แผนธุรกิจ กับ SMEs ตอน....ที่มาของแผนธุรกิจ

รัชกฤช คล่องพยาบาล
ที่ปรึกษา ส่วนบริการปรึกษาการเงินและการร่วมลงทุน
ฝ่ายประสานและบริการ SMEs สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ตลอดช่วงเวลา 2-3 ปีที่ผ่านมา แผนธุรกิจถือเป็นหัวข้อหนึ่งที่มีผู้สนใจ และต้องการศึกษาในเรื่องดังกล่าวเป็นอย่างมาก ทั้งจากผู้ประกอบการและจากผู้สนใจรวมทั้งนิสิตนักศึกษา เนื่องจากปัจจุบันการขอสินเชื่อเพื่อการดำเนินธุรกิจ ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินจะร้องขอให้ผู้ขอกู้จัดทำแผนธุรกิจประกอบการขอกู้ด้วยทุกครั้ง ตั้งแต่วงเงินระดับหลักหมื่นหรือหลักแสนขึ้นไป ซึ่งต่างจากในอดีตที่ผู้ขอกู้เพียงเขียนรายละเอียดเกี่ยวกับรายรับรายจ่ายของธุรกิจก็เพียงพอแล้ว หรือถ้ามีความจำเป็นต้องจัดทำก็จะเป็นเฉพาะวงเงินสินเชื่อในระดับหลายสิบล้านหรือระดับหลายร้อยล้านบาทเท่านั้น ซึ่งการที่ต้องมีการจัดทำแผนธุรกิจนี้ถือเป็นปัญหาของผู้ประกอบการโดยทั่วไป ที่ยังขาดทักษะหรือยังมีความเข้าใจเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจที่ไม่ถูกต้อง และนอกจากนี้ในปัจจุบันที่สถาบันการศึกษา ตั้งแต่ระดับอาชีวะศึกษา ไปจนถึงระดับอุดมศึกษา เริ่มมีการเรียนการสอนเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ มีการจัดประกวดแข่งขัน ทั้งในระดับประเทศและต่างประเทศ ทำให้นิสิต นักศึกษา ที่ศึกษาด้านธุรกิจหรือมีความเกี่ยวข้อง มีความตื่นตัวเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจมากขึ้นกว่าเดิมเป็นอย่างมาก

แต่เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีตำราวิชาการในประเทศ ที่กล่าวถึงเนื้อหาของการเขียนแผนธุรกิจโดยตรง โดยส่วนใหญ่มักเป็นการกล่าวถึงเฉพาะโครงสร้างของแผนธุรกิจ หรือวิธีการเขียน รวมถึงไม่มีบทความใดๆที่จะกล่าวถึงการใช้ประโยชน์ และแนวทางต่างๆในการใช้ประโยชน์ของแผนธุรกิจในทางปฏิบัติ หรือถ้าเป็นเอกสารตำราของต่างประเทศที่มีอยู่ ก็อาจจะมีรายละเอียดเนื้อหาจำนวนมาก และอาจไม่สัมพันธ์ กับวัตถุประสงค์และลักษณะของการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับประเทศไทย ผู้เขียนจึงเห็นว่าความรู้เกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจเป็นเรื่องที่ควรจะกล่าวถึงเป็นอย่างยิ่ง โดยจากประสบการณ์ของผู้เขียนในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเป็นวิทยากรอบรมด้านแผนธุรกิจ และความรู้ด้านการประกอบธุรกิจแก่ SMEs ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ที่ผู้เขียนเห็นว่ารายละเอียดต่างๆเกี่ยวกับปัญหา และแนวทางต่างๆเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจจากประสบการณ์ของผู้เขียนนี้ น่าที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจบ้างไม่มากก็น้อย ตั้งแต่กระบวนการในการเริ่มต้นการจัดทำแผนธุรกิจจนกระทั่งถึงขั้นตอนการนำเสนอแผนธุรกิจ เพื่อให้ผู้อ่านที่สนใจสามารถใช้ศึกษาอ้างอิงเพื่อให้มีความเข้าใจขั้นตอนต่างๆเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจที่ดีได้มากยิ่งขึ้น โดยเนื้อหาต่างๆที่จะกล่าวถึงจะมิใช่การเขียนในเชิงวิชาการหรือเป็นข้อมูลด้านวิชาการ เนื่องจากผู้อ่านสามารถศึกษาได้จากแหล่งความรู้อื่นๆทั่วไปที่มีอยู่ ทั้งจากหนังสือด้านแผนธุรกิจ คู่มือการเขียนแผนธุรกิจ เอกสารตำรา การอบรมด้านแผนธุรกิจ หรือข้อมูลต่างๆที่ระบุไว้ใน Website ต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเนื้อหาต่างๆอาจจะแบ่งเป็นตอนๆ สั้นบ้างยาวบ้างแล้วแต่เนื้อหาในแต่ละเรื่อง ซึ่งหวังว่าผู้สนใจจะได้ติดตามรายละเอียดจนครบถ้วน

อดีตที่ผ่าน...

ในอดีตที่ผ่านมาแผนธุรกิจมิได้ถือว่าเป็นเอกสารสำคัญ หรืออาจกล่าวได้ว่าไม่จำเป็นต้องมีเอกสารนี้เลย ในการขอสินเชื่อหรือใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยมีเฉพาะองค์กรใหญ่ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเฉพาะองค์กรจากต่างประเทศ และมักจะเป็นองค์กรระดับสากล ที่มีมาตรฐานด้านการบริหารจัดการระดับสูงเท่านั้นที่มีการจัดทำ โดยส่วนใหญ่แล้วการจัดทำแผนธุรกิจดังกล่าวมักเป็นไปเพื่อใช้ในการบริหารจัดการองค์กรเป็นสำคัญ และสำหรับองค์กรหรือผู้ประกอบการในประเทศ **การขอวงเงินสินเชื่อในอดีตก็ไม่มีความจำเป็นที่ผู้ประกอบการหรือผู้ขอกู้ จะต้องจัดทำแผนธุรกิจประกอบการขอสินเชื่อ ถ้ามิใช่วงเงินระดับหลายสิบหรือหลายร้อยล้านบาท หรือแม้แต่วงเงินกู้ที่ถึงระดับดังกล่าว ก็อาจไม่มีความจำเป็นต้องจัดทำแผนธุรกิจก็ได้ โดยเป็นเพียงผู้ขอกู้กรอกรายละเอียดต่าง ๆ ในแบบคำขอสินเชื่อ (Loan Application) ที่ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินกำหนดไว้** เกี่ยวกับข้อมูลธุรกิจ รายรับ-รายจ่ายของธุรกิจ คำนวณหายอดคงเหลือหรือผลกำไรของกิจการ เพื่อพิจารณาว่ากำไรคงเหลือนั้นเพียงพอในการชำระเงินกู้ ซึ่งประกอบด้วยเงินต้นและดอกเบี้ยหรือไม่ โดยหลักโดยทั่วไปของการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารหรือสถาบันการเงินหรือหลัก 5Cs ที่ใช้เป็นมาตรฐาน คือ Character (คุณลักษณะ), Credit (ความน่าเชื่อถือ), Capacity (ความสามารถในการผ่อนชำระ), Collateral (หลักประกัน) และ Condition (เงื่อนไข) รวมทั้งสิ้น 5 ประการ ก็ยังถือเป็นเกณฑ์พื้นฐานทั่วไปในการอนุมัติสินเชื่อจนถึงปัจจุบัน

โดยเฉพาะในประเทศไทยที่ยังยึดถือเกี่ยวกับเรื่องของหลักประกันซึ่งเน้นหนักที่อสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ทำให้การพิจารณาให้น้ำหนักที่ตัว Character และ Collateral เป็นสำคัญ โดยในเรื่องของ Credit และ Capacity และ Condition อาจถือเป็นเรื่องรองลงมา แม้ว่าจะบอกกันทั่วไปว่าดูทั้งหมด 5 ประการก็ตาม แต่อย่างไรก็ตาม **“No Land No Loan”** ก็ยังเป็นข้อเท็จจริงอยู่ สำหรับการขอกู้เงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินแม้ในปัจจุบันก็ตาม ประกอบกับในอดีตก่อนหน้านี้การอนุมัติหรือพิจารณาสินเชื่อนั้น ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการใช้วงเงินไม่มากนักในการทำธุรกิจ ซึ่งมักจะอยู่ในดุลยพินิจหรือความรับผิดชอบของเจ้าหน้าที่สินเชื่อสาขาเป็นหลัก ที่จะเป็นผู้อนุมัติวงเงินสินเชื่อได้ด้วยตนเอง ตามขอบเขตที่ทางธนาคารกำหนด หรืออาจอยู่ขอบเขตของผู้จัดการสาขาธนาคาร ที่สามารถอนุมัติได้เลยเพื่อความสะดวก โดยอาจจะไม่มีระบบคณะกรรมการพิจาณาอนุมัติอย่างเข้มงวดเช่นในปัจจุบัน โดยถ้าจำเป็นจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากคณะกรรมการ ของธนาคารหรือสถาบันการเงิน เจ้าหน้าที่สินเชื่อที่ดูแลลูกค้านี้ก็มักจะเป็นผู้จัดทำรายละเอียด เกี่ยวกับตัวธุรกิจของผู้ขอกู้ในการนำเสนอเพื่อพิจารณาจากผู้จัดการสาขาหรือคณะกรรมการ โดยข้อมูลที่ได้เหล่านี้ก็จะมาจากการที่ได้ไปสำรวจหรือศึกษาข้อมูลต่างๆจากธุรกิจ หรือจากการประเมินราคาหลักประกัน ซึ่งในอดีตเจ้าหน้าที่สินเชื่อเป็นผู้ประเมินราคาหลักประกันเอง โดยมิต้องอาศัยผู้ประเมินราคาหรือบริษัทประเมินราคาทรัพย์สินภายนอกเช่นในปัจจุบัน หรือจากใช้วิธีสัมภาษณ์ข้อมูลต่างๆของผู้ประกอบการที่เป็นอยู่ **หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือเจ้าหน้าที่สินเชื่อซึ่งเป็นผู้พิจารณา เป็นผู้จัดทำข้อมูลของธุรกิจหรือแผนธุรกิจเพื่อการขอ**

อนุมัติให้ผู้ประกอบการเสียเอง ซึ่งเรื่องดังกล่าวก็เป็นเช่นนี้มาเป็นเวลาเนิ่นนานตั้งแต่ในอดีต จนกระทั่งตั้งแต่ช่วงหลังปี 2530 เป็นต้นมา เริ่มมีการโยกย้ายฐานการผลิตจากต่างประเทศ เช่น จากประเทศญี่ปุ่น อเมริกาเข้ามาลงทุนในประเทศไทยที่มีฐานค่าแรงงานที่ต่ำกว่า และประเทศข้างเคียงในภูมิภาคเดียวกันยังมีการปกครองในระบอบคอมมิวนิสต์หรือสังคมนิยม ทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศเดียวในภูมิภาคอินโดจีนที่มีศักยภาพในการลงทุน จึงก่อให้เกิดการลงทุนขนาดใหญ่จำนวนมากจากต่างประเทศ ราคาที่ดินในประเทศเริ่มมีการถีบตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลทำให้ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เริ่มขยายตัว เพื่อรองรับตามการลงทุนที่เกิดขึ้นจากภาคอุตสาหกรรมดังกล่าว รวมถึงความต้องการที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้น การย้ายฐานแรงงานจากภาคเกษตรกรรมสู่ภาคอุตสาหกรรม จากชนบทสู่ตัวเมือง ทำให้ตั้งแต่ช่วงเวลาดังกล่าวเกิดโครงการ (Project) ต่างๆขึ้นมากมาย เพื่อขอรับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารและสถาบันการเงิน และเริ่มเห็นภาพได้อย่างชัดเจนตั้งแต่ ปี 2532

ยุคทองอสังหาฯ...ยุคทอง Feasibility Study

จากการขยายตัวของการย้ายฐานการลงทุนของธุรกิจจากต่างประเทศ รวมถึงในช่วงเวลาการบริหารงานของอดีตนายกรัฐมนตรี พลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ ที่เปลี่ยนมาใช้นโยบายจากสนามรบเป็นสนามการค้า ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มของยุคทองในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างแท้จริง ตั้งแต่ประมาณปี 2532 ทำให้เกิดโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์เกิดขึ้นแทบทุกวัน ไม่ว่าจะเป็น ที่ดินแบ่งขาย ที่ดินจัดสรร โครงการ ทาวน์เฮาส์ ตึกแถว อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม โรงแรม โรงงาน ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าว ผู้ประกอบการเพียงปักป้ายลงบนที่ดินแปลงใดแปลงหนึ่งซึ่งเพียงแค่ทำสัญญามัดจำไว้ ก็สามารถขายโครงการได้แล้ว ทำให้ในช่วงเวลาดังกล่าวมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ที่กระโดดเข้ามาทำธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากสามารถสร้างผลกำไรได้อย่างมากมาย สามารถกลายเป็นมหาเศรษฐีได้ในชั่วเวลาเพียงข้ามคืน โดยอาจจะไม่ต้องลงทุนใดๆเลย ขอให้เพียงแต่มีที่ดินแปลงงามๆ หรือรู้จักเจ้าของที่ดินหรือผู้ต้องการลงทุน ทำให้อาชีพนายหน้าที่ดินถือเป็นอาชีพที่สร้างผลตอบแทนได้อย่างมหาศาล อีกทั้งธนาคารหรือสถาบันการเงิน ก็มีความยินดีที่จะปล่อยเงินกู้ให้กับโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากโครงการสามารถคืนเงินกู้ได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากระยะเวลาโครงการส่วนใหญ่จะกินเวลาเพียง 1-3 ปี เท่านั้น และผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ก็มักจะไม่เกี่ยงเรื่องอัตราดอกเบี้ย ที่อาจจะสูงกว่าธุรกิจประเภทอื่น ทำให้ในช่วงเวลาดังกล่าวธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ถือเป็นธุรกิจหลักที่ทุกๆธนาคารหรือสถาบันการเงินให้การสนับสนุน โดยเฉพาะการให้สัดส่วนระหว่างหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ในระดับสูง เช่น อาจถึงระดับ 10 : 1 หรือมากกว่า กล่าวคือผู้กู้สามารถกู้เงินได้ถึง 10 ล้านบาท แม้ว่าตนเองจะมีทุนเพียง 1 ล้านบาทหรือน้อยกว่าก็ตาม เป็นต้น ซึ่งจะแตกต่างกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันอย่างมากมาย ที่สัดส่วนระหว่างหนี้สินต่อทุนที่ทางธนาคารหรือสถาบันการเงินให้จะอยู่ในระดับเพียง 1 : 1 หรืออย่างมากเพียง 2 : 1 เท่านั้น

แต่เนื่องจากที่การจัดทำโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ มีความแตกต่างจากธุรกิจประเภทอื่น เนื่องจากไม่มีสินค้าหรืออาคารที่ก่อสร้างแล้วเสร็จให้เห็น เพราะในสมัยนั้นใช้การขายแบบ Pre-sale คือ ขายแบบบนกระดาษก่อนก่อสร้างจริง ไม่มีเครื่องจักรอุปกรณ์ให้พิจารณา เพราะเป็นเรื่องการลงทุนของผู้รับเหมาก่อสร้าง คงมีเพียงเฉพาะที่ดินว่างเปล่า ซึ่งมักจะเป็นของผู้กู้ที่จะทำการก่อสร้างเท่านั้น **ทำให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อไม่สามารถใช้วิธีการนำเสนอ หรือเขียนรายละเอียดของธุรกิจหรือโครงการเพื่อการขออนุมัติได้เหมือนแบบธุรกิจเดิม ๆที่เคยเป็นมา** จึงทำให้โครงการต่าง ๆเหล่านี้จำเป็นต้องให้ผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุนโครงการ เป็นผู้นำเสนอรายละเอียดต่าง ๆให้ครบถ้วนตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนกระทั่งปิดโครงการ เนื่องจากเป็นโครงการหรือธุรกิจที่เริ่มจากศูนย์ หรือจากเพียงที่ดินว่างเปล่าที่จะมีการพัฒนาในอนาคต มีการลงทุนและการเบิกจ่ายเพื่อการพัฒนาที่ดิน การก่อสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้าง มีการวางแผนการขาย การวางเงินดาวน์ การโอน รวมถึงมูลค่าของโครงการที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อโดยทั่วไป อาจไม่สามารถระบุรายละเอียดดังกล่าวได้อย่างครบถ้วนเพียงพอ เหมือนการจัดทำรายละเอียดเพื่อขออนุมัติสินเชื่อเหมือนแต่เดิมที่ผ่านมา และจากมูลค่าของโครงการที่อยู่ในระดับสูง ทำให้ต้องผ่านการอนุมัติจากคณะกรรมการของธนาคารหรือสถาบันการเงิน จึงต้องมีการร้องขอให้ผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุน จัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Study) เสนอประกอบการพิจารณาโครงการที่จะขอสินเชื่อ **หรือเจ้าหน้าที่สินเชื่อที่มีความรู้ด้านการเงินเป็นอย่างดี ก็อาจรับเป็นผู้จัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการให้กับผู้ขอกู้เอง หรือที่เรียกกันว่าสินเชื่อมือปืน คือรับเขียนด้วยนำเสนอเองด้วยขออนุมัติให้ด้วย ประเภททรีอินวัน** ซึ่งการขอรายงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการดังกล่าวนี้ ก็ถูกใช้เรื่อยมาจนกระทั่งในปัจจุบันคำว่า **"เสนอโครงการ"** ก็ยังคงถูกเรียกติดปากจากเจ้าหน้าที่สินเชื่อ แม้ว่าจะเป็นธุรกิจอื่นที่มิใช่อสังหาริมทรัพย์ก็ตาม และถูกเรียกขานต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เมื่อต้องการให้ผู้ประกอบการเสนอแผนธุรกิจหรือแผนดำเนินการเมื่อติดต่อขอกู้ แม้ว่าผู้ประกอบการต้องการสินเชื่อเพื่อดำเนินโดยมิใช่การดำเนินการในลักษณะโครงการ เช่น ลักษณะของโครงการอสังหาริมทรัพย์ก็ตาม จากที่มาดังกล่าวนี่เอง

ภาวะฟองสบู่...สู่ยุคตกต่ำ

ภาวะดังกล่าวเกี่ยวกับการขอสินเชื่อ และการเสนอรายงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก็ได้ดำเนินมาตลอดเรื่อยมา จนกระทั่งถึงช่วงปี 2538 ระบบเศรษฐกิจของประเทศเริ่มเกิดสัญญาณของภาวะฟองสบู่ การเพิ่มขึ้นของการแข่งขันในอัตราดอกเบี้ยทั้งด้านเงินฝาก และด้านเงินกู้ ภาวะการเก็งกำไร การโจมตีค่าเงินบาทจากกองทุน Hedge Fund ของต่างประเทศ มาตรการที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทยหรือธปท. กำหนดให้ธนาคารหรือสถาบันการเงิน ต้องมีการการตั้งสำรองตามระดับการจัดชั้นหนี้ รวมถึงสัญญาณอื่น ๆในการบริโภคของผู้บริโภค เช่น การใช้จ่ายเงินเกินตัว การผิดนัดบัตรเครดิต เป็นต้น ส่งผลให้ในปี 2540 ประเทศไทยจำเป็นต้องประกาศลดค่าเงินบาท ซึ่งทำให้เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำอย่างที่ไม่เคยเป็นมาก่อน ธุรกิจต่าง ๆประสบกับภาวะล้มละลาย ประเทศไทยต้องเข้าโครงการฟื้นฟูของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ หรือ IMF หนี้สินและทรัพย์สินต่าง ๆที่ใช้ค้ำประกัน

หนี้กับธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆที่ต้องปิดตัวลง โครงการต่างๆถูกทิ้งร้าง หนี้และภาระหนี้ต่างๆ ถูกขายออกไปให้กับกลุ่มกองทุนจากต่างประเทศ ตามโครงการฟื้นฟูหนี้ หรือจากการดำเนินการโดยปรส. บางส่วนที่เป็นหนี้ที่ยังสามารถดำเนินการได้ ถูกขายให้กับบรรษัทบริหารสินทรัพย์ต่างๆ ในช่วงเวลาดังกล่าวผู้ประกอบการและธุรกิจต่างได้รับผลกระทบ กลายเป็น NPL หรือ Black Lists กันอย่างมากมาย และยังส่งผลกระทบต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวนั้นผู้ประกอบการไม่สามารถติดต่อขอกู้เงิน จากธนาคารหรือสถาบันการเงินใดๆได้เลย ถ้ามีประวัติการเป็น NPL หรือ Black Lists มาก่อน **รวมถึงธนาคารหรือสถาบันการเงินก็จะไม่เสี่ยง ในการให้เงินกู้กับผู้ประกอบการรายเดิมที่เคยทำธุรกิจ แม้ว่าจะไม่ถึงกับขาดทุนหรือล้มละลาย ถ้าไม่แน่ใจว่าธุรกิจของผู้ประกอบการรายนั้นสามารถประสบความสำเร็จได้** เพราะภาระของการที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินอาจจะต้องตั้งสำรองหนี้ โดยจะยังคงให้วงเงินเฉพาะกับผู้ประกอบรายเดิม และเป็นลูกหนี้เดิมของทางธนาคารหรือสถาบันการเงินนั้น ที่ยังมีความสามารถประคองตัวอยู่รอดได้เท่านั้น โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการใหม่แล้ว โอกาสในการขอเงินกู้ธนาคารหรือสถาบันการเงินแทบจะถือได้ว่าเป็นศูนย์เลยทีเดียว

ช่วงเวลาของ SMEs…ที่มาของแผนธุรกิจ

โดยต่อมาตั้งแต่ช่วงปี 2543-2544 เป็นต้นมา ภาครัฐได้เห็นความสำคัญของวิสาหิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs ที่จะถือเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ จากเดิมที่เห็นความผิดพลาดที่มุ่งเน้นแต่ภาคอุตสาหกรรม โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมการผลิต โดยลืมนึกถึงวิสาหิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ถือเป็นรากฐานของระบบเศรษฐกิจในประเทศไทย จึงได้มีการจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ขึ้นตาม พรบ.ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในปี 2543 ซึ่งถือเป็นองค์กรหลักในการประสานงานและสนับสนุนหน่วยงานต่างๆ ที่ให้ความช่วยเหลือ SMEs รวมถึงการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจต่างๆ รวมถึงการใช้ช่องทางของธนาคารหรือสถาบันการเงินของรัฐ เป็นช่องทางในการกระตุ้นระบบเศรษฐกิจแก่ SMEs เช่น ธนาคารกรุงไทย หรือ บรรษัทอุตสาหกรรมขนาดย่อม (บอย.) ซึ่งกลายสภาพเป็นธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย หรือ SME Bank ในปัจจุบัน เพื่อเป็นตัวอย่างในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการ ต่อธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินอื่นๆที่ยังคงเหลืออยู่ในระบบเศรษฐกิจ เราจึงได้เห็นโฆษณาของธนาคารภาครัฐเรื่องของ อัศวินม้าขาวจากธนาคารกรุงไทย หรือโฆษณา Oasis กลางทะเลทรายของ บอย. ที่ให้โอกาสกับผู้ประกอบการรายเดิมที่สามารถฟื้นตัวขึ้นมาหรือสำหรับผู้ประกอบการใหม่ อันเป็นจุดเริ่มของการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการ เนื่องจากเห็นว่ายังมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ที่มีศักยภาพในการทำธุรกิจอยู่ในระบบเศรษฐกิจ **แต่เนื่องจากอาจถือว่าความเข็ดขยาดของธนาคารหรือสถาบันการเงิน ที่มีต่อผู้ประกอบการที่ไม่มีศักยภาพ และความสามารถเพียงพอในการทำธุรกิจ ทำให้ธนาคารหรือสถาบันการเงินออกเกณฑ์บังคับเบื้องต้นต่อผู้ประกอบการ ให้มีการจัดทำแผนธุรกิจหรือ Business Plan ประกอบการขอกู้ด้วย**

เพื่อพิจารณาว่าผู้ประกอบการรายดังกล่าว มีการวางแผนในการดำเนินธุรกิจที่ดีเพียงใด โดยเฉพาะความรู้ด้านการตลาด หรือสภาวะการแข่งขัน และแผนการเงิน เพื่อพิจารณาว่าผู้ประกอบการมีการบริหารจัดการที่ดีเพียงใด มีการบริหารต้นทุน การหารายได้ มีผลกำไรของธุรกิจโดยเฉพาะเรื่องของเงินสด ที่ถือเป็นปัจจัยสำคัญของความอยู่รอดของธุรกิจ มีการวางแผนการบริหารจัดการที่ดีและเหมาะสมเพียงใด เพราะนอกจากจะช่วยเป็นสิ่งที่ช่วยให้ธนาคารหรือสถาบันการเงิน ในการใช้ประเมินศักยภาพและความสามารถของผู้ประกอบการ และยังเป็นสิ่งที่ช่วยลดความเสี่ยงในการอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการดังกล่าวอีกด้วย โดยในช่วงต้นการร้องขอให้มีการจัดทำแผนธุรกิจประกอบการขอกู้ยังคงเป็นเฉพาะวงเงินสินเชื่อ ในระดับล้านหรือหลายสิบล้านขึ้นไป ซึ่งแม้แต่ผู้เขียนเองก็ไม่สามารถหาหลักฐานยืนยัน และก็ไม่แน่ใจนักว่าธนาคารแห่งใดที่เป็นผู้เริ่มต้นในการถือเป็นข้อกำหนด ที่ต้องให้ผู้ประกอบการจัดทำแผนธุรกิจ ประกอบถ้าต้องการขอวงเงินสินเชื่อเป็นแห่งแรก แต่จากภายหลังที่แผนธุรกิจถือเป็นเครื่องมือที่ดีในการสร้างความเข้าใจของเจ้าหน้าที่สินเชื่อ ต่อศักยภาพของผู้ประกอบการการดำเนินธุรกิจ อนาคตในการเติบโต และการลดความเสี่ยงของทางธนาคาร ทำให้ธนาคารและสถาบันการเงินแห่งอื่นที่ยังไม่มีข้อกำหนดดังกล่าว เกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจประกอบการขอสินเชื่อ เล็งเห็นถึงประโยชน์ของแผนธุรกิจต่อการพิจารณาสินเชื่อ และได้เริ่มมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการต้องให้ผู้ประกอบการจัดทำแผนธุรกิจ ประกอบการขอวงเงินสินเชื่อทุกครั้งเช่นเดียวกัน โดยเริ่มพบเห็นข้อกำหนดดังกล่าวตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา **จนกระทั่งปัจจุบันอาจกล่าวได้ว่าทุก ๆวงเงินสินเชื่อ ไม่ว่าจะเป็นวงเงินระดับใดก็ตาม ที่ผู้ประกอบการต้องการขอกู้จากธนาคารหรือสถาบันการเงินเพื่อการดำเนินธุรกิจ จำเป็นต้องจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) ประกอบการขอกู้ด้วยทุกครั้ง** ซึ่งผู้ประกอบการก็อาจจะเขียนแผนธุรกิจขึ้น จากโครงสร้างที่ธนาคารและสถาบันการเงินนั้นกำหนดไว้ จากโครงสร้างของแผนธุรกิจที่ศึกษาจากตำราอ้างอิง จากคู่มือการเขียนแผนธุรกิจ จากแหล่งข้อมูลอ้างอิงต่าง ๆ หรือจากประสบการณ์ของตนเองที่ได้เคยศึกษา หรือได้เข้าคอร์สอบรมเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ ทั้งที่เป็นการเขียนด้วยตนเองหรือว่าจ้างบุคคลภายนอกเป็นผู้เขียนแผนธุรกิจให้เป็นกรณีไป