20 พฤษภาคม 2568

ข่าวประชาสัมพันธ์

**SME D Bank เผยผลตรวจสุขภาพธุรกิจเอสเอ็มอีไทยพบ 3 จุดอ่อนสำคัญ**

**ประกาศลุย “เติมความรู้คู่เงินทุน” ช่วยเพิ่มศักยภาพ สู้ได้ทุกสถานการณ์**

**SME D Bank เผยผลตรวจสุขภาพธุรกิจผู้ประกอบการเอสเอ็มอีผ่านระบบ Business Health Check ในแพลตฟอร์ม “DX by SME D Bank” (dx.smebank.co.th) พบจุดอ่อนสำคัญ 3 ด้าน ได้แก่ ด้านบริหารการเงิน ด้านจัดการนวัตกรรม-เทคโนโลยี และด้านการตลาด ประกาศเดินหน้าช่วย “เติมความรู้คู่เงินทุน” เสริมศักยภาพให้เข้มแข็ง ปิดจุดอ่อน สามารถก้าวผ่านอุปสรรคได้ในทุกสถานการณ์**

**นายพิชิต มิทราวงศ์** กรรมการผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) หรือ SME D Bank เปิดเผยว่า จากที่ SME D Bank มีบริการ “ตรวจสุขภาพทางธุรกิจ” หรือ “Business Health Check” แก่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีผ่านแพลตฟอร์ม DX by SME D Bank (dx.smebank.co.th) เพื่อให้รับรู้ข้อมูลและเข้าใจจุดแข็งและจุดอ่อนในกิจการตัวเอง ก่อนนำไปสู่การเติมทักษะ ปิดจุดอ่อน เสริมจุดแข็งได้ตรงกับความต้องการของแต่ละกิจการ

ทั้งนี้ ระยะเวลาประมาณ 1 ปีที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเข้ารับบริการตรวจสุขภาพทางธุรกิจ รวมกว่า 9,200 กิจการ พบทักษะ 3 ด้านที่เป็นจุดอ่อนสำคัญ ได้แก่ **อันดับ 1 ด้านการบริหารจัดการเงิน** ระดับคะแนนประเมินผลอยู่ที่ 1.8 จากคะแนนเต็ม 5 ตามด้วย **อันดับ 2 ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี** (2.6 คะแนน) และ**อันดับ 3 ด้านการสื่อสารการตลาด** (3.6 คะแนน) โดยผู้ประกอบการเอสเอ็มอีในทุกขนาดธุรกิจ ล้วนมีจุดอ่อนใน 3 ด้านนี้เหมือนกัน แตกต่างกันในรายละเอียดและความซับซ้อนในทักษะที่ต้องพัฒนา

สำหรับ**ด้านการบริหารจัดการเงิน** กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อย (Micro) มีคะแนนต่ำที่สุด ส่วนใหญ่ยังไม่เห็นความสำคัญของการทำบัญชี ไม่แยกเงินส่วนตัวกับธุรกิจ ไม่เข้าใจหลักการบัญชีเบื้องต้น ส่งผลกระทบอย่างมากต่อการคำนวณกำไรขาดทุน รวมถึงความสามารถในการเข้าถึงแหล่งทุน ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็ก (Small) มีการบันทึกข้อมูลทางการเงิน แต่ขาดเครื่องมือหรือการลงทุนในระบบบัญชีที่เป็นมาตรฐาน รวมถึงขาดการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเพื่อวางแผนระยะยาว ขณะที่ ผู้ประกอบการขนาดกลาง (Medium) ต้องการทักษะการวิเคราะห์ทางการเงินที่ซับซ้อนขึ้น และในหลายกิจการขาดการบูรณาการข้อมูล

**ด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยี** ผู้ประกอบการรายย่อย ไม่รู้ว่ามีเทคโนโลยีอะไรที่ช่วยธุรกิจเล็กๆ ได้บ้าง และยังไม่สามารถเชื่อมโยงการใช้เทคโนโลยีด้านการตลาดได้อย่างเต็มศักยภาพ ส่วนผู้ประกอบการขนาดเล็ก ไม่รู้ว่าเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมรูปแบบใดเหมาะสมกับธุรกิจของตัวเอง และไม่มีแผนหรือนโยบายที่เชื่อมโยงกับเป้าหมายของธุรกิจ รวมถึงไม่กล้ารับความเสี่ยงที่จะล้มเหลวจากการลงทุนในนวัตกรรม สำหรับผู้ประกอบการขนาดกลาง ไม่สามารถสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ส่งเสริมนวัตกรรมได้อย่างแท้จริง

ด้าน**การสื่อสารการตลาด** ผู้ประกอบการรายย่อย ขาดทักษะในการใช้ Social Media ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับการตลาด รวมถึงไม่เข้าใจการตลาดพื้นฐาน ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ขาดทักษะในการใช้เครื่องมือและการวิเคราะห์ข้อมูลการตลาด ไม่รู้วิธีวัดผลลัพธ์จากการทำการตลาด ทำให้กระทบต่อการวางแผนการตลาดอย่างเป็นระบบ ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลาง ขาดการวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดเชิงลึกและการบูรณาการข้อมูลจากทุกช่องทาง

ทั้งนี้ ผลการตรวจสุขภาพทางธุรกิจ พบว่า ในภาพรวม ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทยมีทักษะที่เข้มแข็ง 2 ด้าน ได้แก่ การบริหารประสิทธิภาพการผลิตหรือบริการ และการบริหารจัดการองค์กร ซึ่งเป็นศักยภาพที่ควรเสริมให้แกร่งขึ้นในยุคที่ความไม่แน่นอนสูง การบริหารจัดการต้นทุนทำได้ยากขึ้น รวมถึงการบริหารจัดการประสิทธิภาพตามแนวทางธุรกิจสีเขียว เพื่อให้กำไรสูงสุดภายใต้เงื่อนไขการปล่อยคาร์บอนต่ำสุด

นายพิชิต กล่าวต่อว่า จากที่เห็นจุดอ่อนสำคัญของผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทย SME D Bank ในฐานะสถาบันการเงินของรัฐเดินหน้ายกระดับพัฒนาศักยภาพให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีให้เติบโตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืน ผ่านบริการ “เติมความรู้คู่เงินทุน” ช่วยเสริมศักยภาพในหลากหลายรูปแบบ เพื่อช่วยผู้ประกอบการเอสเอ็มอี ปิดจุดอ่อนใน 3 ด้านดังกล่าว สำหรับด้านการพัฒนาผ่านความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน จัดโครงการพัฒนาทั้งออนไซต์ควบคู่ออนไลน์ เช่น โครงการ “ทุนก็มี ภาษีก็รู้ ก้าวสู่ความยั่งยืน” จับมือกรมสรรพากร ให้ความรู้ด้านการเงิน ในรูปแบบ One Stop Service ในพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศ โครงการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีเข้าถึงนวัตกรรมและเทคโนโลยี โครงการสนับสนุนด้านการตลาด เช่น สอนการสร้างคอนเทนต์ด้วยแพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ กิจการ SME D Market รวมถึง Business Matching ช่วยเพิ่มรายได้ขยายตลาด เป็นต้น

อีกทั้ง มีบริการแพลตฟอร์ม DX by SME D Bank (dx.smebank.co.th) ช่วยเพิ่มศักยภาพธุรกิจครบวงจร ใช้บริการได้สะดวกสบาย ตลอด 24 ชม. เช่น E-Learning รวบรวมหลักสูตรความรู้เพิ่มศักยภาพการประกอบธุรกิจ ทั้งการบริหารจัดการธุรกิจ นวัตกรรม เทคโนโลยี มาตรฐาน การตลาด การเงิน และเตรียมพร้อมเข้าถึงแหล่งเงินทุน , SME D Coach ที่ปรึกษาและให้คำแนะนำธุรกิจจากโค้ชมืออาชีพ , E-marketplace ช่วยขยายช่องทางขยายตลาด และเชื่อมโยงจับคู่ธุรกิจ และ Privilege สิทธิประโยชน์เพื่อยกระดับธุรกิจ เป็นต้น

ควบคู่กับให้บริการด้านการเงิน ช่วยให้มีสภาพคล่องเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเพื่อลงทุน ปรับปรุง ขยายกิจการ หมุนเวียน หรือลดต้นทุนทางการเงิน เป็นต้น จุดเด่นอัตราดอกเบี้ยพิเศษเพียง 3%ต่อปี คงที่ตลอด 3 ปีแรก ผ่อนชำระนานสูงสุด 10 ปี ปลอดชำระหนี้เงินต้นสูงสุด 12 เดือน ทั้งนี้ ผู้ประกอบการเอสเอ็มอีสามารถแจ้งความประสงค์ใช้บริการด้านการพัฒนาและการเงินได้ผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น แพลตฟอร์ม DX by SME D Bank , LINE Official Account : SME Development Bank และเว็บไซต์ www.smebank.co.th เป็นต้น สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม Call Center 1357