ผลการสำรวจศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ไตรมาสที่ 3 ปี 2565

จากการสำรวจข้อมูลกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการ MSME จำนวน 1,002 คน ในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2565 ผลการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

บทสรุปการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 3 ปี 2565

1. กรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเท่ากับ 0.4678 สรุปได้ว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาในประเทศไทยยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ในระดับต่ำ และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง แต่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนปัญหาด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการที่ยังขาดแคลนและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็น ทำให้ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดายังอยู่ในระดับต่ำ แม้จะมีการดำเนินงานอยู่ในระดับปานกลาง

2. เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5339 ซึ่งเป็นค่าที่ใกล้เคียงกับระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.4544 ซึ่งถือเป็นศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยทุกด้าน กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพในระดับต่ำทุกด้าน แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพในระดับต่ำเฉพาะด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ในขณะที่มีศักยภาพระดับปานกลางในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านการดำเนินงานของกิจการ และด้านผลประกอบการของกิจการ

3. กรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเท่ากับ 0.5615 สรุปได้ว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลในประเทศไทยยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูง และมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการในระดับปานกลาง แต่มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นปัญหาใหญ่ของผู้ประกอบการที่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็น ซึ่งกลายเป็นอุปสรรคที่ทำให้ศักยภาพด้านผลประกอบการยังอยู่ในระดับต่ำและศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมยังอยู่ในระดับปานกลาง แม้จะสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางที่เป็นนิติบุคคล พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางมีดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมใกล้เคียงกัน โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5813 และ 0.5867 ถือว่าทั้งสองกลุ่มมี

ศักยภาพและโอกาสการเติบโตในระดับปานกลาง อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่าองค์ประกอบการทั้ง 4 ด้าน จะเห็นได้ว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมากในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ อย่างไรก็ตาม พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางกลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านดังกล่าวในระดับปานกลาง

5. ข้อค้นพบกรณี MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีประเด็นที่น่าสนใจคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ทั้งที่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ สาเหตุที่เป็นไปได้คือ

   a. วิสาหกิจขนาดกลางมีขนาดใหญ่กว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมาก ทั้งด้านสินทรัพย์ การผลิต และการจ้างงาน ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่า จึงปรับตัวได้ช้า ส่งผลให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
   b. วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้กำไรของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าต่ำกว่า
   c. วิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มที่จะมีกำไรสูงกว่า ทำให้ต้องเสียภาษีเป็นจำนวนมากกว่า จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรให้มีค่าลดลงเพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี

6. ประเด็นที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งคือ วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล ทั้งที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าอย่างชัดเจน ทั้งนี้ สาเหตุที่เป็นไปได้คือ

   a. กิจการนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีสินทรัพย์ การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
   b. กิจการนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงสามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน ทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า
   c. กิจการนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมาก ทำให้ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรให้มีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี

d. การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มิได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

ตารางที่ 1: ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 3 ปี 2565

	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)			**วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)**		
ดัชนี	**รายย่อย**	**ขนาดย่อม**	**ทั้งหมด**	**ขนาดย่อม**	**ขนาดกลาง**	**ทั้งหมด**
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4873	0.5714	0.5014	0.6102	0.7986	0.6207
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2593	0.3267	0.2707	0.4136	0.4831	0.4021
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5056	0.6168	0.5243	0.7252	0.7969	0.6977
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5655	0.6206	0.5748	0.5760	0.2683	0.5255
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.4544	0.5339	0.4678	0.5813	0.5867	0.5615

7. หากพิจารณาสัดส่วนของ MSME จำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 57.58 ในขณะที่ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 20.64

8. หากพิจารณาตามกลุ่มย่อยของวิสาหกิจ พบว่าขนาดของกิจการและการจดจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อยวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล และวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 16.75 39.88 55.17 และ 75.00 ตามลำดับ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า

a. กิจการที่มีขนาดใหญ่จะมีข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าการมีความพร้อมทางด้านเงินทุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากรทักษะสูง และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะ

ในการทำการตลาดและการบริหารจัดการสูง ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงตามไปด้วย

b. กิจการที่จดจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง เนื่องจากการเป็นนิติบุคคลเป็นหนึ่งในกลไกที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการและกิจการต้องมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการดำเนินงานหลายประการ ซึ่งส่งผลดีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของกิจการ ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินอย่างเป็นมาตรฐานเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการ นำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด อีกทั้งยังช่วยในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย นอกจากนี้การเป็นนิติบุคคลยังช่วยสร้างความน่าเชื่อให้แก่กิจการ ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 2: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 3 ปี 2565

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)						วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)					
	รายย่อย		ขนาดย่อม		ทั้งหมด		ขนาดย่อม		ขนาดกลาง		ทั้งหมด	
	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%
ระดับสูงมาก	1	0.12	0	0.00	1	0.10	0	0.00	0	0.00	0	0.00
ระดับสูง	7	0.87	11	6.75	18	1.86	0	0.00	**0**	0.00	0	0.00
ระดับปานกลาง	127	15.76	54	33.13	181	18.68	16	55.17	3	75.00	19	57.58
ระดับต่ำ	671	83.25	98	60.12	769	79.36	13	44.83	**1**	25.00	14	42.42
รวมทั้งหมด	**806**	**100**	**163**	**100**	**969**	**100**	**29**	**100**	**4**	**100**	**33**	**100**

9. ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

a. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชีและงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ

b. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content

c. การส่งเสริมการทำการตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ

d. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม

e. การสนับสนุนปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ที่สำคัญได้แก่ แรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจัยการผลิต บริการสนับสนุน พันธมิตรและเครือข่าย และงบประมาณสนับสนุน R&D

10. ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

a. การส่งเสริมการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มิใช่สินค้าและบริการหลักของกิจการเพื่อการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยควรเน้นการบริหารเงินลงทุนไปยังสินทรัพย์ทางการเงินและอสังหาริมทรัพย์ให้มากขึ้น
b. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชีและงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ
c. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content
d. การส่งเสริมการทำการตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
e. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม

ตารางที่ 3: ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 3 ปี 2565 ที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ

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

1 ข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการ

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 65.57 ในขณะที่มีเพศชายเพียงร้อยละ 34.43 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา/ปวช. โดยมีสัดส่วนร้อยละ 39.62 ตามด้วยการศึกษาในระดับปริญญาตรีและระดับอนุปริญญา/ปวส. ซึ่งมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 23.55 และ 23.35 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาภาคการผลิต พบว่ากิจการส่วนใหญ่อยู่ในภาคการบริการ เท่ากับร้อยละ

41.82 ตามด้วยภาคการค้าส่งค้าปลีก เท่ากับร้อยละ 36.53 ในขณะที่มีกิจการในภาคการผลิตและภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปเพียงร้อยละ 17.66 และ 3.99 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการกว่าร้อยละ 96.71 มีสถานะเป็นบุคคลธรรมดา ในขณะที่มีกิจการที่มีสถานะเป็นนิติบุคคลเพียงร้อยละ 3.29 โดยแบ่งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัดเท่ากับร้อยละ 2.30 และ 1.00 ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาตามขนาดของกิจการ พบว่ากิจการส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจรายย่อยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.24 และที่เหลือเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมเท่ากับร้อยละ 18.36 และวิสาหกิจขนาดกลางเท่ากับร้อยละ 0.40

ตารางที่ 1: สถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
เพศ	ชาย	34.43
	หญิง	65.57
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	12.18
	มัธยมศึกษา / ปวช.	39.62
	อนุปริญญา / ปวส.	23.35
	ปริญญาตรี	23.55
	ปริญญาโท	1.30
	ปริญญาเอก	0.00
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	36.53
	การบริการ	41.82
	การผลิต	17.66
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	3.99
รูปแบบกิจการ	บุคคลธรรมดา	92.71
	วิสาหกิจชุมชน	2.10
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	1.90
	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2.30
	บริษัทจำกัด	1.00
ประเภทของธุรกิจ	บุคคลธรรมดา	96.71
	นิติบุคล	3.29
ขนาดของวิสาหกิจ	วิสาหกิจรายย่อย	81.24
	วิสาหกิจขนาดย่อม	18.36
	วิสาหกิจขนาดกลาง	0.40
รวมทั้งหมด		**100.00**

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 42.70 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 42 ปี โดยผู้ประกอบการที่มีอายุมากที่สุดมีอายุถึง 82 ปี สำหรับอายุของกิจการ พบว่ากิจการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 8.49 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 8 ปี โดยกิจการที่เก่าแก่ที่สุดมีอายุเท่ากับ 50 ปี

ตารางที่ 2: สถิติอายุของผู้ประกอบการและอายุของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อายุของผู้ประกอบการ (ปี)	42.70	42.00	10.20	82.00	20.00
อายุของกิจการ (ปี)	9.81	8.00	8.02	50.00	1.00

2 ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจข้อมูลปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญของกิจการกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากิจการส่วนใหญ่ไม่มีเงินกู้นอกระบบแต่อย่างใด โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 92.12 และมีเพียงร้อยละ 7.88 ที่มีการกู้เงินนอกระบบ สะท้อนให้เห็นว่ากิจการเกือบทั้งหมดมีสภาพคล่องที่ดีและ/หรือสามารถเข้าถึงเงินกู้ในระบบได้ ทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้นอกระบบ ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีของ MSME ในประเทศไทย

ตารางที่ 3: สถิติของกิจการที่มีเงินกู้นอกระบบ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การมีเงินกู้นอกระบบ	ไม่มีเงินกู้นอกระบบ	92.12
	มีเงินกู้นอกระบบ	7.88
รวมทั้งหมด		**100.00**

จากการสำรวจพบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีเงินทุนสำรองเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้โดยเฉลี่ย 70.41 วัน หากมีเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและทำให้กิจการไม่มีรายรับเข้ามาตามปกติ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่ามัธยฐานจะพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้เพียง 30 วัน หรือ 1 เดือนเท่านั้น สะท้อนให้เห็นจุดอ่อนของ MSME ไทยในด้านการมีเงินทุนสำรองที่เพียงพอได้อย่างชัดเจน

ตารางที่ 4: สถิติเงินทุนสำรองของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ทุนสำรองของกิจการ (วัน)	70.41	30.00	94.83	720.00	0.00

ในด้านความพร้อมของปัจจัยการผลิตที่จำเป็น พบว่ากิจการส่วนใหญ่ยังขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นอย่างยิ่ง โดยมีกิจการที่รายงานว่ายังขาดปัจจัยข้างต้นมากถึงร้อยละ 61.68 65.97 59.58 และ 67.27 ตามลำดับ ในขณะที่มีความพร้อมปานกลางในด้านวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่จำเป็นและด้านบริการสนับสนุนต่าง ๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ กล่าวคือ กิจการส่วนใหญ่มีปัจจัยทั้งสองประการข้างต้นแต่ยังไม่เพียงพอ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 54.69 และ 47.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 5: ร้อยละของกิจการจำแนกตามระดับความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น

ปัจจัย	ไม่มีเลย	มีแต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	61.68	33.13	5.19
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	65.97	28.34	5.69
3) วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่จำเป็น	32.44	54.69	12.87
4) บริการสนับสนุนต่าง ๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	45.71	47.50	6.79
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	59.58	33.43	6.99
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	67.27	27.84	4.89

3 ข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ทักษะด้านการเงินและกฎหมายถือเป็นปัญญาสำคัญของผู้ประกอบการ MSME ไทย โดยพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารและวางแผนภาษีอากร การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 56.89 65.17 54.99 61.58 และ 45.31 ตามลำดับ ในขณะที่มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงินและการจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการเพียงแค่ระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 55.49 และ 44.21 ตามลำดับ

ตารางที่ 6: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	22.36	55.49	20.06	1.90	0.20
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	40.02	44.21	14.07	1.70	0.00
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	56.89	30.04	11.28	1.70	0.10
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ	65.17	25.35	8.18	1.30	0.00
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	54.99	28.64	13.87	2.50	0.00
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	61.58	26.45	9.78	2.20	0.00
7) นโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	45.31	34.83	16.97	2.89	0.00

หมายเหตุ:

ไม่มีความรู้ หมายถึง ไม่มีความรู้ในเรื่องนั้นเลย

ต้องปรับปรุง หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่

พอใช้ หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง

ดี หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถถ่ายทอด และ/หรือให้คำแนะนำคนอื่นได้อย่างถูกต้อง

ดีเยี่ยม หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถนำความรู้นั้นไปต่อยอด หรือบูรณาการกับความรู้ด้านอื่นได้

ความรู้และทักษะด้านการตลาดเป็นอีกหนึ่งจุดอ่อนสำคัญของผู้ประกอบการ MSME ไทย โดยจากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย และการสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 43.71 43.31 และ 56.89 ตามลำดับ ในขณะที่ส่วนใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่ในระดับที่ต้องปรับปรุง กล่าวคือ มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 41.42 และ 46.91 ตามลำดับ

ตารางที่ 7: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการตลาด

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	38.12	41.42	16.97	3.09	0.40
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	43.71	32.53	20.16	2.89	0.70
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย	43.31	32.73	18.66	4.89	0.40
4) การสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล	56.89	26.35	12.57	3.69	0.50
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่	8.98	46.91	34.83	7.58	1.70

จากการสำรวจระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการในระดับที่ต้องปรับปรุง นั่นคือ มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 48.70 46.05 และ 42.12 ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 50.60 ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ

ตารางที่ 8: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ	20.86	48.70	24.65	5.29	0.50
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	34.07	46.05	15.98	3.70	0.20
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	25.15	42.12	25.25	7.09	0.40
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ	50.60	29.74	16.57	2.69	0.40

จากการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมในการรับมือกับความเปลี่ยนแปลง พบว่าผู้ประกอบการมีความพร้อมในการรับมือกระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภคมากที่สุด โดยมีผู้ประกอบการที่ค่อนข้างพร้อมระดับถึงพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ดังกล่าวถึงร้อยละ 53.69 ตามมาด้วยความพร้อมในการรับมือการเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม ซึ่งผู้ประกอบการร้อยละ 51.69 ค่อนข้างพร้อมถึงระดับพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ดังกล่าว สำหรับการเปลี่ยนแปลงที่ผู้ประกอบการไม่พร้อมรับมือมากที่สุด ได้แก่ การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจและการถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์ โดยมีผู้ประกอบการที่ค่อนข้างพร้อมถึงระดับพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ดังกล่าวเพียงร้อยละ 36.62 และ 37.92 ตามลำดับ สำหรับสถานการณ์อื่น ๆ ได้แก่โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลงความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น และการย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ พบว่ามีผู้ประกอบการที่ค่อนข้างพร้อมถึงระดับพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ดังกล่าวเท่ากับร้อยละ 46.01 49.80 46.81 44.81 42.81 และ 42.21 ตามลำดับ

ตารางที่ 9: ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	ไม่พร้อมเลย	ไม่พร้อม	ค่อนข้างพร้อม	พร้อม	พร้อมมาก
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	14.97	39.02	24.65	15.57	5.79
2) ลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก	14.47	35.73	30.64	14.57	4.59
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	16.27	36.93	26.65	15.77	4.39
4) กระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	15.17	31.14	29.04	15.57	9.08
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	16.57	38.62	30.54	10.48	3.79
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	13.17	35.13	34.03	13.27	4.39
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์	18.66	43.41	23.65	10.68	3.59
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	18.56	38.62	28.64	10.98	3.19
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	19.96	37.82	28.94	9.58	3.69
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ	23.55	39.82	25.35	8.38	2.89

จากการสำรวจทำให้ได้พบปัญหาในการเข้าถึงและรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ MSME โดยพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 37.43 รายงานว่าไม่เคยรับรู้หรือเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐแต่อย่างใด และร้อยละ 32.14 รายงานว่าสามารถเข้าถึงหรือรับรู้ข่าวสารได้น้อยมาก ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 12.81 ที่สามารถเข้าถึงและรับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ได้โดยตลอด

ตารางที่ 10: สถิติการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้โดยตลอด	12.18
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้บ้าง เป็นครั้งคราว	18.26
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้น้อยมาก	32.14
	ไม่เคยเข้าถึง/รับรู้	37.43
รวมทั้งหมด		**100.00**

4 ข้อมูลการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ในด้านรูปแบบการจัดทำบัญชีและงบการเงิน จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีการจดบันทึกรายการซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี เท่ากับร้อยละ 33.83 และมีกิจการที่มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 26.35 อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่น่าเป็นกังวลคือ กิจการที่มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี และจัดทำโดยนักบัญชีหรือมีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี โดยทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน มีสัดส่วนรวมกันเพียง 14.47 ในขณะที่กิจการที่ไม่มีการจดรายการอย่างเป็นกิจลักษณะกลับมีสัดส่วนถึงร้อยละ 25.35

ในด้านการทำการตลาดเชิงรุก พบว่ากิจการส่วนใหญ่ยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ทางการตลาดมากนัก เห็นได้จากการที่มีกิจการร้อยละ 53.39 และ 52.40 ไม่มีการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ ๆ และไม่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่มีกิจการไม่ถึงร้อยละ 20 ที่มีการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ ๆ และมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้งในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา (ร้อยละ 14.57 และ 14.27) ในด้านการทำธุรกิจผ่านช่องทางออนไลน์ พบว่ากิจการส่วนใหญ่ ร้อยละ 55.69 ยังไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย โดยมีเพียงร้อยละ 44.31 ที่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย และกิจการส่วนเกือบทั้งหมด เท่ากับร้อยละ 94.01 รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์และระบบโมบาย

ตารางที่ 11: สถิติการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	4.59
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน	9.88
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	26.35
	มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี	33.83
	ไม่มีการจดรายการอย่างเป็นกิจลักษณะ	25.35

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
ความถี่ในการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	5.19
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	9.38
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	13.37
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	18.66
	ไม่มีเลย	53.39
ความถี่ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	4.79
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	9.48
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	12.87
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	20.46
	ไม่มีเลย	52.40
การมีช่องทางให้ลูกค้าติดตามผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	44.31
	ไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	55.69
การรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	94.01
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	5.99
รวมทั้งหมด		**100.00**

จากการสำรวจสถิติเกี่ยวกับสัดส่วนลูกค้าประจำ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมและนิติบุคคลมีสถานการณ์คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 54.40 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 55.48 ทำให้ในภาพรวม MSME กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 54.44

ตารางที่ 12: สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ (ร้อยละ) ของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา	54.40	60.00	23.13	100.00	5.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล	55.48	60.00	23.03	90.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด	54.44	60.00	23.11	100.00	0.00

5 ข้อมูลผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากิจการ MSME ในภาพรวมมีรายได้เฉลี่ยในปี พ.ศ. 2564 เท่ากับ 1,531,542.94 บาท สูงกว่ารายได้เฉลี่ยในปี พ.ศ. 2563 ซึ่งเท่ากับ 1,428,944.81 บาท เพียงเล็กน้อย อันเป็นผลมาจากการที่สถานการณ์ COVID-19 ในปี พ.ศ. 2564 ที่ดีขึ้น

เพียงเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า ทำให้กิจการยังมีอุปสรรคในการดำเนินงาน เช่น การดำเนินมาตรการ Social Distancing การบังคับตรวจ ATK ก่อนใช้บริการ ฯลฯ นอกจากนี้ยังพบว่าอัตรากำไรสุทธิในปี พ.ศ. 2563 และ 2564 ยังมีค่าใกล้เคียงกัน เท่ากับร้อยละ 34.85 และ 34.96 ตามลำดับ สำหรับสถานการณ์ปัจจุบันในไตรมาสที่ 3 ปี 2565 พบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 33.67 ในขณะที่ส่วนใหญ่ยังไม่มีรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มิใช่สินค้าและบริการหลักของกิจการ โดยพบว่าค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ มีค่าเพียงร้อยละ 1.38 เท่านั้น

กรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ารายได้เฉลี่ยในปี พ.ศ. 2564 เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2563 เล็กน้อยเช่นเดียวกัน โดยเพิ่มขึ้นจาก 922,843.65 บาทในปี พ.ศ. 2563 เป็น 1,068,062.33 บาทในปี พ.ศ. 2564 แต่ยังคงมีอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยใกล้เคียงกัน นั่นคือ ร้อยละ 35.02 (2563) และ 35.11 (2564) ตามลำดับ ในไตรมาสที่ 3 ปี 2565 อัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาลดลงเหลือร้อยละ 33.82 ในขณะที่กิจการเกือบทั้งหมดยังไม่สามารถสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มิใช่รายได้จากสินค้าและบริการหลักของกิจการแต่อย่างใด โดยมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ เท่ากับ 1.29 สำหรับ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่ารายได้เฉลี่ยลดลงเล็กน้อยจาก 16,274,578.82 บาท ในปี พ.ศ.2563 เหลือ 15,141,018.91 บาท ในปี พ.ศ. 2564 แต่อัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็นร้อยละ 30.70 ในปี พ.ศ.2564 จากร้อยละ 29.85 ในปี พ.ศ. 2564 แต่ในไตรมาสที่ 3 ปี 2565 อัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลได้ลดลงเล็กน้อยเป็นร้อยละ 29.18 อย่างไรก็ตาม พบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่สามารถสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มิใช่รายได้จากสินค้าและบริการหลักของกิจการ โดยพบว่าค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ มีค่าเท่ากับร้อยละ 3.94

ตารางที่ 13: สถิติรายได้และอัตรากำไรสุทธิของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
รายได้กิจการปี 2563 (บาท)	922,843.65	600,000.00	1,444,261.61	28,800,000.00	0.00
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	1,068,062.33	700,000.00	1,834,808.07	43,000,000.00	9,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2563 (%)	35.02	30.00	14.64	98.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	35.11	30.00	14.33	98.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิไตรมาสที่ 3 ปี 2565 (%)	33.82	30.00	15.26	98.00	0.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 3 ปี 2565 (%)	1.29	0.00	7.64	97.00	0.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
รายได้กิจการปี 2563 (บาท)	16,274,578.82	2,800,000.00	31,697,411.86	123,438,686.00	180,000.00
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	15,141,018.91	2,602,000.00	29,126,037.94	115,504,645.00	150,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2563 (%)	29.85	30.00	18.95	70.00	-12.00

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	30.70	32.00	18.60	70.00	-4.00
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 3 ปี 2565 (%)	29.18	30.00	16.06	60.00	-3.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 3 ปี 2565 (%)	3.94	0.00	17.18	98.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
รายได้กิจการปี 2563 (บาท)	1,428,944.81	600,000.00	6,456,812.50	123,438,686.00	40,000.00
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	1,531,542.94	700,000.00	6,057,134.76	115,504,645.00	9,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2563 (%)	34.85	30.00	14.79	98.00	-12.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	34.96	30.00	14.50	98.00	-4.00
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 3 ปี 2565 (%)	33.67	30.00	15.30	98.00	-3.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 3 ปี 2565 (%)	1.38	0.00	8.13	98.00	0.00

จากการสำรวจสถานการณ์ของการเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปี (8 ไตรมาส) ที่ผ่านมาพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการเติบโตของกำไรไม่แน่นอน โดยเพิ่มขึ้นในบางไตรมาสและลดลงในบางไตรมาส มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 64.67 ในขณะที่กิจการที่มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาสและมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 5.79 และ 13.97 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีกำไรไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2565 หรือไตรมาสที่ 3 ปี 2564 โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 57.09 และ 53.59 ตามลำดับ ในด้านสภาพคล่องพบว่ากิจการส่วนใหญ่ เท่ากับร้อยละ 64.64 มีสภาพคล่องปานกลาง อีกทั้งยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น เท่ากับร้อยละ 49.00 และร้อยละ 43.42 สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใด ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 7.58 ที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติ

ตารางที่ 14: สถิติผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	5.79
	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง	13.97
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง	64.67
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	15.57
การเปลี่ยนแปลงกำไรเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	23.95
	ไม่เปลี่ยนแปลง	57.09
	ลดลง	18.96

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การเปลี่ยนแปลงกำไรเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	25.65
	ไม่เปลี่ยนแปลง	53.59
	ลดลง	20.76
สภาพคล่องในไตรมาสที่ผ่านมา	ดี	17.98
	ปานกลาง	64.64
	ไม่ดี	17.38
ความสามารถในการชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใด ๆ	43.42
	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น	49.00
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	7.58
รวมทั้งหมด		**100.00**

ในด้านมุมมองต่ออนาคตของกิจการ เมื่อพิจารณาจากผลการดำเนินงานในปัจจุบัน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ค่อนข้างพอใจกับผลการดำเนินงาน โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม คิดเป็นร้อยละ 45.21 ในขณะที่ผู้ประกอบการร้อยละ 27.45 ที่ไม่พึงพอใจกับผลการดำเนินงานปัจจุบันของกิจการ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ

ตารางที่ 15: ร้อยละของผู้ประกอบการตามมุมมองที่มีต่ออนาคตของกิจการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
มุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวลเป็นอย่างมากกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	13.87
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	27.45
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	45.21
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	10.98
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการสามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	2.50
รวมทั้งหมด		**100.00**

6 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME

จากการคำนวณดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตทั้ง 2 ชุด โดยชุดที่ 1 เป็นตัวชี้วัดสำหรับ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา และชุดที่ 2 เป็นตัวชี้วัดสำหรับ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ดัชนีชุดที่ 1: MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5014
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.2707
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5243
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5748
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4678
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่มีศักยภาพด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับต่ำ
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น

ตารางที่ 16: สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5014	0.4889	0.1637	1.0000	0.0000
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2707	0.2517	0.1412	0.7905	0.0071
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5243	0.5000	0.1722	0.9375	0.0625
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5748	0.5753	0.1643	1.0000	0.0000
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.4678	0.4615	0.1083	0.8015	0.1080

จากการจัดกลุ่ม MSME ที่เป็นบุคคลธรรมตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่า MSME ส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 79.36 และมีกิจการร้อยละ 18.68 และร้อยละ 1.86 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูงตามลำดับ ในขณะที่มีกิจการเพียงร้อยละ 0.10 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 17: จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	1	0.10	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	18	1.86	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	181	18.68	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	769	79.36	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	969	100.00	

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยในทุกมิติ กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5339 ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4544 อีกทั้งวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีย่อยทั้ง 4 ด้านสูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยอีกด้วย นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.5714 และ 0.6168 ตามลำดับในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพทั้ง 2 ด้านดังกล่าวในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเท่ากับ 0.4873 และ 0.5056 ตามลำดับ

แม้จะพบว่าทั้งวิสาหกิจขนาดย่อมและรายย่อยล้วนมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง แต่ค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการก็แตกต่างกันเป็นอย่างมาก นั่นคือ ค่าเฉลี่ยดัชนีผลประกอบการของกิจการของวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเท่ากับ 0.6206 ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของวิสาหกิจรายย่อยมีค่าเพียง 0.5655 สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ แม้ทั้งวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมจะมีศักยภาพอยู่ในระดับต่ำไม่แตกต่างกัน แต่ค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการของวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเท่ากับ 0.3267 ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวเพียง 0.2593

ตารางที่ 18: การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4873	0.3200	0.5714	0.2390
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2593	0.1968	0.3267	0.1633
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5056	0.3383	0.6168	0.2516
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5655	0.3329	0.6206	0.2693
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.4544**	**0.2822**	**0.5339**	**0.2038**

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่าวิสาหกิจรายย่อยเกือบทั้งหมด จำนวน 671 ราย จาก 806 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.25 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีเพียง 127 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.76 และ 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.87 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูงตามลำดับ อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจรายย่อยจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.12 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก ในกรณีของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยพบว่าวิสาหกิจเพียงจำนวน 98 ราย คิดเป็นร้อยละ 60.12 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และมีวิสาหกิจจำนวน 54 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.13 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง อีกทั้งยังมีวิสาหกิจจำนวน 11 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.75 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง

ตารางที่ 19: การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	0.12	0	0.00
ระดับสูง	7	0.87	11	6.75
ระดับปานกลาง	127	15.76	54	33.13
ระดับต่ำ	671	83.25	98	60.12
รวมทั้งหมด	**806**	**100.00**	**163**	**100.00**

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่าระดับการศึกษามีผลกระทบในเชิงบวกต่อระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอย่างชัดเจน โดยจะเห็นว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุดเท่ากับ 0.5403 ตามด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ระดับอนุปริญญา/ปวส. และระดับมัธยมศึกษา/ปวช. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5062 0.4699 และ 0.4558 ตามลำดับ สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา พบว่ามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4280

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเท่ากับ 0.4628 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นวิสาหกิจชุมชนและห้างหุ้นส่วนสามัญมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าบุคคลธรรมอย่างเห็นได้ชัด โดยมีค่าเท่ากับ 0.5592 และ 0.6126 ตามลำดับ

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5106 ตามด้วยกิจการในภาคการผลิต ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4823 โดยมีค่าสูงกว่ากิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคการบริการ

อย่างชัดเจน ทั้งนี้ กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคการบริการมีค่าเฉลี่ยดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4558 และ 0.4686 ตามลำดับ

ตารางที่ 20: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.4280
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.4558
	อนุปริญญา / ปวส.	0.4699
	ปริญญาตรี	0.5062
	ปริญญาโท	0.5403
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	บุคคลธรรมดา	0.4628
	วิสาหกิจชุมชน	0.5592
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	0.6126
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.4558
	การบริการ	0.4686
	การผลิต	0.4823
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5106
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา		**0.4738**

ดัชนีชุดที่ 2: MSME ที่เป็นนิติบุคคล

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6207
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4021
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6977
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5255
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5615
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านการดำเนินงานของกิจการมากที่สุด

7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่มีศักยภาพด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการ ในระดับต่ำ
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง

ตารางที่ 21: สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6207	0.6389	0.1650	0.9444	0.2778
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4021	0.4045	0.1565	0.6875	0.0939
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.6977	0.7500	0.1624	0.9375	0.2500
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5255	0.5056	0.2192	1.0000	0.1500
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.5615**	**0.5690**	**0.0954**	**0.6948**	**0.3203**

จากการจัดกลุ่มกิจการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่า แม้จะไม่พบว่ามีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและสูงมาก แต่ก็พบว่ามีกิจการเพียง 14 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.42 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และมีกิจการ 19 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 57.58 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ซึ่งถือเป็นจุดที่เหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด

ตารางที่ 22: จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	0	0.00	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	0	0.00	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	19	57.58	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	14	42.42	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	**33**	**100.00**	

เมื่อจำแนกผู้ประกอบการออกเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจทั้งสองขนาดมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตใกล้เคียงกัน ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5867 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5813 อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาองค์ประกอบย่อยของดัชนี

ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมในเกือบทุกมิติ กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.7986 และ 0.7969 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีทั้งสองเพียง 0.6102 และ 0.7252 ถือว่าอยู่ในระดับสูงและปานกลาง ตามลำดับ

สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จะเห็นได้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการสูงกว่า เท่ากับ 0.4831 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยในด้านนี้เท่ากับ 0.4136 ทั้งนี้ พบว่าสาเหตุสำคัญที่ทำให้วิสาหกิจทั้งสองขนาดมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมใกล้เคียงกันมาจากการที่ค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเพียง 0.2683 ถือว่ามีศักยภาพในระดับต่ำ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเท่ากับ 0.5760

ตารางที่ 23: การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	**วิสาหกิจขนาดย่อม**		**วิสาหกิจขนาดกลาง**	
	ค่าเฉลี่ย	**ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน**	**ค่าเฉลี่ย**	**ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน**
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6102	0.2365	0.7986	0.2380
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4136	0.1633	0.4831	0.1658
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.7252	0.2516	0.7969	0.2532
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5760	0.2218	0.2683	0.2180
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**0.5813**	**0.1928**	**0.5867**	**0.1919**

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ Human Development Index (HDI) พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 13 ราย จากทั้งหมด 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.83 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และมีจำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.17 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ในกรณีของวิสาหกิจขนาดกลางจำนวน 4 ราย พบว่ามีกิจการจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 75 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ในขณะที่มีกิจการเพียง 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 25 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

ตารางที่ 24: การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	0	0.00	0	0.00
ระดับสูง	0	0.00	0	0.00
ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	**วิสาหกิจขนาดย่อม**		**วิสาหกิจขนาดกลาง**	
	จำนวน	**ร้อยละ**	**จำนวน**	**ร้อยละ**
ระดับปานกลาง	16	55.17	3	75.00
ระดับต่ำ	13	44.83	1	25.00
รวมทั้งหมด	**29.00**	**100.00**	**4**	**100.00**

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความสัมพันธ์ที่ชัดเจนเกี่ยวกับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตและระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากการที่ผู้ที่ตอบแบบสอบถามและให้ข้อมูลเป็นบุคลากรของกิจการแต่มิใช่เจ้าของกิจการ ทำให้ข้อมูลระดับการศึกษาที่ได้เป็นระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามมิใช่ระดับการศึกษาของเจ้าของกิจการ โดยพบว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาระดับปริญญาโทมีศักย ภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6288 ในขณะที่กิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับอนุปริญญา/ปวส. มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5246 สำหรับการศึกษาในระดับอื่น ๆ พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ใกล้เคียงกันเป็นอย่างมาก

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบริษัทจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.5904 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำกว่าเล็กน้อย เท่ากับ 0.5489 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดมีส่วนช่วยในการผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องมีการพัฒนาศักยภาพของตนเองและต้องปรับปรุงพัฒนากระบวนการดำเนินงานของกิจการอยู่เสมอ ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการในท้ายที่สุด

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าโดยเฉลี่ยกิจการในการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6201 ตามมาด้วยภาคการผลิตและภาคการบริการ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5952 และ 0.5643 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.5055

ตารางที่ 25: ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	0.5460	0.5460
	0.5570	0.5570
	0.5246	0.5246
	0.5546	0.5546
	0.6288	0.6288
	N/A	N/A
รูปแบบของกิจการ	0.5489	0.5489
	0.5904	0.5904
ภาคการผลิต	0.5055	0.5055
	0.5643	0.5643
	0.5952	0.5952
	0.6201	0.6201
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล		**0.5615**

7 สถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

จากการเปรียบเทียบสถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าในไตรมาสที่ 3 ปี 2565 MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพค่อนข้างใกล้เคียงกันในหลายมิติ โดยปัจจัยที่ MSME ทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพในระดับสูงใกล้เคียงกัน ได้แก่ การมีเงินกู้นอกระบบและการรักษาฐานลูกค้าประจำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าในไตรมาสที่ 3 ปี 2565 ซึ่งสถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย ภาคธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติ ทำให้กิจการส่วนใหญ่มีเงินหมุนเวียนเพียงพอและไม่จำเป็นต้องพึ่งเงินกู้นอกระบบแต่อย่างใด อีกทั้งยังสะท้อนให้เห็นว่า MSME ในประเทศไทยสามารถรักษาฐานลูกค้าประจำได้เป็นอย่างดี

สำหรับปัจจัยที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน ได้แก่ เงินทุนสำรอง ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ความรู้และทักษะด้านต่าง ๆ การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ การจัดทำบัญชีและงบการเงิน การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ การทำการตลาดเชิงรุก และสถานะทางการเงิน ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า การเป็นนิติบุคคลเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องติดตามข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งยังผลักดันให้กิจการต้องทำบัญชีและงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐาน ต้องเร่งปรับตัวเข้าสู่ธุรกิจออนไลน์ และต้องเร่งทำการตลาดเชิงรุก เพื่อรอบรับ

พฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค การดำเนินงานดังกล่าวส่งผลดีต่อความสามารถในการทำกำไรและสถานะทางการเงินของกิจการ

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในด้านผลประกอบการของกิจการ จะเห็นได้ว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลในหลายองค์ประกอบ นั่นคือ ด้านความสามารถในการทำกำไรและด้านแนวโน้มของผลกำไร สาเหตุอาจมาจากการที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น สาเหตุสำคัญอีกประการคือ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

ตารางที่ 26: สถานภาพของ MSME ไตรมาสที่ 3/2565

มิติ	องค์ประกอบ	ค่าดัชนีเฉลี่ย (0 – 1)	
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3145	0.5791
	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2662	0.4343
	การมีเงินกู้นอกระบบ	0.9236	0.8485
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1661	0.2965
	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2305	0.3303
	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.2421	0.3636
	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.3714	0.4545
	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3433	0.5657
การดำเนินงานของกิจการ	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3243	0.6894
	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.6847	0.8788
	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2312	0.3523
	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8569	0.8703
ผลประกอบการของกิจการ	ความสามารถในการทำกำไร	0.8442	0.7612
	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	-	0.1121
	แนวโน้มของผลกำไร	0.4706	0.5118
	สถานะทางการเงิน	0.5846	0.7727
	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3996	0.4697

หมายเหตุ:

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

เมื่อพิจารณาอันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าองค์ประกอบที่เป็นปัญหามากที่สุด คือ ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ ตามด้วยอันดับที่ 2 คือการทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และอันดับที่ 3 คือความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล

สำหรับแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำ แต่เป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่น ๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง และสำหรับองค์ประกอบที่เหลืออยู่ ได้แก่ ด้าน (การปราศจาก) เงินกู้นอกระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ และด้านความสามารถในการทำกำไร เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูง และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ตารางที่ 27: อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1661
2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2305
3	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2312
4	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2421
5	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.2662
6	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3145
7	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.3243
8	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3433
9	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.3714
10	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3996
11	แนวโน้มของผลกำไร	0.4706
12	สถานะทางการเงิน	0.5846
13	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.6847
14	ความสามารถในการทำกำไร	0.8442
15	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8569
16	การมีเงินกู้นอกระบบ	0.9236

สำหรับกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าองค์ประกอบที่มีปัญหาและต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุด ได้แก่ ด้านการกระจายความเสี่ยงซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ของกิจการที่มิได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการโดยปกติ ซึ่งเป็นสิ่งที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลในประเทศไทยยังมีศักยภาพต่ำมาก ทั้งนี้

การเร่งเพิ่มสัดส่วนรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มิใช่รายได้จากการขายสินค้าและให้บริการถือเป็นปัจจัยสำคัญในการลดความเสี่ยงของกิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ เพื่อให้กิจการยังคงมีเงินสดรับอย่างสม่ำเสมอและยังคงดำเนินการอยู่ได้ในช่วงเวลาดังกล่าว

องค์ประกอบที่เป็นปัญหาและต้องการการปรับปรุงพัฒนามากเป็นอันดับที่ 2 และ 3 ได้แก่ ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวข้องกับความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ และความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาในอันดับต่อมา ได้แก่ ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตร และงบประมาณสำหรับ R&D ด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ด้านการเปิดรับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ตามลำดับ สำหรับด้านแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำอยู่ในอันดับที่ 8 และ 9 ตามลำดับ แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่น ๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง

สำหรับองค์ประกอบที่เหลือ ได้แก่ ด้านสถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ ด้านความสามารถในการทกำไร ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ การจัดทำบัญชีและงบการเงิน และด้าน (การปราศจาก) เงินกู้นอกระบบ เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูงถึงสูงมาก และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ตารางที่ 28: อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.1121
2	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.2965
3	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.3303
4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.3523
5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3636
6	การทำการตลาดเชิงรุก	0.4343
7	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4545
8	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.4697
9	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.5118

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
10	แนวโน้มของผลกำไร	0.5657
11	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.5791
12	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.6894
13	สถานะทางการเงิน	0.7612
14	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.7727
15	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.8485
16	การมีเงินกู้นอกระบบ	0.8703
17	ความสามารถในการทำกำไร	0.8788