

เสริม Micro SMEs อีสาน

สร้างรากฐานสู่ความยั่งยืน





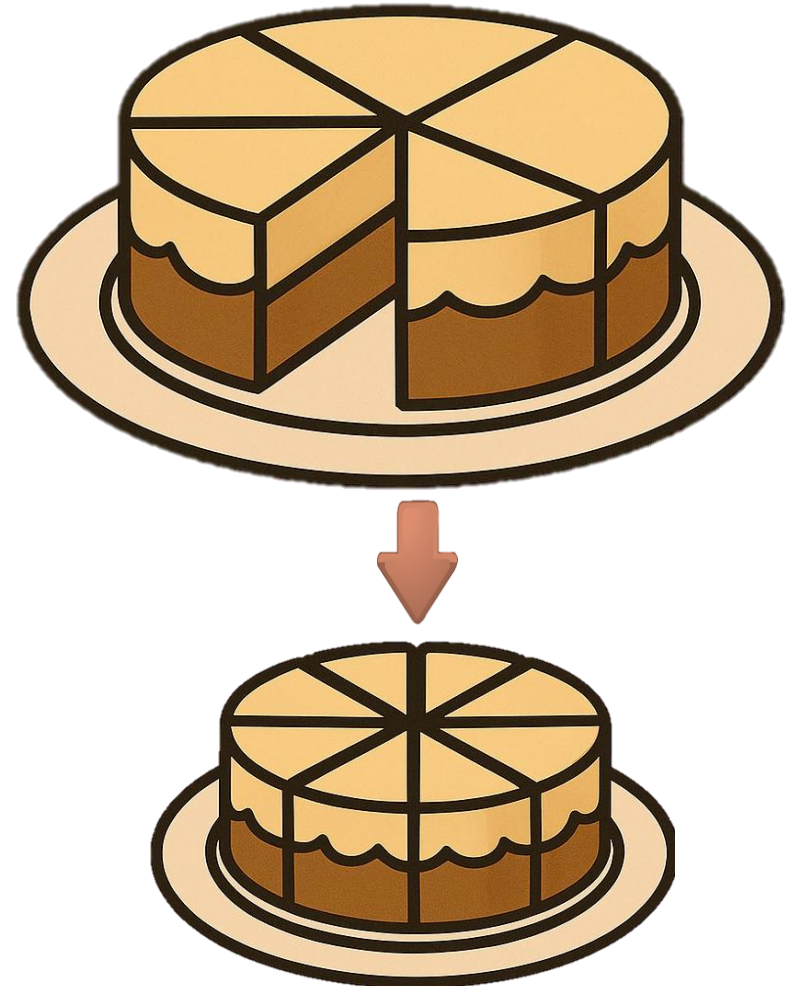
- SMEs ไทยอ่อนแอมากขึ้นจริงหรือ?
- Micro SMEs ภาคอีสาน ละเป็นยังไง?
- เข้าไม่ถึงสินเชื่อจริงหรือ?
- จะปรับตัวอย่างไรให้อยู่รอด?



SMEs ไทยอ่อนแอมากเกินจริงหรือ?

เศรษฐกิจไทยโตต่ำ และการแข่งขันรุนแรงขึ้น

- การเติบโตทางเศรษฐกิจที่เติบโตไม่เหมือนเดิม
- การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น
- ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก



ส่งผลกระทบต่อ SMEs ไทย อย่างไร?



“SMEs เผชิญปัญหาจาก**กำลังซื้อที่ลดลง**”

กำลังซื้อ/คำสั่งซื้อต่ำ **19.9%**



ต้นทุนสูง

17.3%

สภาพคล่องลด

15.7%

ดอกเบี้ยเพิ่ม

15.0%

สินค้าขายไม่ออก

13.2%

8.6%

พฤติกรรม
ผู้บริโภคเปลี่ยน

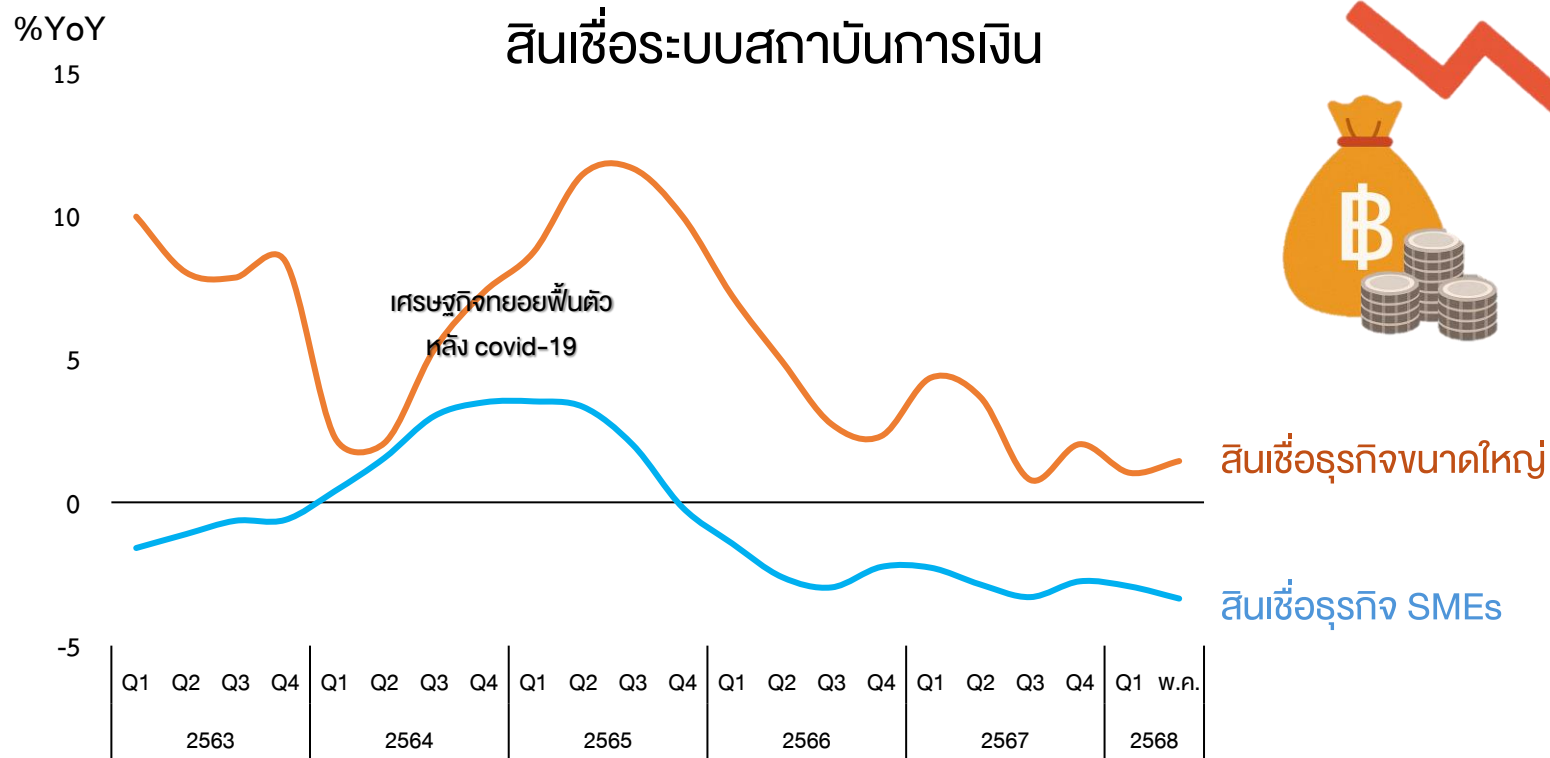
7.2%

คู่แข่งมาก

3.1%

การจ้างงาน

“สินเชื่อ SMEs หดตัวต่อเนื่อง ตามความเสี่ยงด้านเครดิตที่สูงขึ้น”

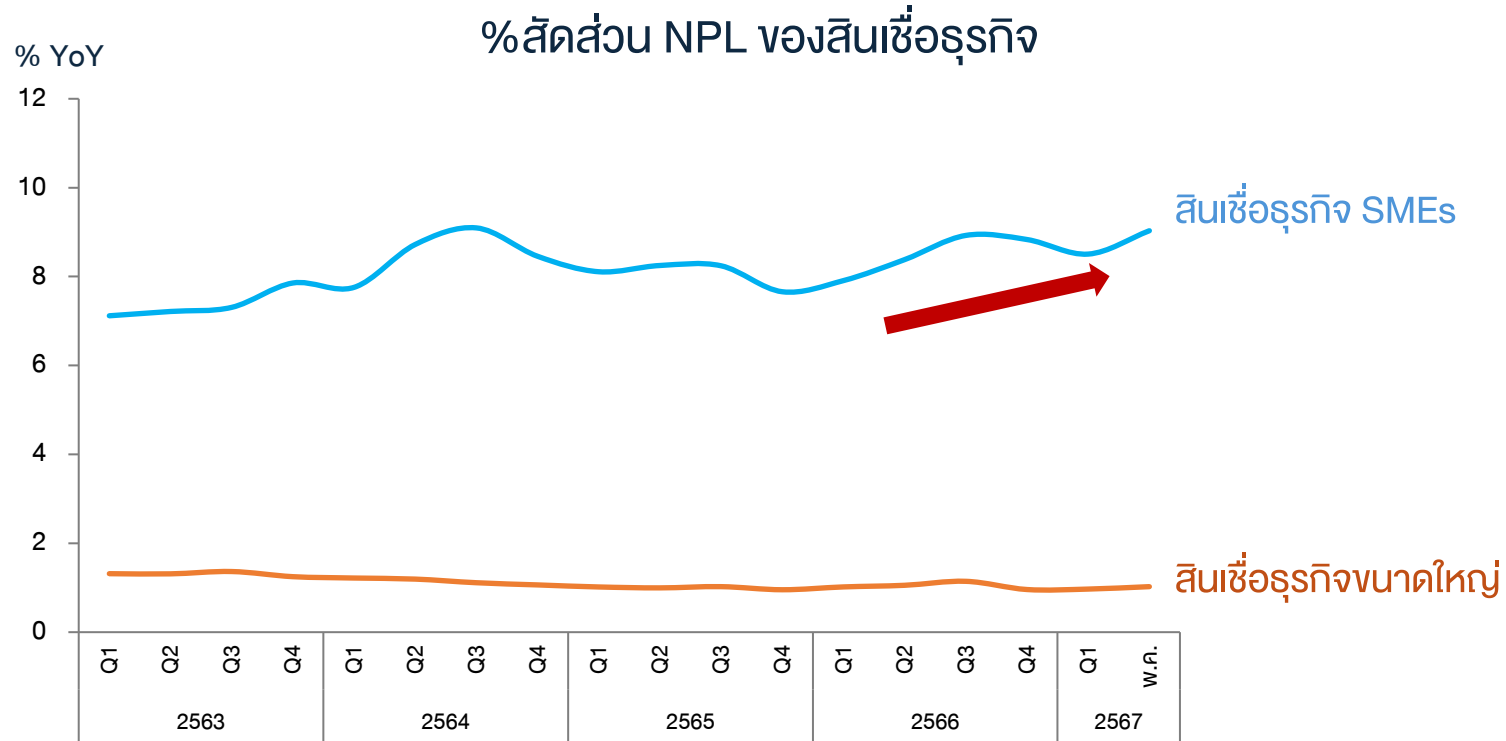


ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ: 1. สินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ วงเงินมากกว่า 500 ลบ. 2. สินเชื่อธุรกิจ SMEs วงเงินน้อยกว่าหรือเท่ากับ 500 ลบ. นิยามขนาดตาม สสว. และวงเงินสินเชื่อ

2. ยอดคงค้างสินเชื่อด้วยคุณภาพ (non-performing loan: NPL) ที่ผิดนัดชำระมากกว่า 90 วันขึ้นไป ของสินเชื่อระบบสถาบันการเงิน ประกอบด้วยระบบ สว. (รวมบริษัทลูกของ สว.) SFIs และ Non-banks ที่ไม่ใช่บริษัทลูกของ สว.

“ยอดผิดชำระหนี้เกิน 3 เดือน **เพิ่มสูงขึ้น**”



ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ: 1. สินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ (ex. ภาครัฐ) วงเงินมากกว่า 500 ลบ. ไม่รวมสินเชื่อภาครัฐ 2. สินเชื่อธุรกิจ SMEs วงเงินน้อยกว่าหรือเท่ากับ 500 ลบ. นิยามขนาดตาม สสว. และวงเงินสินเชื่อ
2. ยอดคงค้างสินเชื่อด้วยคุณภาพ (non-performing loan: NPL) ที่ผิดนัดชำระมากกว่า 90 วันขึ้นไป ของสินเชื่อระบบสถาบันการเงิน ประกอบด้วยระบบ สว. (รวมบริษัทลูกของ สว.) SFIs และ Non-banks ที่ไม่ใช่บริษัทลูกของ สว.

Micro SMEs

ภาคอีสาน เป็นอย่างไร?



เสี่ยงสะท้อนจากพ่อค้าแม่ค้าในพื้นที่ภาคอีสาน

“ตั้งแต่เปิดร้านช่วงโควิด
ไม่เคยขายไม่ดีเท่านี้มาก่อน
ปีนี้ยอดขายหายไป 20%

จะขึ้นค่าเครื่องดื่มก็ไม่กล้าขึ้น กลัวลูกค้าหาย

ทั้งๆ ที่ต้นทุนขึ้นหมดแล้ว”

ร้านกาแฟ แผงลอย



“ลูกค้าลดลง เมื่อก่อนช่วงบ่ายๆ ยังมีลูกค้าเข้าร้าน

ตอนนี้เงียบมาก จากที่เคยมีลูกค้าจ้าง
ตอนนี้ก็ไม่จ้างแล้ว ทำเองหมด”

ร้านอาหารขายส้มตำ

“ตลาดเงียบเหงา แทบไม่มีลูกค้า

เห็นแต่คนขายเยอะไปหมดแต่ไม่มีคนซื้อ”

ร้านขายอาหารตลาดนัด



ผู้ประกอบการอีสานส่วนใหญ่เป็นรายย่อย และอยู่ในภาคการค้า

92.2%

ธุรกิจขนาด Micro SMEs

ภาคการค้า 43% ภาคบริการ 30%



ภาคการผลิต 23%



ธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตร 4%



ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนตัวเองและมีเงินเชื่อกับร้านค้า

เงินทุนตัวเอง



เงินเชื่อกับร้านค้า

+



89.4%

ธุรกิจอายุมากขึ้น แต่แหล่งเงินทุนยังไม่หลากหลาย

ใช้เงินทุนตัวเอง และมีเงินเชื่อกับร้านค้า

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



ประเภทเงินทุนอื่นๆ

- มีหนี้สินระยะสั้น และยาว
- มีหนี้สินระยะสั้น
- มีหนี้สินไม่มีดอกเบี้ย
- ใช้เงินทุนตัวเองทั้งหมด

นอกจากความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

สาเหตุอะไร?

ทำให้ Micro SMEs เข้าไม่ถึงสินเชื่อ

บสย. มีประสบการณ์ให้คำปรึกษาปัญหาหนี้ธุรกิจ



ทำไม Micro SMEs อีสาน เข้าไม่ถึงสินเชื่อ?

1. ไม่ทำบัญชี
รายรับ-รายจ่าย



2. ขาดความรู้ด้าน
การบริหารจัดการ



3. ใช้เงินผิดวัตถุประสงค์/
กู้เงินผิดประเภท



4. มีปัญหาหนี้



1. ไม่ทำบัญชีรับ-จ่าย

ธุรกิจบริการ ให้เช่าชุดราตรี ชุดแฟนซี ใช้เงินทุนตัวเองเป็นหลัก



ปัญหาที่พบ

- ได้อนุมัติวงเงินไม่เพียงพอต่อความต้องการ โดยแบงก์อนุมัติ 10% ของวงเงินที่ขอ

คำแนะนำ

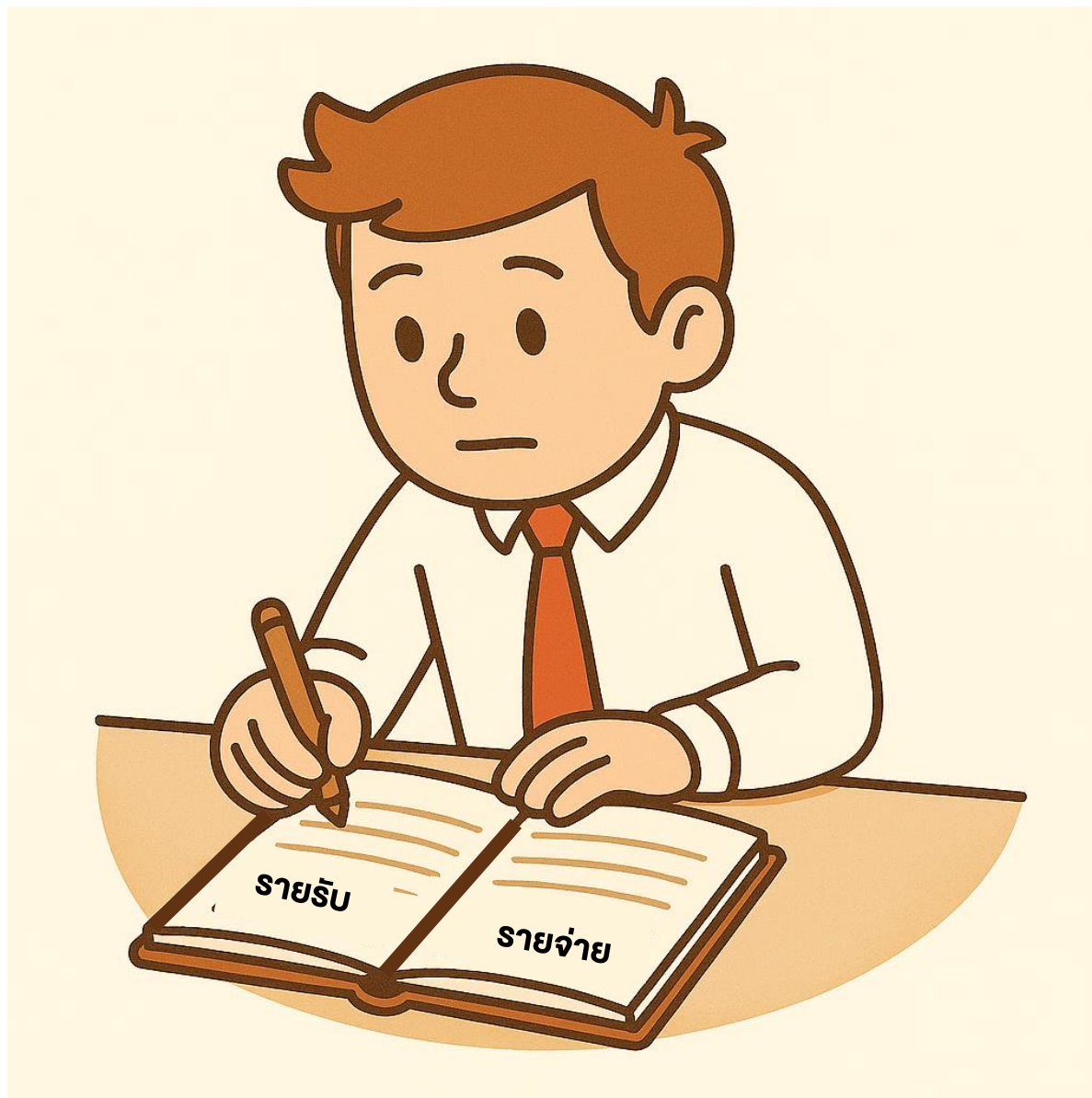
- จัดทำบัญชีรายรับ/จ่าย และเดินบัญชี (statement)
- สดวงเงิน และยื่นขอสินเชื่อ โดยเว้นระยะจากครั้งล่าสุด 6 เดือน

ผลสำเร็จ

- แบงก์เห็นความสามารถในการชำระหนี้ / ทำธุรกิจจริง
- ทำให้รู้ความสามารถในการหารายได้ของตนเอง

รู้จักตนเอง

“ทำบัญชีรับ-จ่าย
และเก็บหลักฐานใบเสร็จ”



2. ขาดความรู้ด้านการบริหารจัดการ

ธุรกิจร้านขายของชำ เปิดมานานกว่า 10 ปี

ปัญหาที่พบ

- ขาดสภาพคล่อง จากสินค้าค้างสต็อกมาก

คำแนะนำ

- จัดทำสต็อกสินค้า
- จัดทำบัญชีรายรับ/จ่าย และควบคุมต้นทุน
- ทำโปรโมชั่นเพิ่มยอดขาย

ผลสำเร็จ

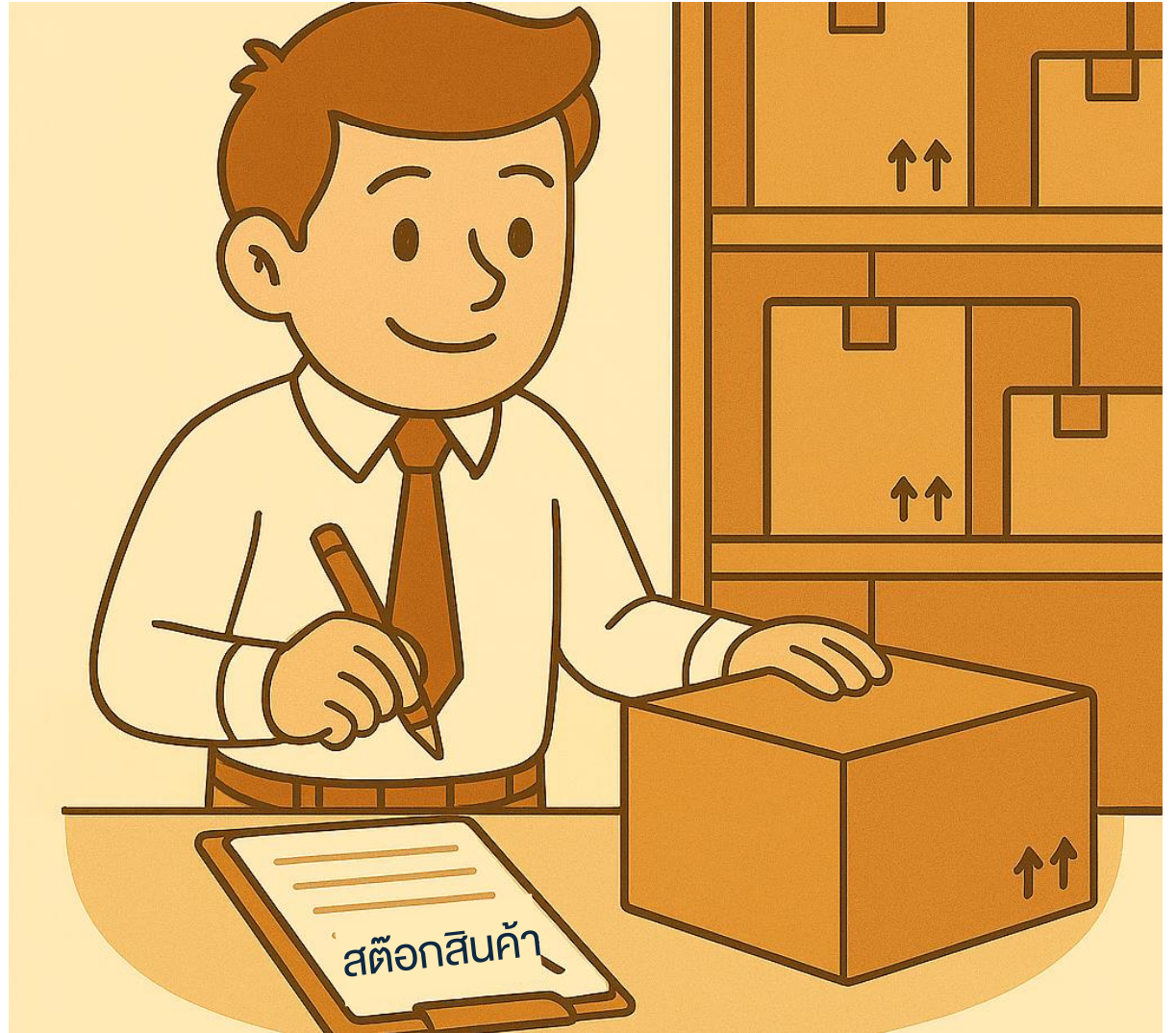
- ยอดคงค้างสต็อกลดลง
- เงินทุนหมุนเวียนดีขึ้น



รู้จัก

การบริหารจัดการ

“บริหารสต็อกดี สร้างหนี้เท่าที่จำเป็น”



3.1 ใช้เงินผิดวัตถุประสงค์

ธุรกิจล้างรถหยอดเหรียญ

ปัญหาที่พบ

- **ต้องการขอกู้เงินเพิ่ม** แต่ถูกปฏิเสธ
- **นำเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์**
เช่น เพื่อเล่นหุ้น

คำแนะนำ

- **ลดภาระหนี้** ให้ปิดหนี้บางส่วน
- **หารายได้เสริมเพื่อเพิ่มรายได้**
เช่น ให้เช่าพื้นที่หน้าร้าน

ผลสำเร็จ

ขอสินเชื่อได้ ใช้เวลากว่า 3 ปี ในการปรับธุรกิจให้มีรายได้เพิ่มและสภาพคล่อง



3.2 กู้เงินผิดประเภท

ธุรกิจร้านอาหารมังสวริต ปลุกผักเอง

ปัญหาที่พบ

- ขอสินเชื่อส่วนบุคคลมาทำธุรกิจ
- กำไรน้อย จากต้นทุนดอกเบี้ยสูง
- ต้องการขอสินเชื่อเพิ่ม

คำแนะนำ

จัดทำแผนธุรกิจให้ชัดเจน
เพื่อขอสินเชื่อธุรกิจ

ผลสำเร็จ

อยู่ระหว่างการปรับธุรกิจ



รู้จักผลิตภัณฑ์

“เลือกผลิตภัณฑ์ให้ตรงธุรกิจ
รู้เงื่อนไข เตรียมตัวให้พร้อม”



4. มีปัญหานี้

ธุรกิจโฮมสเตย์

ปัญหาที่พบ

- ผิดนัดชำระหนี้ โดนแบงก์ฟ้อง
- ต้องการปรับโครงสร้างหนี้
กับแบงก์ที่ยังไม่ฟ้อง และเจรจา
ก่อนจะถูกขายทรัพย์สินทอดตลาด

คำแนะนำ

- เตรียมแผนธุรกิจและแผนการชำระเงิน
ก่อนการเจรจา
- ทำตามแผน
- ถ้าไม่สามารถทำได้ ควรเจรจากับแบงก์

ผลสำเร็จ

- แก้หนี้ได้
- มีสภาพคล่องมากขึ้น





รู้ว่าถ้ามีปัญหา สามารถปรึกษาใคร

“เปิดใจคุยเจ้าหนี่ ไม่ปิดประตู
จะมีทางเลือกมากขึ้น”

“การปรับตัวเป็นหัวใจสำคัญ

ให้ธุรกิจอยู่รอดภายใต้คลื่นพายุทางเศรษฐกิจได้”





- เพิ่มบริการในพื้นที่



- เพิ่มช่องทางการขาย
- ใช้เครื่องจักรลดต้นทุน



- เพิ่มช่องทางการขาย
- ใช้โดรนพ่นยาลดต้นทุน

ถ้าวันนี้.. **คุณมีเงิน 10 ล้านบาท**

และต้องการปล่อยกู้ให้ใครสักคน

“คุณจะเลือกคนแบบไหนให้ยืมเงิน?”



ขอบคุณมากค่ะ

