



การประมวลผล งานส่งเสริม MSME ตามนโยบายรัฐ



-  นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME
-  มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	บ-1
บทที่ 1 บทนำ	1-1
บทที่ 2 นโยบาย/มาตรการ ที่ดำเนินการประมวผล	2-1
ตอนที่ 1 นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME	2-2
ตอนที่ 2 มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ	2-3
บทที่ 3 การกำหนดแนวคิด เครื่องมือในการวิเคราะห์ และประมวผล ตามหลักวิชาการที่เหมาะสม	3-1
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์และประมวผลนโยบาย/มาตรการที่ดำเนินการประมวผล	4-1
ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์และประมวผลนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME	4-1
ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์และประมวผลมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ	4-51
บทที่ 5 สรุปผลข้อเสนอแนะ	5-1
ตอนที่ 1 ข้อเสนอแนะนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME	5-1
ตอนที่ 2 ข้อเสนอแนะมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ	5-3
บทที่ 6 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่สอดคล้องกับบริบทของสภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์ปัจจุบัน	6-1

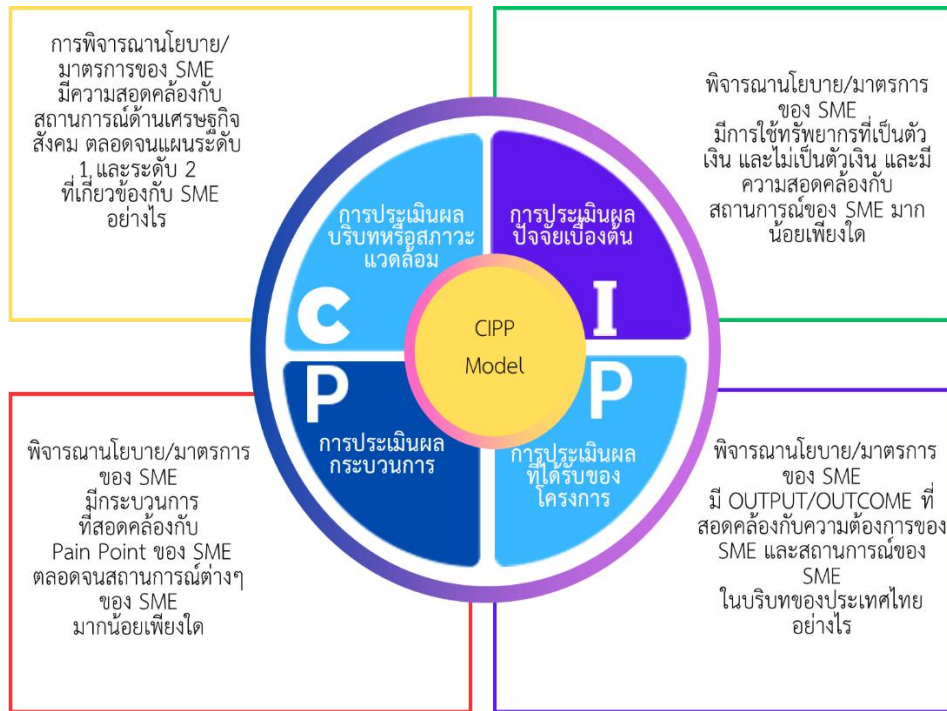
บทสรุปผู้บริหาร

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่ส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME มาตั้งแต่ต้นปี 2563 จนถึงปัจจุบันที่สถานการณ์ได้คลี่คลายลงบ้างแล้ว และธุรกิจส่วนใหญ่กลับมาฟื้นตัว แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2566 คาดว่าจะขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 2.7-3.7 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชน แต่หากมองย้อนกลับไปจะเห็นได้ว่า ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทำให้ธุรกิจส่วนใหญ่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน ผู้ประกอบการมีการกั๊ยืมเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น มีปัญหาในการชำระหนี้สินที่มีอยู่ บางกิจการถึงกับต้องปิดตัวลงเนื่องจากไม่สามารถบริหารจัดการธุรกิจให้อยู่รอดได้ ภาครัฐจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญ โดยผลจากการสำรวจของ สสว. ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2564 พบว่า กลุ่มมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐที่ธุรกิจ SME มองว่าได้รับประโยชน์มากที่สุด คือ มาตรการช่วยเหลือทางการเงิน เช่น การพักชำระหนี้/ผ่อนผันชำระหนี้ รongลงมา คือ มาตรการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ เช่น มาตรการลดค่าน้ำค่าไฟ มาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชน โครงการคนละครึ่ง เป็นต้น ขณะที่มาตรการในด้านอื่นๆ นั้น พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจชุมชน ได้รับประโยชน์จากการเข้ารับการอบรมพัฒนาในโครงการที่ภาครัฐจัดให้มากที่สุด

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ดำเนินงานการประมวลผลงานส่งเสริม MSME ตามนโยบายรัฐ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการเก็บและประมวลผลการดำเนินมาตรการส่งเสริม SME ที่ดำเนินการต่อเนื่องถึงปีงบประมาณ 2565 ทั้งมาตรการทางการเงิน มาตรการด้านการพัฒนาศักยภาพ SME และมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการค้าดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ทราบถึงผลกระทบที่เกิดจากนโยบายดังกล่าวในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ความเหมาะสมของนโยบาย ความยากง่ายในการเข้าถึงนโยบายของผู้ประกอบการ ตลอดจน ปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินนโยบาย รวมทั้งประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ และข้อเสนอแนะเพื่อใช้ปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบนโยบายส่งเสริม SME ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในอนาคตต่อไป โดยได้ดำเนินการคัดเลือกนโยบาย 2 นโยบาย/มาตรการ เพื่อประมวลผล ได้แก่

- 1 นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME
- 2 มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

โดยการกำหนดแนวคิดและเครื่องมือการประเมินได้ประยุกต์ใช้แนวคิด CIPP Model หรือ Context-Input-Process-Output Approach แบ่งการประเมินออกเป็น 4 ขั้นตอน ได้แก่



ทั้งนี้ ผลการวิเคราะห์และประมวลผลนโยบาย 2 นโยบาย/มาตรการ ได้แก่ 1. นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME และ 2. มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจสามารถสรุปรายละเอียด ได้ดังนี้

นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

1. ภาพรวมนโยบาย/มาตรการ

นโยบายดังกล่าวเป็นนโยบายใหม่ที่ร่วมมือกันระหว่างสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) กับ สสว. ที่มาของการกำหนด Credit Term เริ่มต้นจากศูนย์บริหารสถานการณ์เศรษฐกิจจากผลกระทบการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (ศบค.) มีมติมอบหมายให้ สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) ดำเนินการกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าในประเทศไทยให้อยู่ในระดับมาตรฐานที่เหมาะสม 30-45 วัน เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2563 ทั้งนี้ หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย มีมติเห็นชอบด้วยกับข้อเสนอและมีการผลักดันเรื่องกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า โดยที่การกำหนดมาตรฐานระยะเวลาสินเชื่อการค้า มีสาเหตุมาจากผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน มีปัญหาด้านภาระต้นทุนสูงจากผลของระยะเวลาการชำระค่าสินค้าหรือบริการที่มีระยะเวลานานเกินไปกอปรกับมีการผิดชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า และเมื่อได้ดำเนินการสำรวจระยะเวลาเฉลี่ยของการชำระ

หนึ่งในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก พบว่า ประเทศไทยมีการกำหนดระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าประมาณ 60-120 วัน ซึ่งสูงกว่าประเทศต่างๆ ในภูมิภาคดังกล่าว (ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 32 วัน) ส่งผลให้สำนักงาน กชค. ออกประกาศ เรื่อง แนวทางการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ หรือไคต์ไลน์ Credit Term ซึ่งได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2564 และมีผลบังคับใช้ ในวันที่ 16 ธันวาคม 2564 โดยสาระสำคัญครอบคลุมประเด็นทั้งในด้านเนื้อหาและกระบวนการที่ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องต้องเตรียมความพร้อมเพื่อปรับแนวทางการประกอบธุรกิจให้ถูกต้องตามที่ไคต์ไลน์กำหนด คือ กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน กรณีเป็นสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน รวมทั้งเพื่อหลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมหรือผิดกฎหมายได้ ทั้งนี้ ผลการดำเนินนโยบายเบื้องต้น พบว่า หลังจากมีการออกนโยบายและมีการเผยแพร่สร้างการรับรู้เกี่ยวกับแนวปฏิบัติของนโยบายแล้วนั้น พบว่า ผู้ประกอบการยังขาดความเข้าใจ เนื่องจากเมื่อเวลาผ่านไปอาจขาดการย้ำเตือน หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่องทำให้ยังมีผู้ประกอบการ SME จำนวนมากที่ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิของตนเองเกี่ยวกับการกำหนด Credit Term และผู้ประกอบการ SME จำนวนมากยังไม่เข้าใจว่าหากพบว่าการกำหนด Credit Term ยังไม่เป็นไปตามที่กำหนด เช่น เกิดความล่าช้า หรือ การกำหนด Credit Term ต้องมีการกำหนดเป็นเอกสารหลักฐานนั้น สามารถร้องเรียน หรือแจ้งปัญหาที่จุดใด และจะได้รับการคุ้มครองอย่างไร ตลอดจนนโยบายดังกล่าวเกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบางแห่งยังกำหนดระยะเวลานานเกินกว่าที่กำหนด ดังนั้น จึงควรมีการติดตามและประเมินผลนโยบายดังกล่าวในเชิงลึก ในแง่ของระดับการรับรู้/ประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อผู้ประกอบการ SME ที่สามารถเติบโต ต่อยอด และช่วยลดอุปสรรคในการทำธุรกิจได้มากขึ้นน้อยเพียงใด/ ตลอดจนปัญหาอุปสรรคที่พบจากนโยบายมีอะไรบ้าง เพื่อจะทำให้การกำกับดูแล หรือการส่งเสริมเป็นประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ SME อย่างแท้จริง

2. ผลการวิเคราะห์และประมวลผลนโยบาย/มาตรการ

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
การประเมินผลบริบทหรือสถานะแวดล้อม (Context Evaluation)	การประเมินผลบริบทของนโยบาย มีดังนี้ 1). ความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจน แผนระดับ 1 และระดับ 2 พิจารณาได้จากผลการบังคับใช้นโยบาย พบว่า สามารถช่วยเหลือ SME และเป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักในการช่วยแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการ SME และถ้าหากพิจารณาจากหลักเกณฑ์การกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ของ SME ผู้ขาย และ/หรือผู้ซื้อสินค้าและบริการ กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน พบว่า ผู้ขายและผู้ซื้อ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
	<p>กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ไม่เกิน 45 วัน แต่ทว่า ยังมีผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) บางส่วน คิดเป็นร้อยละ 24.50 ยังไม่ได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด (มีระยะเวลา Credit Term เกินกว่า 45 วัน) อาจเนื่องมาจากการณ์นโยบายนี้ เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งบางแห่งยังไม่ปรับเปลี่ยนวิธีการกำหนด Credit Term หรือยังมี Credit Term ที่มีระยะเวลานานเกินกว่าที่นโยบายกำหนด นอกจากนี้ธุรกิจใหญ่ยังเพิ่มจำนวนวันก่อนจะจ่ายเงิน โดยการต้องมีการกำหนดวันวางบิล และนับวันจ่ายเงินหรือ Credit Term เพิ่มเข้าไปอีกด้วย</p> <p>2). ผลกระทบจากการดำเนินนโยบายที่สามารถให้ความช่วยเหลือ SME พบว่า ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ได้รับประโยชน์ในการช่วยเหลือด้านการจัดการวงจรเงินสด ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ซื้อไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนตลอดจนยังช่วยให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง และคู่ค้าเพิ่มขึ้นอีกด้วย</p>
<p>การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น มีดังนี้</p> <p>1). การแสดงผลกระทบจากนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ พบว่า นโยบายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ประกอบการอย่างแท้จริง คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ ร้อยละ 55.26 โดยช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเงินได้ดียิ่งขึ้น ธุรกิจได้กำไรมากขึ้น ต้นทุนลดลง สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเติบโต โดยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจคิดเป็นจำนวนเงิน 1,392.44 ล้านบาท</p> <p>2). ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ในแง่การประชาสัมพันธ์/ในแง่จำนวนผู้เข้าร่วมนโยบาย) พบว่า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในภาคการค้า คิดเป็นร้อยละ 55.20 และภาคการบริการ ร้อยละ 44.80 สำหรับกรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในภาคการค้า คิดเป็นร้อยละ 50.80 และภาคการบริการ ร้อยละ 34.80</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
<p>การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)</p>	<p>ประเมินผลกระบวนการของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1). การแสดงผลกระบวนการของนโยบายมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า พบว่า มีการกำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.55 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเป็นเงินสด ร้อยละ 97.11 และสำหรับภาคการบริการมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.25 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 94.64 ขณะที่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสด มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.03 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 87.68 และสำหรับภาคการบริการ มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 67.86</p> <p>2). การแสดงผลกระบวนการของนโยบายมีลักษณะ หรือแนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า พบว่า ผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.58 สอดคล้องกับภาคการบริการ มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.64 เช่นเดียวกัน สอดรับกับผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.91 และภาคการบริการ มีแนวทาง โดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.71 เช่นเดียวกัน</p> <p>3). การแสดงผลกระบวนการของนโยบายที่ก่อให้เกิดปัญหา/อุปสรรค ในการดำเนินนโยบาย พบว่า สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.58 รองลงมา คือ ปัญหาคู่ค้าขอลดระยะเวลา</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
	<p>Credit Term ร้อยละ 32.61 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.18 รองลงมา คือ ปัญหาคู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 24.11 ในขณะที่ กรณี SME เป็นผู้ขาย แต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น คิดเป็นร้อยละ 50.72 รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย ร้อยละ 45.65 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้นคิดเป็นร้อยละ 51.79 รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย ร้อยละ 35.71 ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SME มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือเพื่อกระตุ้นให้ชำระเงินเร็วขึ้น มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 64.49 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือเพื่อกระตุ้นให้ชำระเงินเร็วขึ้น มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 78.57</p>
<p>การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)</p>	<p>ประเมินผลที่ได้รับของโครงการ มีดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1). การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) พบว่า ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านต่างๆ ได้แก่ ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 61.20 คู่ค้าเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 45.60 สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 38.80 และไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 37.60 ขณะที่ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านต่างๆ ได้แก่ สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37.60 ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
	<p>36.40 และไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 32.00</p> <p>2). การประเมินผลความสำเร็จของนโยบาย สามารถสะท้อนได้จากประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) คิดเป็นผลรวมเฉลี่ยประโยชน์ที่ผู้ประกอบการ SME ได้รับอย่างแท้จริง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 55.26</p> <p>3). การประเมินผล SME ที่เข้าร่วมนโยบาย พบว่า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term ในภาคการค้า มี SME ที่เข้าร่วมนโยบาย คิดเป็นร้อยละ 55.20 และภาคการบริการ ร้อยละ 44.80 สำหรับกรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term ในภาคการค้า มี SME ที่เข้าร่วมนโยบาย คิดเป็นร้อยละ 50.80 และภาคการบริการ ร้อยละ 34.80</p> <p>4). สำหรับความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) จากภาครัฐ พบว่า SME ต้องการให้มีการลดอัตราดอกเบี้ย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.40 รองลงมา คือ สนับสนุนแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงเวลาที่รอการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 63.60 แก้ไขปรับปรุงกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของส่วนราชการที่เป็นปัญหา และอุปสรรคต่อผู้ประกอบการ ร้อยละ 61.60 การพักชำระหนี้ ร้อยละ 60.80 ปรับปรุงกฎหมายให้เข้มงวด เกี่ยวกับกรณีถูกปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการให้สินเชื่อการค้า ร้อยละ 56.80 และสนับสนุนและพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ ร้อยละ 51.20 เป็นต้น</p>

3. ข้อเสนอแนะนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
1. ผู้ออกแบบนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● การบริหารจัดการมาตรการให้ SME ควรมีการลดความซ้ำซ้อนและความหลากหลายระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ แต่จะมีวิธีประสานเชื่อมโยงอย่างไร อาทิ การเชื่อมโยงมาตรการ Credit Term กับมาตรการอื่นๆ ของธนาคาร SFIs ในการให้สินเชื่อ หรือการปรับโครงสร้างหนี้ เป็นต้น ● การส่งเสริมให้เกิดเรื่อง Credit Term ต้องมีการกำหนดเรื่องบรรทัดฐานใหม่ (Norm) สำหรับธุรกิจรายใหญ่ที่จะต้องให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ และควรต้องส่งเสริมให้เรื่อง Credit Term เป็นธรรมเนียมสำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่ที่แม้ไม่ต้องการกำกับแต่มีบรรทัดฐานการให้ Credit Term ที่สามารถช่วยคู่ค้า โดยเฉพาะ SME ได้มากกว่าเดิม ● การสร้างแรงจูงใจให้กับคู่ค้าของ SME ในการปฏิบัติตามมาตรการ โดยเป็นวิธีในการดึงดูด และจูงใจให้คู่ค้าของ SME ด้วยการให้รางวัล อาทิ โฉ่เกียรติยศ โดยมอบให้กับคู่ค้าที่มีการปฏิบัติตามมาตรการหรือสามารถลดเวลาการชำระเงินให้กับ SME เป็นต้น
2. ผู้ขับเคลื่อนนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● การพัฒนาช่องทางการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ในหลายๆ รูปแบบ (ข้อความ ภาพโปสเตอร์ หรือ Infographics) เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการ ตลอดจนประโยชน์ และการนำมาตรการไปใช้ โดยควรมีการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ให้แพร่หลาย และมีความถี่เพื่อการรับรู้ของ SME และคู่ค้า ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ● การสร้างแรงจูงใจให้กับคู่ค้าของ SME ในการปฏิบัติตามมาตรการ โดยเป็นวิธีในการดึงดูด และจูงใจให้คู่ค้าของ SME ด้วยการให้รางวัล อาทิ โฉ่เกียรติยศ โดยมอบให้กับคู่ค้าที่มีการปฏิบัติตามมาตรการหรือสามารถลดเวลาการชำระเงินให้กับ SME เป็นต้น

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
3. ผู้ประกอบการ SME	<ul style="list-style-type: none"> ● การเป็นผู้ที่มีอำนาจต่อรอง หรือกำหนด Credit Term ได้นั้น เป็นจุดที่สำคัญ และทำให้ SME ควรหันกลับมาพิจารณา “ศักยภาพ” ของตนเองเกี่ยวกับจุดเด่น และจุดแตกต่างของผลิตภัณฑ์ หรือการบริการที่สามารถทำให้เกิดโอกาสในการเป็นผู้ที่มีอำนาจกำหนดราคา และ Credit Term ● SME ต้องพิจารณาการบริหารเงินผ่านกระบวนการ Credit Term ทั้งฝั่งซื้อ และฝั่งขาย ให้เป็นระบบและมองภาพรวมของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ลดการพึ่งพิงสินเชื่อระบบ โดยจะต้องมีการพัฒนาความรู้เกี่ยวกับมาตรการของภาครัฐสำหรับ SME มากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของมาตรการที่ช่วยการค้า และมาตรการในการที่ช่วยให้ SME เข้าถึงแหล่งเงินทุน

มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

1. ภาพรวมนโยบาย/มาตรการ

ที่มาของมาตรการมีความเป็นมาจากการที่คณะกรรมการกำกับการแก้ไขหนี้สินของประชาชนรายย่อย ได้มอบหมายให้กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และสมาคมสถาบันการเงินของรัฐ (GFA) ร่วมกันแก้ไขปัญหาหนี้สินของประชาชนดังกล่าว ซึ่งทั้ง 3 หน่วยงาน เห็นชอบร่วมกันให้ ธปท. กำหนดกรอบดำเนินการและสร้างกลไกผลักดันให้ SFIs เร่งให้ความช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่เป็นการแก้ไข ปัญหาของลูกหนี้ได้อย่างตรงจุดในระยะยาว โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ยังต้องเผชิญกับภาวะการระบาดของ COVID-19 เพื่อให้ลูกหนี้สามารถดำเนินธุรกิจหรือใช้ชีวิตประจำวันต่อไปได้ อันจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจและสังคมในภาพรวม โดยมาตรการดังกล่าวประกอบด้วยแนวทางและมาตรการดำเนินการในการช่วยเหลือและแก้ไขหนี้ในระยะยาว ดังนี้ 1) แนวทางการปรับโครงสร้างหนี้ระยะยาว ที่เป็นการยกระดับแนวนโยบายให้ SFIs ปฏิบัติโดยการกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเพื่อรองรับการดำเนินการอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งในมิติของการจัดทำนโยบาย การกำกับดูแล และกระบวนการพิจารณาการปรับโครงสร้างหนี้ ตลอดจนมีการควบคุมภายในที่รัดกุม ซึ่งจะเอื้อให้ SFIs สามารถใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและรอบคอบในการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ให้เหมาะสมกับศักยภาพและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้อย่างแท้จริง และ 2) มาตรการสนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้ เพื่อให้ SFIs เร่งแก้ไขปัญหานี้เดิมด้วยการปรับโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวอย่างตรงจุดและเหมาะสมกับปัญหาของลูกหนี้แต่ละราย โดยกำหนดวงการค้าจ่ายชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลงมากของลูกหนี้ และให้ลูกหนี้ทยอยจ่ายชำระหนี้เพิ่มขึ้นเมื่อรายได้เริ่มกลับมา โดยที่ ธปท. ได้ผ่อนคลายหลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกั้นเงินสำรองตามความเข้มข้นของการให้ความช่วยเหลือ โดยมาตรการดังกล่าวมีผลบังคับใช้เป็นการชั่วคราวระหว่าง วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งสอดคล้องกับมาตรการแก้หนี้ระยะยาว 3 กันยายน 2564 ของธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินการอยู่พร้อมกันด้วย ทั้งนี้ แนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และมาตรการแก้ไขหนี้เดิมข้างต้น มีวัตถุประสงค์ให้ SFIs มีความมั่นใจและเร่งดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ตามความสามารถในการชำระหนี้้อย่างแท้จริง สอดคล้องกับความเสี่ยงที่สูงขึ้นและสถานการณ์ที่ยืดเยื้อ เพื่อให้ลูกหนี้ที่ยังได้รับผลกระทบหนักสามารถบริหารจัดการสภาพคล่องผ่านช่วงที่ยากลำบากนี้ไปได้ ซึ่งมาตรการนี้จะทำให้การช่วยเหลือลูกหนี้ของ SFIs มีความครอบคลุมและเข้าถึงลูกหนี้รายย่อยที่ได้รับความเดือดร้อนได้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ ธปท. จะร่วมกับกระทรวงการคลัง และสมาคมสถาบันการเงินของรัฐ (GFA) ในการเร่งรัดและติดตามการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบอย่างใกล้ชิด อีกทั้ง พบว่า ในช่วงเวลาก่อนปี 2565 SFIs ได้ออกมาตรการต่างๆ เพื่อให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ตามกรอบมาตรการของ ธปท. และตามแนวทางการให้ความช่วยเหลือตามมาตรการของแต่ละ SFIs มาเป็นระยะ ซึ่งสามารถช่วยเหลือลูกหนี้ได้เป็นจำนวนมาก โดยมาตรการต่างๆ จะสิ้นสุดระยะเวลาในวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นส่วนใหญ่ สำหรับแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้โดยการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวตามประกาศ นอกจากการดำเนินการตามมาตรการและแนวทางในการปรับ

โครงสร้างนี้ดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2564 สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทั้ง 7 แห่ง ได้แก่ ธนาคาร ธ.ก.ส. / ธนาคาร SME BANK/ ธนาคารอาคารสงเคราะห์/ ธนาคารออมสิน/ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย/ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ยังได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างกันเพื่อเตรียมความพร้อมในการสนับสนุนการดำเนินการตามมาตรการและแนวทางดังกล่าวให้สอดคล้องกับคุณลักษณะลูกหนี้ของแต่ละ SFIs เพื่อให้ความช่วยเหลือและดูแลลูกหนี้ให้สามารถดำเนินธุรกิจหรือใช้ชีวิตประจำวันต่อไปได้ตามศักยภาพอันจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศโดยรวมด้วย ทั้งนี้ ผลการดำเนินการเบื้องต้นพบว่า จำนวนบัญชีที่ได้รับความช่วยเหลือ SFIs: 3,165,191 บัญชี ยอดภาระหนี้ที่ได้รับความช่วยเหลือ SFIs: 1,388,204 ล้านบาท การให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ผ่านการปรับโครงสร้างหนี้สินเชื่อ SME 370,567 บัญชี (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565) แต่ทว่ามาตรการนี้ตอนเริ่มต้นมีการนำเสนอสื่อสาร และสร้างความเข้าใจ อนึ่งเมื่อเวลาผ่านไปอาจขาดการย้ำเตือน หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่องทำให้ยังมี SME จำนวนมากที่ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของการบริหารหนี้ สถานะทางการเงิน และการปรับโครงสร้างหนี้ กอปรกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ส่วนใหญ่จะมีการติดตามลูกหนี้หากพบการค้างชำระ แต่อาจไม่ได้มีการให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ หรือการเสริมศักยภาพให้สามารถมีความสามารถในการชำระหนี้ได้ และการปรับโครงสร้างหนี้อย่างเดียวอาจไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาหนี้ทั้งหมด การปรับโครงสร้างหนี้จึงเสมือนเป็นการช่วยแก้ปัญหาหนึ่งปัญหา ซึ่งหากแก้แล้วอาจไม่ได้แปลว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จ หรืออยู่รอดได้ โดยเฉพาะในช่วงวิกฤติที่ผ่านมา

2. ผลการวิเคราะห์และประมวลผลนโยบาย/มาตรการ

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
<p>การประเมินผลบริบทหรือสถานะแวดล้อม (Context Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลบริบทของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1). ความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจน แผนระดับ 1 และระดับ 2 สามารถพิจารณาได้จาก</p> <p>1.1). นโยบายสามารถสนับสนุนการสร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึง เพื่อลดความเหลื่อมล้ำในสังคม พบว่า นโยบายสามารถช่วยลูกหนี้ภาคธุรกิจภาคการค้าและบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ คิดเป็นร้อยละ 59.90 ซึ่งลูกหนี้ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นการขอสินเชื่อเพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน / ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง / พักชำระหนี้เงินต้น / เข้าร่วมโครงการในการได้รับการลดอัตราดอกเบี้ย และการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป แสดงว่าลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึง</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>1.2). นโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม พบว่า ลูกหนี้ในภาคการค้าและภาคบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.80 และการปรับโครงสร้างหนี้สามารถช่วยจัดการวงจรรเงินสดได้ดีขึ้น/มีสภาพคล่องทางการเงินมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 46.40 ตลอดจนสามารถช่วยบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น ร้อยละ 23.20 สามารถเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจมากขึ้น ร้อยละ 13.60 และผู้ประกอบการ SME ซึ่งเป็นลูกหนี้อาณาการฯ ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ ร้อยละ 11.20 สะท้อนให้เห็นว่านโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศได้</p> <p>1.3). นโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชนอย่างทั่วถึง พบว่า ลูกหนี้ในภาคการค้าและบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการช่วยเหลือและได้รับคำแนะนำในการแก้ไขหนี้ที่เหมาะสม อาทิเช่น การรวมหนี้ การไกล่เกลี่ยหนี้ การพักชำระหนี้ และการลดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น ร้อยละ 6.40 ซึ่งสามารถสะท้อนให้เห็นว่านโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชนเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ได้ในระดับหนึ่ง แต่อาจยังขาดการประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึงทั้งประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการ SME บางส่วนไม่สามารถเข้าถึงหรือรับรู้เกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินฯ</p> <p>2). การประเมินผลกระทบการรับรู้ของนโยบายที่สามารถให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ได้ พบว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทราบถึงการมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ มากถึงร้อยละ 76.40 และไม่ทราบ ร้อยละ 23.60 สะท้อนให้เห็นว่ามีลูกหนี้บางส่วนยังไม่สามารถรับรู้ถึงการมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ โดยเกิดจากขาดการประชาสัมพันธ์ในวงกว้าง</p>
<p>การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)</p>	<p>ประเมินผลปัจจัยเบื้องต้นของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1). การแสดงผลกระทบจากนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ พบว่า ผลการสำรวจประโยชน์ที่แท้จริงที่เกิดขึ้นกับลูกหนี้คิดเป็นค่าเฉลี่ย เท่ากับ 14.45 โดยช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเงินได้ดียิ่งขึ้น ธุรกิจได้กำไร</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>มากขึ้น ต้นทุนลดลง สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเติบโตโดยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจ คิดเป็นจำนวนเงิน 485.55 ล้านบาท</p> <p>2). ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ในแง่การประชาสัมพันธ์/ ในแง่จำนวนผู้เข้าร่วมนโยบาย) พบว่า ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ร้อยละ 59.90 ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน สะท้อนว่าลูกหนี้สามารถเข้าถึงมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว ทำให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และช่วยแก้ไขปัญหาทางการเงินของลูกหนี้ได้เป็นอย่างดี</p>
<p>การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลกระบวนการของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1). การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย โดยที่ SME มีสถานการณ์ชำระหนี้/ ภาระหนี้ปัจจุบัน/ สถานการณ์เกี่ยวกับภาระหนี้หลังมีโควิด-19 / แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ อย่างไรก็ตาม พบว่า ลูกหนี้ของธนาคารฯ มีรูปแบบในการทำสินเชื่อธุรกิจ SME กับธนาคารฯ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.80 รองลงมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด ร้อยละ 26.40 ทั้งนี้ลูกหนี้ส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดมีสถานการณ์ชำระหนี้เป็นปกติ คิดเป็นร้อยละ 95.60 ซึ่งลูกหนี้มีภาระหนี้ในปัจจุบัน 100,001 - 300,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.60 รองลงมา คือ มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 18.80 อีกทั้งลูกหนี้ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้หลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 คิดเป็นร้อยละ 56.00 แต่มีลูกหนี้บางส่วนที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้ คิดเป็นร้อยละ 44.00 โดยปัญหาที่พบส่วนใหญ่ คือ ปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.60 ซึ่งลูกหนี้มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ (ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน/ ปัญหาในการบริหารจัดการหนี้สิน/ ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น / มีหนี้ค้างชำระจำนวนมาก และปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง / มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น (NPL) โดยที่ไม่ได้ดำเนินการใดๆ / ไม่ได้ทำการเจรจาทกลงกับเจ้าหนี้เพื่อให้ความช่วยเหลือ / ยังมีความสามารถในการชำระหนี้ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.10 รวมถึงมีแนวทางแก้ไขปัญหาโดยการขอสินเชื่อ เพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน เป็นลำดับรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 23.30 มีการเจรจากับ</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>ธนาคาร ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง ร้อยละ 12.70 มีการเจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น ขอชำระหนี้แบบขั้นบันได (Step-up) ร้อยละ 9.80 และได้เจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น และขอชำระหนี้เมื่อมีรายได้กลับมา ร้อยละ 6.30 ตามลำดับ</p> <p>2). การแสดงผลกระบวนการของนโยบายที่ก่อให้เกิดปัญหา/อุปสรรค ในการดำเนินนโยบาย พบว่า สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของลูกค้านี้ จะประสบปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.60 และประสบปัญหาในการบริหารจัดการหนี้สิน/ ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น / มีหนี้ค้างชำระจำนวนมาก ร้อยละ 9.60 และประสบปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง / มีการผิดการชำระหนี้เกิดขึ้น (NPL) ร้อยละ 0.40 ตามลำดับ และจากผลการสัมภาษณ์เชิงลึกและจัดประชุมกลุ่มย่อย พบว่า ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจในการปรับโครงสร้างหนี้ และผู้ประกอบการมีความกังวลว่าถ้าเป็นหนี้ หรือมีหนี้เสียแล้วจะต้องใช้เวลาอีกหลายปีจึงจะมาขอสินเชื่อใหม่ได้ และทำให้หลีกเลี่ยงการติดต่อ หรือขอข้อมูลจากธนาคารเมื่อเกิดปัญหา ตลอดจนเวลาผู้ประกอบการดำเนินการขอปรับโครงสร้างหนี้ จะใช้เวลาค่อนข้างนานมาก ตั้งแต่กระบวนการติดต่อ การยื่นเอกสาร ตลอดจนการอนุมัติสินเชื่อต่างๆ</p>
<p>การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ มีดังนี้</p> <p>1). การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ พบว่า ลูกค้าของธนาคารฯ ได้รับประโยชน์จากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว ในด้านต่างๆ ได้แก่ ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 54.82 สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 46.40 ช่วยให้การบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น / มีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.15 รวมไปถึงลูกหนี้ยังได้รับประโยชน์จากมาตรการด้านอื่นๆ ได้แก่ เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน มีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง มียอดขายเพิ่มขึ้น จำนวนลูกค้ามากขึ้น คู่ค้าเพิ่มขึ้น มีเครือข่ายธุรกิจเพิ่มขึ้น มีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น และมีการลงทุนเพิ่มขึ้นด้วย</p> <p>2). การประเมินผลความสำเร็จของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ พบว่า ความสำเร็จของมาตรการสะท้อนได้จาก</p>

ประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับอย่างแท้จริงจากมาตรการดังกล่าว โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ย เท่ากับ 14.45

3). การประเมินผล SME ที่เข้าร่วมมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ พบว่า จำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจของสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่วราชาอาณาจักรที่เข้าร่วมมาตรการ ซึ่งมีมากถึงร้อยละ 90.80 แต่จากผลการสำรวจพบว่า เกินครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ทราบว่า มีมาตรการแต่ก็ยังไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่า มาตรการดังกล่าวอาจจะยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาระหนี้สินของผู้ประกอบการ SME ได้มากเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุมาจาก เงื่อนไขบางประการของธนาคาร อาทิ การกำหนดดอกเบี้ยที่สูงเกินไป/ ไม่มีการลดดอกเบี้ยให้/ ไม่มีการอนุมัติวงเงินเพิ่มเติมให้เพื่อให้เป็นทุนหมุนเวียนในธุรกิจ รวมไปถึงระยะเวลาในการพักชำระหนี้สั้นเกินไป ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถฟื้นฟูกิจการและกลับมาชำระหนี้แบบปกติได้ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์การมีมาตรการอาจยังไม่ทั่วถึง/ยังไม่ดึงดูดใจลูกหนี้ว่าจะสามารถช่วยแก้ไขปัญหามาได้จริง จึงทำให้ลูกหนี้ขาดความเชื่อมั่นและไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว

4). การประเมินความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ พบว่า ลูกหนี้ภาคธุรกิจและลูกหนี้รายย่อยของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีความคาดหวังในการส่งเสริมมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ จากภาครัฐและสถาบันการเงินฯ ในการปรับลดอัตราดอกเบี้ยในการชำระหนี้ให้ลดลงกว่าปัจจุบัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.60 รองลงมา คือ เพิ่มทางเลือกในการชำระหนี้ให้หลากหลายมากขึ้น ร้อยละ 45.20 ให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติม เช่น ลดดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้ที่ยังชำระหนี้ได้ มีการจ่ายหนี้อย่างต่อเนื่องและตรงเวลา ร้อยละ 40.80 ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์มาตรการปรับโครงสร้างหนี้ในวงกว้างมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 38.40 เพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ ร้อยละ 31.20 สนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้กับกลุ่มที่เป็นหนี้เสีย (NPL) ร้อยละ 6.80 และยกเลิกการมีหลักประกัน หรือลูกหนี้สามารถรวมหนี้ได้เกินมูลค่าของหลักประกัน ร้อยละ 4.00 ตามลำดับ

3. ข้อเสนอแนะมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว (สำหรับลูกหนี้รายย่อย และผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ)

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
1. ผู้ออกแบบนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● การบริหารจัดการมาตรการให้กับ SME ควรมีการลดความซ้ำซ้อน และความหลากหลายระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ แต่จะมีวิธีประสานเชื่อมโยงอย่างไร อาทิ การเชื่อมโยงมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ กับนโยบาย Credit Term หรือการเชื่อมโยงมาตรการเหล่านี้กับความช่วยเหลือของหน่วยงานภาครัฐภาคส่วนต่างๆ ที่มีต่อ SME เพื่อการช่วยเหลือในด้านสภาพคล่อง และการอยู่รอด ● มาตรการมุ่งเน้นการดูแลประวัติการชำระ แต่อาจไม่ได้มองด้านความสามารถในการชำระมากเท่าใด ทำให้ SME อาจโดนปฏิเสธการได้รับความช่วยเหลือ โดยเฉพาะหากพิจารณาประวัติการชำระหนี้ในช่วง Covid ซึ่งมีสถานะการไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ● การแก้ปัญหา SME ควรแก้ไขปัญหาระบบ แต่ไม่ใช่แก้ไขที่ปลายเหตุ ภาครัฐต้องมีการปรับโครงสร้างหรือ Facilitate สร้าง Ecosystem ที่พลิกโฉมให้กับ SME ซึ่งจะต้องมีข้อมูลตั้งต้นจาก สสว. เพื่อให้ SME เกิดสถานะการประกอบกิจการที่ราบรื่นมากกว่านี้ โดย สสว. ควรมีหน้าที่เป็น System Integrator ที่จะสามารถบูรณาการความช่วยเหลือที่มุ่งเป้า และสอดคล้องต่อความต้องการของ SME
2. ผู้ขับเคลื่อนนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรการมุ่งเน้นการดูแลประวัติการชำระ แต่อาจไม่ได้มองด้านความสามารถในการชำระมากเท่าใด ทำให้ SME อาจโดนปฏิเสธการได้รับความช่วยเหลือ โดยเฉพาะหากพิจารณาประวัติการชำระหนี้ในช่วง Covid ซึ่งมีสถานะการไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ● การประชาสัมพันธ์มาตรการ โดยเฉพาะการเป็นเครื่องมือสำหรับ SME ในการสร้างศักยภาพในการแข่งขัน / อยู่รอด ตลอดจนการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการปรับโครงสร้าง

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
	<p>นี้เพื่อให้ SME ตระหนักถึงเครื่องมือทางการเงินที่จะสามารถนำมาช่วยในการบริหารจัดการกิจการได้ดียิ่งขึ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ● สถาบันการเงินควรให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพ/ยกระดับขีดความสามารถของผู้ประกอบการควบคู่กับการปรับโครงสร้างหนี้ด้วย เพื่อส่งเสริมและพัฒนากระบวนการผลิต/ผลิตภัณฑ์ ให้ตอบโจทย์ตามความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น
<p>3. ผู้ประกอบการ SME</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● SME มักมองการเข้าถึงมาตรการการขอสินเชื่อ และการปรับโครงสร้างหนี้ว่า ภาครัฐมักมองว่า SME มีข้อจำกัด อาทิ การขาดหลักประกัน ซึ่งในระยะหลังสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐมีบสย. มาช่วยค้ำประกันในวงเงินการกู้/ปรับโครงสร้างหนี้ไม่เกิน 5 ล้านบาท (แต่มีค่าธรรมเนียมร้อยละ 1.75 หรืออาจยกเว้นปีแรก) หรือในทางปฏิบัติ SME สามารถเข้าถึงเครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย หากมีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการ (อาทิ การขอ OD หรือ Factoring เป็นต้น) ซึ่งหากมีความเข้าใจดังกล่าว จะทำให้การบริหารกิจการจะมีทิศทางที่สอดคล้องกัน เช่น การค้าต้องมีเอกสารหลักฐาน ต้องมีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงินที่เป็นระบบ ซึ่งทำให้หากการบริหารจัดการดังกล่าวเมื่อเป็นระบบทำให้เพิ่มโอกาสการเข้าถึงเครื่องมือทางการเงินต่างๆ ในอนาคตได้มากยิ่งขึ้น ลดการพึ่งพิงเงินนอกระบบ ตลอดจนลดภาระการเป็นหนี้นอกระบบ ● ผู้ประกอบการ SME ต้องปรับกรอบความคิดในด้าน Entrepreneurial Mindset มากยิ่งขึ้น ซึ่ง Mindset นี้ จะสร้างโอกาสต่อยอดในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะต้องมองการเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องสำคัญ และมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับด้านการบริหารจัดการ การตลาด และการเงินควบคู่กันไปด้วย

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับบริบทของสถานะเศรษฐกิจและสถานการณ์ปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย จากการสำรวจและประมวลผลข้อมูลนโยบาย/มาตรการ มีรายละเอียดดังนี้

1. มาตรการด้านการเงิน ต้องคู่ขนานกับมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอยู่เสมอ จากผลการศึกษาพบว่า การช่วยเหลือ SME โดยภาครัฐ ทั้งในส่วนของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้หรือนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้ำนั้น ล้วนเป็นมาตรการที่ Standalone และไม่เชื่อมโยงกับมาตรการด้านอื่นๆ (อาทิ การพัฒนาศักยภาพ SME เป็นต้น)

2. การช่วยเหลือ SME ด้านการเงิน โดยที่ภาครัฐไม่ต้องลงทุนเพิ่ม จำเป็นต้องมีกลไก และมาตรการที่สนับสนุนเชื่อมโยงให้ SME เกิดการนำเงินไปสู่การลงทุนหรือการใช้เงินที่คุ้มค่า ตรงประเด็น สอดคล้องกับสถานการณ์/ปัญหาของ SME ซึ่งหมายถึงกระบวนการ ดังนี้

- การต้องมี Big Data ที่สามารถมี Analytics เกี่ยวกับสถานการณ์ ปัญหา และประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Productivity) และโอกาสในการพัฒนาด้านดิจิทัล และ AI เพราะ SME มีความคล่องตัวสูง ภาครัฐต้องมีแนวทางในการส่งเสริมให้ SME พัฒนาตนเองให้สอดคล้องกับโอกาส มิใช่มุ่งเน้นแต่เพียงให้ลงทุน หรือใช้เงินแก้ปัญหาในปัจจุบันแต่เพียงอย่างเดียว
- การมี Big Data ควรมุ่งเน้นการมีข้อมูลเกี่ยวกับการส่งเสริมให้ SME มีแนวทางการทำธุรกิจที่มี ESG ตลอดจนเข้าใจ ESG ทั้งในมุมมองการเป็นธุรกิจที่เป็น ESG และการมีศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจที่สอดคล้องกับ Trends หรือทิศทางด้าน ESG ซึ่ง SME ทั่วไปมักมีความเข้าใจเกี่ยวกับ ESG หรือ BCG ที่คลาดเคลื่อน และหาก SME ได้รับความเข้าใจที่ถูกต้องจะเกิดโอกาสในการพัฒนาศักยภาพที่จะต่อยอดธุรกิจและเติบโตได้มากยิ่งขึ้น
- การต้องมีระบบพี่เลี้ยง ที่สามารถแนะนำทั้งในเชิงมาตรการที่จำเป็น หรือที่เกี่ยวข้องกับ SME ในโอกาสต่างๆ และพี่เลี้ยงที่สามารถให้คำแนะนำในด้านการตัดสินใจแก้ปัญหา หรือการลงทุน ตลอดจนการมีพี่เลี้ยงที่สามารถจับคู่ หรือสร้างพันธมิตรทางธุรกิจให้กับ SME ได้
- การกำหนดแนวทางสำหรับ SME Ease of Doing Business Guideline ที่ทำให้ SME เข้าใจและเข้าถึงได้ง่าย ตลอดจนมีความเชื่อใจภาครัฐในการเป็นมืออาชีพทั้งในด้านการเป็นที่ปรึกษา/ผู้รู้เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของ SME โดยภาครัฐควรมีการกำหนดเป้าหมายร่วมกับ SME รายปี และมีการติดตามและประเมินผลร่วมกันอย่างเป็นระบบ
- การปรับเปลี่ยนวิธีการให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน จากการแก้ไขปัญหาจากสถานการณ์ที่เป็นปัญหา เป็นการมีข้อมูลเกี่ยวกับ SME และช่วย SME วางแผนในเชิงป้องกัน (Preventive Plan) มากยิ่งขึ้น และเปลี่ยนจากการพิจารณาการให้สินเชื่อ เป็นการลงทุนซึ่งจะต้องสร้างความพร้อมให้กับผู้ประกอบการในการเป็นนักธุรกิจ และนักลงทุน ซึ่งต้องมีกลยุทธ์ที่จะต้องพัฒนาควบคู่กันทั้งในด้านการเก่งธุรกิจ และการเก่งการบริหารเงิน ซึ่งจะสร้างการอยู่รอดในระยะยาว

ให้กับ SME แต่ภาครัฐจะต้องมีการส่งเสริม Mindset ด้านการทำธุรกิจที่ถูกต้อง เป็นมืออาชีพ มีความคล่องตัว และมีคุณภาพ ซึ่ง SME ควรได้รับการพัฒนาให้มี Skillset และมี Toolset ที่มองธุรกิจอย่างบูรณาการ ในเวลาเดียวกันต้องได้รับการพัฒนาด้าน Mindset ให้สามารถมองธุรกิจได้หลากหลายมุมมองและเข้าใจธุรกิจโดยยึดติดกับมุมมองหรือความรู้เดิมมากจนเกินไป เป็นต้น

กล่าวคือ การกำหนดมาตรการไม่สามารถดำเนินการได้ในทุกสิ่งกับทุกคน ซึ่งเป็นเรื่องยากในยุคนี้ จากนโยบาย/มาตรการในการช่วยเหลือ SME กว่า 82 นโยบาย/มาตรการ และมีหน่วยงานจำนวนมากในการออก มาตรการในการขับเคลื่อนโดยบางครั้งไม่เป็นที่ทราบโดยแน่ชัดว่าหน่วยงานใดที่เข้ามาช่วยเหลือ ต้องมีการจับต้น ชนปลาย ดังนั้น การกำหนดนโยบาย/มาตรการ SME และการกำหนดวิธีการในการดำเนินงาน ต้องพิจารณา SME กับปัญหาที่จะนำมาสู่การกำหนดนโยบาย โดยต้องพิจารณาจาก insight SME เข้าใจปัญหาจริงๆ ของ SME

ข้อเสนอแนะในการออกนโยบาย/มาตรการ (Policy Recommendations)

1. การกำหนด “กลุ่ม SME (Micro Small Medium)” และ “ปัญหา” เพื่อกำหนด “นโยบาย” การสนับสนุน และการช่วยเหลือด้านการเงิน การทำงานแบบ Segment-Driven ด้วยการนำ Data และ Insight สู่ออกแบบนโยบายและมาตรการความช่วยเหลือที่สอดคล้องกับสถานการณ์และปัญหาของ SME

กล่าวคือ สิ่งที่ช่วยกับสถานการณ์ในภาคการค้าขายนั้น ไม่มีปัญหาเรื่องช่วงเวลา แต่ภาคบริการ พบว่า มีปัญหาเรื่องช่วงเวลา ยกตัวเช่น การมี hi-season หรือ low-season โดยที่ในช่วง low-season ควรจะช่วยเหลือ หนึ่งอย่าง หรือช่วง hi-season ยอดขายดีก็ช่วยเหลืออีกหนึ่งอย่าง ซึ่งการมียอดขายดีแต่ไม่สามารถหมุนเงินใน ธุรกิจได้ทัน ต้องมีการลงทุนเพิ่ม หรือจ้างแรงงานเพิ่ม ทำให้ SME จึงต้องดำเนินการขอปรับโครงสร้างหนี้ โดยการ ดำเนินการขอปรับโครงสร้างหนี้ นั้น จะใช้เวลาค่อนข้างนานมาก ตั้งแต่กระบวนการติดต่อ การยื่นเอกสาร ตลอดจนการ อนุมัติสินเชื่อต่างๆ หรือในช่วง low-season ธนาคารฯ ขาดความเข้าใจ ในเรื่อง performance ของธุรกิจ SME ว่า ทำไมต้องทำตรงนี้ ทำเพื่ออะไร ดังนั้นจึงควรมีวิธีในการดู segment แบบนี้ อย่างไร และการมีข้อมูล insight อีกด้วย

2. การกำหนด “วัตถุประสงค์และผลลัพธ์ที่สำคัญ (Objectives and Key Results (OKRs))” ทั้งภาครัฐ และ SME การทำงานแบบมีจุดหมายร่วมกัน มีจุดเริ่มต้นมี Journey และมีเป้าหมายที่ชัดเจน ประเมิน ความสำเร็จ และปัญหาพร้อมกัน ตลอดจนมีการทำงานแบบเป็นระบบตลอดจนประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Productivity) และโอกาสในการพัฒนาด้านดิจิทัล และ AI ซึ่เป็อย่างเป็นระบบ ลดความซับซ้อน และสร้าง โอกาสอย่างเป็นรูปธรรม

กล่าวคือ เวลาจะช่วยทำอย่างไรจะกำหนด OKRs ร่วมกัน ในการช่วยอาจไม่ต้องเป็นมาตรการ อาจเป็น journey เมื่อรับเงินไปแล้วทำอย่างไรบ้าง หรือในช่วงเวลาใดควรใช้มาตรการใด ซึ่งภาครัฐมีมาตรการจำนวนมาก แต่ไปต่อไม่ถูก ซึ่งถือว่าเป็นอุปสรรค ฉะนั้นการทำ OKRs ภาครัฐกับ SME ทำให้เกิดการรับรู้ที่ภาครัฐเป็นผู้ให้ และใครรับอะไร มีเป้าหมายมีการประเมินความสำเร็จ เห็นปัญหาพร้อมกัน ซึ่งในการประเมิน SME โดยทั่วไป มีการ กล่าวถึง การมีผลผลิตจากการดำเนินธุรกิจ (productivity) การประเมินความอยู่รอดของธุรกิจในปลายปี

ควรมีการประเมินและติดตามผลตลอดเวลา เพราะสัญญาณที่ SME ไปไม่ได้จะเป็นจุดที่จะชี้เป้าให้ความช่วยเหลือต่อไป

3. Mindset – Skillset – Toolset การสร้างให้ SME มีความเข้มแข็งรอบด้าน สอดคล้องกับ sector ธุรกิจ และสถานการณ์การแข่งขัน โดย การแก้ปัญหาเรื่องเงิน ต้องมีการบูรณาการแก้ปัญหาในด้านแผนธุรกิจ/แผนการตลาด/ Productivity และการให้ความช่วยเหลือต้องมุ่งเน้นให้ความช่วยเหลือที่บูรณาการทั้งศักยภาพ เครื่องมือ และเงินทุน กล่าวคือ การช่วยเหลือ SME ควรเริ่มต้นที่ mindset ทั้งผู้ให้เงินและผู้รับเงิน ก่อนเรื่องการให้เงิน การกำหนดมาตรการในการให้เงินให้มีความสอดคล้องกัน โดยอาจเปลี่ยนวิธีการให้เงินหรือการให้สินเชื่อแบบผสมผสานกับการพัฒนาศักยภาพ

ในการวิจัยครั้งนี้ พบว่า ช่องทางที่รัฐบาลให้การส่งเสริมเรื่องเงินมีจำนวนมาก และมีการเชื่อมโยงบูรณาการในจำนวนน้อย และสิ่งสำคัญที่สุด คือ ทำไม SME ต้องกู้ ทำไม SME ต้องใช้เงิน โดยการกู้มี 2 แบบ คือ การกู้เงินเมื่อยังไม่มีความจำเป็น ซึ่งสิ่งที่สำคัญกว่าการกู้คือการบริหารจัดการในธุรกิจ หากมีการข้ามขั้นตอนการบริหารจัดการที่ดี ไปสู่การเป็นหนี้แบบผิดประเภท ทำให้รับภาระเพิ่มมาโดยไม่มีแผนการนำเงินไปทำอะไร เป็นต้น กับการกู้ก็ประเภท คือ สำหรับคนที่จำเป็นต้องใช้เงินจริงๆ ซึ่งอาจกู้ไม่ผ่าน เพราะติดเงื่อนไขปัญหาต่างๆ ซึ่งประเด็นปัญหานี้ จุดเริ่มต้นที่ควรต้องแก้ไข คือ การปรับ mindset 2 ด้าน ทั้งคนให้มาตรการกับคนรับมาตรการ โดยจากศึกษา SME ควรปรับ mindset เรื่องการปรับโครงสร้างนี้ก่อนเรื่องเงิน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญ โดยผู้ประกอบการ น้อยกว่า 10% มีแนวคิดไม่สนใจเข้าร่วมการปรับโครงสร้างนี้ เพราะไม่ต้องการมีปัญหาเกี่ยวกับเครดิตในอนาคต โดย SME มีความจำเป็นต้องปรับ mindset ก่อนที่จะนำไปสู่การปรับ skillset และ toolset โดย skillset คือ วิธีการบริหารจัดการ ส่วน toolset คือ สิ่งที่ สสว. กับภาครัฐได้มอบให้ SME ซึ่งจากการศึกษา คำแถลงนโยบายรัฐบาลไปสู่คำสั่งการต่างๆ ในการดำเนินการ ประกอบกับรายงานจากระบบของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งมีจำนวนนโยบาย/มาตรการมากกว่า 82 เรื่องจากปี 2562 เป็นต้นมาถึงปีงบประมาณ 2565 โดยหากพิจารณาเชื่อมโยงอาจมีนโยบาย/มาตรการมากกว่า 100 นโยบาย/มาตรการ แสดงว่า toolset ที่ประเทศไทยมีนั้น มีเป็นจำนวนมาก โดยหากมี toolset มาก แต่ไม่มี skillset กับ mindset ร่วมด้วย SME จะไม่สามารถดำเนินการไปสู่เป้าหมายได้อย่างเต็มศักยภาพ

บทที่ 1

บทนำ

ตอนที่ 1 หลักการและเหตุผล

ด้วยพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 กำหนดให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ทำหน้าที่ในการเสนอแนะนโยบายและแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เป็นศูนย์ประสานการทำงานส่งเสริม SME ของหน่วยงาน และติดตามประเมินผลงานส่งเสริม SME เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศอีกทั้งเป็นแหล่งผลิตและแหล่งจ้างงานที่สำคัญ ที่ผ่านมากภาครัฐให้ความสำคัญกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีนโยบายและมาตรการต่างๆ ออกมาเพื่อสนับสนุนและส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้เติบโตอย่างยั่งยืนและสามารถแข่งขันได้ในเวทีการค้าโลก

ทั้งนี้ จากการศึกษาถึงลักษณะมาตรการส่งเสริม SME ในภาพรวมของประเทศ ในระหว่างปี 2560 – 2563 พบว่า มาตรการส่งเสริม SME ทั้งในอดีตและปัจจุบัน มุ่งเน้นมาตรการด้านการเงินเป็นหลักถึงร้อยละ 99 ของงบประมาณรวม ส่วนมาตรการด้านการพัฒนาศักยภาพ SME และมาตรการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ได้รับงบประมาณน้อยกว่ามาก เพียงร้อยละ 1 ของงบประมาณรวม ซึ่งจากผลการศึกษาพบว่ามาตรการทางการเงินแม้จะให้ผลเร็ว และส่งผลในวงกว้าง แต่ไม่สร้างการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน และให้ผลตอบแทนต่อรายได้รัฐน้อยกว่างบประมาณ จึงเหมาะสมเฉพาะการดำเนินการในระยะสั้น ส่วนมาตรการพัฒนาศักยภาพฯ ให้ผลต่อการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน และยั่งยืนในระยะยาว แต่เป็นโครงการที่ผลการดำเนินการเห็นผลช้าจึงเป็นโครงการที่เหมาะสมกับในระยะยาว

ดังนั้น ฝ่ายติดตามและประเมินผล สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) จึงเห็นสมควรให้มีการเก็บและประมวลผลการดำเนินมาตรการส่งเสริม SME ที่ดำเนินการต่อเนื่องถึงปีงบประมาณ 2565 ทั้งมาตรการทางการเงิน มาตรการด้านการพัฒนาศักยภาพ SME และมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ทราบถึงผลกระทบที่เกิดจากนโยบายหรือมาตรการภาครัฐที่ได้ให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ความเหมาะสมของนโยบายหรือมาตรการ ความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ ตลอดจนข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรค จากการดำเนินมาตรการ รวมทั้งประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ

ตอนที่ 2 วัตถุประสงค์

- เพื่อเก็บรวบรวมประมวผลผลการดำเนินมาตรการส่งเสริม SME ที่ดำเนินการต่อเนื่องถึงปีงบประมาณ 2565 ทั้งมาตรการทางการเงิน มาตรการด้านการพัฒนาศักยภาพ SME และมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ
- เพื่อให้ได้ผลการวิเคราะห์และผลกระทบที่เกิดจากนโยบายหรือมาตรการภาครัฐในการส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ความเหมาะสมของนโยบายหรือมาตรการ ความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินมาตรการ ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ รวมถึงข้อเสนอแนะเพื่อใช้ปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบมาตรการ/นโยบายในการส่งเสริม SME ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในอนาคตต่อไป

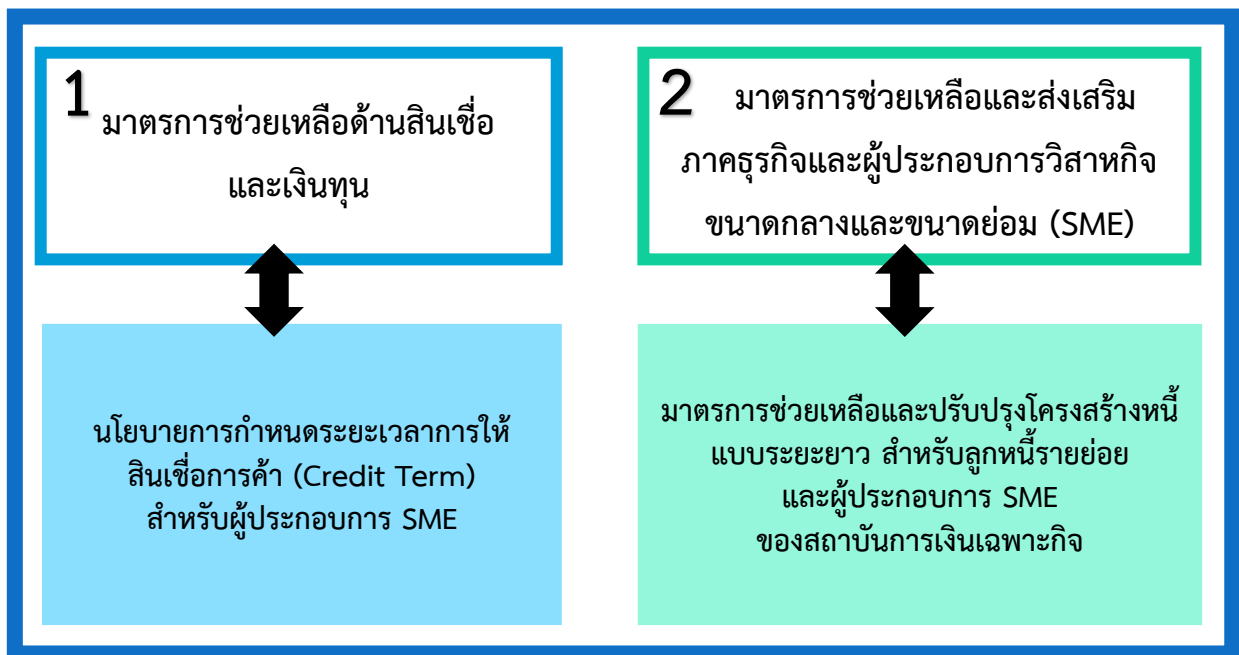
ตอนที่ 3 ผลที่ต้องการได้รับ

รายงานการประมวผลผลงานส่งเสริม MSME ตามนโยบายรัฐจำนวน 1 เรื่อง

บทที่ 2

นโยบาย/มาตรการ ที่ดำเนินการประมวผล

การวิจัยในครั้งนี้ จึงเป็นการเก็บรวบรวมประมวผลการดำเนินมาตรการส่งเสริม SME ในกลุ่มมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ภายใต้นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME และมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวสำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ



โดยมีรายละเอียดของนโยบาย/มาตรการ ดังนี้

ตอนที่ 1 นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

นโยบายดังกล่าวเป็นนโยบายใหม่ที่ร่วมมือกันระหว่างสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) กับ สสว. ที่มาของการกำหนด Credit Term เริ่มต้นจากศูนย์บริหารสถานการณ์เศรษฐกิจจากผลกระทบการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (ศบค.) มีมติมอบหมายให้ สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) ดำเนินการกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าในประเทศไทยให้อยู่ในระดับมาตรฐานที่เหมาะสม 30-45 วัน เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2563 ทั้งนี้ หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย มีมติเห็นชอบด้วยกับข้อเสนอและมีการผลักดันเรื่องการกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า โดยที่การกำหนดมาตรฐานระยะเวลาสินเชื่อการค้า มีสาเหตุมาจากผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ประสบปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน มีปัญหาด้านภาระต้นทุนสูงจากผลของระยะเวลาการชำระค่าสินค้าหรือบริการที่มีระยะเวลานานเกินไปก่อให้เกิดการผิดชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า และเมื่อได้ดำเนินการสำรวจระยะเวลาเฉลี่ยของการชำระหนี้ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก พบว่า ประเทศไทยมีการกำหนดระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าประมาณ 60-120 วัน ซึ่งสูงกว่าประเทศต่างๆ ในภูมิภาคดังกล่าว (ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 32 วัน) ส่งผลให้สำนักงาน กขค. ออกประกาศ เรื่อง แนวทางการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ หรือไคต์ไลน์ Credit Term ซึ่งได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2564 และมีผลบังคับใช้ ในวันที่ 16 ธันวาคม 2564 โดยสาระสำคัญครอบคลุมประเด็นทั้งในด้านเนื้อหาและกระบวนการที่ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องต้องเตรียมความพร้อมเพื่อปรับแนวทางการประกอบธุรกิจให้ถูกต้องตามที่ไคต์ไลน์กำหนด คือ กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน กรณีเป็นสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน รวมทั้งเพื่อหลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมหรือผิดกฎหมายได้ ทั้งนี้ ผลการดำเนินนโยบายเบื้องต้น พบว่า หลังจากมีการออกนโยบายและมีการเผยแพร่สร้างการรับรู้เกี่ยวกับแนวปฏิบัติของนโยบายแล้วนั้น พบว่า ผู้ประกอบการยังขาดความเข้าใจ เนื่องจากเมื่อเวลาผ่านไปอาจขาดการย้ำเตือน หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่องทำให้ยังมีผู้ประกอบการ SME จำนวนมากที่ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิของตนเองเกี่ยวกับการกำหนด Credit Term และผู้ประกอบการ SME จำนวนมากยังไม่เข้าใจว่าหากพบว่าการกำหนด Credit Term ยังไม่เป็นไปตามที่กำหนด เช่น เกิดความล่าช้า หรือ การกำหนด Credit Term ต้องมีการกำหนดเป็นเอกสารหลักฐานนั้น สามารถร้องเรียน หรือแจ้งปัญหาที่จุดใด และจะได้รับการคุ้มครองอย่างไร ตลอดจนนโยบายดังกล่าวเกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบางแห่งยังกำหนดระยะเวลานานเกินกว่าที่กำหนด ดังนั้น จึงควรมีการติดตามและประเมินผลนโยบายดังกล่าวในเชิงลึก ในแง่ของระดับการรับรู้/นโยบาย/ประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อผู้ประกอบการ SME ที่สามารถเติบโต ต่อยอด และช่วยลดอุปสรรคในการทำธุรกิจได้มากขึ้นน้อยเพียงใด/ ตลอดจนปัญหาอุปสรรคที่พบบกนนโยบายมีอะไรบ้าง เพื่อจะทำการกำกับดูแล หรือการส่งเสริมนโยบายเป็นประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ SME อย่างแท้จริง

ตอนที่ 2 มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

ที่มาของมาตรการมีความเป็นมาจากการที่คณะกรรมการกำกับดูแลการแก้ไขหนี้สินของประชาชนรายย่อยได้มอบหมายให้กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และสมาคมสถาบันการเงินของรัฐ (GFA) ร่วมกันแก้ไขปัญหาหนี้สินของประชาชนดังกล่าว ซึ่งทั้ง 3 หน่วยงาน เห็นชอบร่วมกันให้ ธปท. กำหนดกรอบดำเนินการและสร้างกลไกผลักดันให้ SFIs เร่งให้ความช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่เป็นการแก้ไขปัญหาของลูกหนี้ได้อย่างตรงจุดในระยะยาว โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ยังต้องเผชิญกับภาวะการระบาดของ COVID-19 เพื่อให้ลูกหนี้สามารถดำเนินธุรกิจหรือใช้ชีวิตประจำวันต่อไปได้ อันจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจและสังคมในภาพรวม โดยมาตรการดังกล่าวประกอบด้วยแนวทางและมาตรการดำเนินการในการช่วยเหลือและแก้ไขหนี้ในระยะยาว ดังนี้ 1) แนวทางการปรับโครงสร้างหนี้ระยะยาว ที่เป็นการยกระดับนโยบายให้ SFIs ปฏิบัติโดยการกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเพื่อรองรับการดำเนินการอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งในมิติของการจัดทำนโยบาย การกำกับดูแล และกระบวนการพิจารณาการปรับโครงสร้างหนี้ ตลอดจนมีการควบคุมภายในที่รัดกุม ซึ่งจะเอื้อให้ SFIs สามารถใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและรอบคอบในการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ให้เหมาะสมกับศักยภาพและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้อย่างแท้จริง และ 2) มาตรการสนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้ เพื่อให้ SFIs เร่งแก้ไขปัญหาหนี้เดิมด้วยการปรับโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวอย่างตรงจุดและเหมาะสมกับปัญหาของลูกหนี้แต่ละราย โดยกำหนดวงการจ่ายชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลงมากของลูกหนี้ และให้ลูกหนี้ทยอยจ่ายชำระหนี้เพิ่มขึ้นเมื่อรายได้เริ่มกลับมา โดยที่ ธปท. ได้ผ่อนคลายนโยบายหลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองตามความเข้มข้นของการให้ความช่วยเหลือ โดยมาตรการดังกล่าวมีผลบังคับใช้เป็นการชั่วคราวระหว่าง วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งสอดคล้องกับมาตรการแก้หนี้ระยะยาว 3 กันยายน 2564 ของธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินการอยู่พร้อมกันด้วย ทั้งนี้ แนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และมาตรการแก้ไขหนี้เดิมข้างต้น มีวัตถุประสงค์ให้ SFIs มีความมั่นใจและเร่งดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ตามความสามารถในการชำระหนี้้อย่างแท้จริง สอดคล้องกับความเสี่ยงที่สูงขึ้นและสถานการณ์ที่ยืดเยื้อ เพื่อให้ลูกหนี้ที่ยังได้รับผลกระทบหนักสามารถบริหารจัดการสภาพคล่องผ่านช่วงที่ยากลำบากนี้ไปได้ ซึ่งมาตรการนี้จะทำให้การช่วยเหลือลูกหนี้ของ SFIs มีความครอบคลุมและเข้าถึงลูกหนี้รายย่อยที่ได้รับความเดือดร้อนได้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ ธปท. จะร่วมกับกระทรวงการคลัง และสมาคมสถาบันการเงินของรัฐ (GFA) ในการเร่งรัดและติดตามการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบอย่างใกล้ชิด อีกทั้ง พบว่า ในช่วงเวลาก่อนปี 2565 SFIs ได้ออกมาตรการต่างๆ เพื่อให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ตามกรอบมาตรการของ ธปท. และตามแนวทางการให้ความช่วยเหลือตามมาตรการของแต่ละ SFIs มาเป็นระยะ ซึ่งสามารถช่วยเหลือลูกหนี้ได้เป็นจำนวนมาก โดยมาตรการต่างๆ จะสิ้นสุดระยะเวลาในวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นส่วนใหญ่ สำหรับแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้โดยการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวตามประกาศ นอกจากการดำเนินการตามมาตรการและแนวทางในการปรับโครงสร้างหนี้ดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2564 สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทั้ง 7 แห่ง ได้แก้

ธนาคาร ธ.ก.ส. / ธนาคาร SME BANK/ ธนาคารอาคารสงเคราะห์/ ธนาคารออมสิน/ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย/ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ยังได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างกันเพื่อเตรียมความพร้อมในการสนับสนุนการดำเนินการตามมาตรการและแนวทางดังกล่าวให้สอดคล้องกับคุณลักษณะลูกหนี้ของแต่ละ SFIs เพื่อให้ความช่วยเหลือและดูแลลูกหนี้ให้สามารถดำเนินธุรกิจหรือใช้ชีวิตประจำวันต่อไปได้ตามศักยภาพอันจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศโดยรวมด้วย ทั้งนี้ ผลการดำเนินมาตรการเบื้องต้นพบว่า จำนวนบัญชีที่ได้รับความช่วยเหลือ SFIs: 3,165,191 บัญชี ยอดภาระหนี้ที่ได้รับความช่วยเหลือ SFIs: 1,388,204 ล้านบาท การให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ผ่านการปรับโครงสร้างหนี้สินเชื่อ SME 370,567 บัญชี (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565) แต่ทว่ามาตรการนี้ตอนเริ่มต้นมีการนำเสนอสื่อสาร และสร้างความเข้าใจ อนึ่งเมื่อเวลาผ่านไปอาจขาดการย้ำเตือน หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่องทำให้ยังมี SME จำนวนมากที่ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของการบริหารหนี้ สถานะทางการเงิน และการปรับโครงสร้างหนี้ กอปรกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ส่วนใหญ่จะมีการติดตามลูกหนี้หากพบการค้างชำระ แต่อาจไม่ได้มีการให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ หรือการเสริมศักยภาพให้สามารถมีความสามารถในการชำระหนี้ได้ และการปรับโครงสร้างหนี้อย่างเดียวอาจไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาหนี้ทั้งหมด การปรับโครงสร้างหนี้จึงเสมือนเป็นการช่วยแก้ปัญหาหนึ่งปัญหา ซึ่งหากแก้แล้วอาจไม่ได้แปลว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จ หรืออยู่รอดได้ โดยเฉพาะในช่วงวิกฤติที่ผ่านมา

บทที่ 3

การกำหนดแนวคิด เครื่องมือในการวิเคราะห์ และประมวลผล ตามหลักวิชาการที่เหมาะสม

ในการวิเคราะห์และประมวลผลนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME และมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวสำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เพื่อให้ทราบถึงประเด็นในการศึกษา ดังนี้



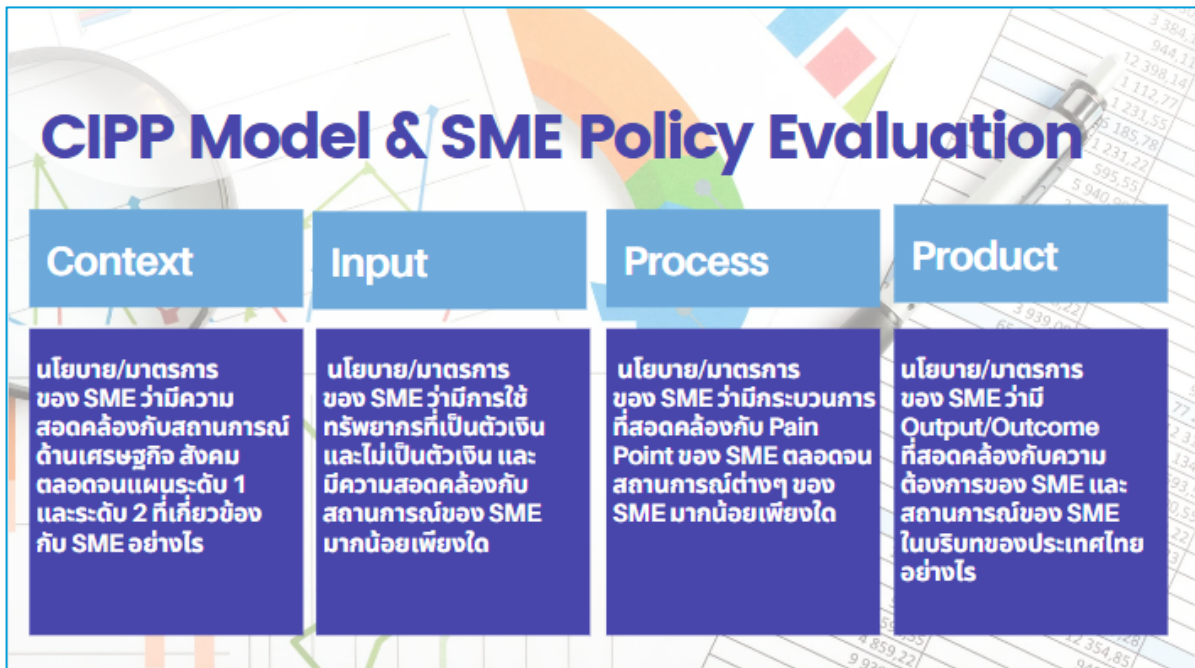
กรอบแนวคิด

การประมวลผลนโยบาย/มาตรการ

1. การอยู่รอด ต่อยอด และเติบโตของ SME
2. การเข้าถึง ตลอดจนความเหมาะสม/ความยากง่ายของนโยบาย/มาตรการของ SME โดยวิเคราะห์การกระจายตัวของนโยบาย/มาตรการสู่ SME ประเภทต่างๆ
3. ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ ตลอดจนข้อจำกัดปัญหาและอุปสรรคจากการดำเนินมาตรการ ผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งเชิงบวก และเชิงลบ สู่การวิเคราะห์ความเหมาะสม และแนวทางการออกแบบมาตรการ/นโยบายสำหรับ SME ในอนาคต
4. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายอื่นๆ



ทั้งนี้ ในการประมวลผลงานส่งเสริม MSME ตามนโยบายรัฐ ที่ดำเนินการต่อเนื่องถึงปีงบประมาณ 2565 ในประเด็นศึกษาดังกล่าวข้างต้น ที่ปรึกษาได้กำหนดแนวคิดและเครื่องมือการประเมินโดยประยุกต์ใช้แนวคิด CIPP Model หรือ Context-Input-Process-Output Approach แบ่งการประเมินออกเป็น 4 ขั้นตอน ได้แก่



1. การประเมินผลบริบทหรือสถานะแวดล้อม (Context Evaluation) เป็นการพิจารณานโยบาย/มาตรการของ SME ว่ามีความสอดคล้องกับสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจนแผนระดับ 1 และระดับ 2 ที่เกี่ยวข้องกับ SME อย่างไร

2. การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation) เป็นการพิจารณานโยบาย/มาตรการของ SME ว่ามีการใช้ทรัพยากรที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน และมีความสอดคล้องกับสถานการณ์ของ SME มากน้อยเพียงใด

3. การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation) เป็นการพิจารณานโยบาย/มาตรการของ SME ว่ามีกระบวนการที่สอดคล้องกับ Pain Point ของ SME ตลอดจนสถานการณ์ต่างๆ ของ SME มากน้อยเพียงใด

4. การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation) เป็นการพิจารณานโยบาย/มาตรการของ SME ว่ามี Output/Outcome ที่สอดคล้องกับความต้องการของ SME และสถานการณ์ของ SME ในบริบทของประเทศไทยอย่างไร

แนวทางในการนำข้อมูลมาประมวลผล CIPP Model

1. การใช้ผลเชิงประจักษ์จากผลที่เกิดขึ้นหลังโครงการมาอ้างอิง จากหน่วยงานต้นสังกัดของการกำหนด/ดำเนินการนโยบาย/มาตรการ
2. การกำหนดดัชนีถ่วงน้ำหนัก ได้แก่ การคำนวณดัชนีรวม การคิดค่าถ่วงน้ำหนัก การคำนวณค่าดัชนีย่อย เพื่อกำหนดน้ำหนักของตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับนโยบาย/มาตรการ ที่สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ที่กำหนด ได้แก่ การเข้าถึง งบประมาณ และความสำเร็จของโครงการ
3. การเก็บข้อมูลแบบปฐมภูมิ ได้แก่ การใช้แบบสอบถามในการสำรวจผู้ประกอบการ โดยมีการออกแบบการสุ่ม และกระบวนการสอบถามอย่างเป็นระบบ การสัมภาษณ์เชิงลึก การประชุมระดมความคิดเห็นในกลุ่มย่อย (Focus Group)
4. วิธีการทางเศรษฐมิติ เพื่อการค้นหาผลที่ได้รับจากนโยบาย/มาตรการทั้งในเชิงบวกและลบ

การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากที่ได้ข้อมูลจากแบบสำรวจ ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลมาตรวัดนามบัญญัติและมาตรวัดลำดับ ที่เป็นแบบสอบถามปลายปิด ผู้วิจัยได้นับความถี่และแสดงผลในรูปแบบของร้อยละ
2. ข้อมูลมาตรวัดอันตรภาคและมาตรวัดอัตราส่วน ที่เป็นแบบสอบถามปลายเปิด ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์โดยการหาค่ามัชฌิมเลขคณิตหรือค่าเฉลี่ย

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์และประมวลผลนโยบาย/มาตรการ ที่ดำเนินการประมวลผล

ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์และประมวลผล นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

จากการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิของนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME พบว่า ที่มาของการกำหนด Credit Term เริ่มต้นจากศูนย์บริหารสถานการณ์เศรษฐกิจจากผลกระทบการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (ศบค.) มีมติมอบหมายให้ สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กคค.) ดำเนินการกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าในประเทศไทยให้อยู่ในระดับมาตรฐานที่เหมาะสม 30-45 วัน เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2563 ทั้งนี้ หอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย มีมติเห็นชอบด้วย กับข้อเสนอและมีการผลักดันเรื่องการกำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้า โดยที่การกำหนด มาตรฐานระยะเวลาสินเชื่อการค้า มีสาเหตุมาจากผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่ประสบปัญหาขาดสภาพคล่อง ทางการเงิน มีปัญหาด้านภาระต้นทุนสูงจากผลของระยะเวลาการชำระค่าสินค้าหรือบริการที่มีระยะเวลานาน เกินไปก่อให้เกิดการผิดชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า และเมื่อได้ดำเนินการสำรวจระยะเวลาเฉลี่ยของการชำระ หนี้ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก พบว่า ประเทศไทยมีการกำหนดระยะเวลาการชำระสินเชื่อการค้าประมาณ 60-120 วัน ซึ่งสูงกว่าประเทศต่างๆ ในภูมิภาคดังกล่าว (ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 32 วัน) ส่งผลให้สำนักงาน กคค. ออกประกาศ เรื่อง แนวทางการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ หรือไกด์ไลน์ Credit Term ซึ่งได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2564 และมีผลบังคับใช้ ในวันที่ 16 ธันวาคม 2564 โดยสาระสำคัญครอบคลุมประเด็นทั้งในด้านเนื้อหาและกระบวนการที่ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องต้องเตรียม ความพร้อมเพื่อปรับแนวทางการประกอบธุรกิจให้ถูกต้องตามที่ไกด์ไลน์กำหนด คือ กรณีที่เป็นสินค้าหรือ บริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน กรณีเป็นสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน รวมทั้งเพื่อหลีกเลี่ยงพฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายเป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมหรือผิดกฎหมายได้

ทั้งนี้ ผลการดำเนินนโยบายเบื้องต้น พบว่า หลังจากมีการออกนโยบายและมีการเผยแพร่สร้างการรับรู้เกี่ยวกับแนวปฏิบัติของนโยบายแล้วนั้น พบว่า ผู้ประกอบการยังขาดความเข้าใจ เนื่องจากเมื่อเวลาผ่านไปอาจขาดการย้ำเตือน หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่องทำให้ยังมีผู้ประกอบการ SME จำนวนมากที่ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิของตนเองเกี่ยวกับการกำหนด Credit Term และผู้ประกอบการ SME จำนวนมากยังไม่เข้าใจว่าหากพบว่าการกำหนด Credit Term ยังไม่เป็นไปตามที่กำหนด เช่น เกิดความล่าช้า หรือ การกำหนด Credit Term ต้องมีการกำหนดเป็นเอกสารหลักฐานนั้น สามารถร้องเรียน หรือแจ้งปัญหาที่จุดใด และจะได้รับการคุ้มครองอย่างไร ตลอดจนนโยบายดังกล่าวเกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งบางแห่งยังกำหนดระยะเวลานานเกินกว่าที่กำหนด ดังนั้น จึงควรมีการติดตามและประเมินผลนโยบายดังกล่าวในเชิงลึก ในแง่ของระดับการรับรู้ นโยบาย/ ประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อผู้ประกอบการ SME ที่สามารถเติบโต ต่อยอด และช่วยลดอุปสรรคในการทำธุรกิจได้มากน้อยเพียงใด/ ตลอดจนปัญหาอุปสรรคที่พบจากนโยบายมีอะไรบ้าง เพื่อจะทำให้การกำกับดูแล หรือการส่งเสริมนโยบายเป็นประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการ SME อย่างแท้จริง

ดังนั้น การวิจัยในครั้งนี้ จึงเป็นการเก็บรวบรวมประมวลผลการดำเนินมาตรการส่งเสริม SME ในกลุ่มมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ภายใต้นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME และดำเนินการวิเคราะห์และประมวลผลกระทบที่เกิดจากนโยบายหรือมาตรการภาครัฐในการส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ความเหมาะสมของนโยบายหรือมาตรการ ความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ ข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคจากการดำเนินมาตรการ รวมทั้งประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ เพื่อใช้ในการพัฒนาและออกแบบมาตรการที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการ SME ในอนาคต โดยสามารถกำหนดกรอบแนวคิดการประมวลผล ดังนี้

ผลการประเมินนโยบายและมาตรการของรัฐ



นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME



ระยะเวลาของ Credit Term

ขาดทุนสภาพคล่อง ได้รับเงินช้า ต้องจ่ายเงินเร็ว

ขาย 42.39 วัน

ซื้อ 26.23 วัน

ขาดทุน 16.16 วัน



การเข้าถึงนโยบาย และประโยชน์ที่ได้รับ

- ภาคการค้าเข้าถึงนโยบายมากกว่าภาคบริการ
- SME มากกว่า 50% ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term ขาดอำนาจในการบริหารสภาพคล่อง
- SME มากกว่า 50% ยืนยันว่านโยบายนี้จะมีประโยชน์หากบังคับใช้อย่างครอบคลุม



ปัญหาและความคาดหวังของ SME

- SME มีปัญหาด้านสภาพคล่องมากถึง 43.60%
- ประสบปัญหาคู่ค้าบางรายยังคงใช้เวลานานกว่าจะจ่ายเงิน และมีปัญหาอื่นๆ ร่วมด้วย: ระยะเวลาในการคืนเงินค้ำประกัน หรือระยะเวลาในการคืนเงินมัดจำมักมีเวลานานเกินจำเป็น
- มองว่าการแก้ปัญหาด้านเงิน ต้องแก้ปัญหาด้านเงินมากกว่าด้านกลยุทธ์ หรือรูปแบบการพัฒนาธุรกิจ ทำให้ SME ต้องการให้มีการลดอัตราดอกเบี้ยเป็นจำนวนมากถึง 72.40%



ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

- ภาครัฐควรมีการส่งเสริมหรือให้รางวัลคู่ค้าที่สามารถจ่ายเงิน SME ในระยะเวลาตามที่นโยบายกำหนด
- คู่ขนานกับนโยบายด้านการช่วยเรื่อง Credit Term ต้องมีการพัฒนา SME ให้มีศักยภาพด้านผลิตภัณฑ์ Branding หรือกลยุทธ์สร้างคุณค่าเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง ตลอดจนจะต้องมีการพัฒนาศักยภาพด้านการบริหารจัดการให้สามารถบริหาร Credit Term ด้านการขาย และการด้านซื้อให้มีความสมดุล

กรอบแนวคิดการประเมินผล การจัดทำสรุปผลการวิเคราะห์นโยบายการกำหนดระยะเวลา
การให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

CIPP Model & SME Policy Evaluation

CIPP Model	SME Policy Evaluation	การสะท้อนถึงขอบเขตการประเมิน ที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ 4.6
1. การประเมินผลบริบทหรือสถานะ แวดล้อม (Context Evaluation)	1.1 ความสอดคล้องของนโยบายต่อ สถานการณ์ ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจน แผนระดับ 1 และระดับ 2 1.2 ผลกระทบจากการดำเนินนโยบายที่ สามารถให้ความช่วยเหลือ SME	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงความเหมาะสม ของนโยบายหรือมาตรการ
2. การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)	2.1 การแสดงผลกระทบจากนโยบายต่อ มูลค่าทางเศรษฐกิจ 2.2 ความสามารถในการเข้าถึง กลุ่มเป้าหมาย (ในแง่การประชาสัมพันธ์/ ในแง่จำนวนผู้เข้าร่วมนโยบาย)	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์ที่ ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจ ของประเทศได้รับ ● เพื่อให้ทราบถึงความยาก ง่ายในการเข้าถึงมาตรการ ของผู้ประกอบการ
3. การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)	3.1 การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไข ในการชำระเงินกับคู่ค้า 3.2 การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย มีหลักเกณฑ์ หรือแนวทางการให้สินเชื่อ การค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า 3.3 การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย ที่ ก่อให้เกิดปัญหา/อุปสรรค ในการ ดำเนินนโยบาย	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์และ ผลกระทบที่เกิดจากมาตรการ/ นโยบาย ของภาครัฐในการ ส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ ทั้ง ผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบ เชิงลบ ● เพื่อให้ทราบข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคจากการดำเนิน มาตรการ
4. การประเมินผลที่ได้รับของ โครงการ (Product Evaluation)	4.1 การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อ ธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์และ ผลกระทบที่เกิดจากมาตรการ/ นโยบาย ของภาครัฐในการ ส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ

CIPP Model	SME Policy Evaluation	การสะท้อนถึงขอบเขตการประมวลที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ 4.6
	4.2 การประเมินผลความสำเร็จของนโยบาย 4.3 การประเมินผล SME ที่เข้าร่วมนโยบาย 4.4 การประเมินความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบาย Credit Term จากภาครัฐ	ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ <ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์ที่ผู้ประกอบการได้รับ ● เพื่อให้ทราบถึงข้อเสนอแนะเพื่อใช้ปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบมาตรการ/นโยบายในการส่งเสริม SME ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในอนาคตต่อไป

ทั้งนี้ ผลการวิเคราะห์และประมวลผลนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME มีรายละเอียด ดังนี้

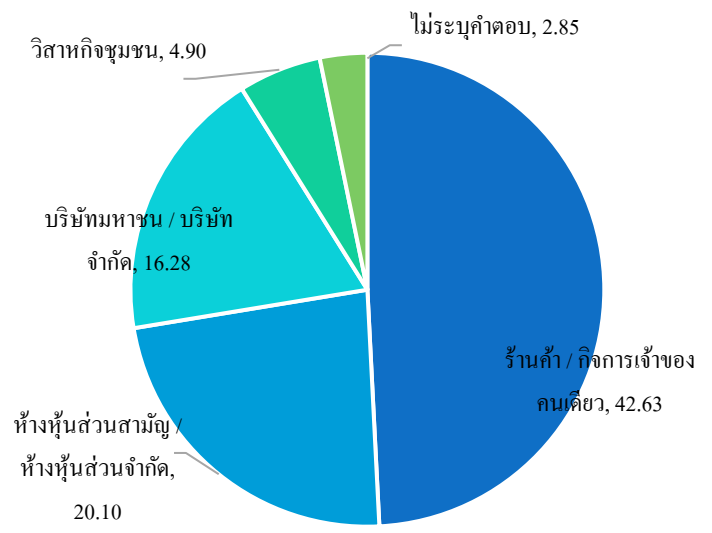
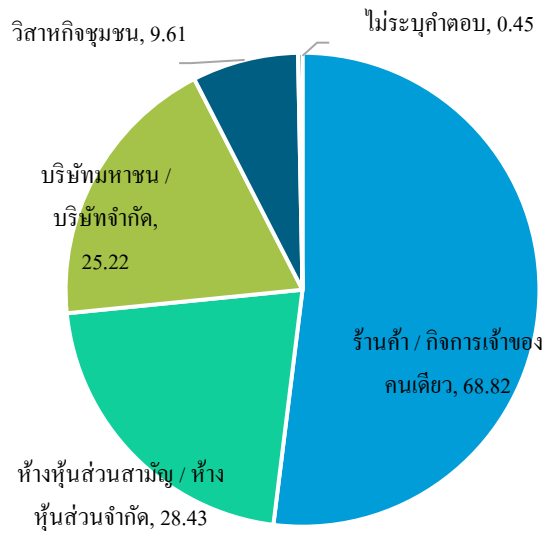
1.1 สรุปผลข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1.1 ข้อมูลพื้นฐานแสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็น SME ผู้ขาย และ/หรือเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ (ทั่วราชอาณาจักร)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช่	250	100.00
ไม่ใช่	0	0.00

1.1.2 รูปแบบการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า และการกำหนดระยะเวลา Credit Term

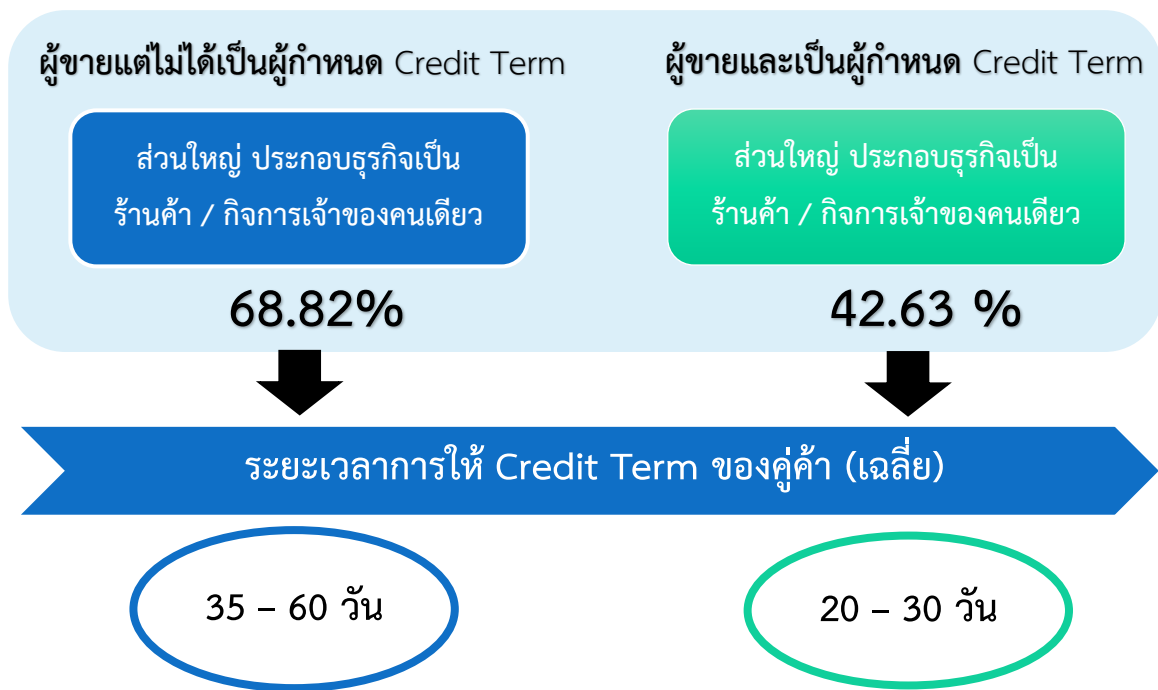
ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รูปแบบการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า		
กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย		
แต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term		
(หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term)		
ร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว	172	68.82
ห้างหุ้นส่วนสามัญ / ห้างหุ้นส่วนจำกัด	71	28.43
บริษัทมหาชน / บริษัทจำกัด	63	25.22
วิสาหกิจชุมชน	24	9.61
ไม่ระบุคำตอบ	1	0.45
รูปแบบการดำเนินธุรกิจของคู่ค้า		
กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย		
และเป็นผู้กำหนด Credit Term		
(หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term)		
ร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว	119	42.63
ห้างหุ้นส่วนสามัญ / ห้างหุ้นส่วนจำกัด	53	20.10
บริษัทมหาชน / บริษัทจำกัด	39	16.28
วิสาหกิจชุมชน	12	4.90
ไม่ระบุคำตอบ	7	2.85



รูปแบบการดำเนินธุรกิจของคู่ค้ากรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็น
ผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term
(หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term)

รูปแบบการดำเนินธุรกิจของคู่ค้ากรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็น
ผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term
(หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term)

ข้อมูล	MAX	MIN	\bar{X}
ระยะเวลาการให้ Credit Term ของคู่ค้า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย แต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term)	60	35	42.39
ระยะเวลาการให้ Credit Term ของคู่ค้า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term)	30	20	26.23



จากข้อมูลในข้อที่ 1.1.2 แสดงให้เห็นว่า ผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term) มีรูปแบบธุรกิจเป็นร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว มากที่สุด ร้อยละ 68.82 ขณะที่ผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) มีรูปแบบธุรกิจเป็นร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว มากที่สุด ร้อยละ 42.63

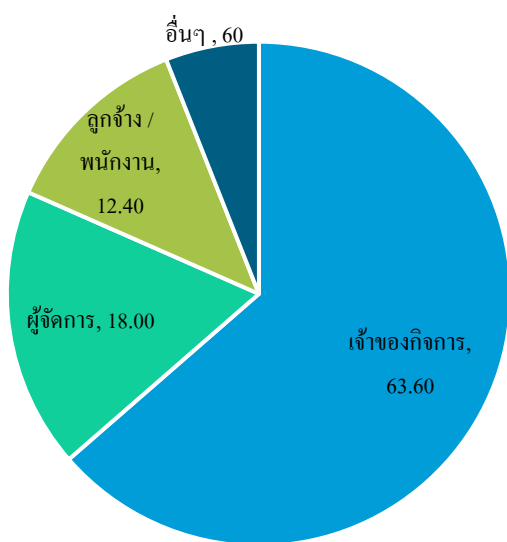
สำหรับระยะเวลาการให้ Credit Term ของคู่ค้า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term เฉลี่ย 42.39 วัน โดยที่กำหนดระยะเวลา Credit Term ตั้งแต่ 35 - 60 วัน ขณะที่ระยะเวลาการให้ Credit Term ของคู่ค้า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term เฉลี่ย 26.23 วัน โดยที่กำหนดระยะเวลา Credit Term ตั้งแต่ 20 - 30 วัน

ดังนั้น จากผลการประมวลดังกล่าว ชี้ให้เห็นว่า ผู้ประกอบการในชีวิตจริงจะเกี่ยวข้องกับ Credit Term ทั้งฝั่งการขายและฝั่งการซื้อ การเป็น SME จึงทำให้เกิดความท้าทายในการบริหาร Credit Term เนื่องจาก SME ที่เป็นผู้ขายนั้น มักเป็นผู้กำหนด Credit Term ในเวลาเดียวกัน SME ก็เป็นผู้ซื้ออีกด้วย แต่เนื่องจากเป็นผู้ซื้อรายย่อยเวลาซื้อก็มักไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term อีกเช่นกัน จึงทำให้เกิดปัญหาในการกำหนดการหมุนเวียนเงินสด หรือการสร้างสภาพคล่องเนื่องจากจะต้องบริหาร Credit Term กับคู่ค้าต่างๆ ที่มีความหลากหลายในการกำหนด Credit Term อีกทั้ง ในมุมมองของผู้ประกอบการรายใหญ่ อาทิ ห้างสรรพสินค้า ในการจ่ายเงินผู้ประกอบการรายเล็กกว่า มักจำเป็นต้องพิจารณาจากหลายปัจจัย เนื่องจากเมื่อผู้ประกอบการรายเล็กกว่าส่งของแล้ว ห้างสรรพสินค้าจำเป็นต้องขายของระบายสินค้า ในทางปฏิบัติแล้วห้างสรรพสินค้าจึงไม่ได้รับซื้อสินค้าทั้งหมด และถือว่าการส่งสินค้าเป็นการฝากขาย ดังนั้น การจ่ายเงินจึงมักจะต้องรอระยะเวลาให้ขายสินค้าได้ และหากขายไม่ได้จะต้องมีการคืนสินค้าทำให้ระยะเวลา Credit Term ยาวกว่าปกติ ทำให้ผู้ประกอบการรายเล็กเสียเปรียบผู้ประกอบการรายใหญ่

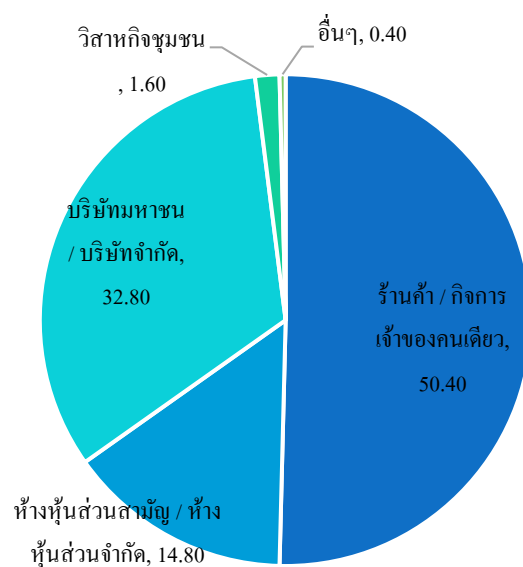
1.1.3 ข้อมูลพื้นฐาน SME (ผู้ตอบแบบสอบถามหนึ่งคนเป็นทั้งผู้ขายและผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สถานะของผู้ให้ข้อมูล	250	100.00
เจ้าของกิจการ	159	63.60
ผู้จัดการ	45	18.00
ลูกจ้าง / พนักงาน	31	12.40
อื่นๆ	15	6.00
ลักษณะกิจการ	250	100.00
ร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว	126	50.40
ห้างหุ้นส่วนสามัญ / ห้างหุ้นส่วนจำกัด	37	14.80
บริษัทมหาชน / บริษัทจำกัด	82	32.80
วิสาหกิจชุมชน	4	1.60
อื่นๆ	1	0.40
ประเภทกลุ่มธุรกิจ	250	100.00
ภาคการค้า	138	55.20
ภาคการบริการ	112	44.80
จำนวนการจ้างงาน (รวมเจ้าของกิจการ)	250	100.00
1 - 20 คน	170	68.00
21 - 50 คน	69	27.60
51 - 100 คน	6	2.40
101 - 200 คน	5	2.00
มากกว่า 201 คน	0	0.00
รายได้ของกิจการต่อปี	250	100.00
ไม่เกิน 1,800,000 บาท	147	58.80
1,800,001 - 50,000,000 บาท	90	36.00
50,000,001 บาท ขึ้นไป	13	5.20
สถานการณ์ธุรกิจ	250	100.00
เริ่มต้นธุรกิจมาไม่เกิน 3 ปี	34	13.60
ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี – อยู่ในช่วงพัฒนาธุรกิจ – ต้องการความ ช่วยเหลือในระดับพื้นฐาน	158	63.20

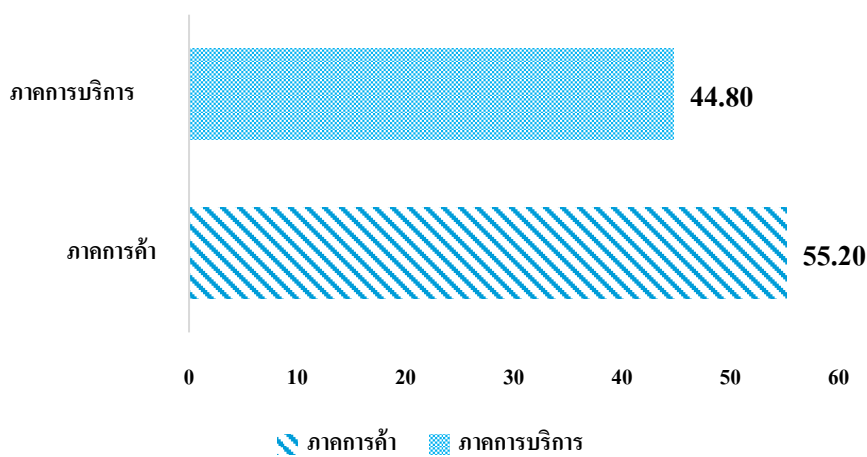
ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี – รายได้เติบโตเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 20% ต่อปี ใน 3 ปีที่ผ่านมา	35	14.00
ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี – ผลประกอบการขาดทุนต่อเนื่องใน ช่วง 3 ปีที่ผ่านมา	22	8.80
ไม่ดำเนินธุรกิจแล้ว / เลิกกิจการ	0	0.00
ไม่ประสงค์ระบุคำตอบ	1	0.40



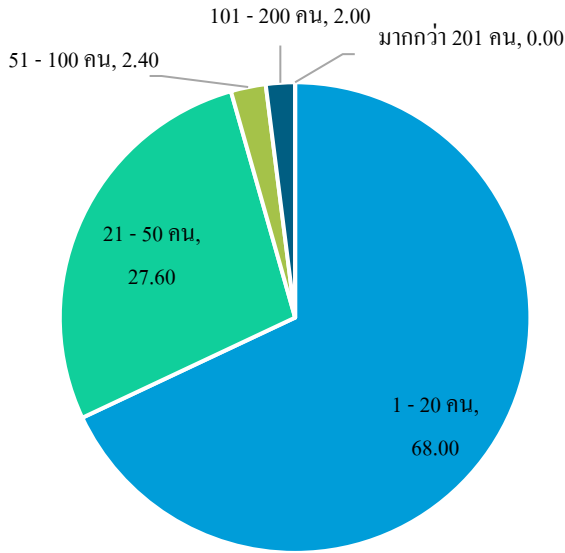
สถานะของผู้ตอบแบบสอบถาม



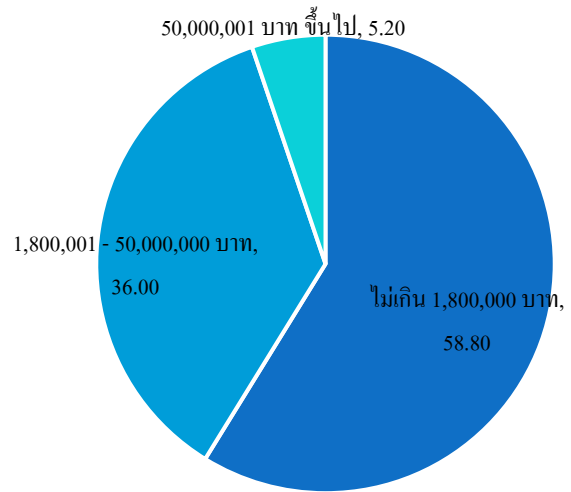
ลักษณะกิจการของผู้ตอบแบบสอบถาม



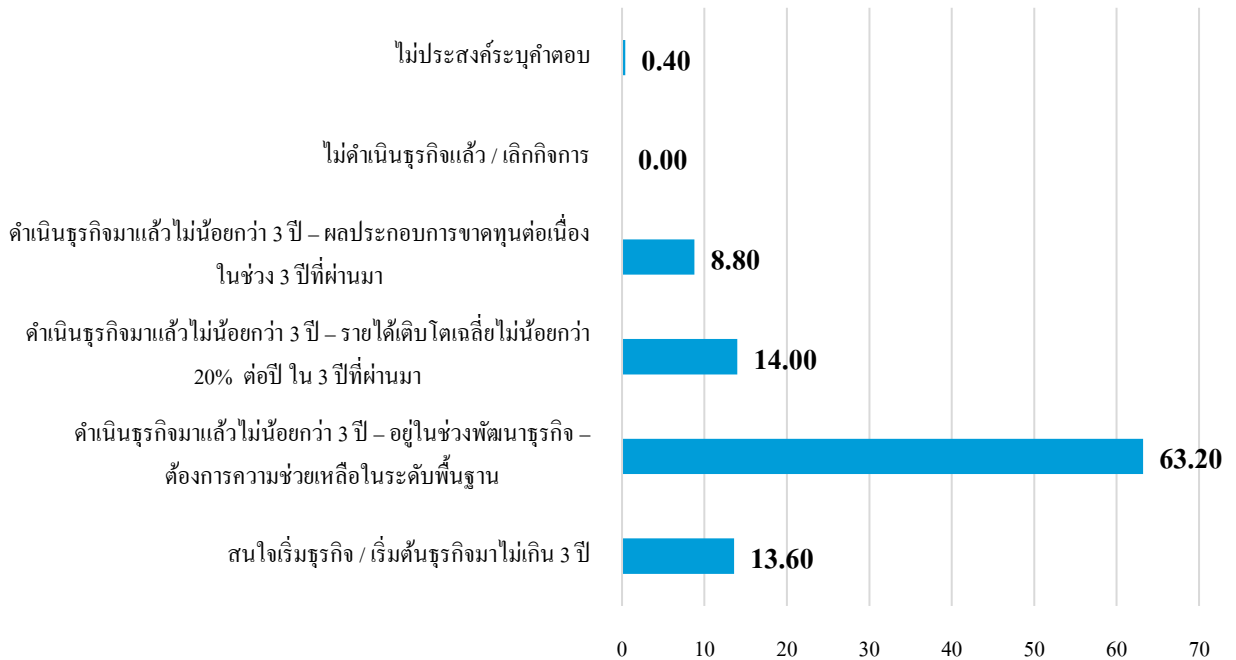
ประเภทกลุ่มธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม



จำนวนการจ้างงานของผู้ตอบแบบสอบถาม



รายได้ของกิจการต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถาม



สถานการณ์ธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากข้อมูลในข้อที่ 1.1.3 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นทั้งผู้ชายและผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ทั้งในภาคการบริการและภาคการค้า เป็นเจ้าของกิจการ สูงสุด คิดเป็นร้อยละ 63.60 รองลงมาคือผู้จัดการ ร้อยละ 18.00 และเป็นลูกจ้าง / พนักงาน ร้อยละ 12.40 ตามลำดับ ในขณะที่รูปแบบธุรกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว สูงสุด คิดเป็นร้อยละ 50.40 รองลงมา คือ ห้างหุ้นส่วนสามัญ / ห้างหุ้นส่วนจำกัด ร้อยละ 14.80 และบริษัทมหาชน / บริษัทจำกัด ร้อยละ 32.80 ตามลำดับ ในส่วนของสัดส่วนของผู้ชายจะอยู่ในภาคการค้า ร้อยละ 55.20 มากกว่า ภาคการบริการ ร้อยละ 44.80 โดยมี

สัดส่วนของจำนวนการจ้างงาน (รวมเจ้าของกิจการ) สูงสุดอยู่ที่ 1 - 20 คน คิดเป็นร้อยละ 68.00 และสัดส่วนรายได้ของกิจการต่อปี สูงสุดอยู่ที่ ไม่เกิน 1,800,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 58.80

ทั้งนี้ ผู้ขายโดยส่วนใหญ่มีสัดส่วนสถานการณ์ทางธุรกิจ โดยการดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี/อยู่ในช่วงพัฒนาธุรกิจ/ต้องการความช่วยเหลือในระดับพื้นฐาน สูงสุด คิดเป็นร้อยละ 63.20 รองลงมา คือ ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี/รายได้เติบโตเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 20% ต่อปี ใน 3 ปีที่ผ่านมา ร้อยละ 14.00 และมีความสนใจเริ่มธุรกิจ/เริ่มต้นธุรกิจมาไม่เกิน 3 ปี ร้อยละ 13.60 ตามลำดับ

1.2 การประเมินผลบริบทหรือสถานะแวดล้อม (Context Evaluation)

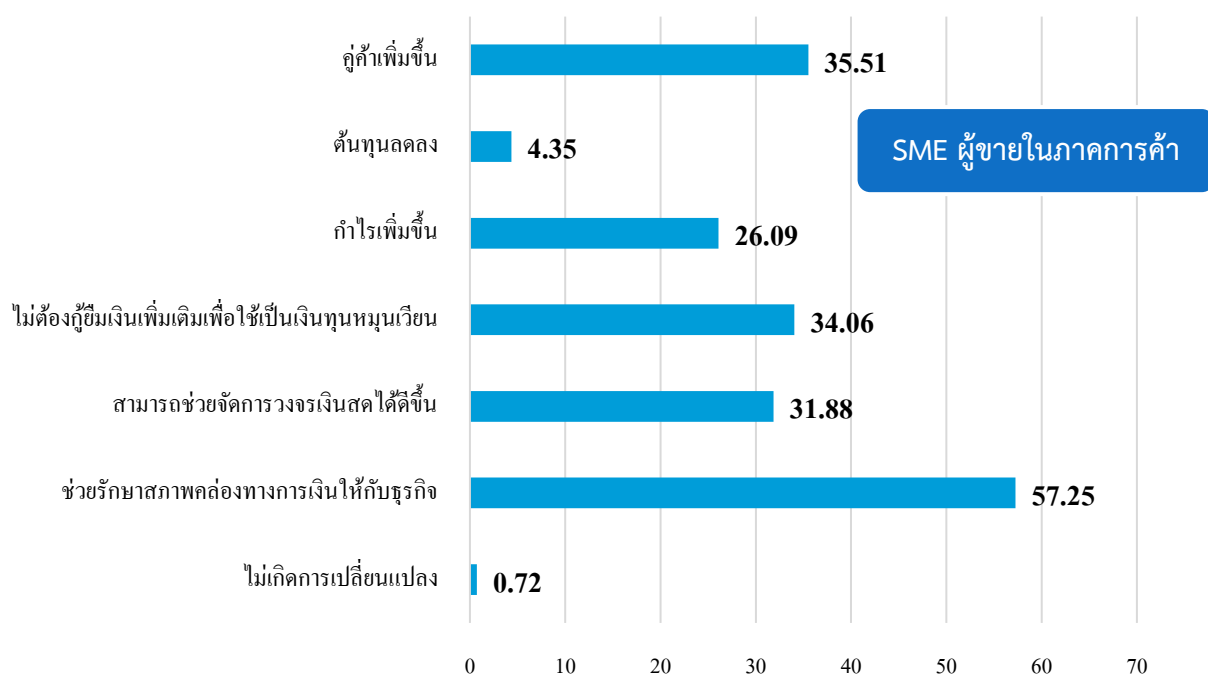
1.2.1 การประเมินความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจนแผนระดับ 1 และระดับ 2

(1) กรณีที่ 1 ผลการบังคับใช้นโยบาย เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง “แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักในการช่วยแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบธุรกิจ SME

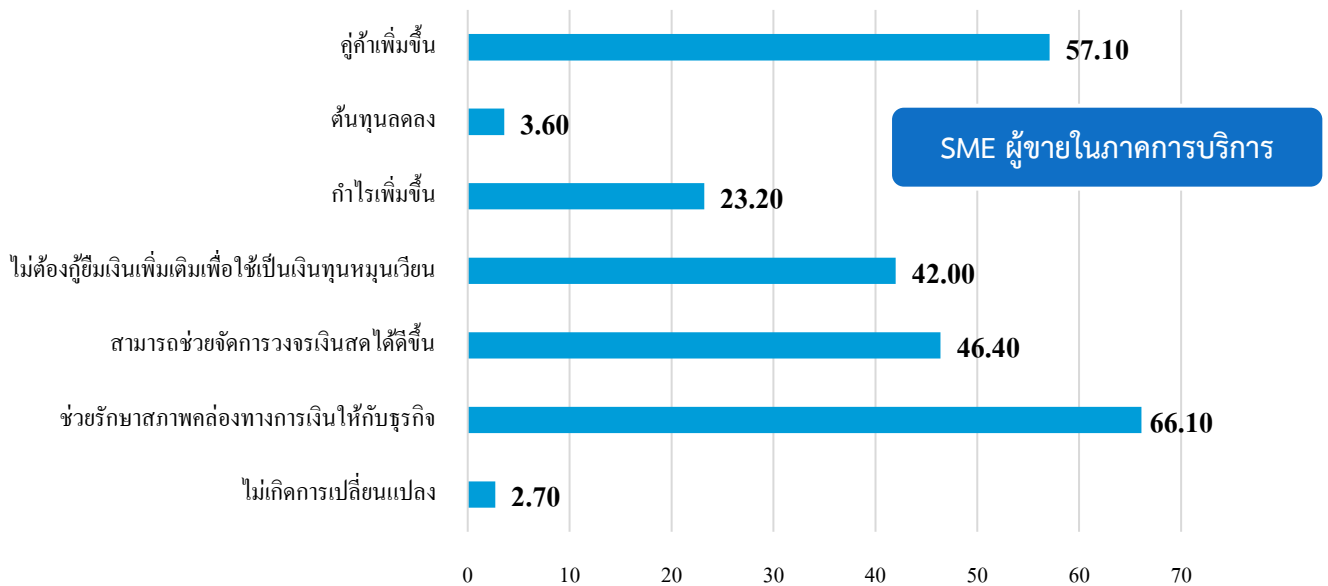
(1.1) กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าและบริการ ในกลุ่มธุรกิจภาคการค้า และภาคการบริการ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ประโยชน์ต่อธุรกิจจากรยะเวลากการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)		
ภาคการค้า ทั่วราชอาณาจักร		
ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง	1	0.72
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	79	57.25
สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น	44	31.88
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	47	34.06
กำไรเพิ่มขึ้น	36	26.09

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)		
ต้นทุนลดลง	5	4.35
คู่ค้าเพิ่มขึ้น	49	35.51
ภาคการบริการ ทัวระชาอาณาจักร		
ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง	3	2.70
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	74	66.10
สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น	52	46.40
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	47	42.00
กำไรเพิ่มขึ้น	26	23.20
ต้นทุนลดลง	4	3.60
คู่ค้าเพิ่มขึ้น	64	57.10



ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าและบริการ ในภาคการค้า

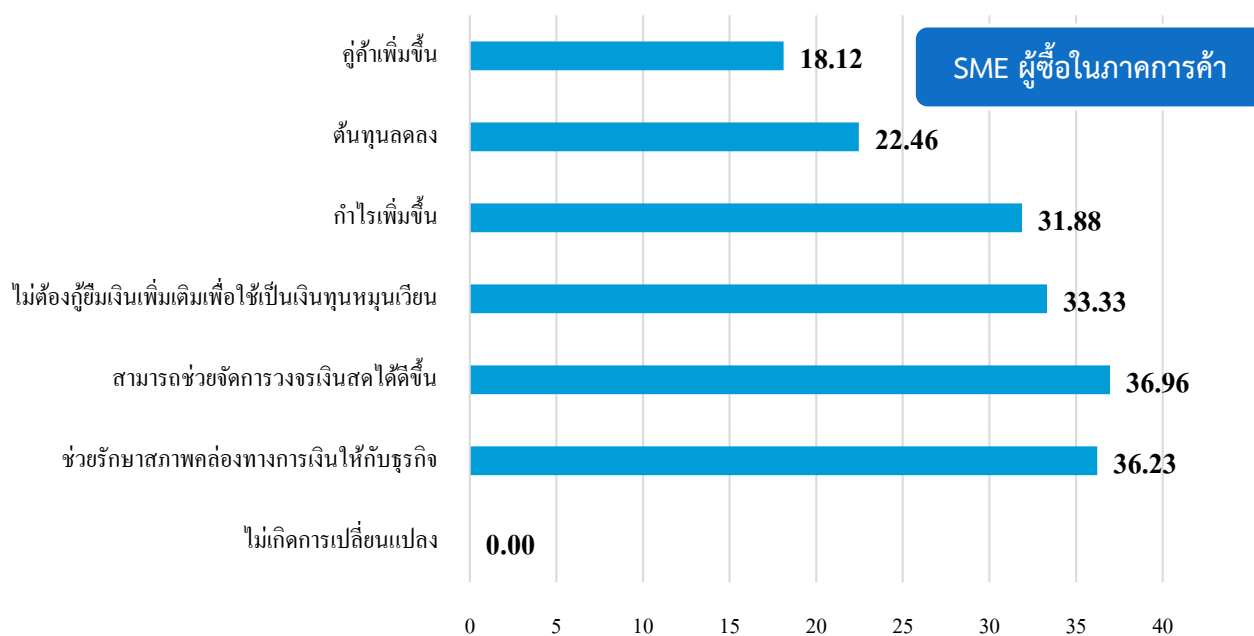


ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าและบริการ ในภาคการบริการ

(1.2) กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการ ในกลุ่มธุรกิจการค้า และภาคการบริการ

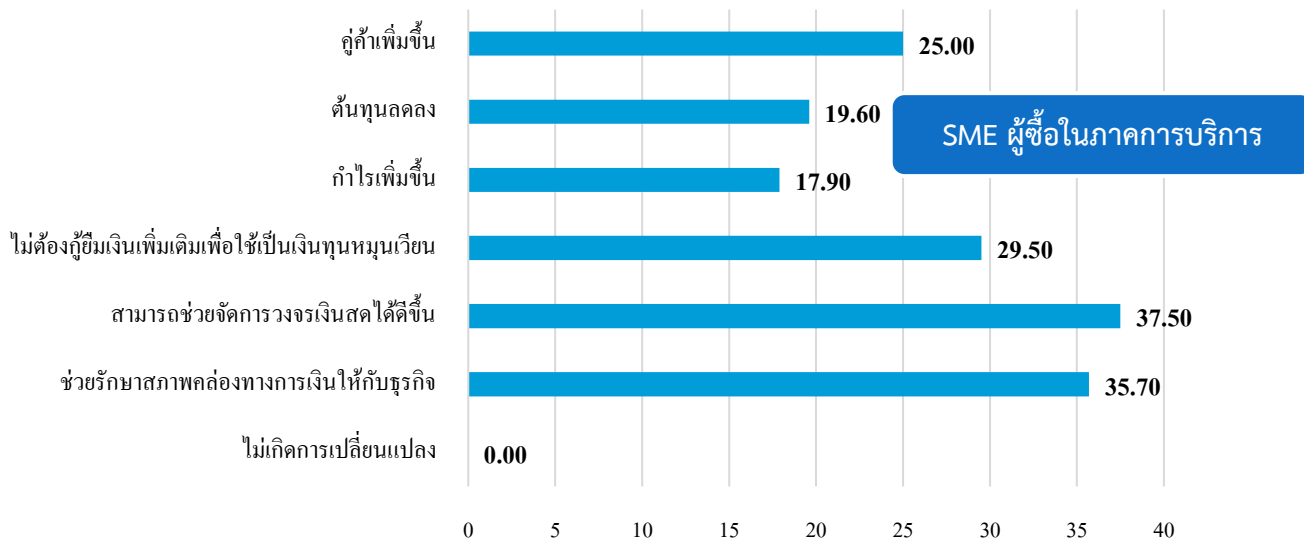
ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)		
ภาคการค้า ทวีราชอาณาจักร		
ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง	0	0.00
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	50	36.23
สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น	51	36.96
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	46	33.33
กำไรเพิ่มขึ้น	43	31.88
ต้นทุนลดลง	30	22.46
ค่าเพิ่มขึ้น	25	18.12
ภาคการบริการ ทวีราชอาณาจักร		
ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง	0	0.00

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ประโยชน์ต่อธุรกิจจากรยะเวลากการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)		
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	40	35.70
สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น	42	37.50
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	33	29.50
กำไรเพิ่มขึ้น	20	17.90
ต้นทุนลดลง	22	19.60
ลูกค้าเพิ่มขึ้น	28	25.00



ประโยชน์ต่อธุรกิจจากรยะเวลากการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)

กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการ ในภาคการค้า



ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าและบริการ ในภาคการบริการ

จากข้อมูลในกรณีที่ 1 (1.1) และ (1.2) แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ขายในภาคการค้า ได้รับการช่วยเหลือรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.25 อีกทั้งยังสามารถช่วยให้ผู้ขายจัดการวงจการเงินสดได้ดีขึ้น ร้อยละ 31.88 และผู้ขายไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ร้อยละ 34.06 กอปรกับ ผู้ขายในภาคการบริการ ได้รับการช่วยเหลือรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจมากที่สุดเช่นเดียวกับ คิดเป็นร้อยละ 66.10 อีกทั้งยังสามารถช่วยให้ผู้ขายจัดการวงจการเงินสดได้ดีขึ้น ร้อยละ 46.40 และผู้ขายไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ร้อยละ 42.00

สำหรับผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ซื้อในภาคการค้า ได้รับการช่วยเหลือด้านการจัดการวงจการเงินสดได้ดีขึ้นมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 36.96 อีกทั้งยังสามารถช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจของผู้ซื้อ ร้อยละ 36.23 และผู้ซื้อไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ร้อยละ 33.33 กอปรกับ ผู้ซื้อในภาคการบริการ ได้รับการช่วยเหลือด้านการจัดการวงจการเงินสดได้ดีขึ้นมากที่สุดเช่นเดียวกัน คิดเป็นร้อยละ 37.50 อีกทั้งยังสามารถช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจของผู้ซื้อ ร้อยละ 35.70 และผู้ซื้อไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ร้อยละ 29.50

ดังนั้น จากการที่ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ได้มีนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ได้รับประโยชน์ทั้งการช่วยเหลือด้านการจัดการวงจการเงินสด ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ซื้อไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดจนยังช่วยให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง และลูกค้าเพิ่มขึ้นอีกด้วยนั้น สอดคล้องกับวัตถุประสงค์หลักของการบังคับใช้นโยบายซึ่งเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ในการช่วยแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการธุรกิจ SME อีกทั้งการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานระยะเวลา Credit term ถือเป็นหนึ่งในกลไกที่ยังช่วยลดความเหลื่อมล้ำของอำนาจการต่อรองระหว่าง SME และบริษัทขนาดใหญ่ ได้อีกด้วย

(2) กรณีที่ 2 การกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ของ SME ผู้ขาย และ/หรือผู้ซื้อสินค้าและบริการ ได้มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน กรณีเป็นสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน ซึ่งจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ สำนักงาน กชค. กำหนดไว้

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
จำนวน SME ที่ผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term)		
ทั่วราชอาณาจักร		
ภาคการค้า		
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน	107	81.06
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาเกิน 45 วัน	25	18.94
ภาคการบริการ		
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน	102	94.44
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาเกิน 45 วัน	6	5.56

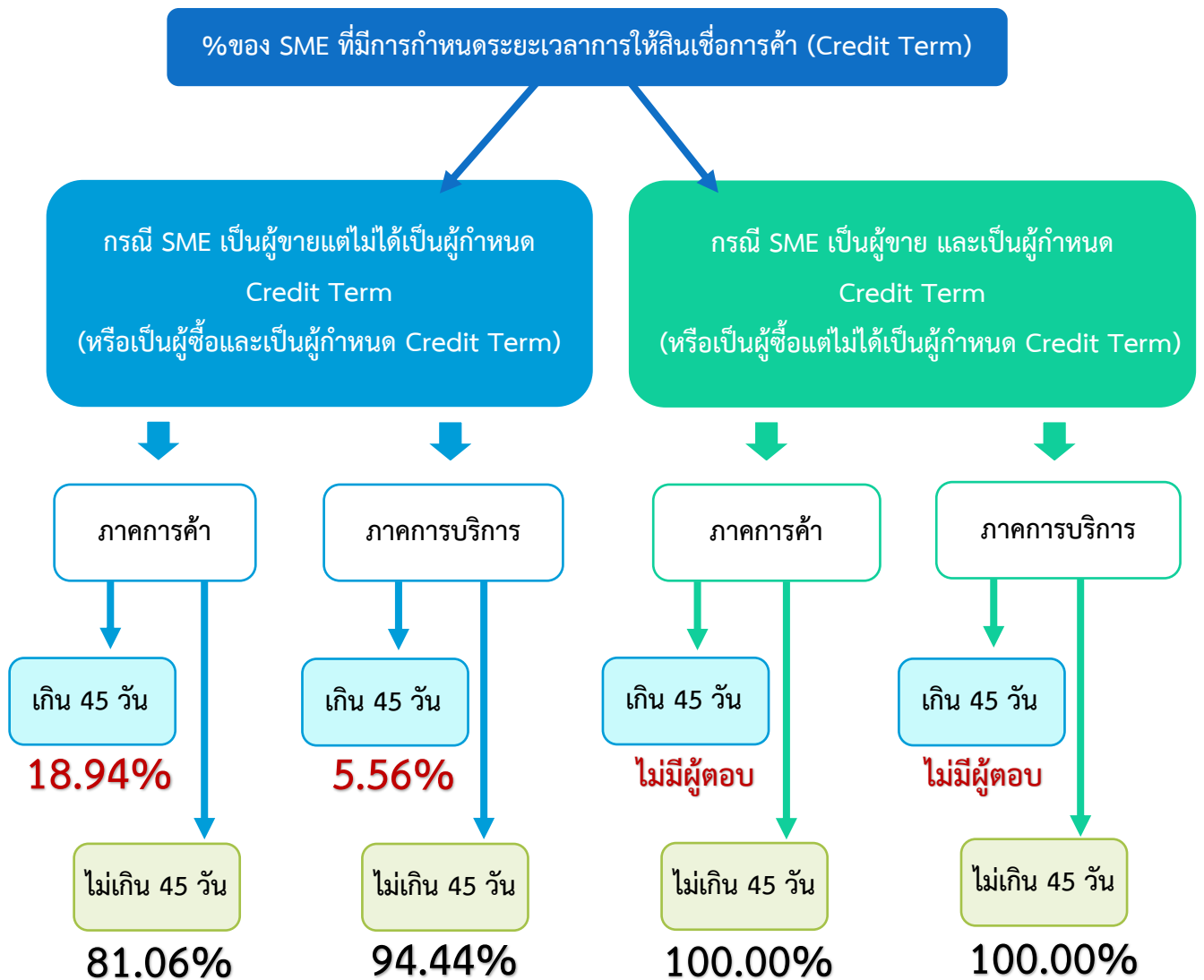
หมายเหตุ :

- ภาคการค้า ทั้งหมด 138 คน (ให้ข้อมูลระยะเวลาเครดิตจำนวน 132 คน) ภาคบริการ ทั้งหมด 112 (ให้ข้อมูลระยะเวลาเครดิตจำนวน 108 คน)
- ทั้งนี้เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีกรณีที่เป็นสินค้าเกษตร จึงเหลือเพียงแค่กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
จำนวน SME ที่ผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term)		
ตัวราชอาณาจักร		
ภาคการค้า		
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน	11	100.00
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาเกิน 45 วัน	0	0.00
ภาคการบริการ		
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน	6	100.00
จำนวน SME ที่กำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาเกิน 45 วัน	0	0.00

หมายเหตุ :

- ภาคการค้า ทั้งหมด 138 คน (ให้ข้อมูลระยะเวลาเครดิตจำนวน 11 คน) ภาคการบริการ ทั้งหมด 112 คน (ให้ข้อมูลระยะเวลาเครดิตจำนวน 6 คน)
- ทั้งนี้เนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีกรณีที่เป็นสินค้าเกษตร จึงเหลือเพียงแค่กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป



จากข้อมูลในกรณีที่ 2 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ร้อยละ 81.06 มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ไม่เกิน 45 วัน และมีการกำหนดระยะเวลา Credit Term ที่เกิน 45 วัน คิดเป็นร้อยละ 18.94 ในส่วนของภาคการบริการ ส่วนใหญ่ร้อยละ 94.44 มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term ไม่เกิน 45 วัน และมีการกำหนดระยะเวลา Credit Term ที่เกิน 45 วัน คิดเป็นร้อยละ 5.56

ดังนั้น ผู้ขายที่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term ที่กำหนดระยะเวลาเกินกว่า 45 วัน ในภาคการค้าและภาคการบริการ รวมคิดเป็นร้อยละ 24.50

ขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ทั้งหมดร้อยละ 100.00 มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ไม่เกิน 45 วัน สอดคล้องกับภาคการบริการ ทั้งหมดร้อยละ 100.00 มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term ไม่เกิน 45 วัน เช่นเดียวกัน สำหรับระยะเวลาเกิน 45 วัน ไม่มีผู้ตอบแบบสอบถาม

ดังนั้น จากการประมวลผลดังกล่าว แสดงให้เห็นว่า ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ไม่เกิน 45 วัน ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของ สำนักงาน กชค. และเป็นไปตามที่สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และธนาคารแห่งประเทศไทยเสนอไว้ว่า “การกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน กรณีเป็นสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ระยะเวลาไม่เกิน 30 วัน เว้นแต่กรณีที่มีการตกลงระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าที่น้อยกว่าอยู่ก่อนแล้ว หรือมีเหตุผลอันสมควรที่สามารถรับฟังได้ทางธุรกิจ การตลาด หรือเศรษฐศาสตร์” แต่ทว่า ยังมีผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term) บางส่วน ยังไม่ได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด อาจเนื่องมาจากการนโยบายนี้ เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งบางแห่งยังไม่ปรับเปลี่ยนวิธีการกำหนด Credit Term หรือยังมี Credit Term ที่มีระยะเวลานานเกินกว่าที่นโยบายกำหนด นอกจากนี้ธุรกิจขนาดใหญ่ยังเพิ่มจำนวนวันก่อนจะจ่ายเงินโดยการต้องมีการกำหนดวันวางบิล และนับวันจ่ายเงินหรือ Credit Term เพิ่มเข้าไปอีกด้วย

สรุปได้ว่า เมื่อพิจารณาจากข้อมูลข้างต้นทั้ง 2 กรณี ชี้ให้เห็นว่าการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป สำหรับผู้ประกอบการ SME สามารถประเมินผลบริบทของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ของประเทศ ตลอดจนแผนงานที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถพิจารณาได้จากผลการบังคับใช้นโยบาย เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักในการช่วยแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการธุรกิจ SME และเป็นไปตามหลักเกณฑ์การกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ของ SME ผู้ขาย และ/หรือผู้ซื้อสินค้าและบริการ กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน ผลการประเมิน พบว่า จากการที่ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ได้มีนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ได้รับประโยชน์ทั้งการช่วยเหลือด้านการจัดการวงจรเงินสด ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ซื้อไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดจนยังช่วยให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง และคู่ค้าเพิ่มขึ้นอีกด้วยนั้น สอดคล้องกับวัตถุประสงค์หลักของการบังคับใช้นโยบายซึ่งเป็นไปตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า ในการช่วยแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการธุรกิจ SME ขณะที่เมื่อพิจารณาระยะเวลาการให้ Credit Term พบว่า ผู้ขายและผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ไม่เกิน 45 วัน แต่ทว่า ยังมีผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและผู้กำหนด Credit Term) บางส่วน คิดเป็นร้อยละ 24.50 ยังไม่ได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด คือ มีระยะเวลา Credit Term เกินกว่า 45 วัน

อาจเนื่องมาจากการนโยบายนี้ เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งบางแห่งยังไม่ปรับเปลี่ยนวิธีการกำหนด Credit Term หรือยังมี Credit Term ที่มีระยะเวลานานเกินกว่าที่นโยบายกำหนด นอกจากนี้ธุรกิจขนาดใหญ่ยังเพิ่มจำนวนวันก่อนจะจ่ายเงินโดยการต้องมีการกำหนดวันวางบิล และนับวันจ่ายเงินหรือ Credit Term เพิ่มเข้าไปอีกด้วย

1.3 การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)

1.3.1 การประเมินผลกระทบนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ

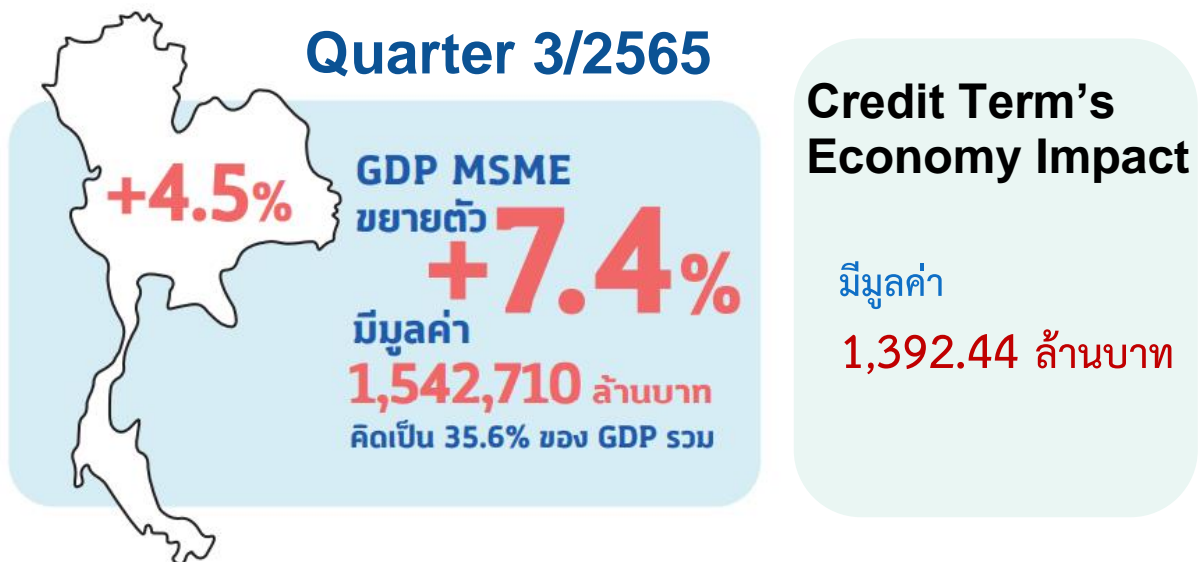
สมมติฐานสูตรการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

$$\frac{\% \text{GDP MSME} + \% \text{ของ SME ที่ได้รับประโยชน์อย่างแท้จริงจากนโยบาย/มาตรการ}}{\% \text{GDP ไทย}} \times 100$$

ผลการคำนวณ

$$\frac{7.40 + 55.26}{4.50} \times 100 = 1,392.44 \text{ ล้านบาท}$$

จากผลการคำนวณข้างต้น แสดงให้เห็นว่า การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้นของนโยบายการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป สำหรับผู้ประกอบการ SME ที่กระทบต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ คิดเป็นมูลค่า 1,392.44 ล้านบาท¹



¹ การคำนวณใช้ ที่มาจากภาพรวมเศรษฐกิจของ MSME ไตรมาสที่ 3 ปี 2565. โดย สสว.

1.3.2 การประเมินความสามารถในการเข้าถึงนโยบายกับกลุ่มผู้ประกอบการ SME และการวัดประโยชน์ที่แท้จริงจากนโยบายต่อผู้ประกอบการ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ	\bar{X}
จำนวน SME ที่เข้าร่วมนโยบาย			
ทั่วราชอาณาจักร			
ประโยชน์ที่แท้จริงจากนโยบายต่อผู้ประกอบการ			55.26
ความสามารถในการเข้าถึงนโยบาย			50.00
กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term)			
ภาคการค้า	138	55.20	
ภาคการบริการ	112	44.80	
ความสามารถในการเข้าถึงนโยบาย			42.80
กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term)			
ภาคการค้า	127	50.80	
ภาคการบริการ	87	34.80	

สรุปได้ว่า นโยบายการกำหนดระยะเวลา Credit Term สามารถประเมินผลปัจจัยเบื้องต้นของนโยบาย โดยการประเมินความสามารถในการเข้าถึงนโยบายกับกลุ่มผู้ประกอบการ SME พบว่า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในภาคการค้า คิดเป็นร้อยละ 55.20 และภาคการบริการ ร้อยละ 44.80 สำหรับกรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในภาคการค้า คิดเป็นร้อยละ 50.80 และภาคการบริการ ร้อยละ 34.80 ทั้งนี้ นโยบายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ประกอบการอย่างแท้จริง คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ ร้อยละ 55.26 โดยช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเงินได้ดียิ่งขึ้น ธุรกิจได้กำไรมากขึ้น ต้นทุนลดลง สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเติบโตโดยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจคิดเป็นจำนวนเงิน 1,392.44 ล้านบาท

1.4 การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)

1.4.1 แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับลูกค้า กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ แบ่งตามภาคธุรกิจ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
SME ผู้ขาย		
ภาคการค้า (ผู้ตอบแบบสอบถามมี 137 คน)		
กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า	125	91.23
กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า	135	98.55
กำหนดจ่ายเป็นเงินสด	133	97.11
กำหนดจ่ายเป็นเช็ค	48	35.09
กำหนดให้มีการวางบิล	82	59.94
กำหนดให้มี Credit Term	43	31.42
อื่นๆ	1	0.71
ภาคการบริการ (ผู้ตอบแบบสอบถามมี 112 คน)		
กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า	87	77.00
กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า	106	94.64
กำหนดจ่ายเป็นเงินสด	110	98.25
กำหนดจ่ายเป็นเช็ค	51	45.54
กำหนดให้มีการวางบิล	67	59.88
กำหนดให้มี Credit Term	68	60.70
อื่นๆ	1	0.90

แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับลูกค้า
กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ

ภาคการค้า

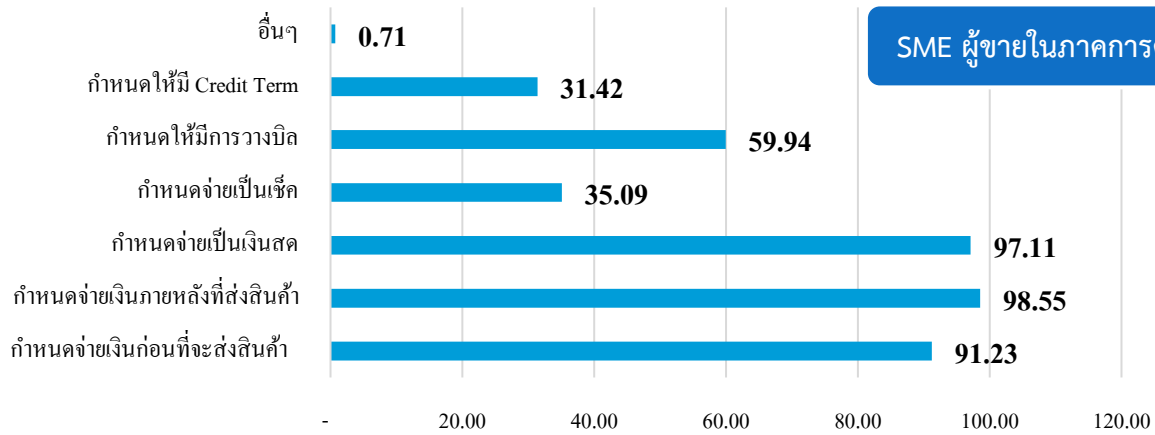
กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า
มากที่สุด

98.55%

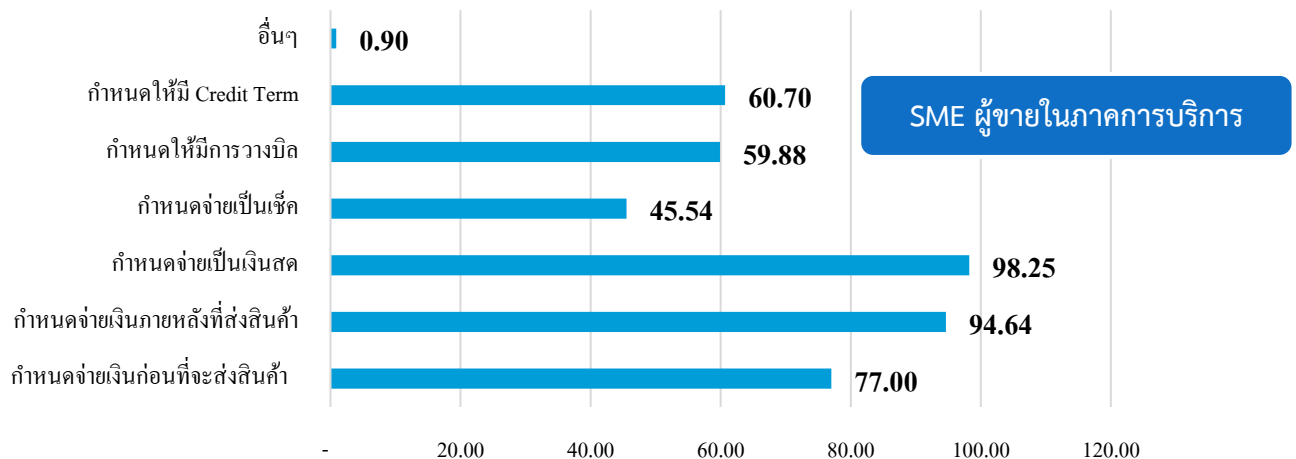
ภาคการบริการ

กำหนดจ่ายเป็นเงินสด
มากที่สุด

98.25%



แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ในภาคการค้า



แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ในภาคการบริการ

จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.1 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักร ในภาคการค้า มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยการกำหนดจ่ายเงิน ภายหลังที่ส่งสินค้ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.55 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเป็นเงินสด ร้อยละ 97.11 กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า ร้อยละ 91.23 กำหนดให้มีการวางบิล ร้อยละ 59.94 กำหนดจ่ายเป็นเช็ค ร้อยละ 35.09 และกำหนดให้มี Credit Term ร้อยละ 31.42 ตามลำดับ

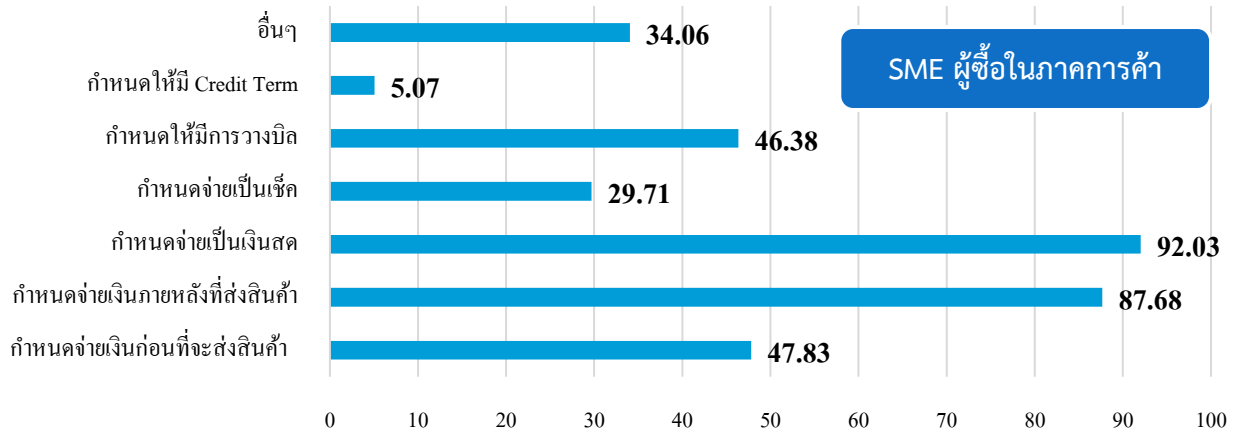
ผู้ขายสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักรในภาคการบริการ มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไข ในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.25 รองลงมา คือ กำหนด จ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 94.64 กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า ร้อยละ 77.00 กำหนดให้มี Credit Term ร้อยละ 60.70 กำหนดให้มีการวางบิล ร้อยละ 59.88 และกำหนดจ่ายเป็นเช็ค ร้อยละ 45.54 ตามลำดับ

1.4.2 แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ แบ่งตามภาคธุรกิจ

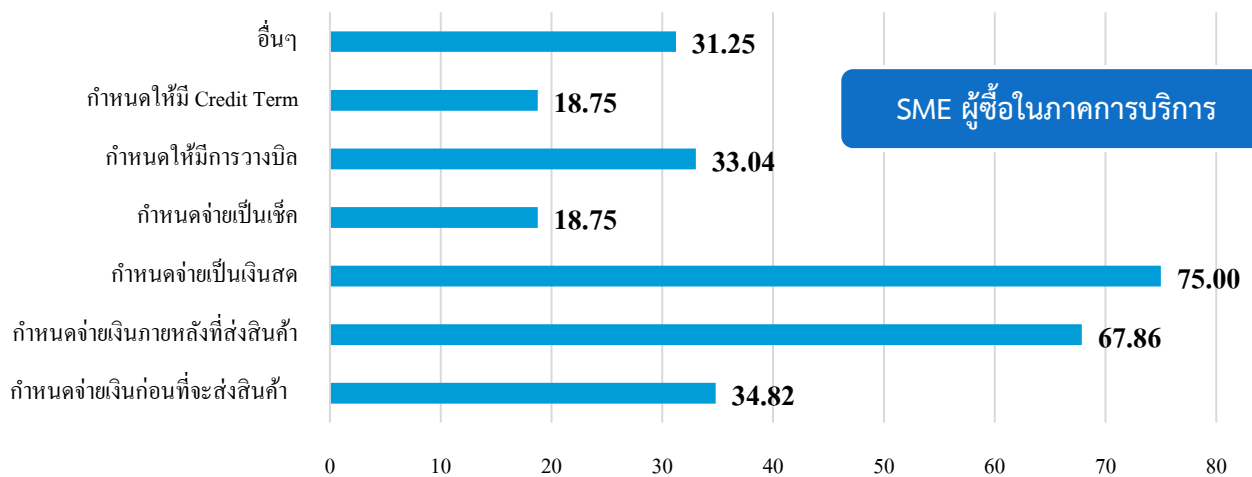
ข้อมูล SME ผู้ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ภาคการค้า (ผู้ตอบแบบสอบถามมี 137 คน)		
กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า	66	47.83
กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า	121	87.68
กำหนดจ่ายเป็นเงินสด	127	92.03
กำหนดจ่ายเป็นเช็ค	41	29.71
กำหนดให้มีการวางบิล	64	46.38
กำหนดให้มี Credit Term	7	5.07
อื่นๆ	47	34.06
ภาคการบริการ (ผู้ตอบแบบสอบถามมี 112 คน)		
กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า	39	34.82
กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า	76	67.86
กำหนดจ่ายเป็นเงินสด	84	75.00
กำหนดจ่ายเป็นเช็ค	21	18.75
กำหนดให้มีการวางบิล	37	33.04
กำหนดให้มี Credit Term	21	18.75
อื่นๆ	35	31.25

แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า
กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ





แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
ในภาคการค้า



แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ
ในภาคการบริการ

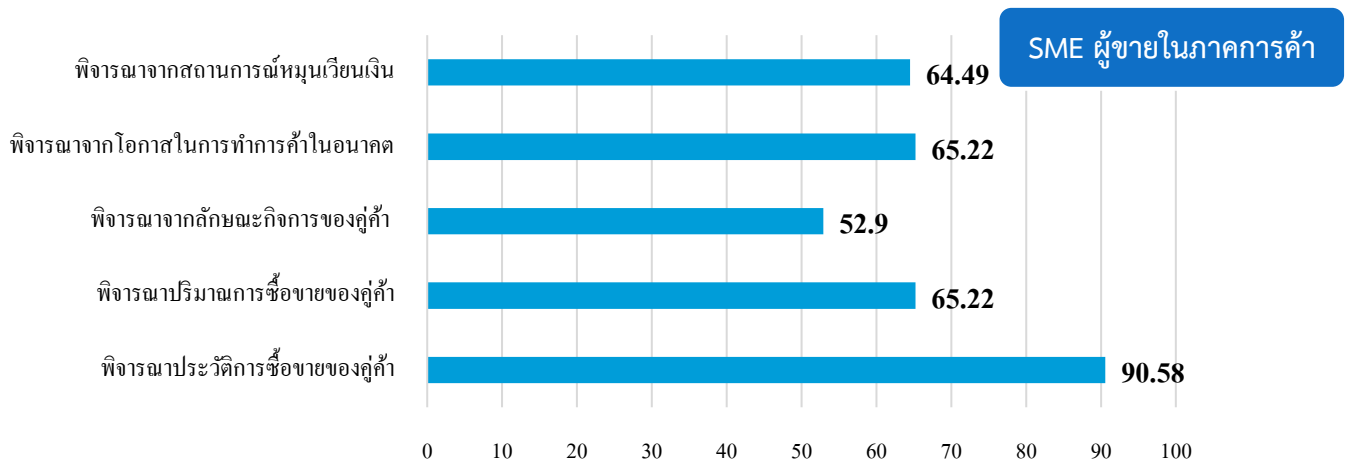
จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.2 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักร ในภาคการค้า มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.03 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 87.68 กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า ร้อยละ 47.83 กำหนดให้มีการวางบิล ร้อยละ 46.38 กำหนดจ่ายเป็นเช็ค ร้อยละ 29.71 และกำหนดให้มี Credit Term ร้อยละ 5.07 ตามลำดับ

ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักรในภาคการบริการ มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 67.86 กำหนดจ่ายเงินก่อนที่จะส่งสินค้า ร้อยละ 34.82 กำหนดให้มีการวางบิล ร้อยละ 33.04 กำหนดให้มี Credit Term และกำหนดจ่ายเป็นเช็ค มีสัดส่วนเท่ากัน ร้อยละ 18.75 ตามลำดับ

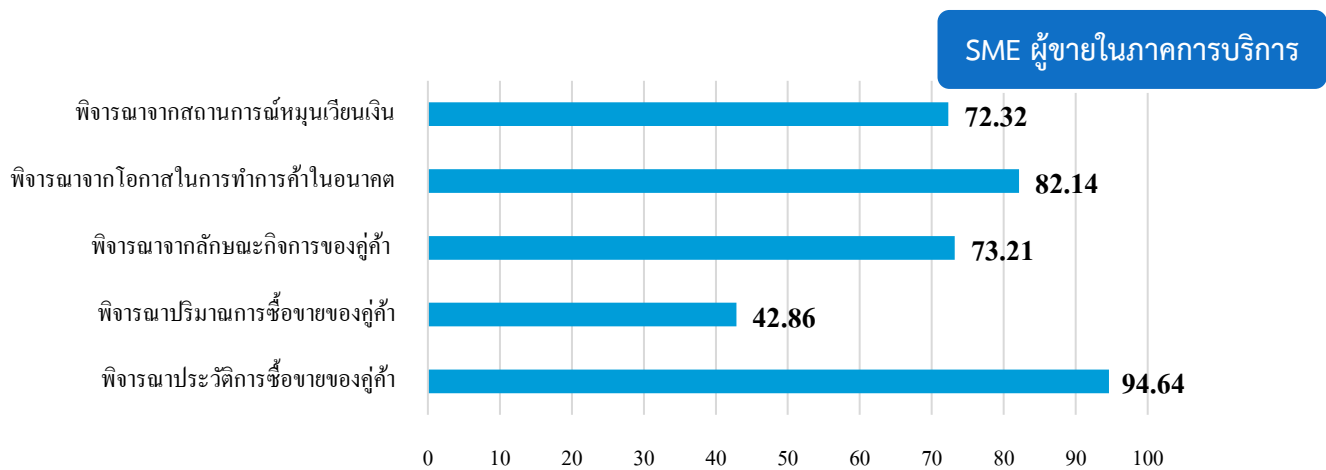
1.4.3 แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับ
 คู่ค้า ครัว SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ แบ่งตามภาคธุรกิจ

ข้อมูล SME ผู้ขาย	จำนวน	ร้อยละ
ภาคการค้า		
พิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า	125	90.58
พิจารณาปริมาณการซื้อขายของลูกค้า	90	65.22
พิจารณาจากลักษณะกิจการของลูกค้า (อาทิ กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วน/บริษัทมหาชน หรือ บริษัทจำกัด เป็นต้น)	73	52.90
พิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าใน อนาคต	90	65.22
พิจารณาจากสถานการณ์หมุนเวียนเงิน	89	64.49
อื่นๆ	0	0.00
ภาคการบริการ		
พิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า	106	94.64
พิจารณาปริมาณการซื้อขายของลูกค้า	48	42.86
พิจารณาจากลักษณะกิจการของลูกค้า (อาทิ กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วน/บริษัทมหาชน หรือ บริษัทจำกัด เป็นต้น)	82	73.21
พิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าใน อนาคต	92	82.14
พิจารณาจากสถานการณ์หมุนเวียนเงิน	81	72.32
อื่นๆ	0	0.00

แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
 สำหรับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ



แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า
 กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ในภาคการค้า



แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า
 กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ในภาคการบริการ

จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.3 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักร ในภาคการค้า มีแนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า โดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.58 รองลงมา คือ พิจารณาปริมาณ การซื้อขายของคู่ค้า และพิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าในอนาคต มีสัดส่วนเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 65.22 พิจารณาจากสถานการณ์หมุนเวียนเงิน ร้อยละ 64.49 และพิจารณาจากลักษณะกิจการของคู่ค้า ร้อยละ 52.90 ตามลำดับ

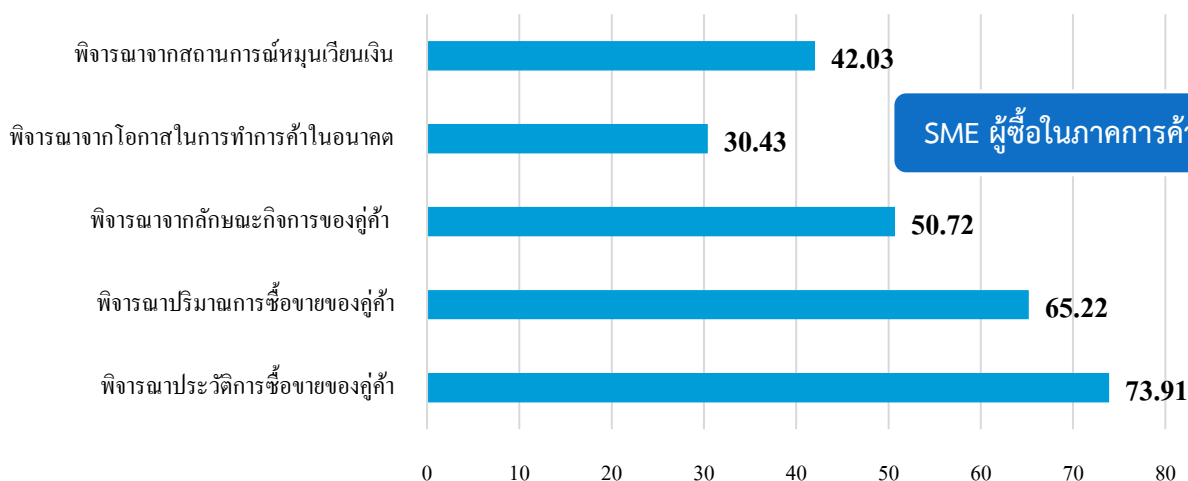
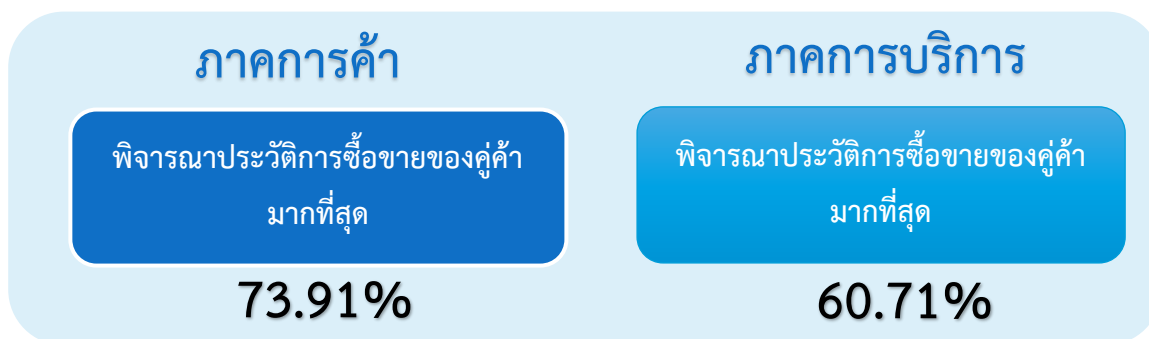
ผู้ขายสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักรในภาคการบริการ มีแนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า โดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.64 รองลงมา คือ พิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าในอนาคต ร้อยละ 82.14 พิจารณาจากลักษณะกิจการของคู่ค้า ร้อยละ 73.21 พิจารณาจากสถานการณ์หมุนเวียนเงิน ร้อยละ 72.32 และพิจารณาปริมาณการซื้อขายของคู่ค้า ร้อยละ 42.86 ตามลำดับ

1.4.4 แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับ คู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ แบ่งตามภาคธุรกิจ

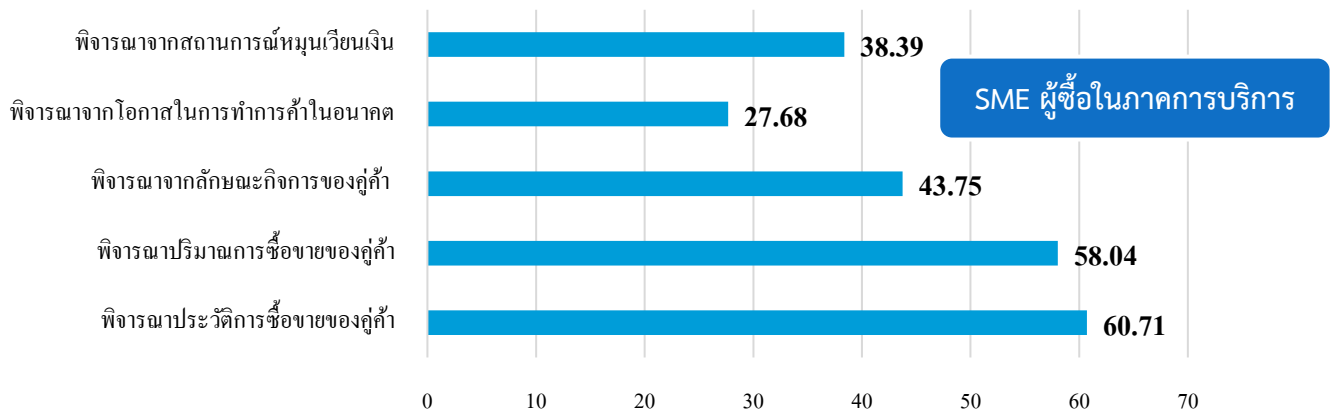
ข้อมูล SME ผู้ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ภาคการค้า		
พิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า	102	73.91
พิจารณาปริมาณการซื้อขายของคู่ค้า	90	65.22
พิจารณาจากลักษณะกิจการของคู่ค้า (อาทิ กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วน/บริษัทมหาชน หรือ บริษัทจำกัด เป็นต้น)	70	50.72
พิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าใน อนาคต	42	30.43
พิจารณาจากสถานการณ์หมุนเวียนเงิน	58	42.03
อื่นๆ	0	0.00
ภาคการบริการ		
พิจารณาประวัติการซื้อขายของคู่ค้า	68	60.71
พิจารณาปริมาณการซื้อขายของคู่ค้า	65	58.04
พิจารณาจากลักษณะกิจการของคู่ค้า	49	43.75

ข้อมูล SME ผู้ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
(อาทิ กิจการเจ้าของคนเดียว/ ห้างหุ้นส่วน/บริษัทมหาชน หรือ บริษัทจำกัด เป็นต้น)		
พิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าใน อนาคต	31	27.68
พิจารณาจากสถานการณ์หมุนเวียนเงิน	43	38.39
อื่นๆ	0	0.00

แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
สำหรับคู่ค้า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ



แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า
กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ในภาคการค้า



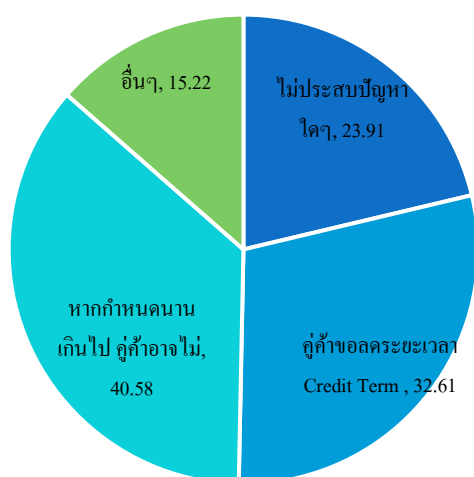
แนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับลูกค้า
กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ในภาคการบริการ

จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.4 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักร ในภาคการค้า มีแนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับลูกค้า โดยการพิจารณาประวัติการซื้อของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.91 รองลงมา คือ พิจารณาปริมาณการซื้อของลูกค้า ร้อยละ 65.22 พิจารณาจากลักษณะกิจการของลูกค้า ร้อยละ 50.72 พิจารณาจากสถาบันการคลังเงิน ร้อยละ 42.03 และพิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าในอนาคต ร้อยละ 30.43 ตามลำดับ

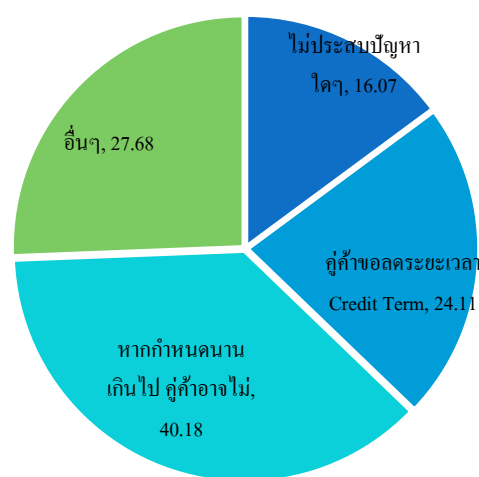
ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการทั่วราชอาณาจักรในภาคการบริการ มีแนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับลูกค้า โดยการพิจารณาประวัติการซื้อของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.71 รองลงมา คือ พิจารณาปริมาณการซื้อของลูกค้า ร้อยละ 58.04 พิจารณาจากลักษณะกิจการของลูกค้า ร้อยละ 43.75 พิจารณาจากสถาบันการคลังเงิน ร้อยละ 38.39 และพิจารณาจากโอกาสในการทำการค้าในอนาคต ร้อยละ 27.68 ตามลำดับ

1.4.5 สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) แบ่งตามภาคธุรกิจ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ภาคการค้า		
ไม่ประสบปัญหาใดๆ	33	23.91
คู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term	45	32.61
หากกำหนดนานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย	56	40.58
อื่นๆ	21	15.22
ภาคการบริการ		
ไม่ประสบปัญหาใดๆ	18	16.07
คู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term	27	24.11
หากกำหนดนานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย	45	40.18
อื่นๆ	31	27.68



สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ
กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term
ในภาคการค้า

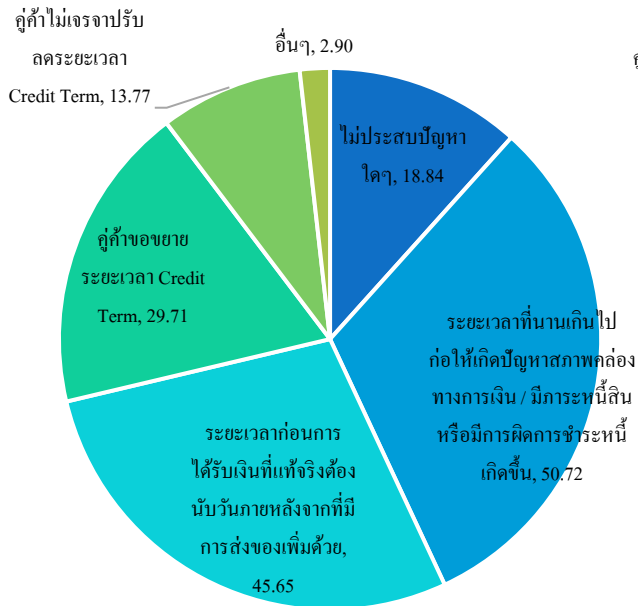


สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ
กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term
ในภาคการบริการ

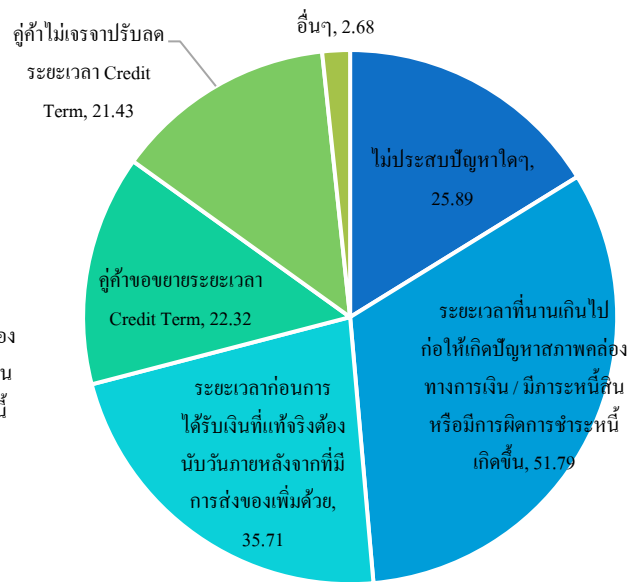
จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.5 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.58 รองลงมา คือ ปัญหาคู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 32.61 และไม่ได้ประสบปัญหาใดๆ ร้อยละ 23.91 ตามลำดับ สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.18 รองลงมา คือ ปัญหาคู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 24.11 และไม่ได้ประสบปัญหาใดๆ ร้อยละ 16.07 ตามลำดับ

1.4.6 สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ กรณี SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) แบ่งตามภาคธุรกิจ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ภาคการค้า		
ไม่ประสบปัญหาใดๆ	26	18.84
ระยะเวลาที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน / มีภาระหนี้สิน หรือมีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น	70	50.72
ระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย	63	45.65
คู่ค้าขอขยายระยะเวลา Credit Term	41	29.71
คู่ค้าไม่เจรจาปรับลดระยะเวลา Credit Term	19	13.77
อื่นๆ	4	2.90
ภาคการบริการ		
ไม่ประสบปัญหาใดๆ	29	25.89
ระยะเวลาที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน / มีภาระหนี้สิน หรือมีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น	58	51.79
ระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย	40	35.71
คู่ค้าขอขยายระยะเวลา Credit Term	25	22.32
คู่ค้าไม่เจรจาปรับลดระยะเวลา Credit Term	24	21.43
อื่นๆ	3	2.68



สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ
กรณี SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term
ในภาคการค้า



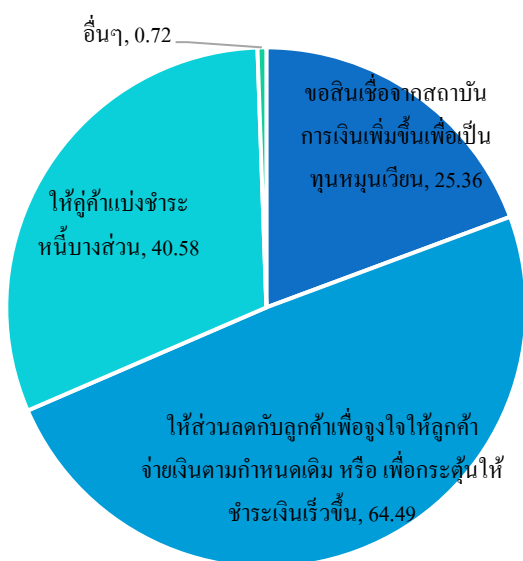
สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ
กรณี SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term
ในภาคการบริการ

จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.6 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้นคิดเป็นร้อยละ 50.72 รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย ร้อยละ 45.65 ลูกค้าขอขยายระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 29.71 ไม่ประสบปัญหาใดๆ ร้อยละ 18.84 และ ปัญหาลูกค้าไม่เจรจาปรับลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 13.77 ตามลำดับ

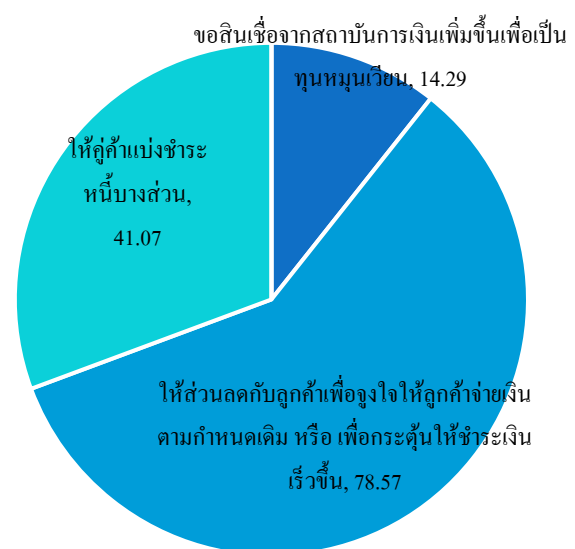
ขณะที่ในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้นคิดเป็นร้อยละ 51.79 รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย ร้อยละ 35.71 ไม่ประสบปัญหาใดๆ ร้อยละ 25.89 ลูกค้าขอขยายระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 22.32 และ ปัญหาลูกค้าไม่เจรจาปรับลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 21.43 ตามลำดับ

1.4.7 วิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจ ในกรณีที่ลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ (กรณี SME เป็นผู้ซื้อ และ/หรือ ผู้ขายสินค้าหรือบริการ) แบ่งตามภาคธุรกิจ

ข้อมูล	จำนวน	ร้อยละ
ภาคการค้า		
ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน	35	25.36
ให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้น	89	64.49
ให้ลูกค้าแบ่งชำระหนี้บางส่วน	56	40.58
อื่นๆ	1	0.72
ภาคการบริการ		
ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน	16	14.29
ให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้น	88	78.57
ให้ลูกค้าแบ่งชำระหนี้บางส่วน	46	41.07
อื่นๆ	0	0.00



วิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจ ในกรณีที่ลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ ในภาคการค้า



วิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจ ในกรณีที่ลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ ในภาคการบริการ

จากข้อมูลในข้อที่ 1.4.7 แสดงให้เห็นว่า กรณี SME เป็นผู้ซื้อ และ/หรือ ผู้ขายสินค้าหรือบริการ ในภาคการค้า ส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้นมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 64.49 รองลงมา คือ ให้ลูกค้าแบ่งชำระหนี้บางส่วน ร้อยละ 40.58 และดำเนินการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ร้อยละ 25.36 ตามลำดับ

สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้นมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 78.57 รองลงมา คือ ให้ลูกค้าแบ่งชำระหนี้บางส่วน ร้อยละ 41.07 และดำเนินการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน ร้อยละ 14.29 ตามลำดับ

สรุปได้ว่า มีนโยบายกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) โดยการประมวลผลข้อมูลผู้ประกอบการ SME ทั้งในฝั่งผู้ขายและฝั่งผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ สามารถประเมินผลด้านกระบวนการของนโยบาย โดยที่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับลูกค้า โดยการกำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.55 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเป็นเงินสด ร้อยละ 97.11 และสำหรับภาคการบริการมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับลูกค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.25 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 94.64 ขณะที่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับลูกค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสด มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.03 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 87.68 และสำหรับภาคการบริการ มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับลูกค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 67.86

ในส่วนของแนวทางการกำหนดหลักเกณฑ์ / แนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับลูกค้า โดยที่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.58 สอดคล้องกับภาคการบริการ มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.64 เช่นเดียวกัน สอดรับกับผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.91 และภาคการบริการ มีแนวทาง โดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.71 เช่นเดียวกัน

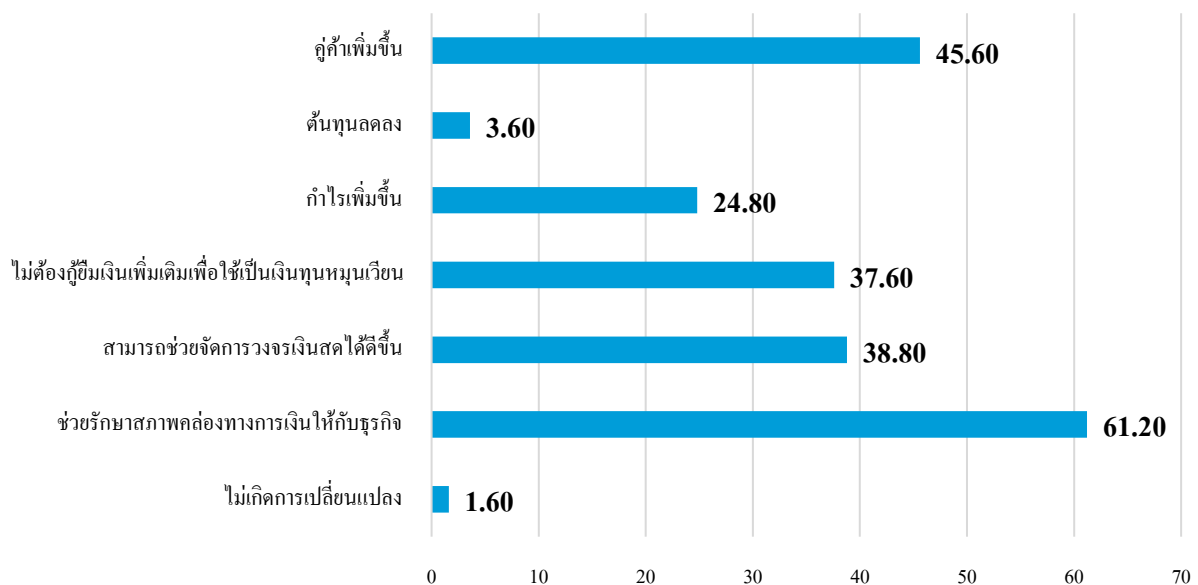
สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.58 รองลงมา

คือ ปัญหาคู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 32.61 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่
ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป คู่ค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย
คิดเป็นร้อยละ 40.18 รองลงมา คือ ปัญหาคู่ค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 24.11 ในขณะที่
กรณี SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term)
ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่อง
ทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น คิดเป็นร้อยละ 50.72 รองลงมา คือ ปัญหา
ระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มขึ้น ร้อยละ 45.65
สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิด
ปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้นคิดเป็นร้อยละ 51.79
รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันภายหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มขึ้น
ร้อยละ 35.71 ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ SME มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยาย
ระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ
เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้น มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 64.49 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่มี
วิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลด
กับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้น มากที่สุด คิดเป็น
ร้อยละ 78.57

1.5 การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)

1.5.1 การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากการมีนโยบายกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ

ข้อมูล	ร้อยละ
ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)	
ทั่วราชอาณาจักร	
ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง	1.60
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	61.20
สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น	38.80
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	37.60
กำไรเพิ่มขึ้น	24.80
ต้นทุนลดลง	3.60
ลูกค้าเพิ่มขึ้น	45.60



ประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากการมีนโยบายกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ

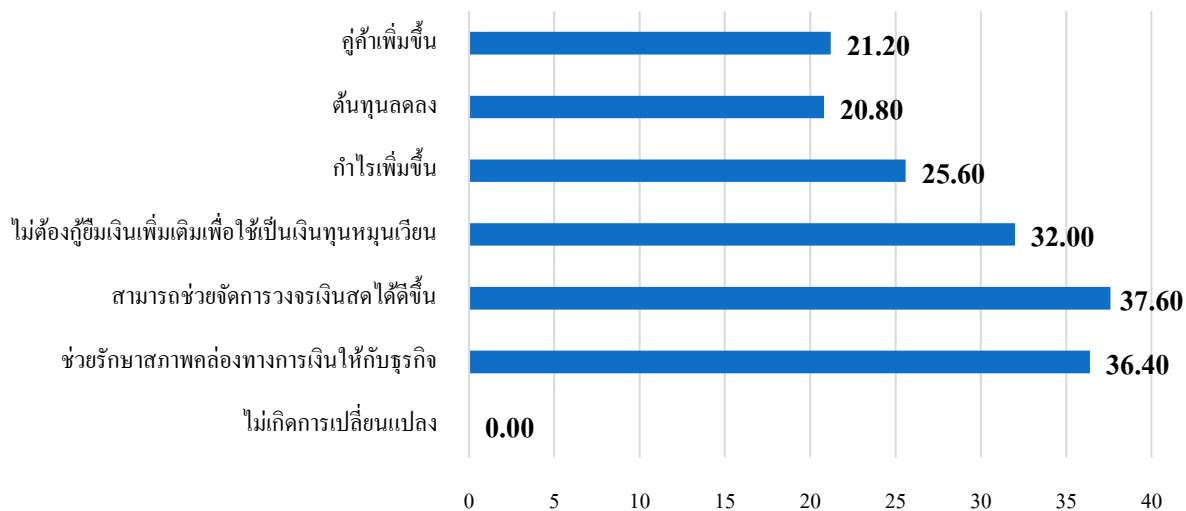
จากข้อมูลในข้อที่ 1.5.1 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ในด้านต่างๆ ดังนี้

- ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 61.20
- คู่ค้าเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 45.60
- สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 38.80
- ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 37.60

รวมไปถึงผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ยังได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านอื่นๆ ได้แก่ กำไรเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลง อีกด้วย

1.5.2 การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากการมีนโยบายกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ

ข้อมูล	ร้อยละ
ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้ สินเชื่อการค้า (Credit Term)	
ตัวชี้วัด	
ไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง	0.00
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	36.40
สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น	37.60
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุน หมุนเวียน	32.00
กำไรเพิ่มขึ้น	25.60
ต้นทุนลดลง	20.80
คู่ค้าเพิ่มขึ้น	21.20



**ประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากการมีนโยบายกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ**

จากข้อมูลในข้อที่ 1.5.2 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ในด้านต่างๆ ดังนี้

- สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37.60
- ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 36.40
- ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 32.00

รวมไปถึงผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ยังได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านอื่นๆ ได้แก่ กำไรเพิ่มขึ้น คู่ค้าเพิ่มขึ้น และต้นทุนลดลง อีกด้วย

**1.5.3 การประเมินผลความสำเร็จของนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
สำหรับผู้ประกอบการ SME**

จากข้อมูลในข้อที่ 1.5.1 - 1.5.2 ประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) คิดเป็นผลรวมเฉลี่ยประโยชน์ที่ผู้ประกอบการ SME ได้รับอย่างแท้จริง มีค่าเฉลี่ย ดังนี้

ข้อมูล	\bar{X}
ทั่วราชอาณาจักร	55.26
กรณี SME เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ	30.46
กรณี SME เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ	24.80

จากข้อมูลข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ SME ที่มีการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ให้กับลูกค้า สามารถทำให้เกิดประโยชน์ต่อ SME อย่างแท้จริงที่ ร้อยละ 55.26²

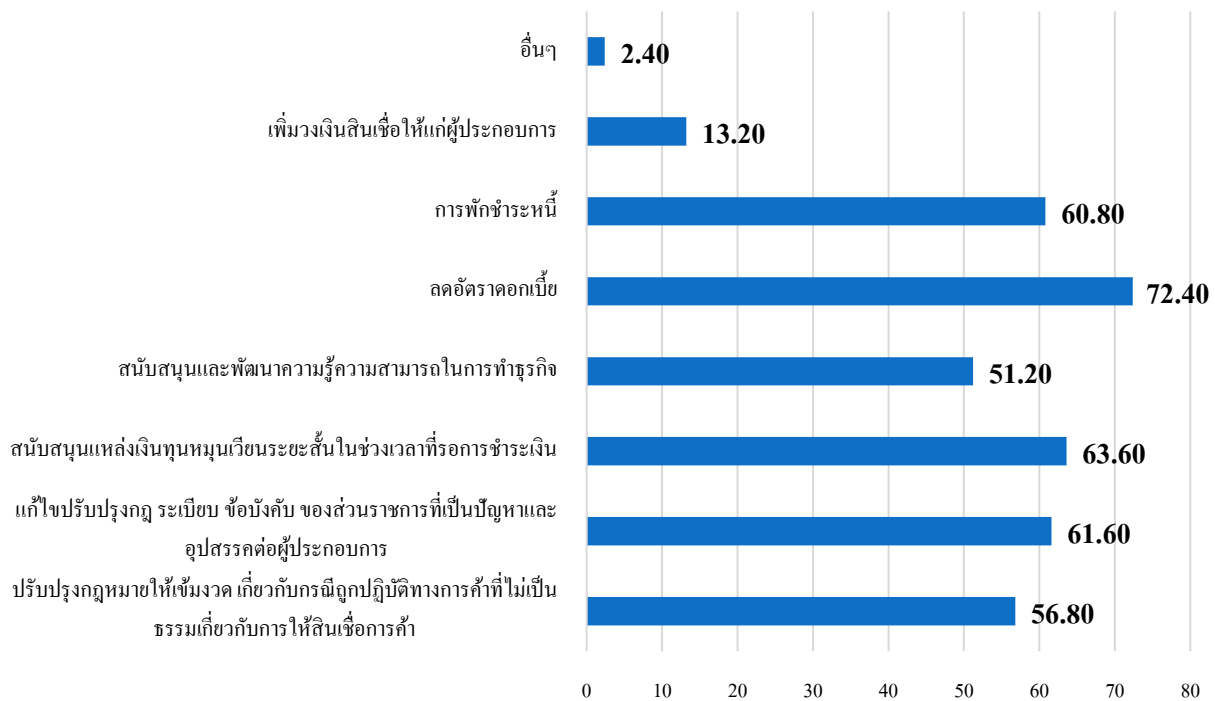
นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME สามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อ SME อย่างแท้จริง

55.26%

1.5.4 การประเมินความคาดหวังของ SME ในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ

ข้อมูล	ร้อยละ
ความคาดหวังของ SME ในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ	
ทั่วราชอาณาจักร	
ปรับปรุงกฎหมายให้เข้มงวด เกี่ยวกับกรณีถูกปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการให้สินเชื่อการค้า	56.80
แก้ไขปรับปรุงกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ของส่วนราชการที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อผู้ประกอบการ	61.60
สนับสนุนแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงเวลาที่รอการชำระเงิน	63.60
สนับสนุนและพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ	51.20
ลดอัตราดอกเบี้ย	72.40
การพักชำระหนี้	60.80
เพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ	13.20
อื่นๆ	2.40

² ค่าเฉลี่ยดังกล่าวนำไปใช้คำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ประเทศได้รับ



จากข้อมูลในข้อที่ 1.5.4 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME มีความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) จากภาครัฐ ในการลดอัตราดอกเบี้ย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.40 รองลงมา คือ สนับสนุนแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงเวลาที่รอการชำระหนี้ คิดเป็นร้อยละ 63.60 แก้ไขปรับปรุงกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ของส่วนราชการที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อผู้ประกอบการ ร้อยละ 61.60 การพักชำระหนี้ ร้อยละ 60.80 ปรับปรุงกฎหมายให้เข้มงวด เกี่ยวกับกรณีถูกปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการให้สินเชื่อการค้า ร้อยละ 56.80 สนับสนุนและพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ ร้อยละ 51.20 และเพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ ร้อยละ 13.20 ตามลำดับ

สรุปได้ว่า นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME สามารถ**ประเมินผลได้รับของโครงการ** โดยผู้ประกอบการ SME ที่เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านต่างๆ ได้แก่ ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 61.20 คู่ค้าเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 45.60 สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 38.80 และไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 37.60 ขณะที่ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านต่างๆ ได้แก่ สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37.60 ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 36.40 และไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 32.00 ทั้งนี้ ความสำเร็จของมาตรการสะท้อนได้จากประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) คิดเป็นผลรวมเฉลี่ยประโยชน์ที่ผู้ประกอบการ SME ได้รับอย่างแท้จริง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 55.26

สำหรับความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) จากภาครัฐ โดยการลดอัตราดอกเบี้ย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.40 รองลงมา คือ สนับสนุนแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงเวลาที่รอการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 63.60 แก้ไขปรับปรุงกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของส่วนราชการที่เป็นปัญหาและอุปสรรคต่อผู้ประกอบการ ร้อยละ 61.60 การพักชำระหนี้ ร้อยละ 60.80 ปรับปรุงกฎหมายให้เข้มงวด เกี่ยวกับกรณีถูกปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการให้สินเชื่อการค้า ร้อยละ 56.80 และสนับสนุนและพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ ร้อยละ 51.20 เป็นต้น

สรุปผลการวิเคราะห์นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
สำหรับผู้ประกอบการ SME

CIPP Model & SME Policy Evaluation

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
<p>การประเมินผลบริบทหรือสภาวะแวดล้อม (Context Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลบริบทของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1) ความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจน แผนระดับ 1 และระดับ 2 พิจารณาได้จากผลการบังคับใช้นโยบาย พบว่า สามารถช่วยเหลือ SME และเป็นไปตามวัตถุประสงค์หลักในการช่วยแก้ปัญหาการขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการธุรกิจ SME และถ้าหากพิจารณาจากหลักเกณฑ์การกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ของ SME ผู้ขาย และ/หรือผู้ซื้อสินค้าและบริการ กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ระยะเวลาไม่เกิน 45 วัน พบว่า ผู้ขายและผู้ซื้อ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ มีการกำหนดระยะเวลา Credit Term กรณีที่เป็นสินค้าหรือบริการทั่วไป ไม่เกิน 45 วัน แต่ทว่า ยังมีผู้ประกอบการ SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) บางส่วน คิดเป็นร้อยละ 24.50 ยังไม่ได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด (มีระยะเวลา Credit Term เกินกว่า 45 วัน) อาจเนื่องมาจากการนโยบายนี้ เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งบางแห่งยังไม่ปรับเปลี่ยนวิธีการกำหนด Credit Term หรือยังมี Credit Term ที่มีระยะเวลานานเกินกว่าที่นโยบายกำหนด นอกจากนี้ธุรกิจขนาดใหญ่ยังเพิ่มจำนวนวันก่อนจะจ่ายเงิน โดยการต้องมีการกำหนดวันวางบิล และนับวันจ่ายเงินหรือ Credit Term เพิ่มเข้าไปอีกด้วย</p> <p>2) ผลกระทบจากการดำเนินนโยบายที่สามารถให้ความช่วยเหลือ SME พบว่า จากการที่ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ประกอบการ SME ได้รับประโยชน์ทั้งการช่วยเหลือด้านการจัดการวงจรรงเงินสด ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ซื้อไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดจนยังช่วยให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง และคู่ค้าเพิ่มขึ้นอีกด้วย</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
<p>การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น มีดังนี้</p> <p>1) การแสดงผลกระทบจากนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ พบว่า นโยบายการดังกล่าวก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ประกอบการอย่างแท้จริง คิดเป็นค่าเฉลี่ยเท่ากับ ร้อยละ 55.26 โดยช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ และผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเงินได้ดียิ่งขึ้น ธุรกิจได้กำไรมากขึ้น ต้นทุนลดลง สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเติบโตโดยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจคิดเป็นจำนวนเงิน 1,392.44 ล้านบาท</p> <p>2) ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ในแง่การประชาสัมพันธ์/ ในแง่จำนวนผู้เข้าร่วมนโยบาย) พบว่า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในภาคการค้า คิดเป็นร้อยละ 55.20 และภาคการบริการ ร้อยละ 44.80 สำหรับกรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการในภาคการค้า คิดเป็นร้อยละ 50.80 และภาคการบริการ ร้อยละ 34.80</p>
<p>การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)</p>	<p>ประเมินผลกระบวนการของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1) การแสดงผลกระบวนการของนโยบายมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า พบว่า มีการกำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.55 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเป็นเงินสด ร้อยละ 97.11 และสำหรับภาคการบริการมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.25 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 94.64 ขณะที่ผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสด มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 92.03 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 87.68 และสำหรับภาคการบริการ มีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขในการชำระเงินกับคู่ค้า โดยกำหนดจ่ายเป็นเงินสดมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.00 รองลงมา คือ กำหนดจ่ายเงินภายหลังที่ส่งสินค้า ร้อยละ 67.86</p> <p>2) การแสดงผลกระบวนการของนโยบายมีหลักเกณฑ์ หรือแนวทางการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับคู่ค้า พบว่า ผู้ประกอบการซึ่งเป็น</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
	<p>ผู้ขายสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 90.58 สอดคล้องกับภาคการบริการ มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.64 เช่นเดียวกัน สอดรับกับผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการในภาคการค้า มีแนวทางโดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 73.91 และภาคการบริการ มีแนวทาง โดยการพิจารณาประวัติการซื้อขายของลูกค้า มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 60.71 เช่นเดียวกัน</p> <p>3) การแสดงผลกระบวนการของนโยบายที่ก่อให้เกิดปัญหา/อุปสรรค ในการดำเนินนโยบาย พบว่า สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของธุรกิจ กรณี SME เป็นผู้ขายและเป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป ลูกค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.58 รองลงมา คือ ปัญหาลูกค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 32.61 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหา หากกำหนดระยะเวลา Credit Term นานเกินไป ลูกค้าอาจไม่ต้องการทำการค้าด้วย คิดเป็นร้อยละ 40.18 รองลงมา คือ ปัญหาลูกค้าขอลดระยะเวลา Credit Term ร้อยละ 24.11 ในขณะที่ กรณี SME เป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term (หรือเป็นผู้ซื้อและเป็นผู้กำหนด Credit Term) ในภาคการค้า ส่วนใหญ่ ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น คิดเป็นร้อยละ 50.72 รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย ร้อยละ 45.65 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่ประสบปัญหาระยะเวลา Credit Term ที่นานเกินไป ก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน/ มีภาระหนี้สิน/ มีการผิดชำระหนี้เกิดขึ้น คิดเป็นร้อยละ 51.79 รองลงมา คือ ปัญหาระยะเวลาก่อนการได้รับเงินที่แท้จริงต้องนับวันหลังจากที่มีการส่งของเพิ่มด้วย ร้อยละ 35.71 ทั้งนี้ผู้ประกอบการ SME มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือเพื่อกระตุ้นให้ชำระเงินเร็วขึ้น มากที่สุด</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
	<p>คิดเป็นร้อยละ 64.49 สอดคล้องกับในภาคการบริการ ส่วนใหญ่มีวิธีการจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจหากลูกค้าขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้ โดยการให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระเงินเร็วขึ้น มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 78.57</p>
<p>การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)</p>	<p>ประเมินผลที่ได้รับของโครงการ มีดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) พบว่า ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านต่างๆ ได้แก่ ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 61.20 คู่ค้าเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 45.60 สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 38.80 และไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 37.60 ขณะที่ผู้ประกอบการ SME ที่เป็นผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ได้รับประโยชน์จากนโยบายในด้านต่างๆ ได้แก่ สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37.60 ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 36.40 และไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 32.00 2) การประเมินผลความสำเร็จของนโยบาย สามารถสะท้อนได้จากประโยชน์ต่อธุรกิจจากระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) คิดเป็นผลรวมเฉลี่ยประโยชน์ที่ผู้ประกอบการ SME ได้รับอย่างแท้จริง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 55.26 3) การประเมินผล SME ที่เข้าร่วมนโยบาย พบว่า กรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขายแต่ไม่ได้เป็นผู้กำหนด Credit Term ในภาคการค้า มี SME ที่เข้าร่วมนโยบาย คิดเป็นร้อยละ 55.20 และภาคการบริการ ร้อยละ 44.80 สำหรับกรณีผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ขาย และเป็นผู้กำหนด Credit Term ในภาคการค้า มี SME ที่เข้าร่วมนโยบาย คิดเป็นร้อยละ 50.80 และภาคการบริการ ร้อยละ 34.80 4) สำหรับความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) จากภาครัฐ พบว่า SME ต้องการให้มีการลด

CIPP Model	SME Policy Evaluation (Credit Term)
	<p>อัตราดอกเบี้ย มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.40 รองลงมา คือ สนับสนุนแหล่งเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงเวลาที่รอการชำระเงิน คิดเป็นร้อยละ 63.60 แก้ไขปรับปรุงกฎ ระเบียบ ข้อบังคับของส่วนราชการที่เป็นปัญหา และอุปสรรคต่อผู้ประกอบการ ร้อยละ 61.60 การพักชำระหนี้ ร้อยละ 60.80 ปรับปรุงกฎหมายให้เข้มงวด เกี่ยวกับกรณีถูกปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมเกี่ยวกับการให้สินเชื่อการค้า ร้อยละ 56.80 และสนับสนุนและพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจ ร้อยละ 51.20 เป็นต้น</p>

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

(1) ภาคการค้า มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ดังนี้

- **เพิ่มตัวกลางให้เงินกู้ยืมเงินในระหว่างการซื้อขาย** อาทิ สสว. ควรเป็นตัวเชื่อมโยงกับธนาคาร สร้างความยืดหยุ่นทั้งในการด้านประสานค้าประกัน สร้างความยืดหยุ่นในการอนุมัติ หรือมีหน้าที่เป็นผู้ให้กู้ยืมเงินก่อนในอัตราดอกเบี้ยต่ำ
- **สินเชื่อหมุนเวียนดอกเบี้ยต่ำ** สำหรับการนำเงินมาหมุนและเพิ่มสภาพคล่องให้กับ SME ซึ่งควรมีความยืดหยุ่นทั้งในระยะเวลา เงื่อนไข และการค้าประกัน
- **การบูรณาการกับมาตรการหรือการให้ความช่วยเหลืออื่นๆ** อาทิ การเชื่อมโยงมาตรการความช่วยเหลือให้กับ SME อาทิ การขอสินเชื่อระยะสั้นจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยใช้บุคคลค้าประกัน (ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ) ในกรณีสินเชื่อไม่เกิน 2 แสนบาท และการใช้หลักทรัพย์ค้าประกัน กรณีจำนวนเกิน 2 แสนบาท และไม่เกิน 5 ล้านบาท เป็นต้น
- **การเร่งกระบวนการพัฒนา SME** ข้อเสนอสิ่งที่ต้องการให้รัฐสนับสนุนในการเร่งกระบวนการพัฒนา SME อาทิ การมีกองทุนธุรกิจ Credit Scoring การพิจารณาสินเชื่อจากศักยภาพของ SME และกองทุนการบริหารหนี้เสียของ SME / การช่วยขับเคลื่อนให้นวัตกรรมเปลี่ยนเป็นเงินทุนได้ / การสร้างกลไก Scale Up บ่มเพาะ Entrepreneur รุ่นใหม่ให้เติบโต และการสร้างสภาพแวดล้อมให้มีบรรยากาศการเติบโตตั้งเช่นการมีมาตรการ Credit Term นี้ เป็นต้น

(2) ภาคบริการ มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ดังนี้

- **ธุรกิจบริการมีปัญหาเกี่ยวกับการซื้อ**ค่อนข้างมาก และอยากให้มาตรการของภาครัฐเข้ามาครอบคลุมในด้านนี้ด้วย โดยภาคบริการมักมีต้นทุนส่วนหนึ่งเป็นค่าแรง แต่อีกส่วนหนึ่งคือด้านสถานที่ วัตถุดิบท้องถิ่น หรือชุมชน ซึ่งธุรกิจบริการจะต้องจ่ายทันที หรือกระทั่งต้องสำรองจ่ายไปก่อนเสมอ ทำให้สภาพคล่องมีจำกัด และปัจจัยสภาพคล่องกลายเป็นปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโต หรืออยู่รอดของ SME หากภาครัฐไม่สามารถกำหนดมาตรการฝั่งซื้อได้อย่างน้อยควรมีวิธีการช่วยให้ SME เกิดสภาพคล่องที่เหมาะสมกับภาคบริการซึ่งมีธรรมชาติ การซื้อและขายแตกต่างจากภาคการค้า ซึ่งควรมีนวัตกรรมด้านการเงิน หรือนโยบายที่ขับเคลื่อนที่เป็นประโยชน์มากกว่าการใช้เรื่องสินเชื่อดั้งเดิม
- **สินเชื่อหมุนเวียนดอกเบี้ยต่ำ** สำหรับการนำเงินมาหมุนและเพิ่มสภาพคล่องให้กับ SME ซึ่งควรมีความยืดหยุ่นทั้งในระยะเวลา เงื่อนไข และการค้าประกันที่เหมาะสมและสอดคล้องกับธรรมชาติกับภาคบริการ

- **ความสอดคล้องและความต่อเนื่องของมาตรการ** เนื่องจากภาครัฐมักมีมาตรการช่วยเหลือภาคบริการ แต่ในทางปฏิบัติมาตรการดังกล่าวมักไม่ค่อยสอดคล้องกับฤดูกาล หรือความต้องการของผู้ประกอบการ (อาทิ เวลาไม่สอดคล้องกัน หรือบางครั้งไม่ต้องการเงินก้อนจำนวนมาก แต่ต้องการเพียงแต่เงินหมุนก้อนไม่ใหญ่ ในระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น หรือการไม่พิจารณาศักยภาพของผู้ประกอบการแต่มีมุ่งเน้นพิจารณาแต่ผลประกอบการทางเงินเดิมเป็นหลัก ซึ่งหากดูช่วง Covid-19 ยิ่งทำให้โอกาสในการได้รับการสนับสนุนด้านสินเชื่อลดลง)

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์และประมวลผล มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

จากการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิของมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) มีรายละเอียดดังนี้

ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ให้คำจำกัดความของ “การปรับปรุงโครงสร้างหนี้” (Debt Restructuring: DR) หมายความว่า การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่เกิดจากความเสียด้านเครดิตของลูกหนี้ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งแบ่งเป็น (1) การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของลูกหนี้ที่ยังไม่ด้อยคุณภาพ (non-NPL) ซึ่งเป็น การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ในลักษณะเชิงป้องกัน (pre-emptive) ตั้งแต่เริ่มมีสัญญาณของการมีปัญหาในการชำระหนี้ โดยลูกหนี้ยังไม่เป็นหนี้ที่ด้อยคุณภาพ (NPL) และ (2) การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ของลูกหนี้ที่ด้อยคุณภาพ (NPL) ถือเป็น การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหา (Troubled Debt Restructuring: TDR)

ที่มาของมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) มีความเป็นมาจากการที่คณะกรรมการกำกับ การแก้ไขหนี้สินของประชาชนรายย่อย ได้มอบหมายให้กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และสมาคมสถาบันการเงินของรัฐ (GFA) ร่วมกันแก้ไขปัญหานี้สินของประชาชนดังกล่าว ซึ่งทั้ง 3 หน่วยงาน เห็นชอบร่วมกันให้ ธปท. กำหนดกรอบดำเนินการและสร้างกลไกผลักดันให้ SFIs เร่งให้ความช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่เป็นการแก้ไขปัญหาของลูกหนี้ได้อย่างตรงจุดในระยะยาว โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ยังต้องเผชิญกับภาวะการระบาดของ COVID-19 เพื่อให้ลูกหนี้สามารถดำเนินธุรกิจหรือใช้ชีวิตประจำวันต่อไปได้ อันจะเป็นผลดีต่อเศรษฐกิจและสังคมในภาพรวม โดยมาตรการดังกล่าวประกอบด้วยแนวทางและมาตรการ ดำเนินการในการช่วยเหลือและแก้ไขหนี้ในระยะยาว ดังนี้ 1) แนวทางการปรับโครงสร้างหนี้ระยะยาว ที่เป็นการยกระดับแนวนโยบายให้ SFIs ปฏิบัติโดยการกำหนดหลักเกณฑ์ที่ชัดเจนเพื่อรองรับการดำเนินการอย่าง เป็นรูปธรรม ทั้งในมิติของการจัดทำนโยบาย การกำกับดูแล และกระบวนการพิจารณาการปรับโครงสร้างหนี้ ตลอดจนมีการควบคุมภายในที่รัดกุม ซึ่งจะเอื้อให้ SFIs สามารถใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและรอบคอบในการดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ให้เหมาะสมกับศักยภาพและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้้อย่าง แท้จริง และ 2) มาตรการสนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้ เพื่อให้ SFIs เร่งแก้ไขปัญหานี้สินด้วยการปรับ โครงสร้างหนี้แบบระยะยาวอย่างตรงจุดและเหมาะสมกับปัญหาของลูกหนี้แต่ละราย โดยกำหนดวงลดการจ่าย ชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลงมากของลูกหนี้ และให้ลูกหนี้ทยอยจ่ายชำระหนี้เพิ่มขึ้นเมื่อรายได้เริ่ม กลับมา โดยที่ ธปท. ได้ผ่อนคลายนโยบายการปรับโครงสร้างหนี้และการกันเงินสำรองตามความเข้มข้นของการให้ความ ช่วยเหลือ โดยมาตรการดังกล่าวมีผลบังคับใช้เป็นการชั่วคราวระหว่าง วันที่ 1 มกราคม 2565 ถึง 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งสอดคล้องกับมาตรการแก้หนี้ระยะยาว 3 กันยายน 2564 ของธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินการอยู่พร้อมกันด้วย ทั้งนี้ แนวทาง การปรับปรุงโครงสร้างหนี้และมาตรการแก้ไขหนี้เดิมข้างต้น มีวัตถุประสงค์ให้ SFIs มีความ มั่นใจและเร่งดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ตามความสามารถในการชำระหนี้ อย่างแท้จริง สอดคล้องกับความเสี่ยงที่สูงขึ้นและสถานการณ์ที่ยืดเยื้อ เพื่อให้ลูกหนี้ที่ยังได้รับผลกระทบหนัก

สามารถบริหารจัดการสภาพคล่องผ่านช่วงที่ยากลำบากนี้ไปได้ ซึ่งมาตรการนี้จะทำให้การช่วยเหลือลูกหนี้ของ SFIs มีความครอบคลุมและเข้าถึงลูกหนี้อย่างน้อยที่ได้รับความเดือดร้อนได้ดียิ่งขึ้น ทั้งนี้ ธปท. จะร่วมกับกระทรวงการคลัง และสมาคมสถาบันการเงินของรัฐ (GFA) ในการเร่งรัดและติดตามการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ที่ได้รับผลกระทบอย่างใกล้ชิด อีกทั้ง พบว่า ในช่วงเวลาก่อนปี 2565 SFIs ได้ออกมาตรการต่างๆ เพื่อให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ตามกรอบมาตรการของ ธปท. และตามแนวทางการให้ความช่วยเหลือตามมาตรการของแต่ละ SFIs มาเป็นระยะ ซึ่งสามารถช่วยเหลือลูกหนี้ได้เป็นจำนวนมาก โดยมาตรการต่างๆ จะสิ้นสุดระยะเวลาในวันที่ 31 ธันวาคม 2564 เป็นส่วนใหญ่ สำหรับแนวทางการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้โดยการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาวตามประกาศนอกระบบการดำเนินการตามมาตรการและแนวทางในการปรับโครงสร้างหนี้ดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2564 สถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐทั้ง 7 แห่ง ได้แก่ ธนาคาร ธ.ก.ส. / ธนาคาร SME BANK/ ธนาคารอาคารสงเคราะห์/ ธนาคารออมสิน/ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย/ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย และบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ยังได้ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างกันเพื่อเตรียมความพร้อมในการสนับสนุนการดำเนินการตามมาตรการและแนวทางดังกล่าวให้สอดคล้องกับคุณลักษณะลูกหนี้ของแต่ละ SFIs เพื่อให้ความช่วยเหลือและดูแลลูกหนี้ให้สามารถดำเนินธุรกิจหรือใช้ชีวิตประจำวันต่อไปได้ตามศักยภาพอันจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศโดยรวมด้วย

ทั้งนี้ ผลการดำเนินมาตรการเบื้องต้น พบว่า ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2565 ธปท. ได้สรุปความคืบหน้าในการให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) มีจำนวนบัญชีที่ได้รับความช่วยเหลือ SFIs: 3,165,191 บัญชี ยอดภาระหนี้ที่ได้รับความช่วยเหลือ SFIs: 1,388,204 ล้านบาท การให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ผ่านการปรับโครงสร้างหนี้ สินเชื่อ SME 370,567 บัญชี แต่ทว่ามาตรการนี้ตอนเริ่มต้นมีการนำเสนอ สื่อสาร และสร้างความเข้าใจ อนึ่งเมื่อเวลาผ่านไปอาจขาดการย้ำเตือน หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยังมี SME จำนวนมากที่ยังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับประโยชน์ของการบริหารหนี้ สถานะทางการเงิน และการปรับโครงสร้างหนี้ กอปรกับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ส่วนใหญ่จะมีการติดตามลูกหนี้หากพบการค้างชำระ แต่อาจไม่ได้มีการให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นๆ หรือการเสริมศักยภาพให้สามารถมีความสามารถในการชำระหนี้ได้ และการปรับโครงสร้างหนี้โดยอาจไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาหนี้ทั้งหมด การปรับโครงสร้างหนี้จึงเสมือนเป็นการช่วยแก้ปัญหาหนึ่งปัญหา ซึ่งหากแก้แล้วอาจไม่ได้แปลว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จ หรืออยู่รอดได้ โดยเฉพาะในช่วงวิกฤติที่ผ่านมา

ดังนั้น การวิจัยในครั้งนี้ จึงเป็นการเก็บรวบรวมประมวลผลการดำเนินมาตรการส่งเสริม SME ในกลุ่มมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ ภายใต้มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้อย่างน้อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ และดำเนินการวิเคราะห์และประมวลผลกระทบที่เกิดจากนโยบายหรือมาตรการภาครัฐในการส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ความเหมาะสมของนโยบายหรือมาตรการ ความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ ข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคจากการดำเนินมาตรการ รวมทั้งประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ เพื่อใช้ในการพัฒนาและออกแบบมาตรการที่เหมาะสมแก่ผู้ประกอบการ SME ในอนาคต โดยสามารถกำหนดกรอบแนวคิดการประมวลผล ดังนี้

ผลการประเมินนโยบายและมาตรการของรัฐ

POLICY

มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ



สถานการณ์ลูกหนี้

- ต้องการสภาพคล่อง
- 44% ประสบปัญหาในการชำระหนี้

ภาระหนี้
100,000-300,000 บาท
25.6%

ภาระหนี้
มากกว่า 901,000
18.8%



การเข้าถึงนโยบาย และประโยชน์ที่ได้รับ

- SME รับทราบเกี่ยวกับนโยบาย 76.4% และสามารถเข้าถึงนโยบาย 59.9%
- ประโยชน์ที่ SME ได้รับจากนโยบาย คือ การสามารถรักษาสภาพคล่อง จัดการเงินสด ตลอดจนเงินหมุนเวียน และพัฒนาธุรกิจได้ 14.45%



ปัญหาและความคาดหวังของ SME

- SME ต้องการให้มีการลดอัตราดอกเบี้ยเป็นจำนวนมากถึง 75.6% และมองว่าการปรับโครงสร้างหนี้เป็นเพียงการช่วยเหลือ ชะลอปัญหา แต่หากจะแก้ปัญหาก็ได้จริงการลดอัตราดอกเบี้ยจะเห็นผลได้มากกว่า
- SME ร้อยละ 38.4 มองว่าการสื่อสารเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ยังน้อยเกินไป และอยากให้ธนาคารมุ่งเน้นการให้คำแนะนำ และพัฒนาศักยภาพควบคู่กับการปรับโครงสร้างหนี้



ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

- การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ควรมีการพัฒนาศักยภาพ SME คู่ขนานด้วยเสมอเพื่อให้การนำเงินไปใช้มีวัตถุประสงค์และประโยชน์ที่สอดคล้องกัน
- สำหรับภาคบริการ ภาครัฐควรมีการส่งเสริมให้ SFI's มีรูปแบบการให้สินเชื่อและการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่เหมาะสมกับและสอดคล้องกับฤดูกาล ความต้องการ และปัญหา/อุปสรรคของ SME ในธุรกิจบริการ

กรอบแนวคิดการประเมินผล สู่การจัดทำสรุปผลการวิเคราะห์มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุง
โครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

CIPP Model & SME Policy Evaluation

CIPP Model	SME Policy Evaluation	การสะท้อนถึงขอบเขตการประเมินที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ 4.6
<p>1. การประเมินผลบริบทหรือสภาวะแวดล้อม (Context Evaluation)</p>	<p>1.1 ความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจน แผนระดับ 1 และระดับ 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ● นโยบายสามารถสนับสนุนการสร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึง เพื่อลดความเหลื่อมล้ำในสังคม ● นโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม ● นโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชน <p>1.2 การประเมินผลกระทบการรับรู้ของนโยบายที่สามารถให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ได้</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงความเหมาะสมของนโยบายหรือมาตรการ
<p>2. การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)</p>	<p>2.1 การแสดงผลกระทบจากนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ</p> <p>2.2 ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ในแง่การประชาสัมพันธ์/ในแง่จำนวนผู้เข้าร่วมนโยบาย)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์ที่ผู้ประกอบการและเศรษฐกิจของประเทศได้รับ ● เพื่อให้ทราบถึงความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ

CIPP Model	SME Policy Evaluation	การสะท้อนถึงขอบเขตการประมวลที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ 4.6
3. การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)	<p>3.1 การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย โดยที่ SME มีสถานการณ์ชำระหนี้/ ภาระหนี้ปัจจุบัน/ สถานการณ์เกี่ยวกับภาระหนี้หลังมีโควิด / แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ อย่างไรก็ตาม</p> <p>3.2 การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย ที่ก่อให้เกิดปัญหา/อุปสรรค ในการดำเนินนโยบาย</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์และผลกระทบที่เกิดจากมาตรการ/นโยบาย ของภาครัฐในการส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ● เพื่อให้ทราบข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคจากการดำเนินมาตรการ
4. การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)	<p>4.1 การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ</p> <p>4.2 การประเมินผลความสำเร็จของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ</p> <p>4.3 การประเมินผล SME ที่เข้าร่วมมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ</p> <p>4.4 การประเมินความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์และผลกระทบที่เกิดจากมาตรการ/นโยบาย ของภาครัฐในการส่งเสริม SME ในมิติต่างๆ ทั้งผลกระทบเชิงบวก ผลกระทบเชิงลบ ● เพื่อให้ทราบถึงความยากง่ายในการเข้าถึงมาตรการของผู้ประกอบการ ● เพื่อให้ทราบถึงประโยชน์ที่ผู้ประกอบการได้รับ ● เพื่อให้ทราบถึงข้อเสนอแนะเพื่อใช้ปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบมาตรการ/นโยบายในการส่งเสริม SME ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในอนาคตต่อไป

ทั้งนี้ ผลการวิเคราะห์และประมวลผลมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีรายละเอียด ดังนี้

2.1 สรุปผลข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

2.1.1 ข้อมูลพื้นฐานแสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นลูกหนี้รายย่อย และ/หรือเป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (SFIs) (ทั่วราชอาณาจักร)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช่	250	100.00
ไม่ใช่	0	0.00

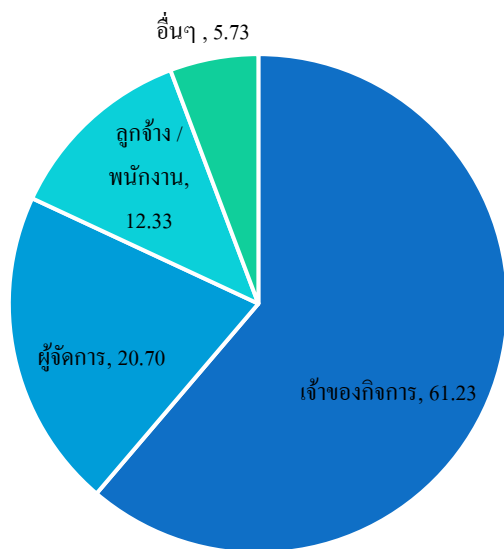
หมายเหตุ : โดยการศึกษา จำนวน 250 ราย แบ่งข้อมูลออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

- 1) ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้า จำนวน 127 ราย
- 2) ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการจำนวน 100 ราย
- 3) ลูกหนี้รายย่อย จำนวน 23 ราย

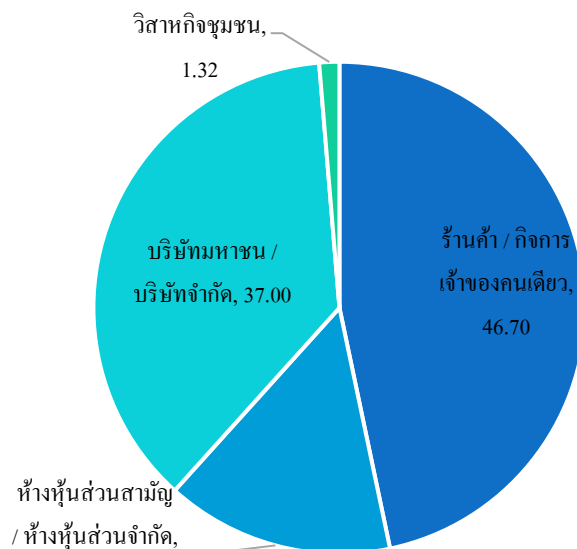
2.1.2 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจ (ทั่วราชอาณาจักร)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สถานะของผู้ให้ข้อมูล		
เจ้าของกิจการ	139	61.23
ผู้จัดการ	47	20.70
ลูกจ้าง / พนักงาน	28	12.33
อื่นๆ	13	5.73
ลักษณะกิจการ		
ร้านค้า / กิจการเจ้าของคนเดียว	106	46.70
ห้างหุ้นส่วนสามัญ / ห้างหุ้นส่วนจำกัด	34	14.98
บริษัทมหาชน / บริษัทจำกัด	84	37.00
วิสาหกิจชุมชน	3	1.32
อื่นๆ	0	0.00
ประเภทกลุ่มธุรกิจ		
ภาคการค้า	127	55.95
ภาคการบริการ	100	44.05
จำนวนการจ้างงาน (รวมเจ้าของกิจการ)		
1 - 20 คน	140	61.67

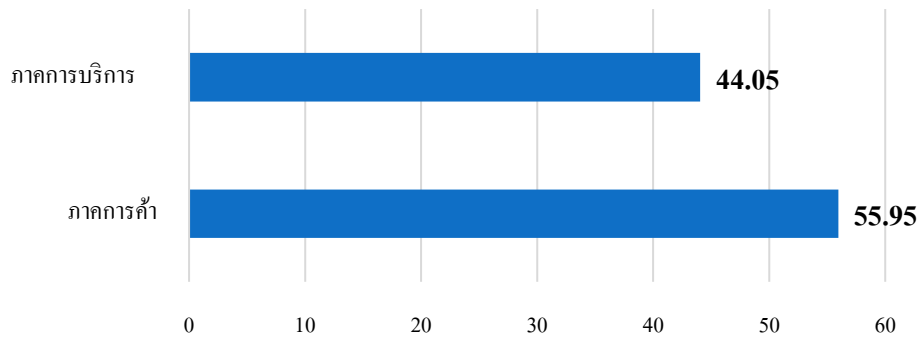
ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
21 - 50 คน	77	33.92
51 - 100 คน	5	2.20
101 - 200 คน	5	2.20
มากกว่า 201 คน	0	0.00
รายได้ของกิจการต่อปี		
ไม่เกิน 1,800,000 บาท	121	53.30
1,800,001 - 50,000,000 บาท	95	41.85
50,000,001 บาท ขึ้นไป	11	4.85
สถานการณ์ธุรกิจ		
เริ่มต้นธุรกิจมาไม่เกิน 3 ปี	27	11.89
ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี – อยู่ในช่วงพัฒนาธุรกิจ – ต้องการความ ช่วยเหลือในระดับพื้นฐาน	144	63.44
ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี – รายได้เติบโตเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 20% ต่อปี ใน 3 ปีที่ผ่านมา	34	14.98
ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี – ผลประกอบการขาดทุนต่อเนื่องใน ช่วง 3 ปีที่ผ่านมา	22	9.69
ไม่ดำเนินธุรกิจแล้ว / เลิกกิจการ	0	0.00



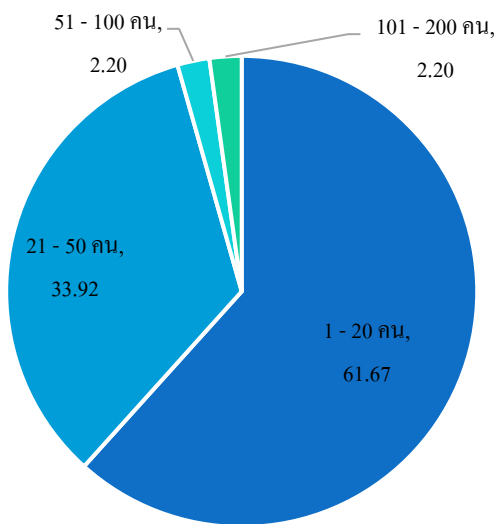
สถานะของลูกหนี้ภาคธุรกิจ



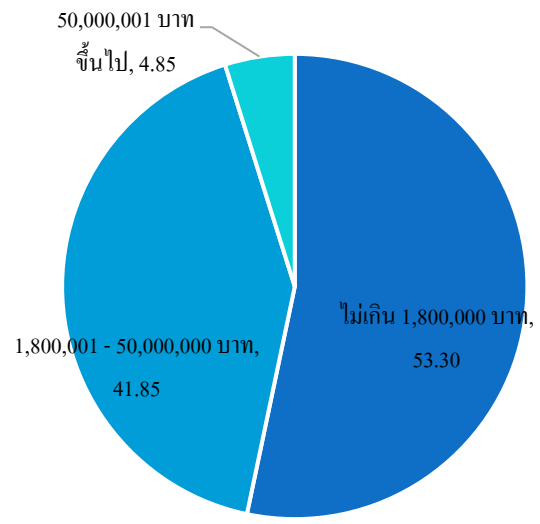
ลักษณะกิจการของลูกหนี้ภาคธุรกิจ



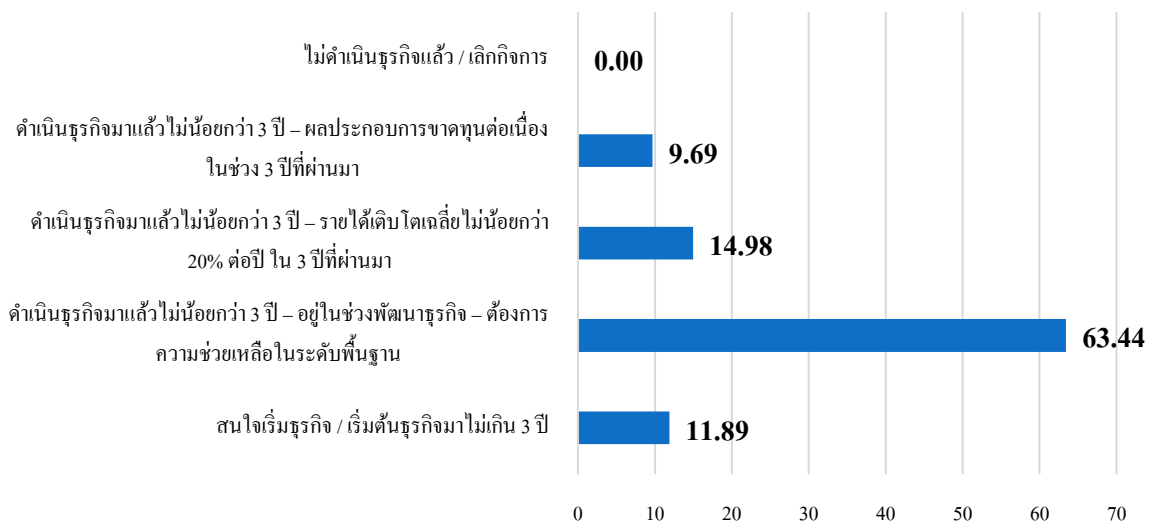
ประเภทกลุ่มธุรกิจของลูกค้าธุรกิจ



จำนวนการจ้างงานของลูกค้าธุรกิจ



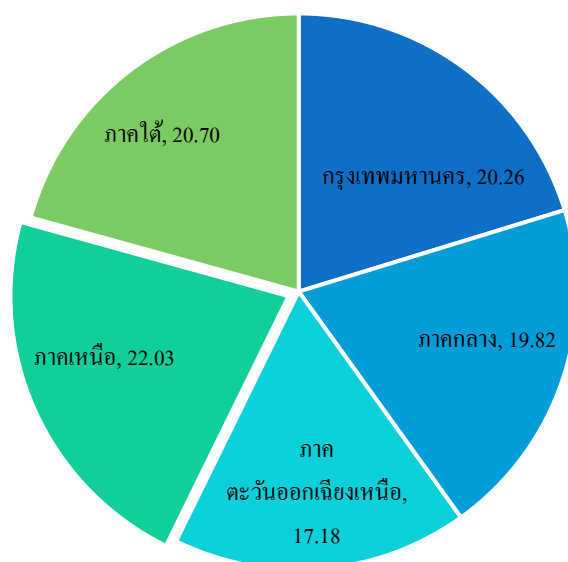
รายได้กิจการต่อปีของลูกค้าธุรกิจ



สถานการณ์ธุรกิจของลูกค้าธุรกิจ

2.1.3 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้าและบริการ แบ่งตามภูมิภาค

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจ		
ทั่วราชอาณาจักร	227	100.00
กรุงเทพมหานคร	46	20.26
ภาคกลาง	45	19.82
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	39	17.18
ภาคเหนือ	50	22.03
ภาคใต้	47	20.70



จำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจ แบ่งตามภูมิภาค

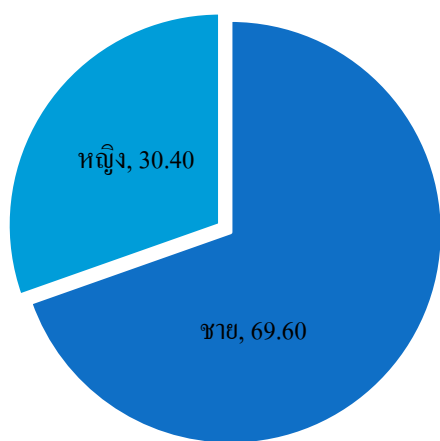
จากข้อมูลในข้อที่ 2.1.2 – 2.1.3 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 61.23 เป็นเจ้าของกิจการ รองลงมา คือ ผู้จัดการ ร้อยละ 20.70 และลูกจ้าง/พนักงาน ร้อยละ 12.33 ตามลำดับ โดยจัดอยู่ในภาคการค้า (ร้อยละ 55.95) มากกว่า ภาคการบริการ (ร้อยละ 44.05) ทั้งนี้ เป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี /อยู่ในช่วงพัฒนาธุรกิจ /ต้องการความช่วยเหลือในระดับพื้นฐาน มากที่สุด ร้อยละ 63.44 รองลงมา คือ ลูกหนี้ภาคธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี /รายได้เติบโตเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 20% ต่อปี ใน 3 ปีที่ผ่านมา ร้อยละ 14.98 เป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจที่สนใจเริ่มธุรกิจ /เริ่มต้นธุรกิจมาไม่เกิน 3 ปี ร้อยละ 11.89 และเป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี /ผลประกอบการขาดทุนต่อเนื่องในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ร้อยละ 9.69 ตามลำดับ

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า ลูกหนี้ภาคธุรกิจมีสัดส่วนอยู่ในภาคเหนือ มากที่สุด รองลงมา คือ ภาคใต้ กรุงเทพมหานคร ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตามลำดับ

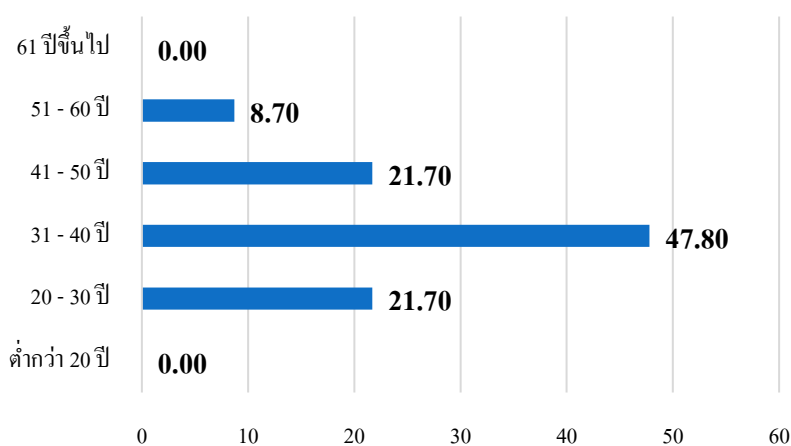
2.1.4 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นลูกหนี้รายย่อย (ทั่วราชอาณาจักร)

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	16	69.60
หญิง	7	30.40
อายุ		
ต่ำกว่า 20 ปี	0	0.00
20 - 30 ปี	5	21.70
31 - 40 ปี	11	47.80
41 - 50 ปี	5	21.70
51 - 60 ปี	2	8.70
61 ปีขึ้นไป	0	0.00
ระดับการศึกษา		
มัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3)	0	0.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6/ปวช.)	1	4.30
อนุปริญญา/ปวส./หรือเทียบเท่า	11	47.80
ปริญญาตรี	11	47.80
ปริญญาโท	0	0.00
ปริญญาเอก	0	0.00
อาชีพ		
นักเรียน/นิสิตนักศึกษา	0	0.00
พนักงานบริษัทเอกชน	1	4.30
พนักงานข้าราชการ	0	0.00
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	0	0.00
พนักงานโรงงานอุตสาหกรรม	0	0.00
เจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก/ธุรกิจส่วนตัว	21	91.30
อื่นๆ	1	4.30
รายได้ต่อเดือน		
น้อยกว่า 10,000 บาท	0	0.00
10,000 - 15,000 บาท	1	4.30
15,001 - 20,000 บาท	3	13.00

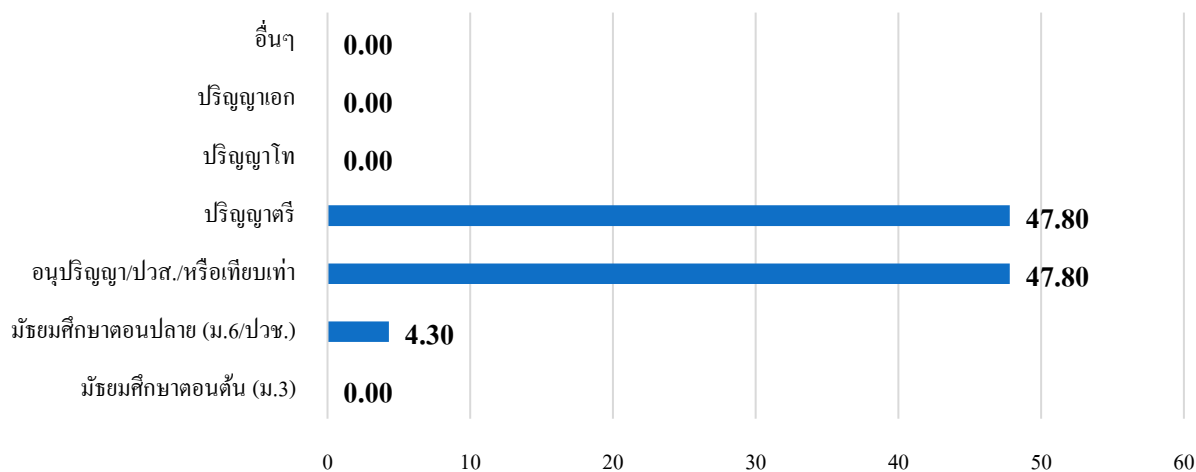
ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20,001 - 25,000 บาท	7	30.40
25,001 - 30,000 บาท	6	26.10
30,001 - 40,000 บาท	2	8.70
40,001 - 50,000 บาท	3	13.00
50,000 บาทขึ้นไป	1	4.30



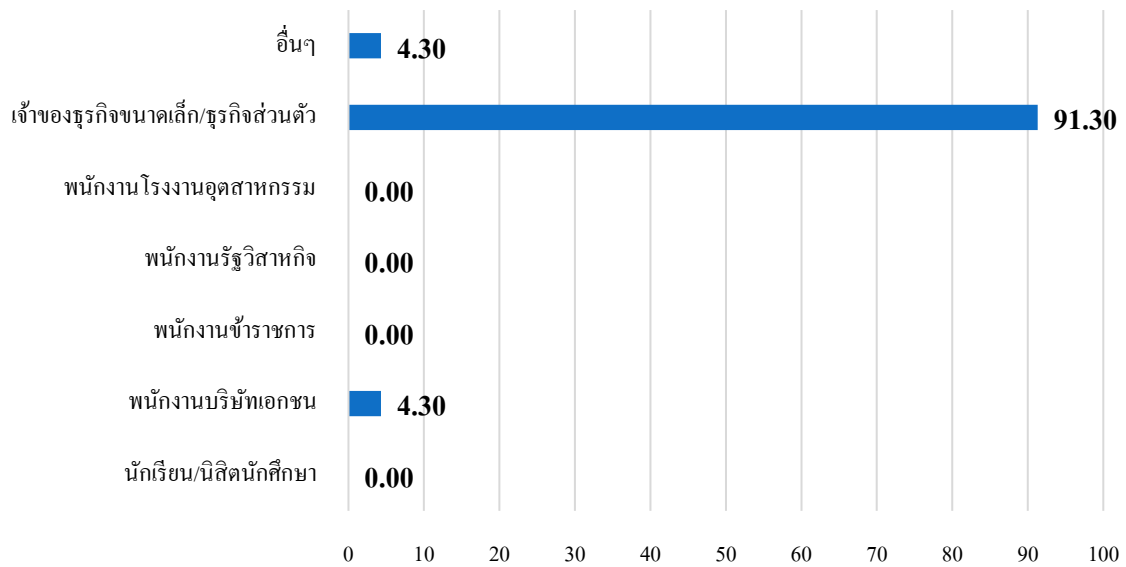
สถานะเพศของลูกหนี้รายย่อย



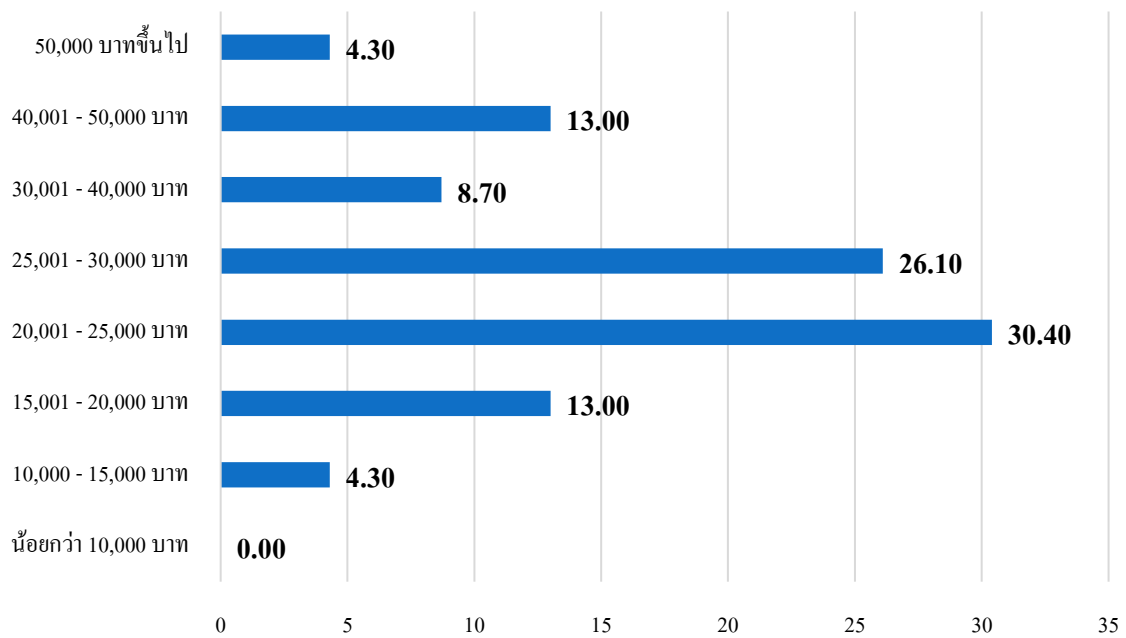
อายุของลูกหนี้รายย่อย



ระดับการศึกษาของลูกหนี้รายย่อย



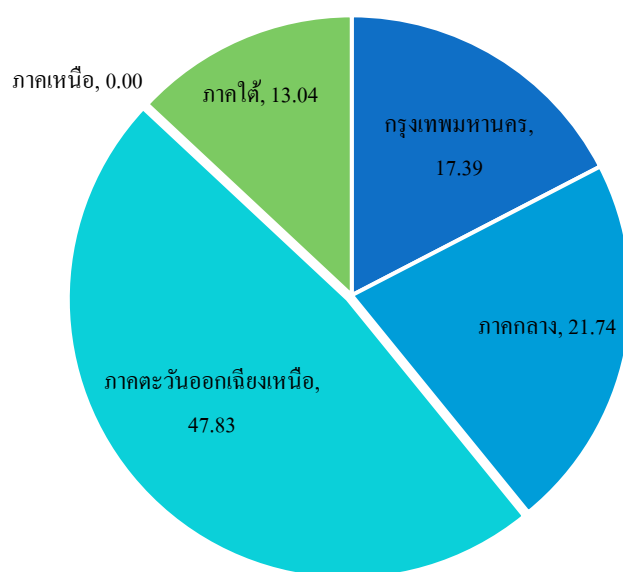
อาชีพของลูกค้าที่รายย่อย



รายได้ต่อเดือนของลูกค้าที่รายย่อย

2.1.5 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นลูกหนี้รายย่อย แบ่งตามภูมิภาค

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจ		
ทั่วราชอาณาจักร	23	100.00
กรุงเทพมหานคร	4	17.39
ภาคกลาง	5	21.74
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	11	47.83
ภาคเหนือ	0	0.00
ภาคใต้	3	13.04



จำนวนลูกหนี้รายย่อย แบ่งตามภูมิภาค

จากข้อมูลในข้อที่ 2.1.4 – 2.1.5 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นลูกหนี้รายย่อย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 69.60 เป็นเพศชาย และร้อยละ 30.40 เป็นเพศหญิง โดยอยู่ในช่วงอายุ 31 - 40 ปี มากที่สุด ร้อยละ 47.80 ซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก/ธุรกิจส่วนตัวมากที่สุด ร้อยละ 91.30 และมีรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 20,001 - 25,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 30.40 รองลงมา คือ รายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 25,001 - 30,000 บาท ร้อยละ 26.10 และรายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 15,001 - 20,000 บาท และอยู่ระหว่าง 40,001 - 50,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนเท่ากันที่ร้อยละ 13.00 ตามลำดับ

ทั้งนี้จะเห็นได้ว่า ลูกหนี้รายย่อยมีสัดส่วนอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด รองลงมา คือ ภาคกลาง กรุงเทพมหานคร และภาคใต้ ตามลำดับ ในขณะที่ภาคเหนือไม่มีผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นลูกหนี้รายย่อย

2.2 การประเมินผลบริบทหรือสถานะแวดล้อม (Context Evaluation)

2.2.1 การประเมินความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจนแผนระดับ 1 และระดับ 2

(1) กรณีที่ 1 นโยบายสามารถสนับสนุนการสร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึง เพื่อลดความเหลื่อมล้ำในสังคม

ข้อมูล	ร้อยละ
แนวทางการแก้ไขปัญหาภาระหนี้ของลูกหนี้	
ทั่วราชอาณาจักร	
ไม่ได้ดำเนินการใดๆ / ไม่ได้ทำการเจรจาตกลงกับเจ้าหนี้ เพื่อให้ความช่วยเหลือ/ ยังมีความสามารถในการชำระหนี้	40.10
ดำเนินการกับธนาคาร ไม่ว่าจะเป็นการขอสินเชื่อเพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจ โดยเพิ่มหลักประกัน/ ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง/ พักชำระหนี้เงินต้น/ เข้าร่วมโครงการในการได้รับการลดอัตราดอกเบี้ยและการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป	59.90

แนวทางการแก้ไขปัญหาภาระหนี้ของลูกหนี้สถาบันการเงินเฉพาะกิจ

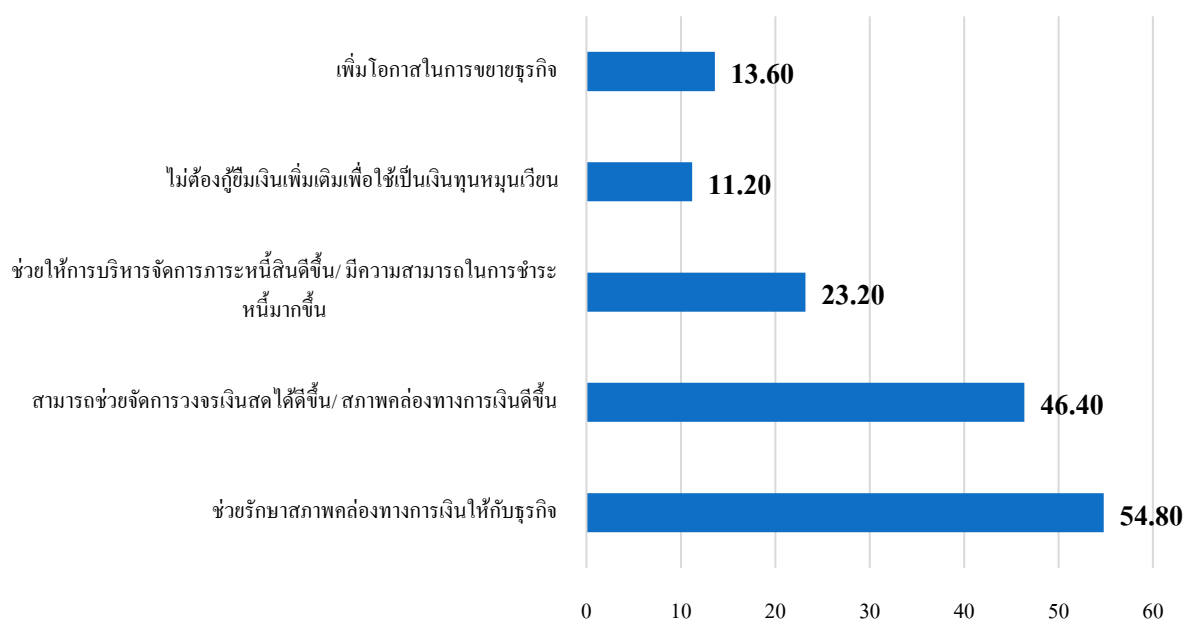


จากตารางกรณีที่ 1 ข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ร้อยละ 59.90 ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นการขอสินเชื่อเพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน / ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง / พักชำระหนี้เงินต้น / เข้าร่วมโครงการในการได้รับการลดอัตราดอกเบี้ยและการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป แสดงว่าลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งถือว่านโยบายสามารถสนับสนุนการสร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างทั่วถึง

(2) กรณีที่ 2 นโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

ข้อมูล ประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับจากมาตรการ	ร้อยละ
ทั่วราชอาณาจักร	
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	54.80
สามารถช่วยจัดการวงจรงเงินสดได้ ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น	46.40
ช่วยให้การบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น / มีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น	23.20
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	11.20
เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ	13.60

ลูกหนี้ คือ ลูกหนี้รายย่อยและลูกหนี้ภาคธุรกิจ



ประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับจากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว
สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

จากตารางกรณีที่ 2 ข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ในภาคการค้าและภาคการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.80 และการปรับโครงสร้างหนี้สามารถช่วยจัดการวงจรรเงินสดได้ดีขึ้น/ มีสภาพคล่องทางการเงินมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 46.40 ตลอดจนสามารถช่วยบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น ร้อยละ 23.20 สามารถเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจมากขึ้น ร้อยละ 13.60 และผู้ประกอบการ SME ซึ่งเป็นลูกหนี้อาณาจักรฯ ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ ร้อยละ 11.20 สะท้อนให้เห็นว่านโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศได้

(3) กรณีที่ 3 นโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชนอย่างทั่วถึง

ข้อมูล ประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับจากมาตรการ	ร้อยละ
ทั่วราชอาณาจักร	
ได้รับการช่วยเหลือและได้รับ ข้อเสนอแนะในการแก้ไขหนี้ อย่างเหมาะสม เช่น การรวมหนี้ การไกล่เกลี่ยหนี้ การพักชำระหนี้ การลดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น	6.40

ลูกหนี้ คือ ลูกหนี้รายย่อยและลูกหนี้ภาคธุรกิจ

ลูกหนี้สถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการ
ช่วยเหลือและได้รับข้อเสนอแนะในการแก้ไขหนี้
อย่างเหมาะสม

6.40%

จากตารางกรณีที่ 3 ข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ในภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการช่วยเหลือและได้รับข้อเสนอแนะในการแก้ไขหนี้ที่เหมาะสม อาทิเช่น การรวมหนี้ การไกล่เกลี่ยหนี้ การพักชำระหนี้ และการลดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น ร้อยละ 6.40 ซึ่งสามารถสะท้อนให้เห็นว่านโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชนเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ได้ในระดับหนึ่ง แต่อาจยังขาดการประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึงทั้งประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการ SME บางส่วนไม่สามารถเข้าถึงหรือรับรู้เกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินฯ ได้

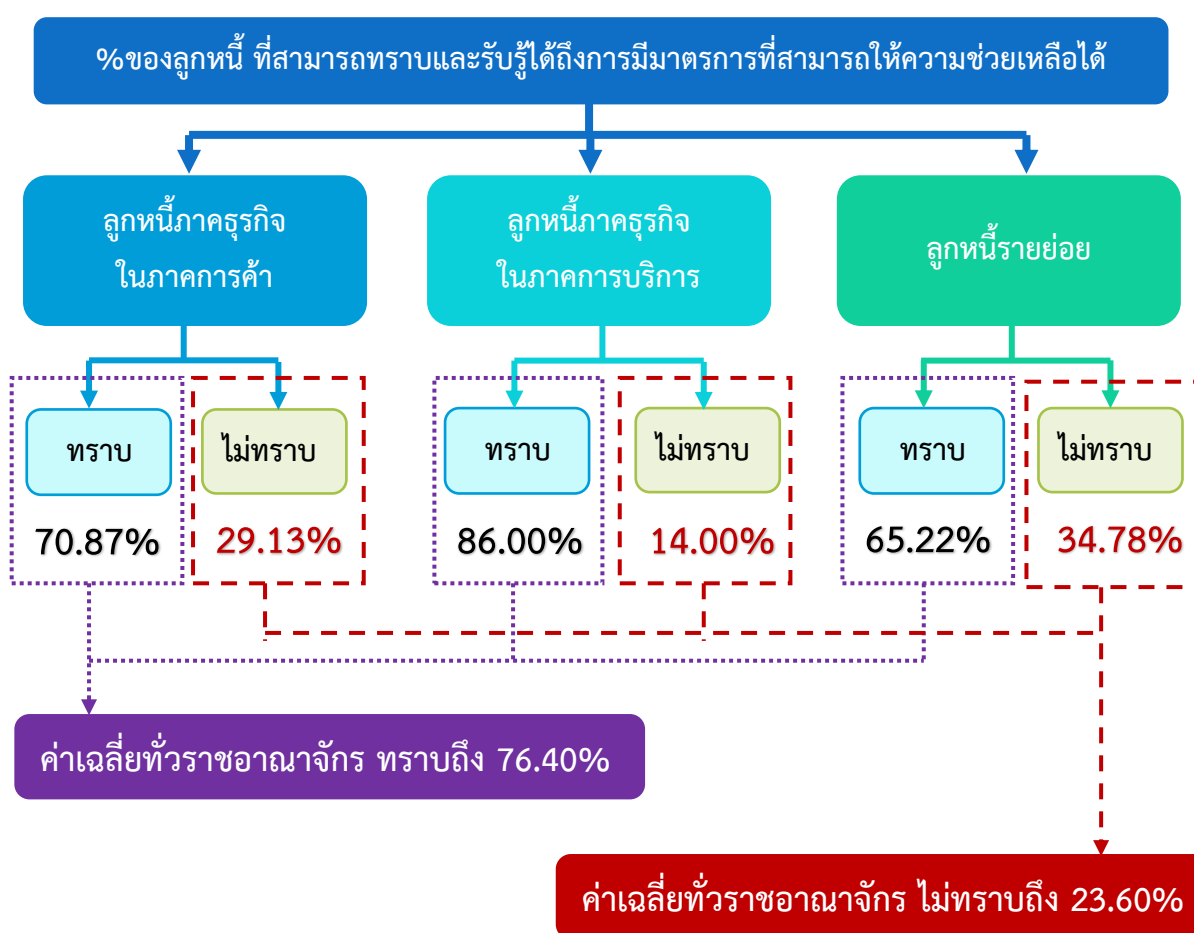
สรุปได้ว่า เมื่อพิจารณาจากข้อมูลข้างต้นทั้ง 3 กรณี ชี้ให้เห็นว่า มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ สามารถประเมินผลบริบทของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ของประเทศ ที่สามารถช่วยลูกหนี้ภาคธุรกิจภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ คิดเป็นร้อยละ 59.90 ซึ่งลูกหนี้ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นการขอลินเชื่อเพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน / ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง / พักชำระหนี้เงินต้น / เข้าร่วมโครงการในการได้รับการลดอัตราดอกเบี้ยและการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป แสดงว่าลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจมากถึง ร้อยละ 54.80 ช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น มีสภาพคล่องทางการเงินมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 46.40 ตลอดจนช่วยบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น ร้อยละ 23.20 และสามารถเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจสูงขึ้น ร้อยละ 13.60 ทั้งนี้ ลูกหนี้ในภาคการค้าและการบริการได้รับการช่วยเหลือและได้รับข้อเสนอแนะในการแก้ไขหนี้ที่เหมาะสม ร้อยละ 6.40 ซึ่งยังถือว่าเป็นสัดส่วนที่ต่ำ อาจเกิดจากการที่ลูกหนี้ไม่ทราบว่ามีการส่งผลให้ไม่ได้ดำเนินการเจรจากับธนาคารเพื่อให้ความช่วยเหลือด้านการปรับโครงสร้างหนี้

2.2.2 การประเมินผลกระทบการรับรู้ของนโยบายที่สามารถให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ได้

ข้อมูล			
การเข้าถึงมาตรการ จากการรับรู้ของลูกหนี้ที่สามารถทราบถึง			
การมีมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อย			
และผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ			
	ไม่ทราบ	ทราบ	ผลรวมทั้งหมด
ทั่วราชอาณาจักร	59 (23.60%)	191 (76.40%)	250 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	37 (29.13%)	90 (70.87%)	127 (100.00%)
ในภาคการค้า			
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	14 (14.00%)	86 (86.00%)	100 (100.00%)
ในภาคการค้า			
บริการ			
ลูกหนี้รายย่อย	8 (34.78%)	15 (65.22%)	23 (100.00%)
กรุงเทพมหานคร	6 (12.00%)	44 (88.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	2 (10.00%)	18 (90.00%)	20 (100.00%)
ในภาคการค้า			

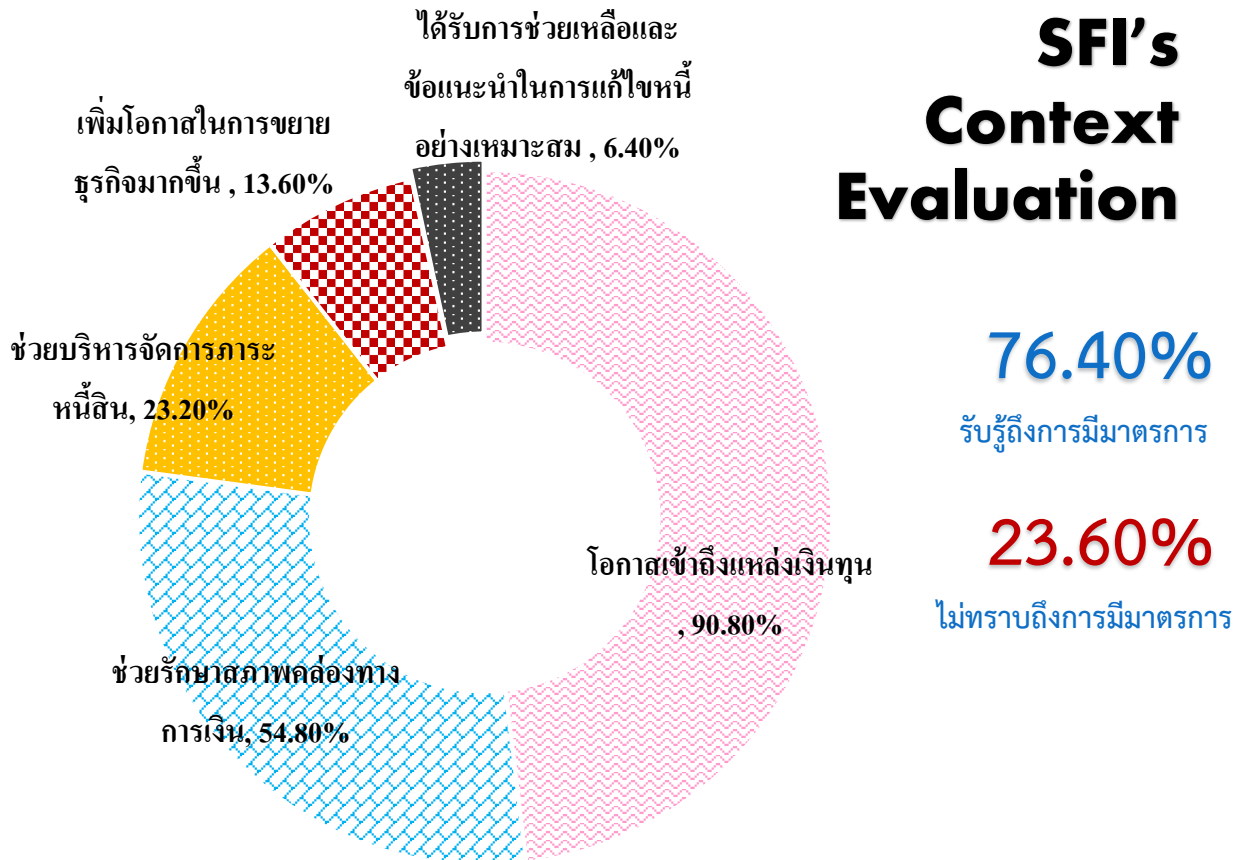
ข้อมูล			
การเข้าถึงมาตรการ จากการรับรู้ของลูกหนี้ที่สามารถทราบถึง			
การมีมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อย			
และผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ			
	ไม่ทราบ	ทราบ	ผลรวมทั้งหมด
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	3	23	26
ในภาคการบริการ	(11.54%)	(88.46%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	1	3	4
	(25.00%)	(75.00%)	(100.00%)
ภาคกลาง	1	49	50
	(2.00%)	(98.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	1	19	20
ในภาคการค้า	(5.00%)	(95.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	0	25	25
ในภาคการบริการ	(0.00%)	(100.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	0	5	5
	(0.00%)	(100.00%)	(100.00%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	18	32	50
	(36.00%)	(64.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	7	10	17
ในภาคการค้า	(41.18%)	(58.82%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	5	17	22
ในภาคการบริการ	(22.73%)	(77.27%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	6	5	11
	(54.55%)	(45.45%)	(100.00%)
ภาคใต้	9	41	50
	(18.00%)	(82.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	7	25	32
ในภาคการค้า	(21.88%)	(78.13%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	1	14	15
ในภาคการบริการ	(6.67%)	(93.33%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	1	2	3
	(33.33%)	(66.67%)	(100.00%)
ภาคเหนือ	25	25	50
	(50.00%)	(50.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	20	18	38
ในภาคการค้า	(52.63%)	(47.37%)	(100.00%)

ข้อมูล			
การเข้าถึงมาตรการ จากการรับรู้ของลูกค้าที่สามารถทราบถึง			
การมีมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกค้ารายย่อย			
และผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ			
	ไม่ทราบ	ทราบ	ผลรวมทั้งหมด
ลูกค้าภาคธุรกิจ	5	7	12
ในภาคการบริการ	(41.67%)	(58.33%)	(100.00%)
ลูกค้ารายย่อย	0	0	0
	(0.00%)	(0.00%)	(0.00%)



จากข้อมูลในข้อ 2.2.2 แสดงให้เห็นว่า ลูกค้าของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทราบถึงการมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ มากถึงร้อยละ 76.40 และไม่ทราบร้อยละ 23.60 สะท้อนว่ามีลูกค้าบางส่วนยังไม่สามารถรับรู้ถึงการมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ โดยเกิดจากขาดการประชาสัมพันธ์ในวงกว้าง

SFI's Context Evaluation



การเข้าถึงมาตรการ จากการรับรู้ของลูกค้าที่สามารถทราบถึงการมีมาตรการปรับ
โครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

2.3 การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)

2.3.1 การประเมินผลกระทบนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ

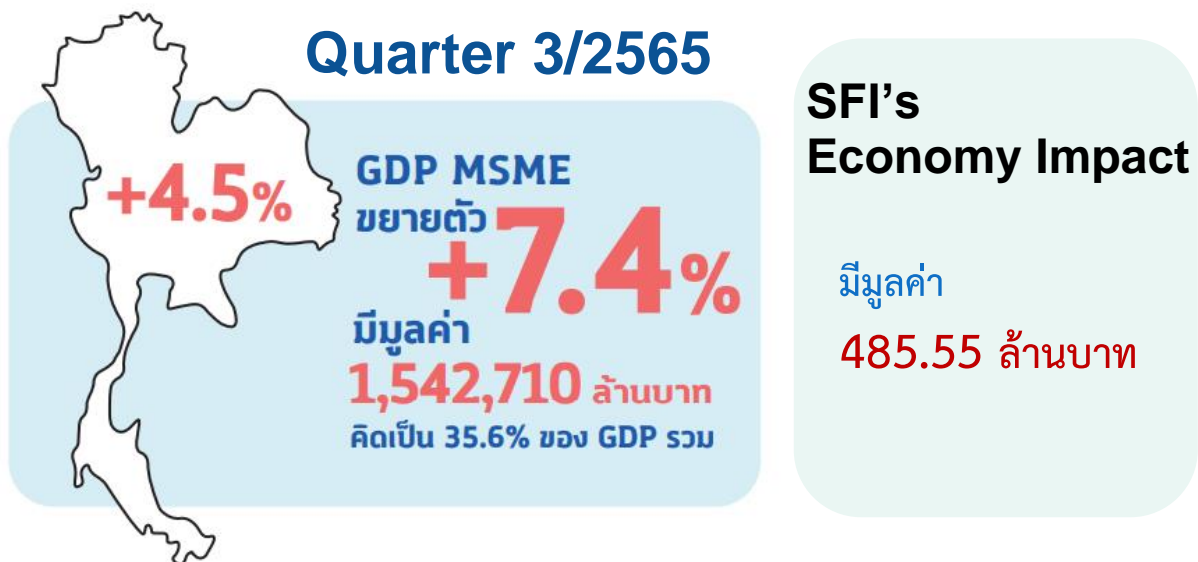
สมมติฐานสูตรการประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจ

$$\frac{\% \text{GDP MSME} + \% \text{ของ SME ที่ได้รับประโยชน์อย่างแท้จริงจากนโยบาย/มาตรการ}}{\% \text{GDP ไทย}} \times 100$$

ผลการคำนวณ

$$\frac{7.40 + 14.45}{4.50} \times 100 = 485.55 \text{ ล้านบาท}$$

จากผลการคำนวณข้างต้น แสดงให้เห็นว่า การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้นของมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ที่กระทบต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ คิดเป็น 485.55 ล้านบาท³



³ การคำนวณใช้ ที่มาจากภาพรวมเศรษฐกิจของ MSME ไตรมาสที่ 3 ปี 2565. โดย สสว.

2.3.2 การประเมินความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ลูกหนี้)

จากข้อมูลในข้อ 2.2.1 กรณีที่ 1 แสดงว่า ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ร้อยละ 59.90 ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน สะท้อนว่าลูกหนี้สามารถเข้าถึงมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว ทำให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และช่วยแก้ไขปัญหาทางการเงินของลูกหนี้ได้เป็นอย่างดี

สรุปได้ว่า มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ สามารถประเมินผลปัจจัยเบื้องต้นของนโยบายที่ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ร้อยละ 59.90 ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน มีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้น กอปรกับผลการสำรวจประโยชน์ที่แท้จริงที่เกิดขึ้นกับลูกหนี้คิดเป็นค่าเฉลี่ย เท่ากับ 14.45 ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเติบโตโดยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจคิดเป็นจำนวนเงิน 485.55 ล้านบาท

2.4 การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)

2.4.1 รูปแบบการทำสินเชื่อของลูกค้ากับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ แบ่งตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

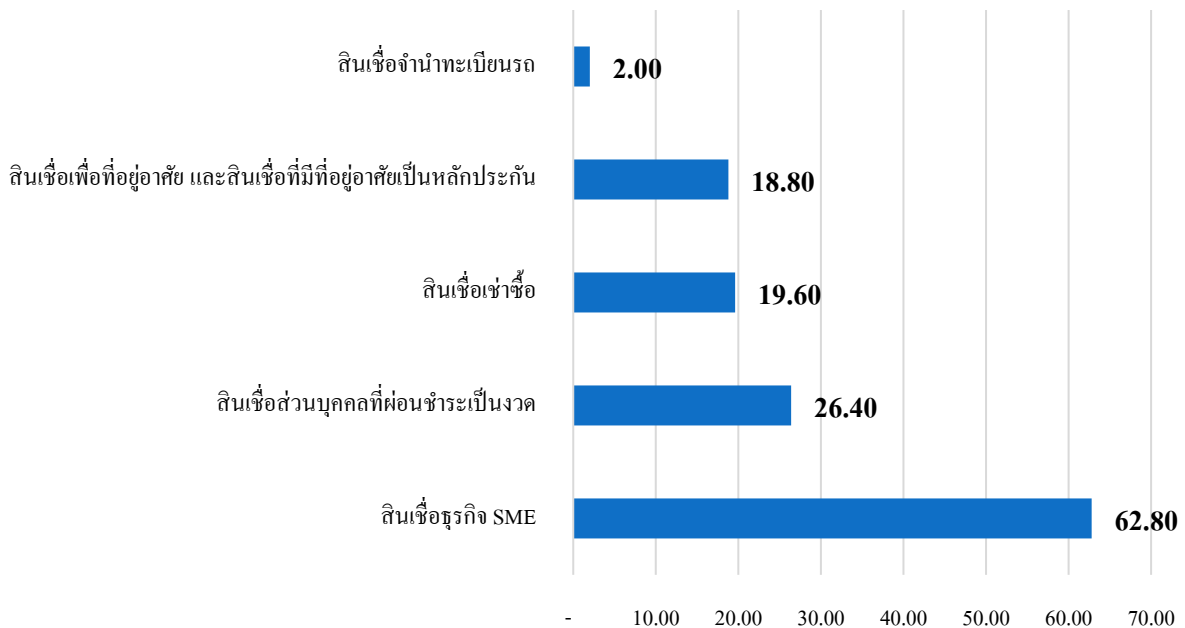
ภูมิภาคและประเภท กลุ่มธุรกิจ	สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อน ชำระเป็นงวด	สินเชื่อจำนำ ทะเบียนรถ	สินเชื่อ เช่าซื้อ	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย	
				และสินเชื่อที่มี ที่อยู่อาศัยเป็น หลักประกัน	สินเชื่อธุรกิจ SME
ทั่วราชอาณาจักร***	66 (26.40%)	5 (2.00%)	49 (19.60%)	47 (18.80%)	157 (62.80%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการค้า*	33 (50.00%)	0 (0.00%)	12 (24.49%)	21 (44.68%)	92 (58.60%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการบริการ*	19 (28.79%)	3 (60.00%)	28 (57.14%)	20 (42.55%)	64 (40.76%)
ลูกหนี้อย่าง ย่อย*	14 (21.21%)	2 (40.00%)	9 (18.37%)	6 (12.77%)	1 (0.64%)
กรุงเทพมหานคร**	14 (28.00%)	0 (0.00%)	11 (22.00%)	6 (12.00%)	26 (52.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการค้า*	6 (42.86%)	0 (0.00%)	2 (18.18%)	4 (66.67%)	9 (34.62%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการบริการ*	4 (28.57%)	0 (0.00%)	7 (63.64%)	2 (33.33%)	17 (65.38%)
ลูกหนี้อย่าง ย่อย*	4 (28.57%)	0 (0.00%)	2 (18.18%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)
ภาคกลาง**	6 (12.00%)	0 (0.00%)	19 (38.00%)	19 (38.00%)	34 (68.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการค้า*	4 (66.67%)	0 (0.00%)	6 (31.58%)	8 (42.11%)	11 (32.35%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการบริการ*	0 (0.00%)	0 (0.00%)	11 (57.89%)	10 (52.63%)	22 (64.71%)
ลูกหนี้อย่าง ย่อย*	2 (33.33%)	0 (0.00%)	2 (10.53%)	1 (5.26%)	1 (2.94%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ**	27 (54.00%)	4 (8.00%)	9 (18.00%)	13 (26.00%)	16 (32.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการค้า*	9 (33.33%)	0 (0.00%)	1 (3.70%)	4 (14.81%)	11 (40.74%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ในการบริการ*	12 (33.33%)	2 (22.22%)	4 (44.44%)	4 (44.44%)	5 (55.56%)
ลูกหนี้อย่าง ย่อย*	6 (50.00%)	2 (16.67%)	4 (33.33%)	5 (41.67%)	0 (0.00%)

ภูมิภาคและประเภท กลุ่มธุรกิจ	สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อน ชำระเป็นงวด	สินเชื่อจำนำ ทะเบียนรถ	สินเชื่อ เช่าซื้อ	สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่มี ที่อยู่อาศัยเป็น หลักประกัน	สินเชื่อธุรกิจ SME
ภาคใต้**	19 (38.00%)	1 (2.00%)	10 (20.00%)	8 (16.00%)	31 (62.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจใน ภาคการค้า*	14 (73.68%)	0 (0.00%)	3 (30.00%)	4 (50.00%)	23 (74.19%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจใน ภาคการบริการ*	3 (15.79%)	1 (10.00%)	6 (60%)	4 (50.00%)	8 (25.81%)
ลูกหนี้รายย่อย*	2 (10.53%)	0 (0.00%)	1 (10.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)
ภาคเหนือ**	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	1 (2.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการค้า*	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	1 (10.00%)	38 (76.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการบริการ*	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	12 (24.00%)
ลูกหนี้รายย่อย*	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)

หมายเหตุ: * หมายถึง ร้อยละที่ n= ผลรวมประเภทสินเชื่อตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

** หมายถึง ร้อยละที่ n=50

*** หมายถึง ร้อยละที่ n=250



รูปแบบการทำสินเชื่อของลูกค้ากับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ
(ค่าเฉลี่ยทั่วประเทศ)

จากข้อมูลในข้อที่ 2.4.1 แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วราชอาณาจักร มีรูปแบบในการทำสินเชื่อธุรกิจ SME มากที่สุด ร้อยละ 62.80 รองลงมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด ร้อยละ 26.40 สินเชื่อเช่าซื้อ ร้อยละ 19.60 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน ร้อยละ 18.80 และสินเชื่อจำนำทะเบียนรถ ร้อยละ 2.00 ตามลำดับ

ทั้งนี้ ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้า ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีรูปแบบการทำสินเชื่อ ธุรกิจ SME มากที่สุด ร้อยละ 58.60 รองลงมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด ร้อยละ 50.00 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน ร้อยละ 44.68 และสินเชื่อเช่าซื้อ ร้อยละ 24.49 โดยไม่มีการทำสินเชื่อจำนำทะเบียนรถกับธนาคารฯ

ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีรูปแบบการทำสินเชื่อจำนำทะเบียนรถกับธนาคารฯ มากที่สุด ร้อยละ 60.00 รองลงมา คือ สินเชื่อเช่าซื้อ ร้อยละ 57.14 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน ร้อยละ 42.55 สินเชื่อธุรกิจ SME ร้อยละ 40.76 และ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด ร้อยละ 28.79 ตามลำดับ

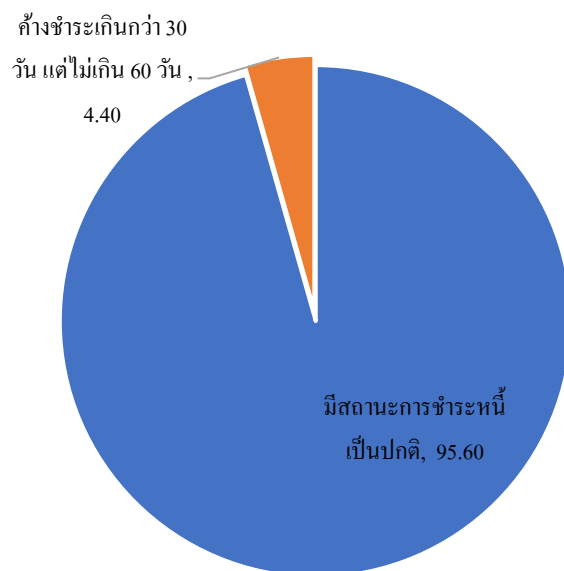
ลูกหนี้รายย่อย ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีรูปแบบการทำสินเชื่อจำนำทะเบียนรถกับธนาคารฯ มากที่สุด ร้อยละ 40.00 รองลงมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด ร้อยละ 21.21 สินเชื่อเช่าซื้อ ร้อยละ 18.37 สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และสินเชื่อที่มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักประกัน ร้อยละ 12.77 และสินเชื่อธุรกิจ SME ร้อยละ 0.64 ตามลำดับ

2.4.2 สถานะการชำระหนี้ของลูกหนี้ แบ่งตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

สถานะชำระหนี้	ชำระปกติ	ค้างชำระเกินกว่า 30 วัน	
		ไม่เกิน 60 วัน	ผลรวมทั้งหมด
ทั่วราชอาณาจักร	239 (95.60%)	11 (4.40%)	250 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	122 (96.06%)	5 (3.94%)	127 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	98 (98.00%)	2 (2.00%)	100 (100.00%)
บริการ	19 (82.61%)	4 (17.39%)	23 (100.00%)
กรุงเทพมหานคร	49 (98.00%)	1 (2.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	19 (95.00%)	1 (5.00%)	20 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	26 (100.00%)	0 (0.00%)	26 (100.00%)
บริการ	4 (100.00%)	0 (0.00%)	4 (100.00%)

สถานะชำระหนี้	ชำระปกติ	ค้างชำระเกินกว่า 30 วัน ไม่เกิน 60 วัน	ผลรวมทั้งหมด
ภาคกลาง	43 (86.00%)	7 (14.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า	16 (80.00%)	4 (20.00%)	20 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า บริการ	25 (100.00%)	0 (0.00%)	25 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	2 (40.00%)	3 (60.00%)	5 (100.00%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	48 (96.00%)	2 (4.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า	17 (100.00%)	0 (0.00%)	17 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า บริการ	21 (95.45%)	1 (4.55%)	22 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	10 (90.91%)	1 (9.09%)	11 (100.00%)
ภาคใต้	49 (98.00%)	1 (2.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า	32 (100.00%)	0 (0.00%)	32 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า บริการ	14 (93.33%)	1 (6.67%)	15 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	3 (100.00%)	0 (0.00%)	3 (100.00%)
ภาคเหนือ	50 (100.00%)	0 (0.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า	38 (100.00%)	0 (0.00%)	38 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้า บริการ	12 (100.00%)	0 (0.00%)	12 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (100.00%)

หมายเหตุ: ร้อยละ คำนวณด้วย n = ผลรวมทั้งหมด



สถานะการชำระหนี้ของลูกค้ากับสถาบันการเงินเฉพาะกิจ
(ค่าเฉลี่ยทั่วประเทศ)

จากข้อมูลในข้อที่ 2.4.2 แสดงให้เห็นว่า ลูกค้าของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วประเทศ มีสถานะการชำระหนี้เป็นปกติ ร้อยละ 95.60 และค้างชำระเกินกว่า 30 วัน แต่ไม่เกิน 60 วัน ร้อยละ 4.40

ทั้งนี้ ลูกค้าภาคธุรกิจในภาคการค้า ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีสถานะการชำระหนี้เป็นปกติ ร้อยละ 96.06 และค้างชำระเกินกว่า 30 วัน แต่ไม่เกิน 60 วัน ร้อยละ 3.94

ลูกค้าภาคธุรกิจในภาคการบริการ ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีสถานะการชำระหนี้เป็นปกติ ร้อยละ 98.00 และค้างชำระเกินกว่า 30 วัน แต่ไม่เกิน 60 วัน ร้อยละ 2.00

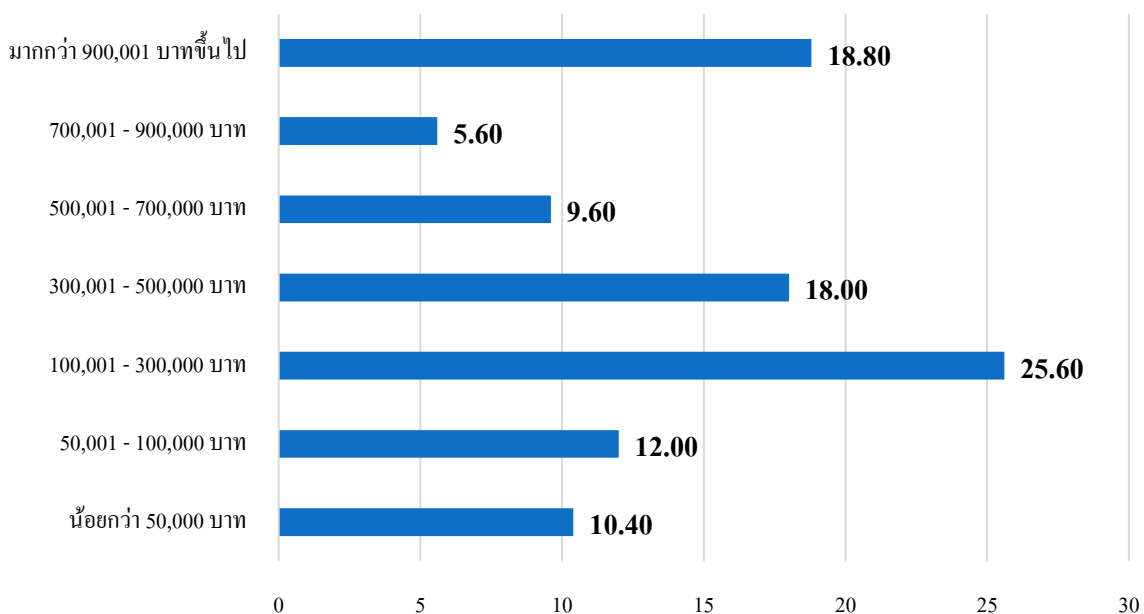
ลูกหนี้รายย่อย ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีสถานะการชำระหนี้เป็นปกติ ร้อยละ 82.61 และค้างชำระเกินกว่า 30 วัน แต่ไม่เกิน 60 วัน ร้อยละ 17.39

2.4.3 ภาพรวมภาระหนี้ในปัจจุบันของลูกหนี้ แบ่งตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

ภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ	ภาระหนี้ในปัจจุบันของลูกหนี้							ผลรวมทั้งหมด
	น้อยกว่า 50,000 บาท	50,001 - 100,000 บาท	100,001 - 300,000 บาท	300,001 - 500,000 บาท	500,001 - 700,000 บาท	700,001 - 900,000 บาท	มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป	
ทั่วราชอาณาจักร	26 (10.40%)	30 (12.00%)	64 (25.60%)	45 (18.00%)	24 (9.60%)	14 (5.60%)	47 (18.80%)	250 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการค้า	18 (14.17%)	13 (10.24%)	36 (28.35%)	22 (17.32%)	12 (9.45%)	5 (3.94%)	21 (16.54%)	127 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการบริการ	6 (6.00%)	10 (10.00%)	19 (19.00%)	19 (19.00%)	11 (11.00%)	9 (9.00%)	26 (26.00%)	100 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	2 (8.70%)	7 (30.43%)	9 (39.13%)	4 (17.39%)	1 (4.35%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	23 (100.00%)
กรุงเทพมหานคร	1 (2.00%)	12 (24.00%)	9 (18.00%)	8 (16.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	20 (40.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการค้า	1 (5.00%)	4 (20.00%)	3 (15.00%)	3 (15.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	9 (45.00%)	20 (100%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการบริการ	0 (0.00%)	6 (23.08%)	4 (15.38%)	5 (19.23%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	11 (42.31%)	26 (100%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	2 (50.00%)	2 (50.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	4 (100%)
ภาคกลาง	0 (0.00%)	6 (12.00%)	10 (20.00%)	2 (4.00%)	8 (16.00%)	7 (14.00%)	17 (34.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการค้า	0 (0.00%)	3 (15.00%)	7 (35.00%)	1 (5.00%)	4 (20.00%)	0 (0.00%)	5 (25.00%)	20 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการบริการ	0 (0.00%)	2 (8.00%)	1 (4.00%)	0 (0.00%)	3 (12.00%)	7 (28.00%)	12 (48.00%)	25 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	1 (20.00%)	2 (40.00%)	1 (20.00%)	1 (20.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	5 (100.00%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	2 (4.00%)	7 (14.00%)	15 (30.00%)	13 (26.00%)	4 (8.00%)	3 (6.00%)	6 (12.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการค้า	0 (0.00%)	3 (17.65%)	4 (23.53%)	3 (17.65%)	1 (5.88%)	2 (11.76%)	4 (23.53%)	17 (100%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการบริการ	0 (0.00%)	2 (9.09%)	7 (31.82%)	7 (31.82%)	3 (13.64%)	1 (4.55%)	2 (9.09%)	22 (100%)
ลูกหนี้รายย่อย	2 (18.18%)	2 (18.18%)	4 (36.36%)	3 (27.27%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	11 (100%)
ภาคใต้	19 (38.00%)	3 (6.00%)	13 (26.00%)	7 (14.00%)	6 (12.00%)	1 (2.00%)	1 (2.00%)	50 (100%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการค้า	14 (43.75%)	1 (3.13%)	9 (28.13%)	4 (12.50%)	2 (6.25%)	1 (3.13%)	1 (3.13%)	32 (100%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจโนภาคการบริการ	5 (33.33%)	0 (0.00%)	3 (20.00%)	3 (20.00%)	4 (26.67%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	15 (100%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	2 (66.67%)	1 (33.33%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	3 (100%)

ภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ	ภาระหนี้ในปัจจุบันของลูกค้า							ผลรวมทั้งหมด
	น้อยกว่า 50,000 บาท	50,001 - 100,000 บาท	100,001 - 300,000 บาท	300,001 - 500,000 บาท	500,001 - 700,000 บาท	700,001 - 900,000 บาท	มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป	
ภาคเหนือ	4 (8.00%)	2 (4.00%)	17 (34.00%)	15 (30.00%)	6 (12.00%)	3 (6.00%)	3 (6.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้า	3 (7.89%)	2 (5.26%)	13 (34.21%)	11 (28.95%)	5 (13.16%)	2 (5.26%)	2 (5.26%)	38 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ	1 (8.33%)	0 (0.00%)	4 (33.33%)	4 (33.33%)	1 (8.33%)	1 (8.33%)	1 (8.33%)	12 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)

หมายเหตุ: ร้อยละ คำนวณด้วย n = ผลรวมทั้งหมด



ภาพรวมภาระหนี้ในปัจจุบันของลูกค้าสถาบันการเงินเฉพาะกิจ
(ค่าเฉลี่ยทั่วราชอาณาจักร)

จากข้อมูลในข้อที่ 2.4.3 แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วราชอาณาจักร มีภาระหนี้ในปัจจุบันสูงสุดถึง 100,001 - 300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.60 รองลงมา คือ มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 18.80 และ 300,001 - 500,000 บาท ร้อยละ 18.00 ตามลำดับ โดยที่ยอดภาระหนี้ปัจจุบันที่ต่ำสุด คือ 700,001 - 900,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.60

ทั้งนี้ ลูกหนี้ภาคธุรกิจ¹ในภาคการค้า ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีภาระหนี้ในปัจจุบันสูงสุดถึง 100,001 - 300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.35 รองลงมา คือ 300,001 - 500,000 บาท ร้อยละ 17.32 และ มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 16.54 ตามลำดับ โดยที่ยอดภาระหนี้ปัจจุบันที่ต่ำสุด คือ 700,001 - 900,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.94

ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีภาระหนี้ในปัจจุบันสูงสุด มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 26.00 รองลงมา คือ 100,001 - 300,000 บาท และ 300,001 - 500,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนเท่ากันร้อยละ 19.00 และ 500,001 - 700,000 บาท ร้อยละ 11.00 ตามลำดับ โดยที่ยอดภาระหนี้ปัจจุบันที่ต่ำสุด คือ น้อยกว่า 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.00

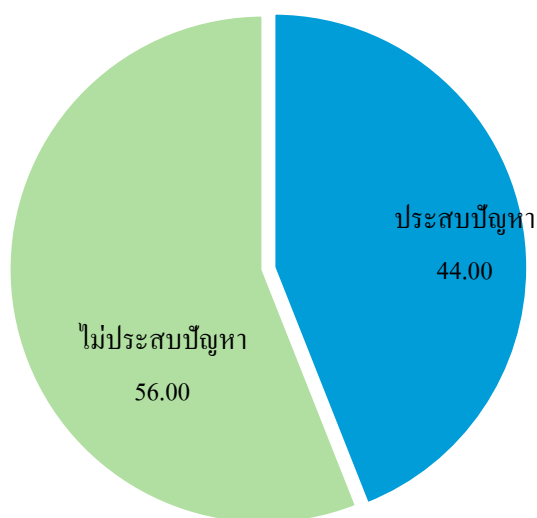
ลูกหนี้รายย่อย ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีภาระหนี้ในปัจจุบันสูงสุดถึง 100,001 - 300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.13 รองลงมา คือ 50,001 - 100,000 บาท ร้อยละ 30.43 และ 300,001 - 500,000 บาท ร้อยละ 17.39 ตามลำดับ

2.4.4 สถานการณ์เกี่ยวกับภาระหนี้ของลูกหนี้ ภายหลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 แบ่งตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

ภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ	สถานการณ์หลังการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19		
	ไม่ประสบปัญหา	ประสบปัญหา	จำนวนลูกหนี้รวม (คน)
ทั่วราชอาณาจักร	140	110	250
	(56.00%)	(44.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	65	62	127
	(51.18%)	(48.82%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	60	40	100
	(60.00%)	(40.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	15	8	23
	(65.22%)	(34.78%)	(100.00%)
กรุงเทพมหานคร	42	8	50
	(84.00%)	(16.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	14	6	20
	(70.00%)	(30.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	25	1	26
	(96.15%)	(3.85%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	3	1	4
	(75.00%)	(25.00%)	(100.00%)
ภาคกลาง	17	33	50
	(34.00%)	(66.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	5	15	20
	(25.00%)	(75.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ	11	14	25
	(44.00%)	(56.00%)	(100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	1	4	5
	(20.00%)	(80.00%)	(100.00%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	23	27	50
	(46.00%)	(54.00%)	(100.00%)

ภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ	สถานการณ์หลังการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19		
	ไม่ประสบปัญหา	ประสบปัญหา	จำนวนลูกหนี้รวม (คน)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการค้า	9 (52.94%)	8 (47.06%)	17 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการบริการ	6 (27.27%)	16 (72.73%)	22 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	8 (72.73%)	3 (27.27%)	11 (100.00%)
ภาคใต้	42 (84.00%)	8 (16.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการค้า	24 (75.00%)	8 (25.00%)	32 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการบริการ	15 (100.00%)	0 (0.00%)	15 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	3 (100.00%)	0 (0.00%)	3 (100.00%)
ภาคเหนือ	16 (32.00%)	34 (68.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการค้า	13 (34.21%)	25 (65.79%)	38 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการบริการ	3 (25.00%)	9 (75.00%)	12 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)

หมายเหตุ: ร้อยละ คำนวณด้วย $n =$ จำนวนลูกหนี้รวม (คน)



สถานการณ์เกี่ยวกับภาระหนี้ของลูกหนี้ หลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19
(ค่าเฉลี่ยทั่วราชอาณาจักร)

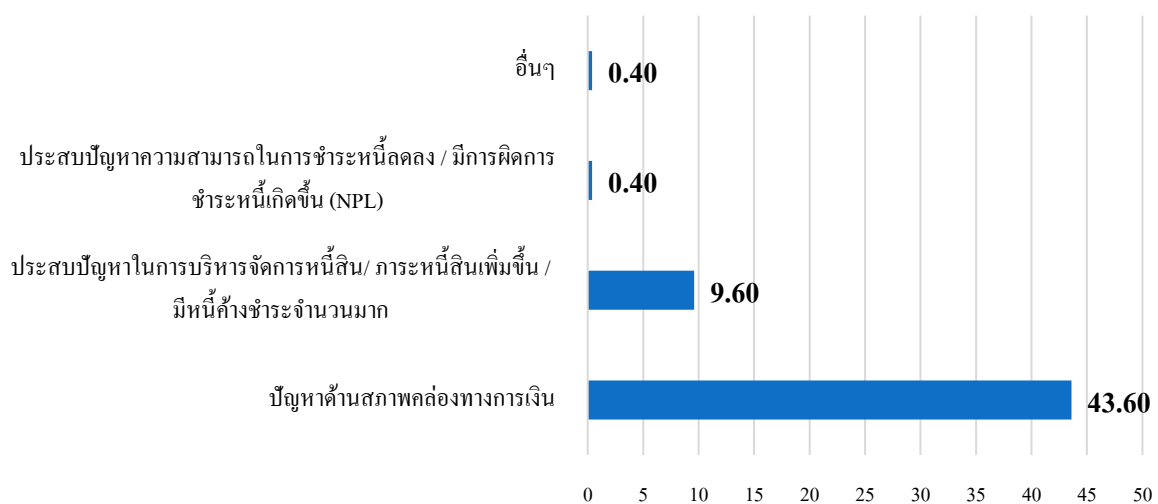
จากข้อมูลในข้อที่ 2.4.4 แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่วราชาอาณาจักร ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้ภายหลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 คิดเป็นร้อยละ 56.00 แต่มีลูกหนี้บางส่วนที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้ภายหลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 คิดเป็นร้อยละ 44.00

2.4.5 สถานการณ์ปัญหา / อุปสรรค เกี่ยวกับภาระหนี้ของลูกหนี้ ภายหลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 แบ่งตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

ภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ	สถานการณ์หลังการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19						จำนวนลูกหนี้ (คน)
	ผลรวมลูกหนี้ที่ไม่ประสบปัญหา	ประสบปัญหา				ผลรวมลูกหนี้ที่ประสบปัญหา	
		ปัญหาสภาพคล่อง	ปัญหาการบริหารจัดการหนี้	ปัญหาความสามารถในการชำระ	อื่นๆ		
ที่วราชาอาณาจักร	140 (56.00%)	109 (43.60%)	24 (9.60%)	1 (0.40%)	1 (0.40%)	110 (44.00%)	250 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการค้า	65 (51.18%)	62 (48.82%)	10 (7.87%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	62 (48.82%)	127 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการบริการ	60 (60.00%)	39 (39.00%)	12 (12.00%)	1 (1.00%)	1 (1.00%)	40 (40%)	100 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	15 (65.22%)	8 (34.78%)	2 (8.70%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	8 (34.78%)	23 (100.00%)
กรุงเทพมหานคร	42 (84.00%)	8 (16.00%)	3 (6.00%)	0 (0.00%)	1 (2.00%)	8 (16.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการค้า	14 (70.00%)	6 (30.00%)	2 (10.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	6 (30.00%)	20 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการบริการ	25 (96.15%)	1 (3.85%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	1 (3.85%)	1 (3.85%)	26 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	3 (75.00%)	1 (25.00%)	1 (25.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	1 (25.00%)	4 (100.00%)
ภาคกลาง	17 (34.00%)	33 (66.00%)	18 (36.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	33 (66.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการค้า	5 (25.00%)	15 (75.00%)	7 (35.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	15 (75.00%)	20 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการบริการ	11 (44.00%)	14 (56.00%)	11 (44.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	14 (56.00%)	25 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	1 (20.00%)	4 (80.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	4 (80.00%)	5 (100.00%)
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	23 (46.00%)	27 (54.00%)	2 (4.00%)	1 (2.00%)	0 (0.00%)	27 (54.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ ภาคการค้า	9 (52.94%)	8 (47.06%)	1 (5.88%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	8 (47.06%)	17 (100.00%)

สถานการณ์หลังการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19							
ภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ	ผลรวมลูกหนี้ที่ไม่ประสบปัญหา	ประสบปัญหา				ผลรวมลูกหนี้ที่ประสบปัญหา	จำนวนลูกหนี้ (คน)
		ปัญหาสภาพคล่อง	ปัญหาการบริหารจัดการหนี้	ปัญหาความสามารถในการชำระ	อื่นๆ		
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ	6 (27.27%)	16 (72.73%)	0 (0.00%)	1 (4.55%)	0 (0.00%)	16 (72.73%)	22 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	8 (72.73%)	3 (27.27%)	1 (9.09%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	3 (27.27%)	11 (100.00%)
ภาคใต้	42 (84.00%)	8 (16.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	8 (16.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้า	24 (75.00%)	8 (25.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	8 (25%)	32 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ	15 (100.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	15 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	3 (100.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	3 (100.00%)
ภาคเหนือ	16 (32.00%)	33 (66.00%)	1 (2.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	34 (68.00%)	50 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้า	13 (34.21%)	25 (65.79%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	25 (65.79%)	38 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ	3 (25.00%)	8 (66.67%)	1 (8.33%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	9 (75.00%)	12 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	50 (100.00%)

หมายเหตุ: ร้อยละ คำนวณด้วย n = จำนวนของผลรวมทั้งหมดตามภูมิภาคและประเภทกลุ่มธุรกิจ

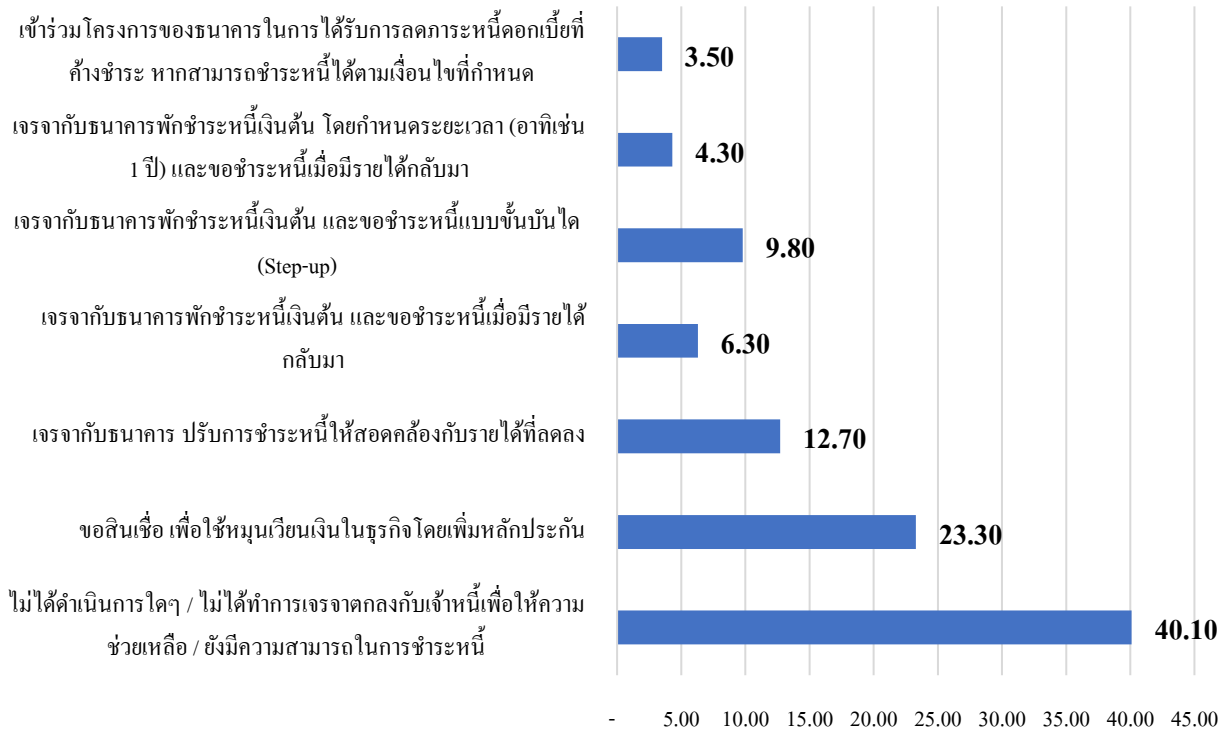


ประเด็นปัญหา/อุปสรรค เกี่ยวกับการระหนี้ของลูกหนี้ ภายหลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19
(ค่าเฉลี่ยทั่วประเทศ)

จากข้อมูลในข้อที่ 2.4.5 แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่วราขอาณาจักร ลูกหนี้บางส่วนที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้ภายหลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ประสบปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.60 และประสบปัญหาในการบริหารจัดการหนี้สิน/ ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น / มีหนี้ค้างชำระจำนวนมาก ร้อยละ 9.60 และประสบปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง / มีการผิดการชำระหนี้เกิดขึ้น (NPL) ร้อยละ 0.40 ตามลำดับ

2.4.6 แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ของลูกหนี้

ข้อมูล	ร้อยละ
ทวราขอาณาจักร	
ไม่ได้ดำเนินการใดๆ / ไม่ได้ทำการเจรจา ตกลงกับเจ้าหนี้ เพื่อให้ความช่วยเหลือ / ยังมีความสามารถในการชำระหนี้	40.10
ขอสินเชื่อ เพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน	23.30
เจรจากับธนาคาร ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง	12.70
เจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้นและขอชำระหนี้เมื่อมีรายได้กลับมา	6.30
เจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น ขอชำระหนี้แบบขั้นบันได (Step-up)	9.80
เจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้นโดยกำหนดระยะเวลา (อาทิเช่น 1 ปี) และขอชำระหนี้เมื่อมีรายได้กลับมา	4.30
เข้าร่วมโครงการของธนาคารในการได้รับการลดอัตราดอกเบี้ยและการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป เป็นระยะเวลาหนึ่ง (เช่น 1 ปี หรือ 5 ปี)	0.00
เข้าร่วมโครงการของธนาคารในการได้รับการลดภาระหนี้ดอกเบี้ยที่ค้างชำระ หากสามารถชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไขที่กำหนด	3.50
เข้าร่วมโครงการของธนาคารในการได้รับสิทธิเลื่อนจ่ายเงินต้นและดอกเบี้ย (อาทิเช่น 6 เดือน)	0.00
เข้าร่วมมาตรการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (soft loan) ของธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ที่มีวงเงินสินเชื่อไม่เกิน 500 ล้านบาท (สำหรับแต่ละสถาบันการเงินฯ)	0.00



**แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ของลูกหนี้สถาบันการเงินเฉพาะกิจ
(ค่าเฉลี่ยทั่วประเทศ)**

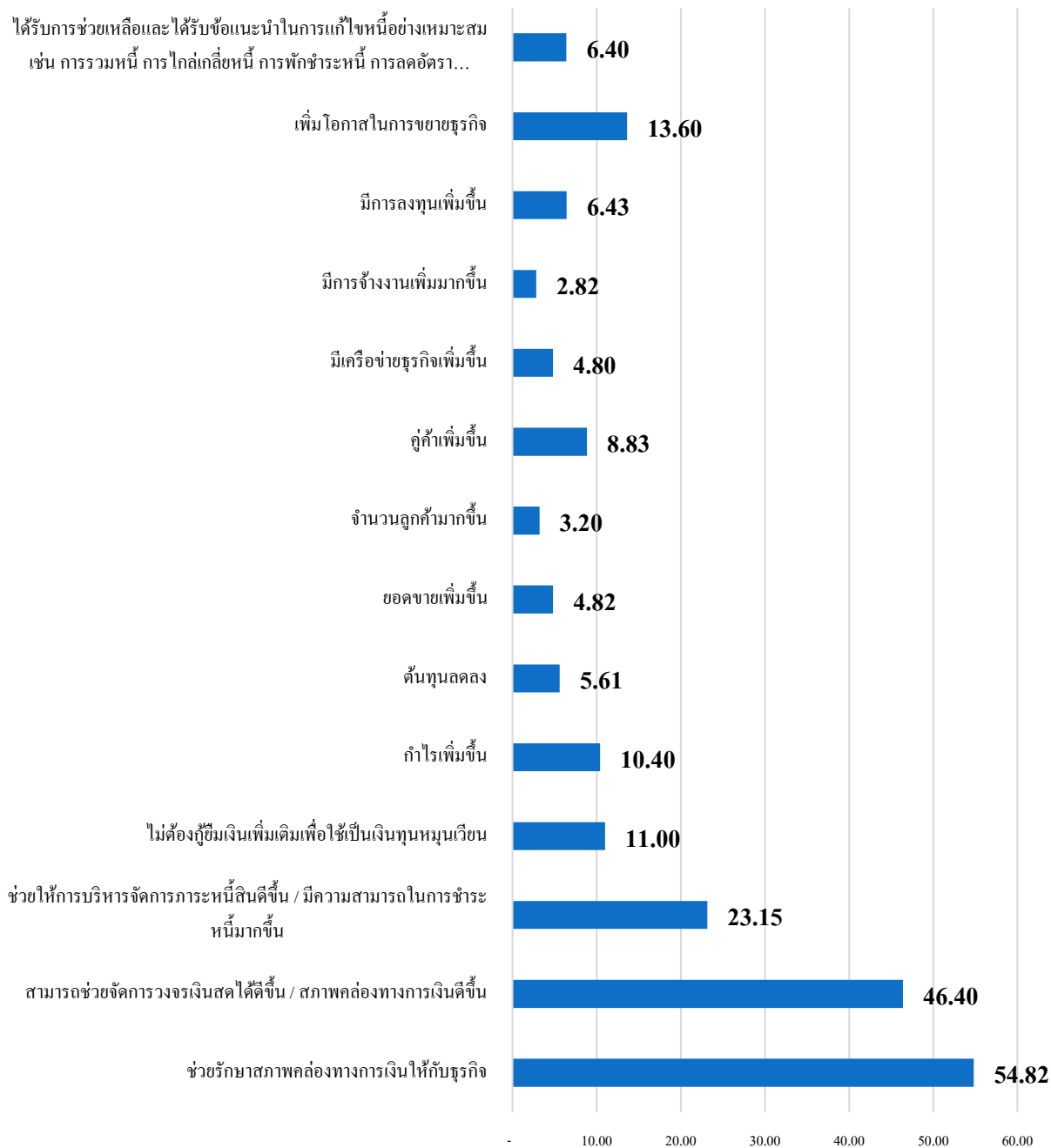
จากข้อมูลในข้อที่ 2.4.6 แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วประเทศ มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ (ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน/ ปัญหาในการบริหารจัดการหนี้สิน/ ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น / มีหนี้ค้างชำระจำนวนมาก และปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง / มีการผิดการชำระหนี้เกิดขึ้น (NPL) โดยที่ไม่ได้ดำเนินการใดๆ / ไม่ได้ทำการเจรจาดตกลงกับเจ้าหนี้เพื่อให้ความช่วยเหลือ / ยังมีความสามารถในการชำระหนี้ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.10 รวมถึงมีแนวทางแก้ไขปัญหาโดยการขอสินเชื่อ เพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน เป็นลำดับรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 23.30 มีการเจรจากับธนาคาร ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง ร้อยละ 12.70 มีการเจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น ขอชำระหนี้แบบขั้นบันได (Step-up) ร้อยละ 9.80 และได้เจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น และขอชำระหนี้เมื่อมีรายได้กลับมา ร้อยละ 6.30 ตามลำดับ

สรุปได้ว่า มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ สามารถประเมินผลด้านกระบวนการของนโยบายโดยลูกหนี้ของธนาคารฯ มีรูปแบบในการทำสินเชื่อธุรกิจ SME กับธนาคารฯ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.80 รองลงมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระเป็นงวด ร้อยละ 26.40 ทั้งนี้ลูกหนี้ส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดมีสถานะการชำระหนี้เป็นปกติ คิดเป็นร้อยละ 95.60 ซึ่งลูกหนี้มีภาระหนี้ในปัจจุบัน 100,001 - 300,000 บาทมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.60 รองลงมา คือ มากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 18.80 อีกทั้งลูกหนี้ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้หลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 คิดเป็นร้อยละ 56.00 แต่มีลูกหนี้บางส่วนที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้ คิดเป็นร้อยละ 44.00 โดยปัญหาที่พบส่วนใหญ่ คือ ปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.60 ซึ่งลูกหนี้มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาหนี้โดยไม่ได้ดำเนินการใดๆ และ/หรือ ไม่ได้ทำการเจรจาทกลงกับเจ้าหนี้ เพื่อให้ความช่วยเหลือ และ/หรือ ยังมีความสามารถในการชำระหนี้ ในสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.10

2.5 การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)

2.5.1 การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

ข้อมูล ประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับจากมาตรการ	ร้อยละ	\bar{X}
ทั่วราชอาณาจักร		14.45
ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ	54.82	
สามารถช่วยจัดการวงจรมีเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น	46.40	
ช่วยให้การบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น / มีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น	23.15	
ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	11.00	
กำไรเพิ่มขึ้น	10.40	
ต้นทุนลดลง	5.61	
ยอดขายเพิ่มขึ้น	4.82	
จำนวนลูกค้ามากขึ้น	3.20	
คู่ค้าเพิ่มขึ้น	8.83	
มีเครือข่ายธุรกิจเพิ่มขึ้น	4.80	
มีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น	2.82	
มีการลงทุนเพิ่มขึ้น	6.43	
เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ	13.60	
ได้รับการช่วยเหลือและได้รับข้อเสนอแนะใน การแก้ไขหนี้ที่เหมาะสม เช่น การรวมหนี้ การไกล่เกลี่ยหนี้ การพักชำระหนี้ การลดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น	6.40	



ประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว
 สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ
 (ค่าเฉลี่ยทั่วประเทศ)

จากข้อมูลในข้อที่ 2.5.1 แสดงให้เห็นว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วราชอาณาจักร ได้รับประโยชน์จากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ในด้านต่างๆ ดังนี้

- ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 54.82
- สามารถช่วยจัดการวงจรรเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 46.40
- ช่วยให้การบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น / มีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.15
- เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 13.60
- ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนคิดเป็นร้อยละ 11.00
- กำไรเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 10.40

รวมไปถึงลูกหนี้ยังได้รับประโยชน์จากมาตรการด้านอื่นๆ ได้แก่ ต้นทุนลดลง ยอดขายเพิ่มขึ้น จำนวนลูกค้ามากขึ้น คู่ค้าเพิ่มขึ้น มีเครือข่ายธุรกิจเพิ่มขึ้น มีการจ้างงานเพิ่มขึ้น และมีการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกด้วย

ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วราชอาณาจักร ทั้งลูกหนี้รายย่อยและลูกหนี้ภาคธุรกิจ จะได้รับประโยชน์จากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว อย่างแท้จริงที่เฉลี่ยร้อยละ 14.45⁴

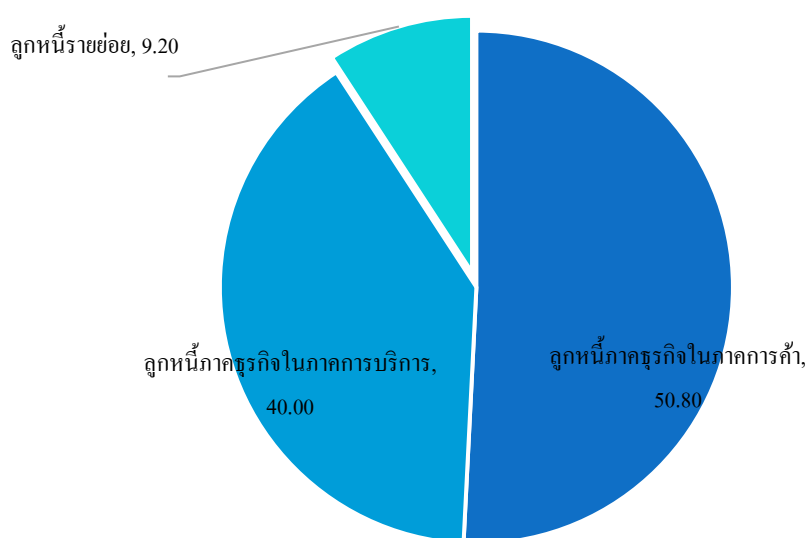
มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ สามารถก่อให้เกิดประโยชน์ต่อ SME อย่างแท้จริง

14.45%

⁴ ค่าเฉลี่ยดังกล่าวนำไปใช้คำนวณมูลค่าทางเศรษฐกิจที่ประเทศได้รับ

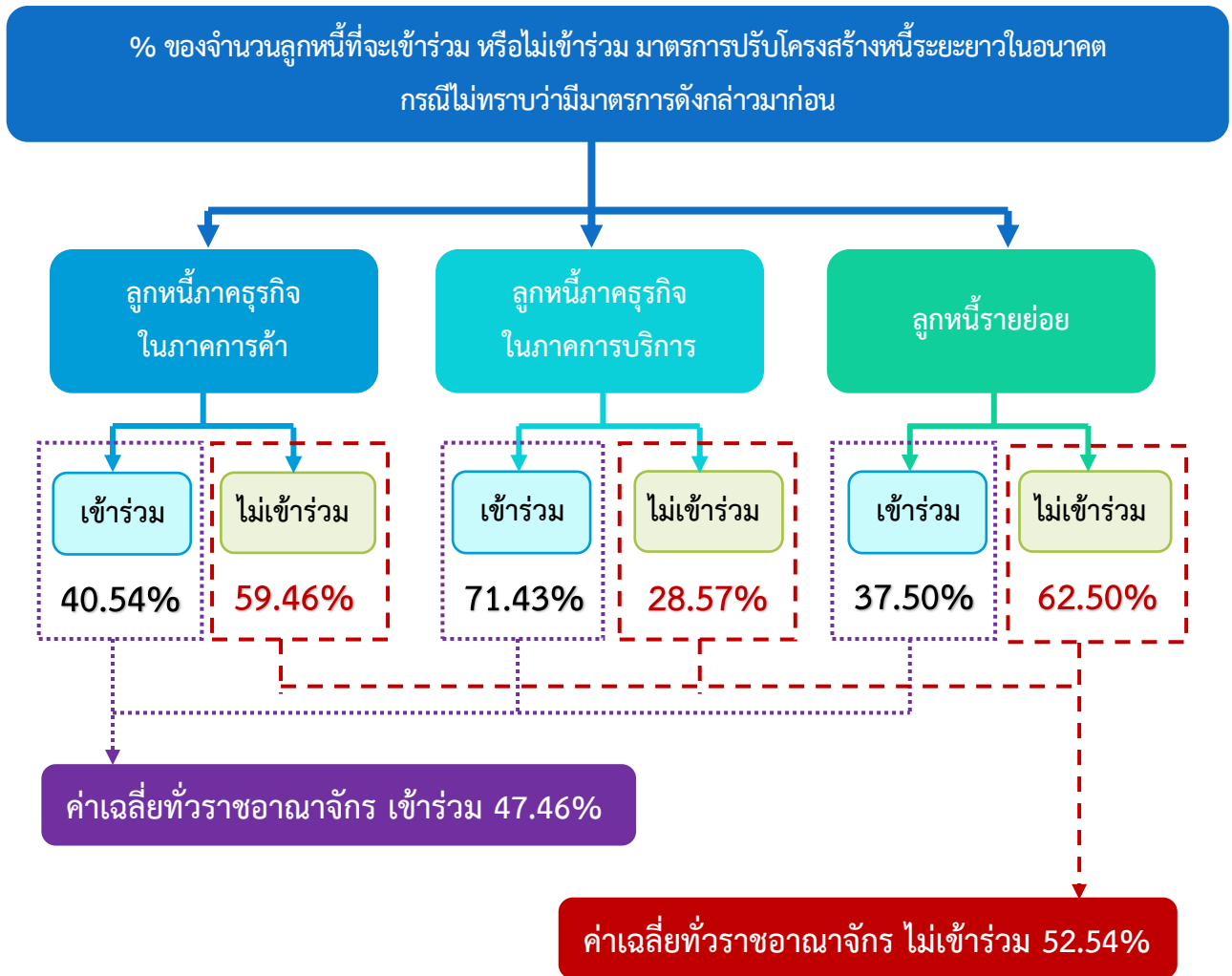
2.5.2 การประเมินผลความสำเร็จของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จำนวนลูกหนี้ที่เข้าร่วมมาตรการ		
ทั่วราชอาณาจักร	250	100
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการค้า	127	50.80
ลูกหนี้ภาคธุรกิจในภาคการบริการ	100	40.00
ลูกหนี้รายย่อย	23	9.20



จำนวนลูกหนี้สถาบันการเงินเฉพาะกิจ
ที่เข้าร่วมมาตรการมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว
(ค่าเฉลี่ยทั่วราชอาณาจักร)

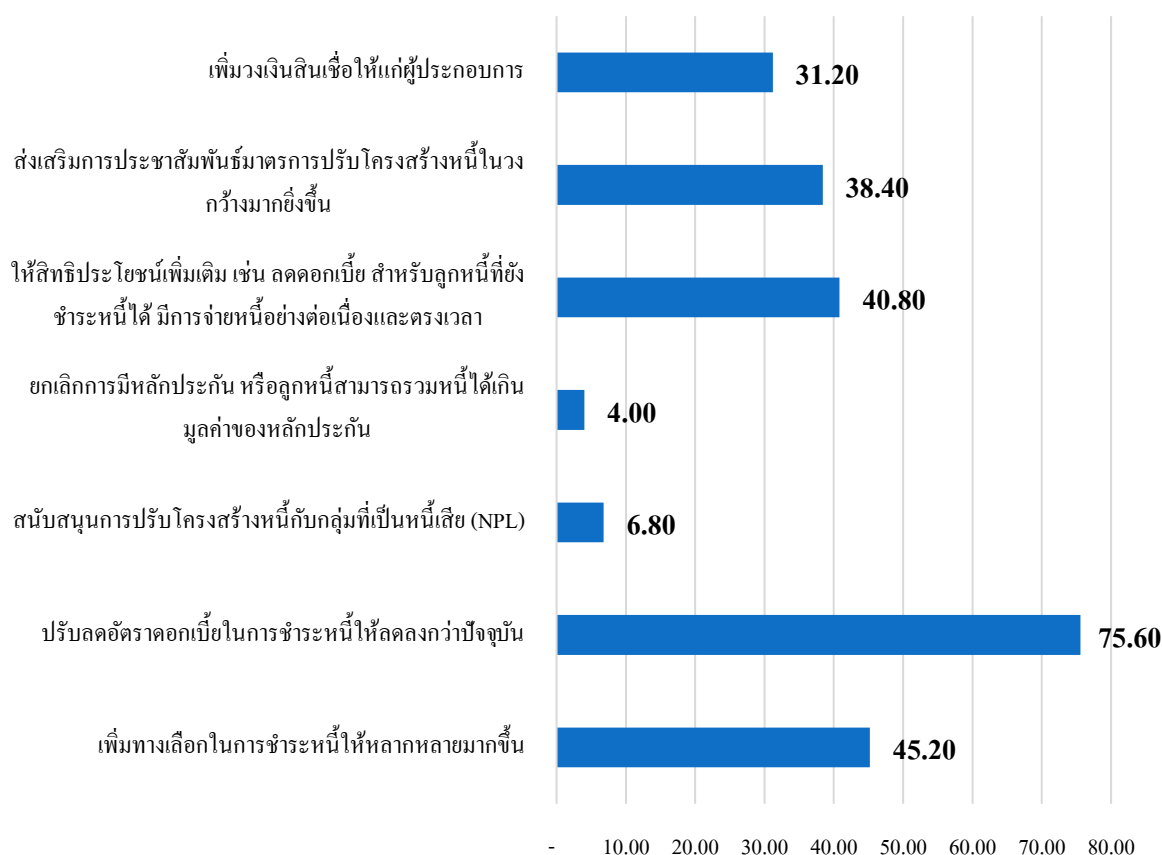
ประเภทกลุ่มธุรกิจ	(การสำรวจความคิดเห็นกรณีไม่ทราบว่ามีมาตรการมาก่อน)		ผลรวมทั้งหมด
	จำนวนลูกหนี้ที่เข้าร่วม มาตรการในอนาคต	จำนวนลูกหนี้ที่ไม่เข้าร่วม มาตรการในอนาคต	
ทั่วราชอาณาจักร	28 (47.46%)	31 (52.54%)	59 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ การค้า	15 (40.54%)	22 (59.46%)	37 (100.00%)
ลูกหนี้ภาคธุรกิจ บริการ	10 (71.43%)	4 (28.57%)	14 (100.00%)
ลูกหนี้รายย่อย	3 (37.50%)	5 (62.50%)	8 (100.00%)



จากข้อมูลในข้อที่ 2.5.2 แสดงให้เห็นว่า ความสำเร็จของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ สะท้อนได้จากจำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจของสถาบันการเงินเฉพาะกิจที่เข้าร่วมมาตรการ ซึ่งมีมากถึงร้อยละ 90.80 แต่จากผลการสำรวจกรณีลูกหนี้หากไม่ทราบว่ามีมาตรการดังกล่าว จะเข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วมมาตรการในอนาคต พบว่า ส่วนใหญ่หากไม่ทราบว่ามีมาตรการก็จะไม่เข้าร่วมมาตรการ คิดเป็นร้อยละ 52.54 และจะเข้าร่วมมาตรการ คิดเป็นร้อยละ 47.46 จากผลการสำรวจดังกล่าว เกือบครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ทราบว่ามีมาตรการแต่ก็จะยังไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่า มาตรการดังกล่าวอาจจะยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาภาระหนี้สินของผู้ประกอบการ SME ได้มากเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุมาจาก เงื่อนไขบางประการของธนาคาร อาทิ การกำหนดดอกเบี้ยที่สูงเกินไป/ ไม่มีการลดดอกเบี้ยให้/ ไม่มีการอนุมัติวงเงินเพิ่มเติมเพื่อให้เป็นทุนหมุนเวียนในธุรกิจ รวมไปถึงระยะเวลาในการพักชำระหนี้สั้นเกินไป ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถฟื้นฟูกิจการและกลับมาชำระหนี้แบบปกติได้ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์การมีมาตรการอาจยังไม่ทั่วถึง/ยังไม่ดึงดูดใจลูกหนี้ว่าจะสามารถช่วยแก้ไขปัญหาดังกล่าว จึงทำให้ลูกหนี้ขาดความเชื่อมั่นและไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว

2.5.3 การประเมินความคาดหวังของลูกค้าหนี้ในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ

ข้อมูล	ร้อยละ
ความคาดหวังของลูกค้าหนี้ในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ	
ตัวชี้วัด	
เพิ่มทางเลือกในการชำระหนี้ให้หลากหลายมากขึ้น	45.20
ปรับลดอัตราดอกเบี้ยในการชำระหนี้ให้ลดลงกว่าปัจจุบัน	75.60
สนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้กับกลุ่มที่เป็นหนี้เสีย (NPL)	6.80
ยกเลิกการมีหลักประกัน หรือลูกค้าสามารถรวมหนี้ได้เกินมูลค่าของหลักประกัน	4.00
ให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติม เช่น ลดดอกเบี้ย สำหรับลูกค้าที่ยังชำระหนี้ได้ มีการจ่ายหนี้อย่างต่อเนื่องและตรงเวลา	40.80
ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์มาตรการปรับโครงสร้างหนี้ในวงกว้างมากยิ่งขึ้น	38.40
เพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ	31.20



ความคาดหวังของลูกค้าหนี้ในการส่งเสริมมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว
สำหรับลูกค้ารายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจจากภาครัฐ
(ค่าเฉลี่ยตัวชี้วัด)

จากข้อมูลในข้อที่ 2.5.3 แสดงให้เห็นว่า ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นลูกหนี้ภาคธุรกิจและลูกหนี้รายย่อยของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีความคาดหวังในการส่งเสริมมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ จากภาครัฐและสถาบันการเงินฯ ในการปรับลดอัตราดอกเบี้ยในการชำระหนี้ให้ลดลงกว่าปัจจุบัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.60 รองลงมา คือ เพิ่มทางเลือกในการชำระหนี้ให้หลากหลายมากขึ้น ร้อยละ 45.20 ให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติม เช่น ลดดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้ที่ยังชำระหนี้ได้ มีการจ่ายหนี้อย่างต่อเนื่องและตรงเวลา ร้อยละ 40.80 ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์มาตรการปรับโครงสร้างหนี้ในวงกว้างมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 38.40 เพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ ร้อยละ 31.20 สนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้กับกลุ่มที่เป็นหนี้เสีย (NPL) ร้อยละ 6.80 และยกเลิกการมีหลักประกัน หรือลูกหนี้สามารถรวมหนี้ได้เกินมูลค่าของหลักประกัน ร้อยละ 4.00 ตามลำดับ

สรุปได้ว่า มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ สามารถประเมินผลได้รับของโครงการ โดยลูกหนี้ของธนาคารฯ ได้รับประโยชน์จากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว ในด้านต่างๆ ได้แก่ ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 54.82 สามารถช่วยจัดการวงจรรเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 46.40 ช่วยให้การบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น / มีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.15 รวมไปถึงลูกหนี้ยังได้รับประโยชน์จากมาตรการด้านอื่นๆ ได้แก่ เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน มีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง มียอดขายเพิ่มขึ้น จำนวนลูกค้ามากขึ้น คู่ค้าเพิ่มขึ้น มีเครือข่ายธุรกิจเพิ่มขึ้น มีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น และมีการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกด้วย ทั้งนี้ ความสำเร็จของมาตรการสะท้อนได้จากประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับอย่างแท้จริงจากมาตรการดังกล่าว โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ย เท่ากับ 14.45 กอปรกับจำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วราชอาณาจักรที่เข้าร่วมมาตรการ ซึ่งมีมากถึงร้อยละ 90.80 แต่จากผลการสำรวจพบว่าเป็นครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ทราบว่ามาตรการแต่ก็จะยังไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่า มาตรการดังกล่าวอาจจะยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาภาระหนี้สินของผู้ประกอบการ SME ได้มากเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุมาจาก เงื่อนไขบางประการของธนาคาร อาทิ การกำหนดดอกเบี้ยที่สูงเกินไป/ ไม่มีการลดดอกเบี้ยให้/ ไม่มีการอนุมัติวงเงินเพิ่มเติมให้เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ รวมไปถึงระยะเวลาในการพักชำระหนี้ น้อยเกินไป ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถฟื้นฟูกิจการและกลับมาชำระหนี้แบบปกติได้ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์การมีมาตรการอาจยังไม่ทั่วถึง/ยังไม่ดึงดูดใจลูกหนี้ว่าจะสามารถช่วยแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้จริง จึงทำให้ลูกหนี้ขาดความเชื่อมั่นและไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว

สำหรับความคาดหวังในการส่งเสริมมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ จากภาครัฐและสถาบันการเงินฯ ลูกหนี้คาดหวังให้มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยในการชำระหนี้ให้ลดลงกว่าปัจจุบัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.60 รองลงมา คือ เพิ่มทางเลือกในการชำระหนี้ให้หลากหลายมากขึ้น ร้อยละ 45.20 ให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติม เช่น ลดดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้ที่ยังชำระหนี้ได้ มีการจ่ายหนี้อย่างต่อเนื่องและตรงเวลา ร้อยละ 40.80 เป็นต้น

สรุปผลการวิเคราะห์มาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว
สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

CIPP Model & SME Policy Evaluation

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
<p>การประเมินผลบริบทหรือสภาวะแวดล้อม (Context Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลบริบทของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1) ความสอดคล้องของนโยบายต่อสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม ตลอดจน แผนระดับ 1 และระดับ 2 สามารถพิจารณาได้จาก</p> <p>1.1) นโยบายสามารถสนับสนุนการสร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึง เพื่อลดความเหลื่อมล้ำในสังคม พบว่า นโยบายสามารถช่วยลูกหนี้ภาคธุรกิจภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ คิดเป็นร้อยละ 59.90 ซึ่งลูกหนี้ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นการขอสินเชื่อเพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน / ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง / พักชำระหนี้เงินต้น / เข้าร่วมโครงการในการได้รับการลดอัตราดอกเบี้ย และการขยายระยะเวลาการชำระหนี้ออกไป แสดงว่าลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอย่างทั่วถึง</p> <p>1.2) นโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม พบว่า ลูกหนี้ในภาคการค้าและภาคการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 54.80 และการปรับโครงสร้างหนี้สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น/ มีสภาพคล่องทางการเงินมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 46.40 ตลอดจนสามารถช่วยบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น ร้อยละ 23.20 สามารถเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจมากขึ้น ร้อยละ 13.60 และผู้ประกอบการ SME ซึ่งเป็นลูกหนี้ธนาคารฯ ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ ร้อยละ 11.20 สะท้อนให้เห็นว่านโยบายสามารถลดช่องว่างทางการเงิน และเป็นเครื่องมือทางการเงินการคลังของภาครัฐเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศได้</p> <p>1.3) นโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชนอย่างทั่วถึง พบว่า ลูกหนี้ในภาคการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ได้รับการช่วยเหลือและได้รับคำแนะนำในการแก้ไขหนี้</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>อย่างเหมาะสม อาทิเช่น การรวมหนี้ การไกล่เกลี่ยหนี้ การพักชำระหนี้ และการลดอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น ร้อยละ 6.40 ซึ่งสามารถสะท้อนให้เห็นว่านโยบายสามารถพัฒนาและให้ความรู้ทางการเงินแก่ลูกค้าและประชาชนเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ได้ในระดับหนึ่ง แต่อาจยังขาดการประชาสัมพันธ์อย่างทั่วถึงทั่วประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการ SME บางส่วนไม่สามารถเข้าถึงหรือรับรู้เกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินฯ</p> <p>2) การประเมินผลกระทบการรับรู้ของนโยบายที่สามารถให้ความช่วยเหลือลูกหนี้ได้ พบว่า ลูกหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ทราบถึงการมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ มากถึงร้อยละ 76.40 และไม่ทราบ ร้อยละ 23.60 สะท้อนให้เห็นว่ามีลูกหนี้บางส่วนยังไม่สามารถรับรู้ถึงการมีมาตรการปรับโครงสร้างหนี้ โดยเกิดจากขาดการประชาสัมพันธ์ในวงกว้าง</p>
<p>การประเมินผลปัจจัยเบื้องต้น (Input Evaluation)</p>	<p>ประเมินผลปัจจัยเบื้องต้นของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1) การแสดงผลกระทบจากนโยบายต่อมูลค่าทางเศรษฐกิจ พบว่า ผลการสำรวจประโยชน์ที่แท้จริงที่เกิดขึ้นกับลูกหนี้คิดเป็นค่าเฉลี่ย เท่ากับ 14.45 โดยช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเงินได้ดียิ่งขึ้น ธุรกิจได้กำไรมากขึ้น ต้นทุนลดลง สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเติบโตโดยมีมูลค่าทางเศรษฐกิจ คิดเป็นจำนวนเงิน 485.55 ล้านบาท</p> <p>2) ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (ในแง่การประชาสัมพันธ์/ ในแง่จำนวนผู้เข้าร่วมนโยบาย) พบว่า ลูกหนี้ภาคธุรกิจในการการค้าและการบริการของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ ร้อยละ 59.90 ได้ดำเนินการกับธนาคารในการแก้ไขปัญหาภาระหนี้สิน สะท้อนว่าลูกหนี้สามารถเข้าถึงมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว ทำให้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และช่วยแก้ไขปัญหาทางการเงินของลูกหนี้ได้เป็นอย่างดี</p>
<p>การประเมินผลกระบวนการ (Process Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลกระบวนการของนโยบาย มีดังนี้</p> <p>1) การแสดงผลกระบวนการของนโยบาย โดยที่ SME มีสถานการณ์ชำระหนี้/ ภาระหนี้ปัจจุบัน/ สถานการณ์เกี่ยวกับภาระหนี้หลังมีโควิด-19 / แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ อย่างไรก็ตาม พบว่า ลูกหนี้ของธนาคารฯ มีรูปแบบในการทำสินเชื่อธุรกิจ SME กับธนาคารฯ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.80 รองลงมา คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ผ่อนชำระ</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>เป็นงวด ร้อยละ 26.40 ทั้งนี้ลูกหนี้ส่วนใหญ่เกือบทั้งหมดมีสถานการณ์ชำระหนี้เป็นปกติ คิดเป็นร้อยละ 95.60 ซึ่งลูกหนี้มีภาระหนี้ในปัจจุบัน 100,001 - 300,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25.60 รองลงมา คือมากกว่า 900,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 18.80 อีกทั้งลูกหนี้ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้หลังจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 คิดเป็นร้อยละ 56.00 แต่มีลูกหนี้บางส่วนที่ประสบปัญหาเกี่ยวกับภาระหนี้ คิดเป็นร้อยละ 44.00 โดยปัญหาที่พบส่วนใหญ่ คือปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.60 ซึ่งลูกหนี้มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับภาระหนี้ (ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน/ ปัญหาในการบริหารจัดการหนี้สิน/ ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น / มีหนี้ค้างชำระจำนวนมาก และปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง / มีการผิดการชำระหนี้เกิดขึ้น (NPL) โดยที่ไม่ได้ดำเนินการใดๆ / ไม่ได้ทำการเจรจาทกลงกับเจ้าหนี้เพื่อให้ความช่วยเหลือ / ยังมีความสามารถในการชำระหนี้ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.10 รวมถึงมีแนวทางแก้ไขปัญหาโดยการขอสินเชื่อ เพื่อใช้หมุนเวียนเงินในธุรกิจโดยเพิ่มหลักประกัน เป็นลำดับรองลงมา คิดเป็นร้อยละ 23.30 มีการเจรจากับธนาคาร ปรับการชำระหนี้ให้สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง ร้อยละ 12.70 มีการเจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น ขอชำระหนี้แบบขั้นบันได (Step-up) ร้อยละ 9.80 และได้เจรจากับธนาคารพักชำระหนี้เงินต้น และขอชำระหนี้เมื่อมีรายได้กลับมา ร้อยละ 6.30 ตามลำดับ</p> <p>2) การแสดงผลกระบวนการของนโยบายที่ก่อให้เกิดปัญหา/อุปสรรค ในการดำเนินนโยบาย พบว่า สถานการณ์ปัญหา/อุปสรรคของลูกหนี้ จะประสบปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.60 และประสบปัญหาในการบริหารจัดการหนี้สิน/ ภาระหนี้สินเพิ่มขึ้น / มีหนี้ค้างชำระจำนวนมาก ร้อยละ 9.60 และประสบปัญหาความสามารถในการชำระหนี้ลดลง / มีการผิดการชำระหนี้เกิดขึ้น (NPL) ร้อยละ 0.40 ตามลำดับ และจากผลการสัมภาษณ์เชิงลึกและจัดประชุมกลุ่มย่อย พบว่า ผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจในการปรับโครงสร้างหนี้ และผู้ประกอบการมีความกังวลว่าถ้าเป็นหนี้ หรือมีหนี้เสียแล้วจะต้องใช้เวลาอีกหลายปีจึงจะมาขอสินเชื่อใหม่ได้ และทำให้หลีกเลี่ยงการติดต่อ หรือขอข้อมูลจากธนาคารเมื่อเกิดปัญหา ตลอดจนเวลาผู้ประกอบการดำเนินการขอปรับโครงสร้างหนี้</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>จะใช้เวลาค่อนข้างนานมาก ตั้งแต่กระบวนการติดต่อ การยื่นเอกสาร ตลอดจนการอนุมัติสินเชื่อต่างๆ</p>
<p>การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ (Product Evaluation)</p>	<p>การประเมินผลที่ได้รับของโครงการ มีดังนี้</p> <p>1) การประเมินประโยชน์ที่เกิดขึ้นต่อธุรกิจจากมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ พบว่า ลูกหนี้ของธนาคารฯ ได้รับประโยชน์จากมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว ในด้านต่างๆ ได้แก่ ช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้กับธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 54.82 สามารถช่วยจัดการวงจรเงินสดได้ดีขึ้น / สภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น คิดเป็นร้อยละ 46.40 ช่วยให้การบริหารจัดการภาระหนี้สินดีขึ้น / มีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.15 รวมไปถึงลูกหนี้ยังได้รับประโยชน์จากมาตรการด้านอื่นๆ ได้แก่ เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ ไม่ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน มีกำไรเพิ่มขึ้น ต้นทุนลดลง มียอดขายเพิ่มขึ้น จำนวนลูกค้ามากขึ้น คู่ค้าเพิ่มขึ้น มีเครือข่ายธุรกิจเพิ่มขึ้น มีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น และมีการลงทุนเพิ่มขึ้นอีกด้วย</p> <p>2) การประเมินผลความสำเร็จของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ พบว่า ความสำเร็จของมาตรการสะท้อนได้จากประโยชน์ที่ลูกหนี้ได้รับอย่างแท้จริงจากมาตรการดังกล่าว โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ย เท่ากับ 14.45</p> <p>3) การประเมินผล SME ที่เข้าร่วมมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ พบว่า จำนวนลูกหนี้ภาคธุรกิจของสถาบันการเงินเฉพาะกิจทั่วราชอาณาจักรที่เข้าร่วมมาตรการ ซึ่งมีมากถึงร้อยละ 90.80 แต่จากผลการสำรวจพบว่า เกินครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่ไม่ทราบว่า มีมาตรการแต่ก็ยังไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่า มาตรการดังกล่าวอาจจะยังไม่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาระหนี้สินของผู้ประกอบการ SME ได้มากเท่าที่ควร อาจมีสาเหตุมาจาก เงื่อนไขบางประการของธนาคาร อาทิ การกำหนดดอกเบี้ยที่สูงเกินไป / ไม่มีการลดดอกเบี้ยให้ / ไม่มีการอนุมัติวงเงินเพิ่มเติมให้เพื่อให้เป็นทุนหมุนเวียนในธุรกิจ รวมไปถึงระยะเวลาในการพักชำระหนี้สั้นเกินไป ทำให้ลูกหนี้ไม่สามารถฟื้นฟูกิจการและกลับมาชำระหนี้แบบปกติได้ ตลอดจนการ</p>

CIPP Model	SME Policy Evaluation (SFIs)
	<p>ประชาสัมพันธการมีมาตรการอาจยังไม่ทั่วถึง/ยังไม่ดึงดูดใจลูกหนี้ว่าจะสามารถช่วยแก้ไขปัญหาได้จริง จึงทำให้ลูกหนี้ขาดความเชื่อมั่นและไม่เข้าร่วมมาตรการดังกล่าว</p> <p>4) การประเมินความคาดหวังในการส่งเสริมนโยบายจากภาครัฐ พบว่าลูกหนี้ภาครัฐกิจและลูกหนี้รายย่อยของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ มีความคาดหวังในการส่งเสริมมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ จากภาครัฐและสถาบันการเงินฯ ในการปรับลดอัตราดอกเบี้ยในการชำระหนี้ให้ลดลงกว่าปัจจุบัน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 75.60 รองลงมา คือ เพิ่มทางเลือกในการชำระหนี้ให้หลากหลายมากขึ้น ร้อยละ 45.20 ให้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติม เช่น ลดดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้ที่ยังชำระหนี้ได้ มีการจ่ายหนี้อย่างต่อเนื่องและตรงเวลา ร้อยละ 40.80 ส่งเสริมการประชาสัมพันธ์มาตรการปรับโครงสร้างหนี้ในวงกว้างมากยิ่งขึ้น ร้อยละ 38.40 เพิ่มวงเงินสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ ร้อยละ 31.20 สนับสนุนการปรับโครงสร้างหนี้กับกลุ่มที่เป็นหนี้เสีย (NPL) ร้อยละ 6.80 และยกเลิกการมีหลักประกัน หรือลูกหนี้สามารถรวมหนี้ได้เกินมูลค่าของหลักประกัน ร้อยละ 4.00 ตามลำดับ</p>

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

(1) ภาคการค้า มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ดังนี้

- ในการปรับโครงสร้างหนี้ อยากให้ภาครัฐพิจารณา 2 ประเด็น คือ รูปแบบการแก้หนี้ และหลังจากแก้หนี้แล้วจะเข้าสู่การพัฒนาผู้ประกอบการให้มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจต่อไปได้อย่างไร โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่มีหนี้คงค้าง จำเป็นต้องมีการพิจารณาถึงสถานการณ์ที่ขาดปัจจัยต่างๆ เช่น การตลาด บัญชี การจัดการ โดยควรมีที่ปรึกษาให้ความช่วยเหลือ หรือในการปรับโครงสร้างหนี้ หากจะต้องมีการกู้ยืมเพิ่มเติมควรมีแผนการบริหารจัดการที่ชัดเจน
- ผู้ประกอบการขาดความรู้ความเข้าใจในการปรับโครงสร้างหนี้ ผู้ประกอบการมีความกังวลว่าถ้าเป็นหนี้ หรือมีหนี้เสียแล้วจะต้องใช้เวลาอีกหลายปีจึงจะมาขอสินเชื่อใหม่ได้ และทำให้หลีกเลี่ยงการติดต่อ หรือขอข้อมูลจากธนาคารเมื่อเกิดปัญหา ตลอดจนควรมีการส่งเสริมการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เช่น การสอนความรู้ในเรื่องการเดินบัญชี การหมั่นตรวจสอบเครดิตของตนเอง และการสอนให้ผู้ประกอบการรู้จักกฎหมายธุรกิจต่างๆ เป็นต้น

(2) ภาคการบริการ มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม ดังนี้

- ธุรกิจบริการแตกต่างจากภาคการค้า โดยเฉพาะเวลาการส่งมอบสินค้าและบริการ (อาทิ ธุรกิจทำความสะอาด ธุรกิจอาหาร) ซึ่งธุรกิจบริการต้องมีต้นทุนในการบริหารทั้งคลังสินค้า บุคลากร และค่าใช้จ่ายที่มักมีลักษณะแตกต่างจากการผลิตที่รูปแบบแผนที่วางแผน และคาดการณ์ได้มากกว่า ซึ่งอยากให้ภาครัฐ และธนาคารมีความเห็นใจในข้อจำกัด และร่วมออกแบบมาตรการที่สามารถทำให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการของธุรกิจบริการในภาพรวม
- การช่วยเหลือการปรับโครงสร้างหนี้ ภาคบริการมีข้อเสนอแนะให้พักหรือขยายจำนวนวันต่อออกไปได้ และข้อเสนอเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยให้ลดลงโดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐเพิ่มเติม เนื่องจากธุรกิจบริการจะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อพลิกฟื้นสถานการณ์ธุรกิจ (Reopen) ณ ขณะนี้แม้จะกลับมาดีขึ้น โดยเฉพาะการลงทุนเกี่ยวกับการจ้างงาน หรือการปรับปรุงอาคารสถานที่ และกระบวนการบริการต่างๆ นอกจากนี้การเพิ่มเม็ดเงินให้ผู้ประกอบการ ที่ต้องพิจารณาคือ ทั้งสถานะของผู้ประกอบการใน Credit Bureau และกรณีอายุความสามารถผ่อนชำระหนี้ได้ 10 ปีนั้น เนื่องจากบางท่านมีภาระหนี้ที่ได้ชำระหนี้มาแล้วหลายปีแต่อาจยังไม่หมด ทางภาครัฐจะส่งเสริมให้มีการขอขยายระยะเวลาชำระหนี้เกิน 10 ปีได้หรือไม่

- **สินเชื่อหมุนเวียนดอกเบี้ยต่ำ** สำหรับการนำเงินมาหมุนและเพิ่มสภาพคล่องให้กับ SME ซึ่งควรมีความยืดหยุ่นทั้งในระยะเวลา เงื่อนไข และการค้ำประกันที่เหมาะสมและสอดคล้องกับธรรมชาติกับภาคบริการ
- **ความสอดคล้องและความต่อเนื่องของมาตรการ** เนื่องจากภาครัฐมักมีมาตรการช่วยเหลือภาคบริการ แต่ในทางปฏิบัติมาตรการดังกล่าวมักไม่ค่อยสอดคล้องกับฤดูกาล หรือความต้องการของผู้ประกอบการ (อาทิ เวลาไม่สอดคล้องกัน หรือบางครั้งไม่ต้องการเงินก้อนจำนวนมาก แต่ต้องการเพียงแต่เงินหมุนก้อนไม่ใหญ่ ในระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น หรือการไม่พิจารณาศักยภาพของผู้ประกอบการแต่มีมุมมองเน้นพิจารณาแต่ผลประกอบการทางเงินเดิมเป็นหลัก ซึ่งหากดูช่วงโควิด-19 ยิ่งทำให้โอกาสในการได้รับการสนับสนุนด้านสินเชื่อลดลง)

บทที่ 5

สรุปผลข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME เพื่อสามารถใช้เป็นแนวทางให้กับหน่วยงานภาครัฐเตรียมความพร้อมสำหรับทบทวนปรับปรุงนโยบายในการช่วยเหลือและส่งเสริม SME ภายใต้นโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME และมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว (สำหรับลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ) มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อเสนอแนะนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) สำหรับผู้ประกอบการ SME

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
1. ผู้ออกแบบนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none">● การบริหารจัดการมาตรการให้ SME ควรมีการลดความซ้ำซ้อนและความหลากหลายระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ แต่จะมีวิธีประสานเชื่อมโยงอย่างไร อาทิ การเชื่อมโยงมาตรการ Credit Term กับมาตรการอื่นๆ ของธนาคาร SFIs ในการให้สินเชื่อ หรือการปรับโครงสร้างหนี้ เป็นต้น● การส่งเสริมให้เกิดเรื่อง Credit Term ต้องมีการกำหนดเรื่องบรรทัดฐานใหม่ (Norm) สำหรับธุรกิจรายใหญ่ที่จะต้องให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ และควรต้องส่งเสริมให้เรื่อง Credit Term เป็นธรรมเนียมปฏิบัติสำหรับหน่วยงานขนาดใหญ่ที่แม้ไม่ต้องการกำกับแต่มีบรรทัดฐานการให้ Credit Term ที่สามารถช่วยคู่ค้า โดยเฉพาะ SME ได้มากกว่าเดิม● การสร้างแรงจูงใจให้กับคู่ค้าของ SME ในการปฏิบัติตามมาตรการ โดยเป็นวิธีในการดึงดูด และจูงใจให้คู่ค้าของ SME ด้วยการให้รางวัล อาทิ โฉ่เกียรติยศ โดยมอบให้กับคู่ค้าที่มีการปฏิบัติตามมาตรการหรือสามารถลดเวลาการชำระเงินให้กับ SME เป็นต้น

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
2. ผู้ขับเคลื่อนนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● การพัฒนาช่องทางการสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ในหลายๆ รูปแบบ (ข้อความ ภาพโปสเตอร์ หรือ Infographics) เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับมาตรการ ตลอดจนประโยชน์ และการนำมาตรการไปใช้ โดยควรมีการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ให้แพร่หลาย และมีความถี่เพื่อการรับรู้ของ SME และคู่ค้า ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ● การสร้างแรงจูงใจให้กับคู่ค้าของ SME ในการปฏิบัติตามมาตรการ โดยเป็นวิธีในการดึงดูด และจูงใจให้คู่ค้าของ SME ด้วยการให้รางวัล อาทิ โฉ่เกียรติยศ โดยมอบให้กับคู่ค้าที่มีการปฏิบัติตามมาตรการหรือสามารถลดเวลาการชำระเงินให้กับ SME เป็นต้น
3. ผู้ประกอบการ SME	<ul style="list-style-type: none"> ● การเป็นผู้ที่มีอำนาจต่อรอง หรือกำหนด Credit Term ได้นั้น เป็นจุดที่สำคัญ และทำให้ SME ควรหันกลับมาพิจารณา “ศักยภาพ” ของตนเองเกี่ยวกับจุดเด่น และจุดแตกต่างของผลิตภัณฑ์ หรือการบริการที่สามารถทำให้เกิดโอกาสในการเป็นผู้ที่มีอำนาจกำหนดราคา และ Credit Term ● SME ต้องพิจารณาการบริหารเงินผ่านกระบวนการ Credit Term ทั้งฝั่งซื้อ และฝั่งขาย ให้เป็นระบบและมองภาพรวมของธุรกิจมากยิ่งขึ้น ลดการพึ่งพิงสินเชื่อระบบ โดยจะต้องมีการพัฒนาความรู้เกี่ยวกับมาตรการของภาครัฐสำหรับ SME มากยิ่งขึ้น ทั้งในด้านของมาตรการที่ช่วยการค้า และมาตรการในการที่ช่วยให้ SME เข้าถึงแหล่งเงินทุน

ตอนที่ 2 ข้อเสนอแนะมาตรการช่วยเหลือและปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบระยะยาว สำหรับ
ลูกหนี้รายย่อยและผู้ประกอบการ SME ของสถาบันการเงินเฉพาะกิจ

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
1. ผู้ออกแบนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● การบริหารจัดการมาตรการให้กับ SME ควรมีการลดความซ้ำซ้อน และความหลากหลายระหว่างหน่วยงานของภาครัฐ แต่จะมีวิธีประสานเชื่อมโยงอย่างไร อาทิ การเชื่อมโยงมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้ กับนโยบาย Credit Term หรือการเชื่อมโยงมาตรการเหล่านี้กับความช่วยเหลือของหน่วยงานภาครัฐภาคส่วนต่างๆ ที่มีต่อ SME เพื่อการช่วยเหลือในด้านสภาพคล่อง และการอยู่รอด ● มาตรการมุ่งเน้นการดูแลประวัติกการชำระ แต่อาจไม่ได้มองด้านความสามารถในการชำระมากเท่าใด ทำให้ SME อาจโดนปฏิเสธการได้รับความช่วยเหลือ โดยเฉพาะหากพิจารณาประวัติกการชำระหนี้ในช่วง Covid ซึ่งมีสถานะการไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ● การแก้ปัญหา SME ควรแก้ไขปัญหที่ระบบ แต่ไม่ใช่แก้ไขที่ปลายเหตุ ภาครัฐต้องมีการปรับโครงสร้างหรือ Facilitate สร้าง Ecosystem ที่พลิกโฉมให้กับ SME ซึ่งจะต้องมีข้อมูลตั้งต้นจาก สสว. เพื่อให้ SME เกิดสถานะการประกอบกิจการที่ราบรื่นมากกว่านี้ โดย สสว. ควรมีหน้าที่เป็น System Integrator ที่จะสามารถบูรณาการความช่วยเหลือที่มุ่งเป้า และสอดคล้องต่อความต้องการของ SME
2. ผู้ขับเคลื่อนนโยบาย/มาตรการ	<ul style="list-style-type: none"> ● มาตรการมุ่งเน้นการดูแลประวัติกการชำระ แต่อาจไม่ได้มองด้านความสามารถในการชำระมากเท่าใด ทำให้ SME อาจโดนปฏิเสธการได้รับความช่วยเหลือ โดยเฉพาะหากพิจารณาประวัติกการชำระหนี้ในช่วง Covid ซึ่งมีสถานะการไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ● การประชาสัมพันธ์มาตรการ โดยเฉพาะการเป็นเครื่องมือสำหรับ SME ในการสร้างศักยภาพในการแข่งขัน / อยู่รอด ตลอดจนการเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการปรับโครงสร้าง

ภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง	ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงหรือพัฒนา ออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME
	<p>นี้เพื่อให้ SME ตระหนักถึงเครื่องมือทางการเงินที่จะสามารถนำมาช่วยในการบริหารจัดการกิจการได้ดียิ่งขึ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ● สถาบันการเงินควรให้ความช่วยเหลือและให้คำปรึกษาด้านพัฒนาศักยภาพ/ยกระดับขีดความสามารถของผู้ประกอบการควบคู่กับการปรับโครงสร้างหนี้ด้วย เพื่อส่งเสริมและพัฒนากระบวนการผลิต/ผลิตภัณฑ์ ให้ตอบโจทย์ตามความต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น
3. ผู้ประกอบการ SME	<ul style="list-style-type: none"> ● SME มักมองการเข้าถึงมาตรการการขอสินเชื่อ และการปรับโครงสร้างหนี้ว่า ภาครัฐมักมองว่า SME มีข้อจำกัด อาทิ การขาดหลักประกัน ซึ่งในระยะหลังสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐมีบสย. มาช่วยค้ำประกันในวงเงินการกู้/ปรับโครงสร้างหนี้ไม่เกิน 5 ล้าน (แต่มีค่าธรรมเนียมร้อยละ 1.75 หรืออาจยกเว้นปีแรก) หรือในทางปฏิบัติ SME สามารถเข้าถึงเครื่องมือทางการเงินที่หลากหลาย หากมีความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการและกระบวนการ (อาทิ การขอ OD หรือ Factoring เป็นต้น) ซึ่งหากมีความเข้าใจดังกล่าว จะทำให้การบริหารกิจการจะมีทิศทางที่สอดคล้องกัน เช่น การค้าต้องมีเอกสารหลักฐาน ต้องมีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงินที่เป็นระบบ ซึ่งทำให้หากการบริหารจัดการดังกล่าวเมื่อเป็นระบบทำให้เพิ่มโอกาสการเข้าถึงเครื่องมือทางการเงินต่างๆ ในอนาคตได้มากยิ่งขึ้น ลดการพึ่งพิงเงินนอกระบบ ตลอดจนลดภาระการเป็นหนี้นอกระบบ ● ผู้ประกอบการ SME ต้องปรับกรอบความคิดในด้าน Entrepreneurial Mindset มากยิ่งขึ้น ซึ่ง Mindset นี้ จะสร้างโอกาสต่อยอดในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะต้องมองการเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องสำคัญ และมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับด้านการบริหารจัดการ การตลาด และการเงินควบคู่กันไปด้วย

บทที่ 6

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่สอดคล้องกับบริบทของ สถานะเศรษฐกิจและสถานการณ์ปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายอื่นๆ ที่สอดคล้องกับบริบทของสถานะเศรษฐกิจและสถานการณ์ปัจจุบัน เพื่อใช้เป็นแนวทางให้กับหน่วยงานภาครัฐเตรียมความพร้อมสำหรับทบทวนปรับปรุงนโยบายในการช่วยเหลือ และส่งเสริม SME รายละเอียดโดยสรุป มีดังนี้

จากสถานะเศรษฐกิจโลกในปี 2023 ที่คาดว่าจะขยายตัวได้ร้อยละ 2.80 เป็นการขยายตัวจากกลุ่มประเทศ Advanced Economies ร้อยละ 1.30 จากประเทศสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 1.60 กลุ่มประเทศยุโรป ร้อยละ 0.80 และญี่ปุ่น ร้อยละ 1.30 ส่วนในกลุ่มประเทศ Emerging and Developing Asia ขยายตัวได้ร้อยละ 3.90 เป็นผลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจประเทศจีน ร้อยละ 5.20 และอินเดีย ร้อยละ 5.90 โดยการประมาณการเศรษฐกิจโลกในปี 2023 ลดลงจากปี 2022 เล็กน้อย ถึงแม้จะมีปัจจัยบวกจากการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัว อัตราเงินเฟ้อที่ลดลง แต่ปัญหาภาคการเงินและธนาคารที่ล้มในสหรัฐอเมริกา รวมทั้งสงครามยูเครน-รัสเซีย ยังเป็นความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวม

สำหรับสถานะเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 1 ปี 2566 ยังขยายตัวได้ร้อยละ 2.70 จากการลงทุนที่ขยายตัวได้ร้อยละ 3.10 จากการขยายตัวการลงทุนของภาครัฐที่ขยายตัวได้ร้อยละ 4.70 การบริโภคภาคเอกชนยังคงขยายตัวได้ร้อยละ 5.40 แต่มูลค่าการส่งออกในไตรมาสนี้ลดลงต่อเนื่องถึงร้อยละ 4.60 เมื่อพิจารณาในด้านการใช้จ่ายที่ขยายตัวได้ถึงร้อยละ 5.40 สอดคล้องกับการฟื้นตัวของการท่องเที่ยว การปรับตัวดีขึ้นของตลาดแรงงาน ในด้านหมวดบริการขยายตัวได้จากการใช้จ่ายในกลุ่มโรงแรม และการปรับตัวดีขึ้นของความเชื่อมั่นผู้บริโภค ในด้านการลงทุนรวมมีการขยายตัวจากหมวดเครื่องมือและหมวดก่อสร้าง แต่ภาคการส่งออกสินค้าในรูปดอลลาร์ สรอ. ลดลงถึงร้อยละ 9.60 เทียบกับการลดลงร้อยละ 7.50 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการลดลงอยู่ในสินค้าหมวด เคมีภัณฑ์และปิโตรเคมี ขึ้นส่วนและอุปกรณ์ยานยนต์ เป็นต้น เมื่อพิจารณาในรายสาขาพบว่า สาขาเกษตรกรรมสาขาที่พักรวมและบริการด้านอาหาร สาขาขายส่ง ขายปลีก การซ่อมแซมยานยนต์และจักรยานยนต์ สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ส่วนในสาขาการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมลดลงจากการชะลอตัวของการส่งออก

ทั้งนี้ แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2566 คาดว่าจะขยายตัวได้ในช่วงร้อยละ 2.70 - 3.70 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชน รวมทั้งการลงทุนแต่ปัจจัยสำคัญคือการส่งออกสินค้ายังลดลง อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วง 2.50 - 3.50 โดยข้อจำกัดและปัจจัยเสี่ยงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกที่เกินกว่าคาดไว้และความผันผวนในตลาดการเงินโลก อีกทั้งภาระหนี้สินครัวเรือน

และภาวะดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในสัดส่วนที่สูงและไม่เกิดรายได้ อีกทั้งบรรยากาศทางการเมืองและเศรษฐกิจหลังการเลือกตั้งที่อาจส่งผลและเกิดความล่าช้าของงบประมาณประจำปี 2567

และจากผลสำรวจของ McKinsey & Company¹ พบว่าภาครัฐของหลายประเทศให้การสนับสนุน SME ในช่วงหลัง Covid-19 ด้วยมาตรการทางการเงิน การค้ำประกันเงินกู้ และการลดหย่อนภาษี อย่างไรก็ตาม จากผลการศึกษา มาตรการดังกล่าวมักไม่เพียงพอต่อความท้าทายที่ SME พบ อาทิ การปรับตัวให้เท่าทันกับเทคโนโลยีที่ปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา การเติบโตท่ามกลางความผันแปรของความต้องการของผู้บริโภค การเข้าใจคู่แข่งและการมีคู่แข่งที่มาจากหลายประเทศมากยิ่งขึ้น เป็นต้น การพัฒนา SME เป็นวาระหลักของหลายๆ ประเทศในช่วงหลัง Covid-19 ทั้งในด้านการยกระดับประคองให้กิจการอยู่รอด ตลอดจนการจะตั้งเร่งพัฒนาเศรษฐกิจด้วยกิจการใหม่ๆ ที่สามารถตอบโจทย์สภาพเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป McKinsey & Company (2020)² ได้พบว่าภาครัฐจำนวนมากสนับสนุน SME เนื่องจาก SME มีความสามารถในการนำเทคโนโลยีใหม่ไปใช้และพัฒนาได้รวดเร็วกว่าองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความซับซ้อน และมีวิถีปฏิบัติแบบเดิม และ Start-up ซึ่งถือเป็นกิจการก่อนจะเป็น SME นั้นเป็นกิจการที่มีนวัตกรรมและสามารถในการคิดและสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจได้มากกว่ากิจการประเภทอื่นๆ ภาครัฐของหลายประเทศจึงมองว่า SME จะต้องได้รับการสนับสนุนอย่างมีกลยุทธ์ และมีระบบที่เป็นรูปธรรมมากกว่าเดิม โดยเฉพาะการสนับสนุนให้ SME เติบโต และอยู่รอดในระยะหลัง Covid-19

ผลการศึกษาแนวทางการพัฒนา SME ของภาครัฐในหลายประเทศ อาทิ แคนาดา ฝรั่งเศส มาเลเซีย สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา นั้น มีลักษณะการกำหนดแนวทางการสร้างศักยภาพการแข่งขัน เติบโต และอยู่รอดของ SME ซึ่งจะต้องมีการคัดเลือก SME ที่มีศักยภาพ ศึกษาและเข้าใจความต้องการของ SME (อาทิ บางกิจการต้องการการสนับสนุนด้านการตลาด มากกว่าการผลิต หรือบางกิจการต้องการการสนับสนุนด้านการสรรหาคนเก่ง มากกว่าการตลาด เป็นต้น) การกำหนดเป้าหมายร่วมกันเพื่อจูงใจและสร้างกำลังใจให้กับผู้ประกอบการและภาครัฐ ตลอดจนการจะต้องมีการจับคู่ (Partnering) กับภาคเอกชนซึ่งการจับคู่ดังกล่าวเป็นการจับคู่ทั้งในลักษณะ Supply Chain ด้านการผลิต หรือ Supply Chain ด้านการค้า/การตลาด/การบริหารจัดการในรูปแบบต่างๆ

¹ <https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/beyond-financials-helping-small-and-medium-size-enterprises-thrive#/>

² <https://www.mckinsey.com/industries/public-sector/our-insights/unlocking-growth-in-small-and-medium-size-enterprises>

ภาครัฐและ การพัฒนา **SME**

best practice



SME SELECTION CRITERIA

การมีกระบวนการร้อนและคัดเลือก SME ทั้งในด้านความพร้อม ศักยภาพ และความสอดคล้องกับ *Policy Agenda* ด้าน SME ของประเทศ



SEGMENT-DRIVEN POLICY FOR SME

การพิจารณาความต้องการ ปัญหา ของกิจการตามประเภท ขนาด ปัญหา และธรรมชาติ การแข่งขันและความพยายามในการศึกษาปัญหา ก่อนพัฒนานโยบายการสนับสนุน



CO-CREATED OKR'S: GOVERNMENT & SME

การสร้างเป้าหมายระหว่างภาครัฐ และ SME ซึ่งต้องมีความชัดเจน ความเป็นรูปธรรม และความต่อเนื่อง



STRATEGIC PARTNERSHIP

การที่ภาครัฐช่วยจับคู่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้กับ SME โดยเฉพาะระหว่างภาคเอกชนที่ ประสบความสำเร็จ หรือหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง กับกลุ่มเป้าหมาย SME

McKinsey & Company กล่าวอีกว่า การที่ภาครัฐพยายามช่วย SME โดยพยายามช่วยเหลือในทุกๆ ด้านเป็นความพยายามที่อยากจะทำให้เกิดผลทางบวกต่อ SME เพราะ SME เป็นเหมือนกิจการที่ตั้งต้น การดำเนินการของ SME มีความสับสน ลองผิดลองถูก และต้องใช้ปัจจัยหลายด้านในการช่วยให้ประสบความสำเร็จ แต่หากภาครัฐส่งมาตรการจำนวนมากลงไปอาจไม่ได้เป็นผลดีเสมอไป โดย McKinsey & Company ได้มีการสรุปบทเรียนจากภาครัฐที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนา SME นั้นไม่สามารถมองแบบแยกส่วน หรือ มุ่งเน้นเรื่องเฉพาะหน้าโดยเฉพาะเรื่องการช่วยเหลือหรือสนับสนุนด้านการเงินแต่เพียงอย่างเดียวได้ แต่จะต้อง มีแนวทางที่ภาครัฐจะต้องมีการปรับเปลี่ยนแนวทางให้สอดคล้องกับสถานการณ์ความต้องการของ SME ให้ได้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะภาครัฐต้องช่วยสร้างระบบนิเวศที่ทำให้ SME มีความมั่นใจในการทำธุรกิจ (SME Ease of Doing Business) หรือการสร้างโอกาสในการเติบโต อาทิ การต่อยอดและอำนวยความสะดวก ในด้านการตลาด/นวัตกรรม/การเงินทั้งในประเทศและต่างประเทศให้กับ SME ตลอดจนการช่วยให้ SME สามารถเจริญเติบโตในตลาดโลกในอนาคตได้จริง

Governments could help small and medium-size enterprises (SMEs) by focusing on three characteristics.



Confidence

Increase SME business confidence by supporting ease of doing business and by promoting a culture of entrepreneurship.



Growth

Support the growth of SMEs by facilitating access to local and global markets, providing technical assistance that drives innovation, and ensuring availability of tailored financial products to support business expansion.



Competitiveness

Create a globally competitive SME pool by providing required business support infrastructure and actively supporting productivity and technology adoption.

McKinsey
& Company

ภาครัฐจึงไม่สามารถวางนโยบายการสนับสนุนแบบวงกว้างได้เพราะมีความเป็นไปได้ที่นโยบายดังกล่าวอาจแก้ปัญหาบางจุดของ SME แต่อาจไปสร้างปัญหาในอีกด้าน อาทิ การให้สินเชื่อกับ SME ที่มีประวัติในการชำระหนี้ แต่มีปัญหาในด้านการเจริญเติบโต หรือการปรับโครงสร้างหนี้ และเพิ่มทุนให้กับ SME ที่มีประวัติดี แต่ SME อาจนำเงินดังกล่าวไปใช้ไม่ถูกต้อง สถานการณ์ หรือความจำเป็น เพราะขาดพี่เลี้ยง แนวทาง หรือประสบการณ์ เป็นต้น โดยการสนับสนุน SME จะต้องเป็นทั้งในด้านแผนงาน แผนเงินที่ต้องดำเนินไปพร้อมกันไม่ควรมองแยกจากกัน โดย 2 มาตรการด้านการเงิน ที่ต้องมาพร้อมกับการช่วยเหลือและสนับสนุนทั้งด้านการมี SME Platform และ SME Productivity นั้น จากผลการสำรวจคือ (มาตรการที่ 1) ด้าน Government venture-capital funds (GVCFs) และ (มาตรการที่ 2) การค้าประกันสินเชื่อ

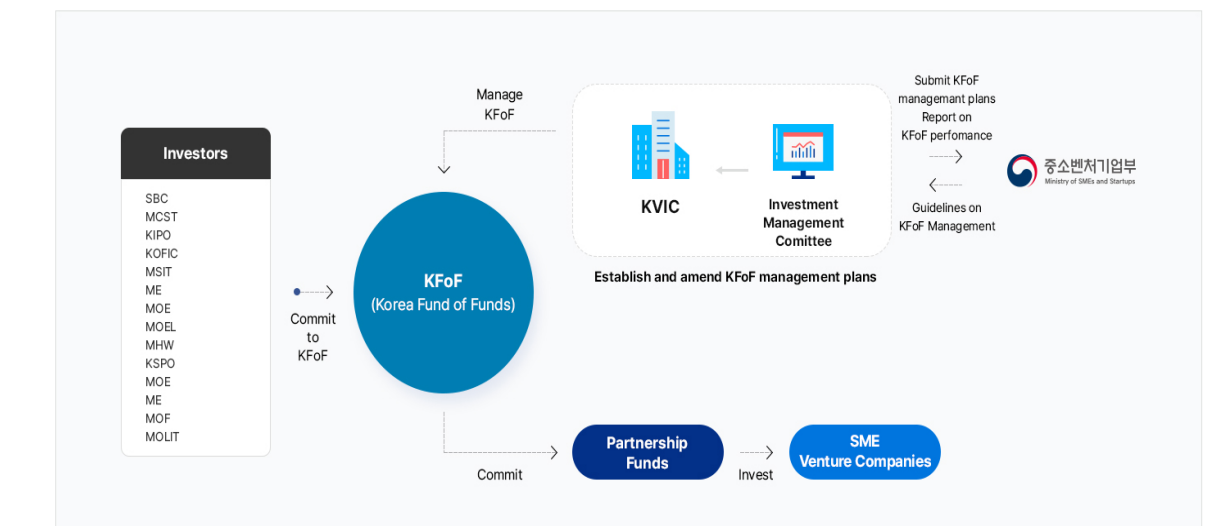
(1) Government venture-capital funds (GVCFs)

การตั้งกองทุนของภาครัฐสำหรับ SME เป็นกลไกที่หลายประเทศ (อาทิ แคนาดา และเกาหลีใต้) ดำเนินการเพื่อลดช่องว่างการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME ที่จะต้องใช้กระบวนการหลักประกันตามมาตรฐานของการขอสินเชื่อ และการเป็นสถานะลูกหนี้กับสถาบันการเงิน โดยกองทุนของภาครัฐที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องมีความน่าเชื่อถือให้ภาคเอกชนสนใจลงทุน มีความโปร่งใส มีความเป็นมืออาชีพ และมีผลตอบแทนที่เชื่อถือได้ การจัดตั้งกองทุนดังกล่าวสามารถกำหนดแนวทางการ Funding ให้กับ SME (ทั้งในด้านขนาด ประเภท หรือกิจกรรมของ SME) ที่ภาครัฐต้องการส่งเสริมให้มีการเจริญเติบโตหรืออยู่รอด และเมื่อเป็นการ Funding แบบ Pitching ทำให้แนวทางการให้เงิน จึงไม่ใช่ให้เงินเพื่อการแก้ปัญหา แต่จะต้องมีปัญหาคัดชัดเจน และเข้าใจว่าใช้เงินในการแก้ปัญหาอย่างไร ตัวอย่างเช่น ประเทศเกาหลีใต้ มีการจัดตั้ง GVCFs และได้ลงทุนไปแล้วกับ 6,000 กิจการ และได้มีการจัดตั้งอีก 4 กองทุน ได้แก่ กองทุนสำหรับการสร้างความ

เติบโตและกิจการที่สร้างงานสร้างอาชีพ/ กองทุนร่วมลงทุนกับ Angel Investors/ กองทุนสำหรับการพัฒนาเทคโนโลยีของ SME/ และกองทุนสำหรับการส่งเสริมการเติบโตของ SME ในต่างประเทศ ปัจจุบัน GVCFs ของเกาหลีใต้ บริหารจัดการโดย Korea Venture Investment Corporation และถือเป็น GVCFs ใหญ่ที่สุดอันดับ 4 ของกลุ่มประเทศ OECD (รองจากอิสราเอล อเมริกา และแคนาดา)



KFoF (Korea Fund of Funds) Operation Structure



(2) การค้ำประกันสินเชื่อ Credit-Guarantee Scheme (CGS)

The World Bank Group เป็นหน่วยงานแรกในโลกที่มีการออก Guideline สำหรับการค้ำประกันสินเชื่อ กับ SME

Principles For Public Credit Guarantee Schemes

A Quick Guide on the Principles for the Design, Implementation and Evaluation of a Public CGS

Why Credit Guarantee Schemes Matter

Access to Finance, in particular to credit, is a critical enabler for the growth and development of small and medium enterprises (SMEs).

SME credit markets, however, are notoriously characterized by market failures and imperfections.

THE TRILLION DOLLAR GAP
In emerging markets and developing economies, between 55 to 68 percent of formal SMEs are either unserved or underserved by financial institutions, leading to a total credit gap estimated in the range of \$0.9 to \$1.1 trillion.*

To address this challenge, governments intervene through public credit guarantee schemes (CGSs), which provide third-party credit risk mitigation to lenders.

CGSs are becoming increasingly popular as they typically combine a public subsidy with market-based credit allocation.

It is important that CGSs are properly designed and operated to achieve both outreach and additionality in a financially sustainable way.

The Principles are expected to guide country authorities in the design, implementation and evaluation of existing and new CGSs.

LEGAL & REGULATORY FRAMEWORK

1. Establish the CGS as an independent legal entity.
2. Provide adequate funding and keep sources transparent.
3. Promote mixed ownership and treat minority shareholders fairly.
4. Supervise the CGS independently and effectively.

CORPORATE GOVERNANCE & RISK MANAGEMENT

5. Clearly define the CGS mandate.
6. Set a sound corporate governance structure with an independent board of directors.
7. Design a sound internal control framework to safeguard the operational integrity.
8. Adopt an effective and comprehensive enterprise risk management framework.

OPERATIONAL FRAMEWORK

9. Clearly define eligibility and qualification criteria for SMEs, lenders, and credit instruments.
10. Ensure the guarantee delivery approach balances outreach, additionality, and financial sustainability.
11. Issue partial guarantees that comply with prudential regulation and provide capital relief to lenders.
12. Set a transparent and consistent risk-based pricing policy.
13. Design an efficient, clearly documented, and transparent claim management process.

MONITORING AND EVALUATION

14. Set rigorous financial reporting requirements and externally audit financial statements.
15. Publicly disclose non-financial information periodically.
16. Systematically evaluate the CGS' performance and publicly disclose the findings.

FIRST Strengthening Financial Sectors
www.firstinitiative.org

WORLD BANK GROUP
www.worldbank.org

*IFC Enterprise Finance Gap Database (2019)

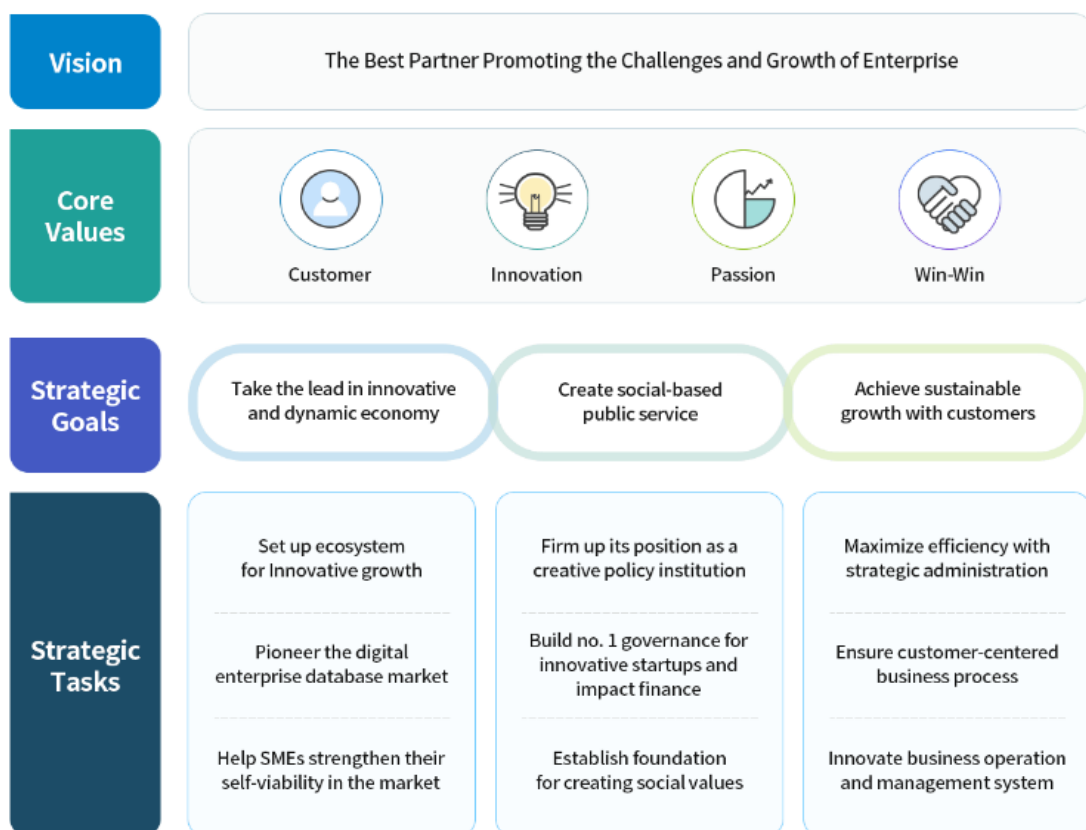
โดยผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า SME ยังคงมีความต้องการการสนับสนุนด้านเงินทุน แต่อย่างไรก็ตามยังขาดโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของธนาคารเนื่องจากยังมีข้อจำกัดในด้านต่างๆ อาทิ ความสามารถในการชำระหนี้ การมีหลักฐานการชำระภาษีที่เกี่ยวข้อง หรือกระทั่งหลักประกันที่เกี่ยวข้อง และหากจะเข้าถึงมาตรการทางการเงินต่างๆ การค้ำประกันจากภาครัฐจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก

ภาครัฐของประเทศเกาหลีใต้ มีการจัดตั้งหน่วยงานการค้ำประกันสินเชื่อ หรือ Credit-Guarantee Scheme (CGS) ที่ใหญ่ที่สุดในโลก ในชื่อว่า The Korea Credit Guarantee Fund ซึ่งในปัจจุบันได้ค้ำประกันมากกว่า 200,000 กิจการ หรือคิดเป็นกว่าร้อยละ 15 ของจำนวนการกู้เงินของ SME ทั้งหมดในประเทศเกาหลีใต้ โดยกระบวนการดังกล่าวทำให้เกิดโอกาสในการขอสินเชื่อ ปรับโครงสร้างหนี้ และการอยู่รอดและ

เติบโตของ SME เพิ่มมากถึงร้อยละ 30 ของประเทศ โดยแม้ภารกิจจะเป็นการส่งเสริมด้านการเงินของ SME แต่ The Korea Credit Guarantee Fund เป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมทั้งศักยภาพและการเงินของ SME ไปพร้อมกัน ดังจะเห็นได้จากวิสัยทัศน์การเป็นพันธมิตรที่ดีที่สุดในการส่งเสริมความท้าทายและการเจริญเติบโตของกิจการ (The Best Partner Promoting the Challenges & Growth of Enterprise) โดยมีเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการนำสังคมด้วยนวัตกรรม การสร้างคุณค่าให้กับสังคม และการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมุ่งเน้นภารกิจ อาทิ

- การสร้างระบบนิเวศสำหรับการเติบโตของนวัตกรรม
- การเป็นผู้บุกเบิก (Pioneer) ในด้านการพัฒนากิจการของประเทศด้วยระบบฐานข้อมูล
- การช่วยให้ SME เติบโต อยู่รอดได้ด้วยตนเอง
- มีความชัดเจนในการเป็นหน่วยงานด้านนโยบายที่มีความสร้างสรรค์ และสร้างบทบาทการเป็นผู้นำในด้านสถาบันการเงินที่มีธรรมาภิบาลและมีประโยชน์สำหรับ SME

การค้าประกันสินเชื่อจึงเป็นวงจรของการบูรณาการ (System Integrators) มากกว่าการแก้ปัญหาหรือสร้างโอกาสให้กับ SME ในการได้รับสินเชื่อ เนื่องจากหลายประเทศพบว่า การช่วยให้ SME อยู่รอด เติบโต หรือมีความยั่งยืนนั้น จะต้องมีการพัฒนาทั้งด้านศักยภาพ (Capability) และการเงิน (Financial) สอดคล้อง และเหมาะสมกัน



ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับบริบทของสถานะเศรษฐกิจและสถานการณ์ปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในการปรับปรุงหรือพัฒนาออกแบบนโยบาย/มาตรการในการส่งเสริม SME ที่สอดคล้องกับบริบทของสถานะเศรษฐกิจและสถานการณ์ปัจจุบัน เพื่อสามารถใช้เป็นแนวทางให้กับหน่วยงานภาครัฐเตรียมความพร้อมสำหรับทบทวนปรับปรุงนโยบายในการช่วยเหลือและส่งเสริม SME มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- มาตรการด้านการเงิน ต้องคู่ขนานกับมาตรการด้านการพัฒนาปัจจัยเอื้อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอยู่เสมอ จากผลการศึกษาพบว่า การช่วยเหลือ SME โดยภาครัฐ ทั้งในส่วนของมาตรการการปรับโครงสร้างหนี้หรือนโยบายการกำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า นั้นล้วนเป็นมาตรการที่ Standalone และไม่เชื่อมโยงกับมาตรการด้านอื่นๆ (อาทิ การพัฒนาศักยภาพ SME เป็นต้น)
- การช่วยเหลือ SME ด้านการเงิน โดยที่ภาครัฐไม่ต้องลงทุนเพิ่ม จำเป็นต้องมีกลไก และมาตรการที่สนับสนุนเชื่อมโยงให้ SME เกิดการนำเงินไปสู่การลงทุนหรือการใช้เงินที่คุ้มค่า ตรงประเด็น สอดคล้องกับสถานการณ์/ปัญหาของ SME ซึ่งหมายถึงกระบวนการ ดังนี้
 - การต้องมี Big Data ที่สามารถมี Analytics เกี่ยวกับสถานการณ์ ปัญหา และประสิทธิภาพการดำเนินงาน (Productivity) และโอกาสในการพัฒนาด้านดิจิทัล และ AI เพราะ SME มีความคล่องตัวสูง ภาครัฐต้องมีแนวทางในการส่งเสริมให้ SME พัฒนาตนเองให้สอดคล้องกับโอกาส มิใช่มุ่งเน้นแต่เพียงให้ลงทุน หรือใช้เงินแก้ปัญหาในปัจจุบันแต่เพียงอย่างเดียว
 - การมี Big Data ควรมุ่งเน้นการมีข้อมูลเกี่ยวกับการส่งเสริมให้ SME มีแนวทางการทำธุรกิจที่มี ESG ตลอดจนเข้าใจ ESG ทั้งในมุมมองการเป็นธุรกิจที่เป็น ESG และการมีศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจที่สอดคล้องกับ Trends หรือทิศทางด้าน ESG ซึ่ง SME ทั่วไปมักมีความเข้าใจเกี่ยวกับ ESG หรือ BCG ที่คลาดเคลื่อน และหาก SME ได้รับความเข้าใจที่ถูกต้องจะเกิดโอกาสในการพัฒนาศักยภาพที่จะต่อยอดธุรกิจและเติบโตได้มากยิ่งขึ้น
 - การต้องมีระบบพี่เลี้ยง ที่สามารถแนะนำทั้งในเชิงมาตรการที่จำเป็น หรือที่เกี่ยวข้องกับ SME ในโอกาสต่างๆ และพี่เลี้ยงที่สามารถให้คำแนะนำในด้านการตัดสินใจแก้ปัญหา หรือการลงทุน ตลอดจนการมีพี่เลี้ยงที่สามารถจับคู่ หรือสร้างพันธมิตรทางธุรกิจให้กับ SME ได้

- การกำหนดแนวทางสำหรับ SME Ease of Doing Business Guideline ที่ทำให้ SME เข้าใจ และเข้าถึงได้ง่าย ตลอดจนมีความเชื่อใจภาครัฐในการเป็นมืออาชีพ ทั้งในด้านการเป็นที่ปรึกษา/ผู้รู้เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของ SME โดยภาครัฐ ควรมีการกำหนดเป้าหมายร่วมกับ SME รายปี และมีการติดตามและประเมินผล ร่วมกันอย่างเป็นระบบ
- การปรับเปลี่ยนวิธีการให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน จากการแก้ไขปัญหาจาก สถานการณ์ที่เป็นปัญหา เป็นการมีข้อมูลเกี่ยวกับ SME และช่วย SME วางแผนในเชิงป้องกัน (Preventive Plan) มากยิ่งขึ้น และเปลี่ยนจากการพิจารณาการให้ สิ้นเชื่อ เป็นการลงทุนซึ่งจะต้องสร้างความพร้อมให้กับผู้ประกอบการในการเป็น นักธุรกิจ และนักลงทุน ซึ่งต้องมีกลยุทธ์ที่จะต้องพัฒนาควบคู่กันทั้งในด้านการ เก่งธุรกิจ และการเก่งการบริหารเงิน ซึ่งจะสร้างการอยู่รอดในระยะยาวให้กับ SME แต่ภาครัฐจะต้องมีการส่งเสริม Mindset ด้านการทำธุรกิจที่ถูกต้อง เป็นมืออาชีพ มีความคล่องตัว และมีคุณภาพ ซึ่ง SME ควรได้รับการพัฒนาให้มี Skillset และมี Toolset ที่มองธุรกิจอย่างบูรณาการ ในเวลาเดียวกันต้องได้รับการพัฒนาด้าน Mindset ให้สามารถมองธุรกิจได้หลากหลายมุมมองและเข้าใจธุรกิจโดยยึดติดกับ มุมมองหรือความรู้เดิมมากจนเกินไป เป็นต้น

การสร้างให้ SME มีความเข้มแข็งรอบด้าน สอดคล้องกับ Sector และสถานการณ์การแข่งขัน

