

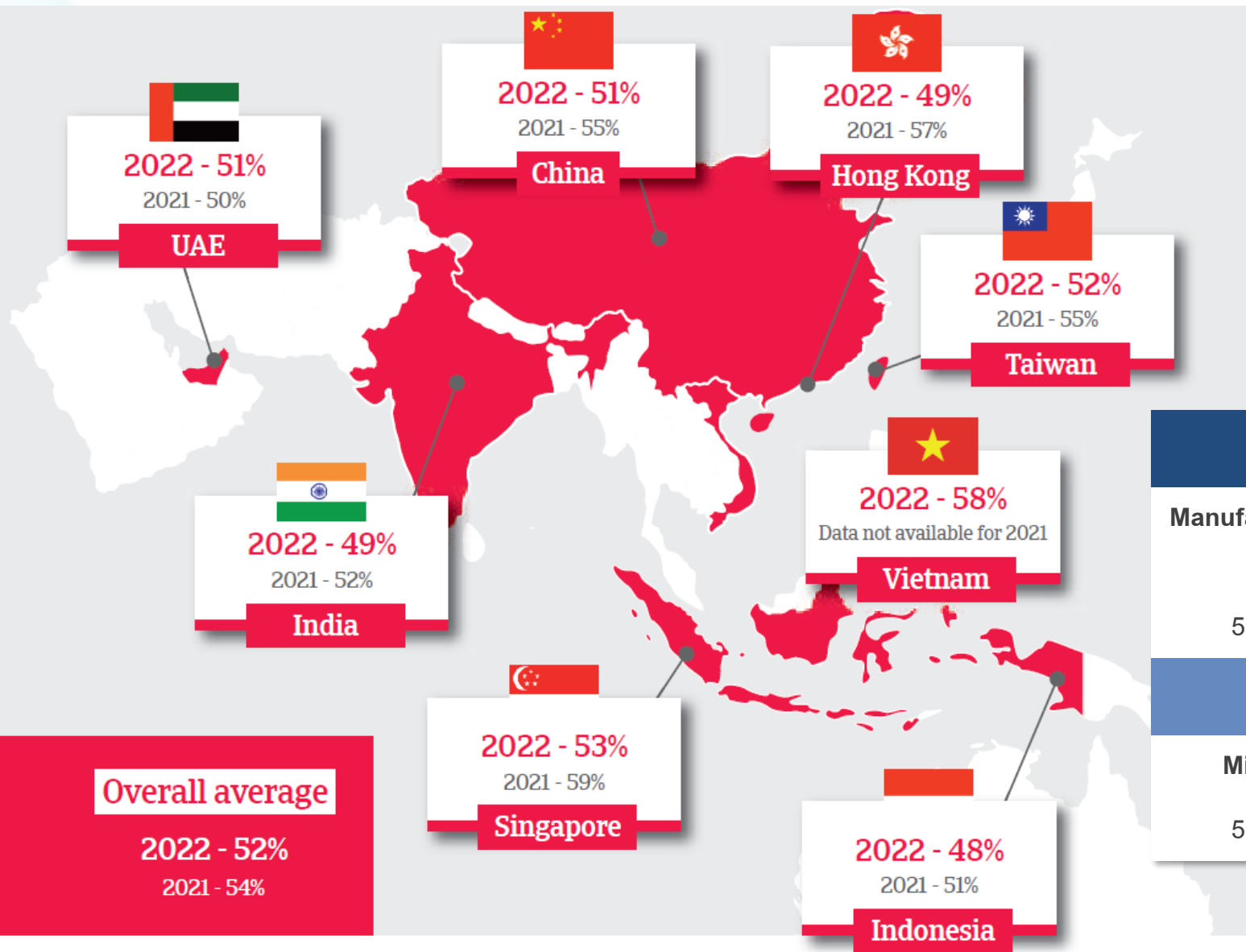
# Credit Term

## กับการประกอบธุรกิจของ MSME



# Asia: proportion of total B2B sales made on credit (markets polled in Asia)

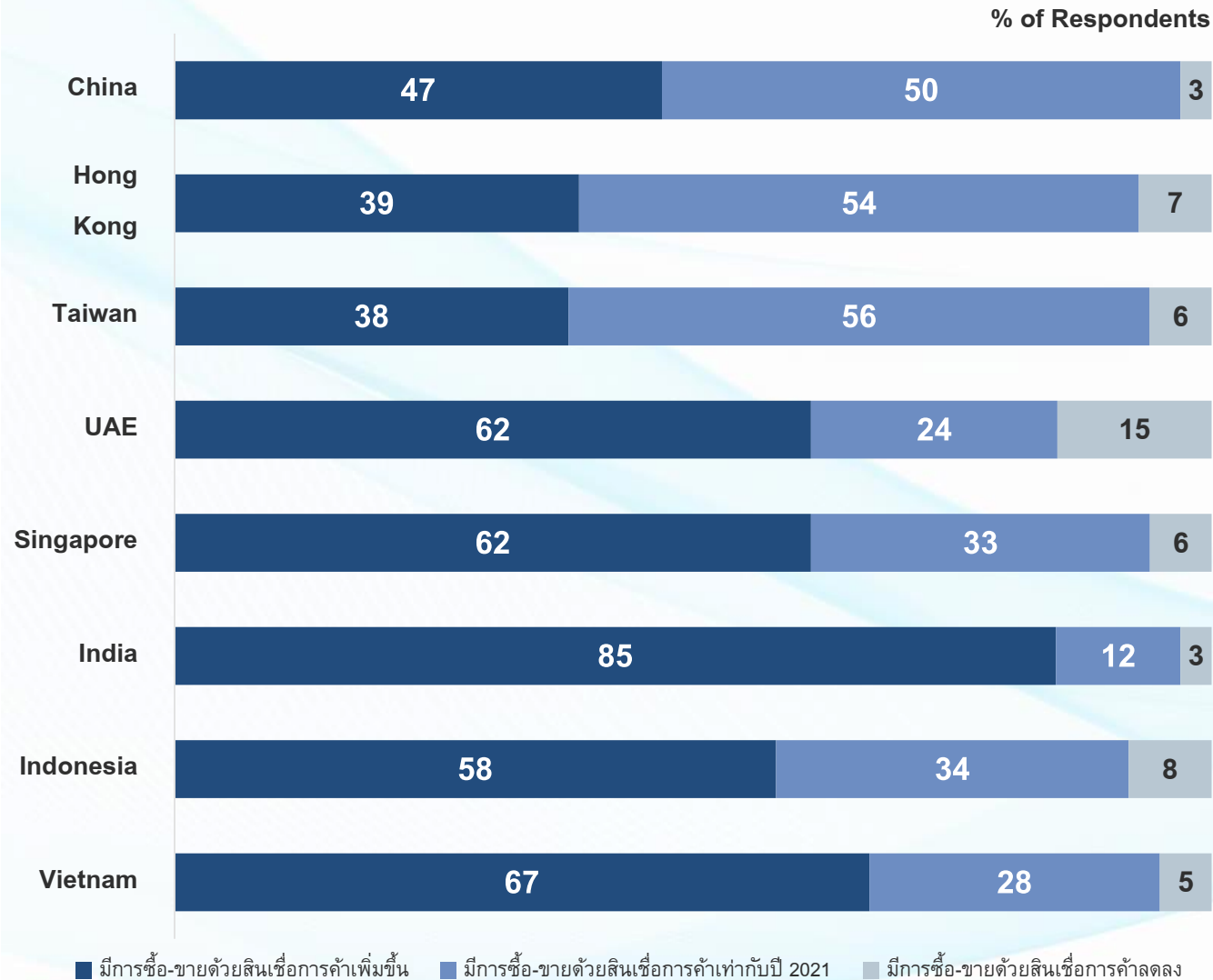
compared with 2021 survey



ธุรกิจในกลุ่มประเทศเอเชียกว่าครึ่งหนึ่ง มีการใช้สินเชื่อทางการค้าในการซื้อ-ขาย สินค้าและบริการระหว่างธุรกิจ

Business Sector			
Manufacturing	Wholesale	Retail / Distribution	Services
51%	52%	50%	54%
Business size			
Micro	Small	Medium	Large
50%	51%	50%	55%

## Asia: trading on credit with B2B customers (change from 2021 survey)



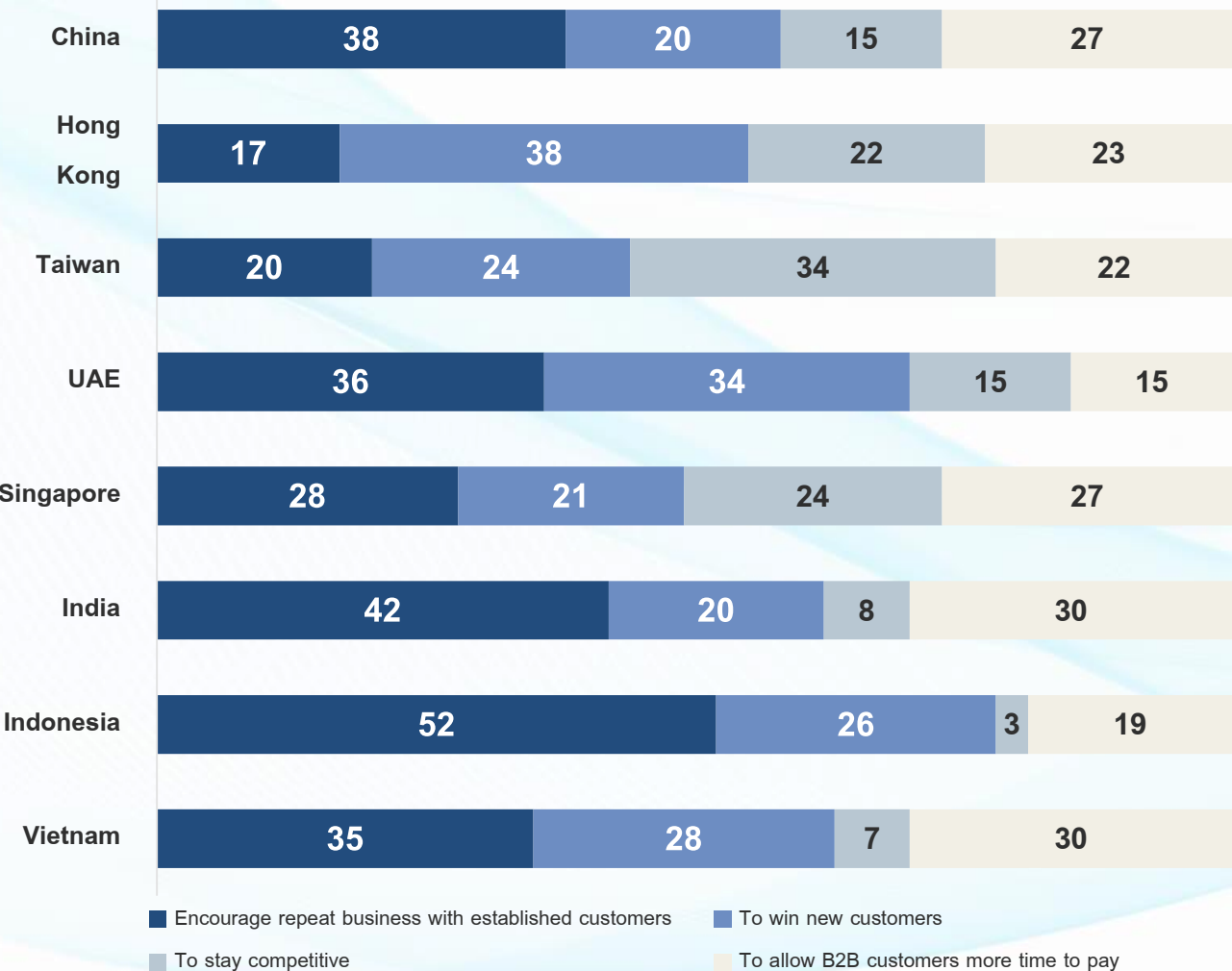
ในปี 2022 ธุรกิจมากกว่าครึ่งหนึ่งในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีการให้สินเชื่อการค้าแก่ลูกค้าที่เป็นธุรกิจด้วยกัน

Business Sector				
การซื้อ-ขายด้วย สินเชื่อการค้า	Manufacturing	Wholesale	Retail / Distribution	Services
เพิ่มขึ้น	57%	57%	53%	61%
เท่ากับปี 2021	38%	32%	40%	30%
ลดลง	4%	10%	6%	7%
Business size				
การซื้อ-ขายด้วย สินเชื่อการค้า	Micro	Small	Medium	Large
เพิ่มขึ้น	35%	52%	62%	64%
เท่ากับปี 2021	47%	36%	34%	33%
ลดลง	14%	10%	3%	2%

# Asia: main reasons for trading on credit with B2B customers during the past 12 months

ธุรกิจส่วนใหญ่ใช้สินเชื่อการค้า เพื่อให้ลูกค้ารายเดิม กลับมาซื้อสินค้าและบริการ และเพิ่มลูกค้าใหม่

% of Respondents



	Business Sector			
	Manufacturing	Wholesale	Retail / Distribution	Services
Encourage repeat business with established customers	34%	30%	30%	38%
To win new customers	28%	35%	19%	21%
To stay competitive	13%	16%	17%	15%
To allow B2B customers more time to pay	25%	19%	25%	26%

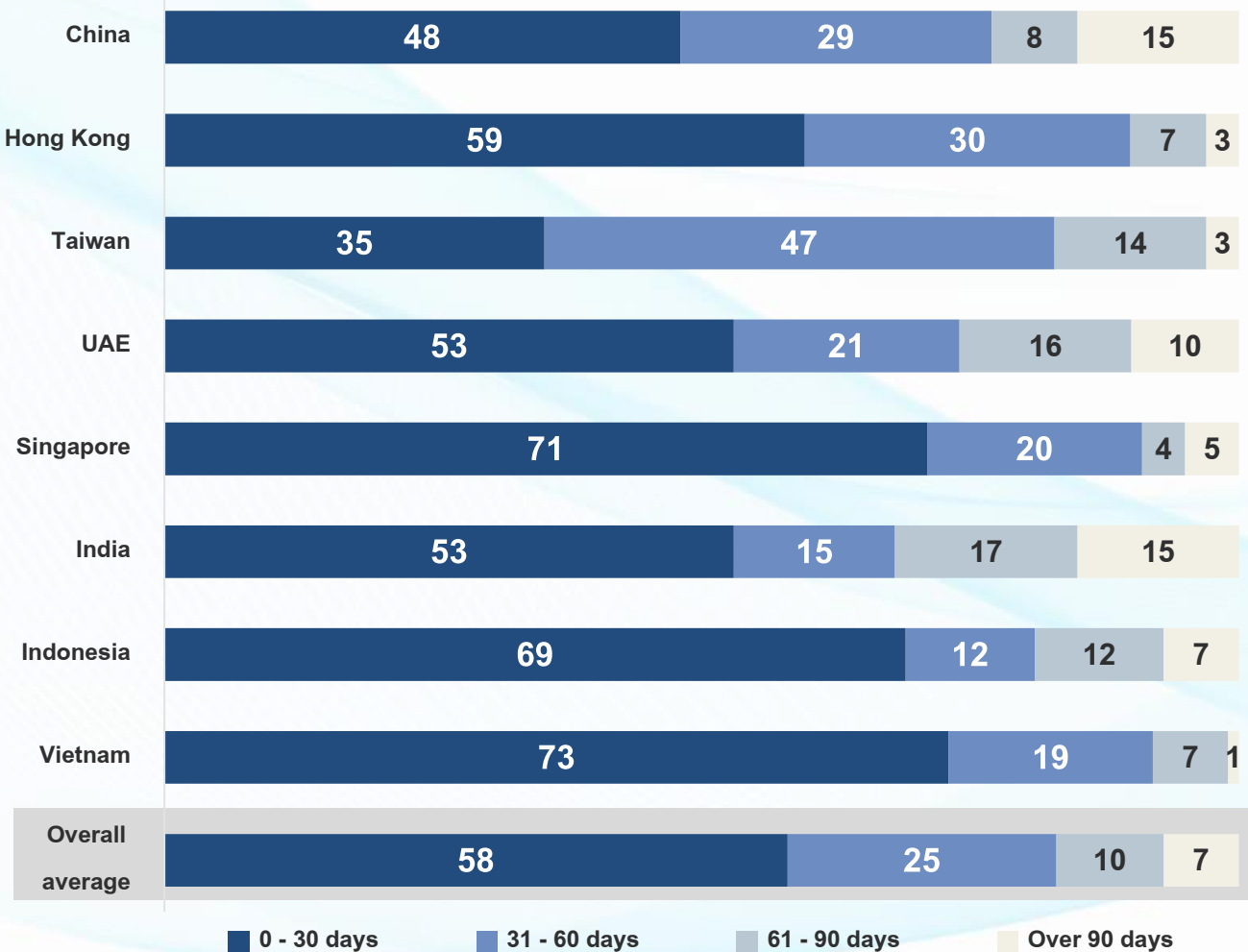
  

	Business size			
	Micro	Small	Medium	Large
Encourage repeat business with established customers	46%	38%	35%	31%
To win new customers	21%	28%	28%	23%
To stay competitive	11%	17%	14%	14%
To allow B2B customers more time to pay	22%	17%	24%	31%

# Asia: B2B payment terms (average days)

ธุรกิจส่วนใหญ่มีการให้ระยะเวลา Credit term < 30 วัน

% of Respondents



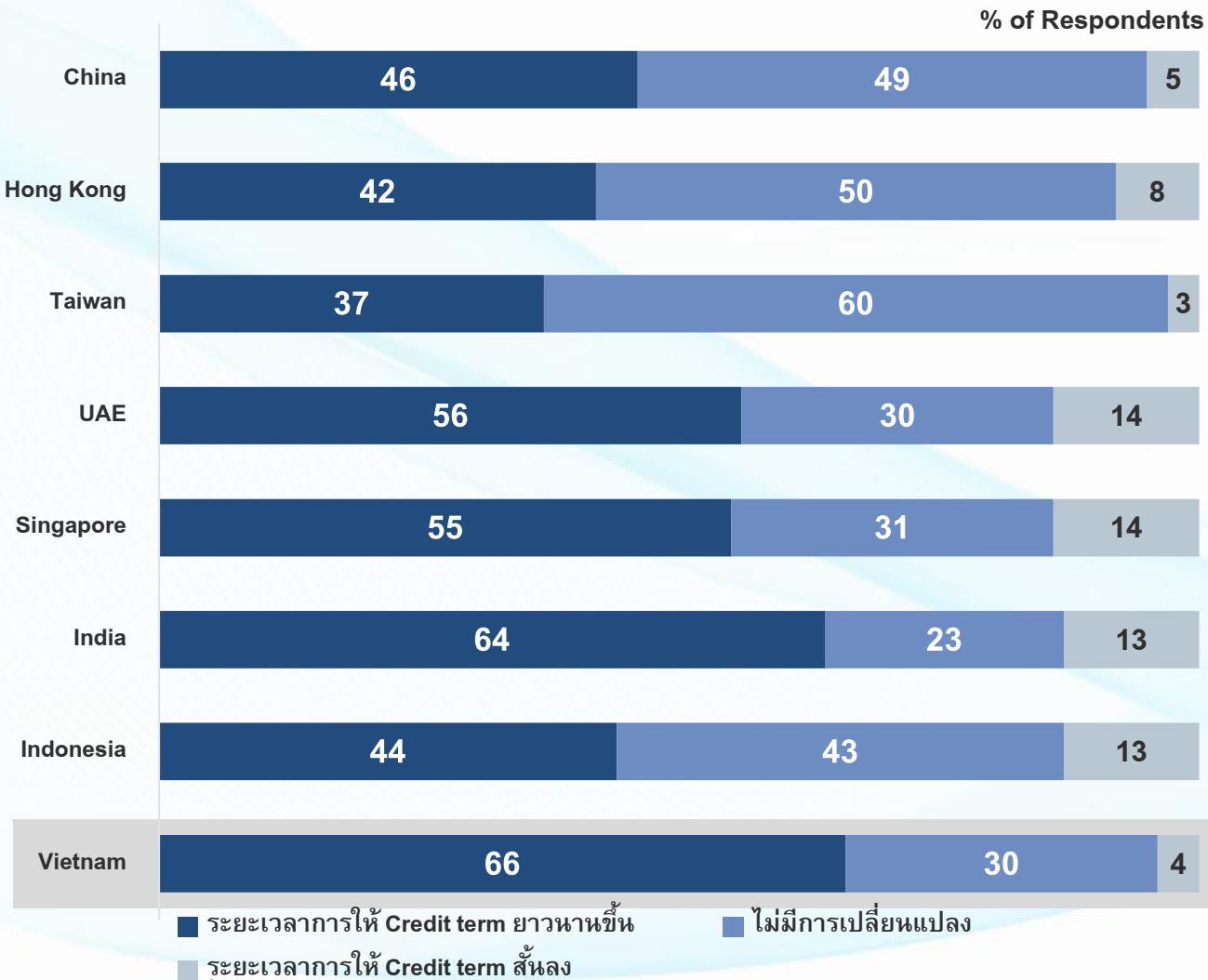
	Business Sector			
	Manufacturing	Wholesale	Retail / Distribution	Services
0 - 30 days	54%	57%	67%	57%
31 - 60 days	27%	29%	18%	25%
61 - 90 days	12%	9%	9%	10%
Over 90 days	8%	6%	6%	9%

	Business size			
	Micro	Small	Medium	Large
0 - 30 days	56%	60%	55%	61%
31 - 60 days	23%	19%	27%	26%
61 - 90 days	12%	10%	11%	9%
Over 90 days	9%	10%	7%	4%

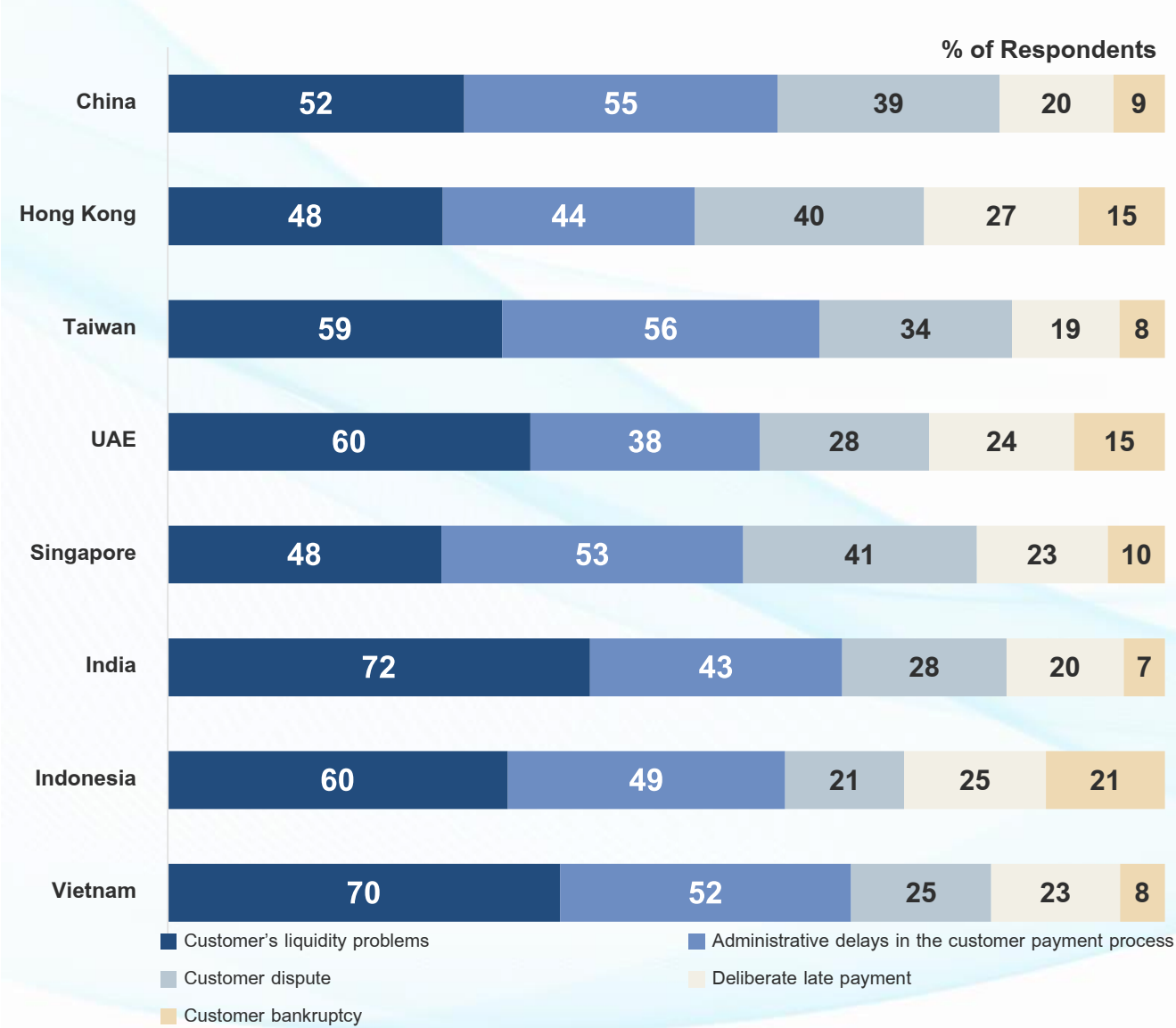
# Asia: change of B2B payment terms (average days) during the past 12 months

ธุรกิจบางประเทศมีการให้ระยะเวลา Credit term กับคู่ค้าที่ยาวนานขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา



Business Sector				
ระยะเวลาการให้ Credit term	Manufacturing	Wholesale	Retail / Distribution	Services
ระยะเวลาที่ยาวนานขึ้น	53%	53%	45%	51%
ไม่เปลี่ยนแปลง	39%	36%	47%	37%
ระยะเวลาที่สั้นลง	7%	8%	7%	11%
Business size				
ระยะเวลาการให้ Credit term	Micro	Small	Medium	Large
ระยะเวลาที่ยาวนานขึ้น	45%	50%	52%	54%
ไม่เปลี่ยนแปลง	42%	40%	39%	39%
ระยะเวลาที่สั้นลง	10%	8%	8%	7%

# Asia: main reasons that B2B customers delay invoice payment

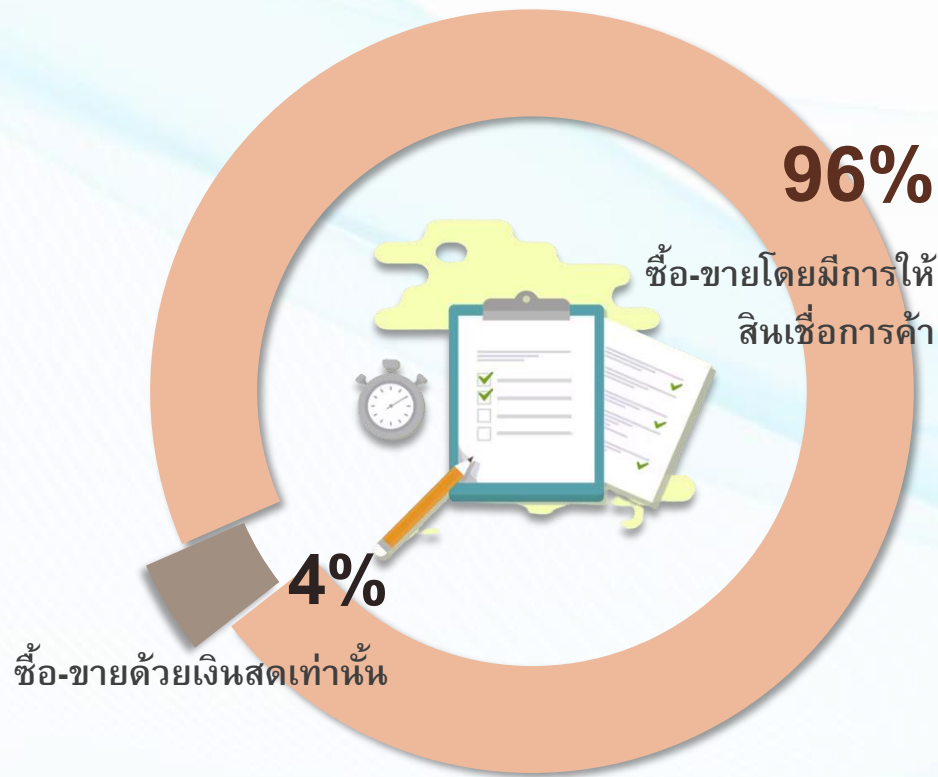


	Business Sector			
	Manufacturing	Wholesale	Retail / Distribution	Services
Customer's liquidity problems	58%	48%	59%	67%
Administrative delays in the customer payment process	37%	31%	26%	25%
Customer dispute	48%	48%	50%	49%
Deliberate late payment	22%	22%	25%	20%
Customer bankruptcy	8%	14%	13%	7%
Business size				
	Micro	Small	Medium	Large
Customer's liquidity problems	57%	57%	56%	64%
Administrative delays in the customer payment process	27%	32%	32%	33%
Customer dispute	46%	48%	50%	48%
Deliberate late payment	24%	21%	23%	21%
Customer bankruptcy	12%	11%	10%	6%

ธุรกิจส่วนใหญ่ในประเทศไทยมีการซื้อ-ขายในรูปแบบของการให้สินเชื่อการค้า และ MSME ได้รับชำระหนี้จากคู่ค้า โดยเฉลี่ยเพิ่มเป็น 60 วัน

## ผลการสำรวจทัศนคติของผู้ประกอบการ MSME ต่อสถานการณ์ปัญหาการให้ระยะเวลาสินเชื่อการค้า (Credit Term)

ระยะเวลา Credit term ที่ MSME ได้รับชำระหนี้จากคู่ค้าเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว เทียบกับ 60 วันโดยเฉลี่ย และในบางธุรกิจขยายไปสูงถึง 120 วัน



ปี 2559: 30 - 45 วัน

ปี 2563: 60 - 120 วัน

- ระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า จึงเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของธุรกิจ
- MSME ที่ทำธุรกิจหรือเป็นคู่ค้า (Supplier) ให้กับธุรกิจขนาดใหญ่ มักจะถูกขยายระยะเวลา Credit term ให้ยาวนานขึ้น ผ่านการใช้อำนาจการต่อรองที่เหนือกว่า

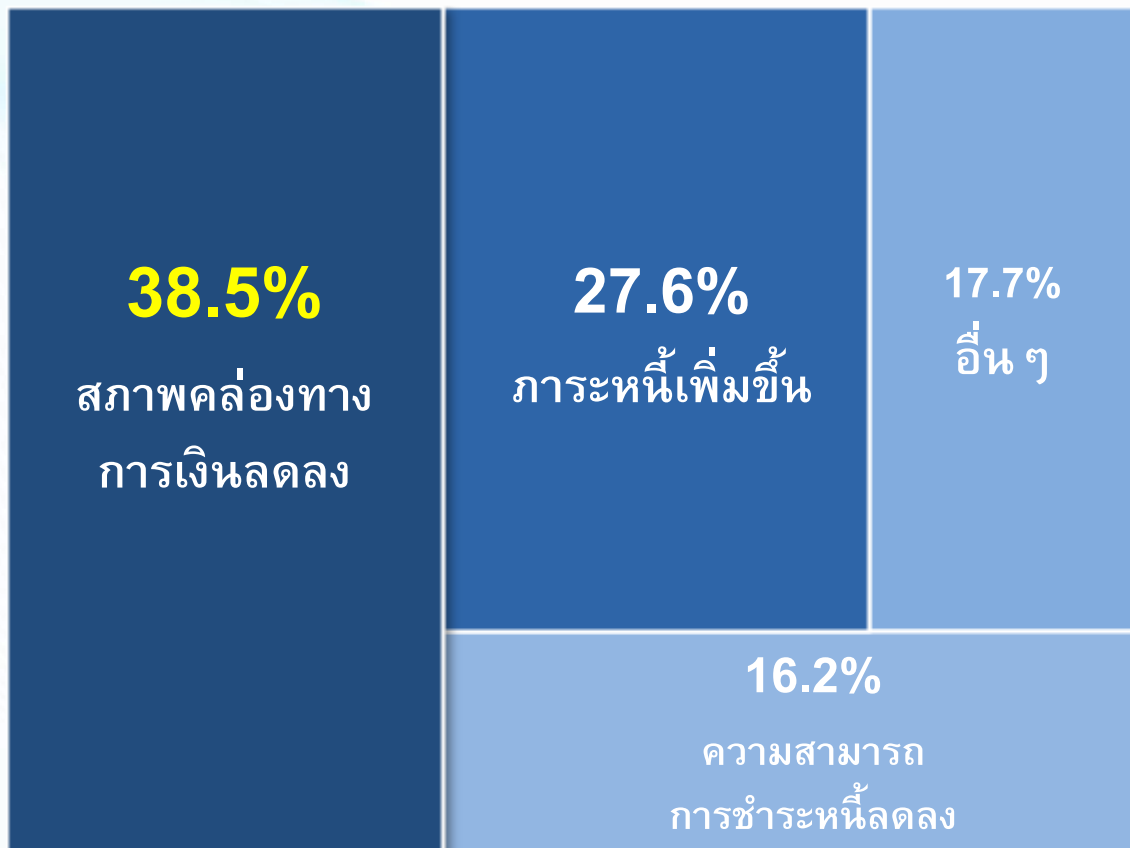
ที่มา: เอกสารการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit term) ในประเทศไทย ภายใต้คณะทำงานด้านการลดความเหลื่อมล้ำและลดอุปสรรคจากกฎหมายและกฎเกณฑ์ของภาครัฐ (Regulation & Incentive) คณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

หมายเหตุ: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กลุ่มตัวอย่างจากสมาชิกสภาหอฯ จำนวน 422 ราย สํารวจเมื่อ 26-29 กุมภาพันธ์ 2563 กระจายตัวครอบคลุมทุกภูมิภาคและทุกอุตสาหกรรม

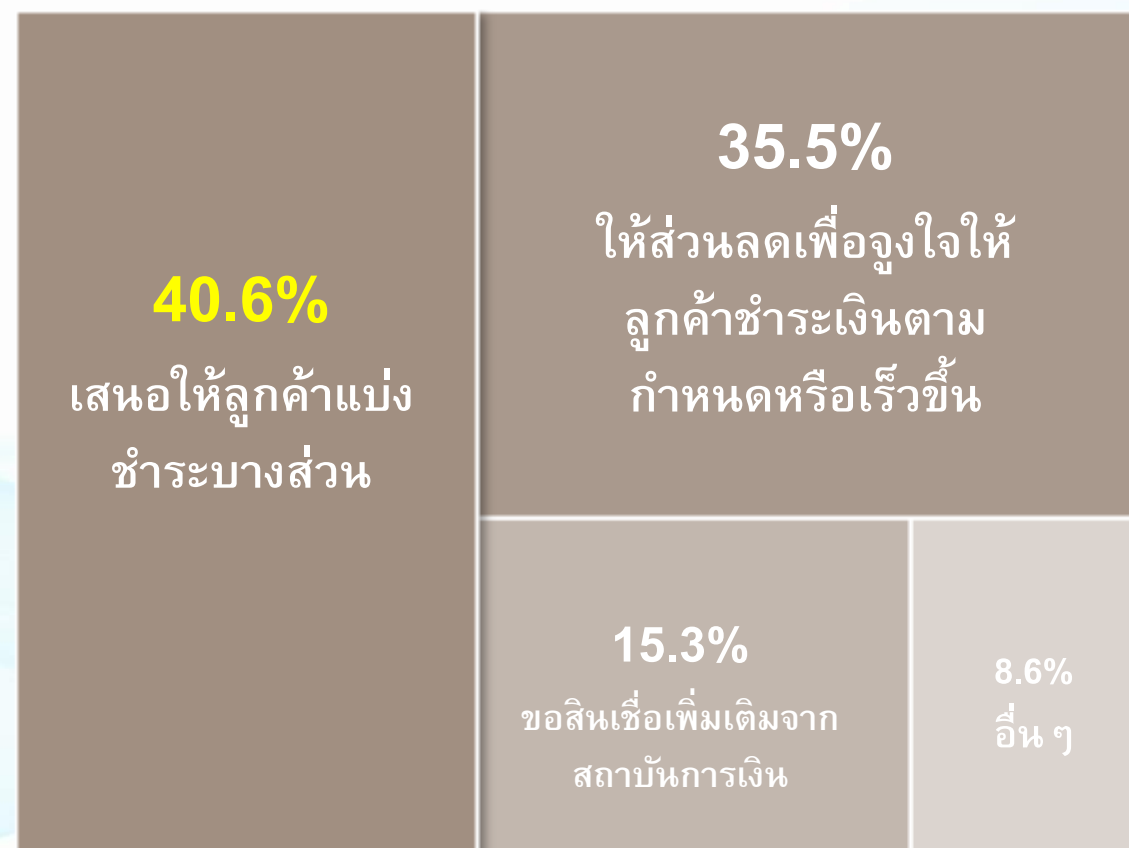


# MSME มีสภาพคล่องทางการเงินลดลงจากการผลิตชำระหนี้ จึงต้องเสนอทางเลือกสำหรับการแบ่งชำระ และการให้ส่วนลดเพื่อจูงใจให้ชำระหนี้

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับ MSME หากคู่ค้าผิดชำระหนี้  
ตามการให้ระยะเวลาของ Credit term



แนวทางที่ MSME ใช้เพื่อให้คู่ค้าชำระหนี้  
ตามการให้ระยะเวลาของ Credit term



ที่มา: เอกสารการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit term) ในประเทศไทย ภายใต้คณะทำงานด้านการลดความเหลื่อมล้ำและลดอุปสรรคจากกฎหมายและกฎเกณฑ์ของภาครัฐ (Regulation & Incentive) คณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

หมายเหตุ: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กลุ่มตัวอย่างจากสมาชิกสภาหอฯ จำนวน 422 ราย สํารวจเมื่อ 26-29 กุมภาพันธ์ 2563 กระจายตัวครอบคลุมทุกภูมิภาคและทุกอุตสาหกรรม

# Case Study

แนวปฏิบัติ



กฎหมาย



## เงื่อนไขระยะเวลาของ Credit term

ภายใน 60 วัน  
(ในมูลค่า 95% ของ Invoice)

ภายใน 30 วัน

ภายใน 60 วัน  
โดยขึ้นอยู่กับบริบทของแต่ละประเทศ

ภายใน 30 วัน  
หรือสูงสุดไม่เกิน 60 วัน

## บทลงโทษ

- ตัด/ลดสิทธิการทำธุรกิจร่วมกับภาครัฐ
- เพิกถอน Certificate

- เพิกถอน Certificate

- เสียค่าปรับเป็นดอกเบี้ยยจ่าย
- ชดเชย Recovery cost ขั้นต่ำ 40 ยูโร

- จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ระยะ 1 ปี  
ตามอัตราราคาตลาด

เน้น 'ความสมัครใจ' ในการปฏิบัติตาม จึงไม่มีบทลงโทษทางกฎหมาย โดยผู้เข้าร่วมจะได้รับ Certificate ที่มีสิทธิประโยชน์ด้านต่างๆ

โดยเริ่มบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 2563 และมีผลกับภาครัฐ สถาบันการเงิน และธุรกิจขนาดใหญ่ที่ทำธุรกิจร่วมกับ SMEs

# ประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า เรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้า ที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) กรณีผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ

## นิยาม

“ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises หรือ SMEs)”

- การผลิตสินค้า มีการจ้างงานไม่เกิน 200 คน และมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 500 ล้านบาท
- การให้บริการ กิจการค้าส่งหรือกิจการค้าปลีก มีการจ้างงานไม่เกิน 100 คน และมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 300 ล้านบาท

“**สินเชื่อการค้า**” หมายความว่า ข้อตกลงในการให้สินเชื่อการค้าระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งเป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการกับผู้ซื้อสินค้าหรือบริการ ซึ่งรวมถึง การฝากขาย (Consignment) หรือการซื้อขายในลักษณะอื่นใด และจะมีการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการภายหลังตามเงื่อนไขและระยะเวลาที่ตกลงกันไว้เป็นหนังสือ

“**ระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)**” หมายความว่า ระยะเวลาที่ผู้ขายสินค้าหรือบริการให้ผู้ซื้อสินค้าหรือบริการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการภายในระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ โดยมีหลักฐานเป็นหนังสือ

## ระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)



- ภาคการค้า ภาคการผลิต และภาคบริการ **ไม่เกิน 45 วัน** เว้นแต่ได้มีการตกลงระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าที่น้อยกว่าอยู่ก่อนแล้ว
- ภาคการค้า ภาคการผลิต และภาคบริการ เฉพาะที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรแปรรูปขั้นต้นที่มีกระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน **ไม่เกิน 30 วัน** เว้นแต่ได้มีการตกลงระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าที่น้อยกว่าอยู่ก่อนแล้ว

# พฤติกรรมที่อาจเข้าข่ายเป็นลักษณะการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม

## ในกรณีเกี่ยวข้องกับทำให้สินเชื่อการค้า



**การประวิงเวลา** จ่ายค่าสินค้าหรือบริการเกินกว่าระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ที่กำหนดโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร กล่าวคือ เมื่อถึงกำหนดระยะเวลาที่ต้องชำระเงินแล้ว ผู้ซื้อกลับประวิงเวลาไม่ยอมชำระหนี้โดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ทำให้ระยะเวลาที่ต้องได้รับชำระเงินขยายออกไป ซึ่งอาจมีความผิดตามกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้า เช่น การอ้างเหตุว่าไม่อาจชำระหนี้ได้เนื่องจากยังไม่ได้รับอนุมัติ ทั้งที่ได้รับสินค้าครบตามจำนวนและคุณภาพที่ตกลงกัน เป็นต้น



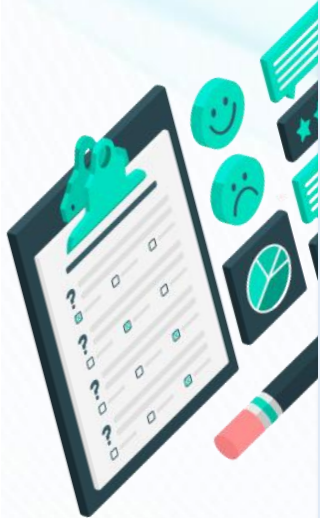
**การเปลี่ยนแปลงระยะเวลา** การให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) หรือเงื่อนไขอื่นภายใต้สัญญาโดยไม่มีเหตุผลอันสมควรหรือไม่มีการแจ้งล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน กล่าวคือ การเปลี่ยนแปลงระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) หรือเงื่อนไขอื่นภายใต้สัญญาไม่ว่าจะโดยการใช้สิทธิฝ่ายเดียว หรือเป็นการตกลงร่วมกับผู้ขายให้เปลี่ยนแปลง แต่หากเป็นไปโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร หรือไม่มีการแจ้งล่วงหน้าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 60 วัน ทั้งนี้ คำว่า **“เงื่อนไขอื่น”** จำกัดอยู่เฉพาะเงื่อนไขอื่น ๆ ที่อาจส่งผลให้ระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าเปลี่ยนแปลงไป เช่น การเพิ่มระยะเวลาในการตรวจรับสินค้าให้ยาวขึ้น ทำให้การเริ่มต้นนับระยะเวลาสินเชื่อการค้าเลื่อนออกไป



**พฤติกรรมในลักษณะอื่น ๆ** อันเป็นการบังคับโดยผู้ประกอบการรายใดซึ่งเป็นคู่ค้ากับ SMEs อย่างไม่เป็นธรรม เนื่องจากผู้ประกอบการซึ่งเป็นคู่ค้าของ SMEs อาจมีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่าจึงอาจกำหนดเงื่อนไขพิเศษเพิ่มเติมได้ เช่น การกำหนดเงื่อนไขพิเศษที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อการค้า ซึ่งอาจเป็นการสร้างภาระอันไม่จำเป็นแก่คู่สัญญาหรือต้องเสียเปรียบอย่างมากในข้อตกลงอื่นๆ อาทิ

- ห้ามจำหน่ายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นหรือลดส่วนลดการค้าที่เคยให้ไว้ตามปกติ เพื่อให้ได้รับชำระสินเชื่อการค้าตามระยะเวลาที่กำหนด
- การไม่กำหนดระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า
- การไม่แสดงขั้นตอนการจ่ายเงินตามแนวทางการค้าปกติให้ชัดเจน
- การเพิ่มเติมเอกสารที่ต้องจัดส่งเพื่อให้ได้รับชำระเงินมากเกินไปตามปกติการค้าของธุรกิจซึ่งเคยปฏิบัติมาก่อน หรือไม่ยอมรับเอกสารเพื่อการแสดงสถานะ SMEs

- หากผู้ประกอบการฝ่าฝืนไม่ปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้าเรื่อง แนวทางพิจารณาการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term)
- กรณีผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ และที่แก้ไขเพิ่มเติม อาจเข้าข่ายมีพฤติกรรมทางการค้าที่เป็นการปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรม อันเป็นความผิดตามมาตรา 57 แห่งพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2560 ประกอบมาตรา 82 ซึ่ง **มีโทษทางปกครองในอัตราค่าปรับไม่เกินร้อยละ 10 ของรายได้ ในปีที่กระทำความผิด**
- กรณีที่นิติบุคคลเป็นผู้กระทำความผิด ถ้าการกระทำความผิดของนิติบุคคลนั้นเกิดจากการสั่งการหรือการกระทำของกรรมการ หรือผู้จัดการ หรือบุคคลใดซึ่งรับผิดชอบในการดำเนินงานของนิติบุคคลนั้นหรือในกรณีที่บุคคลดังกล่าวมีหน้าที่ต้องสั่งการหรือทำการและละเว้นไม่สั่งการหรือไม่ทำการจนเป็นเหตุ ให้นิติบุคคลนั้นกระทำความผิด ผู้นั้นต้องรับโทษตามที่บัญญัติไว้สำหรับความผิดดังกล่าวด้วยตามมาตรา 84
- อย่างไรก็ตาม **การฝ่าฝืนประกาศ** จะเป็นการผิดหรือไม่ขึ้นอยู่กับข้อเท็จจริงที่ปรากฏเป็นรายกรณี กล่าวคือ กรณีพฤติกรรมที่เข้าข่ายเป็นการกระทำความผิดจะต้องพิสูจน์ความเสียหายที่เกิดขึ้น อันจะต้องพิจารณาจากความสูญเสียในทางเศรษฐกิจที่ปรากฏตามข้อเท็จจริง เช่น SMEs มีรายได้ที่ลดลง มีต้นทุนที่เพิ่มขึ้นหรือต้องสูญเสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจหรือไม่อย่างไร เป็นต้น
- **การพิจารณา** กำหนดโทษปรับทางปกครองที่ต้องชำระนั้น เป็นไปตามมาตรา 85 ที่ต้องคำนึงถึงความร้ายแรงแห่งพฤติกรรมที่กระทำผิด โดยพิจารณาข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นในแต่ละกรณี



# ตัวอย่างผลการวิจัยเกี่ยวกับ credit term หรือ trade credit

- The existence of trade credit is often explained as resulting from **asymmetric and imperfect information in product and capital markets.**
- Firms with larger customer bases can reduce the fixed cost allocation per account and may **be able to reduce some variable costs due to bulk discounts.**
- Trade credit terms can therefore be used as a tool to achieve a **variety of marketing objectives.**
- Made **specific investments in the buyer-seller relationship,** either in physical or relationship terms, then it is in their economic interest to act to maintain the buyer in business so long as sufficient future returns are anticipated.
- offering better credit terms when demand is low to increase sales and tightening up credit terms when demand is high.
- Firms attempting to **launch new products or those subject to rapid product developments** may use trade credit as a means of manipulating final price across the product life-cycle.

- **500 firms postal survey** with small businesses defined as those with a turnover less than £2.5 million and/or less than 50 employees.

Credit Period (Days)	% Firms	Policy	% Firms
Cash Terms	4.8 %	Written credit policy	26 %
1 - 29 days	13 %	<b>Set credit limits</b>	<b>63 %</b>
<b>30 days</b>	<b>41 %</b>	Agree terms in writing prior to sale	48 %
31 - 46 days	34 %	Clause to charge interest	28 %
47 – 60 days	4.8 %	Enforce interest charge	10 %
60 days +	2.4 %	Retain ownership of goods	50 %
		Reclaim goods in default	22 %

## Key Finding

- **Small firms are under pressure to conform to industry norms.**
- **Lack of access to finance can also restrict the amount of credit the firm can offer.**
- **Longer term relationships with customers can mitigate the problems of monitoring leading to longer credit periods for regular customers.**

# ตัวอย่างผลการวิจัยเกี่ยวกับ credit term หรือ trade credit

## 1 Enhanced information

- Trade credit can facilitate information flows by giving buyers time to investigate and assess the quality of the product before paying
- Buyers may choose suppliers who offer credit as this is a signal of confidence in product quality and of long-term market presence, therefore acting as an implicit warranty

## 2 Reduced transaction costs

- customers can be invoiced at regular intervals rather than after each order, reducing cash handling costs
- it can reduce treasury costs by improving cashflow management

## 3 Pricing

- suppliers can manipulate prices offered to different customers in response to fluctuations in demand
- suppliers may allow a customer to pay after the agreed date without penalty

## 4 Reliable financing

- the provision of credit to small companies is widely recognized as enabling SMEs to start-up and grow successfully

## 5 Marketing and customer relations

- Trade credit gives them the opportunity to demonstrate their capabilities both as suppliers, through their credit terms, and as customers via their payment behavior.
- Negotiating trade credit provides opportunities for personal contact and the ability to indirectly obtain information about customers' creditworthiness.



# ตัวอย่างผลการวิจัยเกี่ยวกับ credit term หรือ trade credit

## Key Finding

- 188 of 1,043 UK MSME by questionnaires

## Regulatory/statutory regimes

- Commercial Debts (Interest) Acts, creditors can charge interest at up to **8% over the standard bank rate in 2002.**
- Between 1999 and 2004 the number of firms using the legislation was consistently low.
- By 2002, although 79% of firms were aware of the different phases of the legislation, only 5% of MSME used it.
- Most SMEs do not expect the legislation to make any difference to their customers' payment patterns: **only 24% think the legislation may help.** It is therefore unsurprising **that only 31% of our respondents make their customers aware of their rights to charge interest.**
- There is a positive correlation between credit terms that mention interest charges and firm size: **larger firms are more likely to include these statements in their credit terms than smaller ones are.**
- Suppliers may fear losing sales if they charge statutory interest more than late payment.
- Large businesses were the worst late payment offenders: **44% of respondents were “very often” or “always” paid late by larger customers.**

## Credit management failures

- One of the main factors in late payment is **the mismanagement of and passive role assigned to trade credit in organizations.**
- **More than 61%** of respondents reported **that late payment was a “serious” or “very serious”** problem for their businesses.
- **54% of micro, 80% of small and 73.8% of medium** companies were paid at least **40 days beyond** the normal payment term of 30 days.
- The **larger the firms the fewer debtor days** beyond the due date: firms with an annual turnover of .£50m have an average DSO of 11 days faster than those with a turnover of between £10m and £19.9m
- Only 46.8% of respondents had a written credit policy.





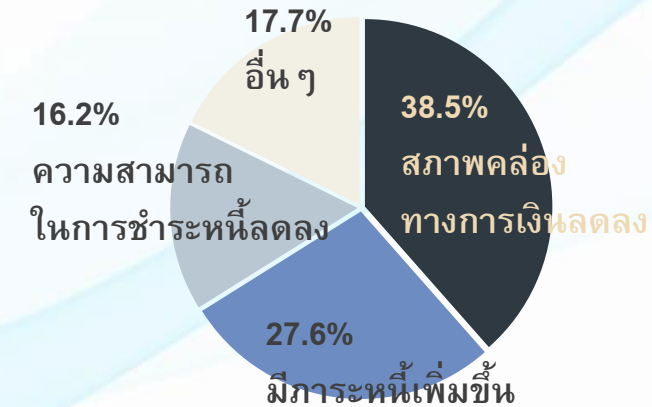
# ข้อเสนอแนะการกำหนดเกณฑ์มาตรฐานระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit term) ในประเทศไทย, ธนาคารแห่งประเทศไทย

## Key Fact

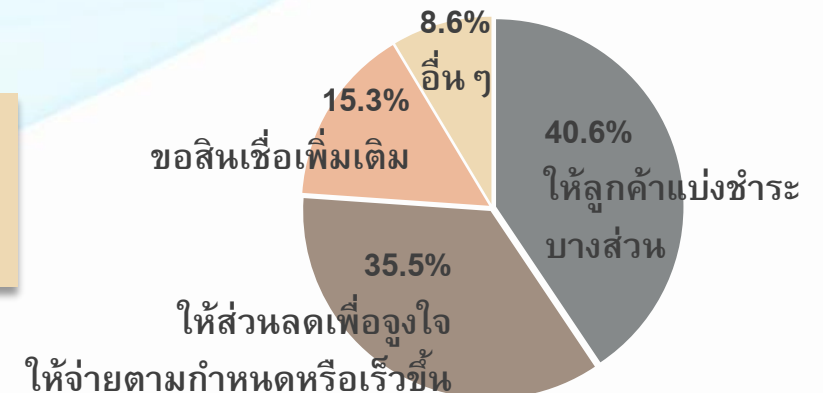
- **ร้อยละ 96** ของการทำธุรกิจในรูปแบบ B2B มีการให้สินเชื่อแก่คู่ค้าที่ซื้อ-ขายสินค้าและบริการร่วมกัน
- นับตั้งแต่ปี 2559 ระยะเวลา Credit term ของภาคธุรกิจในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น
- ปี 2563 ได้เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวมาอยู่ที่ **60 วันโดยเฉลี่ย** และในบางธุรกิจขยายไป **สูงถึง 120 วัน**
- MSME ที่ทำธุรกิจหรือเป็นคู่ค้า (Supplier) ให้กับธุรกิจขนาดใหญ่มีความเสี่ยงสูงที่จะเผชิญปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน เนื่องจากมักจะถูกต่อรองขยายระยะเวลา Credit term ให้ยาวนานขึ้นผ่านการใช้อำนาจการต่อรองที่เหนือกว่า
- ข้อมูลงบการเงินของบริษัทจดทะเบียนในปี 2559 พบว่า **ระยะเวลา Credit term ของบริษัทขนาดใหญ่อยู่ที่ประมาณ 55 วัน** และสำหรับ **บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ฯ จะนานถึง 62 วัน** ซึ่งสูงกว่าระยะเวลา Credit term โดยเฉลี่ยของภาคธุรกิจโดยรวมในปี 2559 ซึ่งอยู่ที่ **ประมาณ 30 – 45 วัน**
- ระยะเวลา Credit term ของ MSME ที่มีการเปลี่ยนแปลงไม่มากนักสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME สามารถบริหารกระแสเงินสดได้อย่างเพียงพอหากค้าขายร่วมกับ MSME ด้วยกัน **แต่สภาพคล่องทางการเงินนั้นจะลดลงเมื่อค้าขายกับธุรกิจขนาดใหญ่**

ประเภทนิติบุคคล	สัดส่วนจำนวนธุรกิจ	ระยะเวลาการจ่ายหนี้ (Credit term)
ห้างหุ้นส่วน	25.1%	18 วัน
บริษัท	74.7%	48 วัน
มหาชน (ในตลาดหลักทรัพย์)	0.1%	62 วัน

ผลกระทบจากการขอขยายระยะเวลาในการชำระหนี้



รูปแบบการปรับตัวเมื่อระยะเวลา Credit term เพิ่มขึ้น



# การสำรวจความคิดเห็นแบบเร่งด่วน (Quick Survey/Poll)

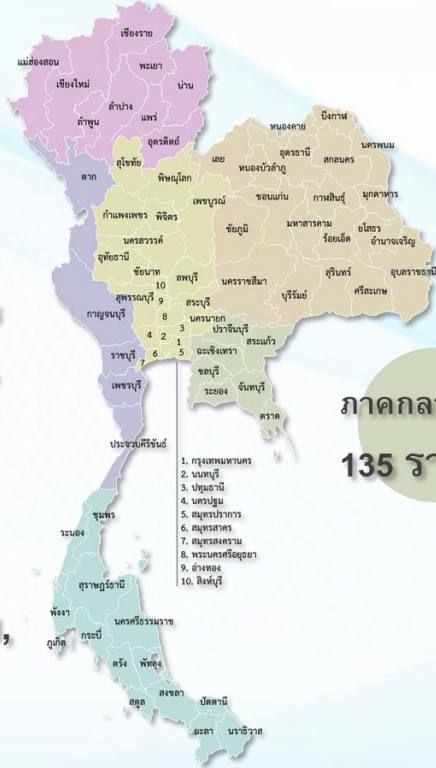
## กลุ่มเป้าหมายของการสำรวจ

- MSME จำนวน 500 ราย ที่มีการค้าหรือบริการในรูปแบบการให้สินเชื่อการค้า (Credit term)
- ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค
- มีการกระจายตามขนาดของธุรกิจ

ภาคเหนือ  
84 ราย, 17%

กรุงเทพมหานคร  
90 ราย, 18%

ภาคใต้  
66 ราย,  
13%



ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ  
125 ราย, 25%

ภาคกลางและตะวันออก  
135 ราย, 27%



วิสาหกิจรายย่อย  
148 แห่ง, 30%



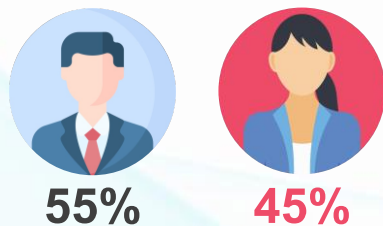
วิสาหกิจขนาดย่อม  
305 แห่ง, 61%



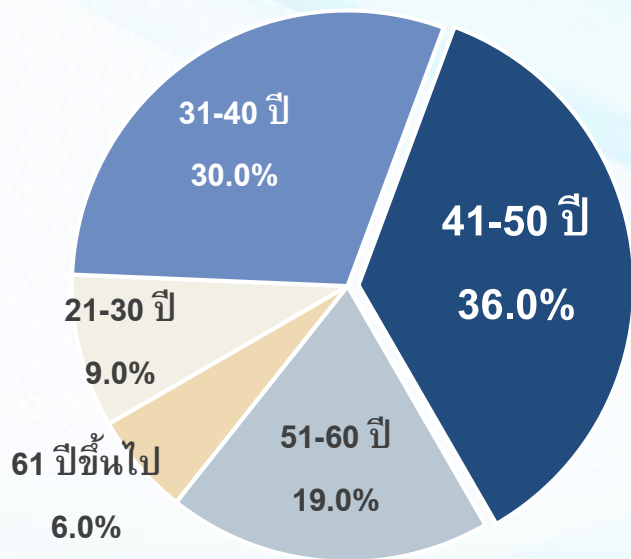
วิสาหกิจขนาดกลาง  
47 แห่ง, 9%

# ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

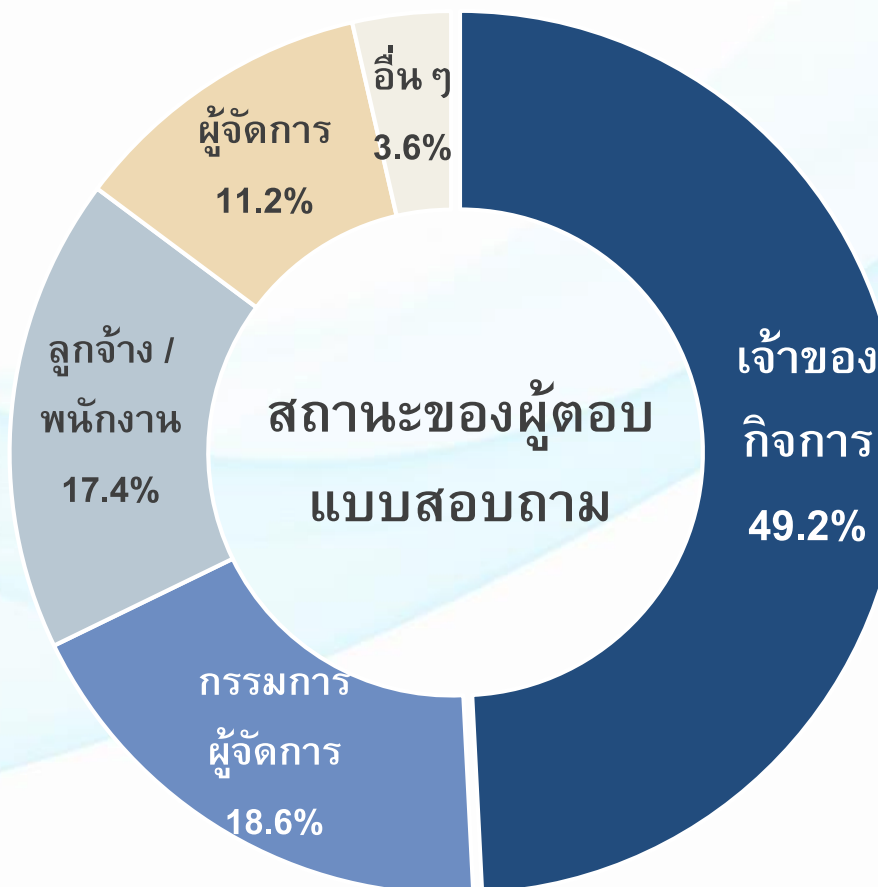
## เพศ



## อายุ

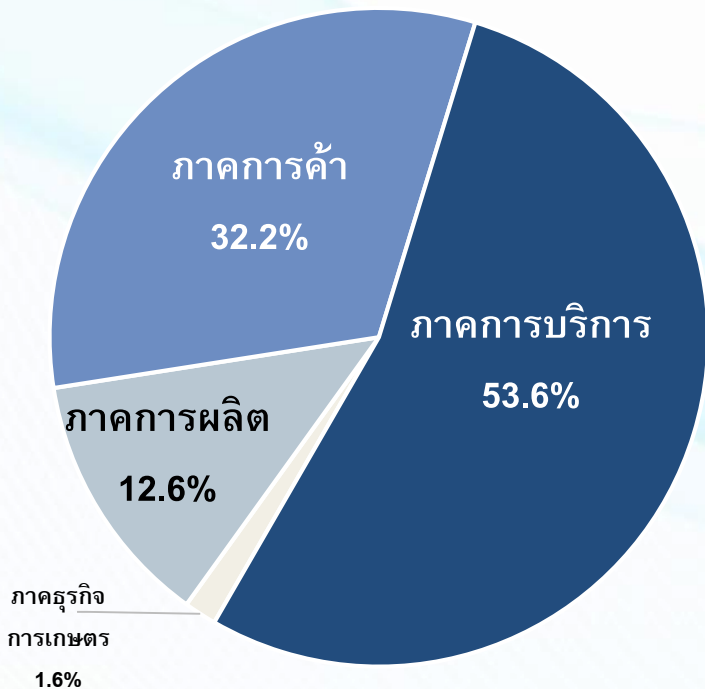


ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ กรรมการผู้จัดการ และผู้จัดการ จึงสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับ Credit term ได้อย่างถูกต้อง

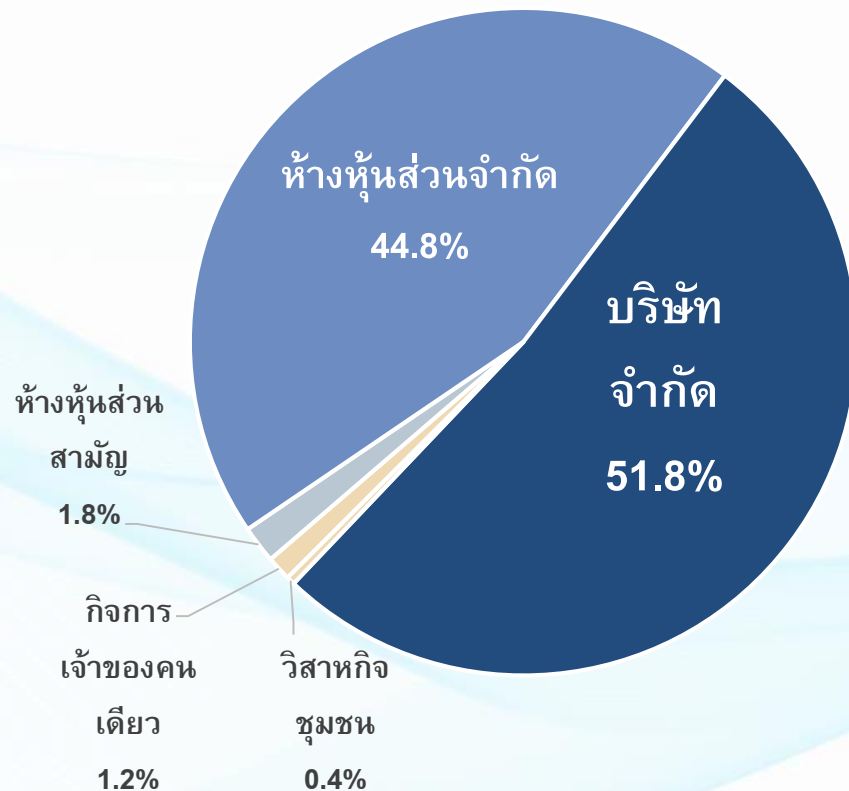


# ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

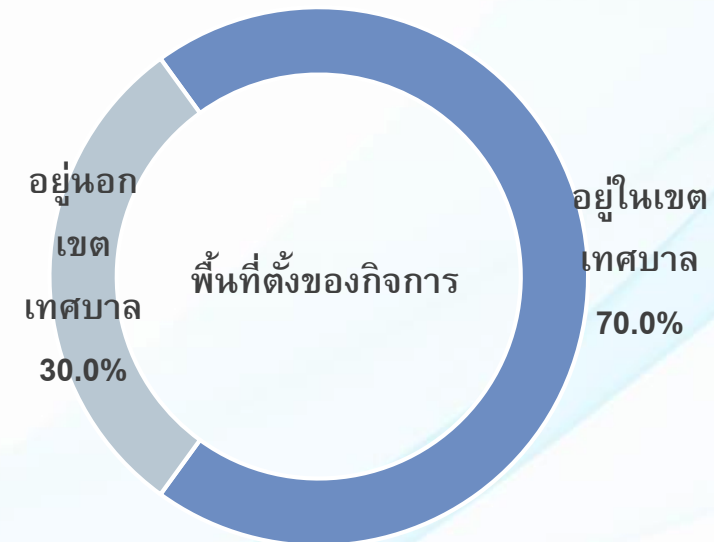
## ประเภทธุรกิจ



## ลักษณะของกิจการ

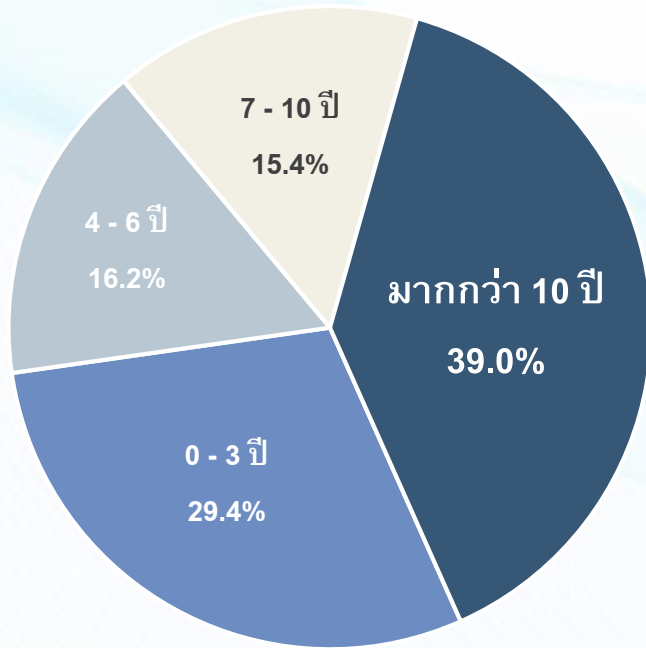


## พื้นที่ตั้งกิจการ



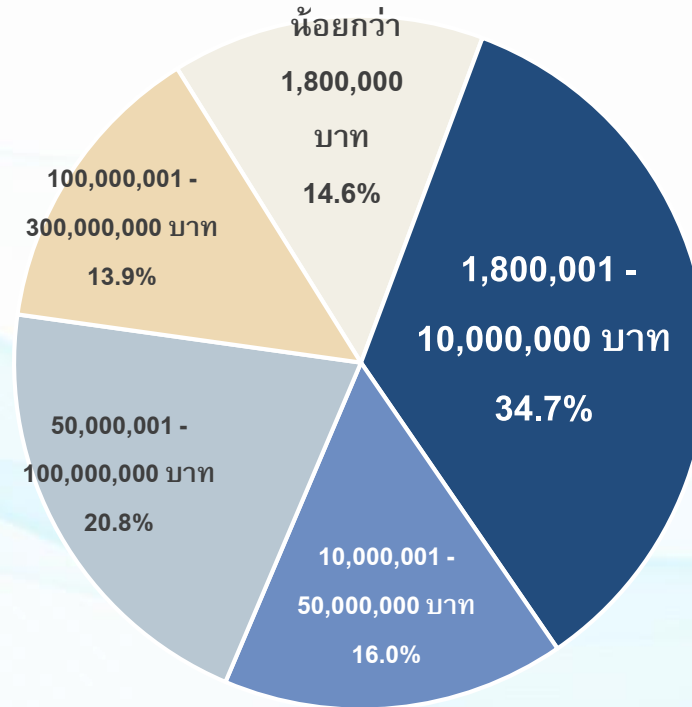
# ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

## จำนวนปีที่กิจการประกอบธุรกิจ



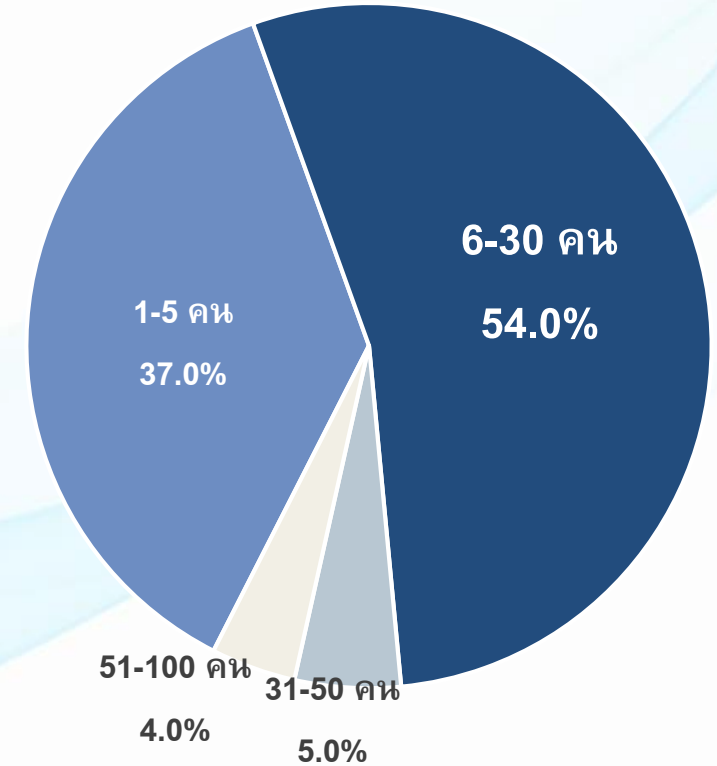
เฉลี่ย 8.3 ปี

## รายได้ของธุรกิจต่อปี



เฉลี่ย 17,648,800 บาทต่อปี

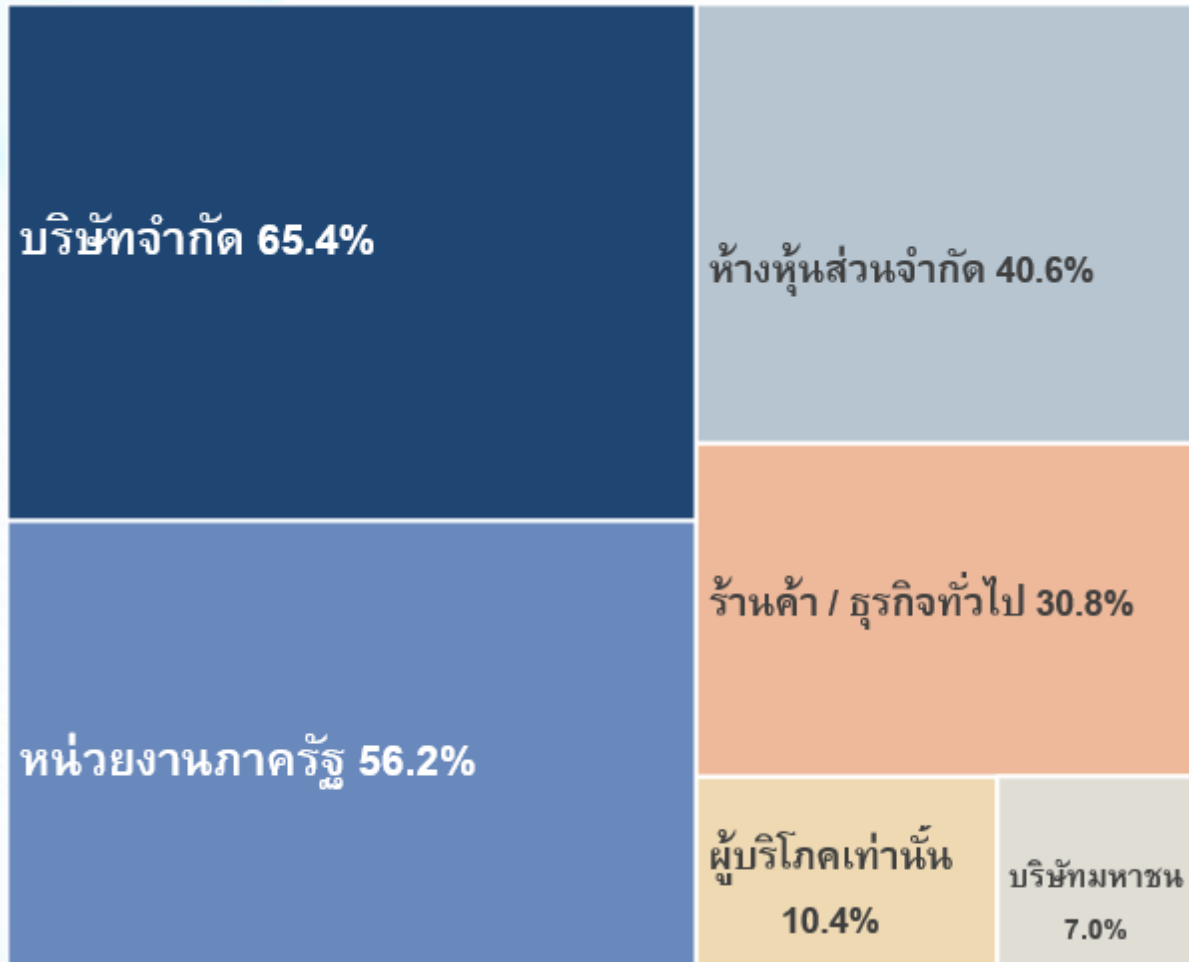
## จำนวนแรงงาน



เฉลี่ย 16.52 คนต่อแห่ง

# คู่ค้าของธุรกิจที่มีการให้ Credit term

MSME ส่วนใหญ่มีคู่ค้าเป็น MSME ด้วยกัน มากกว่า เป็นคู่ค้ากับผู้ประกอบการรายใหญ่



หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

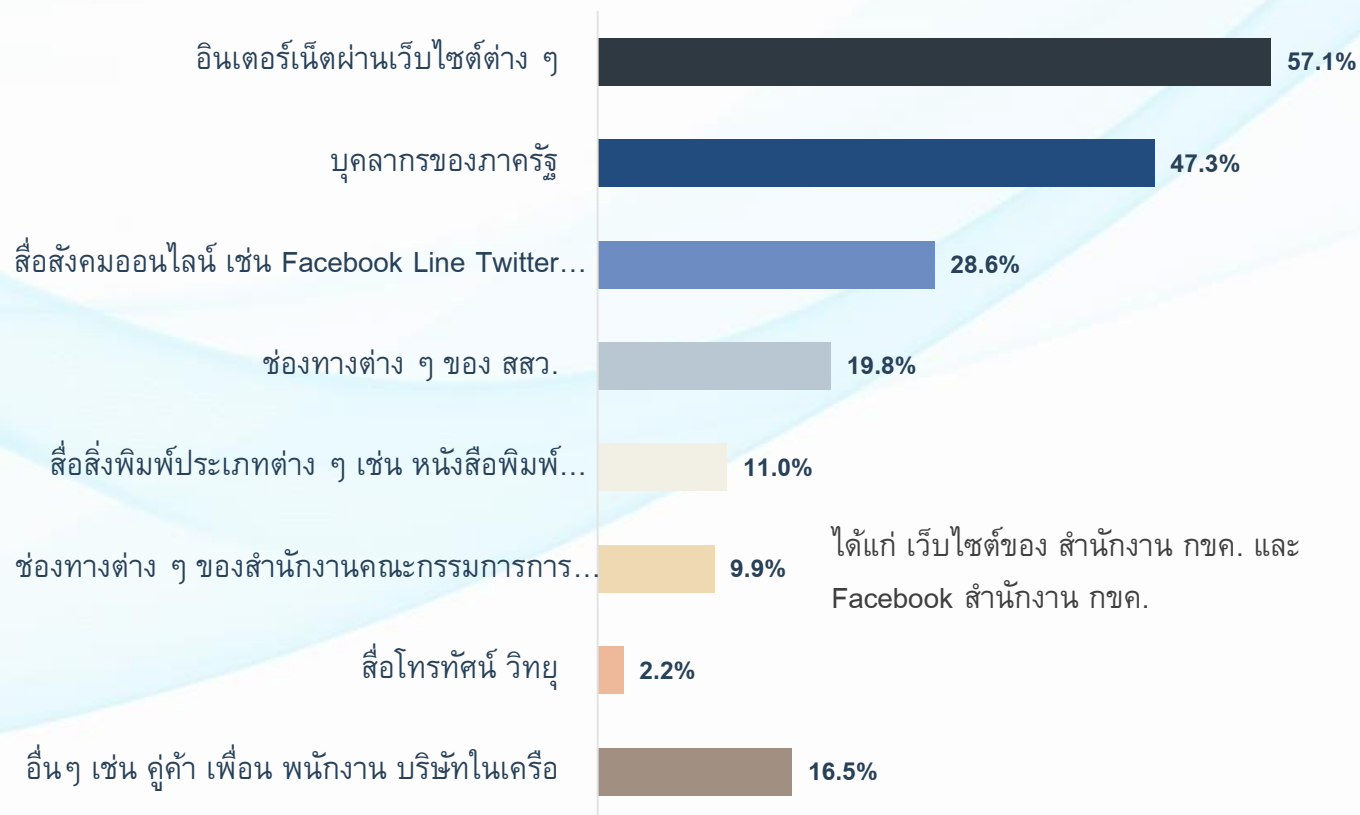
# ช่องทางที่ MSME รับทราบถึงประกาศ Credit term



- MSME ส่วนใหญ่ ไม่ทราบถึงการบังคับใช้กฎหมายตามประกาศ Credit term อาจทำให้เกิดการปฏิบัติตามประกาศ ไม่ถูกต้อง
- สื่อสังคมออนไลน์เป็นช่องทางสำคัญในการเผยแพร่ความรู้ความเข้าใจต่อประกาศ Credit term



## ช่องทางรับทราบข้อมูล



## ระยะเวลาการให้ Credit term เปรียบเทียบก่อนและหลัง ประกาศ Credit term

- ภายหลังประกาศ MSME มีการขยายระยะเวลาการให้ Credit term เพิ่มขึ้น อาจเนื่องมาจากการเป็นช่วงที่ธุรกิจกำลังฟื้นตัว หลังเกิดโควิด การได้รับระยะเวลาที่เพิ่มขึ้น จะช่วยเพิ่มสภาพคล่องให้กับคู่ค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็น MSME ด้วยกัน

### ก่อนประกาศ

78.8% มีระยะเวลาการให้ Credit term  $\leq$  30 วัน  
6.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน  
11.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 46 – 60 วัน  
3% มีระยะเวลาการให้ Credit term > 60 วัน

**ระยะเวลาเฉลี่ย 34.20 วัน**

### หลังประกาศ

75.2% มีระยะเวลาการให้ Credit term  $\leq$  30 วัน  
8.4% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน  
12.2% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 46 – 60 วัน  
4.2% มีระยะเวลาการให้ Credit term > 60 วัน

**ระยะเวลาเฉลี่ย 35.48 วัน**

หมายเหตุ: ก่อนประกาศ หมายถึง ช่วงเวลา ปี 2560 – 2562 และหลังประกาศ หมายถึง ปี 2565



# ระยะเวลาการให้ Credit term เปรียบเทียบก่อนและหลัง ประกาศ Credit term

- ภาคการค้าและภาคการบริการ มีการขยายระยะเวลา Credit term มากกว่า 45 วัน
- ภาคการผลิตมีการเปลี่ยนแปลงระยะเวลาการให้ Credit term ที่ดีขึ้น

## ก่อนประกาศ

ภาคการค้า เฉลี่ย 33.6 วัน	81.2% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 7.3% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>11.5% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
ภาคการผลิต เฉลี่ย 39.0 วัน	71.9% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 6.3% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>21.9% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
ภาคบริการ เฉลี่ย 34.6 วัน	79.1% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 5.7% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>15.2% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>

เฉลี่ย 34.7 วัน

เฉลี่ย 37.1 วัน

เฉลี่ย 35.6 วัน

## หลังประกาศ

77.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 8.5% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>13.9% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
75.0% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 9.4% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>15.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
73.4% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 7.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>18.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>

# ระยะเวลาการให้ Credit term เปรียบเทียบก่อนและหลัง ประกาศ Credit term

- ธุรกิจรายย่อย และขนาดย่อม มีการขยายระยะเวลาการให้ Credit term
- ธุรกิจขนาดกลางมีการปฏิบัติตามประกาศ เรื่องระยะเวลาการให้ Credit term ที่ดีอยู่แล้ว

## ก่อนประกาศ

รายย่อย เฉลี่ย 32.6 วัน	81.1% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 4.1% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>14.9% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
ขนาดย่อม เฉลี่ย 35.6 วัน	76.7% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 7.9% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>15.4% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
ขนาดกลาง เฉลี่ย 30.6 วัน	85.1% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 6.4% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน 8.5% มีระยะเวลาการให้ Credit term > 45 วัน

## หลังประกาศ

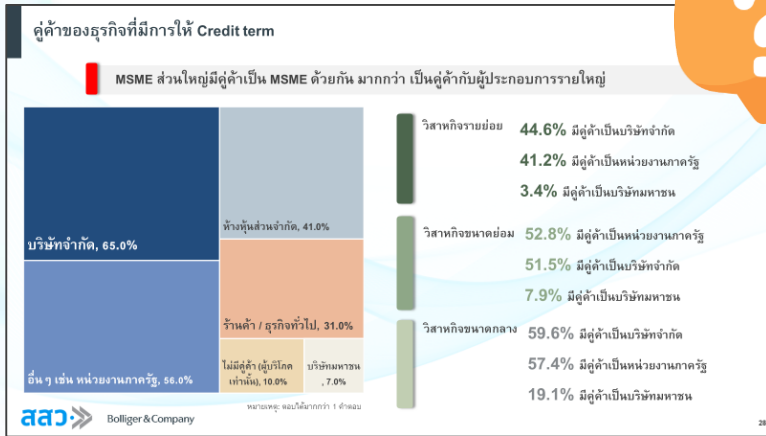
เฉลี่ย 32.6 วัน	75.7% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 6.8% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>17.6% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
เฉลี่ย 35.6 วัน	73.8% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 9.2% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน <b>17.0% มีระยะเวลาการให้ Credit term &gt; 45 วัน</b>
เฉลี่ย 30.6 วัน	83.0% มีระยะเวลาการให้ Credit term $\leq$ 30 วัน 8.5% มีระยะเวลาการให้ Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน 8.5% มีระยะเวลาการให้ Credit term > 45 วัน

# ระยะเวลา Credit term เปรียบเทียบก่อนและหลัง ประกาศ Credit term

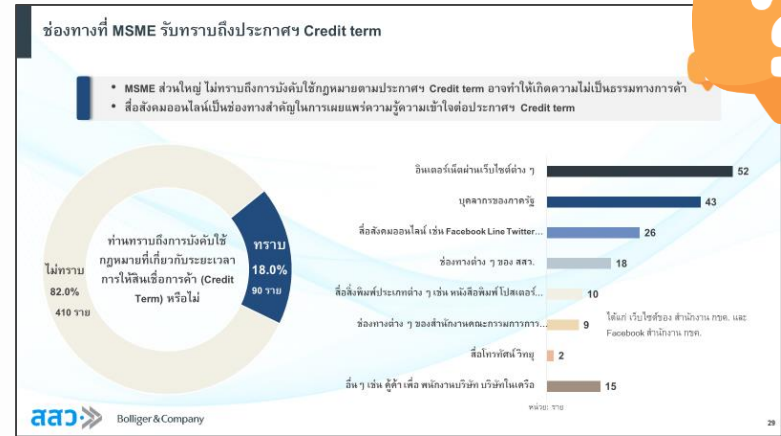
- เมื่อพิจารณาตามพื้นที่ตั้ง ผู้ประกอบการในแต่ละพื้นที่มีการขยายระยะเวลาการให้ Credit term มากกว่า 45 วัน
- ภาคใต้ ภาคกลางและตะวันออก มีการเปลี่ยนแปลงของระยะเวลาการให้ Credit term มากกว่าภาคอื่น



# ข้อสังเกตจากผลการสำรวจ



- MSME ส่วนใหญ่มีคู่ค้าเป็น MSME ด้วยกัน และหน่วยงานภาครัฐ ประกาศฯ สามารถส่งเสริมความเป็นธรรมทางการค้ากับทั้งสองกลุ่มได้หรือไม่
- แนวทางใด ที่จะทำให้ MSME ซึ่งเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานภาครัฐ ได้รับเงินในช่วงเวลาที่กำหนด



- ช่องทางใด ที่จะทำให้ MSME ได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับประกาศฯ เพื่อส่งเสริมความรู้ความเข้าใจได้

### ระยะเวลา Credit term เปรียบเทียบก่อนและหลัง ประกาศฯ Credit term

- ภาคการค้าและภาคการบริการ มีการขยายระยะเวลา Credit term มากกว่า 45 วัน
- ภาคการผลิตมีการเปลี่ยนแปลงระยะเวลาการให้ Credit term ที่ดีขึ้น

ประเภทการค้า	ก่อนประกาศฯ	หลังประกาศฯ
ภาคการค้า	81.2% มีระยะเวลา Credit term ≤ 30 วัน	77.8% มีระยะเวลา Credit term ≤ 30 วัน
	7.3% มีระยะเวลา Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน	8.5% มีระยะเวลา Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน
	11.5% มีระยะเวลา Credit term > 45 วัน	13.9% มีระยะเวลา Credit term > 45 วัน
ภาคการผลิต	71.9% มีระยะเวลา Credit term ≤ 30 วัน	75.0% มีระยะเวลา Credit term ≤ 30 วัน
	6.3% มีระยะเวลา Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน	9.4% มีระยะเวลา Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน
	21.9% มีระยะเวลา Credit term > 45 วัน	15.6% มีระยะเวลา Credit term > 45 วัน
ภาคบริการ	79.1% มีระยะเวลา Credit term ≤ 30 วัน	73.4% มีระยะเวลา Credit term ≤ 30 วัน
	5.7% มีระยะเวลา Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน	7.6% มีระยะเวลา Credit term ระหว่าง 30 - 45 วัน
	15.2% มีระยะเวลา Credit term > 45 วัน	18.6% มีระยะเวลา Credit term > 45 วัน

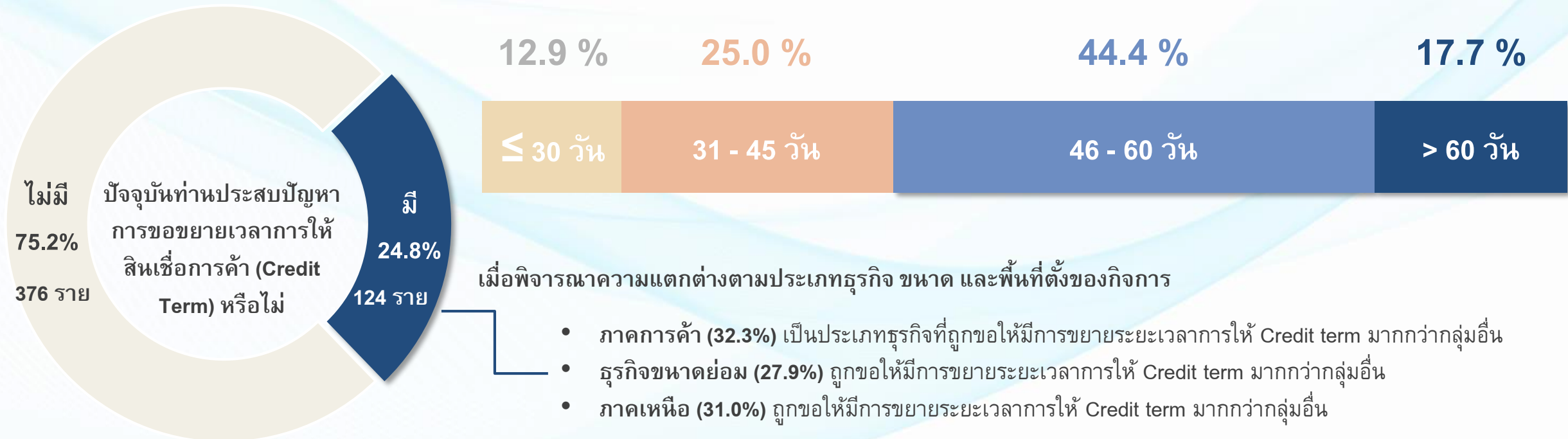
สสว. Bolliger & Company



- ผู้ประกอบการบางส่วน ถูกขยายระยะเวลา Credit term จากเดิมที่ได้รับชำระเงินน้อยกว่า 30 วัน เป็น 30 วัน และ 45 วัน ทำอย่างไร ให้ MSME ได้รับชำระเงินภายในระยะเวลาตามประกาศฯ

# การขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า

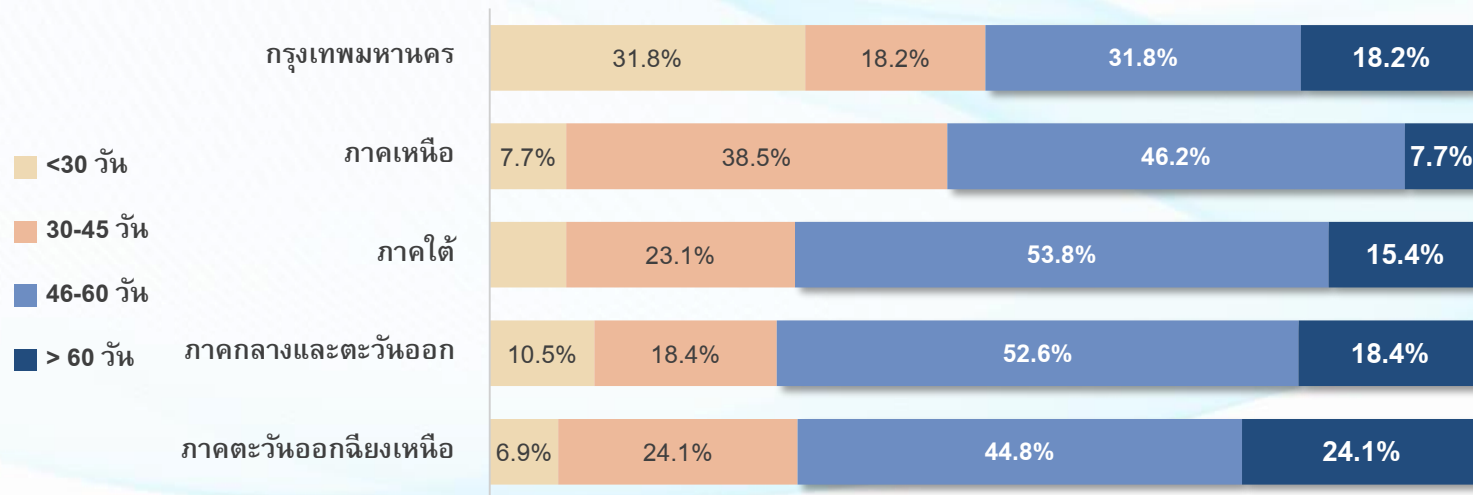
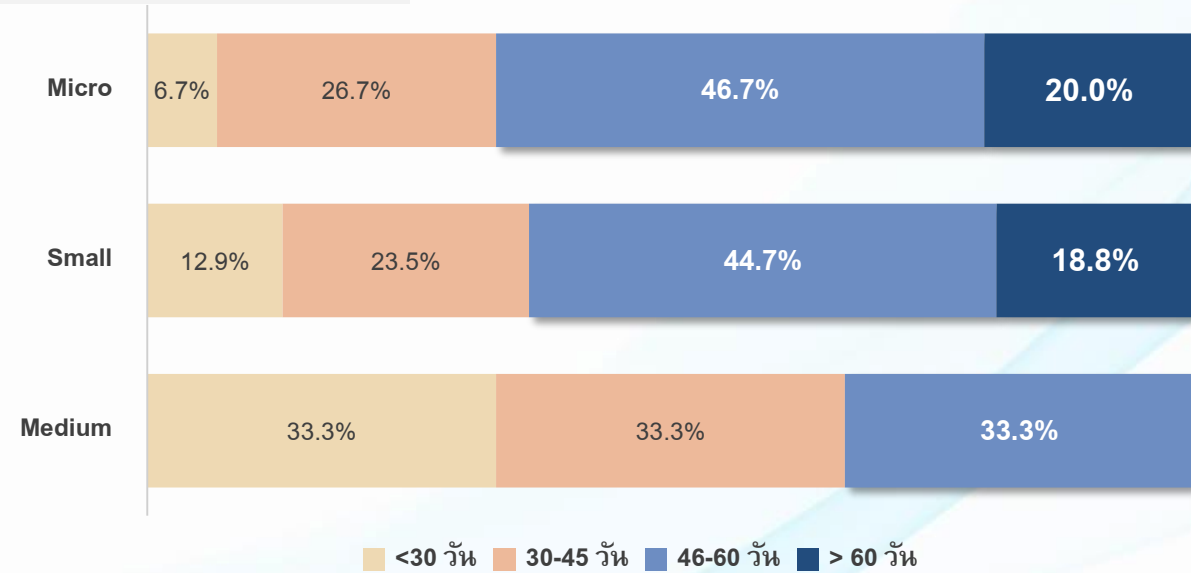
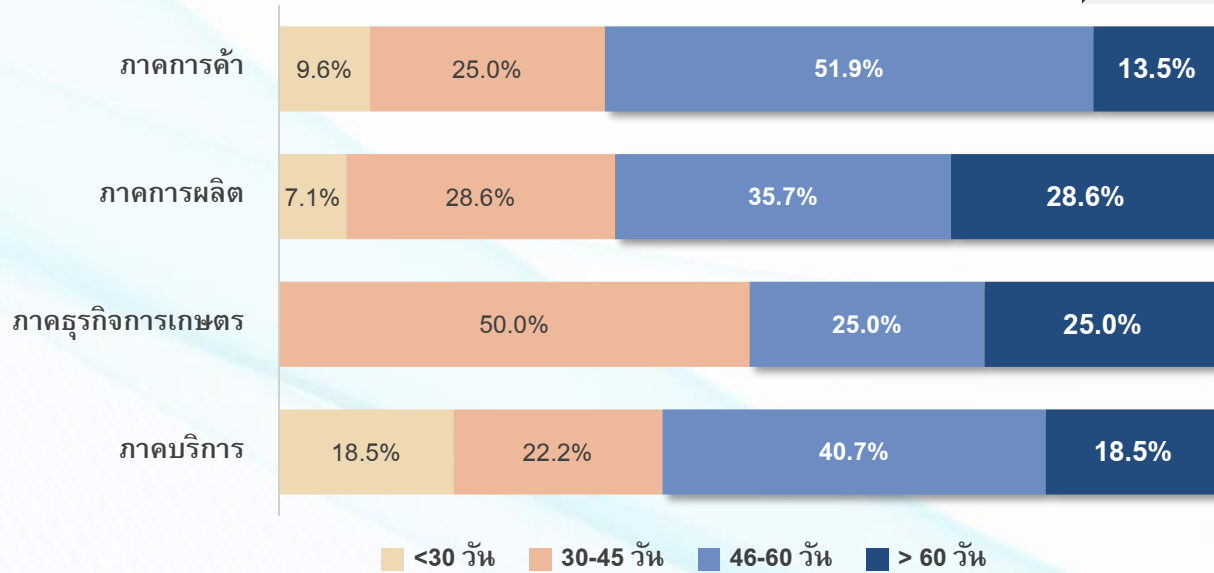
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ถูกขอให้ขยายระยะเวลาการให้ Credit term เป็นมากกว่า 45 วัน
- ผู้ประกอบการบางรายถูกยื่นเงื่อนไขให้ส่งสินค้าชุดใหม่ให้ก่อน จึงจะชำระค่าสินค้าชุดเดิม หรือถูกแบ่งชำระค่าสินค้าเพียงบางส่วน



หมายเหตุ: ประมวลข้อมูลจากผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาต่อการขอขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า จำนวน 124 ราย

# การขยายระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า

หน่วย: ร้อยละต่อจำนวนทั้งหมดในแต่ละกลุ่ม

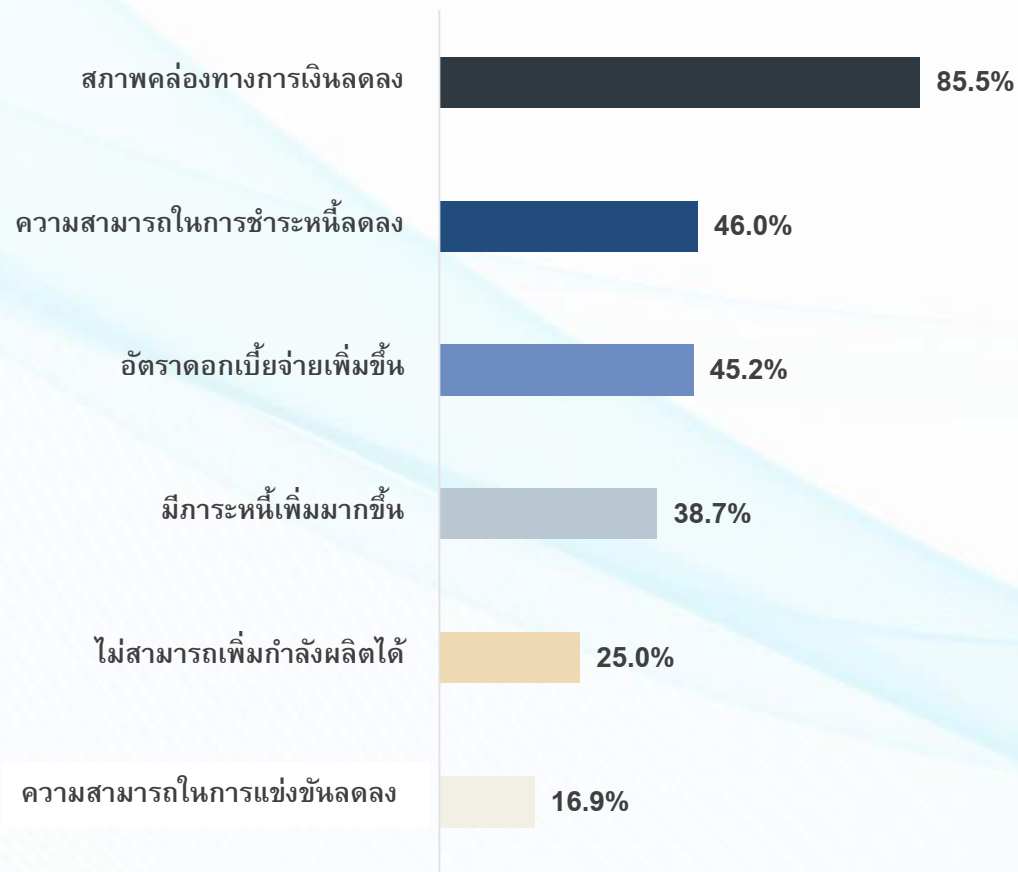


ผู้ประกอบการบางกลุ่มถูกขอให้ขยายระยะเวลา มากกว่า 45 วัน

- ธุรกิจในการผลิต และภาคการค้า
- ธุรกิจรายย่อย และขนาดย่อม
- ธุรกิจที่ตั้งในภาคกลางและตะวันออก

# ปัญหาที่เกิดขึ้นเมื่อคู่ค้าขอขยายระยะเวลาการให้

## Credit term



# แนวทางการแก้ไขปัญหาที่ MSME เลือกใช้

## เมื่อคู่ค้าขอขยายระยะเวลา Credit term



- การขยายระยะเวลา Credit term จะทำให้ขาดสภาพคล่องทางการเงิน และมีภาระด้านดอกเบี้ยหรือหนี้มากขึ้น
- ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะให้คู่ค้าชำระหนี้บางส่วน เพื่อนำมาหมุนเวียนในธุรกิจก่อน

# ปัญหาที่เกิดขึ้นเมื่อคู่ค้าขอขยายระยะเวลา Credit term

## ประเภทธุรกิจ

	ภาคการค้า	ภาคการผลิต	ภาคธุรกิจการเกษตร	ภาคบริการ
สภาพคล่องทางการเงินลดลง	84.3%	85.7%	100.0%	85.5%
ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง	45.1%	42.9%	25.0%	49.1%
มีภาระหนี้เพิ่มมากขึ้น	39.2%	35.7%	25.0%	40.0%
อัตราดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น	39.2%	42.9%	50.0%	50.9%
ไม่สามารถเพิ่มกำลังผลิตได้	29.4%	28.6%	50.0%	18.2%
ความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง	21.6%	42.9%		7.3%

## ขนาดธุรกิจ

	MICRO	SMALL	MEDIUM
สภาพคล่องทางการเงินลดลง	83.3%	85.9%	88.9%
ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง	60.0%	41.2%	44.4%
มีภาระหนี้เพิ่มมากขึ้น	43.3%	38.8%	22.2%
อัตราดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น	53.3%	44.7%	22.2%
ไม่สามารถเพิ่มกำลังผลิตได้	26.7%	27.1%	-
ความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง	16.7%	17.6%	11.1%

## พื้นที่ตั้งกิจการ

	กรุงเทพมหานคร	ภาคเหนือ	ภาคใต้	ภาคกลางและตะวันออก	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
สภาพคล่องทางการเงินลดลง	90.9%	92.3%	92.3%	73.5%	86.2%
ความสามารถในการชำระหนี้ลดลง	36.4%	73.1%	46.2%	47.1%	27.6%
มีภาระหนี้เพิ่มมากขึ้น	27.3%	57.7%	23.1%	50.0%	24.1%
อัตราดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้น	27.3%	61.5%	38.5%	64.7%	24.1%
ไม่สามารถเพิ่มกำลังผลิตได้	18.2%	23.1%	15.4%	32.4%	27.6%
ความสามารถในการแข่งขันที่ลดลง	22.7%	23.1%	7.7%	20.6%	6.9%



# แนวทางการแก้ไขปัญหาที่ MSME เลือกใช้ เมื่อคู่ค้าขอขยายระยะเวลา Credit Term

## ประเภทธุรกิจ

## ขนาดธุรกิจ

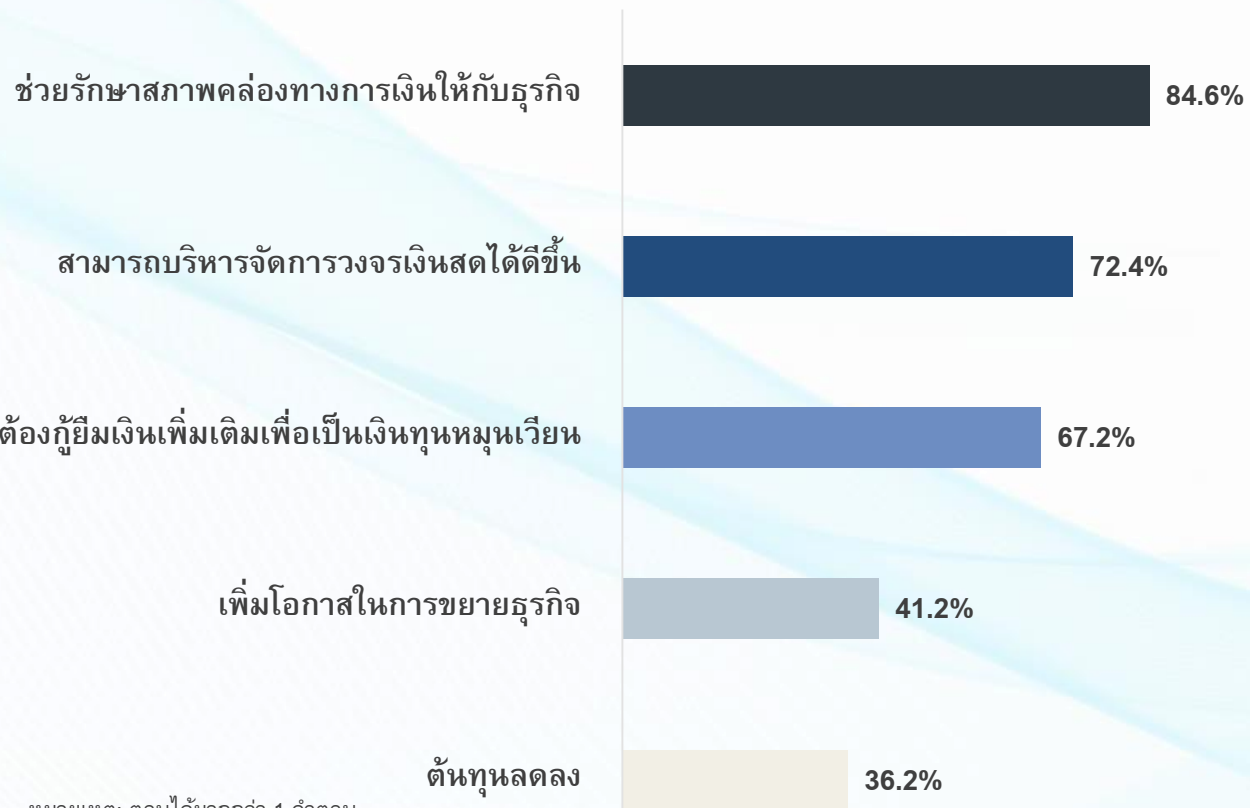
	ประเภทธุรกิจ				ขนาดธุรกิจ		
	ภาคค้า	ภาคการผลิต	ธุรกิจการเกษตร	ภาคบริการ	MICRO	SMALL	MEDIUM
• ให้อุปกรณ์แบ่งชำระหนี้บางส่วน	68.6%	78.6%	75.0%	50.9%	53.3%	64.7%	66.7%
• ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน	25.5%	28.6%	25.0%	32.7%	30.0%	30.6%	11.1%
• ให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้น	23.5%	28.6%	25.0%	9.1%	16.7%	18.8%	11.1%
• กระจายความเสี่ยง ด้วยการหาคู่ค้า หรือ Supplier รายใหม่	9.8%	7.1%		14.5%	16.7%	10.6%	
• อื่นๆ เช่น เพิ่มราคาสินค้า, ขอเพิ่มระยะเวลาเครดิตจาก supplier, ไม่ขายสินค้ากับคู่ค้าอีก	15.7%	7.1%	25.0%	12.7%	10.0%	12.9%	33.3%

## พื้นที่ตั้งกิจการ

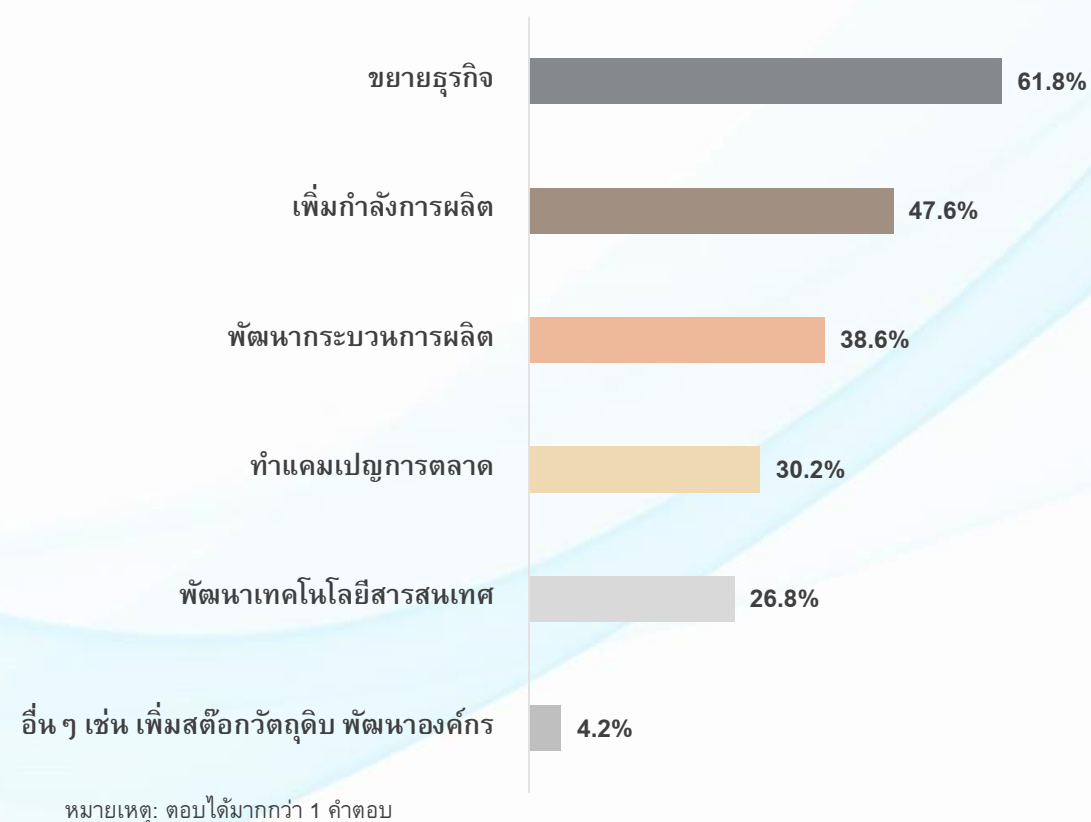
	พื้นที่ตั้งกิจการ				
	กรุงเทพมหานคร	ภาคเหนือ	ภาคใต้	ภาคกลางและตะวันออก	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
• ให้อุปกรณ์แบ่งชำระหนี้บางส่วน	59.1%	76.9%	61.5%	38.2%	79.3%
• ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน	31.8%	23.1%	46.2%	35.3%	17.2%
• ให้ส่วนลดกับลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินตามกำหนดเดิม หรือ เพื่อกระตุ้นให้ชำระหนี้เร็วขึ้น	13.6%	19.2%	23.1%	26.5%	6.9%
• กระจายความเสี่ยง ด้วยการหาคู่ค้า หรือ Supplier รายใหม่	9.1%	11.5%	7.7%	17.6%	6.9%
• อื่นๆ เช่น เพิ่มราคาสินค้า, ขอเพิ่มระยะเวลาเครดิตจาก supplier, ไม่ขายสินค้ากับคู่ค้าอีก	18.2%	3.8%	7.7%	26.5%	6.9%

# ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการ MSME ได้รับเมื่อมีการชำระหนี้เร็วขึ้น

## ประโยชน์ต่อธุรกิจ



## ธุรกิจจะนำเงินที่ได้รับชำระไปใช้อย่างไร



ถ้าธุรกิจได้รับชำระค่าสินค้าเร็วขึ้น จะช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงิน รวมไปถึงจะทำให้ธุรกิจสามารถนำเงินไปลงทุนได้ในอนาคต

# ผลกระทบของ MSME เมื่อให้สินเชื่อการค้าแก่ผู้ประกอบการรายใหญ่

ไม่ถูกเอาเปรียบหรือได้รับผลกระทบ, 81.4%

ถูกเอาเปรียบ  
หรือได้รับผล  
กระทบ, 18.6%



เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ ผู้ประกอบการเหล่านี้รู้สึกถูกเอาเปรียบหรือได้รับผลกระทบด้าน Credit term จากผู้ประกอบการรายใหญ่

- ผู้ประกอบการรายย่อย (18.2%) และขนาดย่อม (20.3%)
- ภาคการค้า (26.1%)
- ผู้ประกอบการในพื้นที่ กรุงเทพมหานคร (23.3%) และ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (20.0%)

# ความเป็นธรรมทางการค้าที่เกิดขึ้นจากการให้ Credit term

แม้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จะได้รับความเป็นธรรมทางการค้าด้าน Credit term แต่ยังมี MSME บางส่วน ไม่ได้รับความเป็นธรรม ด้วยการ ประวิงเวลาการชำระเงิน เปลี่ยนแปลง/เพิ่มเติมเงื่อนไข หรือไม่ชำระหนี้

ได้รับความเป็นธรรมทางการค้า 74.2%

ถูกประวิงเวลาจ่ายค่าสินค้า หรือบริการเกินกว่าระยะเวลา การให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ที่กำหนด 21.2%

ถูกเปลี่ยนแปลงระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) หรือเงื่อนไขอื่นภายใต้สัญญา หรือไม่มีการ แจ้งล่วงหน้า, 8.0%

ถูกบังคับโดยคู่ค้า อย่างไม่เป็นธรรม เช่น การกำหนด เงื่อนไขพิเศษในการให้สินเชื่อการค้า 5.0%

อื่นๆ เช่น การฟ้องร้อง...

- ภาคการค้า (31.1%) ได้รับความไม่เป็นธรรมทางการค้า ด้วยการประวิงเวลาจ่ายค่าสินค้าหรือบริการเกินกว่า ระยะเวลาการให้ Credit term
- เมื่อพิจารณาตามขนาดของธุรกิจ ประมาณ 20.0% ของทุกขนาดธุรกิจ ได้รับความไม่เป็นธรรมทางการค้า ด้วยการประวิงเวลาจ่ายค่าสินค้าหรือบริการเกินกว่า ระยะเวลาการให้ Credit term
- ผู้ประกอบการใน กรุงเทพมหานคร (28.8%) ถูกประวิง เวลาจ่ายค่าสินค้าหรือบริการเกินกว่าระยะเวลาการให้ Credit term

หมายเหตุ: ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

\*ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างมีการฟ้องร้องตามกฎหมาย

# การรับรู้เรื่องการร้องเรียน เมื่อได้รับความไม่เป็นธรรมทางการค้า

การรับรู้เรื่องการร้องเรียน หากได้รับความไม่เป็นธรรมทางการค้าต่อ  
สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (กขค.)

ไม่ทราบ 79.6%

ทราบ 20.4%



- เมื่อได้รับความไม่เป็นธรรมทางการค้าจากการให้ระยะเวลา Credit term ผู้ประกอบการ MSME ทุกประเภทและขนาดธุรกิจ (80%) โดยเฉพาะกิจการที่ตั้งในกรุงเทพมหานคร และภาคกลางและตะวันออก ไม่ทราบว่าสามารถร้องเรียนต่อ สำนักงาน กขค. ได้

# ความต้องการของผู้ประกอบการเพิ่มเติมจากภาครัฐ



- ปัญหาด้านการเงิน ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญของ MSME ที่ต้องการได้รับความช่วยเหลือหรือสนับสนุนจากภาครัฐ
- ขณะที่ การปรับปรุงกฎระเบียบ และ การส่งเสริม ความรู้ความสามารถในการประกอบธุรกิจ จะช่วย ทำให้ธุรกิจมีโอกาสประสบความสำเร็จได้มากยิ่งขึ้น



# ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมสำคัญต่อหน่วยงานภาครัฐต่อการบังคับใช้ประกาศฯ ระยะเวลาการให้ Credit term

ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนดให้ระยะเวลาชำระหนี้ไม่เกินกว่า 30 วัน เพื่อให้ธุรกิจ MSME มีเงินทุนกลับมาหมุนเวียนได้อย่างรวดเร็ว

เพิ่มช่องทางให้ MSME สามารถนำ Credit term ไปขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้

เพิ่มช่องทางให้เจ้าหน้าที่ภาครัฐเข้ามาช่วยเจรจาหรือต่อรองการชำระเงิน เพื่อลดข้อพิพาทระหว่างผู้ประกอบการ และลดขั้นตอนการฟ้องร้องต่อศาล

เพิ่มการสื่อสารและการประชาสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับ Credit term ทั้งในส่วนของการบังคับตามกฎหมาย การลงโทษ และการประณิประยอม



## แนวทางการบังคับใช้ประกาศ Credit term ที่เป็นไปได้ในทางปฏิบัติ

ผู้ประกอบการบางราย ถูกขยายระยะเวลาการชำระเงิน จากเดิมที่มีระยะเวลาน้อยกว่า 30 วัน เป็น 30 วัน และ 45 วัน ตามประกาศ Credit term

อย่างไร ผู้ประกอบการจึงสามารถร้องเรียนความไม่เป็นธรรม โดยไม่กระทบต่อธุรกิจและความสัมพันธ์ทางการค้า เนื่องจากมีบทลงโทษที่สูง

มีแนวทางใดที่จะสามารถนำเงินค่าปรับมาสร้างประโยชน์ต่อ MSME

อย่างไร ผู้ประกอบการจึงจะไม่เพิ่มเติมเงื่อนไขการชำระเงิน ทำให้ MSME ได้รับชำระเงินช้าลง

แนวทางใดที่จะส่งเสริมหรือจูงใจให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ปฏิบัติตามประกาศ หรือสร้างความเป็นธรรมทางการค้า

อย่างไร ผู้ประกอบการรายย่อย และขนาดย่อม จึงสามารถสร้างการรับรู้และมีความเข้าใจเงื่อนไข/ตามความหมายของประกาศ ได้ในวงกว้าง

แนวทางใดที่จะทำให้ MSME ได้รับการชำระเงินตามประกาศ จากหน่วยงานภาครัฐที่เป็นคู่สัญญา



# สรุปการประชุมรับฟังความคิดเห็น (Focus Group) ของหน่วยงานภาครัฐ

## การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการปฏิบัติตามประกาศฯ

- ผู้ประกอบการบางรายเกิดความเข้าใจผิดในรายละเอียด เรื่องระยะเวลาการชำระค่าสินค้าจากเดิมที่เคยมีการตกลงไว้ไม่น้อยกว่า 30 วัน และมีการขยายระยะเวลาการชำระค่าสินค้าเป็นไม่เกิน 30 หรือ 45 วัน จำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์ในรายละเอียดเพิ่มเติม เนื่องจากการเผยแพร่ผ่านสื่อต่างๆ อาจเป็นเพียงการสื่อสารในประเด็นหลัก แต่ไม่มีการอธิบายในรายละเอียด จึงทำให้เกิดความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนของผู้ประกอบการได้ จึงเป็นหน้าที่ของสำนักงาน กขค. และหน่วยงานพันธมิตร ในการสร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องแก่ผู้ประกอบการอย่างกว้างขวางต่อไป
- สำนักงาน กขค. และหน่วยงานต่างๆ ร่วมกันหาแนวทางในการพัฒนาประกาศฯ ให้ครอบคลุมทั้งหน่วยงานภาคเอกชนและหน่วยงานรัฐ เนื่องจากประกาศฯ ฉบับปัจจุบันเป็นแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการภาคเอกชน แต่ไม่รวมไปถึงคู่ค้าที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ
- โทษของการปรับค่าน้ำมันเชื้อเพลิงที่สูง ซึ่งสำนักงาน กขค. ได้อธิบายเพิ่มเติมว่าการปรับมิใช่จะปรับทั้งหมดจากรายได้ทั้งปี ต้องมีการพิจารณามูลค่าความเสียหายที่เกิดขึ้นด้วย ซึ่งผู้ประกอบการต้องรวบรวมเอกสาร และประเมินความเสียหายที่เกิดขึ้น จึงอาจทำให้ผู้ประกอบการไม่ดำเนินการร้องเรียน
- ผู้ประกอบการที่ต้องการให้มีหน่วยงานของภาครัฐเข้ามาช่วงไกล่เกลี่ยหรือเจรจาประนีประนอมนั้น อาจเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจต่างๆ ลดข้อพิพาทที่จะเกิดขึ้นได้ รวมไปถึงต้องมีการสื่อสารถึงการเก็บข้อมูลของผู้ร้องเรียนเป็นความลับ
- การให้รางวัลผู้ประกอบการใหญ่ที่สามารถปฏิบัติตามประกาศฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

# สรุปการประชุมรับฟังความคิดเห็น (Focus Group) ของหน่วยงานภาครัฐ

## การส่งเสริมและพัฒนากระบวนการปฏิบัติตามประกาศฯ

- การนำส่งคำปรับต่อกระทรวงการคลัง ไม่ได้ถูกนำมาชดเชยแก่ผู้เสียหาย หรือถูกนำมาใช้ในการส่งเสริมความเป็นธรรมทางการค้า หน่วยงานกำกับดูแล
- การร้องเรียนเมื่อผู้ประกอบการไม่ได้รับความเป็นธรรมทางการค้ายังคงมีข้อจำกัดอยู่หลายประการ อาทิ เอกสารและข้อมูลการกระทำความผิดที่ต้องมีความชัดเจน ตรวจสอบได้ และประเมินความเสียหายได้ รวมถึงระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณายาวนานและขั้นตอนซับซ้อนทางกฎหมายต่างๆ ทำให้เกิดภาระต่อผู้เสียหาย
- การใช้สินเชื่อการค้าค้ำประกันสินเชื่อเพิ่มเติมเป็นข้อเสนอแนะที่ดี ที่จะทำให้ผู้ประกอบการ MSME สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น และช่วยรักษาสภาพคล่องทางการเงิน ในช่วงระหว่างมีการให้สินเชื่อการค้า
- การประชาสัมพันธ์และการอบรมให้ความรู้ต่อผู้ประกอบการที่ครอบคลุมมิติด้านขนาด ประเภทธุรกิจ และพื้นที่ จะช่วยสร้างความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ประกอบการ MSME หรือผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่ให้เกิดการกระทำที่อาจเข้าข่ายให้เกิดความไม่เป็นธรรมทางการค้า
- การสนับสนุนให้เกิดการสร้างเครือข่ายของตนเอง โดยเฉพาะเมื่อมีการขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้ประกอบการรายใหญ่ จะทำให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ไม่กระทำการใดที่อาจเข้าข่ายทำให้เกิดการค้าที่ไม่เป็นธรรม

# สรุปการประชุมรับฟังความคิดเห็น (Focus Group) ของหน่วยงานภาคเอกชนและผู้ประกอบการ

## การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการปฏิบัติตามประกาศฯ

- การรับรู้ประกาศฯ และแนวทางปฏิบัติของธุรกิจ เนื่องจากในปัจจุบันเชื่อว่าหลายธุรกิจไม่ทราบถึงการประกาศดังกล่าว และตนเองมีการให้ระยะเวลาสินเชื่อการค้า 30 วัน หากแต่เมื่อวางบิลเพื่อให้ลูกค้าชำระเงินแล้ว จะมีช่วงระยะเวลาหนึ่งที่ใช้ในการดำเนินการ ซึ่งรวมแล้วกว่าตนเองจะได้รับเงินค่าสินค้าโดยเฉลี่ยแล้ว อยู่ที่ 120 วัน
- การบังคับใช้ทางกฎหมายต้องพิจารณาในหลายปัจจัย เนื่องจากธุรกิจมักคำนึงถึงผลประโยชน์จากการค้าขายกับลูกค้าในระยะยาว มากกว่าที่จะคำนึงถึงผลประโยชน์ในระยะสั้น
- การพิจารณาระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าในแต่ละครั้งไม่เหมือนกัน เนื่องจากการซื้อขายแต่ละครั้งจะมีความแตกต่างทั้งด้านชนิดสินค้า คุณลักษณะ หรือราคา ทำให้ธุรกิจกำหนดระยะเวลาการให้สินค้าต่าง ๆ
- การขยายระยะเวลาของสินเชื่อการค้ายังมีให้เห็นอยู่ โดยเป็นการส่งเอกสารค่าสินค้ากับฝ่ายบัญชีแล้ว อาจถูกอ้างว่ายังไม่ได้รับเอกสาร นำส่งเอกสารไม่ตรงรอบตัดบัญชี หรือ ให้เหตุผลในการชำระเงินล่าช้าจากจำเป็นต้องจ่ายค่าสินค้าให้กับธุรกิจอื่น ๆ ที่จำเป็นก่อน
- การทำสัญญาระหว่างภาครัฐและเอกชนคู่สัญญายังมีข้อที่ควรปรับปรุง เช่น หากเอกชนดำเนินงานไม่ครบถ้วนหรือเลยกำหนดเวลาจะถูกปรับเงิน แต่ภาครัฐไม่มีการกำหนดระยะเวลาที่จะจ่ายเงินค่าจ้างไว้
- การพิจารณากำหนดระยะเวลาการชำระเงินค่าสินค้านั้น ควรพิจารณาถึงธรรมเนียมปฏิบัติที่แตกต่างไปตามอุตสาหกรรม เช่น บางอุตสาหกรรมมีระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าอยู่ที่ 60 วัน แต่หากต้องทำตามประกาศฯ ต้องมีระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าไม่เกิน 30 วัน จะกระทบต่อสภาพคล่องและกระบวนการผลิตสินค้าได้
- ปัญหาการชำระเงินที่ล่าช้าจะเกิดกับธุรกิจ MSME ที่เป็นคู่ค้ากัน

# สรุปการประชุมรับฟังความคิดเห็น (Focus Group) ของหน่วยงานภาคเอกชนและผู้ประกอบการ

## การส่งเสริมและพัฒนากระบวนการปฏิบัติตามประกาศฯ

- การกำหนดแนวทางการเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินของผู้ประกอบการในช่วงระหว่างรอชำระเงินค้ำประกันสินเชื่อ หน่วยงานภาครัฐควรมีการส่งเสริมการปฏิบัติตามประกาศฯ ด้วยการใช้การประเมิน Ranking ของบริษัทขนาดใหญ่ที่มีการปฏิบัติตามประกาศฯ ได้เป็นอย่างดี หรือการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการขนาดต่าง ๆ ที่มีการชำระเงินค้ำประกันสินเชื่อภายในระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า
- หน่วยงานภาครัฐสามารถประชาสัมพันธ์และสื่อสารผ่านบริษัทรับทำบัญชีต่าง ๆ เนื่องจากสินเชื่อการค้าต้องมีการรายงานทางบัญชี จึงเป็นช่องทางที่เหมาะสมในการให้ความรู้ความเข้าใจแก่ผู้ประกอบการ MSME
- การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการ MSME เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองนั้นอาจจะทำได้กับธุรกิจที่มีสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเฉพาะ แตกต่างจากกลุ่มอื่น หรือเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย เนื่องจากถ้าเป็นสินค้าปกติที่มีผู้ขายจำนวนมาก ผู้ซื้อสามารถหาสินค้าและบริการ หรือผู้ผลิตอื่นมาทดแทนได้ง่าย ทำให้ไม่สามารถเพิ่มอำนาจต่อรองจากการรวมกลุ่มได้จริง

## ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

- 1) ประชาสัมพันธ์แนวทางการปฏิบัติทางการค้าที่เป็นธรรมเกี่ยวกับระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้า (Credit Term) ของ MSME อย่างกว้างขวางผ่านทางจดหมาย รายการโทรทัศน์ สำนักงานบัญชี และหน่วยงานภาครัฐอื่นที่ต้องมีการติดต่อกับผู้ประกอบการ
- 2) ปรับปรุงบทลงโทษให้มีความเหมาะสมสำหรับแต่ละกลุ่มอุตสาหกรรม
- 3) แต่ละอุตสาหกรรมมีธรรมเนียมปฏิบัติแตกต่างกัน ส่งผลต่อระยะเวลาการให้สินเชื่อการค้าได้ไม่เท่ากัน การกำหนดระยะเวลา Credit term ที่เท่ากันทุกกลุ่มอุตสาหกรรม จึงเป็นข้อจำกัดต่อการดำเนินธุรกิจ
- 4) การกำหนดแนวทางนำค่าปรับมาใช้ประโยชน์แก่ผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมทางการค้า เนื่องจากปัจจุบันค่าปรับจะถูกนำส่งกระทรวงการคลัง ทำให้ไม่เกิดประโยชน์ต่อ MSME เสียประโยชน์ ซึ่งอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ MSME ไม่ร้องเรียนเมื่อได้รับความไม่เป็นธรรมทางการค้า โดยอาจจะเป็นไปในรูปแบบค่าชดเชย หรือดอกเบี้ยที่จะได้รับเพิ่มเติมมากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ MSME ได้รับจากสถาบันการเงิน
- 5) การคุ้มครองผู้ร้องให้เป็นความลับ เพื่อสร้างแรงจูงใจในการร้องเรียน หรือรายงานความไม่เป็นธรรมทางการค้า
- 6) เร่งรัดการเบิกจ่ายงบประมาณภาครัฐแก่คู่สัญญาที่เป็น MSME เพราะประกาศฯ ยังไม่ครอบคลุมถึงระยะเวลาในการเบิกจ่ายค่าจ้างแก่ภาคเอกชน
- 7) สร้างระบบที่ผู้ประกอบการสามารถนำสินเชื่อการค้ามาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน การขอเพิ่มวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ ซึ่งควรมีทั้งระบบตรวจสอบการขอสินเชื่อและการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของสินเชื่อการค้านี้ๆ
- 8) การเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ประกอบการ MSME ด้วยการรวมกลุ่ม จำเป็นต้องได้รับการส่งเสริมเป็นรายสินค้า เนื่องจาก MSME จะสามารถสร้างอำนาจต่อรองกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ เมื่อสินค้าและบริการเหล่านั้นมีผู้ผลิตหรือผู้ขายน้อยราย หรือมีคุณลักษณะเฉพาะ จึงควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในรายละเอียดถึงกลุ่มสินค้าที่จะทำให้ MSME มีอำนาจต่อรองมากยิ่งขึ้น