****

**ข่าวประชาสัมพันธ์**

**2 พฤษภาคม 2562**

**SME D Bank ปูพรมยกระดับธุรกิจโชห่วยทั่วไทย**

**จัดทัพเดินสายเติมความรู้คู่ทุนดันเข้าถึงสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ**

**SME D Bank เดินหน้ายกระดับธุรกิจโชห่วยตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ เพิ่มขีดความสามารถแข่งขัน ปรับตัวทันโลกการค้ายุคใหม่ เผยพาถึงแหล่งทุนแล้ว 2,540 ราย วงเงิน 3,158.09 ล้านบาท ประกาศลุยต่อเนื่อง จับมือพันธมิตร จัดทัพเดินสายปูพรมติดปีกทั่วไทย เติมความรู้ คู่ดันเข้าถึงสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ วงเงินกว่า 10,000 ล้านบาท**

**นายพงชาญ สำเภาเงิน** รองกรรมการผู้จัดการ รักษาการแทนกรรมการผู้จัดการธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว). หรือ SME D Bank เผยว่า จากที่ธนาคาร ร่วมกับ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ทำการสำรวจ “สถานภาพผู้ประกอบการร้านโชห่วย” พบว่า **ขณะนี้ประเทศไทย มีจำนวนร้านค้าปลีกดั้งเดิม หรือ “โชห่วย” เกือบ 4 แสนราย กระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วประเทศ** ส่วนใหญ่ประสบปัญหา มีคู่แข่งใหม่ ทั้งร้านค้าปลีกขนาดเล็ก-ใหญ่ ค้าขายออนไลน์ และโมเดิร์นเทรด ต้องเผชิญกับพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป ขาดประสิทธิภาพด้านการตลาด บัญชี การบริหารจัดการพื้นที่ขายสินค้า ต้นทุนสินค้าสูงขึ้น และรายได้ลดน้อยลง

นอกจากนั้น ธุรกิจโชห่วยการปรับตัวเพื่อเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันยังต่ำ จากการสำรวจในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการร้านโชห่วย 24.48% ไม่มีการปรับตัวใดๆ เลย เพราะคิดว่า ไม่มีความจำเป็น และมีทุนจำกัด และ 39.77% มีปรับตัวน้อย เพราะมองว่า มีลูกค้าเก่าอยู่แล้วกับไม่มีทุนจะพัฒนา ส่วน 22.62% ปรับตัวระดับปานกลาง พัฒนาสินค้าและบริการ เพื่ออำนวยความสะดวกลูกค้า ขณะที่ มีเพียง 13.12% ปรับตัวอย่างมากเพื่อจะยกระดับธุรกิจ ปรับเปลี่ยนร้านให้ทันสมัย สร้างความประทับใจแก่ลูกค้า เช่น ปรับปรุงร้านใหม่ เพิ่มโปรโมชั่นหรือบริการเสริมต่างๆ มีการระบุราคาที่ชัดเจน และมีสินค้าหลากหลาย ตรวจสอบคุณภาพสินค้าเสมอ

นายพงชาญ กล่าวต่อว่า จากผลสำรวจดังกล่าว ธนาคารจึงกำหนดนโยบายสำคัญเร่งด่วนในการสนับสนุนยกระดับธุรกิจโชห่วย เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวมีความใกล้ชิดชุมชน และมีผู้ประกอบการจำนวนมากกระจายอยู่ทั่วประเทศ หากส่งเสริมให้โชห่วยเติบโตได้ จะก่อประโยชน์กว้างขวาง สร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้กระจายในท้องถิ่น ขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับชุมชนอย่างดียิ่ง

ดังนั้น นับตั้งแต่ต้นปี ธนาคารจัดกิจกรรมยกระดับโชห่วยต่อเนื่อง ตั้งแต่ต้นน้ำ คือ "**เติมทักษะ"** ผ่านการอบรมให้ความรู้ต่างๆ เช่น ด้านบริหารจัดการค้าปลีกสมัยใหม่ ส่งเสริมระบบบัญชีให้ธุรกิจโชห่วยจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และขยายการค้าออนไลน์ เพื่อสร้างตลาดใหม่ เป็นต้น มีผู้เข้าร่วมกิจกรรมแล้วกว่า 1,500 ราย ตามด้วยการกลางน้ำ คือ **"เติมทุน"** สนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำผ่านโครงการ "**สินเชื่อเพื่อยกระดับเศรษฐกิจชุมชน" (Local Economy Loan)** สนับสนุนให้ผู้ประกอบการร้านโชห่วย ค้าปลีกค้าส่ง ใช้เป็นทุนหมุนเวียน ปรับปรุงร้านให้สะดวกทันสมัย คิดดอกเบี้ยต่ำ ผ่อนนานถึงสูงสุด 7 ปี บุคคลธรรมดา 3 ปีแรกเพียง 0.42% ต่อเดือน ปีที่ 4-7 อัตราดอกเบี้ย MLR ต่อปี และหากยกระดับเป็นนิติบุคคล อัตราดอกเบี้ยจะถูกลงไปอีก 3 ปีแรกเพียง 0.25% ต่อเดือน ปีที่ 4-7 อัตราดอกเบี้ย MLR ต่อปี **นับตั้งแต่ต้นปี ถึงกลางเดือนเมษายนที่ผ่านมา อนุมัติสินเชื่อให้ธุรกิจโชห่วย ค้าปลีกค้าส่งไปแล้ว 2,540 ราย แบ่งเป็นนิติบุคคล 631 ราย บุคคลธรรมดา 1,909 ราย วงเงินรวม 3,158.09 ล้านบาท แบ่งเป็น นิติบุคคล 1,615.57 ล้านบาท บุคคลธรรมดา 1,542.52 ล้านบาท ก่อให้เกิดการขับเคลื่อนเศรษฐกิจท้องถิ่นมูลค่ากว่า 14,464 ล้านบาท** และปลายน้ำ คือ **“เติมคุณภาพ”** สนับสนุนให้ผู้ประกอบการร้านโชห่วยและครอบครัวเข้าถึงสวัสดิการภาครัฐ ช่วยสร้างความมั่นคงในชีวิต เติบโตอย่างยั่งยืน นำไปสู่สังคมอยู่ดีมีความสุข

ทั้งนี้ ธนาคารจะทำตลาดเชิงรุกยกระดับธุรกิจโชห่วยต่อเนื่อง โดยผู้บริหารระดับสูง และพนักงาน จะแบ่งทีม เดินสายกระจายลงพื้นที่ต่างๆ เยี่ยมผู้ประกอบการร้านโชห่วยทั่วประเทศทุกสัปดาห์ รวมถึง จับมือกับหน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน เช่น กระทรวงพาณิชย์ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด และสมาคมการค้าส่ง-ปลีกไทย เป็นต้น แนะนำให้ผู้ประกอบการร้านโชห่วยเข้าถึงบริการของธนาคาร โดยเฉพาะพาเข้าถึงแหล่งทุนดอกเบี้ยต่ำ ผ่านโครงการสินเชื่อเพื่อยกระดับเศรษฐกิจชุมชน ซึ่งเตรียมวงเงินไว้บริการธุรกิจโชห่วย ค้าปลีกค้าส่งกว่า 10,000 ล้านบาท คาดจะสนับสนุนธุรกิจโชห่วย ค้าส่งค้าปลีก ได้กว่า 10,000 ราย ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจท้องถิ่นในระบบมูลค่ากว่า 45,800 ล้านบาท

