

**สรุปข่าวงานสัมมนาสัญจร ธปท. สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ประจำปี 2568 สำหรับสื่อมวลชน
วันที่ 2 กันยายน 2568**

ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ธปท. สกอ.) ได้จัดงานสัมมนาสัญจรประจำปี 2568 หัวข้อ “Micro SMEs อีสาน: รากฐานเศรษฐกิจที่สำคัญ” ในวันอังคารที่ 2 กันยายน 2568 เวลา 08.30-12.00 น. ณ โรงแรมเวลาดา จังหวัดนครพนม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาซึ่งประกอบด้วยกลุ่มผู้ประกอบการ หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการเงิน ตลอดจนประชาชนทั่วไป ได้รับทราบทิศทางเศรษฐกิจเข้าใจแนวคิดในการประกอบธุรกิจขนาดเล็ก และตัวอย่างการปรับตัวที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยงานสัมมนาแบ่งเป็น 5 ช่วง

ในช่วงเปิดงาน ดร. ทรงธรรม ปิ่นโต ผู้อำนวยการอาวุโส ธปท. สกอ. ได้กล่าวถึงความตั้งใจของ ธปท. สกอ. ในการจัดงานสัมมนาสัญจร ณ จังหวัดนครพนม ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีเสน่ห์ทั้งในด้านธรรมชาติและวิถีชีวิตของประชาชนในพื้นที่ หัวข้อสัมมนาในครั้งนี้ มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการรายเล็กเห็นความสำคัญของการปรับตัว โดยชี้ให้เห็นข้อเท็จจริงว่า “เศรษฐกิจในปัจจุบันไม่เหมือนเดิมอีกแล้ว เพราะทุกครั้งที่เกิดวิกฤต การเติบโตทางเศรษฐกิจจะชะลอลงเรื่อย ๆ” หากผู้ประกอบการยังดำเนินธุรกิจแบบเดิม ก็อาจขายสินค้าได้น้อยลง หรือขายไม่ได้เลย อย่างไรก็ตาม งานในวันนี้ไม่ได้มีเพียงการสะท้อนปัญหาเท่านั้น แต่ยังนำเสนอกรณีตัวอย่างของผู้ประกอบการที่สามารถปรับตัวและอยู่รอดได้ สะท้อนให้เห็นว่า “ทุกอย่างมีทางออก” หากรู้จักปรับตัวและหามุมมองใหม่ในการดำเนินธุรกิจ

ช่วงที่ 2 ในการนำเสนอ “Insight เศรษฐกิจอีสาน” โดยคุณมนัสชัย จึงตระกูล รองผู้อำนวยการ ธปท. สกอ. ถ่ายภาพเศรษฐกิจอีสานปี 2568 ว่าเผชิญแรงกดดันจากหลายด้าน โดยเฉพาะรายได้ที่ลดลง ทั้งในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร ขณะที่ค่าครองชีพยังสูง ส่งผลให้กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของประชาชนลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มรายได้น้อยที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด แม้ว่าเศรษฐกิจอีสานจะมีแรงส่งจากการใช้จ่ายภาครัฐที่เพิ่มขึ้นและการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวดี ช่วยพยุงเศรษฐกิจได้บ้าง แต่ยังไม่เพียงพอที่จะขับเคลื่อนภาพรวมเศรษฐกิจทั้งหมด นอกจากนี้ ในช่วงครึ่งปีหลังยังมีสิ่งที่ต้องติดตามจากภาคการผลิตอีสานที่มีแนวโน้มชะลอตัว หลังมาตรการภาษีศรัทธา มีผลบังคับใช้ รวมทั้งสถานการณ์ความไม่สงบชายแดนไทย-กัมพูชา ส่งผลให้เศรษฐกิจอีสานทั้งปี 2568 จะโตต่ำ โดย ธปท. สกอ. คาดว่า จะเติบโตเพียง 0.5% - 1.5% ซึ่งเป็นการปรับลดประมาณการจากต้นปี พร้อมเน้นย้ำว่า “เศรษฐกิจไม่ใช่ตัวกำหนดความสำเร็จของธุรกิจเพียงอย่างเดียว การปรับตัวคือหัวใจสำคัญ”

ช่วงที่ 3 ในการนำเสนอ “เคียงข้างธุรกิจเล็กกับการสนับสนุนของ บสย.” โดยคุณดุสิตา ทัพวงษ์ รองผู้จัดการทั่วไปอาวุโส สายงานบริหารช่องทางและพัฒนาผู้ประกอบการ บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ได้อธิบายบทบาทของ บสย. ว่าเป็นองค์กรภายใต้กระทรวงการคลัง ทำหน้าที่ค้ำประกันสินเชื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพื่อส่งเสริมให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินได้ง่ายขึ้น “บสย. ถือเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจฐานราก โดยเฉพาะกลุ่ม Micro SMEs ที่แม้จะมีทรัพย์สินไม่มาก แต่มีบทบาทในการสร้างรายได้ให้กับประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 1 ใน 3 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) จึงเป็นเหตุผลที่ บสย. ให้ความสำคัญกับการสนับสนุนผู้ประกอบการกลุ่มนี้” ที่ผ่านมา บสย. ทำงานร่วมกับทุกธนาคาร และมีโครงการที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น โครงการค้ำประกันสินเชื่อโดยไม่คิดค่าธรรมเนียม ในช่วง 3 ปีแรก นอกจากนี้ บสย. ยังมีบริการให้คำปรึกษาทางธุรกิจโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เช่น การบริหารจัดการสต็อก ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนและเพิ่มยอดขายได้จริง ซึ่งสะท้อนถึงบทบาทของ บสย. ในการเป็นผู้ค้ำประกันที่เข้าใจธุรกิจเล็กอย่างแท้จริง

ช่วงที่ 4 ในการเสนองานศึกษา “เสริม Micro SMEs อีสาน สร้างรากฐานสู่ความยั่งยืน” โดยคุณเพชรลักษณ์ บุญญาคูณากร ผู้ช่วยผู้อำนวยการ และ คุณธรรณีย์ พระโคตร ผู้วิเคราะห์อาวุโส ธปท. สกอ. ให้ภาพเศรษฐกิจไทยที่เติบโตช้าลง หลายธุรกิจในภาคอีสานกำลังเผชิญกับความท้าทายครั้งใหญ่ โดยเฉพาะกลุ่ม Micro SMEs ซึ่งหมายถึงธุรกิจที่มีรายได้ไม่เกิน 1.8 ล้านบาทต่อปี และมีการจ้างงานไม่เกิน 5 คน ที่แม้จะมีบทบาทสำคัญในเศรษฐกิจฐานราก แต่กลับเข้าถึงแหล่งทุนอย่างมีประสิทธิภาพ หากเจาะข้อมูลในภาคอีสาน

พบว่า Micro SMEs ส่วนใหญ่ยังพึ่งพาเงินทุนตัวเองและเงินเชื่อจากร้านค้าในสัดส่วนเกือบ 90% และแม้จะทำธุรกิจมานานกว่า 10 ปี แหล่งเงินทุนก็ยังเหมือนเดิม โดยข้อมูลจากการให้คำปรึกษาลูกหนี้ของ บสย. พบว่า มี 4 สาเหตุหลักที่ทำให้ Micro SMEs เข้าไม่ถึงสินเชื่อ ได้แก่ 1) ไม่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย 2) ขาดความรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจ 3) ใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ และ 4) ขาดการบริหารจัดการหนี้ ซึ่งล้วนสะท้อนถึง “ความไม่รู้” ที่เป็นอุปสรรคสำคัญในการเติบโตของธุรกิจเล็ก ๆ งานศึกษาได้นำเสนอตัวอย่างจริงที่แสดงให้เห็นว่า **แค่เริ่มรู้จักตัวเอง โดยการทำบัญชีรายรับรายจ่าย รู้จักบริหารจัดการ เช่น จัดทำสต็อกสินค้า เพื่อให้รู้สินค้าคงเหลือ ศึกษาข้อมูลและสำรวจผลิตภัณฑ์จากธนาคารต่าง ๆ เพื่อเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เหมาะสมกับธุรกิจ และรู้ว่าถ้ามีปัญหาจะไปปรึกษาใคร ก็ช่วยให้ธุรกิจแข็งแรงขึ้นได้มากแล้ว** ขณะเดียวกันในยุคที่ทุกอย่างเปลี่ยนแปลงเร็ว แข่งขันกันสูง และเต็มไปด้วยความไม่แน่นอน สิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้คือ “การปรับตัว” เพราะต่อให้วางแผนมาดีแค่ไหน ถ้าไม่ยืดหยุ่น ไม่พร้อมเปลี่ยนตามสถานการณ์ ก็อาจอยู่รอดยาก เหมือนเรือที่ต้องลอยอยู่กลางพายุ ถ้าไม่รู้จักปรับใบเรือก็อาจล่ม ดังนั้น ธุรกิจที่อยู่รอดได้ คือธุรกิจที่ “ไม่ยอมแพ้” ซึ่งไม่ใช่เรื่องของคนเก่ง หรือคนมีทุน แต่คือเรื่องของคนที่ “ไม่หยุดอยู่กับที่และพร้อมรู้จักปรับตัวอยู่ตลอดเวลา” ทั้งนี้ การขอใช้สินเชื่อ อาจไม่ใช่คำตอบที่แท้จริงก็ได้

ช่วงสุดท้ายเป็นการเสวนาในหัวข้อ **“Micro SMEs ก้าวเดินที่ใช่กับการเติบโตที่มั่นคง”** โดยผู้ทรงคุณวุฒิ 4 ท่าน ได้แก่ คุณเทียบจิตต์ จันทรภูติผลากร ผู้เชี่ยวชาญ ศูนย์ที่ปรึกษาทางการเงิน SMEs บสย. คุณจารวี จันทรมานิตย์ ผู้อำนวยการฝ่าย สำนักบริหารธุรกิจสกลนคร ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) คุณสมหวัง เดชศิริอุดม กรรมการผู้จัดการ บริษัท เล็งเล็ง กรุ๊ป จำกัด และคุณสิริปติ พุ่มจันทร์ เจ้าของกิจการยาสีร์ จำหน่ายผ้าพื้นเมืองและผลิตภัณฑ์จากผ้าพื้นเมือง โดยมี คุณศราวัลย์ อังกลมเกลียว รองผู้อำนวยการ ธปท. สกอ. เป็นผู้ดำเนินรายการ จากการเสวนาได้สะท้อนถึงปัญหาเชิงลึกของผู้ประกอบการ Micro SMEs ในภาคอีสาน โดยพบว่าปัญหาหลัก คือ การเข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุน เนื่องจาก “ขาดการจัดเก็บเอกสารทางธุรกิจอย่างเป็นระบบ” เช่น ยอดขาย ต้นทุน สต็อกสินค้า รวมถึงบัญชีลูกหนี้และเจ้าหนี้ ทำให้งบการเงินไม่สมบูรณ์และไม่สามารถใช้เป็นหลักฐานประกอบการขอสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังพบว่า “ผู้ประกอบการบางส่วนมีพฤติกรรมมองว่าการชำระหนี้ล่าช้า 1-2 วันเป็นเรื่องปกติ” ซึ่งในความเป็นจริงส่งผลต่อประวัติการชำระหนี้ และลดความน่าเชื่อถือทางการเงินในมุมมองสถาบันการเงิน โดยเวทีเสวนาได้เสนอแนวทางเพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคงว่า **“หัวใจสำคัญ คือการสร้างวินัยทางธุรกิจ” เพื่อให้ผู้ประกอบการเห็นสถานะทางการเงินหรือภาพรวมของกิจการได้อย่างชัดเจน โดยเริ่มจาก “การปรับพฤติกรรมเล็ก ๆ ที่ทำได้จริงในทุกวัน” เช่น ทำบัญชีรายรับรายจ่าย จัดเก็บเอกสารทางธุรกิจ และแยกเงินส่วนตัวออกจากเงินธุรกิจ นอกจากนี้ การรู้จักกลุ่มลูกค้าอย่างแท้จริงผ่านการเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคและสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาว เป็นส่วนสำคัญที่จะสนับสนุนให้ธุรกิจเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนต่อไป**

ส่วนเศรษฐกิจการเงินภาค 1-3
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
2 กันยายน 2568