

SMEs มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจไทย มีมูลค่าทางเศรษฐกิจถึง 1.54 ล้านล้านบาท คิดเป็น 35.6% ของ GDP¹ และมีการจ้างงานในระบบประกันสังคม 11.5 ล้านคน แหล่งกู้ยืมหลักเพื่อใช้จ่ายในธุรกิจกว่า 80% มาจากสถาบันการเงิน² ซึ่งยังมีข้อจำกัดในการเข้าถึงสินเชื่อ ส่วนหนึ่งมาจากขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน และขาดหลักฐานทางการเงินที่เพียงพอในการพิจารณาสินเชื่อ **บทความนี้จัดทำขึ้นเพื่อส่งเสริมช่องทางที่ช่วยให้ธุรกิจเข้าถึงสินเชื่อได้มากขึ้น โดยเฉพาะสำหรับ SMEs ที่ส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับธุรกิจรายใหญ่ ผ่าน “สินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่สามารถแก้ข้อจำกัดของ SMEs ด้านหลักประกันและหลักฐานทางการเงินได้ บทความนี้มุ่งให้ท่านรู้จักสินเชื่อเครือข่ายธุรกิจว่าคืออะไร มีข้อดีอย่างไร และหากสนใจผลิตภัณฑ์ทางการเงินนี้ ธุรกิจจะต้องเตรียมตัวอย่างไรบ้าง**

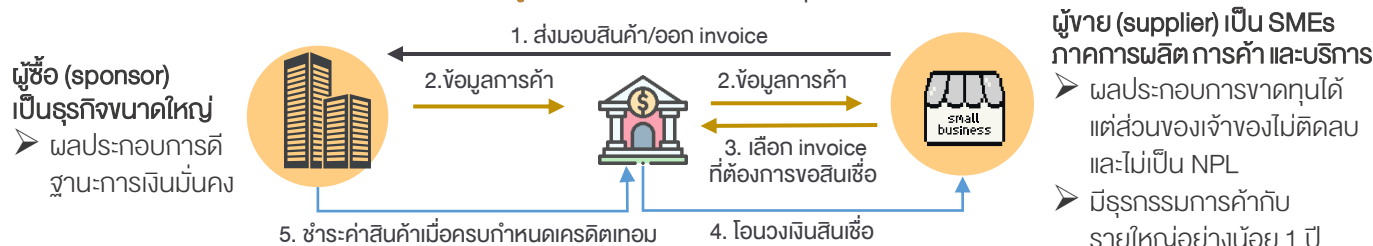
รูปที่ 1 SMEs คิดเป็น 35.6% ของ GDP



ที่มา: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

สินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ (Supply Chain Finance) เป็นสินเชื่อหมุนเวียนสำหรับผู้ขายสินค้าในระหว่างที่รอรับเงินตามเครดิตเทอม ผ่านการขายลูกหนี้การค้า และโอนสิทธิการรับเงินเมื่อครบกำหนดให้กับสถาบันการเงิน หรือผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (non-bank) ที่รับซื้อลูกหนี้การค้า

รูปที่ 2 กลไกของสินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ



กลไกของสินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ ผู้ซื้อ (sponsor) ต้องเพิ่มขั้นตอนการส่งข้อมูลการค้าที่มีกับผู้ขาย (supplier) ให้สถาบันการเงิน/non-bank เพื่อยืนยันการรับสินค้าว่าถูกต้องครบถ้วนตาม invoice ซึ่งข้อมูลการค้าเหล่านี้ supplier สามารถดูผ่านระบบของสถาบันการเงินนั้น ๆ ได้ หาก supplier สนใจขอสินเชื่อ สามารถเลือก invoice ที่ต้องการ จากนั้นวงเงินสินเชื่อจะโอนเข้าบัญชีของ supplier และเมื่อครบกำหนดเครดิตเทอม sponsor จะชำระค่าสินค้าให้กับสถาบันการเงิน/non-bank

4 องค์ประกอบสำคัญสำหรับสินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ



1. ใช้ invoice ขอสินเชื่อ ตามมูลค่าของ invoice หลังจากลูกค้าตรวจสอบและรับมอบสินค้าแล้ว



2. Sponsor ต้องให้ข้อมูลธุรกรรมการค้าที่มีกับ supplier เพื่อให้สถาบันการเงิน/non-bank มั่นใจว่าผู้ซื้อยอมรับการทำธุรกรรม และจะชำระเงินตาม invoice



3. เครดิตเทอมมากกว่า 30 วัน หากเครดิตเทอมสั้น supplier อาจหาสภาพคล่องทางอื่นได้ง่ายกว่า



4. ความเสี่ยงด้านเครดิตลดลง เพราะผู้ชำระค่าสินค้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีฐานะการเงินมั่นคง และมีเครดิตดี

ทำไมต้องเลือกใช้สินเชื่อเครือข่ายธุรกิจ

ผู้ขายสินค้า (supplier)



ได้รับเงินเร็วขึ้นเพื่อเสริมสภาพคล่อง



เข้าถึงสินเชื่อที่มีดอกเบี้ยต่ำลง โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน

ผู้ซื้อรายใหญ่ (sponsor)



เครือข่ายธุรกิจเข้มแข็ง เพิ่มความสัมพันธ์กับผู้ขาย



ขยายเครดิตเทอมได้

สถาบันการเงิน/non-bank



ความเสี่ยงลดลง และสามารถนำเสนอบริการที่ตอบโจทย์ธุรกิจในเครือข่ายได้ด้วย

BOX: สินเชื่อแฟคตอริง ทางเลือกสำหรับ SMEs รายย่อย

แฟคตอริงเป็นสินเชื่อระยะสั้นสำหรับธุรกิจที่มีลูกหนี้การค้าและต้องการเงินทุนหมุนเวียน โดยจะสามารถขายสิทธิในการเป็นเจ้าหนี้และโอนลูกหนี้ดังกล่าวให้กับบริษัทที่รับซื้อลูกหนี้การค้า (factor) รายนั้น ซึ่ง factor ที่รับซื้อลูกหนี้การค้าจะจ่ายเงินให้กับธุรกิจบางส่วนตามที่ตกลงกัน และเมื่อครบกำหนดชำระหนี้ ทาง factor จะเก็บเงินจากลูกหนี้การค้า และจ่ายเงินส่วนที่เหลือหลังจากหักส่วนลดและค่าธรรมเนียมดำเนินการต่าง ๆ ให้แก่ธุรกิจต่อไป

ประโยชน์ของสินเชื่อแฟคตอริง

- ธุรกิจสามารถเปลี่ยนเอกสารเรียกเก็บเงิน เช่น ใบกำกับสินค้าหรือใบวางบิล ให้เป็นสภาพคล่องแก่ธุรกิจได้
- ขั้นตอนยืดหยุ่นกว่าการขอสินเชื่อปกติ ทำให้ธุรกิจได้รับเงินเร็วขึ้น

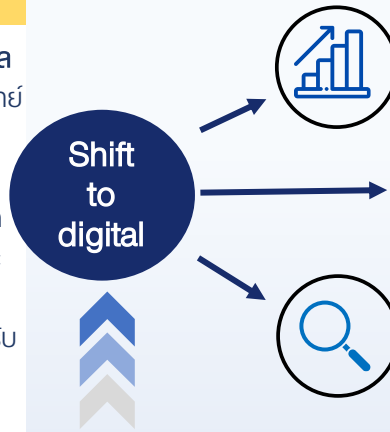
สินเชื่อแฟคตอริงเหมาะกับใคร

- ธุรกิจขายสินค้าและบริการที่ให้เครดิตเทอมแก่ลูกหนี้การค้าไม่เกิน 180 วัน
- ธุรกิจที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนระหว่างรอรับเงินตามเครดิตเทอม
- ธุรกิจที่มีลูกหนี้การค้าคุณภาพดี



มองไปข้างหน้า

- การปรับกระบวนการของธุรกรรมการค้าให้เป็นดิจิทัลมากขึ้นเป็นทางรอดให้ธุรกิจในโลกยุคใหม่ เพื่อตอบโจทย์การแข่งขันทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทั้งพัฒนากระบวนการ ลดต้นทุน เพิ่มความเร็ว และตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค หลายธุรกิจเห็นโอกาสและเริ่มปรับธุรกรรมการค้าและบริการให้เป็นดิจิทัลแบบครบวงจรมากขึ้น อาทิ การใช้ระบบ Enterprise Resource Planning (ERP) สำหรับการบริหารจัดการธุรกิจที่จะเชื่อมโยงกระบวนการทำงานภายในองค์กรและเก็บข้อมูลในรูปแบบดิจิทัล
- โครงสร้างพื้นฐานทางการเงินและการชำระเงินสำหรับภาคธุรกิจเป็นอีกหนึ่งโครงการที่แห่งชาติสนับสนุน ซึ่งนอกจากจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่ธุรกิจแล้วยังสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลทางเลือก (alternative data) ในการพิจารณาการให้สินเชื่อ เพิ่มโอกาสให้ธุรกิจเข้าถึงสินเชื่อได้ตั้งแต่อีกด้วย



ลดต้นทุน ด้านเอกสาร ทั้งการนำส่ง การจัดเก็บและความเสี่ยงต่อการสูญหาย ในอังกฤษ สามารถลดต้นทุนต่อรายการได้กว่า 65%³

ลดระยะเวลา ในการดำเนินงานขั้นตอนต่าง ๆ และสามารถติดตามผลได้อย่างรวดเร็ว ในฝรั่งเศส สามารถลดเวลาจาก 15 วัน เหลือ 3 วัน³

ตรวจสอบธุรกรรมการเงินได้ทันที ส่งใบเสร็จเมื่อได้รับเงิน พร้อมเชื่อมต่อกับระบบของภาครัฐได้รวดเร็ว

ธุรกิจที่ต้องการตัวช่วยเพื่อปรับสู่ดิจิทัล “สินเชื่อเพื่อการปรับตัว”⁴ สนับสนุนผู้ประกอบการที่ได้ประคับประคองกิจการให้ผ่านสถานการณ์โควิด-19 มาได้ ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีเงินและดอกเบี้ยที่เหมาะสม เพื่อนำไปปรับปรุง พัฒนา และเสริมศักยภาพธุรกิจให้รับกระแสดิจิทัลเทคโนโลยี (digital technology) การดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม (green) และนวัตกรรมแห่งโลกอนาคต (innovation) ภายใต้เงื่อนไขการค้าประกันที่ยืดหยุ่นขึ้น

Key takeaway

- ทั้งสินเชื่อเครื่อง่ายธุรกิจและสินเชื่อแฟคตอริง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเสริมสภาพคล่องระยะสั้นให้แก่ผู้ผลิต/ผู้ขายด้วยต้นทุนดอกเบี้ยที่ต่ำลง เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการขยายกิจการและมีเครดิตเทอมยาว แต่มีหลักประกันไม่เพียงพอที่จะขอสินเชื่อเพิ่ม
- ธุรกิจในภูมิภาคที่สนใจสินเชื่อเครื่อง่ายธุรกิจ ควรเตรียมตัวอย่างไร
 - ✓ สำรองธุรกิจของลูกค้ำที่เป็นผู้ซื้อรายใหญ่ว่ามีฐานะการเงินมั่นคง
 - ✓ แสดงความประสงค์ไปที่สถาบันการเงินที่ผู้ซื้อรายใหญ่ (sponsor) ใช้บริการอยู่ว่าต้องการสินเชื่อเครื่อง่ายธุรกิจ และแจ้ง sponsor รายนั้น เพื่อขอความร่วมมือในการให้ข้อมูลทางการค้าหรือยืนยันธุรกรรมกับสถาบันการเงิน
- การดำเนินธุรกิจที่ใช้ paper-based มีต้นทุนในการจัดการเอกสาร ซึ่งใช้เวลานานและผิดพลาดได้ง่าย หากธุรกิจปรับมาใช้การเก็บข้อมูลในรูปแบบดิจิทัล รวมทั้งใช้ระบบการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์แล้ว จะช่วยเพิ่มความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน การยื่นภาษี และการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ง่ายขึ้น โดยปัจจุบันมีผู้ให้บริการ ERP software accounting และผู้ให้บริการ tax service provider ให้เลือกตามความเหมาะสมของขนาดธุรกิจ