

สมาคมการค้าธุรกิจบริการ

ฝ่ายการเงิน

ขยายกิจการขอวงเงินกู้  
หรือทำโครงการใหม่

เขียนแผนธุรกิจ  
ประมาณการรายรับ-รายจ่าย  
วิเคราะห์งบกระแสเงินสด  
จุดคุ้มทุน+คุ้มหนี้  
ระยะเวลาคืนเงินกู้

นำข้อมูลเสนอ  
สถาบันการเงิน  
พิจารณา

ปัญหาการเงินที่เกิดใน  
กิจการ

คลินิกการเงิน

แนวทางแก้ไข

**Rebranding**  
**Restructure**  
**Refinance**  
เพิ่มสภาพคล่อง  
ขายทรัพย์สินลดหนี้  
หาผู้ร่วมทุน  
ยืดเวลาเจ้าหนี้การค้า  
ปรับแผนการตลาด

# อุปสรรคปัญหาธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม SMEs

## 1. ปัญหาด้านการตลาด

วิสาหกิจขนาดกลางและย่อมส่วนใหญ่มักตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่น หรือตลาดในประเทศ ยังขาดความรู้ความสามารถด้านการตลาดในวงกว้างโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ขณะเดียวกันความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่ง ตลอดจนการเปิดเสรีทางการค้าทำให้วิสาหกิจขนาดใหญ่ รวมทั้งสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับสินค้าในท้องถิ่นหรือในประเทศที่ผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น

## 2. ขาดแคลนเงินทุน

วิสาหกิจขนาดกลางและย่อมมักประสบปัญหาการขอกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อมาลงทุนหรือขยายการลงทุน หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้เนื่องจากไม่มีการทำบัญชีอย่างเป็นระบบ และขาดหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ ทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง

## 3. ปัญหาด้านแรงงาน

แรงงานที่ทำงานในวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมจะมีปัญหาการเข้าออกสูง กล่าวคือ เมื่อมีฝีมือและมีความชำนาญมากขึ้น ก็จะย้ายออกไปทำงานในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีระบบและผลตอบแทนที่ดีกว่า จึงทำให้

คุณภาพของแรงงานไม่สม่ำเสมอและการพัฒนาไม่ต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพของสินค้า

#### 4. ข้อจำกัดด้านการบริหารจัดการ

จุดเริ่มต้นของ SMEs ส่วนมากมักจะมีที่มาจากธุรกิจในลักษณะครอบครัว ซึ่งเป็นหน่วยสังคมที่โดยธรรมชาติแล้วจะมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนและปรับปรุงโครงสร้างการบริหารจัดการต่างๆของกิจการ ได้ไม่รวดเร็วเหมือนอย่างกิจการที่มีพื้นฐานมาจากทุนที่อิสระ (จากครอบครัว)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักขาดความรู้ในด้านการจัดการหรือการบริหารงานที่มีระบบ ใช้ประสบการณ์จากการเรียนรู้โดยเรียนรู้อุบัติเป็นหลัก อาศัยบุคคลในครอบครัวหรือญาติพี่น้องมาช่วยงาน การบริหารในลักษณะนี้แม้มีข้อดีในเรื่องการดูแลที่ทั่วถึงหากธุรกิจไม่ใหญ่นัก แต่เมื่อกิจการเริ่มขยายตัวหากไม่ปรับปรุงการบริหารจัดการให้มีระบบก็จะเกิดปัญหาขึ้นได้

#### 5. เทคโนโลยีการผลิต

จุดเริ่มต้นของ SMEs โดยส่วนใหญ่อีกประการหนึ่งคือ การเริ่มต้นธุรกิจมาจากการใช้เทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน การผลิตรวมถึงการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ จะอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านและปัจจัยทางภูมิศาสตร์หรือทำเลที่ตั้งกิจการที่ใกล้เคียงกับกลุ่มลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจเป็นจุดแข็งในการดำเนินงาน

โดยทั่วไปวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักใช้เทคนิคการผลิตไม่ซับซ้อนเนื่องจากการลงทุนต่ำ และผู้ประกอบการ พนักงานขาดความรู้พื้นฐานที่รองรับเทคนิควิชาการที่ทันสมัย จึงทำให้ขาดการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตลอดจนการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานที่ดี

ในขณะเดียวกันกับที่มีการเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิต จุดเด่นในเรื่องความแตกต่างของผลิตภัณฑ์อันเนื่องมาจากฝีมือและความชำนาญเฉพาะจากการผลิตในปริมาณในจำนวนไม่มากซึ่งเป็นจุดเด่นของ SMEs ก็อาจจะถูกลดทอนความเข้มข้นลงไปเนื่องจากการผลิตที่เข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมเต็มตัว

## 6. ปัญหาการเข้าถึงการส่งเสริมของรัฐ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น ผลิตตามบ้าน ผลิตในลักษณะโรงงานห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียนโรงงาน ทะเบียนพาณิชย์หรือทะเบียนการค้า ดังนั้นกิจการหรือโรงงานเหล่านี้จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้บริการของรัฐ หรือแม้แต่กิจการหรือโรงงานที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยอยากเข้ามาเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม หรือการรักษาความปลอดภัยที่กำหนดตามกฎหมาย นอกจากนี้ในเรื่องการส่งเสริมการลงทุนก็เช่นเดียวกัน แม้ว่ารัฐบาลจะได้ลดเงื่อนไขขนาดเงินลงทุนและการจ้างงาน หรือจูงใจให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเสนอโครงการขอรับการส่งเสริมการลงทุนให้มากขึ้น แต่จากข้อมูลการศึกษาวิจัยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพียง 8.1 % เท่านั้นที่มีโอกาสได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากรัฐบาล

สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่แล้ว การจัดทำแผนธุรกิจหรือ การเขียนแผนธุรกิจขึ้นมาสักหนึ่งฉบับ ถือได้ว่าเป็นปัญหา หรือสิ่งที่สร้าง ความ กังวลให้กับผู้ประกอบการ หรือผู้จัดทำแผนธุรกิจที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์เป็น อย่างมาก หรือแม้แต่ผู้ประกอบการ ที่ได้เคยผ่านการอบรม เกี่ยวกับการจัดทำ แผนธุรกิจ จากหน่วยงานอบรมต่างๆมาบ้างแล้วก็ตาม เนื่องจากไม่รู้ว่า จะ เริ่มต้นอย่างไร หรือแม้แต่กรณีที่มี คู่มือการเขียน แผนธุรกิจ ประกอบการจัดทำ แผนธุรกิจ แต่ก็ยังไม่รู้จะเริ่มต้นเขียนอย่างไรดี จากปัญหาดังกล่าวจึงเห็นว่า ควรจะได้กล่าวถึง ขั้นตอนใน การเริ่มต้นการเขียนแผนธุรกิจ แบบง่ายๆไม่ ซับซ้อน ซึ่งจะช่วยให้เป็นแนวทางเริ่มต้นในการจัดทำหรือการเขียนแผนธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบการ เป็นลำดับ ให้สามารถใช้เป็นแนวทางเริ่มต้น ก่อนที่จะได้ กล่าวถึง รายละเอียดเกี่ยวกับวิธีการในการจัดทำ หรือการเขียนแผนธุรกิจ โดย รายละเอียด ในโอกาสต่อไป โดยขั้นตอนการเริ่มต้นในการเขียนแผนธุรกิจสามารถ แบ่งออกในเบื้องต้นดังนี้

- เลือกธุรกิจรวบรวมข้อมูล
- วิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ธุรกิจ
- กำหนด Business Model และแผนการเงิน

ผู้ประกอบการ มีความประสงค์ต้องการจะเป็นผู้ประกอบการหรือ ผู้จัดทำแผนธุรกิจ ยังไม่รู้ว่า จะทำธุรกิจอะไรดีหรือจะเลือกธุรกิจใดมาจัดทำ หรือเขียนแผนธุรกิจ สิ่งแรกที่ต้องคิดก่อนเป็นลำดับแรก คือจะเลือกธุรกิจอะไร ที่เหมาะสม กับตนเอง หรือเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ในการเขียน โดยถ้าแบ่ง ประเภทหรือลักษณะธุรกิจตามข้อกำหนดของ SMEs คือ กฎกระทรวง กำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลาง

และขนาดย่อม พ.ศ. 2545 ซึ่งได้กล่าวถึงลักษณะของกิจการ SMEs รวม 4 ลักษณะ อันประกอบด้วย กิจการการผลิต กิจการให้บริการ กิจการค้าส่ง กิจการค้าปลีก หรือถ้าไม่แบ่งตามลักษณะของข้อกำหนด โดยแบ่งตามลักษณะรูปแบบการดำเนินการ เช่น ธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์ (Product business) ธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์เฉพาะบุคคล (Personal product business) ธุรกิจบริการ (Service business) ธุรกิจบริการเฉพาะบุคคล (Personal service business) ธุรกิจการค้า (Retail business) ธุรกิจด้านการจัดจำหน่าย (Distribution business) ธุรกิจด้านเทคโนโลยีหรือด้านอินเทอร์เน็ต (Technology-based business or Internet-based business) หรืออาจจะแบ่ง ลักษณะธุรกิจตามเกณฑ์กำหนดอื่นๆ เช่น เกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทย เกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก็ตาม แต่ละลักษณะของธุรกิจนั้น ก็จะมีชนิดของรูปแบบกิจการแยกย่อยออกไปอย่างมากมาย ซึ่งผู้ประกอบการจะเลือกทำธุรกิจอะไรนั้น ก็ขึ้นอยู่กับ องค์ประกอบหลายประการ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับ ลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการด้วย เช่น อุปนิสัย ความรู้ความชำนาญ การศึกษา ความชอบ สภาพครอบครัว ทุนทรัพย์ รวมถึงปัจจัยประกอบอื่นๆ เช่น เครือข่ายทางการค้า ความสัมพันธ์กับคู่ค้า เป็นต้น ในการตัดสินใจเลือก จะดำเนินธุรกิจอะไร แต่สิ่งที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งก็คือ การเลือกธุรกิจถือเป็นก้าวแรก ที่จะตัดสินใจว่า ผู้ประกอบการจะมีโอกาส ประสบความสำเร็จ หรือไม่ เพราะธุรกิจแต่ละชนิดหรือแต่ละประเภท จะมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป มีจุดเด่นและจุดด้อยของธุรกิจที่แตกต่างกัน มีโครงสร้าง การลงทุน ที่แตกต่างกัน มีลักษณะลูกค้าที่แตกต่างกัน มีลักษณะของการได้มาซึ่งรายได้ และค่าใช้จ่าย ในต้นทุนของธุรกิจ ที่แตกต่างกัน รวมถึงกฎระเบียบข้อบังคับต่างๆที่เข้ามาเกี่ยวข้องในการดำเนินการ ทำให้ธุรกิจแต่ละประเภทมีวิธีการกำหนดกลยุทธ์

และวิธีการดำเนินการ ที่แตกต่างกันออกไป แม้ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทเดียวกัน ก็ตาม โดยเป็นผลเกี่ยวเนื่องจากพื้นฐานของผู้ประกอบการตามที่กล่าวมาแล้ว ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการได้มีการกำหนด และเลือกประเมินธุรกิจจาก องค์ประกอบของตนอย่างรอบคอบ ก็จะสามารถเลือกธุรกิจ ที่เหมาะสม ในการ ดำเนินการได้ไม่ยากนัก ถ้าผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมกับตนเอง ก็ จะมีโอกาสประสบความสำเร็จ หรือเกิดปัญหาน้อยกว่า ผู้ประกอบการที่ดำเนิน ธุรกิจที่ตนเองไม่ถนัด หรือไม่มีความชำนาญ หรือไม่เหมาะสมกับข้อจำกัดที่ ตนเองมีอยู่ โดยธุรกิจที่เลือกนั้น ควรจะเป็น ธุรกิจที่มีลักษณะพื้นฐานอย่างใด อย่างหนึ่งใน 2 ประการนี้ คือ สามารถตอบสนองต่อความต้องการ หรือ สามารถแก้ปัญหา ที่เป็นอยู่ของลูกค้า หรือผู้บริโภคได้ หรือเป็นธุรกิจที่อยู่ใน กระแสความต้องการของตลาด ซึ่งลักษณะพื้นฐานทั้ง 2 ประการนี้ จะเป็นตัว เสริม ให้ธุรกิจสามารถดำเนินการ หรือสามารถแข่งขันกับธุรกิจอื่น ๆ ที่มีอยู่ได้

**แผนการเงิน** ก็คือ รายละเอียดเกี่ยวกับตัวเลขทางการเงินของการ ดำเนินธุรกิจที่เราได้ประเมินหรือตั้งเป้าหมายเอาไว้ว่าจะเป็นอย่างไรมาก่อน โดยทั่วไปจัดทำเป็นรายปี ประเมินเป็นระยะเวลา 3- 5 ปี ใช้ในการจัดทำเพื่อ นำเสนอบุคคลภายนอก โดยเฉพาะการยื่นขอเงินกู้ยืมตนเอง และมีการจัดทำเป็น รายเดือนใช้ภายในเพื่อการบริหารจัดการ และเมื่อเวลาผ่านไปแล้วผลการ ดำเนินงานของธุรกิจเป็นไปตามที่ได้ประเมินไว้หรือที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้หรือไม่ ซึ่งก็จะสามารถหาคำตอบได้ว่าจุดที่เป็นต้นตอของปัญหาอยู่ตรงไหนหรือปัจจัย ใดที่ทำให้ผลออกมาดีกว่าที่คิดไว้

## การประมาณการทางการเงินมี 8 ขั้นตอน ประกอบไปด้วย

**ขั้นที่หนึ่ง** การตั้งสมมุติฐานต่างๆ เช่น อัตราการเติบโตของยอดขาย อัตราการเพิ่มขึ้นของต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ระยะเวลาที่ได้เครดิตจากผู้ขายวัตถุดิบ และระยะเวลาที่ให้เครดิตกับผู้ซื้อ เป็นต้น

**ขั้นที่สอง** ประมาณการแหล่งเงินทุน เป็นการวางแผนหรือประเมินว่าจะเลือกใช้เงินลงทุนเพื่อซื้อสินทรัพย์ต่างๆ เช่น ซื้อที่ดิน ลงทุนสร้างอาคาร ซื้อเครื่องจักร จำมัดจำค่าเช่าสถานที่ เป็นต้น โดยแหล่งเงินทุนที่เลือกใช้แบ่งออกกว้างๆได้สองส่วนคือ ส่วนเงินกู้ และส่วนของผู้เป็นเจ้าของ นอกจากนี้ ยังต้องกำหนดสัดส่วนที่คาดว่าจะจะเป็น และระบุต้นทุนทางการเงินของทั้งสองแหล่งเงินทุนด้วย

**ขั้นที่สาม** ก็คือการระบุว่าต้องลงทุนในสินทรัพย์อะไรบ้าง เป็นเงินเท่าไร รวมไปถึงเงินทุนส่วนที่จะนำไปซื้อสินค้าเข้ามาให้พร้อมขาย หรือวัตถุดิบเพื่อให้พร้อมเริ่มการผลิต และก็ทรัพย์สินทางปัญญา เช่น ค่าลิขสิทธิ์ต่างๆ ด้วย

**ขั้นที่สี่** ประมาณการยอดขาย ต้นทุน และค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยในส่วนของยอดขาย ก็จะลงรายละเอียดว่าขายสินค้าก็อย่าง ราคาขายเท่าไร โดยใช้ราคาที่เราคาดว่าจะขายได้จริงหากว่าต้องมีส่วนลด และขายได้เป็นจำนวนเท่าไร เพื่อคำนวณมาเป็นยอดขายในแต่ละเดือน และบวกรวมเป็นรายปี



ในส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ก็เป็นการประมาณต้นทุนของวัตถุดิบที่ต้องซื้อมาใช้ผลิตในแต่ละเดือน หรือต้นทุนของสินค้าที่จะต้องซื้อเพื่อให้พร้อมขาย ของทุกวัตถุดิบหรือทุกสินค้าที่ต้องซื้อแยกรายละเอียดให้ชัดเจน รวมไปถึงต้นทุนของส่วนประกอบของสินค้าที่ต้องนับรวมเป็นต้นทุนด้วย เช่น แพคเกจหีบห่อบรรจุสินค้า เป็นต้น และต้นทุนในการดำเนินงานในส่วนของฝ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือการขายโดยตรง เช่น ค่าเช่าสำนักงาน เงินเดือนพนักงานธุรการ พนักงานฝ่ายบัญชี ค่าใช้จ่ายโฆษณา และที่ขาดไม่ได้เลยก็คือค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สิน ในส่วนของต้นทุนก็มีการประมาณการเป็นรายเดือนเช่นกัน

**ขั้นที่ห้า** ประมาณการงบกำไรขาดทุน ก็เป็นขั้นตอนต่อเนื่องจากขั้นที่สี่ที่เราได้ยอดขาย ต้นทุน และค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้ว ทีนี้ก็นำมารวมกัน จากนั้นถ้าเป็นนิติบุคคลก็หักด้วยดอกเบี้ยจ่าย แต่ถ้าเป็นบุคคลธรรมดาไม่สามารถใช้สิทธิประโยชน์ในตรงนี้ได้ก็นำมาหักไว้เพื่อให้เห็นถึงผลการดำเนินงานที่แท้จริง แต่เมื่อนำมาคำนวณเป็นกำไรจากการดำเนินงานเพื่อคำนวณภาษีแล้ว ถ้าเป็นบุคคลธรรมดาก็ต้องบวกกลับดอกเบี้ยจ่ายเข้าไปด้วย ซึ่งในกรณีของภาษีนี้ จะขอยกไปอธิบายละเอียดในบทความที่จะตามมาต่อไป

**ขั้นที่หก** ประมาณการงบดุล เมื่อได้ผลการดำเนินงานเป็นงบกำไรขาดทุน ก็จะนำผลกำไรหรือขาดทุนเข้ามาบวกเพิ่มในส่วนเงินทุนของเจ้าของ และหักด้วยเงินปันผลหรือเงินส่วนแบ่งผลกำไร และปรับปรุงตัวเลขยอดขายและต้นทุนให้

ออกมาเป็นจำนวนเงินรับจ่ายที่ได้รับจ่ายจริงเป็นเงินสดออกไปแล้ว และส่วนที่ยังไม่ถึงรอบจ่ายจากเครดิตที่ได้รับหรือให้ไว้ ซึ่งเป็นส่วนที่จะทยอยจ่ายจริงในปีถัดไป รวมถึงนำรายการหักต่างๆในทางบัญชีมาปรับปรุงยอดด้วย

**ขั้นที่เจ็ด** ประเมินการงบกระแสเงินสด เมื่อเราได้ตั้งงบกำไรขาดทุนและงบดุลแล้วก็นำรายการต่างๆ มาจัดเรียงใหม่ เพื่อแสดงถึงสถานะของเงินสดที่มี และระหว่างปีว่าได้มีการรับจ่ายอะไรออกไปบ้าง โดยหลักๆแบ่งได้สามส่วนคือ กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน กระแสเงินสดจากการลงทุน และกระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน

**ขั้นที่แปด** ขั้นตอนสุดท้ายก็เป็นการนำข้อมูลจากทั้งสามงบที่ได้ มาคำนวณเป็นอัตราส่วนต่างๆ เพื่อดูถึงความสามารถของธุรกิจในด้านต่างๆ โดยแบ่งออกได้เป็นสี่ส่วน คือ อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไรและการบริหารงาน อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้ทรัพย์สิน อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง และอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้ นอกจากนี้ หากเป็นโครงการใหม่หรือธุรกิจที่กำลังวางแผนเพื่อเริ่มต้นใหม่ ก็จะมีการคำนวณอัตราผลตอบแทนด้วยเพื่อดูว่าผลตอบแทนที่ได้รับนั้นคุ้มค่าเหมาะสมที่จะลงทุนหรือไม่

## ปัญหาการเงิน

- ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนและขยายกิจการ
- ไม่มีหลักประกันในการกู้ยืม
- ไม่มีความรู้ในการจัดทำแผนธุรกิจและงบกำไร-ขาดทุน
- ลูกหนี้การค้าในสัดส่วนสูงทำให้กิจการขาดเงินสดหมุนเวียน
- การบริหารหนี้สินและกระแสเงินสดไม่เป็น
- ทำข้อมูลในทางการเงินในลักษณะโครงการไม่เป็น
- กำหนดวงเงินกู้ที่จะนำมาใช้ในกิจการไม่เหมาะสม
- ขยายกิจการและลงทุนเพิ่ม เร็วเกินไป
- ไม่วิเคราะห์ธุรกิจความเป็นไปได้ก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน
- สินค้าในสต็อกมากเกินไปและมีอัตราการหมุนเวียนต่ำ
- ลงทุนในธุรกิจที่ไม่ถนัด
- เร่งยอดขายโดยปล่อยเครดิตกับลูกค้าหลายราย แต่เรียกเก็บไม่ได้ส่งผลให้เกิดหนี้สูญ
- การจัดทำบัญชีไม่ถูกต้อง ส่งผลให้มีปัญหาการเสียภาษีกับกรมสรรพากร
- ให้อำนาจเงินกู้นอกระบบมาขยายกิจการ ส่งผลให้ต้นทุน ดอกเบี้ยสูงมาก
- มีความรู้การบริหารเงินน้อยมาก

ปัญหาสำคัญประการหนึ่งของผู้ประกอบการระดับ SME คือเข้าถึงสินเชื่อได้ยาก ทั้งๆ ที่ธนาคารทั้งของรัฐ และเอกชน ซึ่งมีสินเชื่อพร้อมจะปล่อยให้จำนวนมาก แต่ผู้ประกอบการไม่สามารถขอกู้ได้ หรือกว่าจะได้ก็ใช้เวลานาน สาเหตุนอกจากด้านเครดิตของผู้กู้ไม่ผ่านการพิจารณาแล้ว ยังมาจากการเขียนแผนธุรกิจไม่เป็น ไม่รู้จะเขียนยังไง รวมถึงไม่เข้าใจกฎเกณฑ์และเอกสารต่างๆ

ในการยื่นขอสินเชื่อกับธนาคาร กว่าจะได้สินเชื่อจึงใช้เวลานาน บางครั้งเป็นการเสียโอกาสทางธุรกิจรวมถึงเกิดภาระสิ้นเปลืองในการดำเนินงานต่างๆ

## คลินิกการเงิน

สมาคมการค้าธุรกิจบริการและผลิตภัณฑ์ผสมผสาน จะให้ความรู้และแนวทางแก้ไขให้กับผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิก โดยจะจัดกิจกรรมหรือจัดสัมมนาตามสถานที่ต่างๆ ที่สมาคมจะเป็นเปิดตัวหรือออกอีเว้นท์ โดยให้สมาชิกสามารถนำปัญหามาปรึกษาในเบื้องต้นกับทีมงานของสมาคมฯ โดยทีมงานอาจจะนำกรณีศึกษาของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ( CASE STUDY) ที่เคยประสบปัญหาแล้วสามารถแก้ไขให้กิจการกลับมาขยายกิจการใหญ่โตได้

## การทำแผนธุรกิจและวิเคราะห์โครงการขอกู้เงิน

การที่ผู้ประกอบการจะเข้าไปติดต่อขอกู้เงินกับธนาคารนั้น เป็นเรื่องที่ยุ่งยากมาก ซึ่งต่างจากกรณีกู้ซื้อบ้านหรือรถยนต์ เนื่องจากธนาคารต้องขอดูแผนธุรกิจการเงิน เพื่อนำมาประกอบในการพิจารณาการกำหนดวงเงินกู้ จึงเป็นปัญหาของผู้ประกอบการ SME ส่วนใหญ่ ดังนั้นสมาคมฯ จึงจะให้ความรู้ถ่ายทอดการเขียนแผนธุรกิจการเงินในเบื้องต้น โดยจะแบ่งหมวดหมู่ในแต่ละธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถจะรู้ที่มาที่ไปของการจะทำธุรกิจ และสามารถวิเคราะห์ประมาณการรายรับ-รายจ่าย จุดคุ้มทุน คุ้มหนี้และระยะเวลาคืนเงินกู้หรือเงินลงทุนได้ ทำให้ผู้ประกอบการบริหารเงินสดได้อย่างมีระบบแบบแผนและแก้ไขปัญหาได้อย่างถูกต้อง อีกทั้งจะทำให้สถาบันการเงินพิจารณาเงินกู้จากข้อมูลที่ทำมาได้เข้าใจรวดเร็วขึ้น