

## ผลการสำรวจข้อมูลวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565

ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ผู้วิจัยได้ทำการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และขนาดย่อย จำนวน 1,034 คน สามารถสรุปผลการสำรวจได้ดังนี้

### บทสรุปการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565

1. จากการคำนวณดัชนีชี้วัดศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1) สรุปได้ว่าวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4693
2. เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจทั้งสองกลุ่ม พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อยเป็นอย่างมาก กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5604 ซึ่งถือว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ในขณะที่ดัชนีเฉลี่ยของกลุ่มวิสาหกิจขนาดย่อยมีค่าเพียง 0.4592 โดยมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ
3. เพื่อพิจารณาดัชนีย่อยทั้ง 4 ด้าน พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อยมีในศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่ด้านอื่นๆ ที่เหลือ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการ มีศักยภาพในระดับต่ำ สะท้อนให้เห็นว่า ปัญหาของวิสาหกิจขนาดย่อยคือขาดความพร้อมด้านปัจจัยพื้นฐานและด้านความรู้และทักษะของผู้ประกอบการ ทำให้สร้างผลประกอบการได้ค่อนข้างต่ำ แม้จะมีการดำเนินงานได้อย่างเหมาะสม
4. สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ามีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับต่ำ ในขณะที่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐาน ด้านการดำเนินงานของกิจการ และด้านผลประกอบการของกิจการอยู่ในระดับปานกลาง ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นปัญหาใหญ่ของผู้ประกอบการที่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็น ซึ่งกลายเป็นอุปสรรคที่ทำให้ศักยภาพด้านผลประกอบการและศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมยังอยู่ในระดับปานกลาง แม้จะมีความพร้อมด้านปัจจัยพื้นฐานและสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. จากการคำนวณดัชนีชี้วัดศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2) สรุปได้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่ยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5754
6. เมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่า

วิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นอย่างมาก ทั้งที่ดัชนีสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีการเพิ่มตัวชี้วัดการมีงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาและสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีใช้การขายสินค้าและให้บริการในการคำนวณ

7. เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง จะพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นอย่างมาก โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7733 สะท้อนว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5484 สะท้อนว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ซึ่งมีระดับต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาเล็กน้อย
8. หากพิจารณาในรายละเอียดของดัชนีย่อยทั้ง 4 ด้าน พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลในทุกด้าน นั่นคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก มีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับสูง และมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ
9. จากการสำรวจจะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า วิสาหกิจขนาดย่อมในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังมีความเปราะบางสูง โดยยังขาดความพร้อมของปัจจัยพื้นฐานที่เป็นสำหรับธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และทักษะตลอดจนทัศนคติที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจ ทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินงานอย่างเหมาะสมสำหรับการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ส่งผลทำให้ผลประกอบการของกิจการอยู่ในระดับต่ำ ทำให้วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้
10. สถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดย่อมดังกล่าวตรงกันข้ามกับวิสาหกิจขนาดกลาง ซึ่งมีความพร้อมของปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับธุรกิจเป็นอย่างดี มีผู้ประกอบการและบุคลากรที่ความรู้และทักษะที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจในทุกมิติ ทำให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความเหมาะสม ทำให้สร้างผลประกอบการที่ดีให้แก่กิจการได้เป็นอย่างดี และส่งผลทำให้วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง
11. ประเด็นที่น่าสนใจจากการศึกษาคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาเล็กน้อย เมื่อพิจารณา มิติย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการใกล้เคียงกัน แต่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาเล็กน้อย

ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลค่อนข้างมาก ซึ่งกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่า

12. ข้อสังเกตจากข้อค้นพบข้างต้นคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านผลประกอบการในระดับต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ทั้งที่มีความพร้อมด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากกว่า สาเหตุที่เป็นไปได้มี 3 ประการ ได้แก่
  - a. กิจการที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่ากิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า ส่งผลทำให้มีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการต่ำกว่า
  - b. กิจการที่เป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมาก ทำให้ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี ส่งผลทำให้มีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการต่ำกว่ากิจกรรมที่เป็นบุคคลธรรมดา
  - c. การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการ เฉพาะกรณีของกิจการที่เป็นนิติบุคคล มีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่นๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา
13. แม้วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลจะมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาตามสาเหตุที่อธิบายข้างต้น แต่ก็ยังสามารถสรุปได้ว่าการจัดตั้งกิจการเป็นนิติบุคคลถือเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยผลักดันให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพของตนเองในหลายๆ ด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งล้วนส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการในระยะยาว ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ต้นทุนและผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการนำไปสู่การแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังช่วยในการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กิจการทำให้สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ง่ายขึ้น ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ช่วยให้สามารถจัดหาบุคลากรที่มีศักยภาพสูงได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ดัชนี	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)			วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)		
	ขนาดย่อย	ขนาดย่อม (บุคคล ธรรมดา)	ทั้งหมด	ขนาดย่อม (นิติบุคคล)	ขนาดกลาง	ทั้งหมด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของ กิจการ	0.4956	0.5969	0.5057	0.6261	0.8958	0.6596
ดัชนีคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ	0.2680	0.3838	0.2796	0.4384	0.6898	0.4525
ดัชนีการดำเนินงานของ กิจการ	0.5586	0.6510	0.5678	0.6450	0.8047	0.6693
ดัชนีผลประกอบการของ กิจการ	0.5145	0.6100	0.5240	0.4842	0.7028	0.5200
<b>ดัชนีศักยภาพและโอกาส ในการเติบโต</b>	0.4592	0.5604	<b>0.4693</b>	<b>0.5484</b>	<b>0.7733</b>	<b>0.5754</b>

14. หากพิจารณาสัดส่วนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลซึ่งประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาซึ่งประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด โดยวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 57.15 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 22.18
15. หากพิจารณาตามกลุ่มย่อยของวิสาหกิจ พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางร้อยละ 100 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อยที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีเพียงร้อยละ 0.14 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่ากิจการที่มีขนาดใหญ่จะมีข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านเงินทุน ปัจจัยการผลิตและบริการสนับสนุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากรทักษะสูงทั้งด้านการตลาดและด้านเทคโนโลยี และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะในการทำการตลาดและการบริหารจัดการสูง ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงตามไปด้วย
16. อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจพบว่า วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 58.59 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อม

ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปกลับมีเพียงร้อยละ 52.63 ซึ่งต่ำกว่ากรณีของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาเล็กน้อย

ระดับศักยภาพ และ โอกาสในการ เติบโต	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)						วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)					
	ขนาดย่อย		ขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)		ทั้งหมด		ขนาดย่อม (นิติบุคคล)		ขนาดกลาง		ทั้งหมด	
	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%
ระดับสูงมาก	1	0.11	0	0.00	1	0.10	1	2.63	0	0.00	1	2.38
ระดับสูง	4	0.45	5	5.05	9	0.91	2	5.26	4	100.00	6	14.29
ระดับปานกลาง	157	17.58	53	53.54	210	21.17	17	44.74	0	0.00	17	40.48
ระดับต่ำ	731	81.86	41	41.41	772	77.82	18	47.37	0	0.00	18	42.86
รวมทั้งหมด	893	100	99	100	992	100	38	100	4	100	42	100

- ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา นโยบายและมาตรการสำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่ นโยบายและมาตรการส่งเสริมความรู้และทักษะให้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งด้านการเงินและกฎหมาย และด้านการตลาด นโยบายส่งเสริมการทำการตลาดเชิงรุกของกิจการ ซึ่งเน้นที่การนำเสนอ โปรโมชัน กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ นโยบายและ มาตรการช่วยเหลือด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ได้แก่ บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและ เทคโนโลยี วัตถุดิบที่จำเป็นและบริการที่สนับสนุนธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ รวมทั้ง นโยบายเชิงรุกเพื่อประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ ทั้งรูปแบบ ออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ได้อย่างทั่วถึง
- ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็น นิติบุคคล นโยบายและมาตรการสำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่ นโยบายและมาตรการในการผลักดันและส่งเสริมให้กิจการมีการกระจายความเสี่ยงของแหล่ง รายได้ให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารเงินลงทุนในลักษณะของ Corporate Wealth Management นโยบายและมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนให้กิจการมีการทำการตลาดเชิงรุก โดยการออกโปรโมชัน กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ นโยบาย และมาตรการส่งเสริมความรู้และทักษะให้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งด้านการเงินและกฎหมาย และ ด้านการตลาด และนโยบายและมาตรการช่วยเหลือด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ได้แก่ บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบที่จำเป็นและบริการที่สนับสนุนธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนา

ที่	บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
1	ความรู้/ทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ
2	การทำการตลาดเชิงรุก	การทำการตลาดเชิงรุก
3	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	ความรู้/ทักษะด้านการเงินและกฎหมาย
4	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ
5	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	ความรู้และทักษะด้านการตลาด

### 1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากสถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 64.12 และส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 38.82 ตามด้วยการศึกษาในระดับปริญญาตรี ซึ่งมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 25.56 เมื่อพิจารณาคุณลักษณะของกิจการ พบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในภาคการบริการ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 40.95 ตามด้วยภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคการผลิต คิดเป็นร้อยละ 39.50 และ 15.97 ตามลำดับ นอกจากนี้พบว่ากิจการกว่าร้อยละ 93.23 อยู่ในรูปแบบของบุคคลธรรมดา โดยมีกิจการที่อยู่ในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัดเพียงร้อยละ 2.80 และ 1.26 ตามลำดับ ลักษณะดังกล่าวทำให้มีกลุ่มตัวอย่างที่เป็นบุคคลธรรมดามากถึงร้อยละ 95.94 และมีนิติบุคคลเพียงร้อยละ 4.06 และเมื่อพิจารณาตามขนาดของวิสาหกิจ พบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพียงวิสาหกิจขนาดย่อม คิดเป็นร้อยละ 87.52 โดยมีวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางเท่ากับร้อยละ 12.09 และ 0.39 ตามลำดับ

#### ตารางที่ 1: สถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
เพศ	ชาย	35.88
	หญิง	64.12
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	11.42
	มัธยมศึกษา / ปวช.	38.82
	อนุปริญญา / ปวส.	23.04
	ปริญญาตรี	25.56
	ปริญญาโท	1.16
	ปริญญาเอก	0.00
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	39.50
	การบริการ	40.95
	การผลิต	15.97
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	3.58
รูปแบบกิจการ	บุคคลธรรมดา	93.23
	วิสาหกิจชุมชน	0.87

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	1.84
	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2.80
	บริษัทจำกัด	1.26
ประเภทของธุรกิจ	บุคคลธรรมดา	95.94
	นิติบุคคล	4.06
ขนาดของวิสาหกิจ	วิสาหกิจขนาดย่อย	87.52
	วิสาหกิจขนาดย่อม	12.09
	วิสาหกิจขนาดกลาง	0.39
<b>รวมทั้งหมด</b>		<b>100.00</b>

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 41.79 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 41 ปี โดยผู้ประกอบการที่มีอายุมากที่สุดและน้อยที่สุดมีอายุเท่ากับ 82 และ 18 ปี ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาอายุของกิจการ พบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 8.47 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 7 ปี กิจการที่มีอายุมากที่สุดมีอายุ 60 ปี และกิจการที่มีอายุน้อยที่สุดมีอายุ 1 ปี

**ตารางที่ 2:** สถิติอายุของผู้ประกอบการและอายุของกิจการ ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อายุของผู้ประกอบการ (ปี)	41.79	41.00	9.88	82.00	18.00
อายุของกิจการ (ปี)	8.47	7.00	6.66	60.00	1.00

## 2. ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

การผ่อนคลายของสถานการณ์โรคระบาด COVID-19 และการยกเลิกมาตรการควบคุมของภาครัฐซึ่งต่อเนื่องมาจากไตรมาสก่อนหน้า ทำให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ สามารถขายสินค้าและให้บริการได้มากขึ้น มีรายได้และเงินหมุนเวียนมากขึ้น ทำให้มีความเสี่ยงที่จะเกิดภาวะขาดสภาพคล่องจต้องพึ่งพอกู้เงินกู้ยืมนอกระบบน้อยลง เห็นได้จากการที่ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการที่มีเงินกู้ยืมนอกระบบมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6.22 โดยกิจการร้อยละ 93.68 ไม่มีเงินกู้ยืมนอกระบบแต่อย่างใด

**ตารางที่ 3:** สถิติของกิจการที่มีเงินกู้ยืมนอกระบบ ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q3/64
การมีเงินกู้ยืมนอกระบบ	ไม่มีเงินกู้ยืมนอกระบบ	93.68	92.35	84.39	76.32
	มีเงินกู้ยืมนอกระบบ	6.22	7.65	15.61	23.68
<b>รวมทั้งหมด</b>		<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

เมื่อพิจารณาสถานการณ์เกี่ยวกับเงินทุนสำรองของกิจการ พบว่าสถานการณ์ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ไม่ได้ดีขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า โดยในไตรมาสนี้พบว่า กิจการมีเงินทุนสำรองเพียงพอสำหรับดำเนินธุรกิจกรณีที่มีเหตุการณ์ฉุกเฉินเกิดขึ้นจนทำให้กิจการไม่มีเงินสดรับโดยเฉลี่ยเพียง 70.90 วัน ซึ่งลดลงจาก 83.53 วัน ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 นอกจากนี้ หากพิจารณาค่ามัธยฐานของจำนวนวันที่กิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้โดยใช้เงินทุนสำรองจะพบว่ามีค่าเพียง 30 วันเท่านั้น ค่าสถิติดังกล่าวสะท้อนปัญหาการขาดแคลนเงินทุนสำรองของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย ซึ่งสะท้อนความเสี่ยงที่วิสาหกิจจำนวนมากอาจเกิดปัญหาขาดแคลนเงินทุนหากมีสถานการณ์ที่ผิดปกติเกิดขึ้นจนทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินการได้ตามปกติและขาดเงินสดรับเงินกว่า 30 วัน

**ตารางที่ 4:** สถิติเงินทุนสำรองของกิจการ ไตรมาสที่ 2/2565

ทุนสำรองของกิจการ (วัน)	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	70.90	30.00	97.28	365.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	83.53	60.00	97.42	365.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	67.37	30.00	91.35	365.00	0.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	75.50	30.00	103.04	365.00	0.00

จากสำรวจสถานการณ์ในด้านความพร้อมของปัจจัยการผลิตที่จำเป็น พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ยังขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 56.87 65.21 55.80 และ 70.70 ตามลำดับ สำหรับปัจจัยที่กิจการส่วนใหญ่มีความพร้อมและอาจยังไม่เพียงพอ ได้แก่ วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่จำเป็น และบริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 45.60 และ 48.65 ตามลำดับ

**ตารางที่ 5:** ร้อยละของกิจการจำแนกตามระดับความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น ไตรมาสที่ 2/2565

ปัจจัย	ไม่มีเลย	มีแต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	56.87	36.65	6.48
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	65.21	29.26	5.52
3) วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่จำเป็น	36.21	45.60	18.20
4) บริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	44.00	48.65	7.35
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	55.80	35.88	8.32



ปัจจัย	ไม่มีเลย	มีแต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	70.70	25.92	3.38

### 3. ข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจสถานการณ์เกี่ยวกับความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมายของผู้ประกอบการพบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่รายงานว่ายังไม่มีความรู้ในด้านการบริหารและวางแผนภาษีอากร การบริหารเงินลงทุน กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 53.82 64.21 45.45 58.35 และ 44.94 ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 57.74 และ 47.87 รายงานว่ามีความรู้ในระดับที่ต้องปรับปรุง นั่นคือ สามารถดำเนินการได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ ในด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงินและการจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ ตามลำดับ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนข้อจำกัดทางด้านความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมายของผู้ประกอบการ ซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการโอกาสในการเติบโตของกิจการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

#### ตารางที่ 6: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะในด้านการเงินและกฎหมาย ไตรมาสที่ 2/2565

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	16.15	57.74	21.57	4.16	0.39
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	33.75	47.87	15.09	2.80	0.48
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	53.82	32.24	10.75	2.61	0.58
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ	64.21	25.61	8.05	1.84	0.29
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	45.45	37.31	14.44	2.42	0.39
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	58.35	28.35	10.10	2.82	0.39
7) นโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	44.94	32.68	18.48	3.50	0.39

#### หมายเหตุ:

ไม่มีความรู้ หมายถึง ไม่มีความรู้ในเรื่องนั้นเลย

ต้องปรับปรุง หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่

พอใช้ หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง

ดี หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถถ่ายทอด และ/หรือให้คำแนะนำคนอื่นได้อย่างถูกต้อง

ดีเยี่ยม หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถนำความรู้นั้นไปต่อยอด หรือบูรณาการกับความรู้ด้านอื่นได้

จากการสำรวจสถานภาพความรู้และทักษะทางการตลาดของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะในระดับพอใช้ ซึ่งหมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง เฉพาะในด้านการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล และช่องทางสมัยใหม่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 41.39 และมีความรู้และทักษะในระดับที่ต้องปรับปรุง ซึ่งหมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ ในด้านการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 41.44 และ 35.12 ตามลำดับ ในขณะที่ส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้ในด้านการทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดียและการสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล คิดเป็นร้อยละ 35.70 และ 52.92 ตามลำดับ

ตารางที่ 7: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะในด้านการตลาด ไตรมาสที่ 2/2565

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	29.38	41.44	22.57	5.16	1.46
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	32.20	35.12	26.56	4.18	1.95
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย	35.70	25.58	28.70	8.66	1.36
4) การสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล	52.92	23.64	15.18	7.20	1.07
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่	5.13	40.52	41.39	10.06	2.90

จากการสำรวจสถานภาพด้านความรู้และทักษะทางการดำเนินงานของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาด้านความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานค่อนข้างมาก โดยพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 42.25 50.77 และ 41.20 ยังคงมีความรู้และทักษะทางการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ ด้านการจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และด้านมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการในระดับที่ต้องปรับปรุง นั่นคือ หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 41.49 ยังไม่มีความรู้และทักษะใดๆ ทางด้านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ

ตารางที่ 8: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะในการดำเนินงาน ไตรมาสที่ 2/2565

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ	16.47	42.25	31.59	8.43	1.26
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	20.70	50.77	22.05	5.90	0.58
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	8.22	41.20	36.36	12.86	1.35

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการ บริหารกิจการ	41.49	33.56	19.25	4.84	0.87

เมื่อพิจารณาผลสำรวจระดับความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นตัวชี้วัดความยืดหยุ่นพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการ พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงในทุกๆ ด้าน อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาประเด็นการเปลี่ยนแปลงที่ผู้ประกอบการพร้อมที่จะรับมือมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ความสะดวกสบายซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต และลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก โดยมีสัดส่วนผู้ประกอบการที่มีความพร้อมถึงพร้อมมาก เท่ากับร้อยละ 29.01 22.63 และ 19.92 ตามลำดับ

**ตารางที่ 9:** ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง ไตรมาสที่ 2/2565

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	ไม่พร้อมเลย	ไม่พร้อม	ค่อนข้าง พร้อม	พร้อม	พร้อมมาก
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	22.73	35.30	19.34	17.99	4.64
2) ลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก	21.47	32.88	26.31	15.76	3.58
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	21.86	33.27	24.95	16.63	3.29
4) ความสะดวกสบายซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	15.18	29.40	26.40	17.60	11.41
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	23.50	41.20	23.21	9.86	2.22
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	19.94	31.36	29.24	16.26	3.19
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและ ปัญญาประดิษฐ์	28.65	44.82	15.97	9.00	1.55
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	29.33	34.56	24.20	10.26	1.65
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	28.75	37.46	20.14	11.33	2.32
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการค้า ธุรกิจ	33.01	41.92	16.65	7.07	1.36

จากการสำรวจสถานการณ์การเปิดรับข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงไม่เคยเข้าถึงหรือไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ใดๆ โดยมีสัดส่วนถึงร้อยละ 41.10 โดยมีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 5.38 และ 23.78 ที่สามารถเข้าถึงหรือรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ได้โดยตลอดและสามารถเข้าถึงหรือรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ได้บ้างเป็นครั้งคราว ตามลำดับ

ตารางที่ 10: สถิติการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q3/64
การรับรู้ข่าวสาร ที่เป็นประโยชน์	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้โดยตลอด	5.38	9.54	8.25	7.39
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้บ้างเป็นครั้งคราว	23.78	24.45	28.83	28.34
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้น้อยมาก	29.75	32.21	34.99	39.82
	ไม่เคยเข้าถึง/รับรู้	41.10	33.80	27.93	24.45
รวมทั้งหมด		100.00	100.00	100.00	100.00

#### 4. ข้อมูลการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจสถานการณ์เกี่ยวกับการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่างในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าการจัดทำบัญชีและงบการเงินยังคงเป็นอุปสรรคสำคัญที่ขัดขวางโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย กล่าวคือ กิจการร้อยละ 20.78 ไม่มีการจดยรายการอย่างเป็นทางการเป็นกิจลักษณะ และร้อยละ 27.61 มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 4.88 และ 12.78 ที่มีการจัดทำบัญชีตามมาตรฐานการบัญชีและมีการจัดทำบัญชีตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน ตามลำดับ นอกจากนี้ปัญหาในการจัดทำบัญชีและงบการเงินแล้ว การทำการตลาดเชิงรุกยังคงเป็นจุดอ่อนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยได้พบว่ากิจการส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 50.73 และ 50.83 ไม่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ และไม่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ตลอด 1 ปีที่ผ่านมา ตามลำดับ โดยมีกิจการที่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ และไม่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาสหรือถี่กว่านั้นเพียงร้อยละ 18.66 และ 15.35 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่ปรับตัวไปสู่การทำธุรกิจออนไลน์ผ่านโซเชียลมีเดียได้ค่อนข้างมาก โดยพบว่ากิจการที่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดียมีส่วนเท่ากับร้อยละ 59.05 และกิจการที่มีการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบายผ่านแพลตฟอร์มใหม่มีส่วนเท่ากับร้อยละ 95.43

ตารางที่ 11: สถิติการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q3/64
การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	4.88	4.97	7.46	3.89
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน	12.78	15.41	11.13	10.58
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	33.95	33.80	32.41	36.63
	มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี	27.61	25.14	24.65	25.45
	ไม่มีการจกรายการอย่างเป็นทางการ	20.78	20.68	24.35	23.45
ความถี่ในการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	6.03	4.47	7.85	4.98
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	12.63	12.23	16.10	16.04
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	15.74	21.47	14.12	17.53
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	14.87	20.18	18.59	19.32
	ไม่มีเลย	50.73	41.65	43.34	42.13
ความถี่ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	4.76	4.67	8.45	6.37
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	10.59	9.64	17.79	20.92
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	16.23	17.89	13.92	15.24
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	17.59	24.96	18.89	16.33
	ไม่มีเลย	50.83	42.84	40.95	41.14
การมีช่องทางให้ลูกค้าติดตามผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	59.05	69.68	63.62	59.56
	ไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	40.95	30.32	36.38	40.44
การรับชำระเงินผ่านออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	95.43	95.03	92.74	91.83
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	4.57	4.97	7.26	8.17
<b>รวมทั้งหมด</b>		<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

จากการสำรวจสถานการณ์เกี่ยวกับการรักษาฐานลูกค้าประจำ พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการกลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 57.64 ของลูกค้าทั้งหมด เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 56.67 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาแยกตามประเภทของวิสาหกิจ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา มีสัดส่วนของลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 เท่ากับร้อยละ 57.70 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ผ่านมาในลักษณะเดียวกับกิจการในภาพรวม สำหรับวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 มีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 56.25 ของลูกค้าทั้งหมด เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 53.08 ในไตรมาสก่อนหน้า

ตารางที่ 12: สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ (ร้อยละ) ของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	57.70	60.00	21.53	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	56.85	60.00	19.12	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	53.52	60.00	20.12	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	50.80	60.00	24.27	100.00	5.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	56.25	60.00	22.59	90.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	53.08	60.00	19.46	90.00	1.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	58.88	70.00	21.36	90.00	10.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	53.60	60.00	22.26	80.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	57.64	60.00	19.56	100.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	56.67	60.00	19.14	100.00	1.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	53.83	60.00	20.22	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	50.94	60.00	23.21	100.00	5.00

## 5. ข้อมูลผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่างในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 พบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีความสามารถในการทำกำไรต่ำลงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมา โดยในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการกลุ่มตัวอย่างมีอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 32.15 ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 35.18 ในไตรมาสที่ 1 เมื่อพิจารณาแยกเป็นวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาและวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล พบว่ากิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามีอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 32.19 ซึ่งสูงกว่าอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยของกิจการที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 31.31 อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 จะเห็นว่าอัตรากำไรสุทธิของทั้งกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดาและกิจการที่เป็นนิติบุคคลล้วนต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 ในปีก่อนหน้า

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีได้มาจากการขายสินค้าและบริการหลักของกิจการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของแหล่งรายได้ พบว่ายังเป็นจุดอ่อนสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยพบว่ากิจการในภาพรวมมีสัดส่วนรายได้อื่นๆ โดยเฉลี่ยเพียงร้อยละ 1.08 ในขณะที่กิจการที่เป็นบุคคลธรรมดาและกิจการที่เป็นนิติบุคคลมีมีสัดส่วนรายได้อื่นๆ โดยเฉลี่ยเพียงร้อยละ 1.12 และ 0.12 ตามลำดับ ทั้งสถิติดังกล่าวใกล้เคียงกับไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมาก สะท้อนว่าเมื่อกิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติก็จะให้ความสำคัญน้อยลงกับการหาแหล่งรายได้ใหม่ๆ เพิ่มเติม

ตารางที่ 13: สถิติรายได้และอัตรากำไรสุทธิของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
<b>วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา</b>					
อัตรากำไรสุทธิ					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	32.19	30.00	15.36	98.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	35.23	30.00	17.57	90.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	31.09	30.00	15.99	90.00	2.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	23.67	20.00	13.54	70.00	0.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	1.12	0.00	4.67	70.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	1.10	0.00	4.99	100.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	2.72	0.00	9.45	100.00	0.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	2.27	0.00	9.25	100.00	0.00
<b>วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล</b>					
อัตรากำไรสุทธิ					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	31.31	30.00	14.61	60.00	10.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	34.18	30.00	15.76	60.00	10.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	23.14	27.50	13.42	60.00	2.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	28.44	30.00	15.19	90.00	0.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	0.12	0.00	0.77	5.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	0.41	0.00	1.72	10.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	4.66	0.00	15.92	100.00	0.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	4.71	0.00	16.17	100.00	0.00
<b>วิสาหกิจทั้งหมด</b>					
อัตรากำไรสุทธิ					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	32.15	30.00	15.33	98.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	35.18	30.00	17.48	90.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	30.63	30.00	15.96	90.00	2.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	23.92	20.00	13.66	90.00	0.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ					
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	1.08	0.00	4.58	70.00	0.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	1.07	0.00	4.88	100.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	2.83	0.00	9.94	100.00	0.00
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	2.40	0.00	9.72	100.00	0.00

จากการสำรวจสถานการณ์เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงของผลประกอบการของกิจการในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา พบว่ากิจการส่วนใหญ่มีสถานการณ์ดีขึ้น โดยกิจการร้อยละ 2.42 รายงานว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส และร้อยละ 16.54 รายงานว่ากิจการมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในบางไตรมาสแต่ไม่เคยมีกำไรลดลง ซึ่งสูงขึ้นจากร้อยละ 1.39 และ 10.14 จากการสำรวจในไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมา ในขณะที่กิจการที่ยังคงมีกำไรลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาสมีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 16.25 จากร้อยละ 26.14 ในไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมา เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกำไรในไตรมาสที่ 2 พ.ศ. 2565 กับไตรมาสก่อนหน้า พบว่ากิจการส่วนใหญ่รายงานว่ามีกำไรไม่เปลี่ยนแปลง คิดเป็นร้อยละ 60.60 โดยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 56.36 จากการสำรวจในไตรมาสก่อนหน้า และมีกิจการร้อยละ 17.52 ที่รายงานว่ามีกำไรเพิ่มขึ้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 13.72 ในไตรมาสที่ 1 และเมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกำไรในไตรมาสที่ 2 พ.ศ. 2565 กับไตรมาส 2 ของปีก่อนหน้า พบว่ากิจการที่รายงานว่ามีกำไรลดลงมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 21.82 ลดลงจากร้อยละ 33.10 จากการสำรวจในไตรมาสที่ 1 และกิจการที่รายงานว่ามีกำไรเพิ่มขึ้นมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 24.25 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 14.41 จากการสำรวจในไตรมาสที่ 1

จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีสภาพคล่องดีขึ้นในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 โดยพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีสภาพคล่องในระดับปานกลางในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 โดยมีสัดส่วนเท่ากับ 68.51 นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการที่มีสภาพคล่องในระดับดีมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 10.48 ในไตรมาสที่ 1 เป็นร้อยละ 12.21 ในขณะที่กิจการที่มีสภาพคล่องในระดับไม่ดีมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 25.65 ในไตรมาสที่ 1 เป็นร้อยละ 19.28 ในไตรมาสที่ 2 และเมื่อพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ พบว่ากิจการที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 10.09 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ.2565 เหลือร้อยละ 8.91 ในไตรมาสที่ 2 อย่างไรก็ตาม กิจการที่สามารถชำระหนี้ได้โดยไม่มีปัญหาใดๆ กลับมีสัดส่วนลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 39.21 ในไตรมาสที่ 1 เหลือร้อยละ 35.74 ในไตรมาสที่ 2

**ตารางที่ 14:** สถิติผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q3/64
การเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	2.42	1.39	1.69	0.30
	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาสแต่ไม่เคยลดลง	16.54	10.14	7.65	4.68
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง	64.80	62.33	57.95	51.89
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	16.25	26.14	32.70	43.13
การเปลี่ยนแปลงกำไรเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	17.52	13.72	18.79	15.34
	ไม่เปลี่ยนแปลง	60.60	56.36	43.14	32.47
	ลดลง	21.88	29.92	38.07	52.19
การเปลี่ยนแปลง	เพิ่มขึ้น	24.25	14.41	20.58	25.15



ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q3/64
กำไรเมื่อเทียบกับ ไตรมาสเดียวกันใน ปีที่ผ่านมา	ไม่เปลี่ยนแปลง	53.93	52.49	36.78	22.95
	ลดลง	21.82	33.10	42.64	51.90
สภาพคล่อง	ดี	12.21	10.48	9.94	8.88
ในไตรมาส ที่ผ่านมา	ปานกลาง	68.51	63.87	62.92	59.08
	ไม่ดี	19.28	25.65	27.14	32.04
ความสามารถใน การชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใดๆ	35.74	39.21	39.36	37.74
	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น	55.36	50.70	48.79	53.12
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	8.91	10.09	11.84	9.14
<b>รวมทั้งหมด</b>		<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

เมื่อพิจารณามุมมองของผู้ประกอบการต่ออนาคตของกิจการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงมีมุมมองไม่แตกต่างไปจากในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 มากนัก โดยในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 36.79 ค่อนข้างพอใจต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม และมีผู้ประกอบการที่พึงพอใจต่อผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 (ทั้งกลุ่มที่พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว และกลุ่มที่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะสามารถเติบโตอย่างต่อเนื่อง) คิดเป็นร้อยละ 12.14

**ตารางที่ 15:** ร้อยละของผู้ประกอบการตามมุมมองที่มีต่ออนาคตของกิจการ ไตรมาสที่ 2/2565

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q3/64
มุมมองต่อผลการ ดำเนินงานใน ปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวล เป็นอย่างมากกับผลประกอบการและอนาคต ของกิจการ	20.35	16.30	18.49	18.06
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผล ประกอบการและอนาคตของกิจการ	30.72	41.15	30.02	39.02
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนิน ต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	36.79	30.92	34.49	24.85
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไป ได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	10.67	11.23	15.11	15.97
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการ สามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	1.47	0.40	1.89	2.10
	<b>รวมทั้งหมด</b>		<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

## ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565

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

### ดัชนีชุดที่ 1: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่มีขนาดเล็กและยังเป็นบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5057
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.2796
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5678
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5240
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4693
6. จากค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีศักยภาพในระดับปานกลางทางด้านกรดำเนินงานของกิจการ และมีศักยภาพในระดับต่ำทางด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการ
7. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านกรดำเนินงานของกิจการมากที่สุด
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น

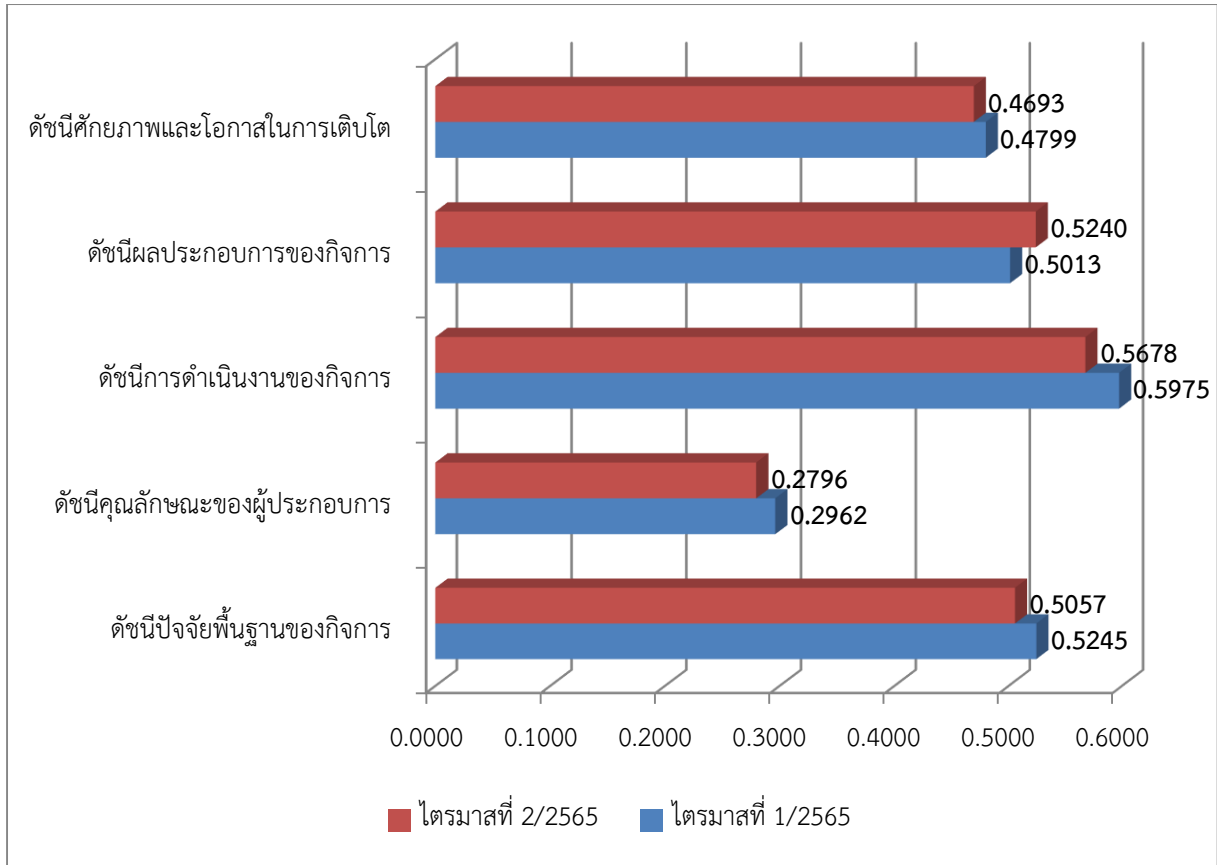
### ตารางที่ 16: สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 2/2565

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5057	0.5000	0.1561	1.0000	0.0000
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2796	0.2696	0.1505	0.8167	0.0100
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5678	0.5625	0.1522	0.9688	0.0750
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5240	0.5486	0.1630	0.9375	0.0000

ดัชนีศักยภาพและโอกาส ในการเติบโต	0.4693	0.4645	0.1013	0.8308	0.1568
-------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

รูปที่ 3 แสดงการเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ระหว่างไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี พ.ศ. 2565 จากรูปจะเห็นได้ว่าในศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 เล็กน้อย โดยมีดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4693 ซึ่งลดลงเล็กน้อยจาก 0.4799 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ทั้งนี้ จากการพิจารณาดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ จะเห็นได้ว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 วิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา มีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการสูงขึ้น โดยมีดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.5240 ซึ่งสูงขึ้นจาก 0.5013 ในไตรมาสที่ 1 ข้อค้นพบดังกล่าวสอดคล้องกับผลสำรวจสถานการณ์ด้านผลประกอบการของกิจการ ซึ่งพบว่าในไตรมาสที่ 2 วิสาหกิจส่วนใหญ่มีแนวโน้มกำไร สภาพคล่อง และความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้น แม้อัตรากำไรสุทธิจะต่ำลงเล็กน้อย แต่ก็ไม่มีผลดัชนีผลประกอบการของกิจการ เนื่องจากอัตรากำไรสุทธิในทั้ง 2 ไตรมาสมีค่าเกินกว่าร้อยละ 30 ในขณะที่กำหนดค่าสูงสุดของอัตรากำไรสุทธิไว้ที่ร้อยละ 30

ทั้งนี้ สาเหตุที่ทำให้ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 ทั้งที่ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าสูงขึ้น มาจากการที่ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และดัชนีการดำเนินงานของกิจการในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ล้วนมีค่าต่ำกว่าในไตรมาสที่ 1 สะท้อนว่าศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ มีระดับต่ำลงจากไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมา โดยในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ พบว่าดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการในไตรมาสที่ 2 ลดลงจาก 0.5245 ในไตรมาสที่ 1 เหลือ 0.5057 ในไตรมาสที่ 2 ในขณะที่ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการในไตรมาสที่ 2 มีค่าเท่ากับ 0.2796 และ 0.5678 ตามลำดับ โดยลดลงเล็กน้อยจาก 0.2962 และ 0.5978 ในไตรมาสที่ 1 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาความแตกต่างของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต รวมทั้งดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติของทั้ง 2 ไตรมาส ซึ่งไม่ได้แตกต่างกันมากนัก จะสามารถสรุปได้ว่าศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีระดับค่อนข้างคงที่ระหว่างไตรมาสที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2565



ภาพที่ 1: เปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี 2565 กรณีวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางลดลงจากร้อยละ 24.87 ในไตรมาสที่ 1 เหลือร้อยละ 21.17 ในขณะที่กิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำกลับเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 73.67 ในไตรมาสที่ 1 เป็นร้อยละ 77.82 ในไตรมาสที่ 2 นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและสูงมากในไตรมาสที่ 2 มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 1.01 ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 1.46 ในไตรมาสที่ผ่านมา

ตารางที่ 17: จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2/2565

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 2/2565		ไตรมาสที่ 1/2565		ไตรมาสที่ 4/2564	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	0.10	2	0.21	1	0.11
ระดับสูง	9	0.91	12	1.25	23	2.43
ระดับปานกลาง	210	21.17	238	24.87	208	21.94

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 2/2565		ไตรมาสที่ 1/2565		ไตรมาสที่ 4/2564	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับต่ำ	772	77.82	705	73.67	716	75.53
รวมทั้งหมด	992	100.00	957	100.00	948	100.00

จากการเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างชัดเจน โดยในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4592 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่มีเป็นบุคคลธรรมดามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5604 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีเป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมในทุกมิติ กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีผลประกอบการของกิจการ เท่ากับ 0.5969 และ 0.6100 ตามลำดับ สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีทั้ง 2 ตัวข้างต้นเท่ากับ 0.4956 และ 0.5145 สะท้อนศักยภาพในระดับต่ำ สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านการดำเนินงานของกิจการ พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีเป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพในระดับเดียวกัน นั่นคือ ระดับต่ำและระดับปานกลาง ตามลำดับ อย่างไรก็ตามพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.3838 และ 0.6510 ซึ่งสูงกว่าดัชนีทั้ง 2 ตัวของวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีค่าเท่ากับ 0.2680 และ 0.5586 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในไตรมาสที่ 2 พ.ศ. 2565 กับไตรมาสที่ 1 จะเห็นได้ว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำลงเล็กน้อย โดยมีดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตลดลงจาก 0.4676 ในไตรมาสที่ 1 โดยสาเหตุสำคัญมาจากการที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และดัชนีการดำเนินงานของกิจการในไตรมาสที่ 2 มีค่าต่ำลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 แม้ค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการสูงขึ้นก็ตาม อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 2 วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในตามช่วงระดับไม่แตกต่างไปจากในไตรมาสที่ 1 แต่อย่างใด นั่นคือ มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ และมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง

ในกรณีของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าศักยภาพตามช่วงระดับในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ไม่ได้แตกต่างไปจากในไตรมาสที่ 1 กล่าวคือ มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับต่ำ และมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการ และศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง อย่างไรก็ตาม พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในไตรมาสที่ 2 สูงขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับ

ไตรมาสที่ 1 โดยได้รับอิทธิพลมาจากการที่ค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการและดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าสูงขึ้นในไตรมาสที่ 2 แม้จะมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการต่ำลงในไตรมาสที่ 2 ก็ตาม

**ตารางที่ 18:** การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา ไตรมาสที่ 2/2565

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อย			วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)		
	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q2/65	Q1/65	Q4/64
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4956	0.5128	0.4595	0.5969	0.6008	0.5508
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2680	0.2888	0.3205	0.3838	0.3441	0.3376
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5586	0.5809	0.5638	0.6510	0.7043	0.6995
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5145	0.4879	0.4853	0.6100	0.5902	0.5791
<b>ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต</b>	0.4592	<b>0.4676</b>	<b>0.4573</b>	0.5604	<b>0.5599</b>	<b>0.5418</b>

จากการเปรียบเทียบสัดส่วนของกิจการกลุ่มตัวอย่างเมื่อจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาในไตรมาสที่ 2 พ.ศ. 2565 พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อยส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 81.86 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น โดยมีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ระดับสูง และระดับสูงมาก เพียงร้อยละ 17.58 0.45 และ 0.11 ตามลำดับ สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ากิจการส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีสัดส่วนร้อยละ 53.54 ในขณะที่มีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่ากับร้อยละ 41.41 และมีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับร้อยละ 5.05

อย่างไรก็ตาม เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยในไตรมาสที่ 2 มีระดับต่ำลงเล็กน้อย กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อยที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำในไตรมาสที่ 2 มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 77.59 และวิสาหกิจที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 21.81 ในไตรมาสที่ 1 ในทางตรงกันข้าม วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในไตรมาสที่ 2 ในระดับที่สูงกว่าในไตรมาสที่ 1 กล่าวคือวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำในไตรมาสที่ 2 มีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 48.03 และวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.88 ในไตรมาสที่ 1

**ตารางที่ 19:** การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2/2565

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 2 ปี 2565				ไตรมาสที่ 1 ปี 2565			
	วิสาหกิจขนาดย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)		วิสาหกิจขนาดย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระดับสูงมาก	1	0.11	0	0.00	1	0.12	1	0.79
ระดับสูง	4	0.45	5	5.05	4	0.48	8	6.30
ระดับปานกลาง	157	17.58	53	53.54	181	21.81	57	44.88
ระดับต่ำ	731	81.86	41	41.41	644	77.59	61	48.03
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>893</b>	<b>100.00</b>	<b>99</b>	<b>100.00</b>	<b>830</b>	<b>100.00</b>	<b>127</b>	<b>100.00</b>

จากการพิจารณาดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ กล่าวคือ กิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6109 ตามด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรีและระดับอนุปริญญาหรือ ปวส. โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5006 และ 0.4752 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการที่ผู้ประกอบการมีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4166 ทั้งนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับผลสำรวจในไตรมาสก่อนหน้า พบว่าผลลัพธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน นั่นคือ กิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด และกิจการที่ผู้ประกอบการมีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษา มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด

**ตารางที่ 20:** ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ ไตรมาสที่ 2/2565

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 2/65	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 4/64
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.4166	0.4153	0.3922
มัธยมศึกษา / ปวช.	0.4598	0.4632	0.4425
อนุปริญญา / ปวส.	0.4752	0.4947	0.4848
ปริญญาตรี	0.5006	0.5228	0.5051
ปริญญาโท	0.6109	0.6022	0.5055
ปริญญาเอก	N/A	N/A	N/A

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 2/65	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 4/64
ภาพรวม	0.4693	0.4799	0.4678

เมื่อพิจารณาดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการที่เป็นวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6281 ตามด้วยกิจการที่เป็นห้างหุ้นส่วนสามัญและกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5833 และ 0.4652 ตามลำดับ และเมื่อเปรียบเทียบกับผลสำรวจในไตรมาสที่ 1 พบว่าผลลัพธ์เป็นไปในทิศทางเดียวกัน นั่นคือ กิจการที่เป็นวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด และกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด

**ตารางที่ 21:** ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ ไตรมาสที่ 2/2565

รูปแบบของกิจการ	ไตรมาสที่ 2/65	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 4/64
บุคคลธรรมดา	0.4652	0.4758	0.4614
วิสาหกิจชุมชน	0.6281	0.6549	0.6384
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	0.5833	0.5703	0.5438
ภาพรวม	0.4693	0.4799	0.4678

เมื่อพิจารณาดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าผลลัพธ์ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 เป็นไปในรูปแบบเดียวกันกับไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมานั้นคือ กิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด และกิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด โดยในไตรมาสที่ 2 กิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5164 ตามด้วยกิจการในภาคการผลิตและภาคบริการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4913 และ 0.4665 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4596

**ตารางที่ 22:** ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต ไตรมาสที่ 2/2565

ภาคการผลิต	ไตรมาสที่ 2/65	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 4/64
การค้าส่งค้าปลีก	0.4596	0.4645	0.4622
การบริการ	0.4665	0.4855	0.4656
การผลิต	0.4913	0.4870	0.4788
การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5164	0.5288	0.5246
ภาพรวม	0.4693	0.4799	0.4678



## ดัชนีชุดที่ 2: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งครอบคลุมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมขนาดใหญ่ที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6596
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4525
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6693
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5200
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5754
6. จากค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีศักยภาพในระดับปานกลางทางด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการ และมีศักยภาพในระดับต่ำทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการ
7. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านการดำเนินงานของกิจการมากที่สุด
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง

ตารางที่ 23: สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ไตรมาสที่ 2/2565

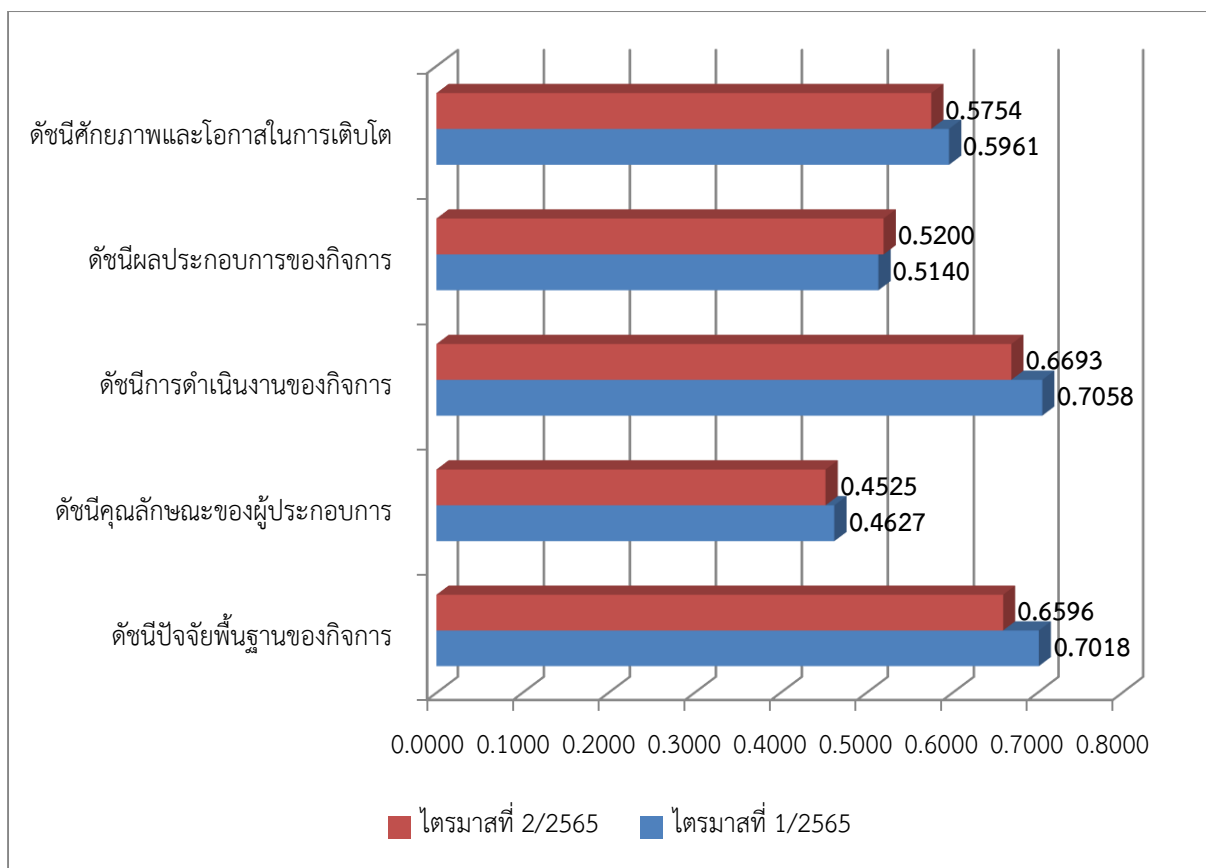
ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6596	0.6806	0.1852	1.0000	0.1667
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4525	0.4288	0.1622	0.9489	0.1311
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.6693	0.6875	0.1515	0.9500	0.2500
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5200	0.5222	0.1312	0.7056	0.2000
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5754	0.5810	0.1200	0.8942	0.4107

รูปที่ 4 แสดงการเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลางระหว่างไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี พ.ศ. 2565 โดยพบว่าศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 มีระดับต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 เล็กน้อย โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5754 ซึ่งลดลง

เล็กน้อยจาก 0.5961 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 และเมื่อพิจารณาดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเพิ่มขึ้นจาก 0.5140 ในไตรมาสที่ 1 เป็น 0.5200 ในไตรมาสที่ 2 สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการที่สูงขึ้นเล็กน้อยในไตรมาสที่ 2 อันเป็นผลมาจากการที่กิจการส่วนใหญ่มีแนวโน้มของกำไร สภาพคล่อง และความสามารถในการชำระหนี้สูงขึ้น สำหรับอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยที่มีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในไตรมาสที่ 1 ไม่มีผลต่อค่าดัชนีผลประกอบการของกิจการ เนื่องจากค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิในทั้ง 2 ไตรมาสล้วนมีค่าสูงกว่าร้อยละ 30 ในขณะที่การคำนวณได้กำหนดให้ค่าสูงสุดที่ต้องการสำหรับอัตรากำไรสุทธิมีค่าเท่ากับร้อยละ 30

แม้ดัชนีผลประกอบการของกิจการในไตรมาสที่ 2 จะมีค่าสูงกว่าในไตรมาสที่ 1 แต่ดัชนีย่อยอีก 3 ด้านที่เหลืออยู่ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ ล้วนมีค่าเฉลี่ยลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ส่งผลทำให้ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 มีค่าต่ำกว่าในไตรมาสที่ 1

ทั้งนี้ จากการศึกษาพบว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และดัชนีการดำเนินงานของกิจการในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 มีค่าเท่ากับ 0.6596 0.4525 และ 0.6693 ตามลำดับ โดยลดลงเล็กน้อยจาก 0.7018 0.4627 และ 0.7058 ในไตรมาสที่ 1 ของปีเดียวกัน อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาความแตกต่างของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต รวมทั้งดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติของทั้ง 2 ไตรมาส ซึ่งไม่ได้แตกต่างกันมากนัก จะสามารถสรุปได้ว่าศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีระดับค่อนข้างคงที่ระหว่างไตรมาสที่ 1 และ 2 ของปี พ.ศ. 2565



ภาพที่ 2: เปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี พ.ศ. 2565 กรณีวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล

แม้ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลในไตรมาสที่ 1 และ 1 ปี พ.ศ. 2565 จะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่หากพิจารณาสัดส่วนของกิจการกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นภาพของความแตกต่างที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น นั่นคือ ในไตรมาสที่ 2 กิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 32.65 ในไตรมาสที่ 1 เป็นร้อยละ 42.86 ในขณะที่กิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางกลับมีสัดส่วนต่ำลงจากร้อยละ 51.02 ในไตรมาสที่ 1 เหลือเพียงร้อยละ 40.48 อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณากิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและสูงมาก พบว่าทั้ง 2 ไตรมาสไม่แตกต่างกันแต่อย่างใด

ตารางที่ 24: จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2/2565

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 2/2565		ไตรมาสที่ 1/2565		ไตรมาสที่ 4/2564	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	2.38	1	2.04	1	1.72
ระดับสูง	6	14.29	7	14.29	9	15.52

ระดับปานกลาง	17	40.48	25	51.02	27	46.55
ระดับต่ำ	18	42.86	16	32.65	21	36.21
รวมทั้งหมด	42	100.00	49	100.00	58	100.00

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลอย่างชัดเจน กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวม ศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ และศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ และดัชนีการดำเนินงานของกิจการ เท่ากับ 0.5484 0.6261 และ 0.6450 ตามลำดับ ในขณะที่มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการและดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.4384 และ 0.4842 ตามลำดับ

ในทางตรงกันข้าม วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการ เท่ากับ 0.8958 และ 0.8047 ตามลำดับ และมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมและศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต และดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.7733 และ 0.7028 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจขนาดกลางยังคงมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการเท่ากับ 0.6898

เมื่อเปรียบเทียบกับสถานการณ์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ค่อนข้างคงที่ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตและค่าเฉลี่ยของดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ ในไตรมาสที่ 2 ใกล้เคียงกับไตรมาสที่ 1 เป็นอย่างมาก ในทางตรงกันข้าม วิสาหกิจขนาดย่อมกลับมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 อย่างชัดเจนในทุกมิติ ทั้งภาพรวมและแยกตามมิติย่อย กล่าวคือ ในไตรมาสที่ 2 วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ และดัชนีผลประกอบการของกิจการ ต่ำกว่าไตรมาส 1 อย่างชัดเจน

ตารางที่ 25: การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล ไตรมาสที่ 2/2565

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)			วิสาหกิจขนาดกลาง		
	Q2/65	Q1/65	Q4/64	Q2/65	Q1/65	Q4/64
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6261	0.6963	0.6541	0.8958	0.9097	0.7602
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4384	0.4423	0.4840	0.6898	0.6923	0.6365
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.6450	0.7106	0.7365	0.8047	0.8047	0.8250
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4842	0.4958	0.5133	0.7028	0.7111	0.2500
<b>ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต</b>	<b>0.5484</b>	<b>0.5863</b>	<b>0.5970</b>	<b>0.7733</b>	<b>0.7795</b>	<b>0.6179</b>

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบสัดส่วนของกิจการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า สถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดกลางในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปจากไตรมาสที่ 1 แต่อย่างใด นั่นคือ วิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงยังคงมีค่าเท่ากับร้อยละ 100 เหมือนในไตรมาสที่ 1 ในทางตรงกันข้าม วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางในไตรมาสที่ 2 มีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 55.56 ในไตรมาสที่ 1 เหลือร้อยละ 44.74 และวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 35.57 ในไตรมาสที่ 1 เป็นร้อยละ 47.37

ตารางที่ 26: การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2/2565

ระดับศักยภาพและ โอกาสในการเติบโต	ไตรมาสที่ 2 ปี 2565				ไตรมาสที่ 1 ปี 2565			
	วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)		วิสาหกิจขนาดกลาง		วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ระดับสูงมาก	1	2.63	0	0.00	1	2.22	0	0.00
ระดับสูง	2	5.26	4	100.00	3	6.67	4	100.00
ระดับปานกลาง	17	44.74	0	0.00	25	55.56	0	0.00
ระดับต่ำ	18	47.37	0	0.00	16	35.57	0	0.00
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>38</b>	<b>100.00</b>	<b>4</b>	<b>100.00</b>	<b>45</b>	<b>100.00</b>	<b>4</b>	<b>100.00</b>

ในกรณีของวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล การสำรวจไม่พบหลักฐานที่ชัดเจนที่ยืนยันความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างศักยภาพและโอกาสในการเติบโตและระดับการศึกษาของ

ผู้ประกอบการ กล่าวคือ กิจกรรมที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5976 ตามมาด้วยวิสาหกิจที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ระดับอนุปริญญาหรือ ปวส. และระดับปริญญาโท ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5808 0.5515 และ 0.5451 ตามลำดับ ในขณะที่กิจกรรมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุดได้แก่ กิจกรรมที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่ามัธยมศึกษา ทั้งนี้ ผลลัพธ์ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ดังกล่าวมีรูปแบบใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนหน้า สะท้อนว่าผู้ที่ให้ข้อมูลอาจเป็นเพียงพนักงานของกิจการ ทำให้ไม่พบความสัมพันธ์ที่ชัดเจนของปัจจัยทั้งสอง

**ตารางที่ 27:** ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ ไตรมาสที่ 2/2565

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 2/2565	ไตรมาสที่ 1/2565	ไตรมาสที่ 4/2564
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.5328	N/A	0.4661
มัธยมศึกษา / ปวช.	0.5976	0.5455	0.6284
อนุปริญญา / ปวส.	0.5515	0.6070	0.4985
ปริญญาตรี	0.5808	0.6233	0.6043
ปริญญาโท	0.5451	0.5697	0.5852
ปริญญาเอก	N/A	N/A	N/A
<b>ภาพรวม</b>	<b>0.5754</b>	<b>0.5961</b>	<b>0.5986</b>

เมื่อพิจารณาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบริษัทจำกัดมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่ากิจการที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดอย่างชัดเจน โดยในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 บริษัทจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6659 ในขณะที่ห้างหุ้นส่วนจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.5348 เท่านั้น และเมื่อเปรียบเทียบกับผลการศึกษาในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 จะเห็นได้ว่าศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของทั้งห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัดในไตรมาสที่ 2 มีระดับต่ำกว่าไตรมาสที่ 1 เล็กน้อย

**ตารางที่ 28:** ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ ไตรมาสที่ 2/2565

รูปแบบของกิจการ	ไตรมาสที่ 2/2565	ไตรมาสที่ 1/2565	ไตรมาสที่ 4/2564
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0.5348	0.5667	0.5483
บริษัทจำกัด	0.6659	0.6776	0.6367
<b>ภาพรวม</b>	<b>0.5754</b>	<b>0.5961</b>	<b>0.5986</b>

จากการศึกษาระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่ากิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปยังคงเป็นภาคการผลิตที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7029 ใกล้เคียงกับไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ที่ผ่านมา ถือว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง ตามมาด้วยกิจการในภาคการผลิต ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6605 สูงขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง สำหรับกิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและกิจการในภาคบริการ พบว่าส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5431 และ 0.5489 ซึ่งมีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีในไตรมาสที่ 1 ที่ผ่านมา

**ตารางที่ 28:** ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต ไตรมาสที่ 2/2565

ภาคการผลิต	ไตรมาสที่ 2/2565	ไตรมาสที่ 1/2565	ไตรมาสที่ 4/2564
การค้าส่งค้าปลีก	0.5431	0.5665	0.5816
การบริการ	0.5489	0.5948	0.6049
การผลิต	0.6650	0.6401	0.6083
การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.7029	0.7036	0.7036
<b>ภาพรวม</b>	<b>0.5754</b>	<b>0.5961</b>	<b>0.5986</b>

**สถานภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565**

จากการเปรียบเทียบสถานภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลซึ่งประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาซึ่งประกอบด้วยวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาในเกือบทุกองค์ประกอบ ยกเว้นด้านการทำการตลาดเชิงรุก ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีแนวโน้มที่จะทำการตลาดในเชิงรุกมากกว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล เนื่องจากมีข้อเสียเปรียบทางด้านขนาดของกิจการ ทำให้มีความจำเป็นต้องทำการตลาดในเชิงรุกเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาและวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพใกล้เคียงกันในหลายองค์ประกอบการ กล่าวคือ วิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพด้านการปราศจากเงินกู้ในระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ และด้านความสามารถในการทำกำไร ในระดับสูงมาก และมีศักยภาพด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ในระดับสูง สำหรับองค์ประกอบด้านอื่นๆ จากการสำรวจพบว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพต่ำกว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านความรู้และทักษะของผู้ประกอบการ ด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน และด้านสถานะทางการเงิน อันเป็นผลมาจากข้อจำกัดทางด้านขนาดของกิจการ ที่ทำให้

วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา มีข้อจำกัดทางด้านบุคลากรและเงินทุน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการทำงานในทุกมิติ ทั้งด้านการเงิน การตลาด และการดำเนินงาน

ปัญหาสำคัญของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลอยู่ที่การกระจายความเสี่ยงของกิจการ ซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีใช้การขายสินค้าและให้บริการหลักของกิจการ โดยพบว่าองค์ประกอบด้านการกระจายความเสี่ยงของกิจการมีศักยภาพในระดับที่ต่ำมาก สะท้อนว่ากิจการส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการหาแหล่งรายได้ใหม่ๆ เพื่อลดความเสี่ยงของการกระจุกตัวของแหล่งรายได้ของกิจการ ลักษณะดังกล่าวถือเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ไม่อาจมองข้ามได้ เนื่องจากกิจการส่วนใหญ่มีแนวโน้มสูงที่จะเกิดปัญหาทางการเงินหากเกิดเหตุการณ์ที่ผิดปกติที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจหลักได้ตามปกติ และหากเหตุการณ์ที่ผิดปกติดังกล่าวเกิดขึ้นเป็นระยะเวลาต่อเนื่องยาวนาน กิจการเหล่านี้ก็มีโอกาสที่จะต้องหยุดกิจการหรือล้มละลาย และส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจมหภาคได้

**ตารางที่ 29:** สถานภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไตรมาสที่ 2/2565

มิติ	องค์ประกอบ	ค่าดัชนีเฉลี่ย (0 - 1)	
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3032	0.6396
	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2826	0.3869
	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9315	0.9524
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1811	0.3810
	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2819	0.4012
	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3058	0.4464
	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.3307	0.5024
	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.2984	0.5317
การดำเนินงานของกิจการ	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3606	0.8393
	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.7686	0.7976
	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2637	0.1786
	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8781	0.8619
ผลประกอบการของกิจการ	ความสามารถในการทำกำไร	0.8145	0.8143
	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	-	0.0119
	แนวโน้มของผลกำไร	0.4445	0.4881
	สถานะทางการเงิน	0.4927	0.7679
	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3443	0.5179

หมายเหตุ:

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



จากการพิจารณาจัดอันดับองค์ประกอบของศักยภาพและโอกาสในการเติบโตที่วิสาหกิจขนาดย่อม และวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาจำเป็นต้องได้รับปรับปรุงพัฒนามากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุดใน ไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 พบว่าผลการศึกษาเปลี่ยนแปลงไปจากไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ค่อนข้างมาก โดยองค์ประกอบการที่วิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุดยังคงเป็นด้านความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องการการพัฒนามากที่สุดเป็นอันดับที่ 2 คือ ด้านการทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และอันดับ 3 ได้แก่ ด้านความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล ในขณะที่อันดับที่ 4 และ 5 คือ ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตร และด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ องค์ประกอบที่ต้องการการยกระดับในอันดับต่อมา ได้แก่ ด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ด้านความพร้อมในการปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน และด้านสถานะทางการเงิน ซึ่งเกี่ยวข้องกับความคล่องและความสามารถในการชำระหนี้

สำหรับด้านมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบันและด้านแนวโน้มของผลกำไร แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำ แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่นๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง กล่าวคือ หากองค์ประกอบอื่นๆ ได้รับการพัฒนาและยกระดับ องค์ประกอบทั้งสองตัวข้างต้นก็จะมีศักยภาพสูงขึ้นตามไปด้วย สำหรับองค์ประกอบที่เหลืออยู่ ได้แก่ ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมในระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ และด้านความสามารถในการทำกำไร เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูง และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

**ตารางที่ 30:** สถานภาพปัญหาของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา

ไตรมาสที่ 2 ปี 2565			ไตรมาสที่ 1 ปี 2565		
ที่	องค์ประกอบ	ค่าดัชนี	ที่	องค์ประกอบ	ค่าดัชนี
1	ความรู้/ทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1811	1	ความรู้/ทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1695
2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2637	2	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2846
3	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2819	3	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2851
4	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2826	4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2856

ไตรมาสที่ 2 ปี 2565			ไตรมาสที่ 1 ปี 2565		
ที่	องค์ประกอบ	ค่าดัชนี	ที่	องค์ประกอบ	ค่าดัชนี
5	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.2984	5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3027
6	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3032	6	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3362
7	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3058	7	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3511
8	ความพร้อมในการปรับตัว	0.3307	8	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3671
9	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3443	9	แนวโน้มของผลกำไร	0.3672
10	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3606	10	ความพร้อมในการปรับตัว	0.3722
11	แนวโน้มของผลกำไร	0.4445	11	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3733
12	สถานะทางการเงิน	0.4927	12	สถานะทางการเงิน	0.4765
13	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.7686	13	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.8224
14	ความสามารถในการทำกำไร	0.8145	14	ความสามารถในการทำกำไร	0.8252
15	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8781	15	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.9091
16	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9315	16	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9216

เมื่อพิจารณาจัดอันดับองค์ประกอบของศักยภาพและโอกาสในการเติบโตที่วิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุดไปจนถึงน้อยที่สุดในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 จะพบว่าองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุดไม่แตกต่างไปจากจากไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 นั่นคือ ด้านการกระจายความเสี่ยงซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่นๆ ของกิจการที่ได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการโดยปกติ ซึ่งเป็นสิ่งที่วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลในประเทศไทยยังมีศักยภาพต่ำมาก ทั้งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งนี้ การเร่งเพิ่มสัดส่วนรายได้จากแหล่งอื่นๆ ที่มีใ้ขายได้จากการขายสินค้าและให้บริการถือเป็นปัจจัยสำคัญในการลดความเสี่ยงของกิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ เพื่อให้กิจการยังคงมีเงินสดรับอย่างสม่ำเสมอและยังคงดำเนินการอยู่ได้ในช่วงเวลาดังกล่าว

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับส่งเสริมและผลักดันในอันดับที่ 2 – 5 พบว่าเปลี่ยนแปลงไปจากไตรมาสที่ 1 เพียงเล็กน้อย กล่าวคือ องค์ประกอบจำเป็นต้องได้รับการยกระดับในอันดับที่ 2 และยังคงเป็นด้านการทำการตลาดเชิงรุกซึ่งเกี่ยวข้องกับการออกโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ และด้านความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวข้องกับความรู้อื่นๆ เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพในอันดับที่ 4 – 5 ได้แก่ ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตร และงบประมาณสำหรับ R&D และด้านความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาในอันดับต่อมา ได้แก่ ด้านความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ตามลำดับ ด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ด้านการเปิดรับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ตามลำดับ สำหรับด้านแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำอยู่ในอันดับที่ 7 และ 9 ตามลำดับ แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่นๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง กล่าวคือ หากองค์ประกอบอื่นๆ ได้รับการพัฒนาและยกระดับ องค์ประกอบทั้งสองตัวข้างต้นก็จะมีศักยภาพสูงขึ้นตามไปด้วย

สำหรับองค์ประกอบที่เหลือ ได้แก่ ด้านสถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ ด้านความสามารถในการทำกำไร ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ การจัดทำบัญชีและงบการเงิน และด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมในระบบ เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูงถึงสูงมาก และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

**ตารางที่ 31:** สถานภาพปัญหาของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล

ไตรมาสที่ 2 ปี 2565			ไตรมาสที่ 1 ปี 2565		
ที่	องค์ประกอบ	ค่าดัชนี	ที่	องค์ประกอบ	ค่าดัชนี
1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.0119	1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.0408
2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.1786	2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2321
3	ความรู้/ทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.3810	3	ความรู้/ทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.3695
4	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.3869	4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.3857
5	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.4012	5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.4056
6	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.4464	6	แนวโน้มของผลกำไร	0.4569
7	แนวโน้มของผลกำไร	0.4881	7	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.4609
8	ความพร้อมในการปรับตัว	0.5024	8	ความพร้อมในการปรับตัว	0.4995
9	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5179	9	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5306
10	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.5317	10	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.6531
11	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.6396	11	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.6854
12	สถานะทางการเงิน	0.7679	12	สถานะทางการเงิน	0.7092
13	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.7976	13	ความสามารถในการทำกำไร	0.8327
14	ความสามารถในการทำกำไร	0.8143	14	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.8469
15	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.8393	15	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.8622
16	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8619	16	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8820
17	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9524	17	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9592

