

ผลการสำรวจศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ไตรมาสที่ 2 ปี 2566

จากการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการ MSME จำนวน 1,002 คน ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2566 ผลการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

บทสรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 2 ปี 2566

1) กรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าส่วนใหญ่ยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ เนื่องจากมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีเท่ากับ 0.5295 และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับต่ำ สะท้อนข้อจำกัดในด้านความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ ซึ่งส่งผลทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลเสียต่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน อย่างไรก็ตามสถานการณ์ทางธุรกิจที่ดีขึ้นหลังสถานการณ์ COVID-19 กลายเป็นปัจจัยเชิงบวกที่ช่วยให้กิจการเข้าถึงปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ ได้ดีขึ้น มีรายได้มากขึ้น มีเงินหมุนเวียนมากขึ้น ช่วยให้กิจการส่วนใหญ่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านผลประกอบการของกิจการอยู่ในระดับปานกลาง

2) เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจนในทุกมิติ อันเป็นผลมาจากข้อได้เปรียบของขนาดกิจการ เงินทุน และความพร้อมด้านบุคลากร ในภาพรวมจะพบว่า วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5701 ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.5192 สำหรับองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพด้านนี้เพียงในระดับต่ำ สำหรับด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการ แม้วิสาหกิจทั้งสองกลุ่มจะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับเดียวกัน นั่นคือระดับปานกลาง ระดับต่ำ และระดับปานกลาง ตามลำดับ แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีสูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างเห็นได้ชัด

3) กรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่ามีกิจการส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเท่ากับ 0.6035 และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านการดำเนินงานของกิจการ และด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง แต่มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับต่ำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ MSME แม้จะเป็นนิติบุคคล แต่ก็ยังมีข้อจำกัดในด้านความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อการ

ทำธุรกิจ ตลอดจนการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐ ซึ่งถือเป็นประเด็นที่หน่วยงานภาครัฐต้องเร่งให้การส่งเสริมและพัฒนาต่อไป

4) จากการศึกษาจะเห็นว่า ศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลและ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา แม้จะอยู่ในระดับปานกลางเหมือนกัน แต่ค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาค่อนข้างมาก สะท้อนศักยภาพด้านผลประกอบการที่ต่ำกว่า ทั้งที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านอื่น ๆ เหนือกว่าอย่างชัดเจน ทั้งด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ สาเหตุสำคัญมีดังนี้

- a. กิจการที่เป็นนิติบุคคลต้องดำเนินการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีเพื่อนำส่งหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมสรรพากรและกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งเป็นการข้อกำหนดสำหรับนิติบุคคล ทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างเหมาะสมและครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน เช่น ค่าเสื่อมราคา การเสื่อมค่าของสินค้าคงเหลือ ฯลฯ จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่ากิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา
- b. ในทางตรงกันข้าม กิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามีความเข้าใจคลาดเคลื่อนเกี่ยวกับการคำนวณกำไรสุทธิของกิจการ โดยมักละเลยต้นทุนแรงงานของตัวผู้ประกอบการ และแรงงานที่มาช่วยงานโดยไม่ได้รับค่าจ้าง อีกทั้งมักการใช้จ่ายทรัพย์สินของตนเองโดยไม่ได้นำเอาต้นทุนมารวมในกิจการ ลักษณะดังกล่าวทำให้อัตรากำไรสุทธิของกิจการบุคคลธรรมดามีค่าสูงกว่า
- c. กิจการที่เป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไร (Earnings Management) เพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อลดภาระภาษีเงินได้นิติบุคคล เนื่องจากหากกิจการที่เป็นนิติบุคคลมีกำไรสุทธิมาก ก็จะต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก
- d. การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากการขายสินค้าและบริการของธุรกิจหลัก ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

5) เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางที่เป็นนิติบุคคล พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างชัดเจน อันเป็นผลมาจากการที่มีขนาดกิจการใหญ่กว่า มีความพร้อมเหนือกว่าในทุก ๆ ด้าน ทั้งด้านเงินทุน บุคลากร และทรัพยากรที่จำเป็น โดยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7845 สะท้อนศักยภาพในระดับสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

เท่ากับ 0.5935สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากค่าองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน จะเห็นได้ว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการเพียงในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการเพียงในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจขนาดกลางกลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านดังกล่าวในระดับปานกลาง

6) จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ทั้งที่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าอย่างชัดเจน ทั้งนี้ สาเหตุที่เป็นไปได้คือ

- a. วิสาหกิจขนาดกลางมีขนาดใหญ่กว่า มีสินทรัพย์มากกว่า มีการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีต้นทุนคงที่สูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมาก และจำเป็นต้องมีการผลิตในปริมาณมากจึงจะคุ้มทุนและมีกำไร ดังนั้น จึงเป็นสาเหตุที่อัตรากำไรสุทธิของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม แม้จะมีตัวเลขกำไรสูงกว่าก็ตาม
- b. วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้กำไรของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าต่ำกว่า
- c. วิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไร (Earnings Management) เพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี

7) จากการเปรียบเทียบศักยภาพของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและ MSME ที่เป็นนิติบุคคล จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า

- a. กิจการนิติบุคคลมักเป็นกิจการที่มีขนาดใหญ่ ทำให้มีข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านเงินทุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากร ทักษะสูง และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะในการทำการตลาดและการบริหารจัดการสูง ส่งผลให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงตามไปด้วย
- b. กิจการที่จัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง เนื่องจากการเป็นนิติบุคคลเป็นหนึ่งในกลไกที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการและกิจการต้องมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการดำเนินงานหลายประการ ซึ่งส่งผลดีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของกิจการ ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินอย่างเป็นทางการเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ผล

การดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการ นำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด อีกทั้งยังช่วยในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย นอกจากนี้การเป็นนิติบุคคลยังช่วยสร้างความน่าเชื่อถือแก่กิจการ ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 1 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จำแนกประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ

ดัชนี	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)			วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)		
	รายย่อย	ขนาดย่อม	ทั้งหมด	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง	ทั้งหมด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐาน ของกิจการ	0.5924	0.6377	0.6017	0.6826	0.8333	0.6905
ดัชนีคุณลักษณะ ของผู้ประกอบการ	0.3327	0.3783	0.3426	0.4648	0.8393	0.4845
ดัชนีการดำเนินงาน ของกิจการ	0.5063	0.5936	0.5231	0.6594	0.9375	0.6740
ดัชนีผลประกอบการ ของกิจการ	0.6452	0.6707	0.6507	0.5671	0.5278	0.5650
ดัชนีศักยภาพและโอกาส ในการเติบโต	0.5192	0.5701	0.5295	0.5935	0.7845	0.6035

8) หากพิจารณาสัดส่วนของ MSME จำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 63.17 ในขณะที่ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 38.26 โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและระดับสูงมากรวมกันมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 21.06

9) หากพิจารณาตามกลุ่มย่อยของวิสาหกิจ พบว่าขนาดของกิจการและการจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล และวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 33.5 59.45 61.11 และ 100 ตามลำดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะเห็นว่าไม่มีวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

ตารางที่ 2 ระดับดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จำแนกประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)						วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)					
	รายย่อย		ขนาดย่อม		ทั้งหมด		ขนาดย่อม		ขนาดกลาง		ทั้งหมด	
	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%
ระดับสูงมาก	3	0.37	12	6.67	15	1.53	2	11.11	0	0.00	2	10.53
ระดับสูง	32	3.99	7	3.89	39	3.97	1	5.56	1	100	2	10.53
ระดับปานกลาง	234	29.14	88	48.89	322	32.76	8	44.44	0	0.00	8	42.11
ระดับต่ำ	534	66.50	73	40.56	607	61.75	7	38.89	0	0.00	7	36.84
รวมทั้งหมด	803	100	180	100	983	100	18	100	1	100	19	100

10) ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 6 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

- การส่งเสริมการค้าการตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- การส่งเสริมการเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจจากหน่วยงานภาครัฐ ผ่านการพัฒนาช่องทางการสื่อสารและประชาสัมพันธ์บนสื่อโซเชียลมีเดียและสื่อออนไลน์ ที่สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้ประกอบการ
- การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content
- การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชี และงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจและกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ
- การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรม
- การสนับสนุนปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ที่สำคัญได้แก่ แรงงานที่มีทักษะด้านการตลาด และเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจัยการผลิต บริการสนับสนุน พันธมิตรและเครือข่าย และงบประมาณสนับสนุน R&D

11) ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

- การส่งเสริมการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีใช้สินค้าและบริการหลักของกิจการเพื่อการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยควรเน้นการบริหารเงินลงทุนไปยังสินทรัพย์ทางการเงิน และอสังหาริมทรัพย์ให้มากขึ้น

- b. การส่งเสริมการเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจจากหน่วยงานภาครัฐ ผ่านการพัฒนาช่องทางการสื่อสารและประชาสัมพันธ์บนสื่อโซเชียลมีเดียและสื่อออนไลน์ ที่สอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของผู้ประกอบการ
- c. การส่งเสริมการทำตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- d. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและ นวัตกรรม
- e. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content

ตารางที่ 3 ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 ที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ

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

1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 71.36 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. คิดเป็นร้อยละ 35.73 ตามด้วยการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 27.94 และระดับอนุปริญญาตรีหรือ ปวส. คิดเป็นร้อยละ 20.86 เมื่อพิจารณาจากภาคการผลิต พบว่ากิจการส่วนใหญ่อยู่ในภาคการบริการ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 40.72 ในขณะที่มีกิจการในภาคการค้าส่ง ค้าปลีก ภาคการผลิต และภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป เท่ากับร้อยละ 37.72 17.96 และ 3.59 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดเป็นกิจการบุคคลธรรมดา โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 98.10 โดยมีเพียงร้อยละ 1.90 เท่านั้นที่เป็นกิจการนิติบุคคล และเมื่อพิจารณาตามรูปแบบของกิจการ พบว่า มีกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามากถึงร้อยละ 96.01 ในขณะที่กิจการที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัด มีเพียงร้อยละ 1.40 และ 0.50 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่เป็นเพียงวิสาหกิจรายย่อย คิดเป็นร้อยละ 80.74 โดยมีวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางเท่ากับร้อยละ 18.76 และ 0.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 สถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
เพศ	ชาย	28.64
	หญิง	71.36
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	14.87
	มัธยมศึกษา / ปวช.	35.73
	อนุปริญญา / ปวส.	20.86
	ปริญญาตรี	27.94
	ปริญญาโท	0.60
	ปริญญาเอก	-
ภาคการผลิต	การคาสงคาปลีก	37.72
	การบริการ	40.72
	การผลิต	17.96
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	3.59
รูปแบบกิจการ	บุคคลธรรมดา	96.01
	วิสาหกิจชุมชน	2.00
	ทางหุ้นส่วนสามัญ	0.10
	ทางหุ้นส่วนจำกัด	1.40
	บริษัทจำกัด	0.50
ประเภทของธุรกิจ	บุคคลธรรมดา	98.10
	นิติบุคคล	1.90
ขนาดของวิสาหกิจ	วิสาหกิจรายย่อย	80.74
	วิสาหกิจขนาดย่อม	18.76
	วิสาหกิจขนาดกลาง	0.50
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 43.77 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 44 ปี โดยผู้ประกอบการที่มีอายุมากที่สุดมีอายุถึง 76 ปี สำหรับอายุของกิจการ พบว่ากิจการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 12.01 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 10 ปี โดยกิจการที่เก่าแก่ที่สุดมีอายุเท่ากับ 60 ปี

ตารางที่ 5 สถิติอายุของผู้ประกอบการและอายุของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อายุของผู้ประกอบการ (ปี)	43.77	44.00	10.90	76.00	17.00
อายุของกิจการ (ปี)	12.01	10.00	9.54	60.00	1.00

2. ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจพบว่ากิจการ MSME กลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมดไม่มีปัญหาหนี้ในระบบแต่อย่างใด เห็นได้จากการที่กิจการร้อยละ 99.20 รายงานว่าไม่มีเงินกู้ในระบบแต่อย่างใด โดยมีกิจการเพียงร้อยละ 0.80 เท่านั้นที่มีการกู้เงินในระบบ ลักษณะดังกล่าวบ่งชี้ว่ากิจการ MSME เกือบทั้งหมดมีสภาพคล่องที่ดี และ/หรือสามารถเข้าถึงเงินกู้ในระบบได้ จึงไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้ในระบบ ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่บ่งบอกโอกาสในการเติบโตของ MSME ในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี

ตารางที่ 6 สถิติของกิจการที่มีเงินกู้ในระบบ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การมีเงินกู้ในระบบ	ไม่มีเงินกู้ในระบบ	99.20
	มีเงินกู้ในระบบ	0.80
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสอบถามจำนวนวันที่กิจการ MSME กลุ่มตัวอย่างสามารถดำเนินกิจการอยู่ได้หากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันจนทำให้ไม่มีกระแสเงินสดรับเข้ามาตามปกติ พบว่าโดยเฉลี่ยแล้วกิจการกลุ่มตัวอย่างมีเงินทุนสำรองเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้ 86.67 วัน หรือประมาณ 3 เดือน หากมีเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและทำให้กิจการไม่มีรายรับเข้ามาตามปกติ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่ามัธยฐานจะพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้เพียง 60 วัน หรือ 2 เดือนเท่านั้น สะท้อนให้เห็นว่า MSME ไทยส่วนใหญ่ยังมีเงินทุนสำรองไม่มากนัก ถือเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจทำให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องได้ หากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและทำให้กิจการไม่มีรายรับเข้ามาตามปกติเกินกว่า 2 เดือน

ตารางที่ 7 สถิติเงินทุนสำรองของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ทุนสำรองของกิจการ (วัน)	86.67	60.00	88.15	720.00	0.00

จากการสำรวจความพร้อมของปัจจัยการผลิตที่จำเป็น พบว่ากิจการส่วนใหญ่มีความพร้อมในด้านวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่จำเป็น โดยมีสัดส่วนร้อยละ 45.31 นอกจากนี้ยังพบว่าส่วนใหญ่ค่อนข้างพร้อมในด้านบุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมและบริการสนับสนุนต่าง ๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 53.09 และ 50.40 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่ยังขาดแคลนปัจจัยที่จำเป็นหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นบุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยมีกิจการที่รายงานว่ายังไม่มีปัจจัยดังกล่าวเท่ากับร้อยละ 47.80 49.70 และ 61.58 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 ร้อยละของกิจการจำแนกตามระดับความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น

ปัจจัย	ไม่มีเลย	มีแต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	47.80	46.11	6.09
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	38.92	53.09	7.98
3) วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่จำเป็น	11.68	43.01	45.31
4) บริการสนับสนุนต่าง ๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	34.73	50.40	14.87
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	49.70	41.52	8.78
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	61.58	33.33	5.09

3. ข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการพิจารณาทักษะด้านการเงินและกฎหมาย พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังมีปัญหาในด้านนี้ กล่าวคือ กิจการส่วนใหญ่ยังต้องปรับปรุงความรู้และทักษะด้านการบริหารเงินลงทุนและด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ เนื่องจากยังมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องดังกล่าวได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 34.73 และ 39.92 ตามลำดับ สำหรับด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ การบริหารและวางแผนภาษีอากร กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ พบว่ากิจการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะในระดับพอใช้ นั่นคือมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง คิดเป็นร้อยละ 38.82 38.12 39.92 35.93 และ 41.82 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	10.38	38.82	38.82	11.08	0.90
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	14.07	36.73	38.12	10.08	1.00
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	23.85	28.94	39.92	6.29	1.00
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ	26.65	34.73	34.03	3.99	0.60
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	23.75	39.92	32.04	3.79	0.50
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	29.34	29.54	35.93	4.59	0.60
7) นโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	20.06	32.14	41.82	5.39	0.60

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เท่ากับร้อยละ 62.77 และ 38.22 มีความรู้ด้านการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่และด้านการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภคในระดับพอใช้ กล่าวคือ สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม กิจกรรมร้อยละ 44.81 ยังต้องปรับปรุงความรู้และทักษะในด้านการวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย เนื่องจากมีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องดังกล่าวได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้ยังมีปัญหาจากการที่กิจกรรมส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้และทักษะทางด้านการทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดียและการสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัลแต่อย่างใด โดยมีสัดส่วนเท่ากับ ร้อยละ 40.52 และ 49.90 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการตลาด

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	20.56	35.43	38.22	4.69	1.10
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	21.16	44.81	29.74	3.19	1.10
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดีย	40.52	36.63	16.37	3.79	2.69
4) การสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาด ดิจิทัล	49.90	29.54	14.57	3.19	2.79
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทาง สมัยใหม่	7.68	17.27	62.77	8.28	3.99

สำหรับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานของผู้ประกอบการ จากการสำรวจพบว่าส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะในระดับที่ต้องปรับปรุงในทุก ๆ เรื่อง ทั้งด้านการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ กล่าวคือ กิจกรรมส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 41.62 54.79 41.22 และ 44.21 มีความรู้เพียงในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องดังกล่าวได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ตามลำดับ

ตารางที่ 11 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ	6.09	41.62	41.52	7.39	3.39
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	12.87	54.79	24.85	4.89	2.59
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	10.98	41.22	36.73	6.89	4.19
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อการบริหารกิจการ	22.26	44.21	26.35	3.39	3.79

จากการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมในการรับมือการความเปลี่ยนแปลง พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่รายงานว่าค่อนข้างพร้อมในการรับมือสถานการณ์เกือบทุกรูปแบบ สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทัศนคติในเชิงบวกต่อการเปลี่ยนแปลงและมีการเรียนรู้จากสถานการณ์ต่าง ๆ รวมทั้งสถานการณ์ COVID-19 ที่เกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา เพื่อรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต อย่างไรก็ตาม พบว่าประเด็นที่ผู้ประกอบการ MSME กังวลและพร้อมรับมือน้อยกว่าด้านอื่น ๆ ได้แก่ ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมืองและการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ โดยพบว่าส่วนใหญ่ยังไม่พร้อมรับมือกับสถานการณ์ทั้งสอง สัดส่วนเท่ากับร้อยละ 44.51 และ 46.71

ตารางที่ 12 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	ไม่พร้อม เลย	ไม่พร้อม	ค่อนข้าง พร้อม	พร้อม	พร้อมมาก
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	4.09	31.94	48.30	10.08	5.59
2) ราคาสินค้าที่ลดลงอย่างมาก	2.40	20.66	57.39	14.17	5.39
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	2.30	19.26	50.40	21.96	6.09
4) กระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	2.00	25.05	48.10	18.36	6.49
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	5.39	44.51	36.63	11.28	2.20
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	5.79	27.74	50.70	12.38	3.39
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์	5.09	30.74	49.90	12.08	2.20
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	4.39	36.43	47.80	9.28	2.10
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	5.49	38.82	45.91	7.49	2.30
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจ	7.98	46.71	36.63	6.79	1.90

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาในด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐ กล่าวคือ มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 6.19 ที่รายงานว่าสามารถเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐได้โดยตลอด ในขณะที่ผู้ประกอบการร้อยละ 40.32 รายงานว่าไม่เคยเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐแต่อย่างใด และร้อยละ 36.33 รายงานว่าสามารถเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐได้น้อยมาก

ตารางที่ 13 สถิติการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์	สามารถเข้าถึง/รับรู้ได้โดยตลอด	6.19
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ได้บ้าง เป็นครั้งคราว	17.17
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ได้น้อยมาก	36.33
	ไม่เคยเข้าถึง/รับรู้	40.32
รวมทั้งหมด		100.00

4. ข้อมูลการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ในด้านรูปแบบการจัดทำบัญชีและงบการเงิน จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีการจัดบันทึกรายการซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี เท่ากับร้อยละ 33.43 และมีกิจการที่มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 29.14 อย่างไรก็ตามประเด็นที่น่าเป็นกังวลคือ กิจการที่มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี และจัดทำโดยนักบัญชีหรือมีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี โดยทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 2.69 และ 17.56 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการที่ไม่มีการจดยกรายการอย่างเป็นทางการเป็นกิจจะลักษณะกลับมีสัดส่วนถึงร้อยละ 17.17

จากการสำรวจพบว่า กิจการร้อยละ 42.91 ไม่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใด ๆ ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา และร้อยละ 39.72 ไม่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กิจการที่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 10.08 และกิจการที่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 15.27 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนปัญหาในการทำการตลาดของกิจการ MSME ในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี กล่าวคือ กิจการส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการทำการตลาดเชิงรุกผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ แต่อย่างใด นอกจากนี้ ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 76.35 ยังไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย แต่เกือบทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 88.32 มีความพร้อมในการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์และโมบาย

ตารางที่ 14 สถิติการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การจัดทำบัญชี และงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	2.69
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและ ความต้องการใช้งาน	17.56
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	29.14
	มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี	33.43
	ไม่มีการจกรายการอย่างเป็นทางการจะเป็นกิจจะลักษณะ	17.17
ความถี่ในการจัด โปรโมชั่นหรือกิจกรรม ส่งเสริมการขายใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	2.89
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	7.19
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	13.17
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	33.83
	ไม่มีเลย	42.91
ความถี่ในการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	6.29
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	8.98
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	16.47
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	28.54
	ไม่มีเลย	39.72
การมีช่องทางใหญ่ลูกค้า ติดตามผ่านออนไลน์/ โซเชียลมีเดีย	มีช่องทางในการใหญ่ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	23.65
	ไม่มีช่องทางในการใหญ่ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	76.35
การรับชำระเงินผ่าน ระบบออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	88.32
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	11.68
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจสถิติเกี่ยวกับสัดส่วนลูกค้าประจำ พบว่ากิจการ MSME กลุ่มตัวอย่างมีลูกค้าประจำมากกว่าครึ่งหนึ่งของลูกค้าทั้งหมด โดย MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 57.69 ในขณะที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 53.16 ทำให้ในภาพรวม MSME กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 57.60

ตารางที่ 15 สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ (ร้อยละ) ของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา	57.69	60.00	20.45	100.00	0.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล	53.16	50.00	19.74	80.00	20.00
วิสาหกิจทั้งหมด	57.60	60.00	20.22	100.00	0.00

5. ข้อมูลผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจพบว่าในปี 2565 กิจการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีรายได้รวมโดยเฉลี่ยเท่ากับ 1,608,677 บาท และมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 35.17 โดยถือเป็นผลประกอบการที่ค่อนข้างดี อันเป็นผลมาจากการที่บรรยากาศในการทำธุรกิจเริ่มกลับมาสู่สภาวะปกติหลังวิกฤติโรค COVID-19 คลี่คลายและถูกลดระดับเป็นโรคประจำถิ่น ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สถานการณ์ทางธุรกิจของกิจการ MSME ยังคงดีต่อเนื่อง โดยพบว่าโดยเฉลี่ยแล้ว กิจการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 34.70 อย่างไรก็ตาม การที่ธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติ ได้ลดทอนแรงจูงใจในการหาแหล่งรายได้ใหม่ ๆ ของกิจการ ทำให้ค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากสินค้าและบริการหลักของกิจการ มีค่าเพียงร้อยละ 0.81 ซึ่งถือเป็นปัจจัยเสี่ยงอย่างหนึ่งของกิจการ MSME ในประเทศไทย อันมาจากการมีแหล่งรายได้หลักเพียงแหล่งเดียว

สำหรับกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าสถานการณ์ไม่แตกต่างไปจากกรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาแต่อย่างใด กล่าวคือ จากการสำรวจพบว่า กิจการนิติบุคคลมีรายได้เฉลี่ยในปี 2565 เท่ากับ 9,774,027 บาท และมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 32.47 สะท้อนผลประกอบการที่ดีขึ้นหลังสถานการณ์วิกฤติ COVID-19 จากนั้นในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 พบว่าอัตรากำไรสุทธิเพิ่มเป็นร้อยละ 32.74 ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากสินค้าและบริการหลักของกิจการมีค่าเพียงร้อยละ 0.58 ทั้งนี้ ค่าสถิติเกี่ยวกับสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากสินค้าและบริการหลักของกิจการที่มีค่าต่ำมาก สะท้อนความเสี่ยงของ MSME จากการมีแหล่งรายได้หลักเพียงแหล่งเดียว ซึ่งหากมีสถานการณ์ที่ไม่คาดฝันใด ๆ เกิดขึ้นก็อาจส่งผลกระทบต่อกิจการอย่างรุนแรง ทำให้ต้องเลิกจ้างพนักงาน และนำไปสู่ปัญหาเศรษฐกิจในวงกว้างได้

สำหรับกิจการ MSME ในภาพรวม พบว่าในปี 2565 กิจการโดยเฉลี่ยมีรายได้เท่ากับ 1,763,508 บาท โดยมีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 35.12 โดยในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 พบว่ากิจการโดยเฉลี่ยมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 34.67 โดยต่ำกว่าในปี 2565 เล็กน้อย สำหรับค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากสินค้าและบริการหลักของกิจการ พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 0.81 เท่านั้น สะท้อนความเสี่ยงของกิจการ MSME ในประเทศไทยจากการมีแหล่งรายได้หลักเพียงแหล่งเดียว ซึ่งถือเป็นข้อด้อยที่ต้องส่งเสริมต่อไป

ตารางที่ 16 สถิติรายได้และอัตรากำไรสุทธิของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	1,608,677	828,000	6,835,592	150,000,000	50,000
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	35.17	30.00	16.91	353.00	10.00
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 (%)	34.70	30.00	13.78	85.00	5.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 (%)	0.81	0.00	4.74	60.00	0.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	9,774,027	2,200,000	24,550,114	108,022,506	120,000
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	32.47	30.00	14.80	60.00	2.00
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 (%)	32.74	30.00	14.51	60.00	2.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 (%)	0.58	0.00	2.29	10.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	1,763,508	850,000	7,610,378	150,000,000	50,000
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	35.12	30.00	16.87	353.00	2.00
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 (%)	34.67	30.00	13.79	85.00	2.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 (%)	0.81	0.00	4.71	60.00	0.00

จากการสำรวจสถานการณ์ของการเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปี (8 ไตรมาส) ที่ผ่านมาพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการเติบโตของกำไรไม่แน่นอน โดยเพิ่มขึ้นในบางไตรมาสและลดลงในบางไตรมาส มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 70.46 ในขณะที่กิจการที่มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาสและมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง มีสัดส่วนร้อยละ 2.99 และ 28.86 ตามลำดับ แต่มีกิจการเพียงร้อยละ 5.69 ที่มีกำไรลดลงต่อเนื่องทุกไตรมาส นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีกำไรไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 1 ปี 2566 หรือไตรมาสที่ 2 ปี 2565 โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 74.55 และ 60.28 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม พบสัญญาณที่ดีของ MSME จากกิจการที่มีกิจการร้อยละ 29.14 รายงานว่ามีกำไรในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 สูงขึ้นจากไตรมาสที่ 2 ในปีที่ผ่านมา ในด้านสภาพคล่องพบว่ากิจการส่วนใหญ่ เท่ากับร้อยละ 63.67 มีสภาพคล่องปานกลาง อีกทั้งยังพบว่ากิจการเกือบทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 98.10 สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติ ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 1.90 ที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติ

ตารางที่ 17 สถิติผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การเติบโตของกำไร ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	2.99
	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง	20.86
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง	70.46
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	5.69
การเปลี่ยนแปลงกำไร เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	17.37
	ไม่เปลี่ยนแปลง	74.55
	ลดลง	8.08
การเปลี่ยนแปลงกำไร เมื่อเทียบกับไตรมาส เดียวกันในปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	29.14
	ไม่เปลี่ยนแปลง	60.28
	ลดลง	10.58
สภาพคล่อง ในไตรมาสที่ผ่านมา	ดี	33.53
	ปานกลาง	63.67
	ไม่ดี	2.79
ความสามารถในการ ชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใด ๆ	35.93
	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น	62.18
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	1.90
รวมทั้งหมด		100.00

ในด้านมุมมองต่ออนาคตของกิจการ เมื่อพิจารณาจากผลการดำเนินงานในปัจจุบัน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ค่อนข้างพอใจกับผลการดำเนินงาน โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้ หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม คิดเป็นร้อยละ 48.30 และร้อยละ 32.34 พึงพอใจต่อผลการดำเนินงาน โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว ในขณะที่มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 15.07 ที่ไม่พึงพอใจกับผลการดำเนินงานปัจจุบันของกิจการ

ตารางที่ 18 ร้อยละของผู้ประกอบการตามมุมมองที่มีต่ออนาคตของกิจการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
มุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวลเป็นอย่างมาก	2.30
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	12.77
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	48.30
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	32.34
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการสามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	4.29
รวมทั้งหมด		100.00

6. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME

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

ดัชนีชุดที่ 1: MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6017
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.3426
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5231
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6507
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5295
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับต่ำ

8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น

ตารางที่ 19 สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6017	0.5889	0.1410	1.0000	0.0000
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3426	0.3306	0.1277	1.0000	0.0000
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5231	0.5313	0.1538	1.0000	0.0000
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.6507	0.6361	0.1352	1.0000	0.1125
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5295	0.5220	0.0990	0.9618	0.2240

จากการจัดกลุ่ม MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และมีสัดส่วนร้อยละ 61.75 และมีกิจการร้อยละ 32.76 และร้อยละ 3.97 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูงตามลำดับ อย่างไรก็ตาม พบว่ามีกิจการถึงร้อยละ 1.53 (นั่นคือ 15 จาก 983 ราย) ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 20 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	15	1.53	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	39	3.97	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	322	32.76	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	607	61.75	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	983	100.00	

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่า ในภาพรวมวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5701 ถือเป็นศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.5192 ถือเป็นศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

เมื่อเปรียบในแต่ละมิติของศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าแม้วิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาจะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่ไม่แตกต่างกัน นั่นคือ มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับต่ำ แต่จะเห็นได้ว่า วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีสูงกว่าอย่างเห็นได้ชัด โดยค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และดัชนีผลประกอบการดำเนินงานของกิจการ มีค่าเท่ากับ 0.6377 0.3783 และ 0.6707 ตามลำดับ ในขณะที่ดัชนีเดียวกันของวิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยเพียง 0.5924 0.3327 และ 0.6452 ตามลำดับ

นอกจากนี้ พบว่าจุดแตกต่างสำคัญระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและขนาดย่อมอยู่ที่ด้านการดำเนินงาน โดยวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.5936 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีการดำเนินงานของกิจการเพียง 0.5063 สะท้อนศักยภาพในระดับต่ำเท่านั้น

ตารางที่ 21 การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5924	0.3433	0.6377	0.2669
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3327	0.2255	0.3783	0.1748
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5063	0.3224	0.5936	0.2437
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.6452	0.3518	0.6707	0.2850
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5192	0.3022	0.5701	0.2247

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมากที่สุดส่วนมากถึงร้อยละ 6.67 ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมากที่สุดส่วนเพียงร้อยละ 0.37 นอกจากนี้ยังพบว่า วิสาหกิจขนาดย่อมที่มีศักยภาพในระดับต่ำมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 40.56 ตามลำดับ ในขณะที่ วิสาหกิจรายย่อยที่มีศักยภาพในระดับต่ำมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 66.50

ตารางที่ 22 การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและ โอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	3	0.37	12	6.67
ระดับสูง	32	3.99	7	3.89
ระดับปานกลาง	234	29.14	88	48.89
ระดับต่ำ	534	66.50	73	40.56
รวมทั้งหมด	803	100.00	180	100.00

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่าระดับการศึกษามีอิทธิพลในเชิงบวกต่อระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอย่างชัดเจน โดยจะเห็นว่าการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุดเท่ากับ 0.6362 ตามด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ระดับอนุปริญญา/ปวส. และระดับมัธยมศึกษา/ปวช. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5667 0.5360 และ 0.5160 ตามลำดับ สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา พบว่ามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4819

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเท่ากับ 0.5283 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นวิสาหกิจชุมชนและห้างหุ้นส่วนสามัญมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตใกล้เคียงกันและสูงกว่ากรณีของบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน โดยมีค่าเท่ากับ 0.5872 และ 0.5779 ตามลำดับ

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่ากิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5512 ตามด้วยภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคการผลิต ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5401 และ 0.5339 ตามลำดับ กิจการในภาคการบริการมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.5160

ตารางที่ 23 ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.4819
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.5160
	อนุปริญญา / ปวส.	0.5360
	ปริญญาตรี	0.5667
	ปริญญาโท	0.6362
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	บุคคลธรรมดา	0.5283
	วิสาหกิจชุมชน	0.5872
	ทางหุ้นส่วนสามัญ	0.5779
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.5401
	การบริการ	0.5160
	การผลิต	0.5339
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5512
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา		0.5295

ดัชนีชุดที่ 2: MSME ที่เป็นนิติบุคคล

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนี ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6905
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4845
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6740
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5650
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6035
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีปัญหาทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด มีความพร้อมทางด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านการดำเนินงานของกิจการ และด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง แต่มีความพร้อมทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับต่ำ
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง

ตารางที่ 24 สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6905	0.6667	0.1683	1.0000	0.3889
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4845	0.4320	0.1800	0.8667	0.2406
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.6740	0.6563	0.1705	0.9375	0.3188
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5650	0.5722	0.1362	0.7778	0.2700
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.6035	0.5646	0.1171	0.8347	0.4278

จากการจัดกลุ่มกิจการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลตามระดับศักยภาพและโอกาสพบว่า มีกิจการจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.53 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก และมีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและระดับปานกลางเท่ากับ 2 และ 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.53 และ 42.11 ตามลำดับ ในขณะที่มีกิจการเพียง 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.84 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ ซึ่งถือเป็นจุดที่เหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด

ตารางที่ 25 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	2	10.53	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	2	10.53	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	8	42.11	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	7	36.84	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	19	100.00	

เมื่อจำแนกกิจการที่เป็นนิติบุคคลออกเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7845 ซึ่งเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างชัดเจน โดยวิสาหกิจขนาดย่อมพบว่า มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5935

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาศักยภาพของกิจการในแต่ละด้านยังพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมากในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งทั้งสามด้านมีศักยภาพในระดับสูงมาก โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.8333 0.8393 และ 0.9375 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงาน

ของกิจการในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินของกิจการเท่ากับ 0.6826 และ 0.6594 และศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการอยู่ในระดับต่ำ มีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการเท่ากับ 0.4648

อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจกลับพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางกลับมาศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ มีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.5278 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่ค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.5671 ถือได้ว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเช่นเดียวกัน แต่มีค่าดัชนีสูงกว่า

ตารางที่ 26 การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6826	0.2625	0.8333	0.2552
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4648	0.1748	0.8393	0.1725
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.6594	0.2437	0.9375	0.2411
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5671	0.2341	0.5278	0.2235
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5935	0.2116	0.7845	0.2048

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางในการสำรวจครั้งนี้มีจำนวนเพียง 1 ราย ซึ่งมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง คิดเป็นร้อยละ 100 สำหรับวิสาหกิจขนาดย่อม พบว่ามีวิสาหกิจจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.11 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก และมีวิสาหกิจจำนวน 1 ราย และ 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.56 และ 44.44 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและปานกลาง ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ายังมีวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวนเพียง 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.89 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

ตารางที่ 27 การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	2	11.11	0	0.00
ระดับสูง	1	5.56	1	100.00
ระดับปานกลาง	8	44.44	0	0.00
ระดับต่ำ	7	38.89	0	0.00
รวมทั้งหมด	18	100.00	1	100.00

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7096 ตามมาด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6186 สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับอนุปริญญาหรือ ปวส. และระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตใกล้เคียงกัน โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5655 และ 0.5814 ตามลำดับ

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตระหว่างห้างหุ้นส่วนจำกัดและบริษัทจำกัด พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบริษัทจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6501 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำกว่าอย่างเห็นได้ชัด เท่ากับ 0.5869 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดมีส่วนช่วยในการผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องมีการพัฒนาศักยภาพของตนเองและต้องปรับปรุงพัฒนากระบวนการดำเนินงานของกิจการอยู่เสมอ ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการในท้ายที่สุด

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าโดยเฉลี่ยแล้วกิจการในการค้าส่งค้าปลีกมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6653 ตามมาด้วยภาคการบริการและภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5755 และ 0.5594 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการในภาคการผลิตมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5106

ตารางที่ 28 ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	N/A
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.5814
	อนุปริญญา / ปวส.	0.5655
	ปริญญาตรี	0.6186
	ปริญญาโท	0.7096
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0.5869
	บริษัทจำกัด	0.6501
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.6653
	การบริการ	0.5755
	การผลิต	0.5106
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5594
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล		0.6035

7. สถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

เมื่อทำการเปรียบเทียบสถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในไตรมาสที่ 2 ปี 2566 พบว่าทั้ง MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลมีศักยภาพสูงมากในด้านการมีเงินกู้ยืมในระบบและด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ กล่าวคือ กิจกรรมทั้งสองกลุ่มไม่มีปัญหาเงินกู้ยืมในระบบและสามารถรักษาลูกค้าประจำไว้ได้อย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนว่า MSME ในประเทศไทยสามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี มีรายได้สม่ำเสมอและมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดยไม่ต้องพึ่งพาเงินกู้ยืมในระบบ อีกทั้งยังเห็นได้ชัดว่า MSME ในประเทศไทยสามารถรักษาฐานลูกค้าประจำได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ พบว่าทั้ง MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลต่างมีศักยภาพระดับสูงในด้านความสามารถในการทำกำไร อันเนื่องมาจากการที่กิจกรรมส่วนใหญ่สามารถสร้างอัตรากำไรสุทธิได้ในอัตราสูง

ในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ แม้ MSME โดยส่วนใหญ่ของทั้งสองกลุ่มจะยังมีศักยภาพในระดับต่ำ แต่จะพบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน ทั้งด้านเงินทุนสำรองของกิจการและด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ อันเป็นผลมาจากการที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่และมีความพร้อมด้านเงินทุนมากกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ทำให้เกิดข้อได้เปรียบในด้านเงินทุนสำรองและการจัดหาปัจจัยต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อธุรกิจ

ในด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จะเห็นว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลในภาพรวมมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจนในทุก ๆ ด้าน ได้แก่ ด้านความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ความรู้และทักษะด้านการตลาด ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน และการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการของกิจการนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะเร่งพัฒนาความรู้และทักษะของตนเองในด้านการเงิน กฎหมาย การตลาด และการดำเนินงาน รวมทั้งมีการติดตามข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ ประเด็นที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งคือ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีความพร้อมในการปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนในระดับปานกลาง สูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีความพร้อมเพียงระดับต่ำ สะท้อนผลกระทบเชิงบวกของความรู้และทักษะและการเปิดรับข้อมูลข่าวสารที่มีต่อทัศนคติในการรับมือกับความเปลี่ยนแปลง

ในด้านการดำเนินงานของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นอย่างมากในด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงินและการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า การเป็นนิติบุคคลเป็นแรงผลักดันให้กิจการต้องทำบัญชีและงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานภาครัฐและต้องเร่งปรับตัวเข้าสู่ธุรกิจออนไลน์ เพื่อรองรับพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค ในด้านการทำการตลาดเชิงรุก แม้กิจกรรมทั้งสองกลุ่มจะมีศักยภาพในระดับต่ำไม่ต่างกัน แต่ก็พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในด้านนี้เหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างมีนัยสำคัญ อันเป็นผลมาจากที่มีความรู้และทักษะในด้านการตลาดเหนือกว่า

ในด้านผลประกอบการของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้อยกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาเฉพาะในด้านความสามารถในการทำกำไร สาเหตุอาจมาจากการที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันทีเมื่อสถานการณ์ทางธุรกิจปรับตัวดีขึ้น ทำให้มีอัตรากำไรสุทธิต่ำกว่า นอกจากนี้ยังอาจมีสาเหตุมาจากการที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า ในขณะที่ด้านอื่น ๆ ได้แก่ด้านแนวโน้มของผลกำไร สถานะทางการเงิน และมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน

ตารางที่ 29 สถานภาพของ MSME ไตรมาสที่ 2/2566

มิติ	องค์ประกอบ	ค่าดัชนีเฉลี่ย (0 - 1)	
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.4160	0.5497
	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.3972	0.5219
	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9919	1.0000
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.3244	0.5150
	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2981	0.4842
	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3505	0.4638
	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4444	0.5737
	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.2957	0.3860
การดำเนินงานของกิจการ	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3828	0.6579
	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.5549	0.8158
	การทำตลาดเชิงรุก	0.2569	0.3487
	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8980	0.8737
ผลประกอบการของกิจการ	ความสามารถในการทำกำไร	0.8715	0.8316
	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	-	0.0579
	แนวโน้มของผลกำไร	0.5138	0.5409
	สถานะทางการเงิน	0.6595	0.7895
	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5580	0.6053

หมายเหตุ:

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

เมื่อพิจารณาอันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าองค์ประกอบที่เป็นปัญหามากที่สุด คือ การทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และอันดับที่ 2 คือ ด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ สำหรับองค์ประกอบที่เป็นปัญหามากที่สุดในอันดับที่ 3 – 5 ล้วนเป็นองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ ได้แก่ ความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ และความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ตามลำดับ

ปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาในอันดับที่ 6 – 9 ได้แก่ ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบ และบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตร ด้านเงินทุนสำรองของกิจการ และด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ตามลำดับ ในขณะที่องค์ประกอบที่เป็นปัญหาอันดับที่ 11 ได้แก่ ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการทำการตลาดและรับชำระเงินผ่านช่องทางออนไลน์ สำหรับแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำและถือเป็นปัญหาเช่นเดียวกัน แต่ก็ยังเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่น ๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง

สำหรับองค์ประกอบที่เหลืออยู่ ได้แก่ ด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้า ประจำด้านความสามารถในการทำกำไร และด้านสถานะทางการเงิน เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับที่น่าพึงพอใจ และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ตารางที่ 30 อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2569
2	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.2957
3	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2981
4	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.3244
5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.3505
6	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3828
7	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.3972
8	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.4160
9	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4444
10	แนวโน้มของผลกำไร	0.5138
11	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.5549
12	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5580
13	สถานะทางการเงิน	0.6595
14	ความสามารถในการทำกำไร	0.8715
15	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8980
16	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9919

ในกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าการกระจายความเสี่ยงของกิจการซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ของกิจการที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการโดยปกติ ยังคงเป็นจุดอ่อนที่สำคัญที่สุด และเป็นองค์ประกอบที่มีปัญหาและต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุด ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีการกระจุกตัวของแหล่งรายได้ โดยยังไม่มีแหล่งรายได้อื่น ๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากธุรกิจหลักของกิจการ ทำให้เกิดความเสี่ยงสูงหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ ดังนั้น MSME ที่เป็นนิติบุคคลต้องเร่งหาหนทางเพิ่มสัดส่วนรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีให้รายได้จากการขายสินค้าและให้บริการ เพื่อลดความเสี่ยงให้แก่กิจการและช่วยให้กิจการยังคงมีเงินสดรับอย่างสม่ำเสมอและยังคงดำเนินการอยู่ได้ในทุกช่วงเวลา

ปัญหาสำคัญในอันดับที่ 2 และอันดับที่ 3 ของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล ได้แก่ ด้านการทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และด้านการเปิดรับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ในขณะที่องค์ประกอบที่เป็นปัญหามากที่สุดในอันดับที่ 4 – 6 ล้วนเป็นองค์ประกอบด้านความรู้และทักษะ ได้แก่ ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับ

ชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล และความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ ตามลำดับ

ปัญหาสำคัญในอันดับที่ 7 ได้แก่ ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุประสงค์และบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตร และงบประมาณสำหรับ R&D ในขณะที่ปัญหาสำคัญในอันดับที่ 9 และ 10 ได้แก่ ด้านเงินทุนสำรองของกิจการและด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ตามลำดับ สำหรับด้านแนวโน้มของผลกำไรและด้านมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำอยู่ในอันดับที่ 8 และ 11 ตามลำดับ แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่น ๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง สำหรับองค์ประกอบที่เหลือ ได้แก่ ด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ การจัดทำบัญชีและงบการเงิน และด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมในระบบ สถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับปานกลางถึงสูงมาก และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ตารางที่ 31 อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.0579
2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.3487
3	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3860
4	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.4638
5	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.4842
6	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.5150
7	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.5219
8	แนวโน้มของผลกำไร	0.5409
9	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.5497
10	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.5737
11	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.6053
12	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.6579
13	สถานะทางการเงิน	0.7895
14	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.8158
15	ความสามารถในการทำกำไร	0.8316
16	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8737
17	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	1.0000

