



การสำรวจวิสาหกิจรายย่อย ปี 2553
(Micro Enterprises 2010)



บทที่ 5

บทที่ 5

การสำรวจวิสาหกิจรายย่อย ปี 2553 (Micro Enterprises 2010)

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) มีบทบาทหน้าที่ในการสนับสนุนและส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งหมายรวมถึงวิสาหกิจรายย่อย¹ อันเป็นวิสาหกิจส่วนใหญ่ของประเทศไทย อีกทั้งมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ ด้วยการสร้างผู้ประกอบการใหม่ สร้างรายได้ให้แก่ประเทศ ก่อให้เกิดการจ้างงาน รวมทั้งเป็นฐานรากของการพัฒนาที่ยั่งยืน และเป็นกลไกในการแก้ไขปัญหาความยากจน แต่ด้วยเหตุที่วิสาหกิจรายย่อยมักอยู่นอกระบบ มิได้ปรากฏอยู่ในฐานข้อมูลของรัฐ ส่งผลให้หน่วยงานสนับสนุนไม่สามารถให้การส่งเสริมวิสาหกิจรายย่อยได้อย่างทั่วถึงและเพียงพอ ดังนั้น สสว. จึงดำเนินการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยเพื่อทราบถึงข้อมูลเชิงลึก รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ และข้อมูลอื่นๆ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดนโยบายเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจรายย่อยต่อไป ซึ่งการสำรวจครั้งนี้เป็นการสำรวจครั้งที่สอง² โดยดำเนินการสำรวจระหว่างเดือนตุลาคมถึงธันวาคม 2553 ด้วยแบบสอบถามในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงจังหวัดต่างๆ ในทุกภูมิภาค จำนวน 1,161 ราย ใน 3 กลุ่มประเภทธุรกิจ ได้แก่ ภาคการผลิต ภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการ คิดเป็นร้อยละ 20.41 47.20 และ 32.39 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ตามลำดับ และได้จำแนกตามพื้นที่และประเภทธุรกิจ ดังตารางที่ 5.1

¹ ตามคำจำกัดความเบื้องต้นของสำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) คือ วิสาหกิจที่มีแรงงานไม่เกิน 5 คนและไม่จดทะเบียนพาณิชย์

² ดำเนินการสำรวจครั้งแรกในปีพ.ศ. 2550 หารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากรายงานสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2550, http://cms.sme.go.th/cms/c/portal/layout?p_id=47.24



ตารางที่ 5.1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างของการสำรวจ จำแนกตามพื้นที่และประเภทธุรกิจ

พื้นที่ (จังหวัด)	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล	25	113	90	228
ภาคกลาง (จังหวัดพระนครศรีอยุธยา)	7	25	15	47
ภาคตะวันตก (จังหวัดกาญจนบุรี)	7	28	21	56
ภาคตะวันออก (จังหวัดชลบุรี)	10	41	28	79
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (จังหวัดขอนแก่น และนครราชสีมา)	117	153	97	367
ภาคใต้ (จังหวัดสงขลา)	20	89	59	168
ภาคเหนือ (จังหวัดเชียงใหม่)	51	99	66	216
รวม	237	548	376	1,161

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ผลการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553 แบ่งออกเป็น 5 ส่วน ประกอบด้วย ส่วนที่หนึ่ง คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ส่วนที่สอง ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการวิสาหกิจรายย่อย ส่วนที่สาม ความต้องการสินเชื่อและการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ ส่วนที่สี่ ปัจจัยที่มีผลกระทบและปัญหาในการดำเนินกิจการ และส่วนที่ห้า ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการภาครัฐ

5.1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย จำนวน 1,161 ราย พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 70.41) มีอายุระหว่าง 31 ปี ถึง 50 ปี (ร้อยละ 65.34) จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและต่ำกว่า (ร้อยละ 46.66) มีภูมิลำเนาเป็นคนในจังหวัดเดียวกับที่ดำเนินการสำรวจ (ร้อยละ 66.67) ผู้ประกอบการร้อยละ 27.73 ไม่เคยประกอบอาชีพอื่นใดมาก่อน เนื่องจากช่วยกิจการของครอบครัวและรับช่วงต่อมา หรือเมื่อเรียนจบก็มาทำกิจการ หรือเป็นแม่บ้าน เป็นต้น ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 72.27 นั้นเคยประกอบอาชีพอื่นมาก่อนที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจในปัจจุบัน โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 68.63 เคยเป็นลูกจ้างหรือพนักงานมาก่อน อีกร้อยละ 18.80 เคยเป็นเจ้าของกิจการ โดยผู้ประกอบการที่เคยประกอบธุรกิจมาก่อนและมีการเปลี่ยนแปลงธุรกิจในปัจจุบัน ร้อยละ 69.80

ส่วนสาเหตุหรือแรงบันดาลใจในการเลือกประกอบกิจการในปัจจุบัน อันดับแรกคือความต้องการเป็นเจ้าของกิจการของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 44.70 รองลงมาเป็นเรื่องของความถนัดและชื่นชอบส่วนบุคคล คิดเป็นร้อยละ 26.53 อีกร้อยละ 17.57 เป็นการรับช่วงกิจการต่อจากครอบครัว ส่วนสาเหตุอื่นๆ เช่น เห็นคนอื่นทำแล้วสำเร็จจึงทำบ้าง เห็นจากสื่อต่างๆ หรือเป็นอาชีพที่ลงทุนน้อย/ต้องการรายได้เสริม

ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 57.64 ได้รับการถ่ายทอดความรู้ในการผลิต การจำหน่ายหรือการให้บริการจากคนรู้จัก ไม่ว่าจะเป็นบุคคลในครอบครัว/ญาติ/เพื่อน/เจ้าของกิจการเดิม รองลงมาคือ การศึกษาเรียนรู้ด้วยตนเองจากหนังสือ อินเทอร์เน็ต โทรทัศน์หรือร้านที่ดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน (ร้อยละ 16.31) ความรู้ที่ได้จากการเรียนหรือประสบการณ์ที่ได้จากการทำงานในกิจการประเภทเดียวกัน (ร้อยละ 15.79) และเรียนรู้จากหน่วยงานด้านฝึกอบรมอาชีพทั้งจากภาครัฐและเอกชน (ร้อยละ 8.63) จากตารางที่ 5.2 เห็นได้ว่า วิสาหกิจรายย่อยในภาคการผลิตได้รับความรู้จากคนรู้จักคิดเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยในภาคธุรกิจอื่น ขณะที่วิสาหกิจรายย่อยในภาคบริการได้รับความรู้จากการอบรมในสัดส่วนที่สูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยในภาคธุรกิจอื่นเช่นกัน



ตารางที่ 5.2 แหล่งที่มาของความรู้ก่อนการดำเนินกิจการในปัจจุบัน

แหล่งที่มาของความรู้ก่อนการมาดำเนินกิจการ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
คนในครอบครัว/ญาติ/เพื่อน/เจ้าของกิจการเดิม	64.41	59.05	51.33	57.64
ความรู้ที่ได้จากการเรียนในโรงเรียน/สถาบันการศึกษา หรือประสบการณ์จากการทำงานในกิจการประเภทเดียวกัน	17.80	14.26	16.76	15.79
เรียนรู้ด้วยตนเอง	8.47	19.01	17.29	16.31
เข้าเรียน/อบรม จากหน่วยงานของภาครัฐและเอกชน	8.90	5.12	13.56	8.63
อื่นๆ เช่น การซื้อสูตร ซ้อแฟรนไชส์	0.42	2.56	1.06	1.63
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ร้อยละ 72.33 มีได้มีการเพิ่มเติมทักษะความรู้ในระหว่างการดำเนินธุรกิจ ส่วนผู้ที่มีการเพิ่มพูนความรู้ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 27.67 นั้นส่วนใหญ่เป็นการเพิ่มเติมความรู้จากการแลกเปลี่ยนความรู้กับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน (ร้อยละ 41.96) รองลงมาเป็นการเข้าเรียนหรือรับการอบรมจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน การเรียนรู้จากสื่อต่างๆ (อาทิ โทรทัศน์ หนังสือ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น) และจากคนในครอบครัว เพื่อน หรือญาติ ทั้งนี้ เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิต และภาคการค้าและซ่อมบำรุง นิยมเพิ่มเติมความรู้โดยการแลกเปลี่ยนความรู้กับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน ส่วนผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยภาคบริการนิยมเพิ่มเติมความรู้โดยการเข้าเรียนหรืออบรมจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 แหล่งความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติม ระหว่างการดำเนินธุรกิจ

แหล่งความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติมระหว่างการดำเนินธุรกิจ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
แลกเปลี่ยนความรู้กับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจ ประเภทเดียวกัน	46.84	51.26	29.41	41.96
สื่อต่างๆ เช่น โทรทัศน์ หนังสือ อินเทอร์เน็ต	22.78	26.05	22.69	23.97
เข้าเรียนหรืออบรมจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	21.52	14.29	38.66	25.24
อื่นๆ เช่น คนในครอบครัว เพื่อน ญาติ เป็นต้น	8.86	8.40	9.24	8.83
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

นอกจากนั้น ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ร้อยละ 76.03 ไม่ต้องการเพิ่มเติมความรู้ใดๆ ในการดำเนินธุรกิจต่อไปในอนาคต ส่วนร้อยละ 23.97 ที่ต้องการความรู้เพิ่มเติม สามารถจำแนกออกได้เป็น 4 ด้าน ดังนี้

ความรู้ด้านการผลิต - การผลิตสินค้าใหม่รวมถึงการแปรรูปและยืดอายุสินค้า การผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพและมาตรฐาน การใช้เทคโนโลยีใหม่เพื่อช่วยในการผลิต การหาแหล่งวัตถุดิบใหม่หรือวัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำ

ความรู้ด้านการบริการ - การเพิ่มบริการรูปแบบใหม่ๆ เช่น หากดำเนินธุรกิจเสริมสวยก็เพิ่มการนวดหรือการเพ้นท์เล็บ เป็นต้น การพัฒนาทักษะฝีมือเพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภค (Lifestyle) หรือความต้องการของลูกค้าตามกระแสนิยม (Trend)

ความรู้ด้านการบริหารจัดการ - การบริหารจัดการด้านการเงินและการจัดทำบัญชี การบริหารจัดการร้านอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ธุรกิจเติบโต เจริญก้าวหน้า รวมถึงการบริหารงานให้ลูกค้าประทับใจ

ความรู้ด้านการตลาด - การประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ ให้มีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง การขยายตลาด/การขยายฐานลูกค้าและการกระจายสินค้า การจัดร้านให้มีจุดสนใจ/มีความโดดเด่น/ดึงดูดลูกค้า การเข้าถึงและทราบถึงความต้องการของผู้บริโภค การสร้างตราสินค้า (Brand)

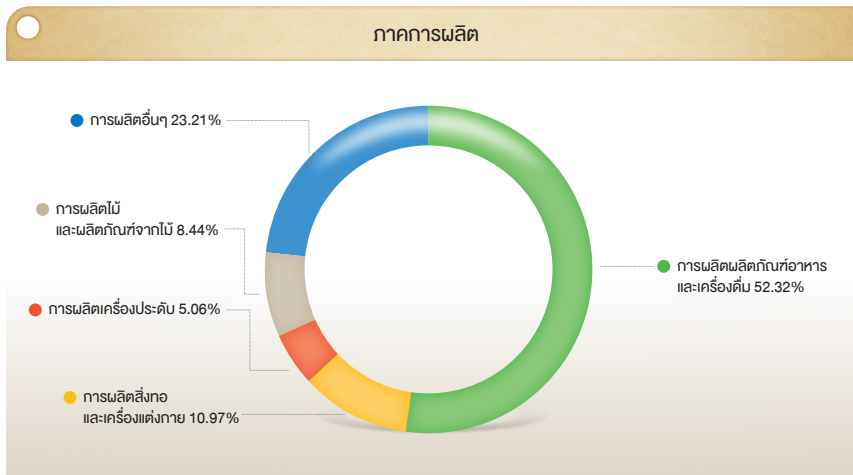


5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับกิจการวิสาหกิจรายย่อย

5.2.1 ประเภทกิจการวิสาหกิจรายย่อย

กิจการวิสาหกิจรายย่อยที่ทำการสำรวจ จัดประเภทตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามมาตรฐานสากล ตามหลักเกณฑ์ของ International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) พบว่า วิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิตที่ทำการสำรวจส่วนใหญ่ ร้อยละ 52.32 เป็นการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม รองลงมาคือ การผลิตสิ่งทอและเครื่องแต่งกาย (ร้อยละ 10.97) (ภาพที่ 5.1)

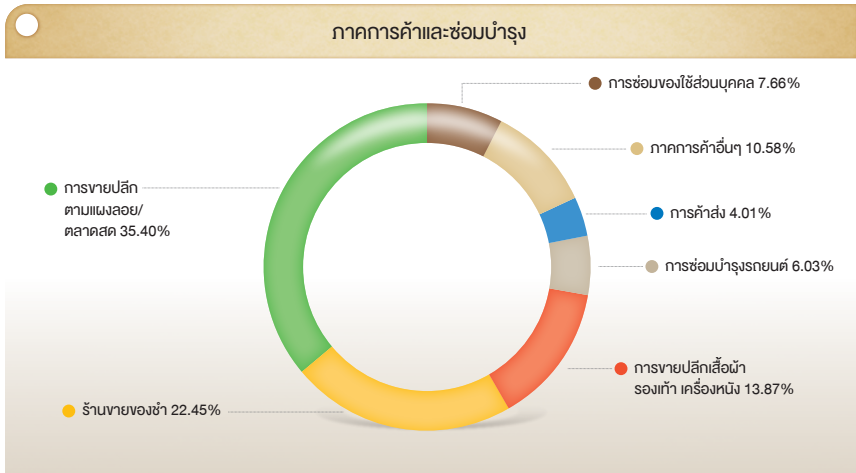
ภาพที่ 5.1 วิสาหกิจรายย่อย จำแนกตามประเภทกิจการภาคการผลิต



ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

วิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง พบว่า ร้อยละ 35.40 เป็นการขายปลีก ตามแผงลอยหรือตลาดสด รองลงมาคือ ร้านขายของชำ (ร้อยละ 22.45) (ภาพที่ 5.2)

ภาพที่ 5.2 วิสาหกิจรายย่อย จำแนกตามประเภทกิจการภาคการค้าและซ่อมบำรุง

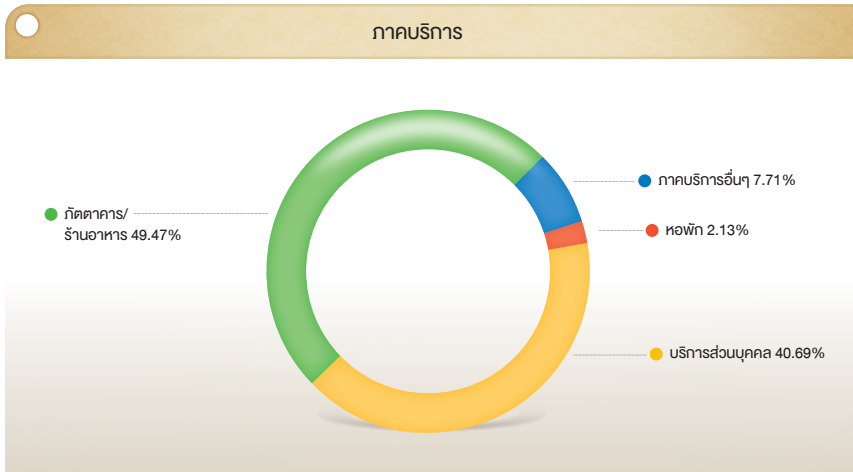


ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553



ส่วนวิชาชีพรายย่อยภาคบริการ พบว่า ร้อยละ 49.47 เป็นร้านอาหาร รองลงมาคือ บริการส่วนบุคคล เช่น ร้านซักรีด ร้านเสริมสวย เป็นต้น (ร้อยละ 40.69) (ภาพที่ 5.3)

ภาพที่ 5.3 วิชาชีพรายย่อย จำแนกตามประเภทกิจการภาคบริการ



ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิชาชีพรายย่อย ปี 2553

5.2.2 อายุของกิจการวิชาชีพรายย่อย

วิชาชีพรายย่อยร้อยละ 54.01 อยู่ในช่วงเริ่มดำเนินกิจการ คือ เปิดมาประมาณ 1-5 ปี ขณะที่กิจการที่เปิดมาประมาณ 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.34 ที่เหลืออีกร้อยละ 22.65 เป็นกิจการที่เปิดมานานกว่า 10 ปี

5.2.3 ทำเลที่ตั้งของกิจการวิสาหกิจรายย่อย

ทำเลที่ตั้งของสถานประกอบการมีลักษณะแตกต่างกันตามประเภทกิจการ โดยวิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิตจำเป็นต้องใช้สถานที่ที่มีพื้นที่ในการผลิตสินค้า ดังนั้น ลักษณะสถานประกอบการส่วนใหญ่จึงเป็นบ้านมีบริเวณ (ร้อยละ 47.26) รองลงมาเป็นอาคารพาณิชย์และทาว์นเฮาส์ (ร้อยละ 27.00) และแผงริมถนน แผงหน้าร้านและแผงในตลาด (ร้อยละ 22.79) ส่วนวิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง ทำเลที่ตั้งที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย อยู่ในแหล่งชุมชน มีความสำคัญต่อยอดขายของกิจการ ดังนั้น ทำเลที่ตั้งของกิจการประเภทนี้จึงเป็นแผงริมถนน แผงหน้าร้าน รวมถึงแผงในตลาด (ร้อยละ 51.28) รองลงมาเป็นอาคารพาณิชย์และทาว์นเฮาส์ และบ้านมีบริเวณ อยู่ในสัดส่วนที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 22.63 ขณะที่ทำเลที่ตั้งของวิสาหกิจรายย่อยภาคบริการนั้น มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าภาคการค้าและซ่อมบำรุง ซึ่งต้องเป็นทำเลที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย มีที่จอดรถเพียงพอ ดังนั้น ลักษณะสถานประกอบการของวิสาหกิจรายย่อยภาคบริการ ส่วนใหญ่จึงเป็นอาคารพาณิชย์และทาว์นเฮาส์ (ร้อยละ 41.76) รองลงมาเป็นบ้านที่มีบริเวณ (ร้อยละ 26.86) แผงริมถนน แผงหน้าร้านและแผงในตลาด (ร้อยละ 26.33)

เมื่อพิจารณาสถานะความเป็นเจ้าของสถานประกอบการของวิสาหกิจรายย่อย พบว่า ร้อยละ 62.10 เป็นการเช่าที่ หากพิจารณาตามประเภทกิจการ เห็นได้ว่า สัดส่วนการเช่าที่ของวิสาหกิจในภาคบริการ และภาคการค้าและซ่อมบำรุงค่อนข้างสูง คิดเป็นร้อยละ 69.68 และ 62.23 ตามลำดับ เนื่องจากทำเลที่ตั้งมีความสำคัญต่อการประกอบกิจการ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการ จึงต้องเลือกเช่าที่ “ทำเลทอง”

การที่สถานประกอบการตั้งอยู่ใน “ทำเลทอง” นั้น แม้ว่าจะส่งผลให้มีอัตราค่าเช่าที่สูง แต่ก็ทำให้มีรายได้สูงตามไปด้วย โดยร้อยละ 43.82 ของกิจการที่เสียค่าเช่าสถานประกอบการในอัตรามากกว่า 5,000 บาทต่อเดือน สามารถทำรายได้มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน ขณะที่กิจการที่เสียค่าเช่าในอัตราน้อยกว่า 2,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 86.21 มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาทต่อเดือน และร้อยละ 49.35 มีรายได้ระหว่าง 10,001 - 20,000 บาท (ตารางที่ 5.4)



ตารางที่ 5.4 อัตราค่าเช่าสถานประกอบการ จำแนกตามรายได้ของกิจการ

ค่าเช่าต่อเดือน	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ) รายได้ต่อเดือนของกิจการ					
	น้อยกว่า 10,000 บาท	10,001- 20,000 บาท	20,001- 30,000 บาท	30,001- 40,000 บาท	40,001- 50,000 บาท	มากกว่า 50,000 บาท
น้อยกว่า 1,000 บาท	37.93	17.53	17.46	12.35	7.35	9.96
1,001-2,000 บาท	48.28	31.82	22.22	18.52	11.76	14.34
2,001-3,000 บาท	12.07	26.62	18.25	13.58	16.18	11.16
3,001-4,000 บาท	0.00	14.94	10.32	18.52	11.76	11.16
4,001-5,000 บาท	1.72	5.84	15.08	16.05	20.59	9.56
มากกว่า 5,000 บาท	0.00	3.25	16.67	20.98	32.36	43.82
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ส่วนสาเหตุที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยเลือกประกอบกิจการในจังหวัดที่ทำการสำรวจ เนื่องจากตนเองหรือคู่สมรสมีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดนั้น คิดเป็นร้อยละ 77.67 รองลงมาคือ จังหวัดดังกล่าวมีเศรษฐกิจดีหรือเหมาะแก่การตั้งธุรกิจ (ร้อยละ 18.71) ซึ่งผลการสำรวจนี้สอดคล้องกับข้อมูลจากส่วนที่ 1 คุณลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในจังหวัดที่ดำเนินการสำรวจ แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของวิสาหกิจรายย่อยในด้านการลดการอพยพเคลื่อนย้ายของประชากร ซึ่งถือเป็นมิติทางสังคม นอกเหนือจากการสร้างงาน สร้างรายได้ ซึ่งถือเป็นมิติทางเศรษฐกิจ ดังนั้น การส่งเสริมวิสาหกิจรายย่อยจึงถือเป็นการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมควบคู่กัน

5.2.4 ความเป็นเจ้าของกิจการ และเงินลงทุนในกิจการวิสาหกิจรายย่อย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 97.07 เป็นเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว มีจำนวนน้อยมากที่ร่วมลงทุนกับผู้อื่น ดังนั้น จึงใช้เงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการไม่สูงมากนัก โดยร้อยละ 49.16 ลงทุนเมื่อเริ่มกิจการต่ำกว่า 30,000 บาท เมื่อพิจารณาตามประเภทกิจการพบว่า วิสาหกิจรายย่อยในภาคบริการมีการลงทุนเมื่อเริ่มกิจการค่อนข้างสูง โดยร้อยละ 39.18 ลงทุนมากกว่า 50,000 บาทเมื่อเริ่มกิจการ ขณะที่วิสาหกิจรายย่อยในภาคการค้าและซ่อมบำรุงร้อยละ 41.34 ลงทุนน้อยกว่า 20,000 บาทเมื่อเริ่มกิจการ ส่วนวิสาหกิจรายย่อยในภาคการผลิตมีการลงทุนเมื่อเริ่มกิจการที่ค่อนข้างกระจาย (ตารางที่ 5.5)

ตารางที่ 5.5 เงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการ

เงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
น้อยกว่า 10,000 บาท	14.89	22.35	13.42	17.95
10,001-20,000 บาท	14.47	18.99	15.89	17.05
20,001-30,000 บาท	17.87	12.85	13.70	14.16
30,001-40,000 บาท	5.11	4.28	6.58	5.19
40,001-50,000 บาท	18.30	11.36	11.23	12.75
50,001-100,000 บาท	13.19	18.44	19.73	17.77
มากกว่า 100,000 บาท	16.17	11.73	19.45	15.13
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553



สำหรับการลงทุนเมื่อเริ่มกิจการจำแนกตามหมวดการลงทุน พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยลงทุนในค่าอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร เป็นอันดับหนึ่ง คิดเป็นร้อยละ 58.44 รองลงมาคือ ค่าวัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง คิดเป็นร้อยละ 28.52 (ตารางที่ 5.6)

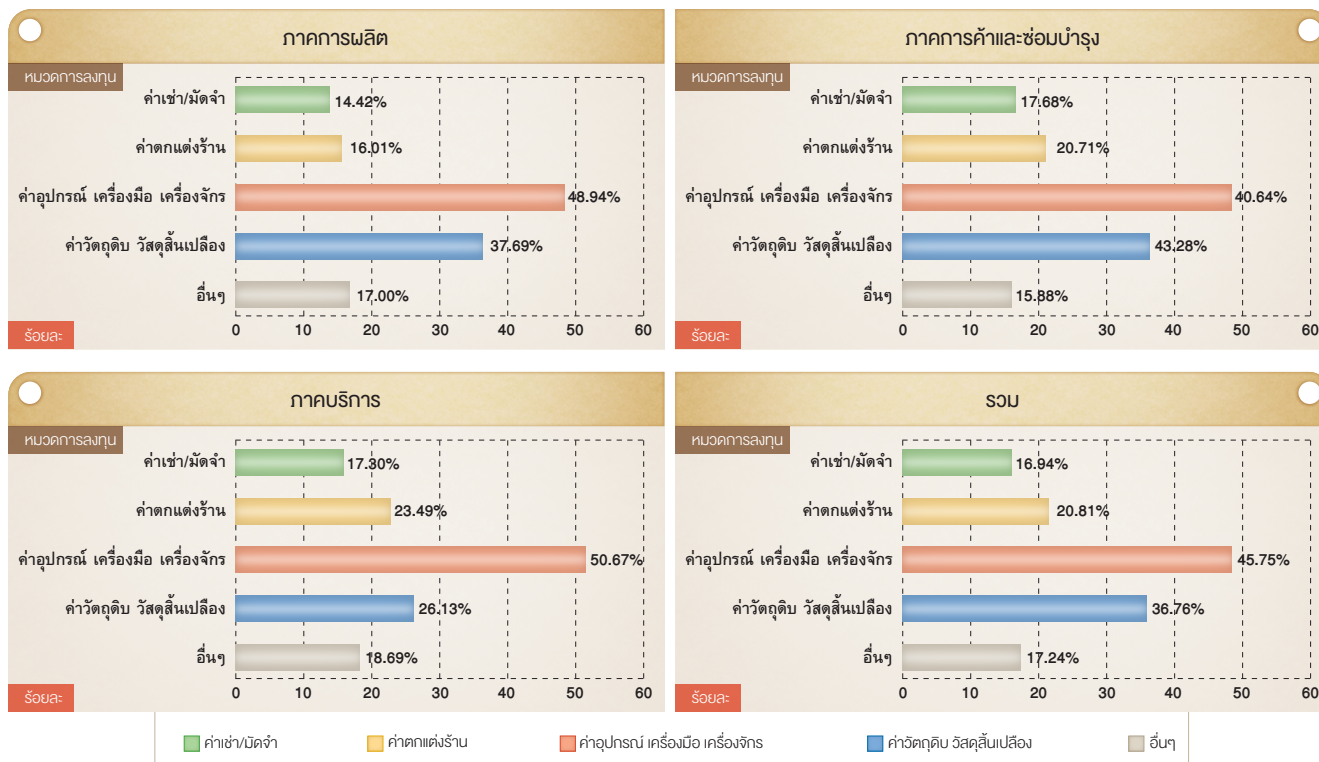
ตารางที่ 5.6 หมวดเงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการ จำแนกตามหมวดการลงทุน

หมวดการลงทุน	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ค่าเช่า/มัดจำ	2.97	5.20	6.52	5.16
ค่าตกแต่งร้าน	1.27	6.88	11.92	7.35
ค่าอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร	69.91	44.42	71.54	58.44
ค่าวัตถุดิบ วัสดุสิ้นเปลือง	25.85	43.12	8.94	28.52
อื่นๆ	0.00	0.38	1.08	0.53
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ค่าเฉลี่ยจากร้อยละของเงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการ จำแนกตามหมวดการลงทุน พบว่า ร้อยละ 45.75 ของเงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการ ใช้จ่ายเป็นค่าอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร รองลงมา คือ ค่าวัตถุดิบหรือวัสดุสิ้นเปลือง (ร้อยละ 36.76) นอกจากนั้น พบว่า วิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการเป็นวิสาหกิจที่มีการลงทุนเมื่อเริ่มกิจการในหมวดค่าเช่า/ค่ามัดจำ (ร้อยละ 17.68 และ 17.30 ตามลำดับ) สูงกว่าภาคการผลิต (ร้อยละ 14.42) เนื่องด้วยทำเลที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจประเภทนี้มีค่าเช่าค่อนข้างสูง อีกทั้ง มีการลงทุนในหมวดการตกแต่งร้าน (ร้อยละ 20.71 และ 23.49 ตามลำดับ) สูงกว่าภาคการผลิต (ร้อยละ 16.01) เนื่องจากมีผลต่อการดึงดูดลูกค้า (ภาพที่ 5.4)

ภาพที่ 5.4 ค่าเฉลี่ยของร้อยละเงินลงทุนเมื่อเริ่มกิจการ จำแนกตามหมวดการลงทุน

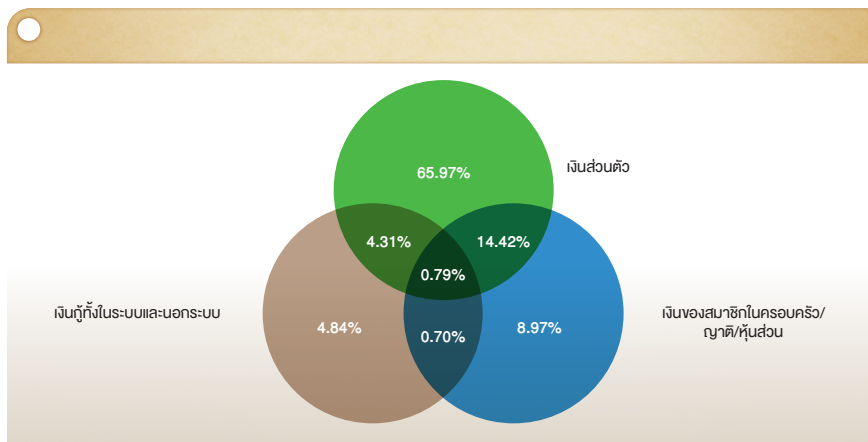


ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553



ทั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินลงทุนเมื่อเริ่มต้นกิจการ พบว่า วิชาหกิจรายย่อยร้อยละ 65.97 ใช้เงินส่วนตัวในการลงทุน อีกร้อยละ 14.42 ใช้ทั้งเงินส่วนตัวและเงินที่ได้จากครอบครัว ญาติ พี่น้องหรือหุ้นส่วน มีผู้ประกอบการจำนวนไม่มากนักที่กู้เงินมาลงทุน (ภาพที่ 5.5)

ภาพที่ 5.5 แหล่งเงินทุนเมื่อเริ่มต้นกิจการ



ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิชาหกิจรายย่อย ปี 2553

5.2.5 ความเชื่อมโยงของกิจการวิชาหกิจรายย่อยในห่วงโซ่อุปทาน

ความเชื่อมโยงของวิชาหกิจรายย่อยในห่วงโซ่อุปทาน พิจารณาจากแหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในกิจการและลูกค้าของกิจการ พบว่า จากแหล่งที่มาของวัตถุดิบนั้น ไม่สามารถนำเสนอให้เห็นความเชื่อมโยงของธุรกิจระหว่างวิชาหกิจรายย่อยกับภาคธุรกิจอื่นได้อย่างชัดเจน เนื่องจากผู้ประกอบการวิชาหกิจรายย่อยร้อยละ 86.71 ซื้อวัตถุดิบด้วยตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการในภาคบริการที่มีสัดส่วนนี้สูงกว่าประเภทธุรกิจอื่น และร้อยละ 87.90 เป็นการซื้อวัตถุดิบในจังหวัดเดียวกับที่ตั้งกิจการ รวมทั้งเป็นการซื้อจากเขต/อำเภอเดียวกันกับที่ตั้งกิจการ

เมื่อพิจารณาความเชื่อมโยงในมิติด้านลูกค้าของกิจการ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าหรือให้บริการแก่ผู้บริโภคโดยตรง ที่เหลือเป็นการขายส่งให้ลูกค้านำไปขายต่อ ดังนั้น ความเชื่อมโยงในการนำสินค้าที่ผลิตได้จากวิชาหกิจรายย่อยไปเป็นสินค้าชั้นกลางนั้น จึงมีน้อยมาก

5.2.6 แรงงานในกิจการวิสาหกิจรายย่อย

ถึงแม้ว่า วิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ทำงานทุกวัน เฉลี่ยวันละ 10.92 ชั่วโมง หากแต่เป็นกิจการที่มีขนาดเล็กจึงใช้แรงงานจำนวนไม่มาก จากการสำรวจพบว่า กิจการที่มีคนทำงานเพียงคนเดียว มีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 65.72 รองลงมาเป็นกิจการที่มีคนทำงาน 2 คน (ร้อยละ 22.48) นอกจากนี้ เป็นที่น่าสังเกตว่า วิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิตใช้จำนวนแรงงานมากกว่าวิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการ โดยวิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิตที่ใช้แรงงาน 1 - 3 คน คิดเป็นร้อยละ 89.87 ส่วนวิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการใช้แรงงานเพียง 1 - 2 คน คิดเป็นร้อยละ 94.52 และ 88.56 ตามลำดับ

จากการที่ใช้แรงงานจำนวนไม่มากนัก วิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่จึงใช้แรงงานตนเอง และแรงงานคนในครอบครัว โดยกิจการที่ดำเนินการโดยเจ้าของกิจการเองมีมากถึงร้อยละ 66.92 ส่วนกิจการที่มีคนทำงานมากกว่า 1 คน จำแนกได้เป็น 3 กรณี คือ เจ้าของกิจการทำร่วมกับคนในครอบครัว (ร้อยละ 19.55) เจ้าของกิจการที่จ้างลูกจ้าง (ร้อยละ 10.77) และเจ้าของกิจการทำร่วมกับคนในครอบครัวและมีการจ้างลูกจ้างด้วย (ร้อยละ 2.76) (ตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5.7 ประเภทแรงงานในวิสาหกิจรายย่อย

ประเภทแรงงาน	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
เจ้าของกิจการทำเอง	43.46	78.65	64.63	66.92
เจ้าของกิจการ+คนในครอบครัว	33.33	14.78	17.82	19.55
เจ้าของกิจการ+ลูกจ้าง	18.57	4.74	14.63	10.77
เจ้าของกิจการ+คนในครอบครัว+ลูกจ้าง	4.64	1.83	2.92	2.76
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553



ด้วยเหตุที่ วิชาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่มีเจ้าของดำเนินการเองหรือดำเนินการร่วมกับคนในครอบครัว จึงได้มีการกำหนดอัตราค่าจ้างสำหรับตนเองหรือสมาชิกในครอบครัว ขณะที่ลูกจ้างในวิชาหกิจรายย่อยนั้น สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกจ้างประจำและลูกจ้างชั่วคราว โดยวิชาหกิจรายย่อยร้อยละ 94.19 จ้างลูกจ้างประจำ ที่เหลืออีกร้อยละ 5.81 จ้างลูกจ้างชั่วคราว

ประมาณร้อยละ 67 ของลูกจ้างทั้งประจำและชั่วคราวส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยแรงงานส่วนใหญ่ที่ทำงานในวิชาหกิจรายย่อย จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นหรือต่ำกว่า คิดเป็นร้อยละ 63.63 ส่งผลให้อัตราค่าจ้างของลูกจ้างไม่สูงมากนัก ส่วนใหญ่ได้รับค่าจ้างประมาณ 3,000 - 6,000 บาทต่อเดือน โดยลูกจ้างประจำจะได้รับค่าจ้างสูงกว่าลูกจ้างชั่วคราว

ลูกจ้างในวิชาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ร้อยละ 49.62 มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดและอำเภอเดียวกับที่ตั้งสถานประกอบการ อีกร้อยละ 12.59 มีภูมิลำเนาในจังหวัดเดียวกับที่ตั้งของสถานประกอบการแต่ต่างอำเภอ ขณะที่ร้อยละ 31.30 เป็นลูกจ้างที่ย้ายมาจากจังหวัดอื่น แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของวิชาหกิจรายย่อยในมิติของการลดการอพยพเคลื่อนย้ายประชากร ซึ่งไม่เพียงแต่เฉพาะผู้ประกอบการเท่านั้นที่ต้องการดำเนินธุรกิจในภูมิลำเนาของตนเอง หากยังรวมถึงลูกจ้างในวิชาหกิจรายย่อยด้วยเช่นกัน

5.2.7 ผลตอบแทนของกิจการวิชาหกิจรายย่อย

วิชาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยจากกิจการมากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน รองลงมา มีรายได้เฉลี่ยอยู่ระหว่าง 10,001-30,000 บาทต่อเดือน (ตารางที่ 5.8)

ตารางที่ 5.8 รายได้จากกิจการเฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
น้อยกว่า 10,000 บาท	5.91	11.86	14.10	11.37
10,001-20,000 บาท	15.61	21.17	24.20	21.02
20,001-30,000 บาท	21.10	17.34	17.55	18.17
30,001-40,000 บาท	10.97	8.76	10.37	9.73
40,001-50,000 บาท	11.81	8.03	7.18	8.53
มากกว่า 50,000 บาท	34.60	32.84	26.60	31.18
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

การประเมินผลตอบแทนหรืออัตรากำไรของวิสาหกิจรายย่อยในรายงานสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อยฉบับนี้เป็นเพียงการคำนวณอย่างคร่าวๆ เนื่องจากวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 71.50) ไม่ได้จัดทำบัญชี ทำให้ไม่สามารถระบุรายได้ ต้นทุน และกำไรได้อย่างแน่นอน ประกอบกับลักษณะของสถานประกอบการที่มีวัตถุประสงค์ทั้งทำกิจการและอยู่อาศัย ทำให้การจำแนกต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการดำเนินกิจการ เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า เป็นไปได้ยาก อีกทั้งค่าตอบแทนแรงงานของเจ้าของกิจการและคนในครอบครัวที่ไม่ได้มีการกำหนดไว้



จากตารางที่ 5.9 พบว่า วิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 36.43 มีอัตรากำไรจากการดำเนินธุรกิจอยู่ระหว่างร้อยละ 21 - 40 และวิสาหกิจอีกร้อยละ 32.47 มีอัตรากำไรร้อยละ 41 - 60 ซึ่งจากข้อมูลนี้อาจทำให้เข้าใจว่าวิสาหกิจรายย่อยมีผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจค่อนข้างสูง แต่ผลตอบแทนนี้ยังมีได้หักต้นทุนค่าใช้จ่ายและค่าตอบแทนแรงงานของเจ้าของกิจการและคนในครอบครัว ดังที่กล่าวข้างต้น

ตารางที่ 5.9 อัตรากำไรของวิสาหกิจรายย่อย

อัตรากำไร	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ขาดทุน	0.42	0.36	0.80	0.52
เท่าทุน	0.00	0.18	0.00	0.09
กำไรร้อยละ 1-20	7.17	15.15	9.57	11.71
กำไรร้อยละ 21-40	29.54	39.42	36.44	36.43
กำไรร้อยละ 41-60	38.40	31.02	30.85	32.47
กำไรร้อยละ 61-80	19.83	12.23	19.95	16.28
กำไรมากกว่าร้อยละ 80	4.64	1.64	2.39	2.50
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

วิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 60.57 มีมูลค่าเพิ่มต่อเดือนน้อยกว่า 20,000 บาท หากพิจารณาจำแนกตามประเภทธุรกิจ พบว่า วิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิตมีมูลค่าเพิ่มต่อเดือนเฉลี่ยเท่ากับ 32,464.58 บาท ซึ่งสูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยในภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการ คือ 24,305.06 บาท และ 20,923.46 บาท ตามลำดับ (ตารางที่ 5.10)

ตารางที่ 5.10 มูลค่าเพิ่มต่อเดือนของวิสาหกิจรายย่อย

มูลค่าเพิ่มต่อเดือน	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
น้อยกว่า 10,000 บาท	17.30	33.58	29.68	28.99
10,001-20,000 บาท	28.27	32.30	32.62	31.58
20,001-30,000 บาท	23.63	16.42	19.25	18.81
30,001-40,000 บาท	10.13	4.01	7.49	6.38
40,001-50,000 บาท	7.59	4.20	6.15	5.52
มากกว่า 50,000 บาท	13.08	9.49	4.81	8.72
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00
เฉลี่ย (บาทต่อเดือน)	32,464.58	24,305.06	20,923.46	24,875.54

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

³ คำนวณโดย มูลค่าเพิ่ม = มูลค่าผลผลิต - ค่าใช้จ่ายขั้นกลาง ซึ่งในที่นี้ มูลค่าผลผลิต หมายถึง รายรับจากการดำเนินงานธุรกิจ ส่วนค่าใช้จ่ายขั้นกลาง หมายถึง รายจ่ายที่ใช้ในการดำเนินการในกระบวนการผลิต/บริการ ของสถานประกอบการ ซึ่งไม่รวมค่าจ้างแรงงานและค่าเช่าร้าน



นอกเหนือจากรายได้จากการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว ผู้ประกอบการวิชาชีพรายย่อยส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 88.63 มิได้มีรายได้จากอาชีพอื่นหรือรายได้ที่ได้รับจากผู้อื่น เช่น สามี-ลูก เป็นต้น แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการวิชาชีพรายย่อยส่วนใหญ่มีรายได้จากการดำเนินกิจการที่ทำอยู่เท่านั้น ดังนั้น เมื่อพิจารณารายได้ทั้งหมดเทียบกับรายจ่ายทั้งหมด ซึ่งรวมรายจ่ายในการดำเนินธุรกิจและรายจ่ายในครอบครัว พบว่า ผู้ประกอบการวิชาชีพรายย่อยร้อยละ 54.26 มีเงินเหลือน้อยกว่า 10,000 บาทต่อเดือน อีกร้อยละ 3.01 มีรายได้เท่ากับรายจ่าย และร้อยละ 3.36 มีรายได้น้อยกว่ารายจ่าย (ตารางที่ 5.11) ดังนั้น หากหักค่าตอบแทนแรงงานของเจ้าของกิจการและคนในครอบครัว จะเห็นได้ว่า รายได้สุทธิของผู้ประกอบการวิชาชีพรายย่อยจะเหลือน้อยกว่านี้

ตารางที่ 5.11 รายได้สุทธิของผู้ประกอบการวิชาชีพรายย่อย

รายได้	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
เงินไม่พอใช้	0.84	4.93	2.66	3.36
รายได้เท่ารายจ่าย	0.84	3.83	3.19	3.01
น้อยกว่า 5,000 บาทต่อเดือน	27.00	36.13	40.43	35.66
5,001-10,000 บาทต่อเดือน	22.36	17.52	17.82	18.60
10,001-15,000 บาทต่อเดือน	13.08	11.31	12.50	12.06
15,001-20,000 บาทต่อเดือน	13.08	6.02	6.38	7.58
20,001-25,000 บาทต่อเดือน	5.49	4.93	4.26	4.82
25,001-30,000 บาทต่อเดือน	3.80	2.74	3.19	3.10
30,001-40,000 บาทต่อเดือน	2.11	1.09	2.93	1.89
40,001-45,000 บาทต่อเดือน	2.53	3.28	2.13	2.76
45,001-50,000 บาทต่อเดือน	0.84	2.19	0.26	1.29
มากกว่า 50,000 บาทต่อเดือน	8.03	6.03	4.25	5.87
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิชาชีพรายย่อย ปี 2553

5.3 ความต้องการสินเชื่อและการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ

ความต้องการสินเชื่อของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา คือ ปี 2552 - 2553 พบว่า มีผู้ต้องการสินเชื่อหรือกล่าวอีกนัยคือ เคยขอกู้เงินสำหรับแหล่งสินเชื่อในระบบและนอกระบบ คิดเป็นเพียงร้อยละ 13.78 และ 10.36 ตามลำดับ ผู้ประกอบการที่เหลือไม่เคยขอกู้เงินในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา

สาเหตุที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ไม่เคยขอสินเชื่อจากแหล่งสินเชื่อในระบบ สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่หนึ่ง-ผู้ที่ไม่ต้องการสินเชื่อเนื่องจากมีเงินเก็บส่วนตัวเพียงพอ รวมถึงไม่ต้องการเป็นหนี้ คิดเป็นร้อยละ 76.45 กลุ่มที่สอง-ผู้ที่ต้องการสินเชื่อแต่ไม่กู้ (ร้อยละ 23.55) โดยเหตุผลที่สำคัญที่สุด คือ ไม่มีบุคคลหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน ขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยซึ่งไม่เคยขอสินเชื่อนอกระบบ สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มเช่นกัน คือ กลุ่มที่หนึ่ง-ผู้ที่ไม่ต้องการสินเชื่อเนื่องจากมีเงินเก็บส่วนตัวเพียงพอ รวมถึงไม่ต้องการเป็นหนี้ คิดเป็นร้อยละ 67.60 กลุ่มที่สอง-ผู้ที่ต้องการสินเชื่อแต่ไม่กู้ (ร้อยละ 32.40) โดยเหตุผลที่สำคัญที่สุด คือ อัตราดอกเบี้ยสูง

สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่เคยขอกู้เงินจากแหล่งสินเชื่อทั้งในระบบและนอกระบบ พบว่า มีเพียงร้อยละ 16.87 และ 3.39 เท่านั้น ที่ไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ เห็นได้ว่า สัดส่วนของผู้ที่ขอกู้เงินจากแหล่งสินเชื่อนอกระบบแล้วไม่ได้รับเงินนั้นมัน้อยมาก และต่ำกว่าร้อยละของผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับเงินกู้จากแหล่งสินเชื่อในระบบ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการให้ความเห็นว่า การที่ไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อจากแหล่งสินเชื่อในระบบ เนื่องจากไม่มีเอกสารหลักฐานหรือเอกสารหลักฐานไม่ครบตามที่แหล่งสินเชื่อในระบบต้องการ รองลงมาคือ ไม่มีหลักประกันหรือหลักประกันไม่เพียงพอ ขณะที่สาเหตุที่ไม่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อจากแหล่งสินเชื่อนอกระบบนั้น เนื่องจากไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระคืน (ตารางที่ 5.12)



ตารางที่ 5.12 สาเหตุการไม่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ

แหล่งสินเชื่อในระบบ	ร้อยละ	แหล่งสินเชื่อนอกระบบ	ร้อยละ
1) เอกสารหลักฐานไม่ครบหรือไม่มีหลักฐาน	41.66	1) ไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระ	50.00
2) หลักประกันไม่เพียงพอ	29.17	2) กิจการมีความเสี่ยงสูง	25.00
3) กิจการมีความเสี่ยงสูง	4.17	3) เอกสารหลักฐานไม่ครบหรือไม่มีหลักฐาน	25.00
4) อื่นๆ	25.00	4) อื่นๆ	0.00
รวม	100.00	รวม	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่ต้องการสินเชื่อและได้รับสินเชื่อ นั้น พบว่า ร้อยละ 78.85 มีวัตถุประสงค์การกู้เงินเพื่อใช้จ่ายในกิจการ รองลงมาอีกร้อยละ 14.23 คือ เพื่อใช้จ่ายในครอบครัว โดยผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่ได้รับสินเชื่อ นั้น ร้อยละ 54.12 ได้รับเงินกู้เพียงไม่เกิน 20,000 บาทเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 51.72 เลือกใช้บริการแหล่งสินเชื่อในระบบ อีกร้อยละ 44.44 ใช้บริการแหล่งสินเชื่อนอกระบบที่เหลือยืมจากพ่อแม่ ญาติ พี่น้องหรือเพื่อน โดยแหล่งสินเชื่อในระบบที่ผู้ประกอบการเลือกใช้มากที่สุด คือ ธนาคารออมสินและกองทุนหมู่บ้านในสัดส่วนที่เท่าๆ กัน (ตารางที่ 5.13)

ตารางที่ 5.13 แหล่งบริการสินเชื่อในระบบ

แหล่งบริการสินเชื่อในระบบ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
กองทุนหมู่บ้าน	40.00	25.93	23.53	28.81
ธนาคารออมสิน	26.67	18.52	47.06	28.81
ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)	20.00	18.52	0.00	13.56
ธนาคารกรุงไทย	0.00	0.00	11.77	3.39
ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.)	0.00	0.00	5.88	1.69
ธนาคารพาณิชย์	0.00	7.41	5.88	5.08
สหกรณ์	6.67	11.10	0.00	6.78
บริษัทที่ให้บริการด้านสินเชื่อ (เช่น อีออน อีซีบาย เฟิร์สซ้อยส์ เป็นต้น)	0.00	18.52	5.88	10.19
อุตสาหกรรมจังหวัด	6.66	0.00	0.00	1.69
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ส่วนสาเหตุที่ผู้ประกอบการรายย่อยเลือกกู้ยืมเงินนอกระบบ เนื่องจากความรวดเร็วในการได้รับเงิน (ร้อยละ 44.35) รองลงมาคือ ขั้นตอนไม่ยุ่งยาก (ร้อยละ 26.09) ไม่ต้องใช้การค้ำประกัน (ร้อยละ 12.17) และรู้จักกับนายทุนนอกระบบ (ร้อยละ 12.17)

ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่กู้เงินจากแหล่งสินเชื่อในระบบ ร้อยละ 87.57 ได้รับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้้น้อยกว่าร้อยละ 20 ขณะที่ ร้อยละ 79.13 ของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่กู้เงินจากแหล่งเงินกู้้นอกระบบ ได้รับอัตราดอกเบี้ยมากกว่าร้อยละ 40 เห็นได้ว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้้นอกระบบสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระบบค่อนข้างมาก (ตารางที่ 5.14)



ตารางที่ 5.14 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อปี

อัตราดอกเบี้ยต่อปี	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)	
	เงินกู้ในระบบ	เงินกู้นอกระบบ
น้อยกว่าร้อยละ 10.00	56.43	3.48
ร้อยละ 10.01-20.00	32.14	13.91
ร้อยละ 20.01-30.00	6.43	2.61
ร้อยละ 30.01-40.00	2.86	0.87
มากกว่าร้อยละ 40.00	2.14	79.13
รวม	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิชาชีพรายย่อย ปี 2553

ทั้งนี้ จากการสำรวจ พบว่า หากผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยต้องการลงทุนเพิ่ม แหล่งเงินทุนที่คาดว่าจะเลือกใช้เป็นอันดับแรก คือ เงินออมส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 71.27 รองลงมาคือ แหล่งเงินกู้ในระบบ (ธ.ก.ส. ธนาคารออมสิน ธนาคารพาณิชย์ทั่วไป และกองทุนหมู่บ้าน) ร้อยละ 14.93 และครอบครัวและญาติพี่น้อง ร้อยละ 9.49

5.4 ปัจจัยความสำเร็จ ปัจจัยที่มีผลกระทบ และปัญหาในการดำเนินกิจการ

5.4.1 ปัจจัยความสำเร็จและปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการประกอบกิจการของวิสาหกิจรายย่อย

จากประสบการณ์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ 3 อันดับแรก คือ ทำเลที่ตั้งของกิจการ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าหรือมีลูกค้าประจำ และมีมือในการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ หากพิจารณาตามประเภทกิจการพบว่า ปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญที่สุดของวิสาหกิจรายย่อยภาคการผลิต คือ มือในการผลิตสินค้า ขณะที่ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการ คือ ทำเลที่ตั้งของกิจการ กล่าวคือ ทำเลที่ตั้งที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย อยู่ในแหล่งชุมชน และมีที่จอดรถเพียงพอซึ่งถือว่าสำคัญต่อวิสาหกิจรายย่อยภาคการค้าและซ่อมบำรุง และภาคบริการ เป็นอย่างมาก (ตารางที่ 5.15)

ตารางที่ 5.15 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกิจการ

ปัจจัยความสำเร็จ	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ทำเลที่ตั้งของกิจการ	24.05	37.11	33.51	33.28
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า มีลูกค้าประจำ	20.25	24.31	23.40	23.19
มือในการผลิตสินค้าหรือให้บริการ	29.96	13.89	25.00	20.78
เศรษฐกิจดี ลูกค้ามีกำลังซื้อ	8.44	11.15	6.38	9.05
ความสะอาด มีสุขอนามัย	6.75	2.38	3.72	3.71
การมีวินัยในการทำธุรกิจ	2.53	4.39	2.93	3.53
การบริหารจัดการที่ดี	4.64	3.29	1.86	3.10
การมีจรรยาบรรณ ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า	2.95	2.56	2.13	2.50
มีเครือข่ายที่ดี	0.43	0.37	0.27	0.34
อื่นๆ เช่น ราคาไม่แพง ความหลากหลายของสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ	0.00	0.55	0.80	0.52
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553



ส่วนปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการดำเนินกิจการวิสาหกิจรายย่อยมากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ผลกระทบจากราคาต้นทุนสินค้า/วัตถุดิบ โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 3.39 รองลงมา คือ ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศ และผลกระทบจากระดับราคาน้ำมันและค่าขนส่ง มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 2.73 และ 2.71 ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่มีผลกระทบน้อยที่สุด คือ ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน และผลกระทบจากค่าจ้างแรงงาน โดยสาเหตุที่อัตราแลกเปลี่ยนมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการรายย่อยส่วนใหญ่ไม่ได้มีการทำธุรกิจระหว่างประเทศ หรือไม่ได้มีลูกค้าเป็นชาวต่างชาติ ขณะที่ค่าจ้างแรงงานมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจน้อย เนื่องจากผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ ใช้แรงงานตนเองและคนในครอบครัว ซึ่งมีได้มีการกำหนดค่าตอบแทนไว้อย่างชัดเจน จึงทำให้ไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยนี้มากนัก (ตารางที่ 5.16)

ตารางที่ 5.16 ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อกิจการจำแนกตามประเภทกิจการ

ผลกระทบ	คะแนนเฉลี่ย*			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ผลกระทบจากราคาต้นทุนสินค้า/วัตถุดิบ	3.37	3.50	3.25	3.39
ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศ	2.64	2.72	2.79	2.73
ผลกระทบจากระดับราคาน้ำมันและค่าขนส่ง	2.82	2.94	2.30	2.71
ผลกระทบจากการแข่งขันในตลาด	2.34	2.69	2.60	2.59
ผลกระทบจากความขัดแย้งทางการเมือง	1.81	1.49	1.34	1.50
ผลกระทบจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้	0.45	0.52	0.52	0.50
ผลกระทบจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในด้านต่างๆ	0.56	0.45	0.48	0.48
ผลกระทบจากค่าจ้างแรงงาน	0.58	0.16	0.30	0.29
ผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน	0.11	0.16	0.08	0.12

หมายเหตุ : * คะแนนเต็มเท่ากับ 5 หมายความว่า มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจมากที่สุด ขณะที่ 0 หมายความว่า ไม่มีผลกระทบ
ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

5.4.2 ปัญหาอุปสรรคในการประกอบกิจการวิสาหกิจรายย่อย

จากการสอบถามผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยเกี่ยวกับปัญหาหรืออุปสรรคในการประกอบกิจการจำแนกเป็นด้านการผลิต ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการตลาด และด้านการเงิน พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 42.98 ประสบปัญหาด้านการผลิต/สินค้าที่ขาย/วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการ ร้อยละ 25.43 ประสบปัญหาด้านการตลาด ร้อยละ 25.06 ประสบปัญหาด้านการเงิน และมีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 8.18 เท่านั้นที่ประสบปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง รายละเอียดดังนี้

เฉพาะผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านการผลิต/สินค้าที่ขาย/วัตถุดิบในการให้บริการ พบว่า ร้อยละ 94.39 ประสบปัญหาสินค้าหรือวัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น รองลงมาคือ สินค้าหรือวัตถุดิบขาดแคลน มีไม่สม่ำเสมอ ร้อยละ 9.62

เฉพาะผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านทำเลที่ตั้ง พบว่า ร้อยละ 43.16 ประสบปัญหาเช่าแพง รองลงมาคือ ทำเลที่ตั้งไม่อยู่ในแหล่งชุมชน ร้อยละ 30.53 รวมถึงตั้งอยู่ในแหล่งที่ไม่ใช่กลุ่มลูกค้า ร้อยละ 13.68

เฉพาะผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านการตลาด พบว่า ส่วนใหญ่ประสบปัญหาในเรื่องจำนวนคู่แข่งเพิ่มขึ้น รองลงมาเป็นปัญหาเกี่ยวกับจำนวนลูกค้าน้อยลง และลูกค้าไม่มีกำลังซื้อ

เฉพาะผู้ประกอบการที่ประสบปัญหาด้านการเงิน พบว่า ส่วนใหญ่ประสบปัญหาในเรื่องการขาดเงินทุนหมุนเวียนหรือมีรายได้้น้อยกว่ารายจ่าย รองลงมาเป็นปัญหาที่ไม่สามารถกู้เงินได้หรือมีหนี้เดิมอยู่จึงทำให้กู้ไม่ได้



5.4.3 ความต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยต้องการความช่วยเหลือในแต่ละด้าน ดังนี้

ด้านการผลิต / สินค้าที่ขาย / วัตถุดิบที่ใช้ในการให้บริการ ต้องการให้มีการควบคุมราคาวัตถุดิบ ลดค่าสาธารณูปโภคและค่าน้ำมัน ผลิตสินค้าที่ใช้เป็นวัตถุดิบมากขึ้นเพื่อไม่ขาดตลาด สนับสนุนอุปกรณ์/เครื่องมือ/เครื่องจักร และสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำหรือปลอดดอกเบี้ยเพื่อซื้อเครื่องจักร ให้ความรู้ด้านการผลิตที่มีคุณภาพ สามารถผลิตได้หลากหลาย และเทคนิคสมัยใหม่ รวมถึงการจัดหาแรงงานที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มธุรกิจ

ด้านทำเลที่ตั้ง จัดหาสถานที่ประกอบการที่ใกล้แหล่งชุมชนหรือแหล่งท่องเที่ยว โดยไม่มีการเก็บค่าเช่าหรือเก็บค่าเช่าในอัตราที่ต่ำ ควบคุมอัตราค่าเช่าที่ เพื่อมิให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยได้รับความเดือดร้อน จัดระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ที่จอดรถ ไฟฟ้า ห้องน้ำ เป็นต้น จัดระเบียบพื้นที่ (Zoning) และเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถเป็นเจ้าของทำเลที่ตั้งธุรกิจ

ด้านการตลาด แก้ไขปัญหาเศรษฐกิจเพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายและเพิ่มกำลังซื้อของผู้บริโภค จัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด จัดหาช่องทางจำหน่าย เช่น หาแหล่งจำหน่าย จัดงานแสดงสินค้า จัดกิจกรรมให้ร้านค้าในบริเวณพื้นที่เดียวกันร่วมกันลดราคาสินค้า เป็นต้น ประชาสัมพันธ์ร้านค้าให้ผู้ประกอบการรายย่อย และประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวเพื่อช่วยผู้ค้าในแหล่งท่องเที่ยว วรรณคดีการบริโภคสินค้าไทย อบรมเพิ่มพูนความรู้ด้านต่างๆ เพื่อเพิ่มทักษะและความสามารถในการแข่งขัน อาทิ วิธีการส่งเสริมการขาย การจัดและตกแต่งหน้าร้าน การจัดการธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ การสร้างความแตกต่างให้แก่ธุรกิจ เป็นต้น และดูแลการแข่งขันในธุรกิจให้มีความเป็นธรรมเพิ่มขึ้น

ด้านการเงิน สนับสนุนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ปลอดดอกเบี้ย หรือไม่ต้องมีการค้ำประกัน เพื่อใช้เป็นเงินลงทุน ใช้ในการขยายกิจการ หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ปรับปรุงจำนวนเงินที่ต้องชำระคืนเงินกู้ในแต่ละงวดและระยะเวลาในการชำระคืนให้เหมาะสมกับวิสาหกิจรายย่อย กล่าวคือ ผ่อนชำระคืนต่องวดในจำนวนเงินไม่มากนักแต่เป็นการผ่อนระยะยาว ปรับปรุงกฎระเบียบ ขั้นตอน รวมถึงเอกสารที่ใช้ในการขอสินเชื่อให้มีความง่าย ไม่ยุ่งยาก

5.5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการภาครัฐ

ในปัจจุบันที่รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับวิสาหกิจรายย่อยมากขึ้น โดยได้มีโครงการ ประชาวิวัฒน์นอกรอบมาในช่วงปลายปี 2553 หากในช่วงที่ดำเนินการสำรวจยังไม่สามารถทราบ ความคิดเห็นเกี่ยวกับโครงการดังกล่าวได้ทัน การสำรวจจึงเน้นไปที่ “โครงการแก้ไขปัญหา หนี้สินนอกระบบ” เพื่อรับทราบความคิดเห็นเกี่ยวกับมาตรการของภาครัฐ พบว่า ผู้ประกอบการ วิสาหกิจรายย่อยร้อยละ 81.57 ทราบเกี่ยวกับโครงการแก้ไขปัญหานี้สินนอกระบบ แต่ จากจำนวนผู้ประกอบการที่ทราบถึงโครงการดังกล่าว ร้อยละ 97.36 มิได้ไปขึ้นทะเบียนหนี้ นอกระบบ เนื่องจากส่วนใหญ่มิได้เป็นหนี้นอกระบบ (ร้อยละ 92.76) ที่เหลือที่ต้องการไปขึ้น ทะเบียนแต่ไม่ไปนั้น เนื่องจากเจ้าหนี้ไม่ไปด้วย ไม่มีบุคคลค้ำประกันรวมถึงไม่ทราบขั้นตอน หรือวิธีการขึ้นทะเบียน

จากข้อมูลในส่วนที่ 3 ความต้องการสินเชื่อและการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ แสดงให้เห็น ว่า ยังมีผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยอีกจำนวนหนึ่งที่มีความต้องการสินเชื่อแต่ยังเข้าไม่ถึง แหล่งสินเชื่อในระบบ ด้วยสาเหตุสำคัญประการหนึ่ง คือ ไม่มีบุคคลหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน ดังนั้น หากมีโครงการสนับสนุนสินเชื่อโดยไม่ต้องมีบุคคลหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 88.36 เห็นด้วยกับโครงการดังกล่าว โดยเงื่อนไขประกอบการขอสินเชื่อที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (ร้อยละ 43.99) สามารถกระทำได้ คือ การเข้ารับการอบรมการทำบัญชีและจัดทำบัญชีตลอดระยะเวลาการได้รับสินเชื่อ รองลงมาคือ การจดทะเบียนพาณิชย์ (ร้อยละ 20.04) (ตารางที่ 5.17)



ตารางที่ 5.17 เงื่อนไขที่ผู้ประกอบการวิชาชีพจรรยาอยสามารถกระทำได้ หากมีโครงการ
สินเชื่อที่ไม่ต้องมีบุคคล หรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน

เงื่อนไข	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
เข้ารับการอบรมการทํ้าบัญชี และจัดทำบัญชีตลอดระยะเวลาการได้รับสินเชื่อ	50.71	41.65	43.12	43.99
จดทะเบียนพาณิชย์	17.54	20.21	21.41	20.04
มีพี่เลี้ยงคอยให้คำปรึกษาในการดำเนินธุรกิจ ตลอดระยะเวลาที่ได้รับสินเชื่อ	17.54	18.76	21.41	19.35
ยินยอมให้ที่ปรึกษาเข้าประเมินธุรกิจ และให้คำปรึกษาเพื่อ พัฒนาธุรกิจเป็นระยะเวลา 3 เดือนก่อนการรับสินเชื่อ	13.74	17.94	12.84	15.44
จดทะเบียนนิติบุคคล	0.47	1.44	1.22	1.18
รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิชาชีพจรรยาอย ปี 2553

จากตารางที่ 5.17 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า วิสาหกิจจรรยาอยส่วนใหญ่ไม่พร้อมจดทะเบียน
นิติบุคคล นอกเหนือจากเรื่องความยุ่งยากแล้ว เหตุผลส่วนหนึ่งอาจเนื่องมาจากความเกรงกลัว
เรื่องภาษี ซึ่งจากการสำรวจ พบว่า วิสาหกิจจรรยาอยร้อยละ 48.41 ไม่เสียภาษีใดๆ ทั้งสิ้น
ไม่ว่าจะเป็นภาษีเงินได้⁴ ภาษีเทศบาลหรือภาษีอื่นๆ

ทั้งนี้ ในส่วนของผู้ประกอบการวิชาชีพจรรยาอยที่มีได้เสียภาษี เมื่อพิจารณาจาก
สถานะความเป็นเจ้าของสถานประกอบการ พบว่า ร้อยละ 68.51 เป็นการเช่าที่ (ตารางที่ 5.18)
หากพิจารณาจากลักษณะของสถานประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่เป็นแผงริมถนน แผงหน้าร้าน
และแผงในตลาด ร้อยละ 47.86 (ตารางที่ 5.19)

⁴ จากนิยามวิสาหกิจจรรยาอย ที่ว่าเป็นวิสาหกิจที่มีได้จดทะเบียนพาณิชย์ ทำให้การเสียภาษีเงินได้ ต้องกระทำในรูปแบบภาษีเงินได้
บุคคลธรรมดาครึ่งปี (ภ.จ.ด.94)

ตารางที่ 5.18 ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่มีได้เสียภาษี จำแนกตามสถานะความเป็นเจ้าของ สถานประกอบการ

ลักษณะที่ตั้งของสถานประกอบการ	สัดส่วนของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่มีได้เสียภาษี (ร้อยละ)
เป็นที่ของตนเอง	21.00
เป็นที่เช่า	68.51
เป็นที่สาธารณะ	9.43
อื่นๆ	1.06
รวม	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553

ตารางที่ 5.19 ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่มีได้เสียภาษี จำแนกตามลักษณะของสถานประกอบการ

ลักษณะที่ตั้งของสถานประกอบการ	สัดส่วนของผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่มีได้เสียภาษี (ร้อยละ)
แฟรนไชส์/แฟรนไชส์	47.86
บ้านมีบริเวณ	22.60
ตึกแถว/ทาวน์เฮ้าส์	25.98
อื่นๆ	3.56
รวม	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิสาหกิจรายย่อย ปี 2553



ยังมีความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนเกี่ยวกับการเสียภาษีเงินได้ของวิชาชีพรายย่อยว่า วิชาชีพจรายย่อยอยู่นอกระบบภาษีเงินได้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว วิชาชีพจรายย่อยส่วนใหญ่ มีรายได้ต่ำกว่าฐานที่ต้องเสียภาษี ส่วนวิชาชีพจรายย่อยที่เสียภาษีเงินได้นั้น เนื่องจากมิได้มีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบ การประเมินภาษีจึงใช้วิธีการเหมาจ่ายจากการประเมินของเจ้าหน้าที่สรรพากร ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาในช่วงที่เศรษฐกิจถดถอย นอกจากนั้น ผู้ประกอบการวิชาชีพจรายย่อยบางส่วนยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับภาษี โดยจากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการจะเรียกภาษีรวมๆ ว่า ภาษีเทศบาล เนื่องจากไปเสียที่เทศบาล มิได้ทราบรายละเอียดว่า ภาษีที่เสียไปนั้นเป็นภาษีประเภทใด

ในส่วนของผู้ประกอบการวิชาชีพจรายย่อยที่เสียภาษีนั้น ให้ความเห็นว่า ภาษีทั้งหมดทุกประเภทที่เสียในแต่ละปีมิได้เป็นภาระหรือเป็นภาระน้อยสำหรับผู้ประกอบการ โดยจำแนกได้ดังนี้ ผู้ประกอบการวิชาชีพจรายย่อยร้อยละ 39.23 เสียภาษีบำรุงท้องที่ ร้อยละ 31.55 เสียภาษีเงินได้ ร้อยละ 28.21 เสียภาษีโรงเรือนและที่ดิน และอีกร้อยละ 27.21 เสียภาษีป้ายเฉลี่ยเงินภาษีทั้งหมดที่ชำระอยู่ที่ประมาณ 1,435 บาทต่อปี (ตารางที่ 5.20)

ตารางที่ 5.20 ภาษีที่เสียประจำปี

ภาษีที่เสียประจำปี	สัดส่วนของประเภทกิจการ (ร้อยละ)			
	ผลิต	การค้าและ ซ่อมบำรุง	บริการ	รวม
ภาษีเงินได้	29.73	34.67	28.25	31.55
ภาษีสรรพสามิต	2.03	21.17	5.65	11.85
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	31.08	31.02	21.47	28.21
ภาษีบำรุงท้องที่	46.62	36.86	36.72	39.23
ภาษีป้าย	37.16	20.80	28.81	27.21
ภาษีสิ่งแวดล้อม	8.78	5.84	5.65	6.51
ภาษีอื่นๆ เช่น ภาษีโรงงาน ภาษีสาธารณสุข	1.35	2.19	5.08	2.84
จำนวนผู้ที่เสียภาษี	100.00	100.00	100.00	100.00
เฉลี่ยภาษีทั้งหมดที่เสีย (บาท)	1,442	1,519	1,298	1,435

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประมวลผลจากการสำรวจสถานการณ์วิชาชีพจรายย่อย ปี 2553

ผู้ประกอบการได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับภาษี ซึ่งสามารถจำแนกเป็น 2 ประเด็น
ใหญ่ๆ ดังนี้

1. ด้านการจัดเก็บภาษี

1.1 รัฐควรจัดเก็บภาษีให้สอดคล้องกับรายได้และภาวะเศรษฐกิจ กล่าวคือ ผู้มีรายได้
มากควรเสียภาษีมากกว่าผู้มีรายได้น้อย ส่วนผู้มีรายได้น้อยหรือผู้มีรายได้น้อยกว่ารายจ่าย
ควรได้รับการยกเว้นภาษี นอกจากนี้ หากภาวะเศรษฐกิจอยู่ในช่วงถดถอยควรจัดเก็บภาษี
ลดลง เพื่อช่วยเหลือหรือบรรเทาผลกระทบแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย

1.2 ปรับปรุงกฎระเบียบเกี่ยวกับภาษีให้สอดคล้องกับความเป็นจริง ลดความยุ่งยาก
และความซ้ำซ้อน อาทิ ให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยที่ต้องยื่น ภ.ง.ด.94 ทุกครั้งปี เปลี่ยน
เป็นยื่นปีละครั้งเหมือนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาทั่วไป จัดเก็บภาษีอัตราเดียว (เช่น ภาษีป้าย)
ลดการจัดเก็บภาษีซ้ำซ้อนระหว่างหน่วยงาน (เช่น ภาษีสิ่งแวดล้อมกับภาษีโรงงาน) ปรับ
กฎระเบียบเกี่ยวกับภาษีให้สอดคล้องกับความเป็นจริง (เช่น ร้านถ่ายรูปในปัจจุบันใช้ระบบดิจิทัล
ซึ่งไม่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ จึงไม่ควรเก็บภาษีสิ่งแวดล้อม)

1.3 ควรเพิ่มทางเลือกในการชำระภาษี เพื่ออำนวยความสะดวก เช่น เพิ่มจำนวนจุด
ในการชำระ เพิ่มช่องทางในการชำระ เป็นต้น

2. ด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับภาษี กล่าวคือ รัฐควรประชาสัมพันธ์ให้ความรู้
ความเข้าใจเกี่ยวกับภาษี เนื่องจากผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อยมีความเห็นว่า ตนเองยัง
ไม่มีความรู้เรื่องภาษี