



บทความวิจัย

การพัฒนายุทธศาสตร์การ
สร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ
รายย่อย (SMEs) ผ่านกลไกของระบบ
สถาบันการเงิน

Strategic Development for Enhancing
SMEs through Financial Institutional
Mechanisms

ชนัท ครุธกุล

Khanat Kruthkul

บริษัท บรรมชักรประกันสินเชื่อบุตรสาหกรรมขนาดย่อม จำกัด
Small Industry Credit Guarantee Corporation Co.,LTD

Email: khanat@gmail.com

วันที่รับบทความ : 24 กรกฎาคม 2568

วันที่แก้ไขบทความ : 26 กันยายน 2568

วันที่ตอบรับบทความ : 29 ตุลาคม 2568

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มุ่งเน้นการพัฒนายุทธศาสตร์เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) ผ่านกลไกของระบบสถาบันการเงิน โดย SMEs ถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ แต่เผชิญกับข้อจำกัดด้านเงินทุน การเข้าถึงสินเชื่อ และการบริหารความเสี่ยง ดังนั้น การศึกษานี้จึงมุ่งวิเคราะห์บทบาทของสถาบันการเงินในการสนับสนุน SMEs และพัฒนายุทธศาสตร์ที่เหมาะสม ใช้วิธีการแบบผสมผสาน (Mixed Methodology Research) รวมถึงการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการและสถาบันการเงินจำนวน 25 คน และการแจกแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการ SMEs ประสบปัญหาขาดสภาพคล่องถึงร้อยละ 43 โดยปัญหานี้สินมีค่าเฉลี่ยสูงถึง 3.86 ซึ่งส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจอย่างรุนแรง

การศึกษานี้เสนอแนะให้มีการปรับโครงสร้างบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ให้ทำหน้าที่เป็น ตัวกลางทางเครดิต (Credit Mediator) นอกจากนี้ ควรมีการพัฒนาแนวทางการอบรมความรู้เกี่ยวกับการกู้สินเชื่อและการบริหารจัดการทางการเงิน ตลอดจนการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและ AI ในกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ผลการศึกษาเน้นย้ำความสำคัญของการประสานงานระหว่างภาครัฐและสถาบันการเงินในการสร้าง Credit Mediator Center เพื่อช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs โดยการจัดเตรียมข้อมูลและคำแนะนำในการจัดทำเอกสารขอสินเชื่อ เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

คำสำคัญ : วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs), การบริหารจัดการทางการเงิน, สถาบันการเงิน, ความยั่งยืนทางธุรกิจ

Abstract

This study focuses on developing strategies to strengthen small and medium-sized enterprises (SMEs) through the mechanisms of the financial institution system. SMEs are considered a crucial driver of the economy; however, they face challenges related to funding, access to credit, and risk management. Therefore, this research aims to analyze the role of financial institutions in supporting SMEs and to develop appropriate strategies. Using a mixed methodology approach, the study includes in-depth interviews with 25 SMEs and financial institution representatives, as well as the distribution of 400 questionnaires. The research findings indicate that 43% of SMEs experience liquidity issues, with an average debt burden reaching 3.86, which severely impacts their business operations.

The study also recommends restructuring the Thai Credit Guarantee Corporation (TCG) to act as a credit mediator. Furthermore, it emphasizes the need to develop training programs on loan acquisition and financial management, as well as utilizing digital technology and AI in the loan approval process to enhance access to funding.

The results underscore the importance of collaboration between the government and financial institutions in creating a Credit Mediator Center to empower SMEs by providing information and guidance on loan applications, thereby enabling entrepreneurs to operate sustainably in the future.

Keywords: Small and Medium Enterprises (SMEs), financial management, financial institutions, business sustainability.

อุปนำ

ธุรกิจ SME (Small and Medium Enterprises) หรือ วิชาธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นธุรกิจที่มีรายได้ สิ้นทรัพย์ และพนักงานอยู่ในระดับต่ำ ดำเนินการโดย ผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งมีความเป็นอิสระและไม่ขึ้นอยู่กับ กลุ่มธุรกิจใด โดยส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนของเจ้าของธุรกิจเอง หรือผู้ยืมจากธนาคาร ธุรกิจ SME มีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น การผลิต การค้า และบริการ รวมถึงธุรกิจอาหาร การเกษตร และโรงแรมขนาดเล็ก ธุรกิจเหล่านี้ถือเป็นรากฐานสำคัญของ เศรษฐกิจไทย

ปัจจุบัน SMEs ในประเทศไทยมีสัดส่วนถึง 95% ของ ธุรกิจทั้งหมด และสร้างงานกว่า 50% ของการจ้างงานทั้งหมด (บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม, 2566) เศรษฐกิจของ SMEs ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2565 ขยายตัว 2.6% และในปี 2566 ขยายตัว 3.8% คาดว่า ในปี 2568 จะมีการขยายตัวระหว่าง 2.5% ถึง 3.5% โดย SMEs สร้างมูลค่าเพิ่มถึง 35% ของ GDP ของประเทศ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการ SMEs ยังเผชิญข้อจำกัด หลายอย่าง โดยเฉพาะในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น การ ขาดแคลนแหล่งเงินทุน ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และต้นทุน ทางการเงินที่สูง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังประสบปัญหา ในการเข้าถึงตลาด ซึ่งทำให้ไม่สามารถขยายธุรกิจหรือ ลงแข่งขันได้ มีสถาบันการเงินที่ขาดข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับ ธุรกิจและไม่มีระบบติดตามการใช้เงินกู้ ส่งผลให้การประเมิน ความเสี่ยงเกิดความล่าช้าในการอนุมัติสินเชื่อ

เพื่อเสริมสร้างศักยภาพของ SMEs ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) จึงได้ส่งเสริมความรู้ด้านการเงินให้กับ ผู้ประกอบการสร้างรากฐานความรู้และเพิ่มความสามารถ ในการวางแผนทางการเงิน ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการ เข้าถึงแหล่งเงินทุนและทำให้ SMEs ดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ผู้ประกอบการ SMEs ขนาดเล็กมักประสบปัญหาการเข้าถึง แหล่งเงินทุนเนื่องจากการขาดข้อมูลทางการเงินที่เพียงพอ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ต่ำ และโอกาสทาง ธุรกิจที่จำกัด ซึ่งส่งผลกระทบต่อการขายตัวของธุรกิจและ ยอดขาย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2567)

ดังนั้นการที่จะพัฒนายุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็ง ให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) โดยใช้กลไกของ ระบบสถาบันการเงิน จำเป็นที่จะต้องแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นและ บูรณาการหน่วยงานต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ผู้วิจัยจึงมองเห็นกลไก ของสถาบันการเงินที่สามารถเข้าไปช่วยแก้ปัญหา สามารถ สร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) และ สามารถขยายธุรกิจไปในต่างประเทศ เพื่อสร้างมูลค่าทาง เศรษฐกิจของประเทศให้สูงถึง 30-50% สามารถแข่งขันกับ ธุรกิจต่างประเทศได้มากขึ้น สามารถแก้ปัญหาเศรษฐกิจของ ประเทศ และลดความเหลื่อมล้ำในสังคม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ปัญหา และสถานการณ์ปัจจุบันของ ผู้ประกอบการ SMEs ในด้านต่าง ๆ ตลอดจนศึกษาถึงนโยบาย และแนวทางส่งเสริม SMEs ในปัจจุบัน
2. เพื่อประเมินการพัฒนายุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) โดยใช้กลไก ของระบบสถาบันการเงิน
3. เพื่อเสนอแนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการ รายย่อย (SMEs) โดยใช้ยุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็ง ให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) ผ่านกลไกของระบบ สถาบันการเงิน

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา สืบค้น วิเคราะห์และสังเคราะห์ ปัญหาของผู้ประกอบการจากสถานการณ์ในธุรกิจ SMEs และ สถานการณ์ปัจจุบันของผู้ประกอบการ SMEs ในด้านต่าง ๆ ตลอดจนศึกษาถึงนโยบาย และแนวทางส่งเสริม SMEs ใน ปัจจุบัน
2. ขอบเขตด้านประชากร คือ ประชากรที่เป็นผู้ประกอบการ รายย่อย (SMEs) เจ้าหนี้ และสถาบันการเงิน
3. ขอบเขตด้านการวิจัยเชิงพื้นที่ คือ สถานประกอบการ SMEs ในประเทศไทย
4. ขอบเขตด้านระยะเวลา ตั้งแต่ ธันวาคม 2566- พฤษภาคม 2567

กรอบแนวคิดของการวิจัย



วิธีดำเนินการวิจัย

การออกแบบการวิจัยใช้รูปแบบการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Methodology Research) ประกอบด้วยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ และการวิจัยเชิงปริมาณ ดังนี้

1. การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อให้ได้ข้อมูลในยุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) โดยใช้ กลไกของระบบสถาบันการเงิน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้คัดเลือก ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ SMEs ขนาดกลางและขนาดย่อม เจ้าหนี้ และสถาบันการเงิน จำนวน 25 คน

2. การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยการแจกแบบสอบถามวิเคราะห์ปัญหา และสถานการณ์ ปัจจุบันของผู้ประกอบการ SMEs ในด้านต่าง ๆ นโยบาย และ แนวทางส่งเสริม SMEs ในปัจจุบัน จำนวน 400 ชุด

3. การวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอก เช่น Eisen- hower Matrix

บทควนวนวรรณกรรม

การเข้าถึงหน่วยงานประกันเครดิตสำหรับการยื่นขอ สินเชื่อเป็นเรื่องสำคัญสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาด ย่อม (SMEs) ในปี 1987 บริษัทประกันเครดิตธุรกิจขนาดเล็ก ในญี่ปุ่น (ซึ่งปัจจุบันคือบริษัทการเงินญี่ปุ่น) ได้มีการจัดประชุม เพื่อจัดตั้ง “สภากลุ่มเสริมเครดิตเอเชีย” โดยมีจุดมุ่งหมาย

เพื่อสร้างความร่วมมือและพัฒนาระบบเครดิตระหว่าง หน่วยงานเสริมเครดิตในภูมิภาคเอเชีย บริษัทประกันสินเชื่อ อุตสาหกรรมขนาดย่อมหรือ บสย. (TCG) ซึ่งเป็นหน่วยงาน ของรัฐบาลไทย ได้รับบทบาทสำคัญในการช่วยเหลือ SMEs โดยการให้การประกันเครดิตกับธนาคาร ซึ่งช่วยให้วิสาหกิจ ขนาดเล็กและขนาดกลางสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้แม้จะ ไม่มีหลักประกันเพียงพอ บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ขนาดย่อมทำหน้าที่คล้ายกับนโยบายประกันภัยสำหรับ ธนาคาร โดยลดความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ ทำให้ SMEs สามารถจัดหาทุนสำหรับการดำเนินธุรกิจและการขยาย กิจการได้ง่ายขึ้นและภาระทางการเงินที่ลดลง

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมยังมี ผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินอื่น ๆ เพื่อสนับสนุนธุรกิจ รวมถึงศูนย์ให้คำปรึกษาทางการเงินที่ช่วยผู้ประกอบการ ในการพัฒนาความรู้ด้านการเงินและการตลาดดิจิทัล อีกทั้ง รัฐบาลยังสนับสนุนสูงสุดถึง 30% ในค่าธรรมเนียมการประกัน ที่ SMEs จะต้องจ่ายให้กับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ขนาดย่อมโดยสถาบันการเงินจะทำการประเมินความเสี่ยงของ ลูกค้าและอาจส่งต่อไปยังบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรม ขนาดย่อมหากได้รับการประกันจากบริษัทประกันสินเชื่อ อุตสาหกรรมขนาดย่อมจะช่วยเพิ่มโอกาสในการอนุมัติ สินเชื่อของสถาบันการเงินได้มากยิ่งขึ้นบริษัทประกันสินเชื่อ อุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ได้กำหนดนิยาม SME ว่าเป็น ธุรกิจที่มีสินทรัพย์ถาวรรวมถึงที่ดินไม่เกิน 200 ล้านบาท และ

วงเงินสินเชื่อไม่เกิน 50 ล้านบาท โดยการค้ำประกันไม่เกิน 40 ล้านบาท หรือกึ่งหนึ่งของวงเงิน (บสย., 2566) ตามรายงานจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปี 2554 SMEs มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคมไทย ซึ่งรวมถึงการสร้างงานและเสริมโอกาสทางการทำงาน การใช้งบประมาณและเงินทุนที่ต่ำกว่าในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ การเป็นแหล่งฝึกอาชีพสำหรับแรงงาน การเชื่อมโยงกับธุรกิจ

ใหญ่เพื่อช่วยสร้างห่วงโซ่อุปทาน การครอบคลุมทั้งภาคการผลิต การค้าและบริการ ตลอดจนการสร้างรายได้จากการส่งออกและการป้องกันการผูกขาดในระบบเศรษฐกิจผ่านการแข่งขัน เพื่อส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนของเศรษฐกิจไทยในภาพรวมตามแผนสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs โดยใช้กลไกของระบบสถาบันการเงิน สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 1 แผนสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs โดยใช้กลไกของระบบสถาบันการเงิน

แผน/ยุทธศาสตร์	แนวทางการดำเนินงาน	เป้าหมาย
1. ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี (พ.ศ. 2561-2580)	<ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินให้เอื้อต่อ SMEs - สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำและแหล่งทุนทางเลือก - ปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเข้าถึงแหล่งทุน 	<ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินให้เอื้อต่อ SMEs - สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำและแหล่งทุนทางเลือก - ปรับปรุงกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเข้าถึงแหล่งทุน
2. แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ	<ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) และระบบดิจิทัลในการปล่อยสินเชื่อ - พัฒนาแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อช่วย SMEs เข้าถึงตลาดทุน - สนับสนุนโครงการพัฒนาศักยภาพทางการเงินของผู้ประกอบการ 	เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย
3. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2566-2570)	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งกองทุนสนับสนุน SMEs และ Startups - ส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชนในการสนับสนุนแหล่งเงินทุน - พัฒนาโครงการสินเชื่อพิเศษเพื่อช่วยเหลือ SMEs ในกลุ่มเปราะบาง 	ลดอุปสรรคทางการเงินและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของ SMEs ในระดับประเทศและสากล
4. แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2566-2570)	<ul style="list-style-type: none"> - พัฒนาระบบการเงินที่เหมาะสมกับ SMEs ในแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม - สนับสนุนสินเชื่อหมุนเวียนและโครงการรับประกันสินเชื่อ - ส่งเสริมการเข้าถึงตลาดทุนผ่านเครื่องมือทางการเงินใหม่ ๆ เช่น Crowdfunding 	สนับสนุน SMEs ให้เติบโตอย่างเข้มแข็งและลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงแหล่งทุน

ปัญหาที่ทำให้ธุรกิจ SMEs ล้มเหลวมีหลายประการที่สำคัญ อันดับแรกคือการขาดทุนสะสม ซึ่งเกิดจากความไม่สามารถปรับตัวตามการเปลี่ยนแปลงของตลาด เช่น เทคโนโลยีและพฤติกรรมของผู้บริโภค ส่งผลให้เงินทุนลดลงอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การขาดสภาพคล่องก็เป็นอีกหนึ่งปัญหาสำคัญที่มาจากกรณีไม่มีเงินทุนสำรองเพียงพอ ทำให้ธุรกิจต้องพึ่งพาการกู้ยืมและอาจนำไปสู่การล้มละลายหากไม่สามารถชำระหนี้ได้ การตลาดและการจัดจำหน่ายก็มีความสำคัญ หากแม้จะมีสินค้าคุณภาพดี แต่หากไม่มีการประชาสัมพันธ์หรือกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ สินค้าก็อาจไม่มีผู้ซื้อได้เช่นกัน นอกจากนี้ การขาดความสามารถในการสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์หรือบริการ ทำให้ลูกค้าเลือกแบรนด์เดิมแทน การทำงานด้วยตัวเองโดยไม่มอบหมายงานให้ผู้อื่น ทำให้ผู้ประกอบการไม่มีเวลาพัฒนาธุรกิจ ส่งผลกระทบต่อการเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ สิ่งสำคัญอีกประการคือการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ซึ่งการไม่ประเมินเวลาหรือค่าใช้จ่ายอย่างถี่ถ้วนอาจทำให้ธุรกิจประสบปัญหางบประมาณ และการละเลยรายละเอียดในช่วงเริ่มต้น เช่น การใช้เงินลงทุนเกินความจำเป็นมากเกินไป อาจทำให้ธุรกิจขาดแคลนเงินทุนก่อนที่จะสร้างรายได้ นอกจากนี้ การขาดการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจก็ทำให้ไม่มีการสนับสนุนในยามที่เกิดปัญหา และสุดท้ายการขาดความเชี่ยวชาญในการค้นหาตลาดเป้าหมาย ทำให้ไม่สามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน ส่งผลให้การตลาดมีประสิทธิภาพต่ำลง ดังนั้น ปัญหาเหล่านี้จึงส่งผลกระทบอย่างมากต่อความสำเร็จของธุรกิจ SMEs

ผลการวิจัย

1. สถานการณ์ปัจจุบันของ SMEs จากการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด พบว่าผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่มีการจัดตั้งในรูปแบบบริษัทจำกัด คิดเป็นร้อยละ 49.25 และธุรกิจประเภทบริการมีสัดส่วนร้อยละ 21.50 โดยมีธุรกิจที่ยังดำเนินกิจการอยู่แต่ประสบปัญหาคิดเป็นร้อยละ 43 นอกจากนี้ ธุรกิจขาดสภาพคล่องมีค่าเฉลี่ยสูงถึง 3.86 ในขณะที่ปัจจัยที่มีผลต่อหนี้ค้างชำระมากที่สุดคือภาวะเศรษฐกิจซบเซา มีค่าเฉลี่ย 4.27 (ตารางที่ 2)

ข้อมูลดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงสถานการณ์ปัจจุบันของผู้ประกอบการ SMEs และความท้าทายที่พวกเขาต้องเผชิญ

ในการดำเนินกิจการและจัดการหนี้สินในภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวน

จากการสำรวจระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน พบว่า ร้อยละ 12.5 ของผู้ตอบมีรายได้ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท ขณะที่ร้อยละ 33 มีรายได้อยู่ในช่วง 10,001-30,000 บาท และร้อยละ 45.5 มีรายได้ในช่วง 30,001-50,000 บาท ส่วนผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 9 นอกจากนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นบริษัทจำกัด (ร้อยละ 49.25) รองลงมาคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด (ร้อยละ 28.5) และห้างหุ้นส่วนสามัญ (ร้อยละ 22.25)

ในการสำรวจอายุการทำงานของกลุ่มผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 28 คน พบว่า ร้อยละ 10.71 มีอายุการทำงานต่ำกว่า 1 ปี ขณะที่ร้อยละ 42.86 มีอายุการทำงาน 1-3 ปี และร้อยละ 21.43 มีอายุการทำงาน 4-6 ปี ในขณะที่ผู้ที่มีการทำงาน 6 ปีขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 25 การสำรวจระดับการศึกษาสูงสุดในกลุ่มผู้ตอบจำนวน 28 คน พบว่า ร้อยละ 75 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ขณะที่ร้อยละ 25 มีการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี

การวิเคราะห์แรงกดดันทางธุรกิจตามโมเดลของ Porter พบว่ามี 5 ปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจ SMEs ได้แก่ การเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่, ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและ SMEs, การจัดการซัพพลายเชน, การเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการจัดการบริการในตลาด สำหรับการสำรวจอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม 28 คน พบว่า ร้อยละ 14.29 อายุอยู่ในช่วง 18-30 ปี, ร้อยละ 53.57 อายุ 31-40 ปี, ร้อยละ 17.86 อายุ 41-50 ปี และอีกร้อยละ 14.29 อายุ 51-60 ปี ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความหลากหลายของกลุ่มในแง่ของอายุและระดับการศึกษา (ตารางที่ 3)

2. ปัญหาที่ SMEs เผชิญการศึกษาปัญหาที่ผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) ต้องเผชิญได้มีการวิเคราะห์ในหลายด้าน ได้แก่ การเข้าถึงเงินทุน ความรู้และทักษะในการบริหารจัดการ รวมถึงกฎหมายและมาตรการที่ส่งผลกระทบต่อดำเนินธุรกิจ จากผลการวิเคราะห์ พบว่าร้อยละ 40 ของผู้ประกอบการ SMEs ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะกลุ่มที่มีประวัติการชำระหนี้ที่ไม่ดีหรือไม่มีข้อมูลที่ชัดเจน ในจำนวนนี้ ประมาณร้อยละ 60 มาจากบริษัทจำกัดที่ประสบปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน เนื่องจากผู้ให้บริการทางการเงิน

ตารางที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

หมวดหมู่	รายละเอียด	จำนวน(คน)	สัดส่วน(%)
เพศ	ชาย	220	55
	หญิง	180	45
อายุ	18-30 ปี	70	17.5
	31-40 ปี	190	47.5
	41-50 ปี	80	20
	51-60 ปี	60	15
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่า ม. 6	40	10
	ม. 6	60	15
	ปริญญาตรี	180	45
	สูงกว่าปริญญาตรี	120	30
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	ต่ำกว่า 10,000 บาท	50	12.5
	10,001 - 30,000 บาท	132	33
	30,001 - 50,000 บาท	182	45.5
	50,000 บาทขึ้นไป	36	9

ตารางที่ 3 สรุปสถานการณ์และปัญหาของผู้ประกอบการ SMEs

ปัญหา / สถานการณ์	รายละเอียด	สัดส่วน(%)
การเข้าถึงแหล่งเงินทุน	ประมาณร้อยละ 40 ของ SMEs ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมได้	40
การขาดความรู้ทางการบริหาร	ประมาณร้อยละ 35 ของเจ้าของธุรกิจขาดทักษะในการบริหารจัดการและการเงินที่จำเป็น	35
อุปสรรคด้านกฎหมาย	ผู้ประกอบการเผชิญกับความซับซ้อนของกฎหมายที่ไม่สนับสนุนการค้าเงินธุรกิจ	50
ความไม่มั่นคงด้านเทคโนโลยี	การขาดนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่เข้าถึงได้สะดวก	

แผนภาพที่ 1 Eisenhower Matrix การวิเคราะห์ความสำคัญและความเร่งด่วนในการแก้ปัญหาของภาครัฐ

	Urgent	Not Urgent
Important	<p>สำคัญและเร่งด่วน (Important and Urgent)</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) - การพัฒนาเครื่องมือในการประเมินและติดตามสถานภาพทางการเงินของ SMEs - ส่งเสริมการนำเทคโนโลยีและระบบดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เช่น การใช้ระบบ e-commerce, การตลาดดิจิทัล 	<p>สำคัญแต่ไม่เร่งด่วน (Important but Not Urgent)</p> <ul style="list-style-type: none"> - จัดหลักสูตรการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจระยะยาว - ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายระหว่างผู้ประกอบการ SMEs และการเชื่อมโยงกับตลาดต่างประเทศ - การพัฒนาโครงการวิจัย การเปิดรับทุนวิจัยเกี่ยวกับ SMEs
Not Important	<p>สำคัญแต่ไม่เร่งด่วน (Important but Not Urgent)</p> <ul style="list-style-type: none"> - รวบรวมและจัดทำข้อมูลทางการเงินที่จำเป็นสำหรับการขอสินเชื่อให้พื้นฐานข้อมูลเดียวกัน - การให้เงินทุนในการประกอบธุรกิจ 	<p>ไม่สำคัญแต่เร่งด่วน (Not Important but Urgent)</p> <ul style="list-style-type: none"> - การสร้างภาพลักษณ์และการประชาสัมพันธ์ที่ไม่เพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจและไม่มีผลต่อการสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs - การให้เงินกู้ดิจิทัล การแจกเงิน

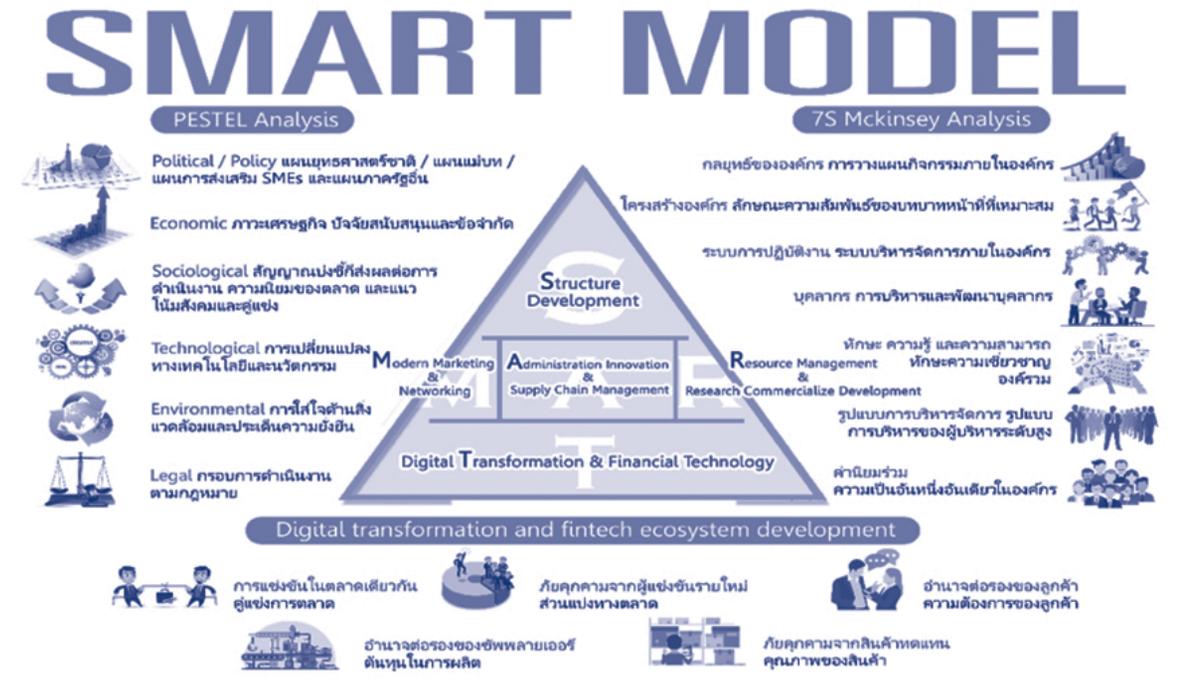
ให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือเป็นหลัก นอกจากนี้ ร้อยละ 35 ของผู้ตอบแบบสอบถามยังระบุว่าขาดความรู้และทักษะในการบริหารจัดการและการเงินที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การจัดทำบัญชีและการวางแผนทางการเงิน ซึ่งอุปสรรคนี้ทำให้ SMEs หลายรายประสบปัญหาทางการเงินและเกิดการค้างชำระหนี้ในด้านกฎหมายและกฎระเบียบ พบว่าร้อยละ 50 ของผู้ประกอบการประสบปัญหาในการขออนุมัติใบอนุญาตและปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ซับซ้อน ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจล่าช้าและสูญเสียโอกาสในการแข่งขันผู้ประกอบการ SMEs ยังมีปัญหาหนี้ค้างชำระโดยประมาณร้อยละ 43 ของกลุ่มตัวอย่าง โดยร้อยละ 25 ของกลุ่มนี้ระบุว่าหนี้เกิดจากการขาดสภาพคล่องอย่างรุนแรง ค่าเฉลี่ยการชำระหนี้ล่าช้าถึง 3-6 เดือน ซึ่งหลายรายมีแนวโน้มที่จะต้องปรับโครงสร้างหนี้หรือติดต่อขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสุดท้ายผู้ประกอบการ SMEs ยังเผชิญกับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจซบเซา โดยมีคะแนนเฉลี่ยอันดับผลกระทบอยู่ที่ 4.27 จากระดับ

คะแนน 1-5 ส่งผลให้ SMEs ต้องพิจารณาวิธีการใหม่ในการดำเนินธุรกิจและการจัดการความเสี่ยงอีกด้วย

3. นโยบายและแนวทางส่งเสริม SMEs ในการส่งเสริมและพัฒนา SMEs นั้น ควรมีนโยบายที่มุ่งเน้นการลดอุปสรรคต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการต้องเผชิญ โดยเฉพาะในด้านการสนับสนุนทางการเงิน การเข้าถึงสารสนเทศ และการพัฒนาทักษะ เนื่องจากผู้ประกอบการ SMEs มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ผลการวิจัยแสดงให้เห็นถึงนโยบายและแนวทางส่งเสริมในหลายด้าน

ในด้านการเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants) มีการจัดตั้งกองทุนสนับสนุน SMEs มูลค่า 500 ล้านบาทในปี 2567 เพื่อให้สินเชื่อกับผู้ประกอบการใหม่ โดยมีกระบวนการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็วและโปร่งใส นอกจากนี้ ยังมีการอบรมและให้คำแนะนำเพื่อพัฒนาทักษะการบริหารจัดการธุรกิจและการตลาดให้กับผู้ประกอบการใหม่ ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แผนภาพที่ 2 Smart Model



ในด้านอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers) มีการพัฒนาโปรแกรมสมาชิกเพื่อสร้างความภักดีจากลูกค้า ซึ่งทำให้ยอดขายเฉลี่ยเพิ่มขึ้นถึง 20% นอกจากนี้ การพัฒนาคุณภาพสินค้าของ SMEs ยังช่วยเพิ่มยอดขายได้ถึงร้อยละ 15 ในช่วงเวลา 6 เดือน หากเทียบกับช่วงก่อนหน้า

เกี่ยวกับอำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers) การสร้างกลุ่มธุรกิจเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบร่วมกัน ช่วยลดต้นทุนได้ถึง 10-15% ต่อปี การเข้าร่วมโครงการพัฒนาซัพพลายเชนยังทำให้ SMEs ลดการพึ่งพาผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งได้มากถึง 40%

สำหรับอำนาจต่อรองของผู้ค้า การพัฒนาแบรนด์และการตลาดที่เป็นระบบสามารถเพิ่มมูลค่าแบรนด์ได้มากถึง 30% จนถึงอัตราเฉลี่ยในกลุ่ม SMEs

ในการแข่งขันระหว่างผู้แข่งขันในอุตสาหกรรม (Rivalry Among Existing Competitors) ความร่วมมือระหว่าง SMEs ส่งผลให้มีการเติบโตและลดต้นทุนในการดำเนินงานได้ถึง 12% ขณะที่การนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาในกระบวนการผลิตสามารถลดต้นทุนได้ถึง 20% ซึ่งเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในตลาดได้อย่างยั่งยืน

4. กลยุทธ์การพัฒนา จากข้อมูลการวิเคราะห์ SMEs พบว่าการพัฒนากลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้สามารถอยู่รอดและแข่งขันในตลาดได้ โดยกลยุทธ์การพัฒนาที่มีรายละเอียดสำคัญดังนี้ : เสริมสร้างความสามารถทางการตลาด SMEs ควรมุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูง ซึ่งการพัฒนาสินค้าใหม่ที่ได้มาตรฐานสามารถเพิ่มยอดขายได้ถึง 35% นอกจากนี้ การสร้างแคมเปญการตลาดที่มีการวางกลยุทธ์ที่ชัดเจน รวมถึงการทำตลาดออนไลน์ที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ จะช่วยสนับสนุนการเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น การใช้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี SMEs ควรนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับปรุงกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสูงถึง 30% และการใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) จะช่วยในการวิเคราะห์ตลาดและพฤติกรรมของผู้บริโภค ทำให้ SMEs สามารถพัฒนาสินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นสร้างเครือข่ายทางธุรกิจการเข้าร่วมเครือข่ายจะช่วยปรับปรุงโอกาสทางการตลาด โดย SMEs ที่เข้าร่วมเครือข่ายมีโอกาสในการขยายตลาดเพิ่มขึ้นถึง 25% การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าที่เกี่ยวข้องยังจะส่งเสริมการแบ่งปันข้อมูลและทรัพยากร

ทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจได้

กลยุทธ์การพัฒนาเหล่านี้จึงมีความสำคัญในการผลักดันให้ SMEs สามารถเติบโตได้ในสภาวะเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันสูง และยังเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

แนวทางและกลยุทธ์สำคัญในการสร้างความเข้มแข็ง และความสามารถในการแข่งขันดังนี้

1. เสริมสร้างทักษะอาชีพ มีการขยายความรู้และทักษะในทุกรูปแบบเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยมีกลุ่มเป้าหมายตั้งไว้ว่า SMEs ต้องสามารถปรับตัวได้ตามแนวโน้มตลาดในอนาคต เช่น การเพิ่มรายได้ของ SMEs ในธุรกิจเกษตรให้เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และการพัฒนารายได้ของผู้ประกอบการในภาคการเกษตร โดยเน้นการพัฒนา “Young Smart Farmer” เพื่อสร้างเกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีทักษะและความสามารถในการบริหารจัดการที่ดี

2. แหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจรายย่อยการผลักดันให้มีการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในรูปแบบ Micro Finance และแหล่งเงินทุนชุมชน โดยคาดว่าจะสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าถึงเงินทุนได้ง่ายขึ้น ซึ่งจะมีส่วนเงินที่เหมาะสมและต้นทุนที่ไม่สูงเกินกำลังรายได้ของผู้ประกอบการ เพื่อสนับสนุนให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

3. สนับสนุนผู้ประกอบการสูงอายุกำหนดเป้าหมายในการเตรียมความพร้อมให้กับผู้สูงอายุที่ต้องการดำเนินธุรกิจหลังเกษียณ โดยมีการพัฒนาความรู้พื้นฐานทางการเงิน (Financial Literacy) การใช้เทคโนโลยีอย่างง่าย รวมทั้งการจัดให้มีการเรียนรู้และฝึกอบรมในรูปแบบของหลักสูตรระยะสั้น ซึ่งจะเข้าถึงได้ง่ายและมีผลกระทบในเชิงบวกต่อการเป็นผู้ประกอบการ

4. เทคโนโลยีและนวัตกรรม เสนอให้มีศูนย์กลางข้อมูลที่จัดทำขึ้นเพื่อพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม และสนับสนุนให้มีการจับคู่ระหว่างกลุ่มผู้ประกอบการกับนักวิจัยหรือผู้เชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

5. การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการมีการนำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงการพัฒนามาตรฐานและคุณภาพของสินค้าตามความต้องการของตลาด ซึ่งเหล่านี้สามารถช่วยเพิ่มมูลค่า

และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

6. การวิเคราะห์ข้อมูลและการสนับสนุนดำเนินการพัฒนาศูนย์ข้อมูลกลางด้านการพัฒนาธุรกิจเกษตรซึ่งเชื่อมโยงข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ พร้อมกับบริการที่ปรึกษาเฉพาะทางที่จะช่วยให้ SMEs สามารถขยายกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ดังนั้น การพัฒนายุทธศาสตร์เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs จำเป็นต้องใช้ Credit Scoring และ Business Scoring เป็นเครื่องมือในการประเมินศักยภาพทางธุรกิจ โดยการเก็บรวบรวม ข้อมูลทางการเงิน และ ข้อมูลที่ไม่ใช่การเงิน เพื่อช่วยให้สถาบันการเงินสามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงและประสิทธิภาพของธุรกิจได้อย่างแม่นยำ นอกจากนี้ Big Data จะถูกนำมาใช้ในการประเมินแนวโน้มและศักยภาพของธุรกิจในระดับประเทศ เพื่อให้การปล่อยสินเชื่อมีประสิทธิภาพมากขึ้น อีกทั้งยังจำเป็นต้องมี Credit Mediator ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่าง SMEs กับสถาบันการเงิน โดยช่วยประสานงานให้คำแนะนำ และส่งต่อข้อมูลเพื่อการพิจารณาสินเชื่อ ในบางกรณี Credit Mediator อาจทำหน้าที่เป็น ผู้ประเมินเครดิตอิสระ (Independent Credit Scoring) เพื่อให้ข้อมูลที่โปร่งใสแก่สถาบันการเงิน แนวทางนี้จะช่วยให้ SMEs มีโอกาสเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายขึ้น ลดอุปสรรคทางการเงิน และเพิ่มความมั่นคงให้กับธุรกิจ ส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ปัจจุบัน บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ทำหน้าที่เป็นผู้ค้ำประกันสินเชื่อแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่ไม่มีหลักทรัพย์เพียงพอ แต่กลไกค้ำประกันในปัจจุบันมีข้อจำกัด เช่น ไม่ครอบคลุมธุรกิจขนาดใหญ่ จึงจำเป็นต้องปรับโครงสร้างเพื่อนำ บสย. เป็นตัวกลางทางเครดิต เพื่อช่วยผู้ประกอบการ SMEs ในทุกมิติของการค้าประกันสินเชื่อควรมียุทธศาสตร์ดังต่อไปนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 (Structure Development - S) มุ่งเน้นการปรับปรุงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและกฎระเบียบเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยเน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการเงินสำหรับ SMEs รวมถึงการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการค้าประกันเครดิต เพื่อลดภาระหนี้ (แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2565)

ยุทธศาสตร์ที่ 2 (Modern Marketing & Networking - M) ส่งเสริมการปรับตัวเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัล โดยมุ่งพัฒนาความสามารถทางการตลาดและการใช้เทคโนโลยี เพื่อให้ SMEs สามารถแข่งขันในระดับนานาชาติ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2567)

ยุทธศาสตร์ที่ 3 (Administration Innovation & Supply Chain Management - A) เน้นการพัฒนาศักยภาพภายในองค์กรและการใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน รวมถึงการพัฒนาทักษะของบุคลากรเพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ (ยุทธศาสตร์ชาติ, 2561)

ยุทธศาสตร์ที่ 4 (Resource Management & Research Commercialize Development - R) มุ่งเร่งพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้อุตสาหกรรม SMEs โดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2567)

ยุทธศาสตร์ที่ 5 (Digital Transformation and Fintech Ecosystem Development - T) ให้ความสำคัญกับการปรับตัวสู่เศรษฐกิจดิจิทัลและการพัฒนาระบบ Fintech ที่เอื้อต่อการเข้าถึงเงินทุนและบริการทางการเงินสำหรับ SMEs (ธนาคารกสิกรไทย, 2566)

หากมีการตั้งหน่วยงานใหม่เพื่อเป็น Credit mediator จะต้องมีการเตรียมการและผ่านการอนุมัติ ซึ่งใช้เวลาและทรัพยากรมาก อีกทั้งยังมีผลกระทบต่อกลไกการค้าประกันและผู้ประกอบการ SMEs ได้ ดังนั้น ควรมีการปรับโครงสร้างใหม่ของ บสย. เพื่อขยายบทบาทและให้สอดคล้องกับการเป็นตัวกลางทางเครดิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง. ดังนั้น การสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการเงิน เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ หนึ่งในแนวทางสำคัญคือการพัฒนา Digital Platform ที่ทำหน้าที่เป็น Financial Gateway เชื่อมโยงบริการสินเชื่อผ่านช่องทางออนไลน์ และนำเทคโนโลยีมาช่วยประเมินความสามารถทางธุรกิจผ่าน Credit Scoring และ Business Scoring นอกจากนี้ ควรมี Credit Mediator ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการให้คำปรึกษา ประสานงาน และส่งต่อข้อมูลธุรกิจไปยัง

สถาบันการเงิน เพื่อให้กระบวนการขอสินเชื่อมีความสะดวกและแม่นยำมากขึ้น แนวทางนี้จะช่วยให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ลดปัญหาหนี้สิน และเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ ส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมเติบโตอย่างยั่งยืน

อภิปรายผล

การวิจัยเกี่ยวกับยุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ SMEs ผ่านกลไกของระบบสถาบันการเงินพบว่า มีปัญหาหลักในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสามกลุ่มหลักคือ ผู้ประกอบการ SMEs สถาบันการเงิน และหน่วยงานภาครัฐสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs มักประสบปัญหาขาดเงินทุนในการขยายธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ จิรพรรณ โอฬาร (2558) ที่ชี้ว่าความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น ขาดหลักประกัน ไม่มีแผนธุรกิจที่ชัดเจน และความยุ่งยากในการยื่นขอสินเชื่อ รวมถึงข้อจำกัดด้านความรู้ทางการบัญชีและการจัดเตรียมเอกสาร กลุ่มสถาบันการเงินประสบปัญหาขาดข้อมูลธุรกิจที่เพียงพอและต้นทุนสูงในการปล่อยสินเชื่อ ข้อมูลนี้ได้รับการสนับสนุนจาก สมชาย เลิศลาภวดีน (2558) ที่ระบุว่า การขาดข้อมูลประวัติทางการเงินและหลักประกันทำให้ SMEs เข้าถึงแหล่งทุนได้ยากยิ่งขึ้นในส่วนของหน่วยงานภาครัฐ พบว่ามีการขาดหน่วยงานดูแลและเครื่องมือในการประเมินและส่งเสริมการเข้าถึงสินเชื่อ ซึ่งตรงตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (2567) ระบุว่าเครื่องมือที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอและไม่ตรงตามความต้องการของผู้ประกอบการ

ข้อมูลเหล่านี้ชี้ให้เห็นความจำเป็นในการขยายการสนับสนุนทางการเงินและพัฒนาความรู้เพื่อให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น นอกจากนี้ ยังมียุทธศาสตร์การสร้าง ความเข้มแข็งของ SMEs ที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนแม่บท และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2566-2570) รวมถึงแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2566-2570) (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม [สสว.], 2566) การเชื่อมโยงยุทธศาสตร์เหล่านี้จึงสามารถสร้างการสนับสนุนที่มีประสิทธิภาพเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการรายย่อยในอนาคต

การเสริมสร้างผู้ประกอบการ SMEs มีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจและการสร้างงานในหลายประเทศ งานวิจัยของ ILO (2019) ระบุว่า SMEs เป็นแหล่งสร้างงานที่สำคัญในหลายภาคส่วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มที่ด้อยโอกาส เช่น ผู้หญิงและเยาวชน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของการสนับสนุนผู้ประกอบการในระดับชุมชนและความจำเป็นในการแก้ไขอุปสรรคที่กีดขวางการเข้าถึงแหล่งทุนและทรัพยากรนอกจากนี้ ผลการวิจัยของ OECD (2020) ยังสนับสนุนแนวคิดที่ว่า การเข้าถึงการเงินเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการเติบโตของ SMEs โดยการใช้เทคโนโลยีทางการเงินสามารถเป็นเครื่องมือสำคัญในการปรับปรุงการเข้าถึงทุนและลดอุปสรรคในการขอสินเชื่อ ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่พบได้ในกลุ่ม SMEs ซึ่งเห็นว่าความสามารถในการเข้าถึงการเงินมีผลโดยตรงต่อการสร้างนวัตกรรมและการพัฒนาด้านการแข่งขันในตลาด

ในแง่ของนวัตกรรม การศึกษาโดย UNCTAD (2021) แสดงให้เห็นว่า SMEs มีศักยภาพในการนำเสนอนวัตกรรมที่หลากหลาย ซึ่งสามารถช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันได้ โดยการพัฒนาทักษะและการฝึกอบรมที่เหมาะสมสามารถสนับสนุน SMEs ในการนำเอา นวัตกรรมมาใช้ในการผลิตและบริการสอดคล้องกับแนวคิดดังกล่าว การวิจัยของ Bannister & Baines (2018) เน้นย้ำถึงความสำคัญของการสร้างนวัตกรรมและความสามารถในการปรับตัวของ SMEs ในสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเสนอแนะให้มีการสนับสนุนจากภาครัฐในด้าน การฝึกอบรมและการเข้าถึงข้อมูลที่เป็น ซึ่งจะช่วยให้ SMEs สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้น นอกจากนี้ การสนับสนุนจากภาครัฐในการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเติบโตของ SMEs ยังถูกเน้นย้ำในงานวิจัยของ OECD (2020) ที่กล่าวว่ารัฐบาลควรมีนโยบายที่มีประสิทธิภาพในการปรับปรุงการเข้าถึงเงินทุนและทรัพยากรสำคัญ ตลอดจนการสร้างเครือข่ายสำหรับการเรียนรู้และนวัตกรรม ซึ่งจะช่วยให้ SMEs สามารถแข่งขันและเติบโตอย่างยั่งยืนขึ้น

การประกอบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จและการเติบโตอย่างยั่งยืนของ SMEs ต้องการชุดทักษะที่หลากหลายและก้าวหน้า เพื่อจัดการกับความซับซ้อนที่เกิดจากเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน ตั้งแต่ทักษะด้านการตลาดและบริการ (Bannister

& Baines, 2018) ไปจนถึงการจัดการโครงการ การเงิน และการคิดเชิงกลยุทธ์ (OECD, 2020) ซึ่งความท้าทายเหล่านี้มีความสำคัญต่อทั้งผู้ประกอบการรายย่อยและ SMEs โดยเฉพาะเมื่อต้องการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยีผลการวิจัยโดย ILO (2019) ระบุว่า การพัฒนาและดึงดูดทักษะที่มีคุณภาพมีความสำคัญต่อการเสริมสร้างการเติบโตของ SMEs และการรักษาคนทำงานที่มีความสามารถ นอกจากนี้ยังเน้นการร่วมมือระหว่างหน่วยงานรัฐและสถาบันการเงินในการพัฒนาหลักสูตรการขอสินเชื่อ สำหรับช่วยให้ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการลดภาระหนี้และเพิ่มความสามารถในการดำเนินธุรกิจในอนาคต

การสนับสนุน SMEs ในการเข้าถึงพื้นที่ดิจิทัลและเทคโนโลยีใหม่ ๆ ยังเป็นหัวใจสำคัญสำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดย OECD (2020) แนะนำให้มึนโยบายที่ส่งเสริมการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการสร้างโอกาสทางธุรกิจสำหรับประชากรทุกกลุ่ม ซึ่งรวมถึงการศึกษาและการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการและแรงงานสามารถปรับปรุงทักษะที่จำเป็นสำหรับการแข่งขันในตลาดได้ ผลการวิจัยนี้ยังสอดคล้องกับผลการศึกษาโดย UNCTAD (2021) ที่สนับสนุนแนวทางการนำโอกาสและความเข้าใจเกี่ยวกับความหลากหลายของ SMEs ในระดับประเทศ ซึ่งรวมถึงการวิเคราะห์ปัจจัยขับเคลื่อนการเติบโตของ SMEs และผลกระทบที่ได้รับจากนโยบายที่ต่างกันในแต่ละประเทศ ซึ่งช่วยเสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับความสำคัญของการประกอบธุรกิจที่สนับสนุนการรวมสังคม

นอกจากนี้ การเติบโตของ SMEs ยังมีผลโดยตรงต่อการสร้างงาน นวัตกรรม และความสามารถในการแข่งขันของเศรษฐกิจในระดับชาติและท้องถิ่น โดยงานวิจัยแสดงให้เห็นว่า SMEs สามารถเพิ่มค่าแรงและระดับรายได้ให้กับประชากรในพื้นที่ได้ (World Bank, 2022) การเติบโตของ บริษัทขนาดเล็กและกลางช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจในส่วนต่าง ๆ ของประเทศอย่างไรก็ตาม การเติบโตที่ยั่งยืนเป็นเรื่องท้าทาย เนื่องจากได้รับอิทธิพลจากหลายปัจจัย เช่น ทักษะและความทะเยอทะยานของผู้ประกอบการ ในบริบทนี้ การให้การสนับสนุนด้านนโยบายที่สามารถสร้าง Environment ที่เหมาะสมสำหรับ SMEs จะช่วยผลักดันความสำเร็จของผู้ประกอบการในอนาคต รวมทั้งยกระดับศักยภาพการเติบโต

หลังการเข้าตลาดของ SMEs สู่ขนาดกลางอย่างยั่งยืน (OECD, 2020).

สรุป

ประเทศไทยยังขาดเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการประเมินและติดตามสถานะทางการเงินของผู้ประกอบการ SMEs อย่างทั่วถึง แม้มีหน่วยงานที่ดำเนินการในบางส่วน แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์ที่เชื่อมโยงข้อมูลอย่างครบวงจร และผู้ประกอบการ SMEs มักเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินได้ไม่พอ ดังนั้น การสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs ผ่านกลไกสถาบันการเงินจำเป็นต้องมีการพัฒนายุทธศาสตร์ โดยการใช้หน่วยงานหรือองค์กรสถาบันการเงินเป็นตัวขับเคลื่อน ดำเนินการประเมินผลด้าน credit scoring และส่งเสริมการปล่อยสินเชื่อ

การพัฒนาบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ให้ทำหน้าที่เป็น credit mediator และ credit facilitator จะช่วยประสานงานระหว่างผู้ประกอบการ SMEs และสถาบันการเงิน รวมถึงพัฒนาเครื่องมือ credit scoring สำหรับการประเมินและติดตาม นอกจากนี้ การสร้างเครือข่ายและใช้กลไกของ สสว. จะช่วยให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ และทำให้ SMEs สามารถวางแผนการลงทุนได้อย่างรวดเร็ว โดยรวมแล้ว การพัฒนาเครื่องมือที่เชื่อถือได้ในการติดตามสินเชื่อจะช่วยให้ SMEs แข็งแกร่งขึ้นและเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ดียิ่งขึ้น

เชิงนโยบาย

1. ยุทธศาสตร์ 20 ปีควรรนำดิจิทัลและ AI มาใช้ในการขับเคลื่อน
2. ควรตั้งองค์กรหรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่เป็น Credit Mediator
3. ปรับปรุงระบบฐานข้อมูลให้เป็นดิจิทัลและสามารถส่งข้อมูลเชื่อมโยงกันได้
4. ภาครัฐควรจัดตั้ง Credit Mediator Center เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs โดยทำหน้าที่เชื่อมโยงข้อมูลระหว่างธุรกิจและสถาบันการเงิน รวมถึงให้คำแนะนำในการจัดทำเอกสารขอสินเชื่อ
5. ภาครัฐควรประสานงานกับทุกภาคส่วน รวมถึงสถาบันการเงินของรัฐและเอกชน เพื่อหาแนวทางในการแก้ปัญหา และช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจ

ของ SMEs

เชิงปฏิบัติ

1. ภาครัฐควรมีบทบาทในการแก้ปัญหาหนี้และสร้างความเข้มแข็งให้กับ SMEs โดยการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการกู้สินเชื่อ เพื่อสร้างองค์ความรู้และความตระหนักที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจ

2. สถาบันการเงินควรร่วมมือกันในการพัฒนาหลักสูตรการขอสินเชื่อที่มีมาตรฐานเดียวกัน เพื่อให้ผู้ประกอบการและธนาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญกับการให้ความรู้ด้านการเงิน

3. ผู้ประกอบการ SMEs ต้องพัฒนาทักษะการบริหารจัดการที่สำคัญ เช่น การทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างง่าย และความรู้พื้นฐานทางการเงิน

การศึกษาครั้งถัดไป

1. ควรศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการขอสินเชื่อ รวมถึงผลกระทบที่มีต่อการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการ SMEs

2. ควรสำรวจการใช้ Machine Learning ในการประเมินความเสี่ยง การใช้สินเชื่อของ SMEs และการอนุมัติสินเชื่อ เพื่อเพิ่มความแม่นยำและลดเวลาในการประเมิน

เอกสารอ้างอิง

- จิรพรรณ โอฬาร. (2558). ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการเข้าถึงสินเชื่อของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:https://utcc2.utcc.ac.th/utccjournal/354/84_100.pdf
- ธนาคารกสิกรไทย. (2566). SME และธุรกิจ SME คืออะไร มีกี่ประเภท ไปทำความเข้าใจกัน. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://www.kasikornbank.com/th/kbiz/article/pages/guide-for-sme-business-and-how-it-works.aspx>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ. (2567). โครงการนำร่องเสริมศักยภาพ SMEs เพิ่มโอกาสเข้าถึงสินเชื่อ. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:<https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/research/regional/reg-research-2024-03-nro.html>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2567). เสริมแกร่ง SMEs: ก้าวข้ามข้อจำกัด สู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน. ข่าวและสื่อประชาสัมพันธ์. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/bot-magazine/Phrasiam-68-1/theknowledge_SMEs.html
- นโยบายและยุทธศาสตร์การค้า, สำนักงาน. (2567). กระทรวงพาณิชย์เอาจริง เร่ง สนค. ศึกษาแนวทางการส่งเสริมและยกระดับการค้าของธุรกิจ SME ไทย. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:<https://tps.go.th/news/2401-0000000004>
- บริษัท บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม จำกัด. (บสย.).(2566). (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: สถิติจำนวน SMEs ในประเทศไทย | บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.)
- ปฐมพร ทรงสุโรจน์. (2559). การศึกษาพฤติกรรมการกู้เงินของผู้ประกอบการ SMEs. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13 (พ.ศ. 2566 - 2570). (2565). ราชกิจจานุเบกษา, (เล่มที่ 139 ตอนพิเศษ 258 ง), 20-19, 80-88.
- แผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. 2566-2580) (ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม). (2566). ราชกิจจานุเบกษา, (เล่มที่ 140 ตอนพิเศษ 51 ง), 8-1 – 8-12.
- พระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงิน พ.ศ. 2551. (2551). ราชกิจจานุเบกษา, (เล่มที่ 125 ตอนที่ 27 ก), 2.
- พัชฌม พลอยมี. (2564). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจในการนำนวัตกรรมไปใช้ในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs). การจัดการมหาบัณฑิต วิทยาลัยการจัดการ, มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ภัทร เกื้อนศิริ. (2561). สาเหตุ ธุรกิจ SMEs ล้มเหลว. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:<http://www.flyingcomma.com/single-post/2016/06/17/9-สาเหตุ-ธุรกิจ-SMEs-ล้มเหลว>.
- ยุทธศาสตร์ชาติ (พ.ศ. 2561-2580). (2561). ราชกิจจานุเบกษา, (เล่มที่ 135 ตอนที่ 82 ก), 4-9.
- วรรณิ สมตัว. (2559). ปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระ สินเชื่อนโยบายรัฐ ของธนาคารออมสิน สาขาจะนะ จังหวัดสงขลา. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- วิชญ์พล คู่มกัน. (2562). ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผิคนัดชำระหนี้: กรณีศึกษาในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ในเขตพื้นที่ กรุงเทพมหานครและปริมณฑล. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยรังสิต.
- ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.), สำนักงาน. (2566). แผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2566-2570). (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:<https://www.sme.go.th/uploads/file/download-20230412083828.pdf>

เอกสารอ้างอิง

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สำนักงาน. (2567). รายงานสถานการณ์ MSME ปี 2567. (ออนไลน์).

เข้าถึงได้จาก:https://www.sme.go.th/uploads/file/20240529-154251_%_MSME2567_TH_Online.pdf

ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, สำนักงาน. (2566). รายงานสถานการณ์ MSME ปี 2566. (ออนไลน์).

เข้าถึงได้จาก:<https://bds.sme.go.th/Files/f5e20d92-138e-48f2-a29f-5a6c3a37cfd0.pdf>

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย, มูลนิธิ. (2562). การจัดอันดับความน่าเชื่อถือของ SME ด้วยข้อมูลด้านที่ไม่ใช่การเงิน (non-financial data) ภายใต้งานจัดทำแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (ออนไลน์).

เข้าถึงได้จาก:https://tdri.or.th/wp-content/uploads/2021/02/2019_09_%

สมชาย เลิศลาภวศิน. (2558). ปัญหาการเข้าถึงแหล่งทุนของ SMEs. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <https://www.bot.or.th/content/dam/bot/documents/th/news-and-media/news/2024/news-th-20240604-attach1.pdf>

สุรศักดิ์ อำนวยประวิทย์. (2559). กลยุทธ์การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก:<https://so03.tci-thaijo.org/index.php/RMUTT-Gber/article/download/241984/164140/832929>