ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564

จากการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย เบื้องต้นจำนวน 1,006 คน ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 ผลการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

บทสรุปการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564

1) จากการคำนวณดัชนีชี้วัดศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1) สรุปได้ว่าวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4678
2) เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจทั้งสองกลุ่ม พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อยเป็นอย่างมาก กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5418 ซึ่งใกล้เคียงระดับปานกลางเป็นอย่างมาก ในขณะที่ดัชนีเฉลี่ยของกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อยมีค่าเพียง 0.4573
3) เพื่อพิจารณาดัชนีย่อยทั้ง 4 ด้าน พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อยมีในศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่ด้านอื่นๆ ที่เหลือ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการ มีศักยภาพในระดับต่ำ สะท้อนให้เห็นว่า ปัญหาของวิสาหกิจขนาดย่อยคือขาดความพร้อมด้านปัจจัยพื้นฐานและด้านความรู้และทักษะของผู้ประกอบการ ทำให้สร้างผลประกอบการได้ค่อนข้างต่ำ แม้จะมีการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสม
4) สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ามีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานและด้านผลประกอบการของกิจการอยู่ในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการอยู่ในระดับสูง แต่มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับต่ำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นปัญหาใหญ่ของผู้ประกอบการที่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็น ซึ่งกลายเป็นอุปสรรคที่ทำให้ศักยภาพด้านผลประกอบการและศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมยังอยู่ในระดับปานกลาง แม้จะสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5) จากการคำนวณดัชนีชี้วัดศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2) สรุปได้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5986
6) เมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นอย่างมาก ทั้งที่ดัชนีสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีการเพิ่มตัวชี้วัดการมีงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาและสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มิใช่การขายสินค้าและให้บริการในการคำนวณ
7) เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง หากพิจารณาศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวม จะพบว่าทั้งกลุ่มมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตไม่แตกต่างกันมากนัก โดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6179 และ 0.5970 ตามลำดับ

8) หากพิจารณาในรายละเอียดของดัชนีย่อยทั้ง 4 ด้าน พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลเกือบทุกด้าน นั่นคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูง ระดับปานกลาง และระดับสูงมาก ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลในศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง ระดับต่ำ และระดับสูง ตามลำดับ
9) อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตคือ ทั้งวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลกลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการในระดับต่ำ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านผลประกอบการในระดับปานกลาง ซึ่งสูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลอย่างชัดเจน ทั้งที่มีศักยภาพด้านอื่นๆ ในระดับที่ต่ำกว่าเป็นอย่างมาก สาเหตุที่เป็นไปได้มี 4 ประการ ได้แก่
    ก. กิจการนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
    ข. กิจการนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า
    ค. กิจการนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมาก ทำให้ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี
    ง. การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มิได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่นๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำลง
10) หากเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลเป็นอย่างมาก ทั้งที่มีศักยภาพในด้านอื่นๆ สูงกว่า สาเหตุหลักที่เป็นไปได้จะคล้ายคลึงกับข้อที่ 9 ได้แก่
    ก. วิสาหกิจขนาดกลางเป็นกิจการที่มีขนาดใหญ่กว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
    ข. วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้กำไรของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าต่ำกว่า

ค. วิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มที่จะมีกำไรสูงกว่า ทำให้ต้องเสียภาษีเป็นจำนวนมากกว่า จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลงเพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี

ตารางที่ 1: สรุปเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)			**วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)**		
ดัชนี	**ขนาดย่อย**	**ขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)**	**ทั้งหมด**	**ขนาดย่อม (นิติบุคคล)**	**ขนาดกลาง**	**ทั้งหมด**
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4595	0.5508	0.4708	0.6541	0.7602	0.6797
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3205	0.3376	0.3227	0.4840	0.6365	0.5090
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5638	0.6995	0.5808	0.7365	0.8250	0.7447
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4853	0.5791	0.4968	0.5133	0.2500	0.4612
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.4573**	**0.5418**	**0.4678**	**0.5970**	**0.6179**	**0.5986**

11) หากพิจารณาสัดส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล) มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา) อย่างชัดเจน โดยวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นมีสัดส่วนร้อยละ 63.79 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 24.47

12) หากพิจารณาตามกลุ่มย่อยของวิสาหกิจ พบว่าขนาดของกิจการและการจดจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อย วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล และวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 21.47 45.38 60.42 และ 30 ตามลำดับ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า

ก. กิจการที่มีขนาดใหญ่จะมีข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าการมีความพร้อมทางด้านเงินทุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากรทักษะสูง และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะในการทำการตลาดและการบริหารจัดการสูง ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงตามไปด้วย

ข. กิจการที่จดจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง เนื่องจากการเป็นนิติบุคคลเป็นหนึ่งในกลไกที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการและกิจการต้องมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการดำเนินงานหลายประการ ซึ่งส่งผลดีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของกิจการ ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินอย่าง

เป็นมาตรฐานเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการ นำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด อีกทั้งยังช่วยในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย นอกจากนี้การเป็นนิติบุคคลยังช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กิจการ ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 2: สรุปเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)						วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)					
	ขนาดย่อย		ขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)		ทั้งหมด		ขนาดย่อม (นิติบุคคล)		ขนาดกลาง		ทั้งหมด	
	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%
ระดับสูงมาก	0	0.00	1	0.84	1	0.11	1	2.08	0	0.00	1	1.72
ระดับสูง	9	1.09	14	11.76	23	2.43	8	16.67	1	10.00	9	15.52
ระดับปานกลาง	169	20.39	39	32.77	208	21.94	20	41.67	7	70.00	27	46.55
ระดับต่ำ	651	78.53	65	54.62	716	75.53	19	39.58	2	20.00	21	36.21
รวมทั้งหมด	**829**	**100**	**119**	**100**	**948**	**100**	**48**	**100**	**10**	**100**	**58**	**100**

13) ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา นโยบายและมาตรการสำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่ นโยบายและมาตรการส่งเสริมความรู้และทักษะให้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งด้านการเงินและกฎหมาย ด้านการตลาด และด้านการดำเนินงาน นโยบายและมาตรการช่วยเหลือด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ได้แก่ บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบที่จำเป็นและบริการที่สนับสนุนธุรกิจเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ และเงินทุนสำรองเพื่อหมุนเวียนในกิจการ

14) ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล นโยบายและมาตรการสำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่ นโยบายและมาตรการในการผลักดันและส่งเสริมให้กิจการมีการกระจายความเสี่ยงของแหล่งรายได้ให้มากขึ้น นโยบายและมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนให้กิจการมีการทำการตลาดเชิงรุกโดยการออกโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างสม่ำเสนอ และนโยบายและมาตรการส่งเสริมความรู้และทักษะให้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งด้านการเงินและกฎหมาย ด้านการตลาด และด้านการดำเนินงาน

ตารางที่ 3: นโยบายและมาตรการสำคัญที่สุด 5 อันดับแรกในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ที่	บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
1	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ
2	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	การทำการตลาดเชิงรุก
3	เงินทุนสำรองของกิจการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย
4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	ความรู้และทักษะด้านการตลาด
5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน

1.ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีสัดส่วนร้อยละ 67.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยพบว่าส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรีและระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. โดยมีสัดส่วนร้อยละ 33.90 นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่อยู่ในภาคการค้าส่งค้าปลีก คิดเป็นร้อยละ 42.74 ตามด้วยภาคบริการ คิดเป็นร้อยละ 35.57 โดยเกือบทั้งหมดเป็นกิจการในรูปแบบของบุคคลธรรมดา คิดเป็นร้อยละ 94.23 ในขณะที่อยู่ในรูปแบบของนิติบุคคลเพียงร้อยละ 5.77 เมื่อพิจารณาตามขนาดของวิสาหกิจ พบว่ากิจการส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจขนาดย่อย มีสัดส่วนร้อยละ 84.03 ในขณะที่มีวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางเพียงร้อยละ 14.77 และ 1.20 ตามลำดับ

ตารางที่ 4: สถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
เพศ	ชาย	32.50
	หญิง	67.50
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	8.95
	มัธยมศึกษา / ปวช.	33.90
	อนุปริญญา / ปวส.	21.37
	ปริญญาตรี	33.90
	ปริญญาโท	1.89
	ปริญญาเอก	0.00
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	42.74
	การบริการ	37.57
	การผลิต	17.50
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	2.19
รูปแบบกิจการ	บุคคลธรรมดา	88.47
	วิสาหกิจชุมชน	1.29
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	4.47
	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2.49
	บริษัทจำกัด	3.28
ประเภทของธุรกิจ	บุคคลธรรมดา	94.23
	นิติบุคล	5.77
ขนาดของวิสาหกิจ	วิสาหกิจขนาดย่อย	84.03
	วิสาหกิจขนาดย่อม	14.77
	วิสาหกิจขนาดกลาง	1.20
รวมทั้งหมด		**100.00**

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 42.61 ปี โดยผู้ประกอบการที่มีอายุมากที่สุดและน้อยที่สุดมีอายุ 86 และ 20 ปี ตามลำดับ สำหรับอายุของกิจการ พบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 10.10 ปี โดยกิจการที่มีอายุมากที่สุด มีอายุถึง 70 ปี และกิจการที่มีอายุน้อยที่สุด มีอายุเพียง 1 ปี

ตารางที่ 5: สถิติอายุของผู้ประกอบการและอายุของกิจการ ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อายุของผู้ประกอบการ (ปี)	42.61	42.00	10.35	86.00	20.00
อายุของกิจการ (ปี)	10.10	7.00	8.99	70.00	1.00

2. ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาสถานการณ์การเป็นหนี้นอกระบบ พบว่าในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ.2564 กิจการที่มีเงินกู้นอกระบบมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 15.61 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ตารางที่ 6: สถิติของกิจการที่มีเงินกู้นอกระบบ ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q4/64
การมีเงินกู้นอกระบบ	ไม่มีเงินกู้นอกระบบ	84.39
	มีเงินกู้นอกระบบ	15.61
รวมทั้งหมด		**100.00**

เมื่อพิจารณาทุนสำรองที่กิจการมีอยู่ ในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ.2564 กิจการมีทุนสำรองเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจได้โดยเฉลี่ย 67.37 วัน หากไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติหรือไม่มีเงินสดรับ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่ามัธยฐาน จะเห็นว่ากิจการส่วนใหญ่มีทุนสำรองเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจได้เพียง 1 เดือนเท่านั้น

ตารางที่ 7: สถิติเงินทุนสำรองของกิจการ ไตรมาสที่ 4/2564

ทุนสำรองของกิจการ (วัน)	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	67.37	30.00	91.35	365.00	0.00

จากการพิจารณาความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น พบว่ากิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 44.04 มีวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่จำเป็น แต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ ในขณะที่กิจการส่วนใหญ่ ซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 รายงานว่ายังขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกิจการร้อยละ 51 รายงานว่ายังขาดแคลนบริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ โดยสาเหตุสำคัญมาจากการที่กิจการเกือบทั้งหมดเป็นวิสาหกิจ

ขนาดย่อยซึ่งมีข้อจำกัดด้านเงินทุน สถานการณ์ดังกล่าวถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ตารางที่ 8: ร้อยละของกิจการจำแนกตามระดับความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น ไตรมาสที่ 4/2564

ปัจจัย	ไม่มีเลย	มี แต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	60.34	27.93	11.73
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	62.03	27.73	10.24
3) วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่จำเป็น	33.20	44.04	22.76
4) บริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	50.99	38.67	10.34
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	63.82	26.24	9.94
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	67.69	21.87	10.44

3. ข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจสถานภาพความรู้และทักษะในด้านการเงินและกฎหมายของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะในด้านการเงินและกฎหมายในระดับที่ต่ำมาก กล่าวคือ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าตนเองยังต้องปรับปรุงความรู้และทักษะด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ และนโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ เนื่องจากมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่มองว่าตนเองไม่มีความรู้และทักษะแต่อย่างใดในด้านการบริหารและวางแผนภาษีอากร การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ และกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

ตารางที่ 9: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะในด้านการเงินและกฎหมาย ไตรมาสที่ 4/2564

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	19.88	45.43	27.53	5.86	1.29
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	34.99	41.45	16.80	5.86	0.89
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	41.75	36.18	16.50	4.08	1.49
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ	54.77	26.64	12.23	4.87	1.49
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	43.54	34.29	16.70	4.67	0.80
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	45.23	34.29	15.90	3.68	0.89
7) นโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	31.81	41.85	19.98	5.47	0.89

หมายเหตุ:
ไม่มีความรู้ หมายถึง ไม่มีความรู้ในเรื่องนั้นเลย
ต้องปรับปรุง หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่
พอใช้ หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง
ดี หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถถ่ายทอด และ/หรือให้คำแนะนำคนอื่นได้อย่างถูกต้อง
ดีเยี่ยม หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถนำความรู้นั้นไปต่อยอด หรือบูรณาการกับความรู้ด้านอื่นได้

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะในด้านการตลาดในระดับที่สูงกว่าด้านการเงินและกฎหมาย โดยพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าตนเองมีความรู้และทักษะในระดับพอใช้ในด้านการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่ โดยมองว่าตนเองมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าตนเองยังต้องปรับปรุงความรู้และทักษะทางด้านการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย และการทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย โดยมองว่าตนเองมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้างแต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 42.15 มองว่าตนเองไม่มีความรู้และทักษะทางด้านการสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัลแต่อย่างใด

ตารางที่ 10: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะในด้านการตลาด ไตรมาสที่ 4/2564

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	27.44	37.87	27.14	6.06	1.49
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	25.05	38.87	29.62	5.37	1.09
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย	28.03	35.09	28.23	7.36	1.29
4) การสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล	42.15	29.62	20.97	6.06	1.19
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่	8.35	31.21	46.02	12.33	2.09

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างมีความรู้และทักษะในด้านการดำเนินงานสูงที่สุด โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าตนเองมีความรู้และทักษะในระดับพอใช้ในด้านการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ และมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ โดยมองว่าตนเองมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยอมรับว่ามีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ ในด้านการจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ โดยมองว่าตนเองต้องปรับปรุงความรู้และทักษะในด้านดังกล่าว

ตารางที่ 11: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะในด้านการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 4/2564

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ	16.70	35.98	36.08	9.24	1.99
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	24.95	44.33	24.35	5.47	0.89
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	12.33	34.99	38.17	11.93	2.58
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ	34.29	35.98	21.37	6.26	2.09

เมื่อพิจารณาระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่มีความพร้อมแต่อย่างใดในการรับมือกับสถานการณ์การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติและการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ และมีความพร้อมน้อยมากในการรับมือกับสถานการณ์โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต การที่ลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศที่ลดลง ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และ

การเมือง การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์ และค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าตนเองค่อนข้างพร้อมในการรับมือกับกระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภคและสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม

ตารางที่ 12: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง ไตรมาสที่ 4/2564

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	ไม่พร้อมเลย	ไม่พร้อม	ค่อนข้างพร้อม	พร้อม	พร้อมมาก
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	12.52	33.10	25.94	18.39	10.04
2) ลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก	16.70	31.31	22.96	18.19	10.83
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	14.71	34.89	25.35	16.60	8.45
4) กระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	13.92	24.06	31.01	19.88	11.13
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	18.19	28.73	28.63	15.81	8.65
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	18.19	25.75	29.32	18.99	7.75
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์	24.65	28.83	23.66	16.00	6.86
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	16.70	30.72	28.73	17.99	5.86
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	35.29	20.38	21.67	15.51	7.16
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ	34.00	23.46	22.66	13.82	6.06

จากการสำรวจการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ พบว่าสถานการณ์ในไตรมาสที่ 4/2564 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงเข้าถึง/รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ได้น้อยมาก โดยกลุ่มที่สามารถเข้าถึง/รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ได้โดยตลอดมีเพียงร้อยละ ยังคงมีสัดส่วนที่น้อยที่สุดที่ระดับ โดยในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 พบว่ามีสัดส่วนเพียงร้อยละ 8.25 เท่านั้น

ตารางที่ 13: สถิติการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q4/64
การรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้โดยตลอด	8.25
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้บ้างเป็นครั้งคราว	28.83
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้น้อยมาก	34.99
	ไม่เคยเข้าถึง/รับรู้	27.93
รวมทั้งหมด		**100.00**

4. ข้อมูลการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจในช่วงไตรมาส 4/2564 พบว่าวิสาหกิจส่วนใหญ่มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก โดยคิดเป็นร้อยละ 32.41 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดในขณะที่ร้อยละ 24.65 มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี และร้อยละ 24.65 ไม่มีการจัดรายการอย่างเป็นกิจลักษณะ ซึ่งผลจากการที่วิสาหกิจส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบจึงส่งผลให้เกิดอุปสรรคในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน

ในมุมของกระบวนการในการทำการตลาด จะพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ร้อยละ 43.34 ยังไม่มีการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมการส่งเสริมการขายใหม่ๆ และร้อยละ 40.95 ไม่มีการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในรอบ 1 ปี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการนั้นไม่มีกลยุทธ์ทางด้านการตลาดเชิงรุก อย่างไรก็ดี ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการร้อยละ 63.62 มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย และผู้ประกอบส่วนใหญ่ สูงถึงร้อยละ 91.83 มีการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย

ตารางที่ 14: สถิติการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่างช่วงไตรมาส 4/2564

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q4/64
การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	7.46
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน	11.13
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	32.41
	มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี	24.65
	ไม่มีการจดรายการอย่างเป็นกิจลักษณะ	24.35
ความถี่ในการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	7.85
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	16.10
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	14.12
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	18.59
	ไม่มีเลย	43.34
ความถี่ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	8.45
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	17.79
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	13.92
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	18.89
	ไม่มีเลย	40.95
การมีช่องทางให้ลูกค้าติดตามผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	63.62
	ไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	36.38
การรับชำระเงินผ่านออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	92.74
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	7.26
รวมทั้งหมด		**100.00**

สำหรับข้อมูลสถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ ไตรมาสที่ 4/2564 นั้น พบว่าวิสาหกิจส่วนใหญ่ทั้งประเภทบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลมีลูกค้าประจำเฉลี่ยร้อยละ 53.83 โดยวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลจะมีสัดส่วนลูกค้าประจำที่สูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาอยู่เล็กน้อยที่ระดับร้อยละ 58.88 และ 53.52 ตามลำดับ สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำที่มากกว่าร้อยละ 50 แสดงถึงความมั่งคงทางด้านรายได้ของของวิสาหกิจ

ตารางที่ 15: สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ (ร้อยละ) ของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	53.52	60.00	20.12	100.00	5.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	58.88	70.00	21.36	90.00	10.00
วิสาหกิจทั้งหมด ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	**53.83**	**60.00**	**20.22**	**100.00**	**5.00**

5. ข้อมูลผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจในช่วงไตรมาส 4/2564 ทางด้านผลประกอบการ พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 30.63 โดยวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 31.09 23.67 และวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยต่ำกว่าเล็กน้อย เท่ากับร้อยละ 23.14

หากพิจารณาถึงสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มิใช่สินค้าและบริการหลักของกิจการ พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนของรายได้อื่นๆ เท่ากับร้อยละ 2.83 โดยวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีสัดส่วนรายได้อื่นๆ โดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 2.72 และวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีสัดส่วนรายได้อื่นๆ โดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4.66

ตารางที่ 16: สถิติรายได้และอัตรากำไรสุทธิของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	31.09	30.00	15.99	90.00	2.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	2.72	0.00	9.45	100.00	0.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	23.14	27.50	13.42	60.00	2.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	4.66	0.00	15.92	100.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	30.63	30.00	15.96	90.00	2.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	2.83	0.00	9.94	100.00	0.00

จากการสำรวจพบว่า ในไตรมาสที่ 4/2564 นั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ร้อยละ 57.95 มีการเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง โดยจากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ร้อยละ 43.14 มีผลกำไรที่ไม่เปลี่ยนแปลงเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และร้อยละ 38.07 มีผลกำไรที่ลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา โดยหากเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงกำไรเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปีที่ผ่านมา พบว่ากิจการส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 42.64 มีกำไรลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกัน นอกจากนี้จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 62.92 สภาพคล่องในไตรมาสที่ผ่านมาในระดับปานกลาง และกิจการส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 48.79 มีความสามารถในการชำระหนี้ได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น

ตารางที่ 17: สถิติผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q4/64
การเติบโตของ	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	1.69
กำไรในช่วง 2 ปี	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคย	7.65
ที่ผ่านมา	ลดลง	
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาส	57.95
	ลดลง	
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	32.70
การเปลี่ยนแปลง	เพิ่มขึ้น	18.79
กำไรเมื่อเทียบกับ	ไม่เปลี่ยนแปลง	43.14
ไตรมาสที่ผ่านมา	ลดลง	38.07
การเปลี่ยนแปลง	เพิ่มขึ้น	20.58
กำไรเมื่อเทียบกับ	ไม่เปลี่ยนแปลง	36.78
ไตรมาสเดียวกันในปีที่ผ่านมา	ลดลง	42.64
สภาพคล่อง	ดี	9.94
ในไตรมาส	ปานกลาง	62.92
ที่ผ่านมา	ไม่ดี	27.14
ความสามารถใน	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใดๆ	39.36
การชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบาก	48.79
	มากขึ้น	
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	11.84
รวมทั้งหมด		**100.00**

เมื่อพิจารณามุมมองของผู้ประกอบการต่ออนาคตของกิจการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีมุมมองในเชิงบวกมากขึ้นต่อการดำเนินงานในปัจจุบัน กล่าวคือ ในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 34.49 ค่อนข้างพอใจต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม

ตารางที่ 18: ร้อยละของผู้ประกอบการตามมุมมองที่มีต่ออนาคตของกิจการ ไตรมาสที่ 4/2564

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q4/64
มุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวลเป็นอย่างมากกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	18.49
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	30.02
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	34.49
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	15.11
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการสามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	1.89
รวมทั้งหมด		**100.00**

ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564

จากการคำนวณดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตทั้ง 2 ชุด โดยชุดที่ 1 เป็นตัวชี้วัดสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่มีขนาดเล็กและยังเป็นบุคคลธรรมดา และชุดที่ 2 เป็นตัวชี้วัดสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมขนาดใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ดัชนีชุดที่ 1: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่มีขนาดเล็กและยังเป็นบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4708
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.3227
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5808
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4968
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4678
6. จากค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีศักยภาพในระดับปานกลางทางด้านการดำเนินงานของกิจการ และมีศักยภาพในระดับต่ำทางด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการ
7. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านการดำเนินงานของกิจการมากที่สุด

8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น

ตารางที่ 19: สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 4/2564

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4708	0.4667	0.1864	1.0000	0.0000
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3227	0.3086	0.1568	0.9557	0.0071
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5808	0.5938	0.1756	1.0000	0.1500
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4968	0.5108	0.1859	0.9444	0.0000
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.4678**	**0.4656**	**0.1158**	**0.8286**	**0.1194**

จากการสำรวจไตรมาส 4/2564 พบว่า วิสาหกิจส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 75.53 โดยมีวิสาหกิจร้อยละ 21.94 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ในขณะที่มีวิสาหกิจเพียงร้อยละ 2.43 และ 0.11 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและสูงมาก ตามลำดับ

ตารางที่ 20: จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการประเภทบุคคลธรรมดาจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4/2564

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	
	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	0.11
ระดับสูง	23	2.43
ระดับปานกลาง	208	21.94
ระดับต่ำ	716	75.53
รวมทั้งหมด	**948**	**100.00**

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อยในทุกมิติ กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต เท่ากับ 0.5508 0.3376 0.6995 0.5791 และ 0.5418 ตามลำดับ ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของดัชนีต่างๆ ของวิสาหกิจขนาดย่อยมีค่าเท่ากับ 0.4595 0.3205 0.5838 0.4853 และ 0.4573 ตามลำดับ

ตารางที่ 21: การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 4/2564

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อย (บุคคลธรรมดา)	วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4595	0.5508
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3205	0.3376
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5638	0.6995
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4853	0.5791
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.4573**	**0.5418**

เมื่อเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกประเภทบุคคลธรรมดาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้ว่าในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมากกว่าวิสาหกิจขนาดย่อย โดยมีสัดส่วนวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตระดับสูงมาก ระดับสูง ระดับปานกลางที่มากกว่าวิสาหกิจขนาดย่อย ในขณะเดียวกันพบว่า วิสาหกิจขนาดย่อยมีระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตระดับต่ำสูงถึงร้อยละ 78.53

ตารางที่ 22: การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการประเภทบุคคลธรรมดาจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4/2564

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564			
	วิสาหกิจขนาดย่อย (บุคคลธรรมดา)		วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)	
	จำนวน	%	จำนวน	%
ระดับสูงมาก	0	0.00	1	0.84
ระดับสูง	9	1.09	14	11.76
ระดับปานกลาง	169	20.39	39	32.77
ระดับต่ำ	651	78.53	65	54.62
รวมทั้งหมด	**829**	**100.00**	**119**	**100.00**

เมื่อพิจารณาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการประเภทบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ว่า กิจการมีผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาขึ้นไปมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่า 0.50 และผู้ประกอบการที่มีการศึกษาในระดับอนุปริญญาหรือ ปวส. ก็มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าค่าเฉลี่ยของภาพรวมเช่นเดียวกัน

ตารางที่ 23: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการประเภทบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 4/2564

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.3922
มัธยมศึกษา / ปวช.	0.4425
อนุปริญญา / ปวส.	0.4848
ปริญญาตรี	0.5051
ปริญญาโท	0.5055
ปริญญาเอก	N/A
ภาพรวม	**0.4678**

เมื่อพิจารณาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่าวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6384 ตามมาด้วยห้างหุ้นส่วนสามัญซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเท่ากับ 0.5438 ในขณะที่บุคคลธรรมดามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4614

ตารางที่ 24: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ ไตรมาสที่ 4/2564

รูปแบบของกิจการ	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564
บุคคลธรรมดา	0.4614
วิสาหกิจชุมชน	0.6384
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	0.5438
ภาพรวม	**0.4678**

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการตามภาคการผลิต จะพบว่ากิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.5246 ในขณะที่กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีก การบริการ และการผลิตมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตไม่แตกต่างกันมากนัก โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ระหว่าง 0.4622 ถึง 0.4788

ตารางที่ 25: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิตของผู้ประกอบการประเภทบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 4/2564

ภาคการผลิต	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564
การค้าส่งค้าปลีก	0.4622
การบริการ	0.4656
การผลิต	0.4788
การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5246
ภาพรวม	**0.4678**

ดัชนีชุดที่ 2: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมขนาดใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6797
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5090
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.7447
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4612
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5986
6. จากค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีศักยภาพในระดับปานกลางทางด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการ และมีศักยภาพในระดับต่ำทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการ
7. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีปัญหาทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านการดำเนินงานของกิจการมากที่สุด
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง

ตารางที่ 26: สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ไตรมาสที่ 4/2564

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6797	0.6667	0.1797	1.0000	0.3333
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.5090	0.4920	0.1699	0.9489	0.1529
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.7447	0.7969	0.1436	0.9688	0.4500
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4612	0.5056	0.1722	1.0000	0.0622
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.5986**	**0.6108**	**0.1002**	**0.8692**	**0.4107**

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของผู้ประกอบการตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงขึ้นอย่างชัดเจน กล่าวคือ กิจการที่ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางนั้นมีสัดส่วนเป็นส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 46.55 รองลงมาคือ กิจการที่ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ ประมาณร้อยละ 36.21

ตารางที่ 27: จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคลจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4/2564

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	
	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	1.72
ระดับสูง	9	15.52
ระดับปานกลาง	27	46.55
ระดับต่ำ	21	36.21
รวมทั้งหมด	**58**	**100.00**

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพและโอกาสในการเติบโตระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าในภาพรวมวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลเล็กน้อย มีวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6179 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเท่ากับ 0.5970 ซึ่งเป็นผลมาจากการที่วิสาหกิจขนาดกลางมีความพร้อมทางด้านปัจจัยพื้นฐานสำหรับการดำเนินงานมากกว่า มีผู้ประกอบการ/ผู้บริการกิจการที่มีความรู้และทักษะสูงกว่า และมีการดำเนินงานที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้มากกว่า เห็นได้จากการที่วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และดัชนีการดำเนินงานของกิจการ เท่ากับ 0.7602 0.6365 และ 0.8250 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีทั้ง 3 ด้านดังกล่าวมีค่าเพียง 0.6541 0.4840 และ 0.7365 อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเพียง 0.2500 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวสูงถึง 0.5133 สะท้อนให้เห็นว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านผลประกอบการสูงกว่าวิสาหกิจขนาดกลาง สาเหตุสำคัญมาจากการที่วิสาหกิจขนาดกลางมีมักขนาดใหญ่ทั้งในด้านสินทรัพย์ การผลิต และการจ้างงาน ทำให้มีข้อจำกัดด้านความยืดหยุ่นในการดำเนินงาน ทำให้การผ่อนคลายของสถานการณ์ COVID-19 ไม่ได้เอื้อประโยชน์ให้กิจการสามารถกระตุ้นผลประกอบการได้อย่างมีนัยสำคัญ ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางไม่ได้มีอัตรากำไรสุทธิสูงมากนัก อีกทั้งยังมีผลกำไรค่อนข้างคงที่ ทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าต่ำ

ตารางที่ 28: การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ไตรมาสที่ 4/2564

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)	วิสาหกิจขนาดกลาง (นิติบุคคล)
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6541	0.7602
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4840	0.6365
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.7365	0.8250
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5133	0.2500
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.5970**	**0.6179**

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบสัดส่วนของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคลจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในช่วงไตรมาส 4/2564 พบว่า วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.67 และระดับต่ำ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.58 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดกลางที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 70

ตารางที่ 29: การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคลจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4/2564

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564			
	วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)		วิสาหกิจขนาดกลาง (นิติบุคคล)	
	จำนวน	%	จำนวน	%
ระดับสูงมาก	1	2.08	0	0.00
ระดับสูง	8	16.67	1	10.00
ระดับปานกลาง	20	41.67	7	70.00
ระดับต่ำ	19	39.58	2	20.00
รวมทั้งหมด	**48**	**100.00**	**10**	**100.00**

เมื่อพิจารณาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคล จะเห็นได้ว่าผลลัพธ์ไม่ได้แตกต่างไปจากกรณีของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา กล่าวคือ ระดับการศึกษาและระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีความสัมพันธ์กันในเชิงบวก อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่น่าสนใจในกรณีของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมคือ กิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา/ปวช. กลับมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีการศึกษาในระดับอนุปริญญา/ปวส. ระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท ทั้งนี้สาเหตุอาจเกิดจากการที่ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพียงบุคลากร/พนักงานของกิจการเท่านั้น โดยอาจไม่ได้เป็นเจ้าของกิจการหรือผู้บริหารของกิจการนั้นๆ

ตารางที่ 30: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคล ไตรมาสที่ 4/2564

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.4661
มัธยมศึกษา / ปวช.	0.6284
อนุปริญญา / ปวส.	0.4985
ปริญญาตรี	0.6043
ปริญญาโท	0.5852
ปริญญาเอก	N/A
ภาพรวม	**0.5986**

เมื่อพิจารณาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคล พบว่ากิจการที่เป็นบริษัทจำกัดมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่ากิจการที่เป็นห้างหุ้นจำกัดอย่างชัดเจน โดยในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 บริษัทจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6367 ในขณะที่ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.5483 เท่านั้น

ตารางที่ 31: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคล ไตรมาสที่ 4/2564

รูปแบบของกิจการ	**ไตรมาสที่ 4 ปี 2564**
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0.5483
บริษัทจำกัด	0.6367
ภาพรวม	**0.5986**

จากการศึกษาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิตของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคล พบว่ากิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.7036 ซึ่งสอดคล้องกับกรณีของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา สำหรับภาคการผลิตอื่นๆ พบว่ากิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5816 ในขณะที่กิจการในภาคบริการและภาคการผลิตมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ใกล้เคียงกัน

ตารางที่ 32: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิตของผู้ประกอบการประเภทนิติบุคคล ไตรมาสที่ 4/2564

ภาคการผลิต	**ไตรมาสที่ 4 ปี 2564**
การค้าส่งค้าปลีก	0.5816
การบริการ	0.6049
การผลิต	0.6083
การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.7036
ภาพรวม	**0.5986**

สถานภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564

จากการเปรียบเทียบสถานภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ประกอบการด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล) มีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล) เกือบทุกด้าน ยกเว้นด้านความสามารถในการทำกำไร ซึ่งวัดโดยอัตรากำไรสุทธิ ทั้งนี้ การที่วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาสามารถสร้างอัตรากำไรสุทธิได้มากกว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลอาจมีสาเหตุมาจาก

1. วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่จะมีขนาดกิจการเล็กกว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ทั้งปริมาณการผลิตและการจ้างงาน จึงมักมีความยืดหยุ่นมากกว่า สามารถปรับตัวได้เร็วกว่า ทำให้ได้ประโยชน์จากการผ่อนคลายของสถานการณ์ COVID-19 มากกว่า
2. วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีการจัดทำบัญชีและงบการเงินอย่างเป็นระบบและเป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีมากกว่า ทำให้มีงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงอย่างครบถ้วนมากกว่า ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ทำให้ตัวเลขกำไรไม่ได้สูงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา
3. วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่อาศัยการจัดการกำไร (Earnings Management) เพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อประโยชน์ทางด้านภาษี

สำหรับศักยภาพในด้านอื่นๆ พบว่าวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพในระดับที่ใกล้เคียงกันหลายด้าน โดยด้านที่มีศักยภาพในระดับสูงใกล้เคียงกันคือ ด้านการมีเงินกู้นอกระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้า และด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ผลการศึกษาชี้ชัดว่า วิสาหกิจทั้งกลุ่มโดยส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาเงินกู้นอกระบบแต่อย่างใด อีกทั้งยังสามารถปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ทั้งการทำการตลาดผ่านโซเชียลมีเดียและสื่อออนไลน์และการรับชำเงินผ่านระบบออนไลน์และช่องทางที่ทันสมัย และสามารถรักษาลูกค้าประจำได้เป็นอย่างดี ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีต่อการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต สำหรับด้านที่วิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพในระดับต่ำใกล้เคียงกันคือ ด้านการทำการตลาดเชิงรุกและด้านแนวโน้มของผลกำไร สะท้อนให้เห็นว่าวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่ไม่ได้มีการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดในรอบ 1 ปี อีกทั้งผลกำไรยังมีแนวโน้มลดลงอีกด้วย ทั้งนี้ลักษณะดังกล่าวมีสาเหตุมาจากสถานการณ์ COVID-19 ที่ระบาดมาตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. 2563 ซึ่งทำให้กิจการได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง ส่งผลทำให้การออกโปรโมชั่นหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ หยุดชะงัก อีกทั้งยังทำให้ผลกำไรมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง

ในด้านอื่นๆ ที่เหลือ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพในระดับที่ต่ำถึงต่ำมาก และอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลเป็นอย่างมาก โดยที่สำคัญได้แก่ ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน ซึ่งวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพในระดับต่ำ ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในระดับสูงมาก สะท้อนให้เห็นปัญหาการดำเนินงานของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาอื่นๆ ตามมา ไม่ว่าจะเป็นระดับความน่าเชื่อ การเข้าถึงเงินกู้ในระบบ และการวางแผนการผลิตและการตลาด นอกจากนี้ยังเห็นได้ชัดว่า วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ด้านความรู้และทักษะ ทั้งด้านการเงินและกฎหมาย ด้านการตลาด และด้านการดำเนินงาน ด้านความพร้อมปรับตัว ด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ด้านสถานะทางการเงิน และด้านมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน ในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นอย่างมากอีกด้วย

ทั้งนี้ องค์ประกอบสำคัญที่ถือเป็นปัญหาของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ได้แก่ ศักยภาพด้านการกระจายความเสี่ยงของกิจการ ซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มิได้มาจากการขายสินค้าและการให้บริการ โดยพบว่ามีศักยภาพในระดับต่ำมาก สะท้อนให้เห็นปัจจัยเสี่ยงการกิจการส่วนใหญ่ยังพึ่งพารายได้จากแหล่งเดียว นั่นคือ การขายสินค้าและการให้บริการหลักของกิจการ โดยหากมีเหตุการณ์ฉุกเฉินใดๆ ที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินการได้ตามปกติหรือต้องหยุดดำเนินการกิจการ กิจการอาจต้องประสบภาวะล้มละลาย และนำไปสู่วิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจในระดับมหภาคได้

ตารางที่ 33: สถานภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 4/2564

มิติ	องค์ประกอบ	ค่าดัชนีเฉลี่ย (0 – 1)	
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.2935	0.5965
	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2815	0.4943
	การมีเงินกู้นอกระบบ	0.8376	0.9483
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.2162	0.4674
	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2974	0.4879
	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3149	0.4914
	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4050	0.5177
	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3797	0.5805
การดำเนินงานของกิจการ	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3505	0.8922
	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.7774	0.8534
	การทำการตลาดเชิงรุก	0.3242	0.3470
	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8710	0.8862
ผลประกอบการของกิจการ	ความสามารถในการทำกำไร	0.7793	0.6434
	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	-	0.1207
	แนวโน้มของผลกำไร	0.3485	0.3994
	สถานะทางการเงิน	0.4860	0.6595
	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3734	0.4828

หมายเหตุ:

1. ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ กรณีของนิติบุคคลจะมีตัวชี้วัดมากกว่าบุคคลธรรมดา 1 ตัว ได้แก่ งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา
2. การกระจายความเสี่ยงของกิจการ เป็นตัวชี้วัดเฉพาะกรณีนิติบุคคลเท่านั้น

หากพิจารณาจัดอันดับองค์ประกอบของศักยภาพและโอกาสในการเติบโตที่วิสาหกิจขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาจำเป็นต้องได้รับปรับปรุงพัฒนามากที่สุดไปถึงน้อยที่สุด จะพบว่าองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุดคือ ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวข้องกับความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ

องค์ประกอบที่ต้องการการพัฒนามากเป็นอันดับที่ 2 คือ ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตร ตามด้วยเงินทุนสำรองของกิจการ ในขณะที่อันดับที่ 4 และ 5 คือความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล และความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ตามลำดับ

องค์ประกอบที่ต้องการการยกระดับในอันดับต่อมา ได้แก่ การทำการตลาดเชิงรุกซึ่งเกี่ยวข้องกับการออกโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ รูปแบบและคุณภาพในการจัดทำบัญชีและ

งบการเงิน การเปิดรับและเข้าถึงข่าวสารที่เป็นประโยชน์ การพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และสถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสถาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้

สำหรับแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำแต่เป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่นๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง และสำหรับองค์ประกอบที่เหลืออยู่ ได้แก่ การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ การปราศจากเงินกู้นอกระบบ และการรักษาฐานลูกค้าประจำ เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูงและถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

ตารางที่ 34: สถานภาพปัญหาของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา

ที่	องค์ประกอบ	บุคคลธรรมดา
1	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.2162
2	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2815
3	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.2935
4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2974
5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3149
6	การทำการตลาดเชิงรุก	0.3242
7	แนวโน้มของผลกำไร	0.3485
8	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3505
9	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3734
10	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3797
11	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4050
12	สถานะทางการเงิน	0.4860
13	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.7774
14	ความสามารถในการทำกำไร	0.7793
15	การมีเงินกู้นอกระบบ	0.8376
16	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8710

หากพิจารณาจัดอันดับองค์ประกอบของศักยภาพและโอกาสในการเติบโตที่วิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลจำเป็นต้องได้รับปรับปรุงพัฒนามากที่สุดไปถึงน้อยที่สุด จะพบว่าองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุดคือ การกระจายความเสี่ยงซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่นๆ ของกิจการที่มิได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการโดยปกติ ปัจจัยดังกล่าวมีความสำคัญต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในฐานะของเครื่องมือกระจายความเสี่ยงของแหล่งรายได้ของกิจการ ซึ่งจะช่วยให้กิจการยังคงดำเนินอยู่ได้แม้จะเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ

องค์ประกอบที่ต้องได้รับส่งเสริมและผลักดันในอันดับที่ 2 และ 3 ได้แก่ การทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการออกโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ และความรู้และทักษะด้าน

การเงินและกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวข้องกับความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ ทั้งนี้ แม้แนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำอยู่ใน 5 อันดับแรก แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่นๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาในอันดับต่อมา ได้แก่ ความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล และความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตร และงบประมาณสำหรับ R&D ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน การเปิดรับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และเงินทุนสำรองของกิจการตามลำดับ

สำหรับองค์ประกอบที่เหลือ ได้แก่ สถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ การรักษาฐานลูกค้าประจำ การจัดทำบัญชีและงบการเงินและการปราศจากเงินกู้นอกระบบ เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูง และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

ตารางที่ 35: สถานภาพปัญหาของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล

ที่	องค์ประกอบ	นิติบุคคล
1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.1207
2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.3470
3	แนวโน้มของผลกำไร	0.3994
4	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.4674
5	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.4828
6	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.4879
7	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.4914
8	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.4943
9	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.5177
10	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.5805
11	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.5965
12	ความสามารถในการทำกำไร	0.6434
13	สถานะทางการเงิน	0.6595
14	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.8534
15	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8862
16	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.8922
17	การมีเงินกู้นอกระบบ	0.9483