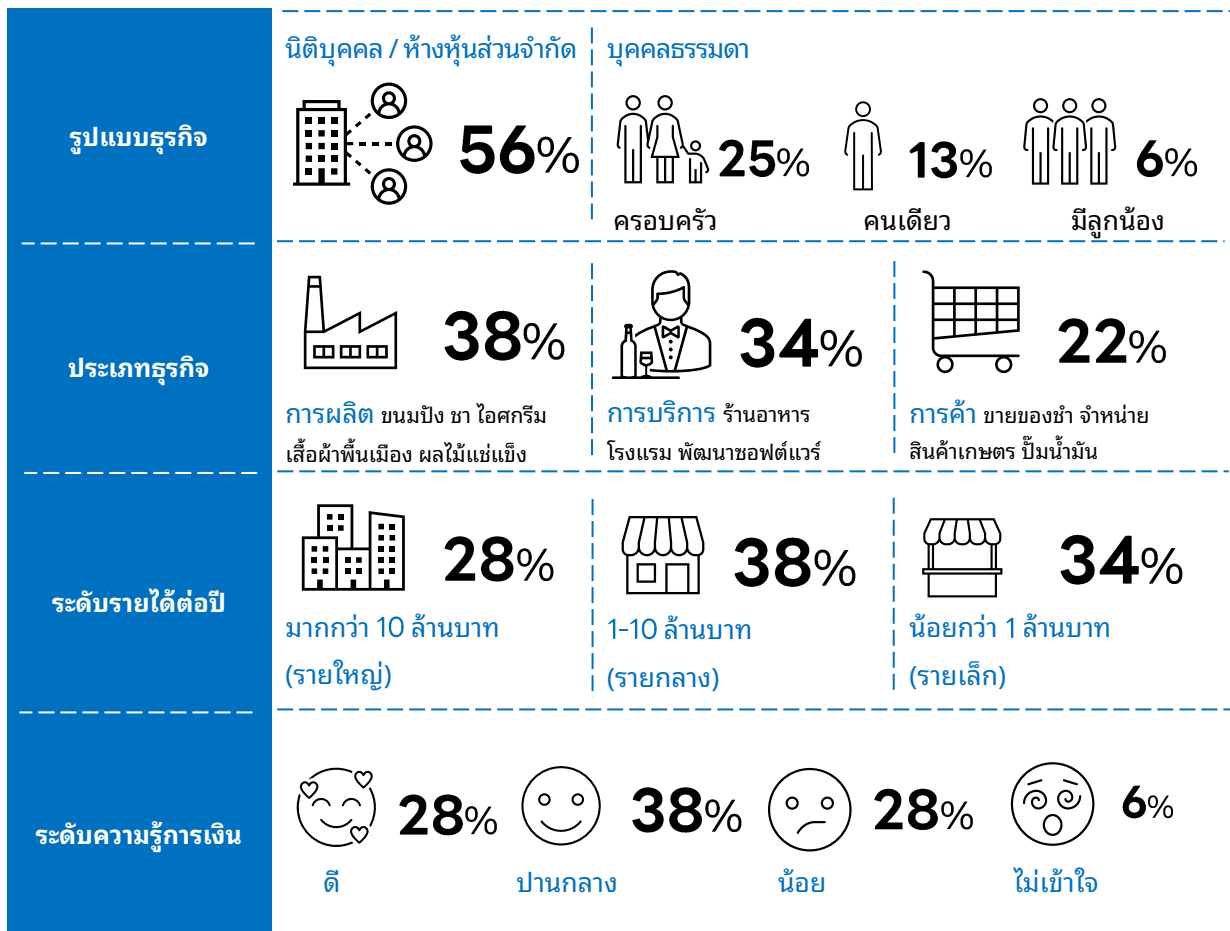
คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs เปิดรับสมัครเจ้าของธุรกิจ SMEs ที่สนใจขอสินเชื่อเพื่อประกอบธุรกิจ โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่เดือนตุลาคม 2567 ถึง มีนาคม 2568 โดยเน้นให้คำแนะนำร่วมกับการรับฟังความต้องการและข้อจำกัดของเจ้าของธุรกิจในการขอสินเชื่อ โดยมีกิจกรรม/เครื่องมือที่ใช้เสริมศักยภาพการเงินภายในโครงการ เรียงตามลำดับ ดังนี้

- 1. การประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง (self-assessment) :** ผู้ประกอบการจะกรอกข้อมูลเกี่ยวกับการเงินและการบริหารกิจการด้วยตนเองในแบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเองที่ทีมงานได้ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญในโครงการได้ออกแบบและจัดทำขึ้น เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพและจุดอ่อนในการขอสินเชื่อธุรกิจ โดยหลังจากทำแบบประเมินเรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการจะได้รับสมุดพก ซึ่งแสดงผลวิเคราะห์ความพร้อมในการขอสินเชื่อ พร้อมคำแนะนำเบื้องต้นในการเพิ่มโอกาสในการขอสินเชื่อ โดยแบ่งแบบประเมินเป็น 2 รูปแบบคือสำหรับบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล เนื่องจากข้อมูลประกอบการพิจารณาสินเชื่อแตกต่างกันในบางส่วน แต่ยังคงพิจารณาปัจจัยเดียวกัน ทั้งนี้ ผู้เข้าร่วมจะทำแบบประเมินนี้ 2 ครั้ง คือ ก่อนและหลังเข้าโครงการ เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบความพร้อมของธุรกิจในการขอสินเชื่อ (ดูรายละเอียดแบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเองและสมุดพก ใน appendix 1 สำหรับบุคคลธรรมดา และ appendix 2 สำหรับนิติบุคคล)
- 2. พี่เลี้ยง (buddy) :** ทำหน้าที่เป็นคู่คิดและผู้ช่วยประสานงานตลอดระยะเวลาการเข้าร่วมโครงการ โดยมีบทบาทสำคัญ คอยติดตามผลการดำเนินงาน ให้กำลังใจ และช่วยเสริมสร้างความมั่นใจแก่ผู้ประกอบการ นอกจากนี้ พี่เลี้ยงยังช่วยค้นหาเครื่องมือและคำแนะนำที่เหมาะสมกับสถานการณ์ของธุรกิจแต่ละราย รวมถึงเป็นผู้ช่วยในการอำนวยความสะดวกในการเชื่อมต่อกับผู้เชี่ยวชาญ หรือแหล่งความรู้ที่จำเป็นต่าง ๆ ซึ่งการมีพี่เลี้ยงคอยดูแลอย่างใกล้ชิดนี้เองจะช่วยกระตุ้นให้ผู้ประกอบการกล้าที่จะเข้ามาปรึกษาและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการขอสินเชื่อได้
- 3. การอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) :** จัดขึ้นเป็นเวลา 1 วัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อถ่ายทอดความรู้พื้นฐานด้านการเงินและการเตรียมความพร้อมสำหรับขอสินเชื่อ เนื้อหาใน workshop มีการอธิบายแบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง ซึ่งประกอบด้วยปัจจัย 6 ด้านที่สถาบันการเงินใช้พิจารณาสินเชื่อ พร้อมทั้งประยุกต์เนื้อหาจากแหล่งรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงินและแหล่งรวมเครื่องมือทางการเงินมาใช้ในการเรียน นอกจากนี้ ยังมีการแบ่งกลุ่มย่อยระหว่างอบรม เพื่อปรับเนื้อหาให้มีความเฉพาะเจาะจงและตรงกับปัญหา รวมทั้งสอดคล้องกับความต้องการจริงของผู้ประกอบการ SMEs แต่ละราย
- 4. การให้คำปรึกษารายบุคคลจากที่ปรึกษาทางการเงิน (financial consultant) :** กิจกรรมนี้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้ประกอบการ SMEs ได้พบกับที่ปรึกษาทางการเงินโดยเฉพาะ เพื่อรับบริการคำปรึกษาเฉพาะธุรกิจ และเป็นส่วนตัว โดยที่ปรึกษาทางการเงินจะทำการวิเคราะห์ปัญหาเฉพาะของแต่ละธุรกิจอย่างละเอียด และให้คำแนะนำทางเลือกที่ตรงจุดทั้งด้านการเงินและการประกอบธุรกิจ โดยมีตัวอย่างของหัวข้อคำปรึกษา เช่น การบริหารสภาพคล่อง การทำบัญชีที่ถูกต้อง การแยกเงินส่วนตัวกับเงินธุรกิจ และการวางแผนธุรกิจ
- 5. คอร์สออนไลน์ (online course) :** ปัจจุบันแหล่งความรู้ด้านการเงินธุรกิจที่ยืดหยุ่นและเข้าถึงได้ง่ายมีอยู่มากมาย จากทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ผู้ประกอบการสามารถค้นคว้าและเสริมสร้างความรู้เฉพาะทางได้อย่างสะดวกผ่านระบบ e-learning ตามเวลาที่ตนเองกำหนดโดยไม่จำกัดสถานที่ ซึ่งทีมงานได้รวบรวมแหล่งเรียนรู้ออนไลน์เหล่านี้และได้ส่งต่อให้กับผู้เข้าร่วมโครงการเพื่อใช้เรียนรู้เพิ่มเติม



จากการเปิดรับสมัครเจ้าของธุรกิจ SMEs มีผู้สนใจเข้าร่วมโครงการทั้งหมด 32 ราย ครอบคลุมในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน และลำปาง มีการกระจายตัวทั้งรูปแบบการดำเนินธุรกิจ รายได้ และระดับความรู้ทางการเงิน ดังนี้

ตารางแสดงสัดส่วนเจ้าของธุรกิจ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการ



จากการ **ทำงานใกล้ชิดกับผู้เข้าร่วมโครงการ** พบว่าส่วนใหญ่เผชิญกับปัญหาการบริหารจัดการธุรกิจที่ยังไม่เป็นระบบ รวมถึงข้อมูลการเงินที่ไม่ครบถ้วน ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญในการเติบโตและการเข้าถึงเงินทุน ดังนั้น เราสามารถสรุปปัญหาหลักในการ **เข้าถึงสินเชื่อ** ของผู้เข้าร่วมโครงการได้ ดังนี้

- ขาดวินัยทางการเงิน ไม่แยกบัญชี และไม่เข้าใจงบการเงิน:** ผู้ประกอบการมีปัญหาพื้นฐานคือ **ขาดวินัยในการแยกเงินส่วนตัวออกจากธุรกิจ** โดยเฉพาะธุรกิจบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลรายกลาง **ไม่ทำบัญชีที่เป็นระบบและครบถ้วน** ทำให้มีข้อมูลไม่เพียงพอจะวิเคราะห์ธุรกิจว่ามีผลกำไรหรือขาดทุน สำหรับนิติบุคคล เจ้าของกิจการยัง **ไม่เข้าใจงบการเงิน** ที่สำนักงานบัญชีจัดทำขึ้น ซึ่งเป็นหลักฐานสำคัญที่สุดในการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ นอกจากนี้ ยังขาดการวางแผนกลยุทธ์การตลาดที่ชัดเจน ทำให้ไม่สามารถแสดงให้เห็นถึง **ความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน** และศักยภาพการเติบโตในอนาคต ซึ่งลดความน่าเชื่อถือในการชำระหนี้ในระยะยาว



สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ SMEs ในคลินิก

2. ขาดความเข้าใจเกณฑ์พิจารณาสินเชื่อ และมีประวัติการชำระหนี้ที่ไม่พร้อม:

SMEs จำนวนมากไม่รู้ว่ายสถาบันการเงินพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้เป็นหลัก อีกทั้งมีความเข้มงวดหรือผ่อนคลายที่แตกต่างกันไป ผู้ประกอบการหลายรายเมื่อขาดสภาพคล่อง จึงมีความคิดที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน แต่ไม่มีความพร้อมในการชำระหนี้ หรือมีประวัติค้างชำระ จึงเข้าไม่ถึงสินเชื่อ

3. ขาดการวางแผนการใช้สินเชื่อ และไม่ระบุที่มาที่ไปของเงินทุน:

ผู้ประกอบการจำนวนมาก ไม่สนใจว่าสินเชื่อจะเป็นประเภทใด (สินเชื่อเพื่อการลงทุนหรือสินเชื่อหมุนเวียน) และไม่มีที่มาที่ไปว่าเงินที่ต้องการนั้น **คำนวณมาจากไหน** หรือนำไปใช้ทำอะไร การขาดแผนการใช้เงินที่ผูกโยงกับการสร้างรายได้หรือการลดต้นทุน ทำให้สถาบันการเงินไม่มั่นใจในความสามารถชำระคืนหนี้ และมองว่าเป็นการขอสินเชื่อที่มีความเสี่ยงสูง



สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ SMEs ในคลินิก



Workshop: คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2567

ส่วนที่ 2 ผลลัพธ์หลังจากการดำเนินงานคลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs

หลังจากเจ้าของธุรกิจ SMEs 32 รายเข้าร่วมตามแผนกิจกรรมของโครงการ ณ เดือนพฤศจิกายน 2568 พบว่า



4 ราย ยื่นขอสินเชื่อ

ทั้ง 4 รายนี้เป็นธุรกิจในรูปแบบนิติบุคคลที่มีรายได้เกิน 10 ล้านบาทต่อปี หรือเรียกว่าเป็นธุรกิจรายใหญ่ (ตามนิยามการแบ่งขนาดธุรกิจภายใต้โครงการ) โดยผู้ที่ตัดสินใจยื่นขอสินเชื่อมีแผนโครงการลงทุนที่ชัดเจนและมีประสบการณ์ขอสินเชื่อแล้ว อย่างไรก็ตาม มีเพียง 2 รายเท่านั้นที่คาดการณ์ว่าจะได้รับการอนุมัติ ส่วนอีก 2 ราย มีแนวโน้มสูงที่จะไม่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากเหตุผลที่แตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการรายหนึ่งเชื่อว่าเงินกู้จะช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับกิจการที่มีหนี้อยู่ระหว่างฟ้องร้องให้เดินต่อไปได้ และอีกรายหนึ่งใช้ข้อมูลการเงินของธุรกิจหลักที่เข้มแข็งไปขอสินเชื่อเพื่อทำธุรกิจใหม่ แต่ธุรกิจหลักมีวงเงินเต็มแล้วจากการทำงานการเงินต่ำกว่าความเป็นจริง การจะกู้เพื่อเริ่มต้นธุรกิจใหม่ก็มีความไม่แน่นอนสูง



28 ราย ไม่ยื่นขอสินเชื่อ

ส่วนหนึ่งมีสาเหตุจากการได้รับคำแนะนำจากที่ปรึกษาทางการเงินในการกลับมาประเมินศักยภาพ โอกาสทางธุรกิจ และความต้องการเงินทุนอย่างแท้จริง สะท้อนให้เห็นถึงคำแนะนำจากที่ปรึกษาทางการเงินมีผลต่อการตัดสินใจและช่วยสะกิดให้ SMEs ได้คิดถึงทางเลือกอื่นในการพัฒนาธุรกิจโดยไม่สร้างภาระหนี้ในอนาคต ซึ่งพบว่า

16 ราย



ต้องการปรับตัวให้มีความพร้อมก่อน หรือรอดูสถานการณ์ตลาดก่อน เนื่องจากได้รับคำแนะนำให้บริหารสภาพคล่องจากการเคลียร์สต็อกสินค้า พิจารณาเลิกธุรกิจ/สาขาที่ไม่สร้างกำไร รวมถึงเลือกที่จะชะลอการลงทุนไปก่อน เพราะยังไม่มั่นใจในปัจจัยแวดล้อมทางเศรษฐกิจ



12 ราย

มีทางเลือกอื่นในการระดมทุน เช่น ธุรกิจบริการที่ไม่มีหลักประกันเลือกกู้ระยะสั้นกับเจ้าของกิจการด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าการกู้สถาบันการเงิน บางรายมียอดขายดีขึ้น มีกำไรสะสมเพียงพอที่จะขยายกิจการโดยไม่ต้องใช้สินเชื่อ **และอีกส่วนหนึ่งเข้าร่วมโครงการเพื่อแสวงหาความรู้ด้านบัญชีและการบริหารเงิน** บางรายต้องการหาโอกาสด้านการตลาด เช่น การขอพื้นที่บูธสำหรับขายสินค้า โดยไม่ต้องการขอสินเชื่อ

ผลจากการเข้าร่วมโครงการสะท้อนให้เห็นว่า **“การเข้าถึงสินเชื่อ” ไม่ได้เป็นทางออกของทุกธุรกิจเสมอไป** แม้จะมีผู้ประกอบการบางส่วนที่พร้อมและเลือกที่จะยื่นขอสินเชื่อ แต่ส่วนใหญ่กลับตัดสินใจ “ไม่กู้” หลังได้รับคำแนะนำเชิงลึกเกี่ยวกับสภาพคล่อง โครงสร้างต้นทุน และความเสี่ยงในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน

SMEs จำนวนมากจึงเริ่มมองเห็นทางเลือกอื่นในการพัฒนาธุรกิจ เช่น การปรับโครงสร้างภายใน การใช้เงินสะสม การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหาร หรือการสร้างโอกาสทางการตลาดโดยไม่เพิ่มภาระหนี้ นั่นหมายความว่าโครงการไม่ได้เป็นเพียงพื้นที่ให้คำปรึกษาด้านสินเชื่อเท่านั้น แต่ยังเป็น **“จุดเปลี่ยน” ที่ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมธุรกิจของตนเองอย่างรอบด้าน** และมีแนวทางพัฒนาด้านการเงินอย่างยั่งยืนมากขึ้น ซึ่งสามารถสรุปผลโครงการที่มีต่อผู้เข้าร่วมใน 2 ด้าน ดังนี้

1. ความพร้อมในการขอสินเชื่อ

จากการวิเคราะห์ผลประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อ¹ ของ SMEs ทั้ง 32 รายที่เข้าร่วมโครงการ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติม appendix 3) พบว่า **ความพร้อมในการขอสินเชื่อของเจ้าของธุรกิจหลังจบโครงการ เพิ่มขึ้นเล็กน้อย** ทั้งในกลุ่มบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล

อย่างไรก็ตาม **คะแนนที่เพิ่มขึ้นอาจใช้ประเมินผลการพัฒนาความพร้อมในการขอสินเชื่อได้ในเบื้องต้นเท่านั้น** เนื่องจากกระบวนการทำแบบประเมินในช่วงก่อนและหลังจบโครงการมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ โดยแบบประเมินก่อนเริ่มโครงการ ผู้เข้าร่วมโครงการกรอกข้อมูลด้วยตนเองทางออนไลน์ แต่หลังจบโครงการ มีการเปลี่ยนเป็นการสัมภาษณ์โดยเจ้าหน้าที่ นอกจากนี้ **ภาวะธุรกิจของ SMEs บางรายมีการเปลี่ยนแปลง** ส่งผลให้

¹ การประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อ ประกอบด้วย 6 ด้าน ได้แก่ 1. ความสามารถในการชำระหนี้ 2. ความสามารถในการบริหารกิจการ 3. ความสามารถในการแข่งขัน 4. แผนธุรกิจ 5. ประวัติการเงิน 6. หลักประกัน

คำตอบหลังจบโครงการบางหัวข้อแตกต่างไปจากเดิม โดยเฉพาะหัวข้อที่เกี่ยวกับ **งบการเงิน** เช่น ยอดขาย ต้นทุน สินค้า ค่าใช้จ่าย ดอกเบี้ยจ่ายของปีล่าสุด ยอดหนี้ปัจจุบัน รายได้และกำไรในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา รวมถึงมูลค่าหลักประกัน สถานการณ์ดังกล่าวสะท้อนว่า กระบวนการตั้งคำถามและรูปแบบของแบบสอบถามส่งผลต่อข้อมูลที่ได้รับ โดยผู้ประกอบการรายเล็กส่วนใหญ่ยังขาดความเข้าใจหรือข้อมูลเพียงพอสำหรับการตอบแบบสอบถาม ขณะที่การตอบแบบประเมินโดยมีทีมงานช่วยซักถามและให้คำอธิบายเพิ่มเติม ทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องมากขึ้น ทีมงานจึงควรนำบทเรียนเหล่านี้ไปปรับปรุงแบบประเมินในอนาคต

ทั้งนี้ ทีมงาน **ไม่ได้นำข้อมูลหรือข้อเท็จจริงของธุรกิจมาตรวจสอบความถูกต้อง** กับข้อมูลที่ SMEs กรอกไว้ จึงทำให้ไม่สามารถประเมินผลได้ตามความเป็นจริง หรือสะท้อนความเห็นจากผู้พิจารณาสินเชื่อได้ **คะแนนที่ออกมาจึงเป็นความเห็นในมุมมองที่ผู้ประกอบการมองตัวเอง**



จากการวิเคราะห์ระดับคะแนนหลังเข้าร่วมโครงการ เทียบกับระดับคะแนนของ **กลุ่มอ้างอิง หรือผู้ที่ได้รับสินเชื่อแล้วจากสถาบันการเงินพันธมิตรในโครงการ²** (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 3) ทำให้สามารถกำหนด **"คะแนนเป้าหมาย"** หรือ **"คะแนนขั้นต่ำ"** ที่ควรทำได้เพื่อเพิ่มโอกาสในการขอสินเชื่อ และระบุจุดพัฒนาได้อย่างชัดเจน หากผู้ประกอบการได้คะแนนสูงกว่าเป้าหมาย จะสะท้อนถึงโอกาสที่จะได้รับสินเชื่อที่สูงขึ้น ซึ่งแต่ละสถาบันการเงินมีเกณฑ์ที่แตกต่างกันไป

ประเภทธุรกิจ	คะแนนเฉลี่ยหลังร่วมโครงการ	คะแนนขั้นต่ำกลุ่มอ้างอิง	ข้อสังเกต
บุคคลธรรมดา	5.9	6.6	คะแนนรวมหลังเข้าร่วมโครงการอยู่ในระดับใกล้เคียงกับคะแนนกลุ่มอ้างอิง สะท้อนถึงกลุ่มบุคคลธรรมดาสามารถปรับตัว เพื่อให้เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายกว่ากลุ่มนิติบุคคล
นิติบุคคล	7.2	8.8	แม้คะแนนจะสูงกว่ากลุ่มบุคคลธรรมดา แต่ยังห่างจากคะแนนเป้าหมายค่อนข้างมาก เนื่องจากมาตรฐานที่สถาบันการเงินใช้พิจารณานิติบุคคลนั้นสูงกว่าบุคคลธรรมดา

² **คะแนนกลุ่มอ้างอิง** คือ คะแนนจากผลประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อของ SMEs ที่เข้าถึงสินเชื่อ โดยสถาบันการเงินพันธมิตร ให้ความร่วมมือในการกรอกข้อมูลของกิจการ SMEs แบบไม่เปิดเผยตัวตน เพื่อใช้เป็นเกณฑ์อ้างอิงในการประเมินความพร้อมของผู้ประกอบการรายอื่น

จุดแข็งและจุดที่ควรพัฒนา ของผู้เข้าร่วมโดยเทียบกับกลุ่มอ้างอิง



กลุ่มบุคคลธรรมดา

มีความพร้อมโดยรวมหลังเข้าโครงการใกล้เคียงกลุ่มอ้างอิงมากที่สุด โดยมีความสามารถในการแข่งขันสูง และการมีหลักประกันเพียงพอรองรับความเสี่ยงด้านเครดิต รวมถึงมีความเข้าใจที่ดีในด้าน **แผนธุรกิจ** อย่างไรก็ตาม กลุ่มนี้ยังสามารถพัฒนาและเสริมสร้างความรู้ ในด้านประวัติการเงินที่คะแนนยังต่ำกว่ากลุ่มอ้างอิงมาก ซึ่งหมายถึงการปรับปรุงวินัยการชำระหนี้ ส่วนตัวและรักษาคะแนนเครดิตให้มีมาตรฐาน นอกจากนี้ยังควรให้ความสำคัญกับการบริหารกิจการ โดยเฉพาะการจัดทำและแยกกระแสเงินสดธุรกิจออกจากส่วนตัวให้เป็นระบบ เพื่อยกระดับความพร้อมทางการเงินโดยรวมให้สูงขึ้น



กลุ่มนิติบุคคล

มีความพร้อมโดยรวมหลังเข้าโครงการสูงกว่ากลุ่มบุคคลธรรมดา แต่ห่างจากกลุ่มอ้างอิงมาก ซึ่งอาจมีสาเหตุจากมาตรฐานในการพิจารณาสินเชื่อที่สูงกว่าบุคคลธรรมดา โดยกลุ่มนิติบุคคลในโครงการมี **หลักประกัน** เพียงพอรองรับความเสี่ยงด้านเครดิตที่สูงกว่ากลุ่มอ้างอิงอย่างชัดเจน และ **ความสามารถในการชำระหนี้** ดีใกล้เคียงกลุ่มอ้างอิง ส่วนด้านที่สามารถพัฒนาเพิ่มเติมคือ **แผนธุรกิจ** และความสามารถในการแข่งขัน ที่คะแนนยังต่ำกว่ากลุ่มอ้างอิงชัดเจน โดยเฉพาะการปรับปรุงแผนธุรกิจให้มีความเป็นไปได้และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ รวมถึงการเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน เพื่อให้ธุรกิจมีความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด

โดยสรุปแล้ว แบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อที่จัดทำขึ้นในโครงการเป็น “**ต้นแบบ**” เพื่อใช้วัดความพร้อมได้ในเบื้องต้น เนื่องจากการทดลองทำให้ค้นพบว่า SMEs มีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนในบางคำถาม อาทิ SMEs รายเล็กมีข้อมูลการเงินไม่เพียงพอในการประเมิน และ SMEs ที่เป็นนิติบุคคลยังไม่เข้าใจข้อมูลงบการเงินที่สำนักงานบัญชีจัดทำให้ จึงไม่สามารถนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้เต็มที่ แบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อนี้จึงควรนำมาใช้พร้อมกับการอธิบายให้คำแนะนำอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การประเมินผลแม่นยำขึ้น



สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ SMEs ในโครงการ

นอกจากผู้ประกอบการจะมีความพร้อมมากขึ้นในการขอสินเชื่อเพราะได้รู้จักจุดแข็ง-จุดอ่อนของธุรกิจตนเองผ่านแบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อแล้ว ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีการเปลี่ยนด้านพฤติกรรมและทัศนคติแนวคิดในเรื่องของการเงินธุรกิจหลังจากได้รับคำแนะนำที่ตอบโจทย์กับธุรกิจของตนเอง

2. การเปลี่ยนแปลงด้านพฤติกรรมและทัศนคติทางการเงิน

การเปลี่ยนแปลงด้านพฤติกรรมทางการเงินและการบริหารธุรกิจ

จากการสำรวจความคิดเห็นหลังจบโครงการ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 4) ทำให้วิเคราะห์ได้ว่าผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารการเงิน ได้ทบทวนตัวเอง และเริ่มต้นปิดจุดอ่อนที่สำคัญในการขอสินเชื่อ สำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่มีระบบบริหารด้านการเงิน การบัญชีอยู่แล้ว เจ้าของธุรกิจจึงควรเสริมเรื่องการประเมินธุรกิจจากงบการเงินในมุมมองของสถาบันการเงิน โดยสามารถสรุปผลการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมหลังเข้าโครงการได้ 4 เรื่อง ดังนี้

ตารางแสดงผลการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมหลังเข้าโครงการ

	อยู่ระหว่างตัดสินใจ	กำลังคิดจะทำ	เริ่มทำหลังเข้า	เริ่มทำก่อนเข้าแล้ว
1. การทำบัญชีและการทำความเข้าใจงบการเงิน	15%	15%	37%	33%
2. การจัดทำแผนธุรกิจที่ชัดเจน	38%	11%	3%	48%
3. การปรับตัวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ	14%	4%	41%	41%
4. การแยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจ	26%	11%	22%	41%



จัดทำบัญชีและเข้าใจงบการเงิน

หลังเข้าร่วมโครงการ มีถึง 37% ที่เจ้าของกิจการให้ความสำคัญกับการลงบัญชีให้ถูกต้องมากขึ้น มีความเข้าใจงบการเงิน ต้นทุนค่าใช้จ่ายอย่างละเอียดมากขึ้น โดยเฉพาะรายกลางและรายเล็ก เทียบกับ 33% ที่ทำอยู่ก่อนแล้ว แสดงว่าโครงการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเล็งเห็นความสำคัญของการทำบัญชีที่ถูกต้อง ซึ่งช่วยให้เจ้าของธุรกิจใช้เป็นข้อมูลประเมินสุขภาพของธุรกิจ ปรับตัวได้ทันทั่วทั้งปี และเพิ่มความน่าเชื่อถือทางการเงิน

กรณีตัวอย่าง เจ้าของธุรกิจผลิตผลไม้แช่แข็งและบ้านเช่า พบว่า **จำเป็นต้องแยกบัญชีและงบการเงินตามประเภทธุรกิจ** การแยกบัญชีนี้ทำให้เห็น **กระแสเงินสดและกำไร/ขาดทุนที่แท้จริง** ของแต่ละธุรกิจ ช่วยให้ **แก้ไขปัญหาได้ตรงจุด** และป้องกันการนำเงินทุนจากธุรกิจที่แข็งแกร่งไปอุดหนุนธุรกิจหนึ่งได้สำเร็จ ส่งผลให้ **ไม่ต้องกู้เงินเพิ่ม** และช่วยรักษาความมั่นคงของธุรกิจหลักไว้ได้ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 1)



จัดทำแผนธุรกิจชัดเจน

ผู้ประกอบการ 48% มีแผนธุรกิจก่อนเข้าร่วมโครงการอยู่แล้ว และอีก 3% เริ่มทำหลังเข้าโครงการ สะท้อนว่าการวางแผนล่วงหน้าเป็นสิ่งที่ผู้ขอสินเชื่อตระหนักอยู่แล้ว แผนธุรกิจที่ครบถ้วนคือหัวใจสำคัญในการนำเสนอศักยภาพและความยั่งยืนต่อผู้ให้กู้

กรณีตัวอย่าง เจ้าของธุรกิจร้านเค้กแนวสร้างสรรค์ พบว่า การทำแผนธุรกิจอย่างละเอียดถี่ถ้วนนำไปสู่ข้อสรุปว่า **การตัดสินใจลงทุนขยายธุรกิจควรอยู่บนพื้นฐานของจุดแข็งตนเองและพฤติกรรมลูกค้า** ไม่ใช่การตามกระแส การลงทุนที่เหมาะสมคือการใช้เงินเพื่อต่อยอดจุดแข็ง ไม่ใช่เพื่ออุดช่องว่าง นี่คือหลักคิดสำคัญของการ **"คิดก่อนกู้"** และ **"รู้ก่อนตัดสินใจ"** ลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 2)



ปรับตัวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

ผู้ประกอบการ 41% เริ่มปรับตัวหลังเข้าร่วม และอีก 41% มีการปรับตัวก่อนเข้าร่วมโครงการอยู่แล้ว สะท้อนว่าโครงการช่วยให้เห็นแนวทางชัดเจนในการพัฒนาโมเดลธุรกิจและแก้จุดอ่อน เพื่อเพิ่มศักยภาพให้ตรงเกณฑ์ของสถาบันการเงินมากขึ้น

กรณีตัวอย่าง เจ้าของธุรกิจร้านตัดสูท ได้ปรับกลยุทธ์สำคัญเพื่อลดความเสี่ยง โดย **กระจายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าในประเทศและงานองค์กร** แทนการพึ่งพาตลาดเดียว ควบคู่ไปกับการเปลี่ยนมา **ซื้อวัตถุดิบตามยอดสั่งซื้อจริง** การปรับธุรกิจนี้ช่วย **ปลดล็อกเงินทุน** และทำให้กระแสเงินสดดีขึ้นอย่างชัดเจน เป็นรากฐานสำคัญที่สร้างความยืดหยุ่นและความมั่นคงให้กับธุรกิจในระยะยาว (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 3)

กรณีตัวอย่าง เจ้าของธุรกิจเทียนหอม พบว่า การมีข้อมูลบัญชีและสต็อกเป็นเพียงจุดเริ่มต้น แต่กุญแจสำคัญคือ **การนำข้อมูลมาวิเคราะห์เชิงลึก** เพื่อแก้ไขปัญหาเชิงโครงสร้างภายใน เช่น การจัดการสินค้าคงคลัง โดยมีกลยุทธ์ที่ใช้คือ **การแยกต้นทุนและยอดขายตามกลิ่น** ทำให้สามารถ **ตัดกลิ่นที่ไม่ทำกำไรออกไป** พร้อมทั้งลดปริมาณสต็อกลงอย่างมีนัยสำคัญ การดำเนินการนี้ช่วย **ดึงกระแสเงินสดกลับมา** เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ แทนที่จะแก้ปัญหาด้วยการกู้เงิน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 4)



แยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจ

22% เริ่มแยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจ ซึ่งพบว่า หลายรายมีการใช้เงินส่วนตัวปะปนกับเงินธุรกิจ หรือมีหลายธุรกิจก็ใช้ปะปนกัน โดยเฉพาะเมื่ออยู่ในภาวะขาดสภาพคล่อง เมื่อเกิดปัญหาที่ธุรกิจหนึ่งก็จะกระทบธุรกิจอื่นที่มีผลกำไรดีไปด้วย ทำให้การแก้ปัญหามีความซับซ้อนมากขึ้น อีก 41% แยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจก่อนเข้าร่วมโครงการอยู่แล้ว ซึ่งเห็นถึงการมีวินัยทางการเงิน ซึ่งการแยกบัญชีนี้ช่วยสร้างความโปร่งใสและหลักฐานทางการเงินที่แข็งแรง เพิ่มความมั่นใจแก่สถาบันการเงิน

กรณีตัวอย่าง เจ้าของธุรกิจผลิตเสื้อผ้าพื้นเมือง **กรณีนี้เน้นย้ำถึงอันตรายของการรวมเงินส่วนตัวกับเงินธุรกิจ** ซึ่งเป็นการรวมความเสี่ยงทั้งหมดเข้าไว้ด้วยกัน การเสริมแกร่งทางการเงินที่ยั่งยืนจึงต้องเริ่มจากการ **มีวินัยในการแยกบัญชี** อย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถ **เห็นสัญญาณปัญหาทางการเงินได้ตั้งแต่เนิ่น ๆ** และแก้ไขได้ทันทั่วทั้งนี้ คือบทเรียนสำคัญของการ **บริหารความเสี่ยง** สำหรับ SMEs เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาลุกลามจนส่งผลกระทบต่อทรัพย์สินส่วนตัว (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 5)

กรณีตัวอย่าง เจ้าของธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าเด็ก เผชิญปัญหานี้สืบจากการหมุนเงิน บทเรียนสำคัญคือ **รากฐานของการเสริมแกร่งทางการเงินที่ยั่งยืน ต้องเริ่มจากการสร้างวินัยในการแยกเงินธุรกิจออกจากเงินส่วนตัวอย่างเด็ดขาด** เพื่อหยุดวงจรหนี้ การแก้ปัญหาด้วยการ "กู้ใหม่มาใช้หนี้เก่า" ไม่ใช่ทางออกที่แท้จริง แต่คือการ **หยุดคิดก่อนกู้** และ **จัดระเบียบภาระหนี้สินเดิมที่มีดอกเบี้ยสูงทั้งหมด** เพื่อให้ธุรกิจกลับมามีเสถียรภาพและควบคุมทิศทางการเงินได้อีกครั้ง (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 6)

การเปลี่ยนแปลงด้านทัศนคติทางการเงิน

จากการสอบถาม ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็ก พบว่า มีความรู้ความเข้าใจและมั่นใจมากขึ้นในด้านการบริหารจัดการเงิน รวมถึงสามารถหาตัวช่วยเพื่อให้เข้าใจการเงินมากขึ้น แต่สำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่ในโครงการมีระบบการบริหารเงินและบุคลากรที่มีความรู้อยู่แล้ว โครงการจึงช่วยเพิ่มความรู้ ความเชื่อมั่นด้านการเงินได้ไม่มาก

ตารางแสดงผลการปรับเปลี่ยนด้านทัศนคติหลังเข้าโครงการ

	เท่าเดิม	เพิ่มขึ้น	เพิ่มขึ้นมาก
1. การรับรู้และเข้าใจจุดอ่อนของตนเอง	30%	70%	-
2. ความเข้าใจเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อ	26%	59%	15%
3. การรู้วิธีและช่องทางการหาตัวช่วยทางการเงิน	44%	56%	-
4. ความมั่นใจในการตัดสินใจขอสินเชื่อ	37%	52%	11%



รู้จักจุดอ่อนทางธุรกิจและมีแนวทางพัฒนา

70% ของผู้เข้าร่วม “ตระหนักถึงจุดอ่อนและมีแนวทางพัฒนา” ทางการเงินและการดำเนินงานได้ชัดเจนขึ้น เนื่องจากประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง และที่ปรึกษาทางการเงินสามารถประเมินสถานะของธุรกิจ นำเสนอทางเลือกในการตัดสินใจ พร้อมแนวทางพัฒนาในระยะต่อไป ส่วนใหญ่เป็นเรื่องการบริหารสภาพคล่อง การทำบัญชีและงบการเงินไม่ถูกต้อง เป็นสาเหตุทำให้เข้าถึงสินเชื่อได้ยาก



เข้าใจเกณฑ์พิจารณาสินเชื่อมากขึ้น

ผู้ประกอบการ 74% เข้าใจ “ปัจจัยที่สถาบันการเงินใช้พิจารณา” เพิ่มขึ้น แสดงให้เห็นว่า SMEs เริ่มคิดจากมุมมองของผู้ให้กู้ จึงจัดทำแผนและเอกสารได้ครบถ้วนและตรงความต้องการของสถาบันการเงินได้ดีขึ้น เพิ่มโอกาสในการได้รับอนุมัติสินเชื่อในที่สุด

กรณีตัวอย่าง เจ้าของโรงงานผลิตเวชภัณฑ์จากลำไย การเข้าใจสถานะและตัวเลขของธุรกิจตนเอง อย่างถ่องแท้ ส่งผลให้ความต้องการ “กู้เงิน” ไม่ได้เป็นทางออกเสมอไป การที่ผู้ประกอบการสามารถ **คำนวณและทำความเข้าใจความต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียน หรือ working capital needs** (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 6) ทำให้พวกเขาตระหนักว่า **โอกาสในการได้รับการอนุมัติสินเชื่อนั้นต่ำ** เนื่องจากสถาบันการเงินจะพิจารณาว่าความต้องการเงินทุนหมุนเวียนของผู้กู้ **ไม่จำเป็น หรือ ไม่สมเหตุผล** ตามหลักการวิเคราะห์สินเชื่อ บทเรียนคือ **การทำความเข้าใจหลักการวิเคราะห์ของสถาบันการเงิน** จะช่วยให้ SMEs สามารถประเมินความพร้อมและวางแผนการเงินได้อย่างแม่นยำ ก่อนตัดสินใจลงทุนหรือยื่นขอสินเชื่อ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 5 กรณีตัวอย่างที่ 7)



รู้วิธีและช่องทางการหาตัวช่วยทางการเงิน

56% ระบุว่ารู้วิธีหาความช่วยเหลือด้านการเงินมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน มาตรการสนับสนุนหรือช่องทางการหาความรู้เพิ่ม ทำให้สามารถเลือกใช้เครื่องมือทางการเงิน มองหาแหล่งทุนที่เหมาะสม และบริหารความเสี่ยงได้เหมาะกับธุรกิจตนเอง



มั่นใจในการตัดสินใจขอสินเชื่อมากขึ้น

ผู้ประกอบการ 63% มี “ความมั่นใจในการยื่นขอสินเชื่อ” สูงขึ้น การตัดสินใจกู้ด้วยความมั่นใจบ่งบอกถึงการพิจารณาอย่างรอบคอบ และการเตรียมพร้อมที่จะรับผิดชอบในการบริหารจัดการหนี้ในระยะยาว ซึ่งเป็นการวางรากฐานการเงินที่ดีให้กับธุรกิจ

โดยสรุป **ผู้ประกอบการรายกลางได้ประโยชน์มากที่สุด** เนื่องจากมีความรู้ความเข้าใจด้านการเงินเพิ่มขึ้น สามารถต่อยอดคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญและเรียนรู้เพิ่มเติมได้ ขณะที่ผู้ประกอบการรายเล็กมีความรู้ความเข้าใจด้านการเงินน้อย ยังไม่เข้าใจคำแนะนำ และให้ความสำคัญกับการเพิ่มยอดขายและบริหารจัดการธุรกิจด้วยตนเอง จนไม่มีเวลาเรียนรู้สิ่งใหม่ สำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่ จะมีบุคลากรผู้มีความรู้ด้านการเงินและการบริหารธุรกิจอยู่แล้ว จึงสามารถเข้าใจคำแนะนำได้ง่าย และโครงการได้ช่วยทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ตัดสินใจได้มั่นใจมากขึ้น

ส่วนที่ 3 การประเมินความเหมาะสมของกิจกรรม/เครื่องมือทางการเงิน

1. ความเห็นต่อกิจกรรม/เครื่องมือทางการเงิน

เครื่องมือทางการเงิน 5 ประเภทได้ถูกนำมาทดลองใช้ในโครงการ เพื่อทดสอบการตอบโจทยความต้องการของ SMEs ที่มีความรู้ความเข้าใจด้านการเงิน และสภาพแวดล้อมการบริหารธุรกิจที่ต่างกัน โดยเริ่มจากให้ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการทำแบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเองทางระบบออนไลน์ หลังจากนั้นให้ทุกรายเข้า workshop เป็นเวลา 1 วัน เพื่อปูพื้นฐานด้านการเงินในมุมมองของสถาบันการเงิน ปัจจัยต่าง ๆ ที่สถาบันการเงินใช้พิจารณาสินเชื่อ และนำผลการประเมินที่ได้รับไปปรึกษากับที่ปรึกษาทางการเงินเพื่อทำความเข้าใจร่วมกัน โดยในระหว่างทางจะมีพี่เลี้ยงคอยติดตาม ชี้แนะความรู้และเครื่องมือที่ช่วยตอบโจทยตามความต้องการรายบุคคล

ผลการสำรวจ **50% ของ SMEs ที่เข้าร่วม** ตอบว่า **โครงการนี้มีประโยชน์อย่างมากถึงมากที่สุด** โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่ม **ธุรกิจขนาดกลาง** ซึ่งเป็นกลุ่มหลักที่ได้รับประโยชน์อย่างเด่นชัดที่สุด ผลการประเมินแต่ละเครื่องมือ น่าจะเป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงานที่ให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการ SMEs นำไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับ SMEs แต่ละกลุ่มได้ โดยสรุป ดังนี้

ตารางแสดงความเห็นของ SMEs ต่อเครื่องมือในโครงการ



หมายถึง การประเมินว่าได้ประโยชน์ **มาก**



หมายถึง การประเมินว่าได้ประโยชน์ **น้อย**

เครื่องมือ	 รายเล็ก (รายได้น้อยกว่า 1 ล้านบาท/ปี)	 รายกลาง (รายได้ 1 - 10 ล้านบาท/ปี)	 รายใหญ่ (รายได้มากกว่า 10 ล้านบาท/ปี)
1. แบบประเมินความพร้อม (self-assessment)	 กลุ่มบุคคลธรรมดากรอกข้อมูลไม่ได้ เพราะไม่เก็บตัวเลข หรือไม่เข้าใจคำถาม	 ไม่เข้าใจคำถาม อยากให้มีเวลาคุยว่าจากผลที่ได้ต้องทำอะไรต่อไป	 เห็นด้วยอย่างยิ่งว่าต้องรู้จักตัวเองก่อน ทำให้รู้ว่าต้องเพิ่มอะไร
2. พี่เลี้ยง (buddy)	 เกรงใจ ไม่กล้าถาม อยากให้ช่วยจับมือทำ	 ติดตามได้ดี ควรสร้างความคุ้นเคย ก่อนเริ่มโครงการ	 รู้อยู่แล้ว มองว่าไม่จำเป็น
3. การอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop)	 เนื้อหายากและกว้างเกินไป	 ได้มุมมองของคนที่มีประสบการณ์สูง อยากให้เพิ่มเวลาโครงการ	 ควรแบ่งกลุ่มตามประเภทธุรกิจและพื้นฐานความรู้ ควรมีโอกาสให้ได้พูดคุยมากขึ้น
4. ที่ปรึกษาทางการเงิน (financial consultant)	 ไม่เข้าใจศัพท์การเงิน ยังไม่สามารถนำมาปรับใช้ได้	 ชี้แนะเรื่องที่ไม่เคยรู้มาก่อน	 ช่วย confirm ความมั่นใจในสิ่งที่รู้อยู่แล้ว
5. คอร์สออนไลน์ (online course)	 ไม่สนใจเรียน ชอบดู Tik Tok สั้น ๆ มากกว่า	 สนใจด้านการตลาดมากกว่าการเงิน	 สะดวกเรียนเมื่อไหร่ก็ได้ สนใจหัวข้องบการเงิน วางแผนภาษี

จากตารางแสดงความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมโครงการ ต่อเครื่องมือในโครงการยังพบว่า **เครื่องมือทางการเงินที่มีอยู่ยังไม่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการรายเล็ก** (รายได้น้อยกว่า 1 ล้านบาทต่อปี) ซึ่งเป็น SMEs กลุ่มใหญ่ของประเทศ เนื่องจากกลุ่มนี้ต้องการการจับมือทำและคำแนะนำในหลากหลายด้านที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ และด้านที่เกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงานภาครัฐ เช่น ขอกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการเปิดกิจการ การจ้างงาน รวมถึงภาษีทุกประเภท ซึ่งรายละเอียดจะให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการเงินในลำดับรองลงมา เครื่องมือทางการเงินที่มีในโครงการจึงไม่ค่อยอยู่ในความสนใจ

นอกจากนี้ จากการประเมินเครื่องมือทางการเงินทั้งหมดจากผู้เข้าร่วมโครงการ พบว่า **ที่ปรึกษาทางการเงินเป็นเครื่องมือที่ตรงใจผู้ประกอบการมากที่สุด** เนื่องจากการให้คำแนะนำที่เจาะจงและลงลึกถึงปัญหาเฉพาะของแต่ละธุรกิจโดยตรง โดยที่ปรึกษาทางการเงินสามารถวิเคราะห์สถานการณ์จริงของผู้ประกอบการแต่ละราย พร้อมเสนอแนะแนวทางแก้ไขที่เหมาะสมกับสภาพธุรกิจและบริบทของแต่ละกิจการได้ จึงช่วยให้ผู้ประกอบการได้รับประโยชน์สูงสุดและสามารถนำไปปรับใช้ได้จริงในธุรกิจของตนเอง

ทั้งนี้ **เครื่องมือแต่ละประเภทมีจุดเด่นและข้อจำกัดที่แตกต่างกันไปตามขนาดและพื้นฐานความรู้ทางการเงินของผู้ประกอบการ SMEs** ดังนั้น การออกแบบและพัฒนาเครื่องมือจึงควรปรับให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละประเภท เพื่อให้ตอบโจทย์และส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจ SMEs ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. แนวทางการพัฒนาและข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

จากการทดลองใช้เครื่องมือทางการเงินในโครงการและความเห็นของผู้ประกอบการ SMEs ที่มีสภาพแวดล้อมการบริหารธุรกิจที่ต่างกัน ทำให้พบข้อเสนอแนะเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและพัฒนาเครื่องมือสนับสนุน SMEs อย่างยั่งยืนในอนาคต ดังนี้

1. การประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง

เพื่อเพิ่มความแม่นยำของการประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง จำเป็นต้อง **ปรับปรุงแบบสอบถามให้สอดคล้องกับลักษณะเฉพาะของแต่ละประเภทธุรกิจ** เพื่อให้สามารถสะท้อนสถานะทางการเงินและความพร้อมในการขอกู้ได้อย่างถูกต้อง

สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็กที่ยังไม่มีข้อมูลทางธุรกิจพร้อมใช้ในการประเมินตนเอง ควรมีการจัดเตรียม **เครื่องมือสนับสนุนการรวบรวมข้อมูล** เช่น เทมเพลตสำหรับบันทึกตัวเลขรายรับรายจ่าย หรือแนวทางการจัดทำบัญชีเบื้องต้น สิ่งนี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้ผู้ประกอบการประเมินสถานะของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ยังเป็นการส่งเสริมวินัยทางการเงินและสร้างความเข้าใจถึงความสำคัญของการเก็บข้อมูลทางธุรกิจอีกด้วย

นอกจากนี้ ผลลัพธ์ของการประเมินควรมี **คำแนะนำเชิงปฏิบัติการที่ชัดเจน** ว่า ผู้ประกอบการควรดำเนินการอย่างไรต่อไป (next steps) เพื่อปรับปรุงสถานะทางการเงิน พร้อมทั้งควร **เพิ่มกรณีศึกษาที่เป็นรูปธรรม และคำอธิบายให้ชัดเจน** มากขึ้นสำหรับบางรายการที่ผู้ประกอบการยังไม่เข้าใจว่าจะกรอกอย่างไร

ในเชิงการพัฒนาเครื่องมือ ปัจจุบันชุดคำถามและวิธีการคำนวณเบื้องต้นยังอยู่ในรูปแบบ manual แต่สามารถนำชุดคำถามไปใช้ใน **ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs** ได้ทันที (รายละเอียดอยู่ในส่วนที่ 4 สิ่งที่ทำในการต่อยอดงานศึกษาสู่การปฏิบัติจริง) อย่างไรก็ตาม เพื่อขยายขอบเขตการใช้งานให้กว้างขวางและมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ควร **พัฒนาระบบประเมินผลแบบอัตโนมัติ (automated system)** แทนการประมวลผลแบบ manual เพื่อให้ผู้ใช้งานทุกรายสามารถเข้าถึงและใช้เครื่องมือนี้ได้อย่างสะดวกและเป็นระบบมากขึ้น โดยอาจมีการ **จัดเก็บและรวบรวมจัดทำเป็นสถิติ** เพื่อวิเคราะห์และประเมินความสามารถของ SMEs ในภาพรวม และนำข้อมูลดังกล่าวไปใช้ในการพัฒนาเครื่องมือต่าง ๆ ที่ตรงกับความต้องการและปัญหาของ SMEs ได้ตรงจุดมากขึ้น

2. การเสริมสร้างบทบาทพี่เลี้ยง

เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการรายเล็กอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น บทบาทของพี่เลี้ยงจำเป็นต้องถูกยกระดับให้เป็น **ตัวกลาง** ระหว่างคำแนะนำทางเทคนิคของที่ปรึกษาทางการเงินกับการลงมือปฏิบัติจริงของผู้ประกอบการ บทบาทในการเป็นตัวกลางนี้มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการ **ปรับเปลี่ยน** ธุรกิจของ SMEs รายเล็ก **จึงจำเป็นต้องใช้พี่เลี้ยงที่พร้อมทุ่มเททั้งกายและใจ** ในการให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

พี่เลี้ยงควรได้รับการอบรมเพิ่มเติมให้มีความรู้ **ด้านการเงินธุรกิจมากขึ้น** ควบคู่ไปกับความสามารถในการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาและพฤติกรรม **โดยการเพิ่มกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ในระยะเริ่มต้น**ของโครงการ ซึ่งจะช่วยให้พี่เลี้ยงเข้าใจบริบทธุรกิจของผู้ประกอบการ SMEs แต่ละรายได้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการกล้าเปิดใจและซักถามปัญหาที่แท้จริงได้ทันที การสนับสนุนด้านอารมณ์มีความสำคัญไม่แพ้ความรู้ด้านเทคนิค โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อทำงานกับผู้ประกอบการรายเล็กที่ยังไม่เข้าใจภาษาและคำศัพท์ทางการเงินที่ซับซ้อน

ดังนั้น หน้าที่หลักของพี่เลี้ยงคือ **การแปลคำแนะนำเชิงลึกจากที่ปรึกษาทางการเงิน** ให้กลายเป็นภาษาที่เข้าใจง่ายและเป็นขั้นตอนปฏิบัติที่ชัดเจน พร้อมทั้งทำหน้าที่เป็น **เพื่อนคู่คิด** คอยให้กำลังใจและช่วยผลักดันให้ SMEs กล้าที่จะเปลี่ยนแปลงและนำความรู้นั้นไปสู่การลงมือทำจริงในธุรกิจของตนได้ทันที

3. การยกระดับ workshop

เพื่อให้ workshop มีความสอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs มากขึ้น สิ่งสำคัญที่ต้องดำเนินการคือการปรับรูปแบบการจัดกิจกรรม โดยเริ่มจากการ **จัดกลุ่มผู้เข้าร่วมอย่างเหมาะสม** จากการจัดโครงการที่ผ่านมาซึ่งมีผู้เข้าร่วมเพียง **32 ราย** ทำให้เกิดความหลากหลายในข้อมูลและบริบทของธุรกิจ ซึ่งถือเป็นความท้าทายอย่างยิ่งในการจัดกลุ่มย่อยของผู้ประกอบการให้มีความใกล้เคียงกัน ดังนั้นจึงควรออกแบบ workshop ให้มีความยืดหยุ่นในการแบ่งกลุ่ม โดยเน้นให้ผู้เข้าร่วมได้รวมกลุ่มตามลักษณะธุรกิจและระดับความรู้ทางการเงินที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนประสบการณ์และการสนทนาปัญหาที่ลึกซึ้งและตรงประเด็นกับบริบทจริงของธุรกิจตนเอง

สำหรับ**ผู้ประกอบการรายเล็ก** ซึ่งมักดำเนินธุรกิจคนเดียวและขาดโอกาสในการเข้าร่วมอบรมแบบ onsite ควรพิจารณา **เพิ่มรูปแบบ online ผสมผสาน** เพื่อให้สามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น และแทนที่จะมอบเพียงคู่มือ ควรเปลี่ยน workshop ให้เป็น **การเรียนรู้ออนไลน์แบบต่อเนื่อง** ที่ประกอบด้วย คลิปการเรียนรู้สั้น ๆ ประมาณ 3-5 นาที และมี mission หรือการบ้านย่อย ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถทยอยนำความรู้ไปปรับใช้กับธุรกิจของตนเองได้จริงทีละขั้นตอน ซึ่งจะช่วยลดความสับสนและเพิ่มความมั่นใจในการลงมือทำ

นอกจากนี้ ควรปรับการเรียนรู้โดย **ลดการบรรยาย เน้นกิจกรรมแลกเปลี่ยนประสบการณ์** ให้แต่ละกลุ่มได้แชร์สถานการณ์ ปัญหา และแนวทางการแก้ไขที่เคยทดลองใช้จริง กระบวนการนี้จะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมเห็นวิธีคิดและแนวทางปฏิบัติที่หลากหลายจากเพื่อนร่วมกลุ่ม ซึ่งมักจะใกล้เคียงกับปัญหาของตนเองมากกว่าการรับฟังทฤษฎี ดังนั้น การปรับปรุงรูปแบบ workshop ในทิศทางนี้จะช่วยให้ผู้เข้าร่วมสามารถนำความรู้ไปใช้ได้อย่างเป็นรูปธรรม เพิ่มโอกาสในการแก้ไขปัญหาและต่อยอดธุรกิจได้อย่างแท้จริง

4. ยกระดับบทบาทที่ปรึกษาการเงิน: กลยุทธ์สนับสนุน SMEs รายเล็ก

ที่ปรึกษาทางการเงินโดยทั่วไปมีความเชี่ยวชาญสูงในการให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการรายกลางขึ้นไป อย่างไรก็ตาม สำหรับผู้ประกอบการรายเล็กที่มีข้อจำกัดด้านพื้นฐานและความรู้ ที่ปรึกษาทางการเงินจำเป็นต้องปรับวิธีการให้คำปรึกษาให้ **ตรงไปตรงมาและเน้นการปฏิบัติ** นอกจากนี้ ควรระบุ **ลำดับขั้นตอนการปฏิบัติที่ชัดเจน** เช่น รายการข้อมูลที่ต้องเตรียม วิธีการจัดทำบัญชีเบื้องต้น หรือแนะนำเครื่องมือที่ใช้ได้จริง เพื่อให้ผู้ประกอบการรายเล็กนำไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีและลดความสับสนในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ การทำงานร่วมกันระหว่าง **ที่ปรึกษาทางการเงินและพี่เลี้ยง** คือรูปแบบที่ตอบโจทย์ข้อจำกัดเรื่องเวลาและทรัพยากรของ SMEs รายเล็กที่สุด โดยที่ปรึกษาทางการเงินจะให้ความรู้เชิงลึก ขณะที่พี่เลี้ยงจะเข้ามาช่วย **แปลคำแนะนำทางการเงินให้เข้าใจง่าย** และสอดคล้องกับสถานการณ์จริง รวมถึงช่วย **ติดตามการลงมือทำและกระตุ้นแรงจูงใจ** การประสานบทบาทที่ชัดเจนนี้จะทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กได้รับทั้งแนวคิด ความรู้ พลังใจ และวิธีลงมือทำ ที่นำไปปรับใช้กับธุรกิจได้จริงในเวลาอันจำกัด

5. การปรับปรุงคอร์สออนไลน์ให้เน้นการประยุกต์ใช้ในธุรกิจจริง

เพื่อให้สื่อการเรียนรู้แบบออนไลน์มีประสิทธิภาพสูงสุดในการเสริมสร้างทักษะแก่ผู้ประกอบการ จึงสมควรปรับเนื้อหาให้ **สอดคล้องกับความแตกต่างหลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย** ทั้งในมิติของประเภทธุรกิจและระดับความรู้ทางการเงิน เนื่องจากพบว่าเนื้อหาที่มีอยู่เดิมมักมุ่งเน้นหลักการเชิงทฤษฎี **ในรูปแบบการบรรยายที่ยาวนาน และไม่ตอบสนองต่อแนวโน้มการเรียนรู้แบบกระชับในปัจจุบัน**

ดังนั้น จึงควรปรับเปลี่ยนแนวทางการนำเสนอ **โดยเน้นรูปแบบการสอนที่สั้น กระชับ และจัดเรียงเป็นชุดเนื้อหาต่อเนื่อง** พร้อมให้ความสำคัญกับการนำเสนอ **กรณีศึกษาที่เป็นรูปธรรมและแนวทางการแก้ปัญหา** เป็นหลัก การมุ่งเน้นกรณีศึกษาที่สามารถเชื่อมโยงกับประสบการณ์การดำเนินธุรกิจจริงนี้ จะเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการเกิดความเข้าใจที่ชัดเจน และสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานจริงได้อย่างเป็นรูปธรรม

ส่วนที่ 4 สิ่งที่ดำเนินการต่อยอดงานศึกษาสู่การปฏิบัติจริง

การพัฒนาเครื่องมือทางการเงินและแพลตฟอร์มเพื่อเสริมสร้างศักยภาพทางการเงินให้แก่ SMEs ถือเป็นรากฐานสำคัญ อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ไม่อาจมองข้ามได้คือการต่อยอดจากงานศึกษาไปสู่การขยายผลในโลกแห่งความเป็นจริง เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อ SMEs ทั่วประเทศ ธปท. สกน. จึงได้เริ่มเดินหน้าแผนการขยายผลที่มุ่งเน้นการสร้าง "ระบบนิเวศ" ที่เอื้อต่อการเติบโตของ SMEs อย่างเป็นรูปธรรม

จากโครงการเสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อที่นำเสนอในงานสัมมนาเชิงปฏิบัติการ ประจำปี 2567 ธปท. สกน. พบว่าเครื่องมือที่มีอยู่ในปัจจุบันยังไม่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการทั้งหมด จึงนำมาสู่การพัฒนา 3 เครื่องมือใหม่ที่จะตอบโจทย์ความต้องการของ SMEs และนำมาทดลองใช้ในโครงการ อย่างไรก็ตาม ผลการทดลองชี้ให้เห็นถึงประเด็นสำคัญที่ต้องได้รับการพัฒนาต่อยอดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เครื่องมือเหล่านี้มีประสิทธิภาพสูงสุดและสามารถนำไปใช้งานจริงได้อย่างยั่งยืน

"แบบประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อด้วยตนเอง" เริ่มทดลองใช้กับ SMEs ในโครงการและพบว่ามีหลายจุดที่จะพัฒนาต่อยอดได้อีก เพื่อให้มีความแม่นยำ เหมาะสมกับแต่ละกลุ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการรายเล็กที่ยังขาดข้อมูลพื้นฐานที่จำเป็นในการประเมิน เช่น ยอดขายหรือต้นทุน ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ถือเป็น **"หัวใจสำคัญ"** ในการประเมินโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน



อยู่ระหว่างปรับปรุง

"แหล่งรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงิน" ถูกออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ **pain point** หลักของ SMEs ในการเข้าถึงสินเชื่อ ซึ่งก็คือ **ความไม่รู้และหาข้อมูลได้ยาก** ในโลกการเงิน เว็บไซต์นี้ทำหน้าที่รวบรวมผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อธุรกิจที่หลากหลาย นำมา **แปล** ให้เป็นข้อมูลที่เข้าใจง่าย พร้อมมี **เครื่องมือเปรียบเทียบ** สินเชื่อแต่ละสถาบันการเงินที่ชัดเจน สิ่งนี้ช่วยให้ SMEs สามารถ **เลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมที่สุด** กับสถานะธุรกิจของตนเองได้อย่างมั่นใจและมีประสิทธิภาพสูงสุด



[แหล่งรวมผลิตภัณฑ์ทางการเงิน SME](#)

"แหล่งรวมเครื่องมือทางการเงิน" ถูกสร้างขึ้นเพื่อแก้ไข **pain point** สำคัญของ SMEs คือ **การขาดเครื่องมือทางการเงินและช่องทางการเข้าถึงที่เป็นระบบ** เว็บไซต์นี้ทำหน้าที่เป็น **ศูนย์รวมครบวงจร** ที่รวบรวมช่องทางเข้าถึงที่ปรึกษาทางการเงิน หลักสูตรออนไลน์ งานสัมมนา และซอฟต์แวร์การบริหารจัดการเข้าไว้ด้วยกัน สิ่งนี้ช่วยให้ SMEs สามารถ **เสริมแกร่งการบริหารจัดการด้านการเงิน** ได้ง่ายขึ้นอย่างมาก ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการเพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อในท้ายที่สุด



[แหล่งรวมเครื่องมือทางการเงิน SME](#)

เมื่อเดือนกรกฎาคม 2568 รพท. สกน. ร่วมกับพันธมิตรจัดตั้ง **"ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs"** แห่งแรกขึ้นที่ **มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย** โดยเชื่อมโยงความเชี่ยวชาญด้านการบ่มเพาะนวัตกรรมของส่วนจัดการทรัพย์สินทางปัญญาและนวัตกรรม (MFii) มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง เข้ากับศักยภาพของบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ในการให้คำปรึกษาทางการเงิน การสนับสนุนการเข้าถึงสินเชื่อ การแก้ไขหนี้และพัฒนาธุรกิจอย่างเป็นระบบ ศูนย์ฯ แห่งนี้จึงถูกออกแบบให้เป็น **ศูนย์สนับสนุนผู้ประกอบการแบบครบวงจร** ที่ให้บริการตั้งแต่การพัฒนานวัตกรรมสินค้า การวางแผนการตลาด การจัดการธุรกิจ ไปจนถึงการเตรียมความพร้อมด้านการเงิน



[ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง](#)

ต่อมา รพท. สกน. ได้ร่วมกับ **หอการค้าจังหวัดน่าน** และ บสย. ขยายรูปแบบศูนย์ฯ ไปยังจังหวัดน่าน และเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ภาคเหนือมากยิ่งขึ้น ในปี 2569 รพท. สกน. มีแผนที่จะร่วมมือกับอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร ขยายไปสู่จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของ รพท. ในการเป็น **ตัวกลางเชื่อมโยงทุกภาคส่วน** ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา และผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน รวมถึงการนำ "เครื่องมือทางการเงิน" ที่ได้ออกแบบไว้ มาประยุกต์ใช้เพื่อให้ SMEs ในภูมิภาคสามารถพัฒนาตนเองและเข้าถึงโอกาสทางการเงินได้ง่ายขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม



[ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs หอการค้าจังหวัดน่าน](#)



ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs: มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัดเชียงราย

จากแนวทางและความร่วมมือทั้งหมดนี้ ทำให้ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs สามารถตอบโจทย์ผู้ประกอบการได้อย่างรอบด้าน และ**ผู้ประกอบการที่เข้าร่วม "ศูนย์ช่วยเหลือ SMEs" จะได้รับ**

- คำปรึกษาเชิงลึกจากผู้เชี่ยวชาญทั้งด้านนวัตกรรม การตลาด การบริหารธุรกิจ และการเงิน
- การวิเคราะห์สภาพธุรกิจเฉพาะราย พร้อมแนวทางพัฒนาให้สามารถแข่งขันได้
- ความรู้และเครื่องมือที่ช่วยเตรียมความพร้อมในการเข้าถึงสินเชื่อ
- การเชื่อมโยงโอกาสทางธุรกิจกับหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่
- เครือข่ายผู้ประกอบการและพันธมิตรที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้ธุรกิจในระยะยาว

ด้วยประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับอย่างรอบด้าน ropic. สภน. ขอเชิญชวนผู้ประกอบการ SMEs สมัครเข้า “ศูนย์ช่วยเพื่อน SMEs” เพื่อร่วมพัฒนารูธุรกิจของท่านให้แข็งแกร่ง พร้อมต่อยอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

ทั้งหมดนี้สะท้อนให้เห็นถึง ความตั้งใจของ ropic. สภน. ที่ต้องการให้ SMEs มีที่พึ่ง มีเครื่องมือ และมีโอกาสเติบโตได้จริงในภูมิภาค

ศูนย์ช่วยเพื่อน SMEs

ปรึกษาฟรี ... ไม่มีค่าใช้จ่าย

เราจะเลิกทุกปัญหาการเงิน เช่น ...

- ✓ **วางแผนการเงิน**
ให้ธุรกิจโตแบบยั่งยืน
- ✓ จัดการ **Cash Flow อย่างมือโปร**
- ✓ จัดระเบียบการเงิน
ส่วนตัว-ธุรกิจ ให้แยกชัด
- ✓ ขอสินเชื่ออย่างไวให้ผ่านง่าย
- ✓ **มีหนี้ ยากเริ่มต้นใหม่**
อย่างเป็นระบบ



คณะผู้จัดทำและผู้สนับสนุนโครงการ

โครงการ "คลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs" ประสบความสำเร็จได้ด้วยความร่วมมือและความทุ่มเทจากทุกภาคส่วน ดังมีรายชื่อนามผู้สนับสนุนและผู้ร่วมดำเนินการต่อไปนี้

1. หน่วยงานพันธมิตร

- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs
- ธนาคารกสิกรไทย เครือข่ายธุรกิจเหนือ 1
- ธนาคารออมสิน ภาค 8
- ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ภาคเหนือตอนบน 1
- ธนาคารไทยเครดิต สำนักงานภาคไมโครเอสเอ็มอี เครือข่าย 5 ภาคเหนือ

2. คณะที่ปรึกษาและคณะทำงานคลินิกเสริมแกร่งการเงิน SMEs

- | | |
|-----------------------------|---|
| • ผกามาศ ลัจจงพงษ์ | ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายส่งเสริมลูกค้าและพัฒนาผู้ประกอบการ บสย. |
| • สุรัชย์ กำพลานนท์วัฒน์ | ผู้อำนวยการ ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs บสย. |
| • จรยุทธ ทรภมณี | ผู้เชี่ยวชาญ ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs บสย. |
| • เทียบจิตต์ จันทระฤติผลากร | ผู้เชี่ยวชาญ ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs บสย. |
| • ประเสริฐ ชัยชาญอุดมสุข | ผู้เชี่ยวชาญ ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs บสย. |
| • พรวิภา ตั้งเจริญมั่นคง | ผู้อำนวยการอาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย |
| • ณิชนาฏ ภูสณอง | รองผู้อำนวยการ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • สมิตานันท์ พรหมพินิจ | ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • ศิริพร ศิริปัญญาวัฒน์ | ผู้ช่วยผู้อำนวยการ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • จารุมาส ปาละรัตน์ | ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • นภมาศ เลิศเกษมกุล | ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • นิรัชรา ปัญญาจักร | ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • พชรินทร์ แก้วธรรมชัย | ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • ไพโรจน์ เภาวิจิตร | ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |
| • ภาลินี ศักดิ์บุญญ | ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ |

3. ผู้ประกอบการ SMEs 32 ราย ที่เข้าร่วมโครงการ

คณะผู้จัดทำโครงการขอแสดงความขอบคุณอย่างยิ่งต่อทุกความร่วมมือและความมุ่งมั่น ที่ได้ทำให้โครงการนี้เป็นเครื่องมือสำคัญในการยกระดับมาตรฐานความพร้อมทางการเงินของ SMEs ไทยอย่างแท้จริง

Appendix 1: ประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อ (บุคคลธรรมดา)

A. ข้อมูลบุคคลทั่วไป

A1 ชื่อ-นามสกุล _____

A2 อายุเจ้าของกิจการ / ผู้มีอำนาจลงนาม _____

A3 กิจการของท่าน อยู่ในรูปแบบใด *

- ☐ บุคคลธรรมดา ☐ วิสาหกิจชุมชน/ คณะบุคคลที่ไม่ใช่นิติบุคคล
☐ อื่น ๆ ระบุ _____

B. ข้อมูลของกิจการ

B1 ท่านมีรายได้จากแหล่งใดบ้าง *

- ☐ รายได้ประจำ ☐ จากการทำธุรกิจ 1 แห่ง
☐ จากการทำธุรกิจหลายแห่ง

B2 อายุกิจการที่เป็นแหล่งรายได้หลัก (ปี) *

- ☐ ไม่เกิน 1 ปี ☐ ตั้งแต่ 1-3 ปี ☐ ตั้งแต่ 3-5 ปี
☐ ตั้งแต่ 5-10 ปี ☐ มากกว่า 10 ปี

B3 ประเภทกิจการที่เป็นแหล่งรายได้หลัก *

- ☐ อุตสาหกรรมการผลิต รวมธุรกิจแปรรูปสินค้าเกษตร
☐ ธุรกิจบริการ เช่น ร้านอาหาร โรงแรม (Hostel) รีสอร์ท ธุรกิจท่องเที่ยว
☐ การค้าซื้อมาขายไป ทั้งขายปลีก/ขายส่ง
☐ อสังหาริมทรัพย์ เช่น รับเหมาก่อสร้าง ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
☐ เกษตรกรรม
☐ Startup หรือเทคโนโลยี

B4 จังหวัดสถานที่ตั้งกิจการ (สนม.) * _____

B5 ชื่อกิจการ _____

C. ความสามารถในการชำระหนี้

C1 ยอดขาย/รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท) * _____

C2 รายจ่ายต่อเดือน (รวมค่าวัตถุดิบ ค่าน้ำไฟ ค่าแรง ค่าเช่า) (บาท) * _____

C3 จ่ายหนี้เดือนละเท่าไร (รวมหนี้ทุกอย่าง) (บาท) * _____

C4 ปัจจุบันมียอดหนี้ทุกประเภทรวมกันเป็นเท่าไร (บาท) * _____

C5 ปีล่าสุด กิจการมีผลประกอบการเป็นอย่างไร

- ☐ กำไร ☐ ขาดทุน ☐ ไม่แน่ใจ

D. หลักประกัน

D1 ทรัพย์สินที่จะใช้เป็นหลักประกัน *

- ☐ สถานประกอบการ
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
☐ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
☐ รถยนต์ จักรยานยนต์
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
☐ เครื่องจักร
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
☐ สินทรัพย์ทางการเงิน เช่น เงินฝาก พันธบัตร หุ้น
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
☐ ไม่มี

E. ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ

E1 สถานะหนี้ในปัจจุบันของเจ้าของกิจการ *

- ☐ ไม่มีหนี้
☐ จ่ายหนี้ได้ตามกำหนด / จ่ายขั้นต่ำ
☐ ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน
☐ ค้างชำระเกิน 3 เดือน
☐ เคยปรับโครงสร้างหนี้และชำระหนี้ได้ตามสัญญา (ตอบข้อถัดไป)
☐ เคยโดนฟ้องร้อง

E2 ถ้าเคยปรับโครงสร้างหนี้ เริ่มจ่ายค่างวดตั้งแต่วันที่

(เดือน xx ปี xx) _____

F. ความสามารถในการแข่งขัน

F1 รายได้ของกิจการในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา *

- ☐ ลดลงทุกปี
☐ ลดลงเพียง 1-2 ปี
☐ คงที่
☐ เพิ่มขึ้น 1-2 ปี
☐ เพิ่มขึ้นทุกปี

F2 กำไรของกิจการในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา *

- ☐ ขาดทุนทุกปี
☐ ขาดทุนบางปี กำไรบางปี
☐ กำไรเท่า ๆ กันทุกปี
☐ กำไรเพิ่มขึ้นทุกปี
☐ ไม่รู้

F3 ความสามารถบริหารสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือ โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายในการสต็อกสินค้า *

- ☐ ไม่มีการบริหารสต็อกสินค้า
☐ มีการบริหารสต็อกสินค้าด้วยวิธีอย่างง่าย เช่น จัดบันทึก วางเป็นหมวดหมู่
☐ มีการบริหารสต็อกสินค้าอย่างเป็นระบบ เช่น มีรหัสสินค้า ระบุตำแหน่ง มีป้ายบอกตำแหน่ง
☐ ใช้ระบบไอที/โปรแกรมการบริหารสต็อกสินค้า
☐ ใช้ระบบการบริหารสต็อกและเชื่อมโยงกับระบบอื่น เช่น ระบบบัญชี

F4 มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการตามความต้องการของลูกค้า *

- ☐ ไม่มีและไม่สนใจ
☐ ไม่มี แต่สนใจ โดยเริ่มมีการศึกษาความต้องการของลูกค้า
☐ ไม่มี แต่ให้ความสำคัญ โดยใช้บริการจากหน่วยงานวิจัย เช่น สถาบันการศึกษา หน่วยงานวิจัยต่าง ๆ
☐ มีความสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการให้ตรงใจได้บ้าง
☐ มีความสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการให้ตรงใจได้เป็นส่วนใหญ่

F5 ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีนวัตกรรม/ผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าให้กับ

ลูกค้า *

- ☐ ไม่มีนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ใหม่ แต่ไม่แตกต่างกับคู่แข่ง
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง แต่ยังไม่สร้างรายได้
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง สร้างรายได้ให้เพียงระยะสั้น
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

F6 ช่องทางการขายสินค้า/บริการ *

- ☐ ขายทางหน้าร้านของตนเอง
- ☐ ฝากห้าง/ร้านจำหน่าย
- ☐ ขายทางสื่อออนไลน์ เช่น Tik Tok, Facebook, Instagram
- ☐ ขายทางแพลตฟอร์ม e-commerce เช่น Shopee, Lazada

G. ความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ

G1 แนวทางการบริหารจัดการของเจ้าของกิจการ *

- ☐ เจ้าของกิจการทำทุกอย่างด้วยตัวเอง
- ☐ เจ้าของบริหารจัดการด้วยตัวเอง และกระจายงานลูกน้องช่วย
- ☐ เจ้าของบริหารจัดการด้วยตัวเอง และมอบหมายให้พนักงานรับผิดชอบแทนได้

G2 ระบบบัญชีและการเงินของกิจการ *

- ☐ ไม่จดบันทึกยอดขาย ต้นทุน
- ☐ จดบันทึกยอดขาย ต้นทุนไว้ โดยเจ้าของกิจการเอง
- ☐ รวบรวมเอกสารเพื่อส่งสำนักงานบัญชี
- ☐ จัดทำบัญชีภายในของตนเอง

G3 การแบ่งแยกรายได้/ทรัพย์สินของเจ้าของและของกิจการอย่างชัดเจน *

- ☐ ไม่มีการแบ่ง
- ☐ มีการแบ่งรายได้
- ☐ มีการแบ่งทรัพย์สิน
- ☐ มีการแบ่งทั้งทรัพย์สินและรายได้

G4 ความเข้าใจข้อมูลการเงินเพื่อนำมาใช้วางแผนการดำเนินงาน *

- ☐ ไม่เข้าใจงบการเงิน
- ☐ เข้าใจงบการเงิน แต่ไม่ทราบว่าจะนำมาใช้อย่างไร
- ☐ นำข้อมูลงบการเงินมาใช้วางแผนการดำเนินงาน
- ☐ นำข้อมูลงบการเงินมาใช้วางแผนและปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้

G5 หากเกิดเหตุฉุกเฉิน ท่านมีสภาพคล่องเพียงพอประกอบธุรกิจได้กี่เดือน *

- ☐ ไม่เกิน 1 เดือน
- ☐ ประมาณ 2-3 เดือน
- ☐ ประมาณ 4-6 เดือน
- ☐ มากกว่า 6 เดือน

G6 ท่านมีรายได้ผ่านบัญชีธนาคารหรือไม่ อย่างไร *

- ☐ รายได้เข้าบัญชี > 80%
- ☐ รายได้เข้าบัญชี 50-80%
- ☐ รายได้เข้าบัญชี < 50%

H. แผนธุรกิจ

H1 วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อ *

- ☐ ขยายกิจการ / ซื้อใหม่
- ☐ ปรับปรุง ซ่อมแซม
- ☐ เงินหมุนเวียน
- ☐ ไม่แน่ใจ

H2 วงเงินสินเชื่อที่ต้องการเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ (บาท) * _____

H3 ระยะเวลาในการผ่อนชำระที่ต้องการ (ปี) * _____

H4 ท่านสามารถประมาณการรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขอสินเชื่อครั้งนี้ได้หรือไม่ *

- ☐ ได้ คาดว่ามีรายได้เพิ่ม (บาท/เดือน) _____
- ☐ ได้ คาดว่ามีรายได้เพิ่ม (% จากปัจจุบัน) _____
- ☐ คาดการณ์ไม่ได้

H5 ท่านสามารถประมาณการรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการขอสินเชื่อครั้งนี้ได้หรือไม่ *

- ☐ ได้ คาดว่ามีรายจ่ายเพิ่ม (บาท/เดือน) _____
- ☐ ได้ คาดว่ามีรายจ่ายเพิ่ม (% จากปัจจุบัน) _____
- ☐ คาดการณ์ไม่ได้

H6 ท่านมีแผนงานรองรับ หากรายได้และรายจ่ายไม่เป็นไปตามประมาณการหรือไม่ *

- ☐ มีแผนรองรับ และมีประมาณการตัวเลข
- ☐ มีแผน แต่ไม่เคยประมาณการตัวเลข
- ☐ ไม่มี

หมายเหตุ

- ☐ หมายถึง เลือกได้ 1 ตัวเลือก
- ☐ หมายถึง เลือกได้มากกว่า 1 ตัวเลือก

รายงานผลการประเมินโอกาสในการขอสินเชื่อ (บุคคลธรรมดา)

XXXXXXXXXX

ต้องการยื่นกู้	500,000 บาท	โดย xxxxxxxxxxxx
ระยะเวลากู้	5 ปี	อายุ xx ปี
วัตถุประสงค์ในการกู้	ขยายกิจการ / ซื้อใหม่ ,,	อายุธุรกิจ มากกว่า 10 ปี
ประเภทธุรกิจ	อุตสาหกรรมการผลิต รวมธุรกิจแปรรูปสินค้าเกษตร	จำนวนแหล่งที่มาของรายได้ จากการทำธุรกิจ 1 แห่ง

งบกำไร/ขาดทุน*		งบแสดงฐานะการเงิน*			
ยอดขาย	90,000 บาท/เดือน	สินทรัพย์	4,200,000 บาท	หนี้สิน	3,200,000 บาท
รายจ่าย	55,000 บาท/เดือน			ส่วนของเจ้าของ	1,000,000 บาท
ค่าลดเพิ่ม	32,000 บาท/เดือน				
กำไร(ขาดทุน)	3,000 บาท/เดือน				

* งบกำไรขาดทุนของธุรกิจนี้เท่านั้น

* ฐานะการเงินของเจ้าของธุรกิจ

ความสามารถในการชำระหนี้

ค่าลดใหม่	10,624 บาท/เดือน	กำไรเพียงพอชำระหนี้เต็ม (สัดส่วน EBIT ต่อรายได้)	39%
กำไรเพียงพอชำระหนี้ใหม่	ไม่เพียงพอ	หนี้สินต่อสินทรัพย์ (Debt/Asset Ratio)	76%
		ผลประกอบของกิจการปีล่าสุด	กำไร

* อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สัดส่วน EBIT ต่อรายได้ควรมีค่าสูงแสดงถึงการมีกำไรจากการดำเนินงานสูง สำหรับหนี้สินต่อสินทรัพย์ควรมีค่าต่ำแสดงถึงการมีหนี้สินน้อย

ความสามารถในการแข่งขัน

รายได้ในช่วง 3 ปี	คงที่	กำไรในช่วง 3 ปี	กำไรเพิ่มขึ้นทุกปี
การบริหารคลังสินค้า	มีการบริหารสต็อกสินค้าด้วยวิธีอย่างง่าย เช่น จัดบันทึก วางเป็นหมวดหมู่		
ปรับเปลี่ยนตามความต้องการ	มีความสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการให้ตรงใจได้เป็นส่วนใหญ่		
ช่องทางการจำหน่าย	1 ช่องทาง		

แผนธุรกิจ

ประเมินรายได้ที่เพิ่มขึ้น	20,000 บาท	ประเมินรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นได้	10,000 บาท
ตามแผนธุรกิจ จ่ายค่าลดใหม่ได้	ได้		

ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ

สถานะหนี้ ปรับโครงสร้างหนี้

ความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ

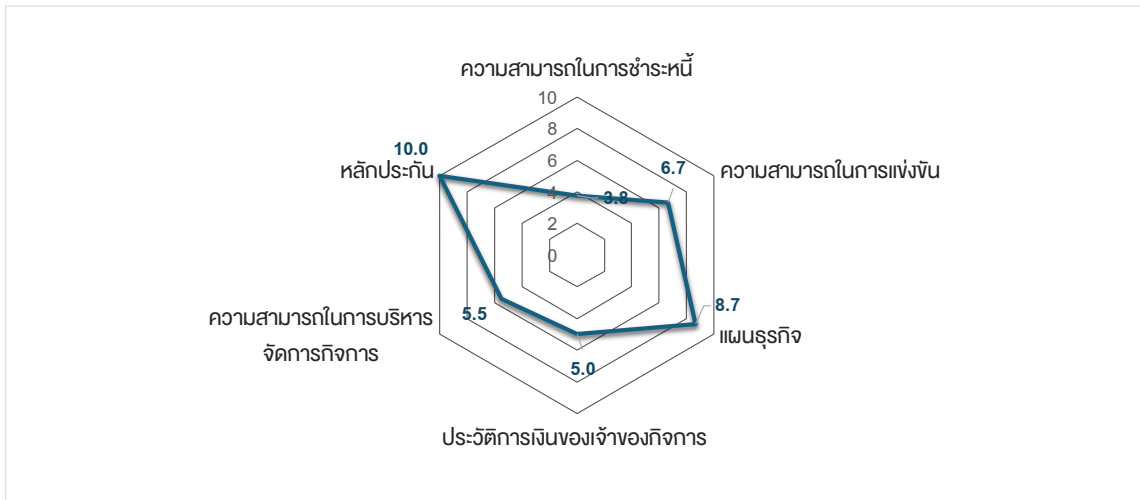
ระบบบัญชีและการเงิน	จัดบันทึกยอดขาย ต้นทุนไว้ โดยเจ้าของกิจการเอง
แยกทรัพย์สิน/รายได้ของกิจการ	ไม่มีการแบ่ง
เดินบัญชี Bank Statement	รายได้เข้าบัญชี > 80%
ความเข้าใจงบการเงิน	นำข้อมูลงบการเงินมาใช้อ้างอิงแผนการดำเนินงาน

หลักประกัน

มูลค่าสินทรัพย์	4,200,000 บาท	สินทรัพย์ติดภาระหนี้	3,000,000 บาท
-----------------	---------------	----------------------	---------------

อักษรสีแดง หมายถึงควรพิจารณาปรับปรุง

ผลการประเมินโอกาสในการยื่นขอสินเชื่อธุรกิจ



ผลการประเมิน

B

ผลการประเมิน

A >> มีโอกาสสูงที่จะได้สินเชื่อ

B >> มีโอกาสที่จะได้สินเชื่อบางแห่ง ควรเพิ่มศักยภาพด้านที่ยังเป็นจุดอ่อนให้ดีขึ้นก่อน

C >> ต้องเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้ หรือปรึกษาหมอหนี้ เพื่อดูแลประวัติการเงิน

ความสามารถในการชำระหนี้ (3.8/10)

คำแนะนำ

กิจการมีรายได้น้อยไม่พอชำระหนี้ใหม่ที่จะกู้ ควรลดวงเงินกู้ หรือขยายเวลาผ่อน
กิจการมีหนี้ในสัดส่วนสูง ควรปรึกษาหมอหนี้เพื่อลดภาระหนี้ และเพิ่มการออม

ความสามารถในการแข่งขัน (6.7/10)

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

แผนธุรกิจ (8.7/10)

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ (5.0/10)

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

ความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ (5.5/10)

คำแนะนำ

ควรแบ่งแยกรายได้จากกิจการ ออกจากการใช้จ่ายส่วนตัว

หลักประกัน (10.0/10)

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

Appendix 2: ประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อ (นิติบุคคล)

A. ข้อมูลบุคคลทั่วไป

A1 ชื่อ-นามสกุล _____

A2 อายุเจ้าของกิจการ / ผู้มีอำนาจลงนาม _____

B. ข้อมูลของกิจการ

B1 อายุกิจการที่เป็นแหล่งรายได้หลัก (ปี) *

- ☐ ไม่เกิน 1 ปี ☐ ตั้งแต่ 1-3 ปี ☐ ตั้งแต่ 3-5 ปี
☐ ตั้งแต่ 5-10 ปี ☐ มากกว่า 10 ปี

B2 ประเภทกิจการที่เป็นแหล่งรายได้หลัก *

- ☐ อุตสาหกรรมการผลิต รวมธุรกิจแปรรูปสินค้าเกษตร
☐ ธุรกิจบริการ เช่น ร้านอาหาร โรงแรม (Hostel) รีสอร์ท ธุรกิจท่องเที่ยว
☐ การค้าขายไป ทั้งขายปลีก/ขายส่ง
☐ อสังหาริมทรัพย์ เช่น รับเหมาก่อสร้าง ผู้พัฒนาอสังหาฯ
☐ เกษตรกรรม
☐ Startup หรือเทคโนโลยี

B3 จังหวัดสถานที่ตั้งกิจการ (สนญ.) * _____

B4 เลขทะเบียนนิติบุคคล _____

B5 ชื่อกิจการ _____

C. ความสามารถในการชำระหนี้

C1 ยอดขาย/รายได้ปีล่าสุด (บาท) * _____

C2 ต้นทุนสินค้า (% ของยอดขาย) * _____

C3 ค่าใช้จ่ายดำเนินงานปีล่าสุด (บาท) * _____

C4 ดอกเบี้ยจ่ายปีล่าสุด (บาท) * _____

C5 ค่าเสื่อมราคาปีล่าสุด (บาท) * _____

C6 การจ่ายชำระหนี้ตลอดปีล่าสุด ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย (บาท) * _____

C7 ผลประกอบการปีล่าสุด *

- ☐ กำไรสุทธิ ☐ ขาดทุนสุทธิ ☐ ไม่แน่ใจ

C8 ยอดหนี้คงเหลือ (บาท) * _____

C9 ส่วนของผู้ถือหุ้นปีล่าสุด (บาท) * _____

D. หลักประกัน

D1 ทรัพย์สินที่จะใช้เป็นหลักประกัน *

- ☐ สถานประกอบการ
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
- ☐ ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
- ☐ รถยนต์ จักรยานยนต์
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
- ☐ เครื่องจักร
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
- ☐ สินทรัพย์ทางการเงิน เช่น เงินฝาก พันธบัตร หุ้น
ราคาตลาดในปัจจุบัน (บาท) _____ ตัดภาระหนี้ (บาท) _____
- ☐ ไม่มี

E. ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ

E1 สถานะหนี้ในปัจจุบันของเจ้าของกิจการ *

- ☐ ไม่มีหนี้
☐ ปกติ (ไม่เคยปรับโครงสร้างหนี้)
☐ ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน
☐ ค้างชำระเกิน 3 เดือน
☐ เคยปรับโครงสร้างหนี้และชำระหนี้ได้ตามสัญญา (ตอบข้อถัดไป)
☐ อยู่ในกระบวนการทางกฎหมาย

E2 ถ้าเคยปรับโครงสร้างหนี้ เริ่มจ่ายค้างงวดตั้งแต่เมื่อไหร่

(เดือน xx ปี xx) _____

E3 สถานะหนี้ในปัจจุบันของกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม *

- ☐ ไม่มีหนี้
☐ ปกติ (ไม่เคยปรับโครงสร้างหนี้)
☐ ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน
☐ ค้างชำระเกิน 3 เดือน
☐ เคยปรับโครงสร้างหนี้และชำระหนี้ได้ตามสัญญา (ตอบข้อถัดไป)
☐ อยู่ในกระบวนการทางกฎหมาย

E4 ถ้ากรรมการเคยปรับโครงสร้างหนี้ ตั้งแต่เมื่อไหร่

(เดือน xx ปี xx) _____

F. ความสามารถในการแข่งขัน

F1 รายได้ของกิจการในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา *

- ☐ ลดลงทุกปี
☐ ลดลงเพียง 1-2 ปี
☐ คงที่
☐ เพิ่มขึ้น 1-2 ปี
☐ เพิ่มขึ้นทุกปี

F2 กำไรของกิจการในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา *

- ☐ ขาดทุนทุกปี
☐ ขาดทุนบางปี กำไรบางปี
☐ กำไรเท่า ๆ กันทุกปี
☐ กำไรเพิ่มขึ้นทุกปี
☐ ไม่รู้

F3 ความสามารถบริหารสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือ โดยคำนึงถึงค่าใช้จ่ายในการสต็อกสินค้า *

- ☐ ไม่มีการบริหารสต็อกสินค้า
☐ มีการบริหารสต็อกสินค้าด้วยวิธีอย่างง่าย เช่น จัดบันทึก วางเป็นหมวดหมู่
☐ มีการบริหารสต็อกสินค้าอย่างเป็นระบบ เช่น มีรหัสสินค้า ระบุตำแหน่ง มีป้ายบอกตำแหน่ง
☐ ใช้ระบบไอที/โปรแกรมการบริหารสต็อกสินค้า
☐ ใช้ระบบการบริหารสต็อกและเชื่อมโยงกับระบบอื่น เช่น ระบบบัญชี

F4 มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการตามความต้องการของลูกค้า *

- ☐ ไม่มีและไม่สนใจ
- ☐ ไม่มี แต่สนใจ โดยเริ่มมีการศึกษาความต้องการของลูกค้า
- ☐ ไม่มี แต่ให้ความสำคัญ โดยใช้บริการจากหน่วยงานวิจัย เช่น สถาบันการศึกษา หน่วยงานวิจัยต่าง ๆ
- ☐ มีความสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการให้ตรงใจได้บ้าง
- ☐ มีความสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการให้ตรงใจได้เป็นส่วนใหญ่

F5 ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีนวัตกรรม/ผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าให้กับลูกค้า *

- ☐ ไม่มีนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ใหม่ แต่ไม่แตกต่างกับคู่แข่ง
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง แต่ยังไม่สร้างรายได้
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง สร้างรายได้ให้เพียงระยะสั้น
- ☐ มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

F6 ช่องทางการขายสินค้า/บริการ *

- ☐ ขายทางหน้าร้านของตนเอง
- ☐ ฝากห้าง/ร้านจำหน่าย
- ☐ ขายทางสื่อออนไลน์ เช่น Tik Tok, Facebook, Instagram
- ☐ ขายทางแพลตฟอร์ม e-commerce เช่น Shopee, Lazada

G. ความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ

G1 แนวทางการบริหารจัดการของเจ้าของกิจการ *

- ☐ เจ้าของกิจการทำทุกอย่างด้วยตัวเอง
- ☐ เจ้าของบริหารจัดการด้วยตัวเอง และกระจายงานลูกน้องช่วย
- ☐ เจ้าของบริหารจัดการด้วยตัวเอง และมอบหมายให้พนักงานรับผิดชอบแทนได้
- ☐ บริหารงานแบบกงสี

G2 ระบบบัญชีและการเงินของกิจการ *

- ☐ ไม่จัดบันทึกยอดขาย ต้นทุน
- ☐ จัดบันทึกยอดขาย ต้นทุนไว้ โดยเจ้าของกิจการเอง
- ☐ รวบรวมเอกสารเพื่อส่งสำนักงานบัญชี
- ☐ จัดทำบัญชีภายในของตนเอง

G3 การแบ่งแยกรายได้/ทรัพย์สินของเจ้าของและของกิจการอย่างชัดเจน *

- ☐ ไม่มีการแบ่ง
- ☐ มีการแบ่งรายได้
- ☐ มีการแบ่งทรัพย์สิน
- ☐ มีการแบ่งทั้งทรัพย์สินและรายได้

G4 ความเข้าใจข้อมูลการเงินเพื่อนำมาใช้วางแผนการดำเนินงาน *

- ☐ ไม่เข้าใจงบการเงิน
- ☐ เข้าใจงบการเงิน แต่ไม่ทราบว่าจะนำมาใช้อย่างไร
- ☐ นำข้อมูลงบการเงินมาใช้วางแผนการดำเนินงาน
- ☐ นำข้อมูลงบการเงินมาใช้วางแผนและปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้

G5 หากเกิดเหตุฉุกเฉิน ท่านมีสภาพคล่องเพียงพอประคองธุรกิจได้กี่เดือน *

- ☐ ไม่เกิน 1 เดือน
- ☐ ประมาณ 2-3 เดือน
- ☐ ประมาณ 4-6 เดือน
- ☐ มากกว่า 6 เดือน

G6 ท่านมีรายได้ผ่านบัญชีธนาคารหรือไม่ อย่างไร *

- ☐ รายได้เข้าบัญชี > 80%
- ☐ รายได้เข้าบัญชี 50-80%
- ☐ รายได้เข้าบัญชี < 50%

H. แผนธุรกิจ

H1 วัตถุประสงค์การขอสินเชื่อ *

- ☐ ขยายกิจการ / ซื้อใหม่
- ☐ ปรับปรุงซ่อมแซม
- ☐ เงินทุนหมุนเวียน
- ☐ ไม่แน่ใจ

H2 วงเงินสินเชื่อที่ต้องการเพิ่มเติมจากที่มีอยู่ (บาท) * _____

H3 ระยะเวลาในการผ่อนชำระที่ต้องการ (ปี) * _____

H4 ท่านสามารถประมาณการรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขอสินเชื่อครั้งนี้ได้หรือไม่ *

- ☐ ได้ คาดว่ามีรายได้เพิ่ม (บาท/เดือน) _____
- ☐ ได้ คาดว่ามีรายได้เพิ่ม (% จากปัจจุบัน) _____
- ☐ คาดการณ์ไม่ได้

H5 ท่านสามารถประมาณการรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการขอสินเชื่อครั้งนี้ได้หรือไม่ *

- ☐ ได้ คาดว่ามีรายจ่ายเพิ่ม (บาท/เดือน) _____
- ☐ ได้ คาดว่ามีรายจ่ายเพิ่ม (% จากปัจจุบัน) _____
- ☐ คาดการณ์ไม่ได้

H6 ท่านมีแผนงานรองรับ หากรายได้และรายจ่ายไม่เป็นไปตามประมาณการหรือไม่ *

- ☐ มีแผนรองรับ และมีประมาณการตัวเลข
- ☐ มีแผน แต่ไม่เคยประมาณการตัวเลข
- ☐ ไม่มี

หมายเหตุ ☐ หมายถึง เลือกได้ 1 ตัวเลือก
☐ หมายถึง เลือกได้มากกว่า 1 ตัวเลือก

รายงานผลการประเมินโอกาสในการขอสินเชื่อ (นิติบุคคล)

บริษัท XXXXXXXXXXXX จำกัด

*ข้อมูลทางการเงินที่ยื่นต่อสรรพากรปีล่าสุด

โดย xxxxxxxxxxxxxxxx

ต้องการยื่นกู้	3,000,000 บาท	อายุ	xx ปี
ระยะเวลา	30 ปี		
วัตถุประสงค์ในการกู้	ขยายกิจการ / ซื้อใหม่ ,เงินหมุนเวียน ,ไม่แน่ใจ	อายุธุรกิจ	มากกว่า 3-5 ปี
ประเภทธุรกิจ	อสังหาริมทรัพย์ เช่น รับเหมาก่อสร้าง ผู้พัฒนาอสังหาฯ		

ความสามารถในการชำระหนี้

รายได้ปีล่าสุด	5,000,000 บาท/ปี	ชำระหนี้ปีล่าสุด (ทั้งเงินเดือนและดอกเบี้ย)	- บาท/ปี
ต้นทุนสินค้า	60 % ของยอดขาย	ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,815,035 บาท
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,250,000 บาท/ปี	ยอดหนี้คงเหลือ	- บาท
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	750,000 บาท/ปี	อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ สัดส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น D/E ratio 0.0 สัดส่วน EBIT ต่อดอกเบี้ย (ICR) ไม่สามารถคำนวณได้ สัดส่วน EBITDA/ ค่าวงรวม (DSCR) 2.4 ผลประกอบการปีล่าสุด กำไรสุทธิ	
ดอกเบี้ยจ่าย (หนี้เดิม)	- บาท/ปี		
+ ค่าเสื่อมราคา	- บาท/ปี		
EBITDA	750,000 บาท/ปี		
ค่าวงใหม่	318,238 บาท/ปี		

ความสามารถในการแข่งขัน

รายได้ในช่วง 3 ปี	เพิ่มขึ้นทุกปี
กำไรในช่วง 3 ปี	กำไรเพิ่มขึ้นทุกปี
สามารถบริหารสินค้าหรือวัตถุดิบ	ไม่มีการบริหารสต็อกสินค้า
สามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการตามความต้องการของลูกค้า	มีความสามารถปรับเปลี่ยนสินค้า/บริการให้ตรงใจได้บ้าง
ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีนวัตกรรม/ผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าให้กับลูกค้า	มีผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง แต่ยังไม่สร้างรายได้

แผนธุรกิจ

ประเมินรายได้ที่เพิ่มขึ้น	1,000,000 บาท/ปี	ประเมินรายจ่ายที่เพิ่มขึ้นได้	1,000,000 บาท/ปี
มีแผนงานรองรับ หากรายได้/รายจ่ายไม่เป็นตามคาด	มีแผนรองรับ และมีประมาณการตัวเลข		

ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ

สถานะหนี้ของกิจการ	ไม่มีหนี้	วันที่ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ (หากมี)	-
สถานะหนี้ของกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม	ปกติ	วันที่ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ (หากมี)	-

ความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ

ระบบบัญชีและการเงิน	รวบรวมเอกสารเพื่อส่งสำนักงานบัญชี	การแบ่งแยกรายได้	ไม่มีการแบ่ง
เดินบัญชี Bank Statement	รายได้เข้าบัญชี < 50%	สภาพคล่อง สำหรับฉุกเฉิน	ประมาณ 4-6 เดือน
แนวทางการบริหารจัดการ	เจ้าของบริหารจัดการด้วยตัวเอง และกระจายงานให้ลูกน้องช่วย		

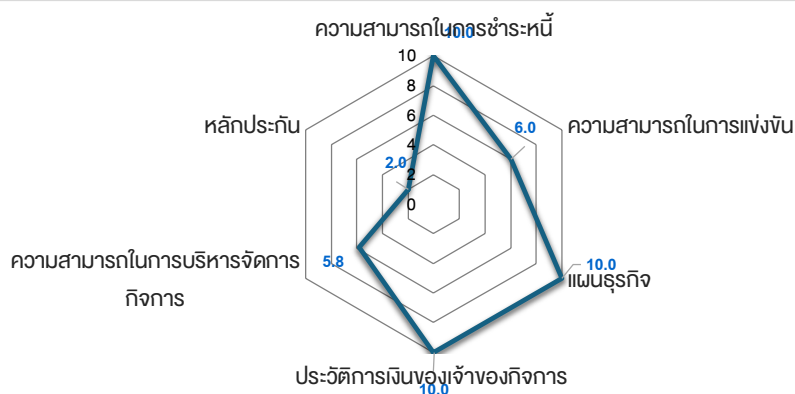
หลักประกัน

มูลค่าสินทรัพย์	- บาท	สินทรัพย์ติดภาระหนี้	- บาท
-----------------	-------	----------------------	-------

อักษรสีแดง หมายถึงควรพิจารณาปรับปรุง

*อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ
 อัตราส่วน D/E บอกว่าบริษัทมีหนี้สินเป็นกี่เท่าของส่วนของผู้ถือหุ้นควรมีค่าต่ำจะแสดงถึงอัตราการก่อหนี้ต่ำ
 อัตราส่วน ICR ควรมีค่าสูงจะแสดงถึงการมีรายได้เพียงพอชำระดอกเบี้ย
 อัตราส่วน DSCR ควรมีค่าสูงจะแสดงถึงการมีรายได้เพียงพอชำระดอกเบี้ยและค่าวง

ผลการประเมินโอกาสในการยื่นขอสินเชื่อธุรกิจ



ผลการประเมิน

B

ผลการประเมิน

A >> มีโอกาสสูงที่จะได้สินเชื่อ

B >> มีโอกาสที่จะได้สินเชื่อบางแห่ง ควรเพิ่มศักยภาพด้านที่ยังเป็นจุดอ่อนให้ดีขึ้นก่อน

C >> ต้องเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้ หรือปรึกษาหมอนี้ เพื่อดูแลประวัติการเงิน

ความสามารถในการชำระหนี้ 10.0/10

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

ความสามารถในการแข่งขัน 6.0/10

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

แผนธุรกิจ 10.0/10

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ 10.0/10

คุณทำด้านนี้ได้ดีแล้ว

ความสามารถในการบริหารจัดการกิจการ 5.8/10

คำแนะนำ

ควรแบ่งแยกรายได้จากกิจการ ออกจากการใช้จ่ายส่วนตัว
การเดินบัญชีธนาคารมากขึ้นช่วยเพิ่มโอกาสการขอสินเชื่อ

หลักประกัน 2.0/10

คำแนะนำ

ควรเลือกสินเชื่อที่มี บสย. ค้ำประกัน

Appendix 3: ผลวิเคราะห์การประเมินความพร้อมในการขอสินเชื่อ

จากการแบ่งกลุ่มผู้เข้าร่วมโครงการออกเป็น 2 ประเภท (บุคคลธรรมดา 14 ราย และนิติบุคคล 18 ราย) พบว่าทั้งสองกลุ่มมีความพร้อมในการขอสินเชื่อเพิ่มขึ้น

ผลการเปรียบเทียบระดับคะแนนก่อน-หลังร่วมโครงการ (pre-test และ post-test)

- **คะแนนเริ่มต้น (pre-test): นิติบุคคล** มีคะแนนเริ่มต้นสูงกว่าบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน (7.0 เทียบกับ 5.8) สะท้อนว่า ธุรกิจที่มีโครงสร้างเป็นนิติบุคคลมีความพร้อมเชิงระบบ (เช่น การทำบัญชี, การจัดการเอกสาร) ที่ดีกว่าตั้งแต่แรก
- **ระดับการพัฒนา** ทั้งสองกลุ่มมีพัฒนาการที่ใกล้เคียงกัน แสดงว่าโครงการนี้สามารถยกระดับความพร้อมได้ในอัตราที่เท่ากัน ไม่ว่าธุรกิจจะมีโครงสร้างใด

กลุ่มธุรกิจ	คะแนนเฉลี่ย ก่อนเข้าโครงการ	คะแนนเฉลี่ย หลังเข้าโครงการ
บุคคลธรรมดา (14 ราย)	5.8	5.9
นิติบุคคล (18 ราย)	7.0	7.2

การวิเคราะห์ระดับคะแนน ตามเกณฑ์พิจารณาสินเชื่อ (6 ด้านหลัก)

ปัจจัยที่สถาบันการเงินใช้พิจารณา	เปรียบเทียบคะแนนก่อน-หลังเข้าโครงการ		
	รวม	บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
1. แผนธุรกิจ	0.0 (8.0 >> 8.0)	0.0 (7.4 >> 7.4)	0.0 (8.4 >> 8.4)
2. ความสามารถบริหารกิจการ	0.2 (5.8 >> 6.0)	0.2 (3.9 >> 4.1)	0.1 (7.4 >> 7.5)
3. ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ	0.3 (6.9 >> 7.2)	0.0 (6.0 >> 6.0)	0.5 (7.6 >> 8.1)
4. ความสามารถในการชำระหนี้	0.4 (5.8 >> 6.2)	-0.1 (5.6 >> 5.5)	0.7 (6.0 >> 6.7)
5. หลักประกัน	0.1 (6.0 >> 6.1)	0.4 (6.4 >> 6.8)	-0.2 (5.8 >> 5.6)
6. ความสามารถในการแข่งขัน	0.1 (6.1 >> 6.2)	0.4 (5.3 >> 5.7)	-0.2 (6.7 >> 6.5)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ หมายถึง (คะแนน Pre-Test >> คะแนน Post-Test)

ผลการเปรียบเทียบระดับคะแนนหลังร่วมโครงการ และ คะแนนของกลุ่มอ้างอิง

จากการวิเคราะห์ระดับคะแนนหลังเข้าร่วมโครงการ เทียบกับ ระดับคะแนนของ **กลุ่มอ้างอิง หรือผู้ที่ได้รับสินเชื่อแล้วจากสถาบันการเงินพันธมิตรในโครงการ** ทำให้สามารถกำหนด "**คะแนนเป้าหมาย**" หรือ "**คะแนนขั้นต่ำ**" ที่ควรทำได้เพื่อเพิ่มโอกาสในการขอสินเชื่อ และระบุจุดพัฒนาได้อย่างชัดเจน

คะแนนขั้นต่ำที่ควรทำได้ เพื่อมีโอกาสสูงในการได้รับสินเชื่อ ซึ่งเป็นคะแนนต่ำสุดของกลุ่มอ้างอิงที่ผ่านเกณฑ์อนุมัติแล้ว

ประเภทธุรกิจ	คะแนนเฉลี่ย หลังร่วมโครงการ	คะแนนเป้าหมาย (คะแนนขั้นต่ำของผู้ที่ได้รับสินเชื่อแล้ว)
บุคคลธรรมดา	5.9	6.6
นิติบุคคล	7.2	8.8

การวิเคราะห์ระดับคะแนน ตามเกณฑ์พิจารณาสินเชื่อ (6 ด้านหลัก)

เกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อ	บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
1. แผนธุรกิจ	0.7 (7.4 >> 6.7)	-1.6 (8.4 >> 10)
2. ความสามารถ - บริหารกิจการ	-2.2 (4.1 >> 6.3)	-1.2 (7.5 >> 8.7)
3. ประวัติการเงินของเจ้าของกิจการ	-4.0 (6.0 >> 10)	-1.9 (8.1 >> 10)
4. ความสามารถ - ในการชำระหนี้	0.5 (5.5 >> 5.0)	-0.1 (6.7 >> 6.8)
5. หลักประกัน	1.8 (6.8 >> 5.0)	3.6 (5.6 >> 2.0)
6. ความสามารถ - ในการแข่งขัน	1.4 (5.7 >> 4.3)	-1.8 (6.5 >> 8.3)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บ หมายถึง (คะแนนหลังร่วมโครงการ >> คะแนนกลุ่มอ้างอิง)

Appendix 4: แบบประเมินปิดโครงการ

แบบประเมินหลังจบโครงการ (สำหรับเจ้าของธุรกิจ)

ชื่อผู้ประกอบการ _____

แบบสอบถาม ด้าน NEED

	0) ไม่เคยใช้	1) ไม่สนใจเลย	2) น้อย	3) มาก	4) มากที่สุด
ภาพรวม					
ที่ปรึกษาทางการเงิน					
แบบประเมินความพร้อมในการยื่นสินเชื่อ					
บทบาทพี่เลี้ยง					
Workshop					
คอร์สอบรมออนไลน์					

หากมีการขยายโครงการนี้ต่อในรุ่นที่ 2 อยากให้เพิ่มเติมด้านใด?

ท่านเห็นว่าโครงการนี้มีประโยชน์ต่อกลุ่มใด?

แบบสอบถาม ด้าน Impact

1. เปรียบเทียบ “ทัศนคติ” ในแต่ละข้อ ก่อนเข้าโครงการและหลังเข้าโครงการ

หลังเข้าโครงการ...	1) ลดลงมาก	2) ลดลง	3) เท่าเดิม	4) เพิ่มขึ้น	5) เพิ่มขึ้นมาก
1. ท่านสามารถตัดสินใจในการขอสินเชื่อได้อย่างมั่นใจ					
2. ท่านหาตัวช่วยด้านการเงินธุรกิจได้ง่ายขึ้น					
3. ท่านรู้ปัจจัยที่ธนาคารใช้พิจารณาสินเชื่อ					
4. มีแนวทางปิด gap จุดอ่อนธุรกิจของท่าน					

2. เปรียบเทียบ “พฤติกรรม” ในแต่ละข้อ ก่อนเข้าโครงการและหลังเข้าโครงการ

หลังเข้าโครงการ...	1) ยังไม่คิดจะทำ	2) กำลังคิดจะทำ	3) เริ่มทำหลังเข้า	4) เริ่มทำก่อนเข้า
1. บันทึกบัญชี / ทำบัญชีเดียว / ทำความเข้าใจงบการเงินธุรกิจตัวเอง				
2. แยกเงินส่วนตัว และเงินธุรกิจ				
3. ปรับธุรกิจ เพื่อบริหารสภาพคล่องก่อนการกู้เพิ่ม				
4. ทำแผนธุรกิจ ก่อนกู้				

แบบประเมินปิดโครงการ (สำหรับพี่เลี้ยง)

ผู้ประกอบการราย _____

1. จำนวนแหล่งรายได้ / ธุรกิจ
2. ระดับความเข้าใจในธุรกิจตัวเอง³ >> มาก กลาง น้อย
3. ระดับความรู้ด้านการเงิน⁴ >> มาก กลาง น้อย
4. ลักษณะการดูแลน้องเลี้ยง

แบบสอบถาม ด้าน NEED

ความสนใจในการร่วมทำกิจกรรม	1) ไม่สนใจเลย	2) น้อย	3) มาก	4) มากที่สุด
1. Workshop				
2. ที่ปรึกษาทางการเงิน				
3. แบบทดสอบ				
4. ขอคำแนะนำจากพี่เลี้ยง				

สิ่งที่ SMEs ต้องการ จากการสังเกต (โดยที่ SMEs อาจไม่รู้ตัว)

แบบสอบถาม ด้าน Impact

โครงการมีประโยชน์กับ SMEs ระดับไหน (คำถามปลายเปิด)

- ไม่มี เพราะ _____
- มีประโยชน์ ด้านใดบ้าง (เช่น ช่วยให้มีความรู้ เข้าใจ ช่วยให้มั่นใจ/ตัดสินใจดีขึ้น ช่วยปิด gap ในการเข้าถึงสินเชื่อ)

³ระดับความเข้าใจในธุรกิจตัวเอง วัดจาก 3 คำถามย่อย หากตอบได้ 2-3 ข้อ = มาก / 1 ข้อ = ปานกลาง / ตอบไม่ได้เลย = น้อย

1. รุ้ยอดขายและต้นทุนธุรกิจ
2. รู้จุดอ่อน-จุดแข็งของธุรกิจ
3. แนวทางการเพิ่มยอดขาย (วัดตอนคุยกับที่ปรึกษาฯ)

⁴ระดับความรู้ด้านการเงิน วัดจาก 4 คำถามย่อย หากตอบได้ 3-4 ข้อ = มาก / 1-2 ข้อ = ปานกลาง / ตอบไม่ได้เลย = น้อย

1. ไม่ใช้เงินปะปนระหว่างแต่ละธุรกิจและส่วนตัว
2. รู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่หลากหลายและเลือกที่เหมาะสมกับตัวเองได้
3. ใช้ตัวเลขทางการเงิน ช่วยตัดสินใจในการทำธุรกิจ
4. เข้าใจงบการเงิน หรือ ติดตามยอดขาย-ค่าใช้จ่ายสม่ำเสมอ

Appendix 5: กรณีศึกษา

กรณีตัวอย่างที่ 1: การแยกบัญชีเพื่อค้นพบสาเหตุของการขาดสภาพคล่อง

ปัญหาที่แท้จริง:

“ธุรกิจผลิตผลไม้แช่แข็งและธุรกิจบ้านเช่า” โดยเจ้าของกิจการใช้ **“การทำบัญชีรวม”** กระแสเงินสดของสองธุรกิจเข้าด้วยกัน ทำให้เมื่อบ้านเช่าขาดรายได้หนักช่วงโควิด แต่ยังมีภาระผ่อน ผู้ประกอบการจึงนำกระแสเงินสดจากธุรกิจหลักที่ยังแข็งแรงมาโปะหนี้ และใช้บัตรเครดิตเพื่อหมุนค่าใช้จ่าย ผลคือ **ไม่เห็นภาพกระแสเงินสดที่แท้จริง** และระบุแหล่งปัญหาผิดพลาดอย่างสิ้นเชิง โดย**เข้าใจว่าธุรกิจโดยรวมขาดสภาพคล่อง**สถานการณ์ดังกล่าวทำให้ต้องตัดสินใจ**กู้เงินเพิ่ม** ทั้งที่ปัญหาทางการเงินที่แท้จริงเกิดจากธุรกิจบ้านเช่าแต่เพียงอย่างเดียว การไม่สามารถแยกแยะได้ว่าส่วนใดสร้างปัญหา จึงนำไปสู่การแก้ไขที่ผิดจุด

แนวทางการแก้ไข:

ทีมที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญแนะนำให้ใช้กลยุทธ์สำคัญที่สุดคือ **การแยกบัญชีธุรกิจอย่างชัดเจน**

1. **แยกบัญชีและงบการเงิน:** จัดทำงบการเงินและกระแสเงินสดของธุรกิจผลไม้แช่แข็งและธุรกิจบ้านเช่าแยกกัน
2. **ระบุปัญหาที่แท้จริง:** พบว่าธุรกิจผลไม้แช่แข็งยังคงแข็งแรงและมีสภาพคล่องดี ปัญหาสภาพคล่องทั้งหมดมาจากธุรกิจบ้านเช่า
3. **การปรับโครงสร้างหนี้:** แนะนำปรับโครงสร้างหนี้บัตรเครดิตและให้ขายบ้านเช่าบางส่วน เพื่อลดภาระหนี้รายเดือนโดยรวม

กรณีตัวอย่างที่ 2: การตัดสินใจลงทุนโดยอิงจากจุดแข็งของธุรกิจและความต้องการของลูกค้า

ปัญหาที่แท้จริง:

“ธุรกิจร้านเค้กสร้างสรรค์” ซึ่งมียอดขายหลักจากการสั่งล่วงหน้า ต้องการกู้เงินเพื่อเปิดหน้าร้านตามกระแส โดยคาดหวังเพิ่มยอดขาย อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์พบว่า การลงทุนนี้อาจไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมลูกค้าประจำ ซึ่งเน้นการสั่งและรับสินค้าตามนัด ไม่ใช่การเลือกซื้อจากหน้าร้าน เนื่องจากธุรกิจเน้นงานฝีมือเฉพาะทาง ทำให้มีกำลังการผลิตจำกัด การขยายหน้าร้านจึงอาจเพิ่มภาระการผลิตจนกระทบต่อคุณภาพสินค้าที่เป็นจุดแข็ง ดังนั้น การลงทุนเปิดหน้าร้านจึงมีความเสี่ยงที่จะ **สร้างภาระหนี้สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ตามเป้าหมาย** และไม่สามารถเพิ่มยอดขายหรือกำไรได้อย่างยั่งยืน

แนวทางการแก้ไข:

ทีมที่ปรึกษาแนะนำให้ผู้ประกอบการ **โฟกัสและต่อยอดจากจุดแข็งเดิม** แทนการลงทุนในหน้าร้านที่ไม่จำเป็น โดยเน้นการ **พัฒนารายการสินค้าใหม่** ที่ใช้ความคิดสร้างสรรค์ และ **ขยายช่องทางออนไลน์** รวมถึงระบบการสั่งซื้อล่วงหน้าให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น การปรับกลยุทธ์ให้ตรงกับพฤติกรรมลูกค้าประจำเช่นนี้ จะช่วยเพิ่มมูลค่าการสั่งซื้อและยอดขายหลัก ผลลัพธ์คือ ธุรกิจสามารถ **เพิ่มโอกาสสร้างรายได้ที่ยั่งยืน** โดยไม่ต้องแบกรับภาระหนี้สินและความเสี่ยงจากการลงทุนที่ไม่ตอบโจทย์ตลาดเฉพาะกลุ่ม

กรณีตัวอย่างที่ 3: การปรับกลยุทธ์และจัดการซัพพลายเชนเพื่อสร้างความยืดหยุ่นทางการเงิน

ปัญหาที่แท้จริง:

“ธุรกิจให้บริการตัดสูทคุณภาพสูง (High-End Tailoring)” เน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติเป็นหลัก ทำให้ธุรกิจสะดุดและขาดรายได้ทันทีในช่วงการระบาดของโควิด-19 เนื่องจากไม่มีลูกค้าต่างชาติเข้าประเทศ การที่รายได้หลักผูกโยงกับตลาดเดียวทำให้การฟื้นตัวเป็นไปได้ยาก ประกอบกับการบริหารต้นทุนด้วยการ **ซื้อผ้ามาเป็นม้วน (volume purchase)** เพื่อให้ได้ราคาต้นทุนที่ถูกกว่าในการรองรับงานคุณภาพสูง ทำให้มีผ้าส่วนเกินคงค้างอยู่ในสต็อกเป็นจำนวนมาก เงินทุนจึงถูกพักไว้ในรูปของสินค้าคงคลัง และทำให้กระแสเงินสดติดตัว

แนวทางการแก้ไข:

ทีมที่ปรึกษาเน้นการ **ปรับกลยุทธ์เพื่อกระจายความเสี่ยง** และ **เพิ่มประสิทธิภาพการใช้เงินทุน** โดยแนะนำให้ผู้ประกอบการขยายฐานลูกค้าในประเทศ และรับงาน **ตัดสูทองค์กร** เพิ่มเติม เพื่อสร้างแหล่งรายได้ที่มั่นคงและสม่ำเสมอมากขึ้น พร้อมกันนี้ได้ปรับปรุงการจัดการซัพพลายเชน โดยเปลี่ยนจากการซื้อผ้ามาเป็นม้วน มาเป็นรูปแบบ **ซื้อผ้าตามยอดสั่งซื้อจริง (Made-to-Order)** เท่านั้น ซึ่งเป็นการ **ลดการจมเงินทุนในสินค้าคงคลัง** ลงอย่างมีนัยสำคัญ

กรณีตัวอย่างที่ 4: การจัดการสินค้าคงคลังและสภาพคล่องของธุรกิจเทียนหอม

ปัญหาที่แท้จริง:

“ธุรกิจเทียนหอม” มีกลยุทธ์ที่ดีด้วยการผลิตสินค้าหลากหลายกลิ่นเพื่อขยายฐานลูกค้า ทำให้มียอดขายต่อเนื่อง แต่กลยุทธ์นี้ส่งผลให้ต้อง **สต็อกสินค้าคงคลังจำนวนมากเกินความจำเป็น** ด้วยเหตุนี้ เงินทุนของกิจการจึงไป **“จม” อยู่ในสต็อก** แทนที่จะเป็นเงินสดหมุนเวียน ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นแต่เพียงผลลัพธ์ว่าธุรกิจขาดสภาพคล่อง จึงเกิดความเข้าใจว่าปัญหาคือการขาดแคลนเงินทุน และมีความต้องการขอสินเชื่อเพิ่มเติม เพื่อนำมาเสริมสภาพคล่องที่หายไป

แนวทางการแก้ไข:

ทีมที่ปรึกษาทางการเงินเน้นการ **ปรับปรุงประสิทธิภาพภายใน** ก่อนการกู้หนี้ โดยเริ่มจากการ **วิเคราะห์ต้นทุนและยอดขายอย่างละเอียด** ของเทียนหอมแต่ละกลิ่น เพื่อจำแนกสินค้าที่ไม่ทำกำไรหรือหมุนเวียนช้าออกจากสินค้าหลัก จากนั้นจึงเข้าสู่ขั้นตอน **การจัดการสินค้าคงคลัง** ด้วยการลดหรือยุติการผลิตกลิ่นที่ไม่จำเป็น ผลลัพธ์คือ เงินทุนที่เคย **“จมอยู่ในสต็อก”** ถูกเปลี่ยนกลับมาเป็น **“เงินสดหมุนเวียน”** ทันที ทำให้สภาพคล่องของธุรกิจดีขึ้นอย่างมาก **โดยไม่ต้องก่อหนี้สินเพิ่มเติม**

กรณีตัวอย่างที่ 5: การควบคุมความเสียหายจาก "การรวมเงิน"

ปัญหาที่แท้จริง:

"ธุรกิจโรงงานผลิตเสื้อผ้าพื้นเมือง" ซึ่งมีผลประกอบการและกำไรที่เติบโตดี แต่เกิดปัญหาสำคัญจากการที่ **ขาดการแยกบัญชีทำธุรกิจและส่วนตัว** ทำให้มีการนำกำไรจากธุรกิจหลักไปใช้ในการลงทุนส่วนบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้อง (เช่น การซื้อบ้านส่วนตัว การลงทุนเทรดคริปโต) และการขยายธุรกิจไปยัง **ธุรกิจขนส่ง** การตัดสินใจพลาดในธุรกิจรอง (ขนส่ง) ก่อให้เกิดการขาดทุนอย่างหนัก และจำเป็นต้องดึงเงินทุนจากธุรกิจเสื้อผ้าพื้นเมืองมาพยุง จนนำไปสู่ปัญหา **เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ** และมีหนี้ค้างชำระสะสมเป็นจำนวนมาก สถานการณ์นี้ได้ลุกลามจนถึงขั้นมี **คำสั่งศาล** เข้ามาเกี่ยวข้องกับทรัพย์สินส่วนตัว ซึ่งเป็นผลจากความเชื่อมโยงของบัญชีการเงินทั้งหมด

แนวทางการแก้ไข:

เมื่อธุรกิจเข้าสู่โครงการ ทีมที่ปรึกษาทางการเงินตระหนักว่าปัญหาได้ลุกลามจนซับซ้อนและ **จำเป็นต้องจำกัดความเสียหายในทันที** จึงให้คำแนะนำหลักคือ การ **แยกบัญชีทำธุรกิจและส่วนตัวออกจากกันโดยเด็ดขาด** เพื่อให้สามารถ **เห็นปัญหาทางการเงินของแต่ละหน่วยธุรกิจได้ชัดเจน** และป้องกันไม่ให้อาหารหนี้จากส่วนที่ล้มเหลวเข้ามากระทบธุรกิจเสื้อผ้าพื้นเมืองที่มีศักยภาพ ซึ่งเป็นก้าวแรกที่สำคัญที่สุดในการกอบกู้สถานการณ์

กรณีตัวอย่างที่ 6: การจัดระเบียบหนี้สินเพื่อฟื้นธุรกิจ

ปัญหาที่แท้จริง:

"ธุรกิจตัดเย็บเสื้อผ้าเด็ก" แบบ "One-Woman Show" มีปัญหารายได้ไม่สม่ำเสมอในขณะที่รายจ่ายคงที่ เพื่อประคองสภาพคล่อง ผู้ประกอบการจึงเริ่มใช้ **บัตรเครดิตและสินเชื่อส่วนบุคคล** มาหมุนเวียนในกิจการ จนเกิดหนี้สะสมหลายก้อนที่ควบคุมไม่ได้ เมื่อต้องการเงินทุนเพื่อฟื้นฟูธุรกิจและยื่นขอกู้เงิน จึง **ไม่ได้รับการอนุมัติ** จากสถาบันการเงิน ปัญหาที่แท้จริงจึงไม่ใช่แค่ "ขาดเงินทุน" แต่คือ **การขาดการจัดการหนี้สินที่มีอยู่** ซึ่งส่งผลให้สถานะทางการเงินขาดเสถียรภาพและควบคุมไม่ได้

แนวทางการแก้ไข:

ทีมที่ปรึกษาทางการเงินเน้นการ **มองภาพรวมและจัดการหนี้สินเดิม** ก่อนหาแหล่งเงินทุนใหม่ โดยเริ่มจากการรวบรวมและจัดลำดับหนี้ทั้งหมด คำแนะนำคือ ให้วิเคราะห์และ **จัดการหนี้ที่มีดอกเบี้ยสูง** เป็นอันดับแรก พร้อมเจรจาขอปรับโครงสร้างหนี้ในส่วนที่เหลือ การดำเนินการตามแผนจัดการหนี้สินทีละส่วนสำเร็จ ทำให้ภาระหนี้เดิมลดลงและสถานะการเงินชัดเจนขึ้น ผลลัพธ์คือผู้ประกอบการ **ไม่ต้องเร่งกู้เงินเพิ่ม** อีกต่อไป และที่สำคัญที่สุดคือ **สามารถกลับมาควบคุมและวางแผนธุรกิจได้อีกครั้ง**

กรณีตัวอย่างที่ 7: การคำนวณความต้องการเงินทุนหมุนเวียน

ปัญหาที่แท้จริง:

ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจ “โรงงานผลิตเวชภัณฑ์จากลำไย” ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีนวัตกรรม และได้รับรางวัลด้านคุณภาพ ทำให้มีความมั่นใจในศักยภาพของผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการต้องการกู้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติม เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ และมองว่าการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นอุปสรรคสำคัญในการเติบโต

แนวทางการแก้ไข:

เมื่อผู้ประกอบการเข้าพบที่ปรึกษาทางการเงิน ทีมที่ปรึกษาทางการเงินไม่ได้ให้คำแนะนำเรื่องการปรับปรุงเอกสารทันที แต่ได้สอนวิธีการ **คำนวณหาความต้องการเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital Needs)** ที่แท้จริงของธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการ **เข้าใจมุมมองการวิเคราะห์สินเชื่อของสถาบันการเงิน** ทีมที่ปรึกษาทางการเงินได้จัดทำ **ตาราง Working Capital Needs** (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน appendix 6) สำหรับขยายในแต่ละปีร่วมกัน ซึ่งจากการคำนวณอย่างละเอียด พบว่า **เงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่เดิมนั้นเพียงพอแล้ว** สำหรับแผนการดำเนินงานในปัจจุบัน

Appendix 6: การวิเคราะห์ความต้องการเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital Needs)

การวิเคราะห์ความต้องการเงินทุนหมุนเวียน เป็นกระบวนการที่สำคัญที่สุดอย่างหนึ่งของสถาบันการเงินในการพิจารณาสินเชื่อ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินว่าธุรกิจของผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนเพิ่มเติมจริงหรือไม่ และวงเงินที่ขอสอดคล้องกับศักยภาพในการสร้างรายได้หรือไม่

สถาบันการเงินจะจัดทำตารางเพื่อเปรียบเทียบแหล่งที่มาของเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่ กับ **ความต้องการใช้เงินทุนที่เกิดขึ้นจริง** ในรอบการดำเนินงาน เพื่อยืนยันว่ามีความ "ขาด" หรือ "เหลือ" ของเงินทุนหมุนเวียน โดยมีองค์ประกอบ ดังนี้

Working Capital Needs ณ ยอดขาย XX บาท/เดือน			
การใช้เงินทุน		การได้เงินทุน / แหล่งเงินทุนที่มี	
1. ลูกหนี้การค้า (ต่อเดือน) จำนวนเงินที่คาดว่าจะเก็บจากลูกค้าได้	XX	1. เจ้าหนี้การค้า (ต่อเดือน) เครดิตที่ได้รับจากซัพพลายเออร์	XX
2. สต็อกสินค้า มูลค่าของสินค้าสำเร็จรูป วัตถุดิบ และบรรจุภัณฑ์ที่สำรองไว้	XX	2. สินเชื่อหมุนเวียนที่ได้ก่อนหน้า วงเงินกู้หมุนเวียนที่ได้รับอนุมัติอยู่แล้ว	XX
3. ค่าใช้จ่ายดำเนินงานเฉลี่ย (ต่อเดือน) เช่น ค่าโฆษณา ค่าคอมมิชชั่น ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าทำบัญชี	XX		
ผลรวม	XX	ผลรวม	XX

การแปลผล	
ผลรวมช่อง "การใช้เงิน" > ผลรวมช่อง "การได้เงิน"	กิจการต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติม (โอกาสสูงในการได้รับอนุมัติสินเชื่อ)
ผลรวมช่อง "การใช้เงิน" < ผลรวมช่อง "การได้เงิน"	เงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่เพียงพอแล้ว (โอกาสต่ำในการได้รับอนุมัติสินเชื่อตามวงเงินที่ขอ)

การคำนวณนี้ทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจว่า สถาบันการเงินไม่ได้พิจารณาแค่เพียง "ความต้องการ" ของลูกค้าเท่านั้น แต่เน้นที่ "ความจำเป็น" และ "ความสมเหตุสมผล" ทางการเงินตามมาตรฐานการวิเคราะห์สินเชื่อ

ตัวอย่างการคำนวณ

Working Capital Needs ณ ยอดขาย 710,000 บาท/เดือน			
การใช้เงินทุน (ล้านบาท)		การได้เงินทุน / แหล่งเงินทุนที่มี (ล้านบาท)	
1. ลูกหนี้การค้า (ต่อเดือน) จำนวนเงินที่คาดว่าจะเก็บจากลูกค้าได้ <u>วิธีคำนวณ</u> 1. ยอดขาย 0.71 ลบ. 2. การปรับลด (Discount Factor) คำนวณที่ 90% ของยอดขาย $0.71 \times 0.90 = 0.64$ 3. เครดิตเทอม 14 วัน $0.64 \times 0.5 \text{ เดือน} = 0.32$	0.32	1. เจ้าหนี้การค้า (ต่อเดือน) เครดิตที่ได้รับจากซัพพลายเออร์	0.30
2. สต็อกสินค้า มูลค่าของสินค้าสำเร็จรูป วัตถุดิบ และบรรจุภัณฑ์ที่ สำรองไว้	0.20	2. สินเชื่อหมุนเวียนที่ได้ก่อนหน้า วงเงินกู้หมุนเวียนที่ได้รับอนุมัติอยู่แล้ว	1.20
3. ค่าใช้จ่ายดำเนินงานเฉลี่ย (ต่อเดือน) เช่น ค่าโฆษณา ค่าคอมมิสชั่น ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ และ ค่าทำบัญชี	0.20		
ผลรวม	0.72	ผลรวม	1.50

ข้อสรุป: ผลรวมช่อง "การใช้เงินทุน" (0.72 ล้านบาท) < ผลรวมช่อง "การได้เงินทุน" (1.50 ล้านบาท) วิเคราะห์ได้ว่ากิจการยังคงมีเงินทุนส่วนเกินที่ใช้ในการดำเนินงาน หากกรณีนี้ต้องการขอสินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนเพิ่ม 1 ล้านบาท โอกาสที่จะได้รับอนุมัติต่ำ แต่เป็นไปได้ หากยอดขายธุรกิจมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือมีออเดอร์ล่วงหน้าก็นำมาคำนวณแล้ว ว่ามีความต้องการเงินทุนเพิ่มขึ้น