



ประเด็นที่น่าสนใจ

ผลกระทบและการปรับตัวของ MSME ในสถานการณ์โควิดสายพันธุ์โอมิครอน



เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ MSME 2,674 ราย จาก 6 ภูมิภาค ระหว่างวันที่ 21-28 กุมภาพันธ์ 2565

ภาวะธุรกิจ MSME ส่วนใหญ่ยังไม่ได้ฟื้นตัวเท่ากับช่วงก่อนโควิด (ปี 2562) กว่าร้อยละ 70 ของ MSME มีรายได้/ผลประกอบการที่แย่ลง อีกทั้ง MSME กว่าร้อยละ 63 ต้องแบกรับภาระต้นทุน/ค่าใช้จ่ายในปัจจุบันที่สูงขึ้น

ภาวะธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน เมื่อเทียบกับช่วงก่อนโควิด (ปี 2562)

ด้านรายได้/ผลประกอบการ



3 อันดับสาขาธุรกิจที่มีภาวะธุรกิจแย่ลงมากที่สุด



ด้านการจ้างงาน



3 อันดับสาขาธุรกิจที่มีภาวะธุรกิจแย่ลงมากที่สุด



ด้านต้นทุนการผลิต/การค้า/การบริการ



3 อันดับสาขาธุรกิจที่มีภาวะธุรกิจแย่ลงมากที่สุด



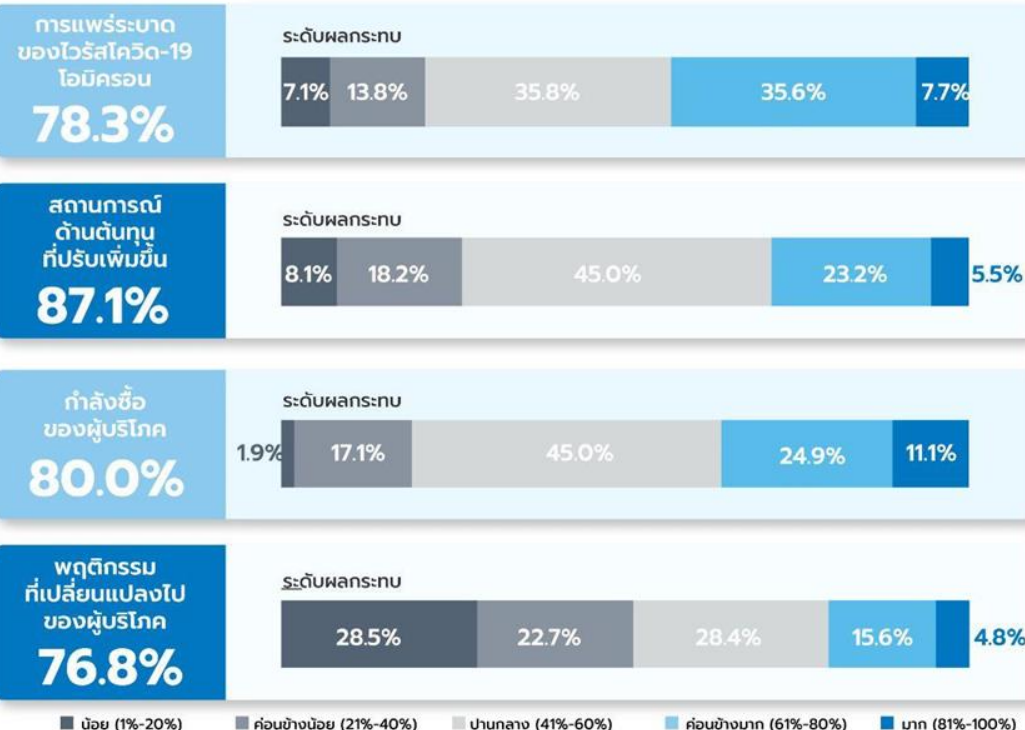
■ ดีขึ้น ■ เท่าเดิม ■ แย่ลง

หมายเหตุ : 3 สาขาธุรกิจที่มีภาวะธุรกิจแย่ลง คำนวณเฉพาะธุรกิจที่ตอบว่าภาวะธุรกิจแย่ลง เทียบกับจำนวนธุรกิจทั้งหมดของธุรกิจนั้น

ปัจจัยลบที่กระทบ MSME ในปัจจุบันมากที่สุด คือต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ส่วนปัจจัยด้าน กำลังซื้อผู้บริโภค สถานการณ์ไอเอ็มอี และพฤติกรรมผู้บริโภค เป็นลำดับรองลงมา ตามลำดับ อย่างไรก็ตามระดับของการกระทบที่ค่อนข้างมากและมาก ยังคงเป็นสถานการณ์ไอเอ็มอี และกำลังซื้อผู้บริโภค

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ “ทางลบ” ดำเนินงานของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน

สัดส่วนธุรกิจ MSME ที่ตอบว่าได้รับผลกระทบ



3 อันดับสาขาธุรกิจที่ได้รับผลกระทบในระดับที่ค่อนข้างมาก และมากที่สุด



หมายเหตุ : 3 สาขาธุรกิจที่ได้รับผลกระทบในระดับที่ค่อนข้างมาก และมาก จำนวนเฉพาะธุรกิจที่ตอบว่าได้รับผลกระทบในระดับที่ค่อนข้างมาก และมาก เทียบกับจำนวนธุรกิจทั้งหมดของธุรกิจนั้น

MSME เกือบร้อยละ 80 มีการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจ ส่วนใหญ่เป็นการปรับตัวตามระเบียบ และข้อปฏิบัติของภาครัฐ ส่วนด้านการปรับตัวด้วยธุรกิจเอง จะอยู่ในรูปแบบการทำระบบคัดกรองความปลอดภัยของแรงงานก่อนการให้บริการ และการรักษาสภาพคล่องของธุรกิจเป็นสำคัญ

รูปแบบการปรับตัวของธุรกิจ MSME เติบโตผลกระทบบางทาง จากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โอมิครอน

21.5%

ไม่มีการปรับตัว

78.5%

มีการปรับตัว

ปรับตัวในการดำเนินของธุรกิจเอง

33.3%

ปรับตัวตามระเบียบและข้อปฏิบัติของภาครัฐ

66.7%



รูปแบบการปรับตัวของธุรกิจ MSME

ระบบคัดกรองแรงงานที่เข้มงวด (เช่น ตรวจ ATK ให้นักงานทุกอาทิตย์/ผ่านการฉีดวัคซีน)

26.9%

รักษาสภาพคล่องของธุรกิจ

25.2%

ขยายช่องทางการขายสินค้า และบริการเข้าสู่ออนไลน์

13.8%

ทำกลยุทธ์ทางการตลาด (จัดโปรโมชั่นลดราคาสินค้า/บริการ)

10.6%

เปลี่ยนรูปแบบการขาย/การให้บริการ (เปลี่ยนสินค้า/ผลิตสินค้าที่อายุเก็บได้นาน)

9.0%

จัดการระบบการจ้างงาน (ลดจำนวนแรงงาน/ลดชั่วโมงการทำงาน)

5.6%

จำกัดจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการต่อวัน

5.3%

อื่นๆ

3.6%

หมายเหตุ : คำนวณเฉพาะสาขาสมาชิกที่มีการตอบว่ามีการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจเอง



การเปรียบเทียบข้อมูลในอดีต

การปรับตัวของ MSME ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โอมิครอน เปลี่ยนเป็นรูปแบบในการเตรียมรับมือ และเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจในอนาคตมากยิ่งขึ้น จากข้อมูลการสำรวจในเดือนมกราคม 2564 ธุรกิจ MSME ตอบว่ามีปรับตัว 59.6%

กว่าร้อยละ 48 ของ MSME ยังไม่มีแผนการรับมือเพิ่มเติม หากเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ระลอกใหม่ ส่วนใหญ่เกิดจากที่ธุรกิจมีการปรับตัวแล้วในช่วงที่ผ่านมา และยังไม่ทราบแนวทางการปรับตัวเพิ่มเติม และส่วน MSME ร้อยละ 36.4 ที่มีแผนการรับมือจะอยู่ในรูปแบบการจัดระบบการจ้างงานเป็นหลัก

แผนการรับมือของธุรกิจ MSME หากเกิดการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ระลอกใหม่

ไม่มีแผนการรับมือเพิ่มเติม

48.7%

ธุรกิจ MSME มีการปรับตัวแล้วในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งยังคงจะใช้รูปแบบการรับมือเช่นเดิม และยังไม่มีความพร้อมสร้างรายได้จากช่องทางออนไลน์เป็นหลัก

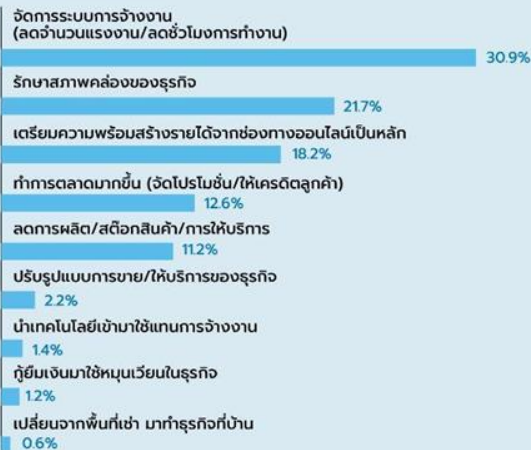


การเปรียบเทียบข้อมูลในอดีต

MSME ทรบ และมีแผนการรับมือกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 มากขึ้น จากข้อมูลสำรวจในเดือนมีนาคม 2563 ธุรกิจ MSME ตอบว่ายังไม่มีความพร้อมรับมือ 33.5%

มีแผนการรับมือเพิ่มเติม

36.4%



ไม่มีแผนการรับมือ

11.6%

ปิดกิจการ

3.3%

5 อันดับสาขาธุรกิจที่มีแผนจะปิดกิจการมากที่สุด

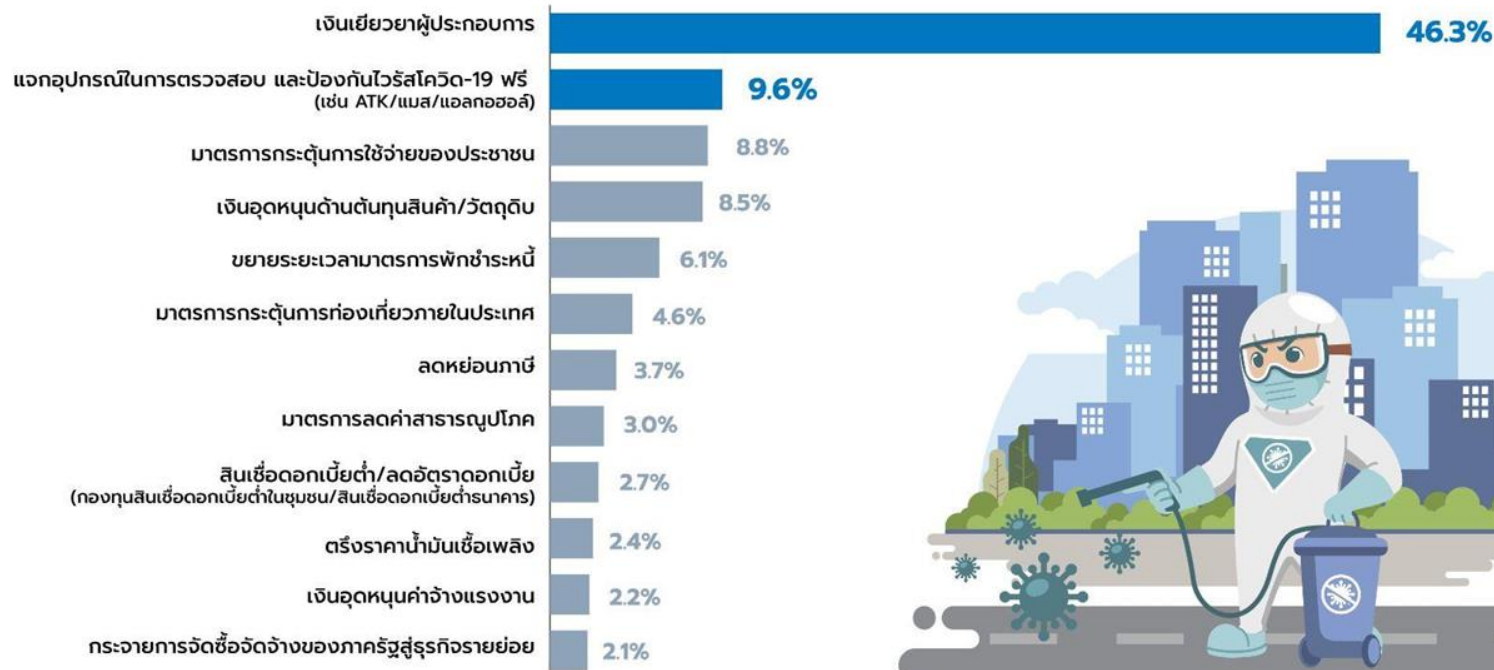


*สาขาธุรกิจด้านการขนส่งสินค้าที่ตอบว่ามีแผนจะปิดกิจการ ส่วนใหญ่เป็นการให้บริการขนส่งสินค้าในเขต และห้างสรรพสินค้า และ/หรือการให้บริการขนส่งสินค้าทางรถยนต์

หมายเหตุ : 5 สาขาธุรกิจที่มีแผนจะปิดกิจการ จำนวนเฉพาะธุรกิจที่ตอบว่ามีแผนจะปิดกิจการ เทียบกับจำนวนธุรกิจทั้งหมดของธุรกิจนั้น

กว่าร้อยละ 45 ของ MSME อยากให้ภาครัฐ สนับสนุนเงินเยียวยาช่วยเหลือผู้ประกอบการ และเกือบร้อยละ 10 อยากให้แจกอุปกรณ์ในการตรวจสอบ และป้องกันไวรัสโควิด-19 ที่ใช้ในสถานประกอบการฟรี

สิ่งที่ธุรกิจ MSME ต้องการให้หน่วยงาน/ภาครัฐช่วยเหลือมากที่สุด ภายใต้การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในปัจจุบัน



MSME มองว่าธุรกิจต้องแบกรับภาระต้นทุน/ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มมากขึ้นในหลายรายการ และแนวทางการแก้ไขปัญหาดังกล่าวผู้ประกอบการทำการลดการสต็อกสินค้า และ/หรือลดการผลิต รวมถึงการปรับเพิ่มราคาสินค้า-บริการ ส่วนสิ่งที่ต้องการให้ภาครัฐช่วยเหลือส่วนใหญ่คือการอุดหนุนเงินช่วยเหลือธุรกิจ และควบคุมราคาสินค้า/บริการดังกล่าว เพื่อไม่ให้ราคาพุ่งสูงเกินไป

ต้นทุน/ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ MSME ที่เป็นภาระมากขึ้นในปัจจุบัน

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายของธุรกิจ MSME

 ค่าวัตถุดิบ	17.4%
 ค่าสินค้า	15.9%
 ค่าสาธารณูปโภค	15.5%
 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง/แก๊สหุงต้ม	14.0%
 ค่าจ้างแรงงาน	13.9%
 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	13.8%
 ค่าขนส่ง	5.9%
 ค่าเช่าสถานประกอบการ	3.2%
 อื่นๆ (ภาระหนี้สิน/ชำระภาษี)	0.4%

แนวทางการแก้ไขปัญหาด้านต้นทุน/ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ MSME เอง

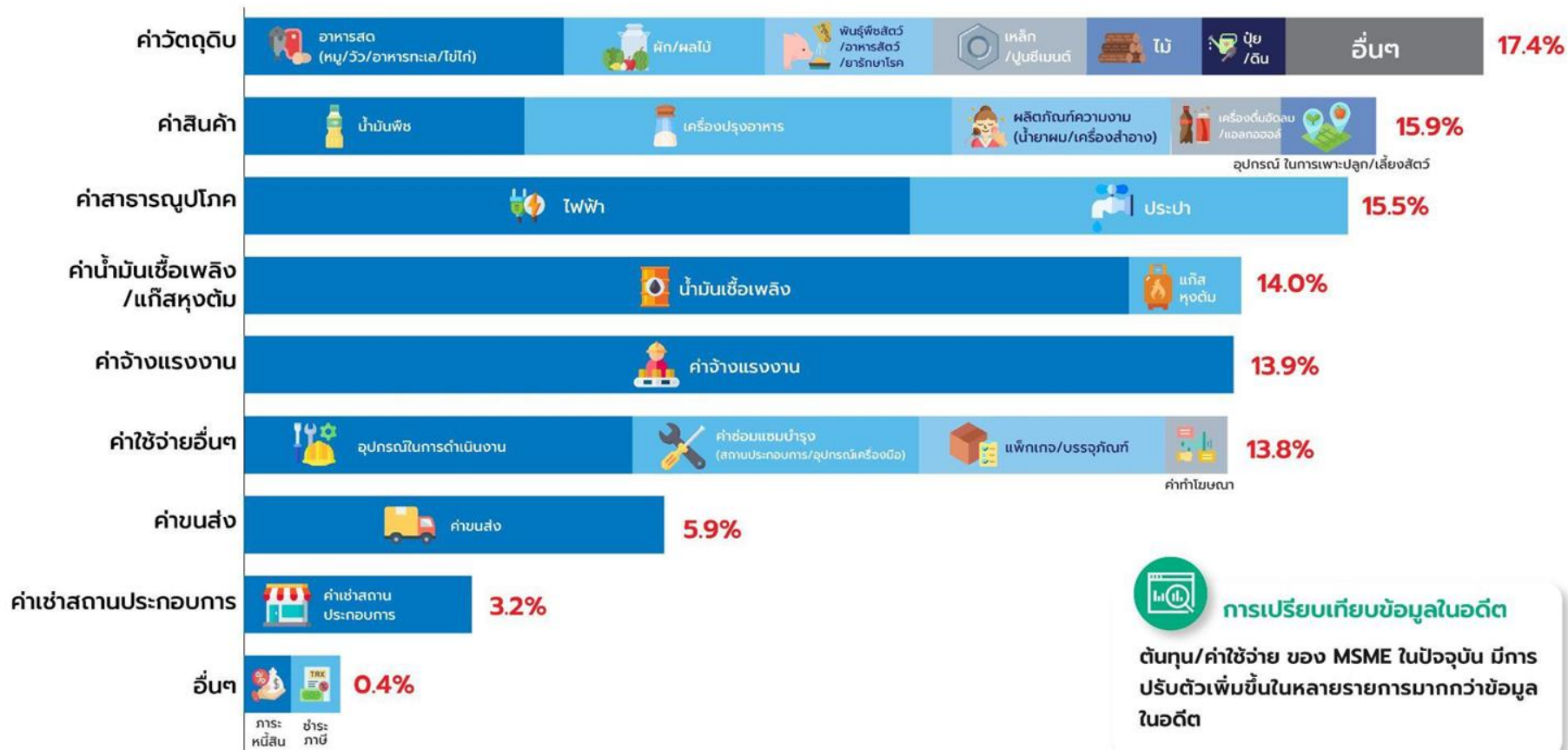
- ลดปริมาณการผลิต และผลิตตามออเดอร์เท่านั้น
- ปรับเพิ่มราคาสินค้า/บริการ
- ทำกลยุทธ์ทางการตลาด (จัดโปรโมชั่น/บริการหลังการขาย)
- ลดการสต็อกสินค้า/การให้บริการ
- ปรับเพิ่มราคาสินค้า/บริการ
- ทำกลยุทธ์ทางการตลาด (จัดโปรโมชั่น/บริการหลังการขาย)
- ลดการใช้ไฟฟ้า และน้ำ ใช้เฉพาะส่วนที่จำเป็นเท่านั้น
- เปลี่ยนไปใช้พลังงานก๊าซแทนน้ำมันเชื้อเพลิง
- ลดจำนวนแรงงาน/ค่าจ้าง/ชั่วโมงการทำงาน
- ชะลอการซ่อมและบำรุง
- หาแหล่งสินค้าที่ราคาถูกลง
- ลดการสต็อกสินค้า/การให้บริการ
- เจรจางลดค่าเช่า เพื่อลดค่าใช้จ่ายลง
- นำเงินสำรอง/กู้ยืมเพิ่มมาใช้หมุนเวียน
- ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

สิ่งที่ธุรกิจ MSME ต้องการให้หน่วยงาน/ภาครัฐช่วยเหลือมากที่สุด เพื่อบรรเทาปัญหาด้านต้นทุนค่าใช้จ่าย

- เงินอุดหนุนธุรกิจ เพื่อชดเชยต้นทุนที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น
- ควบคุมราคาสินค้า/วัตถุดิบ
- ปรับลดอัตราดอกเบี้ยค่าสาธารณูปโภค
- ตรึงราคาน้ำมันเชื้อเพลิง/ควบคุมราคาแก๊สหุงต้ม
- เงินอุดหนุนค่าจ้างแรงงาน
- ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้



ต้นทุน/ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ MSME ที่เป็นภาระมากขึ้นในปัจจุบัน

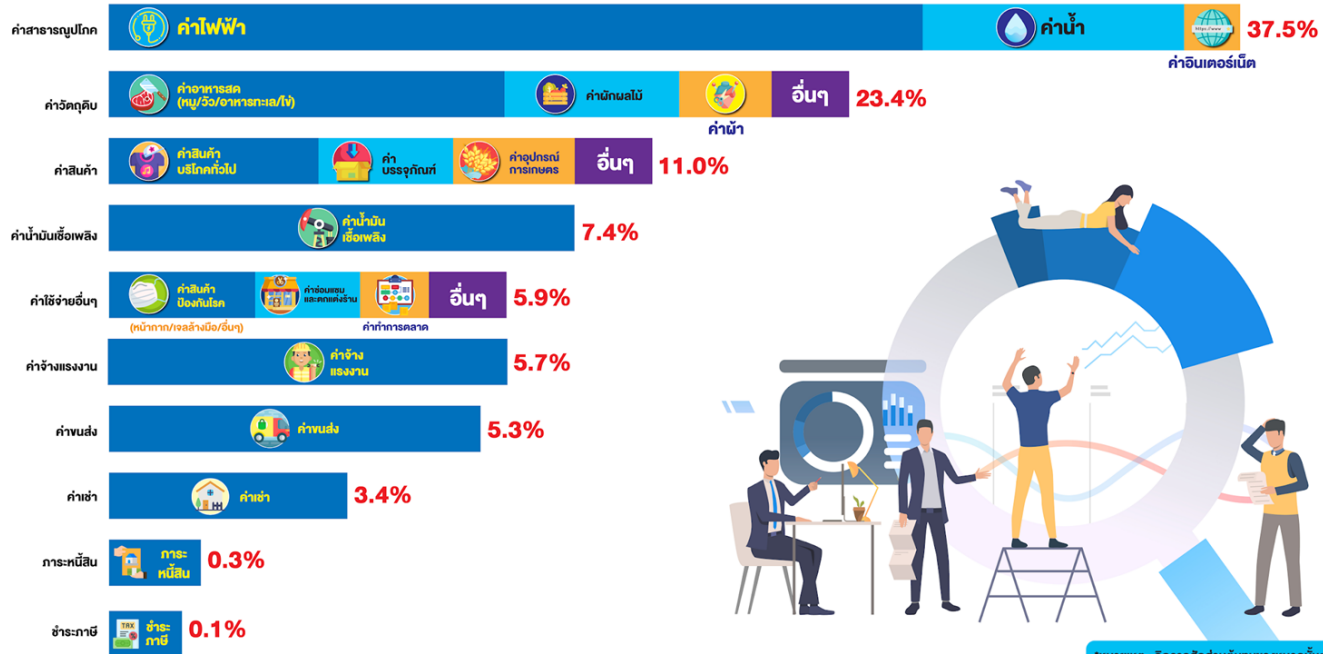


การเปรียบเทียบข้อมูลในอดีต

ต้นทุน/ค่าใช้จ่าย ของ MSME ในปัจจุบัน มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นในหลายรายการมากกว่าข้อมูลในอดีต

การสำรวจข้อมูลในอดีต

ต้นทุน / ค่าใช้จ่ายของธุรกิจ SME ที่เป็นการะมากขึ้น



*หมายเหตุ : คิดจากสัดส่วนต้นทุนของหมวดนั้นๆ

หมายเหตุ : ข้อมูลเดือนสิงหาคม

กว่าร้อยละ 51 ของ MSME มีช่องทางการขายออนไลน์ แต่ในสถานการณ์ปัจจุบันยอดขายออนไลน์ลดลง (ระดับน้อย) เทียบกับก่อนสถานการณ์โควิด-19 คาดว่ามาจากกำลังซื้อที่อ่อนแอ และต้นทุนที่สูงขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมีแรงจูงใจในการใช้จ๋ายมากขึ้น

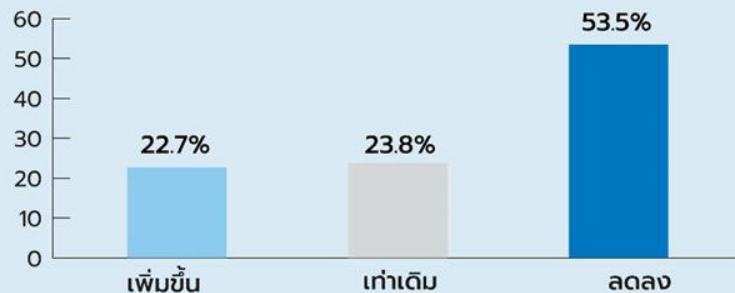
ช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์
ของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน



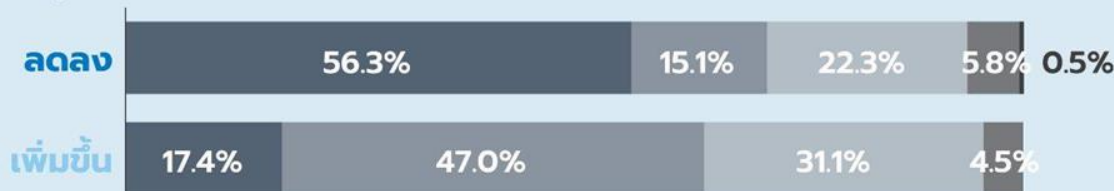
การเปรียบเทียบข้อมูลในอดีต

สัดส่วนธุรกิจ MSME ที่มีช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์ปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เมื่อเทียบกับข้อมูลในอดีต

- สัดส่วนยอดขายสินค้า/บริการผ่านช่องทางการขายออนไลน์ของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน เมื่อเทียบกับช่วงก่อนการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โอไมครอน



- ระดับของสัดส่วนยอดขายสินค้า/บริการผ่านช่องทางการขายออนไลน์ของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน เมื่อเทียบกับช่วงก่อนการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 โอไมครอน

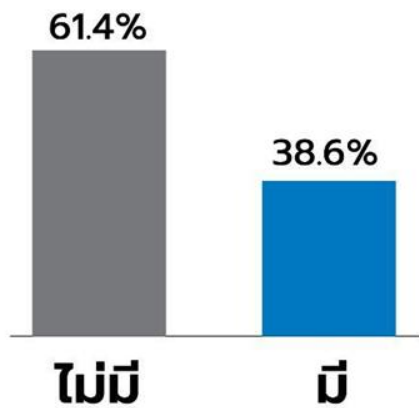


■ น้อย (1%-20%) ■ ค่อนข้างน้อย (21%-40%) ■ ปานกลาง (41%-60%) ■ ค่อนข้างมาก (61%-80%) ■ มาก (81%-100%)

การสำรวจข้อมูลในอดีต

ช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์ของธุรกิจ MSME

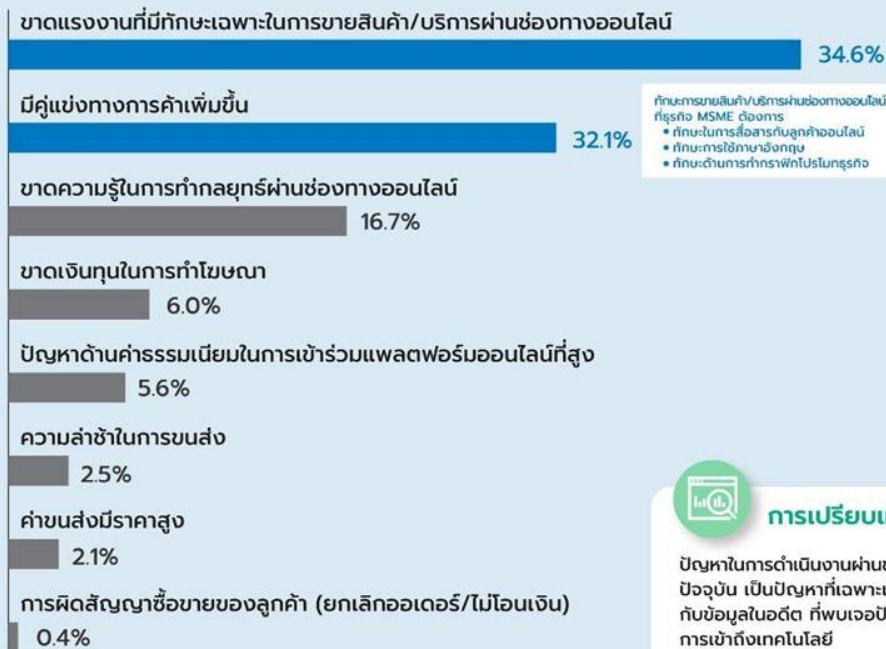
เดือน มกราคม 2564



MSME ที่มีช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์ กว่าร้อยละ 65 มีปัญหาด้านการขาดแรงงานที่มีทักษะการขายออนไลน์ ทั้งทักษะการสื่อสารกับลูกค้า และทักษะการใช้ภาษาอังกฤษ และปัญหาการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

แม้การขายตัวของตลาดออนไลน์จะเป็นช่องทางการขายที่สำคัญในปัจจุบัน แต่ยังมีธุรกิจส่วนหนึ่งที่ยังไม่สามารถเข้าถึงได้ ซึ่งเกือบร้อยละ 70 ของ MSME **ที่ยังไม่มีช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์** เพราะขาดแรงงานที่จะดูแลการขายผ่านช่องทางออนไลน์โดยตรง รวมถึงบางรายยังขาดความรู้ในการใช้เทคโนโลยี

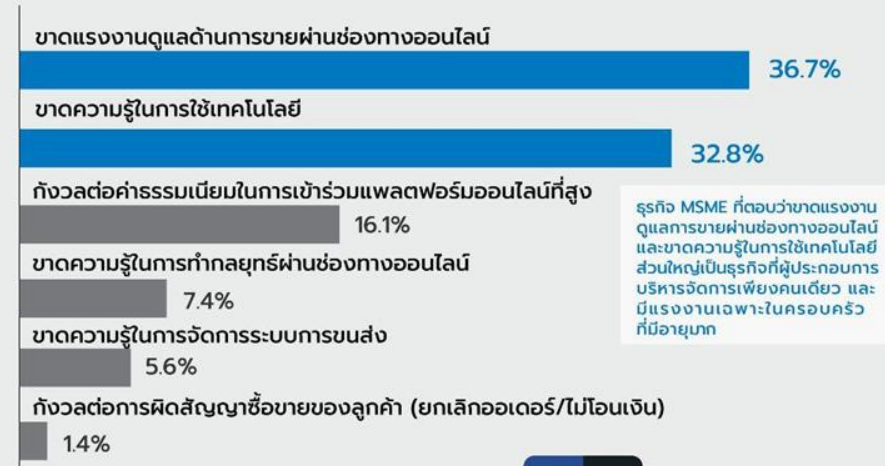
ปัญหาในการดำเนินงานผ่านช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์ของธุรกิจ MSME ที่มีช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์



ทักษะการขายสินค้า/บริการผ่านช่องทางออนไลน์ที่ธุรกิจ MSME ต้องการ

- ทักษะในการสื่อสารกับลูกค้าออนไลน์
- ทักษะการใช้ภาษาอังกฤษ
- ทักษะด้านการทำกราฟฟิคในธุรกิจ

ปัญหาในการดำเนินงานผ่านช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์ของธุรกิจ MSME ที่ยังไม่มีช่องทางการขายสินค้า/บริการออนไลน์



ธุรกิจ MSME ที่ตอบว่าขาดแรงงานดูแลการขายผ่านช่องทางออนไลน์ และขาดความรู้ในการใช้เทคโนโลยีส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการบริหารจัดการเพียงคนเดียว และมีแรงงานเฉพาะในครอบครัวที่มีอายุมาก



การเปรียบเทียบข้อมูลในอดีต

ปัญหาในการดำเนินงานผ่านช่องทางออนไลน์ของ MSME ในปัจจุบัน เป็นปัญหาที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลในอดีต ที่พบเจอปัญหาในด้านความรู้พื้นฐาน และการเข้าถึงเทคโนโลยี



กว่าร้อยละ 67 ของ MSME มองว่ามาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชน
 ที่ให้สิทธิการใช้จ่ายเงิน และมีความต่อเนื่องของมาตรการ จะกระตุ้นให้
 ประชาชนมีการตัดสินใจใช้จ่ายในสินค้า และบริการหมวดต่างๆ เพิ่มขึ้น

MSME กว่าร้อยละ 53 ให้ความเห็นว่าความช่วยเหลือด้านการให้เงินเยียวยา
 สามารถช่วยฟื้นฟูภาวะธุรกิจได้ และอีกร้อยละ 25.1 มองว่ามาตรการพักชำระหนี้
 ช่วยลดภาระค่าใช้จ่าย และรักษาสภาพคล่องของธุรกิจ

มาตรการ “กระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชน” ของภาครัฐที่ผ่านมา ที่สามารถช่วยเหลือธุรกิจ MSME ได้มากที่สุด



มาตรการ “ฟื้นฟู” ของภาครัฐที่ผ่านมา ที่สามารถช่วยเหลือธุรกิจ MSME ได้มากที่สุด

