

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไตรมาสที่ 3/2564 ถึง ไตรมาสที่ 2/2565

ดัชนีชี้วัดศักยภาพและสภาพการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) ในโครงการนี้จะอ้างอิงตามกรอบแนวคิดของดัชนีชี้วัดศักยภาพและสภาพการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมซึ่งดำเนินการโดย สสว. (2564) โดยกำหนดให้ดัชนีชี้วัดศักยภาพและสภาพการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแบ่งออกเป็น 4 มิติ (Dimension) ได้แก่

1. มิติปัจจัยพื้นฐานของกิจการ (Factor Dimension):

เกี่ยวข้องกับความพร้อมของปัจจัยที่จำเป็นสำหรับการทำธุรกิจ

2. มิติคุณลักษณะของผู้ประกอบการ (Attribute Dimension):

เกี่ยวข้องกับความรู้ ทักษะ และทัศนคติ ของผู้ประกอบการ/ผู้บริหารที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

3. มิติการดำเนินงานของกิจการ (Operation Dimension):

เกี่ยวข้องกับรูปแบบการดำเนินงานและการทำการตลาดที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ

4. มิติผลประกอบการของกิจการ (Performance Dimension):

เกี่ยวข้องกับผลประกอบการและความสามารถในการกำไรของกิจการ

จากการสำรวจข้อมูลและคำนวณดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยระหว่างไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 รวม 4 ไตรมาส สามารถสรุปผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ทำการศึกษาดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ

จากการสำรวจสถานะสภาพการมีเงินกู้ยืมในระบบของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยพบว่าในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 วิสาหกิจกว่าร้อยละ 24 มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนนอกระบบ โดยมีสาเหตุสำคัญมาจากการที่ไม่สามารถดำเนินการธุรกิจได้ตามปกติจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ทำให้ประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน จนต้องกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนนอกระบบ อย่างไรก็ตาม หลังจากที่สถานการณ์ COVID-19 เริ่มมีความรุนแรงน้อยลง จนทำให้ภาครัฐมีการผ่อนคลายมาตรการควบคุมต่างๆ ภาคธุรกิจสามารถดำเนินการได้ตามปกติ ทำให้มีสามารถจำหน่ายสินค้าและให้บริการได้มากขึ้น ทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น และไม่จำเป็นต้องใช้เงินกู้ยืมในระบบ โดยในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 กิจการที่มีเงินกู้ยืมในระบบมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6.22 เท่านั้น

ตารางที่ 1: สรุปสถานภาพการมีเงินกู้ยืมระบบ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
การมีเงินกู้ นอกระบบ	ไม่มีเงินกู้ยืมระบบ	76.32	84.39	92.35	93.68
	มีเงินกู้ยืมระบบ	23.68	15.61	7.65	6.22
รวมทั้งหมด		100.00	100.00	100.00	100.00

แม้กิจการจะมีปัญหาขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนน้อยลงเมื่อสถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย แต่จากการศึกษาสถานภาพทุนสำรองของกิจการ พบว่าสถานการณ์ไม่ได้แตกต่างกันมากตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษานั้นคือ กิจการส่วนใหญ่มีเงินทุนสำรองเพียงพอรองรับสถานการณ์ฉุกเฉินที่ทำให้ไม่มีเงินสดรับเข้ากิจการได้ประมาณ 1 เดือนเท่านั้น ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยส่วนใหญ่ไม่ได้เงินสำรองมากนัก โดยดำเนินกิจการโดยอาศัยเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นๆ เป็นหลัก ซึ่งหากมีเหตุการณ์ที่ผิดปกติที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินการได้ตามปกติจนไม่มีเงินสดรับเกินกว่า 1 เดือน กิจการอาจต้องเผชิญกับปัญหาสภาพคล่องและอาจต้องปิดกิจการได้

ตารางที่ 2: สรุปสถานภาพทุนสำรองของกิจการ

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

เมื่อพิจารณาความพร้อมในด้านปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ โดยพิจารณาเฉพาะกิจการที่มีพร้อมและมีแต่อาจยังไม่เพียงพอ พบว่ากิจการส่วนใหญ่มีความพร้อมทางด้านวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตมากที่สุด และขาดความพร้อมทางด้านงบประมาณสำหรับการทำ R&D มากที่สุด เมื่อพิจารณาแนวโน้มของระดับความพร้อมในด้านปัจจัยพื้นฐาน พบว่าความพร้อมทางด้านบุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล ด้านวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตที่จำเป็น ด้านบริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ และพันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ มีแนวโน้มดีขึ้นในช่วง 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา ในขณะที่ไม่พบแนวโน้มเชิงบวกของความพร้อมด้านบุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมและด้านงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนข้อจำกัดที่เป็นอุปสรรคในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย

ตารางที่ 3: สรุปสัดส่วนกิจการที่มีความพร้อมในด้านปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็น

ปัจจัย	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	35.85	39.66	39.46	43.13
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	34.06	37.97	32.21	34.78
3) วัตถุประสงค์และปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่จำเป็น	53.59	66.80	62.83	63.80
4) บริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	39.94	49.01	56.66	56.00
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	29.78	36.18	37.87	44.20
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	30.38	32.31	33.50	29.30

หมายเหตุ: เฉพาะกิจการที่รายงานว่ามีพร้อมและมีแต่ยังไม่เพียงพอ

2. ผลการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ประกอบการ

จากการวิเคราะห์สัดส่วนของกิจการที่มีความรู้และทักษะทางการเงินและกฎหมายในระดับดีและดีเยี่ยม พบว่ากิจการส่วนใหญ่ยังขาดความพร้อมทางด้านความรู้และทักษะทางการเงินและกฎหมายเป็นอย่างมาก โดยพบว่าสัดส่วนของกิจการที่มีความรู้และทักษะทางการเงินและกฎหมายในระดับดีและดีเยี่ยมมีค่าต่ำมากตลอดช่วง 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา กล่าวคือ มีกิจการไม่ถึงร้อยละ 5 ที่รายงานว่ามีความรู้และทักษะทางการเงินและกฎหมายในระดับดีถึงดีมาก อีกทั้งยังไม่พบแนวโน้มเชิงบวกของระดับความรู้และทักษะทางการเงินและกฎหมาย ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีความรู้และทักษะค่อนข้างน้อย ทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินกิจการ ส่งผลเสียต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในระยะยาว

ตารางที่ 4: สรุปสัดส่วนกิจการที่มีความรู้และทักษะทางการเงินและกฎหมายในระดับดีและดีเยี่ยม

ประเด็น	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	2.09	7.15	4.97	4.55
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง	2.59	6.75	4.08	3.28
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	1.99	5.57	3.58	3.19
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์	2.49	6.36	3.48	2.13
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	2.99	5.47	3.18	2.81
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	2.29	4.57	2.88	3.21
7) นโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	2.69	6.36	3.68	3.89

ในทางตรงกันข้าม สัดส่วนของกิจการที่มีความรู้และทักษะด้านการตลาดในระดับดีถึงดีเยี่ยมแม้จะยังมีสัดส่วนต่ำ แต่ก็มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 โดยกิจการกว่าร้อยละ 13 และร้อยละ 10 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 รายงานว่ามีความรู้และทักษะทางการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่และทางการทำการตลาดดิจิทัลผ่าน

สื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย ตามลำดับ สำหรับด้านการวิเคราะห์และผู้บริโภค การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย และการสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล พบว่ากิจการที่มีความรู้และทักษะในระดับดีถึงดีเยี่ยมก็มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

ตารางที่ 5: สรุปสัดส่วนกิจการที่มีความรู้และทักษะด้านการตลาดในระดับดีและดีเยี่ยม

ประเด็น	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	3.99	7.55	4.48	6.62
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	3.59	6.46	4.28	6.13
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย	4.68	8.65	7.16	10.02
4) การสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล	6.18	7.25	5.66	8.27
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่	11.06	14.42	11.93	12.96

ในด้านการดำเนินงาน กิจการส่วนใหญ่ยังมีความรู้และทักษะทางด้านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการในระดับต่ำในช่วง 4 ปี ที่ทำการศึกษา และยังไม่มีแนวโน้มดีขึ้น ในขณะที่กิจการที่มีความรู้และทักษะทางด้านมาตรฐานสินค้าและบริการในระดับดีถึงดีเยี่ยมมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีค่าเท่ากับร้อยละ 14.21 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 สำหรับสัดส่วนของกิจการที่มีความรู้และทักษะทางด้านการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ และด้านการจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระดับดีถึงดีเยี่ยม แม้จะยังมีสัดส่วนไม่มากนัก แต่ก็มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ตารางที่ 6: สรุปสัดส่วนกิจการที่มีความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานในระดับดีและดีเยี่ยม

ประเด็น	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ	8.26	11.23	9.34	9.69
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	5.88	6.36	5.37	6.48
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	7.37	14.51	11.43	14.21
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ	6.37	8.35	6.96	5.71

จากการศึกษาสัดส่วนกิจการที่มีความพร้อมและพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนเกิดขึ้น พบว่าระดับความพร้อมในการรับมือสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนไม่แสดงแนวโน้มที่ชัดเจน เนื่องจากเป็นการประเมินตนเองโดยผู้ประกอบการซึ่งผลลัพธ์อาจแปรผันตามอารมณ์และความรู้สึกของผู้ประเมินในขณะนั้น อย่างไรก็ตาม จะเห็นได้ชัดเจนว่าผู้ประกอบการมีความพร้อมในการรับมือกระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภคมากที่สุด ตามด้วยสถานการณ์โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต โดยเป็นผลมาจากสถานการณ์ COVID-19 ที่เป็นตัวเร่งให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวในทุกมิติ รวมทั้งเปลี่ยนแปลงรูปแบบการ

ขายสินค้าและให้บริการไปสู่ระบบออนไลน์ ทั้งนี้ ประเด็นที่ผู้ประกอบการไม่มั่นใจรับมือมากที่สุดได้แก่ สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology)

ตารางที่ 7: สรุปสัดส่วนกิจการที่มีความพร้อมและพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน

ประเด็น	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	26.5	28.43	30.22	22.63
2) ลูกค้านต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก	26.79	29.02	26.64	19.34
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	26.69	25.05	24.46	19.92
4) กระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	34.86	31.01	36.18	29.01
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	23.8	24.46	17.10	12.08
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	18.83	26.74	21.57	19.45
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์	13.85	22.86	16.70	10.55
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	13.54	23.85	17.50	11.91
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	15.04	22.67	17.79	13.65
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology)	11.75	19.88	13.52	8.43

การเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์สำหรับการทำธุรกิจยังคงเป็นจุดอ่อนของผู้ประกอบการ ตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษ โดยไม่พบแนวโน้มเชิงบวกของการพฤติกรรมเข้าถึงรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ กล่าวคือ ผู้ประกอบการที่เข้าถึงและรับรู้ข่าวสารได้โดยตลอด/เป็นครั้งคราวมีสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 40 สถานการณ์ดังกล่าวไม่ใช่ประเด็นที่น่าแปลกใจ เนื่องจากวิสาหกิจส่วนใหญ่เป็นเพียงวิสาหกิจขนาดย่อม ซึ่งผู้ประกอบการมักต้องทำทุกหน้าที่ในกิจการ ทำให้เกิดข้อจำกัดในการติดตามข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ โดยภาครัฐอาจต้องเป็นตัวกลางในการประชาสัมพันธ์ในเชิงรุกให้มากขึ้น

ตารางที่ 8: สรุปสถานภาพการเข้าถึงและรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์

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

3. ผลการวิเคราะห์การดำเนินงานของกิจการ

การจัดทำบัญชีและงบการเงินถือเป็นอีกหนึ่งข้อต่อของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย โดยจากการสำรวจพบว่าตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา มีกิจการจำนวนน้อยมากที่มีการจัดทำ

บัญชีตามมาตรฐานการบัญชี และไม่มีแนวโน้มเชิงบวกแต่อย่างใด ในทางตรงกันข้าม กิจกรรมที่ไม่ได้จัดทำบัญชี ทั้งที่มีเพียงการจัดบันทึกซื้อขายและไม่มีการจดยรายการใดๆ ยังคงมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 มาโดยตลอด สถานการณ์ที่คงที่เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงินนี้เป็นผลมาจากการที่ความสามารถในการจัดทำบัญชี และงบการเงินไม่ใช่สิ่งที่สามารถปรับปรุงแก้ไขได้ในระยะสั้น โดยขึ้นอยู่กับความรู้และทักษะ ตลอดจนแรงจูงใจในการปรับปรุงของผู้ประกอบการ

จากการศึกษาการดำเนินงานในการทำการตลาดเชิงรุก นั่นคือการนำเสนอโปรโมชั่นและกิจกรรม ส่งเสริมการขายและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มีข้อสังเกตว่า ในช่วงเวลาที่สถานการณ์ COVID-19 ยังมีความรุนแรงกิจกรรมมีแนวโน้มที่จะนำเสนอโปรโมชั่นและกิจกรรมส่งเสริมการขายและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปีหรือถี่กว่านั้น มากกว่าช่วงเวลาที่สถานการณ์ COVID-19 เริ่มผ่อนคลายและกิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า เมื่อมีเหตุการณ์ผิดปกติที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ กิจการจะถูกบีบให้ต้องแก้ไขสถานการณ์โดยการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แต่เมื่อสถานการณ์เริ่มคลี่คลาย กิจการจะให้ความสำคัญน้อยลงกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนสูงขึ้น เพื่อให้ ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจเดิม

ตลอดระยะเวลา 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา จะเห็นได้ว่ากิจการส่วนใหญ่ได้เริ่มต้นทำธุรกิจผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น โดยมีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดียและมีการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์หรือระบบโมบายมากยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันพบว่ากิจการร้อยละ 60 มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย และร้อยละ 95 มีการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์หรือระบบโมบาย

ตารางที่ 9: สรุปสถานภาพการดำเนินงานของกิจการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
การจัดทำบัญชี และงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	3.89	7.46	4.97	4.88
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน	10.58	11.13	15.41	12.78
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	36.63	32.41	33.80	33.95
	มีการจัดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบ	25.45	24.65	25.14	27.61
	บัญชี ไม่มีการจดยรายการอย่างเป็นทางการ	23.45	24.35	20.68	20.78
ความถี่ในการจัด โปรโมชั่นหรือ	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	4.98	7.85	4.47	6.03
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	16.04	16.10	12.23	12.63

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
กิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	17.53	14.12	21.47	15.74
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	19.32	18.59	20.18	14.87
	ไม่มีเลย	42.13	43.34	41.65	50.73
ความถี่ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	6.37	8.45	4.67	4.76
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	20.92	17.79	9.64	10.59
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	15.24	13.92	17.89	16.23
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	16.33	18.89	24.96	17.59
	ไม่มีเลย	41.14	40.95	42.84	50.83
การมีช่องทางให้ลูกค้าติดตามผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	59.56	63.62	69.68	59.05
	ไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	40.44	36.38	30.32	40.95
การรับชำระเงินผ่านออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	91.83	92.74	95.03	95.43
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	8.17	7.26	4.97	4.57
รวมทั้งหมด		100.00	100.00	100.00	100.00

จากการสำรวจสถานการณ์สัดส่วนลูกค้าประจำของกิจการซึ่งสะท้อนความสามารถในการรักษาลูกค้าประจำ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาและวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีความสามารถในการรักษาลูกค้าประจำได้ใกล้เคียงกัน และพบว่าสัดส่วนลูกค้าประจำของวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีแนวโน้มคงที่ตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา โดยมีค่าประมาณร้อยละ 60 ของลูกค้าทั้งหมดของกิจการ ซึ่งถือเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูง และมีความเหมาะสมในการสร้างความมั่นคงให้แก่กิจการ ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย

ตารางที่ 10: สรุปลักษณะลูกค้าประจำของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	50.80	60.00	24.27	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	53.52	60.00	20.12	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	56.85	60.00	19.12	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	57.70	60.00	21.53	100.00	5.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	53.60	60.00	22.26	80.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	58.88	70.00	21.36	90.00	10.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	53.08	60.00	19.46	90.00	1.00

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	56.25	60.00	22.59	90.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	50.94	60.00	23.21	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	53.83	60.00	20.22	100.00	5.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	56.67	60.00	19.14	100.00	1.00
ไตรมาสที่ 2 ปี 2565	57.64	60.00	19.56	100.00	0.00

4. ผลการวิเคราะห์ผลประกอบการของกิจการ

จากการศึกษาความสามารถในการทำกำไรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยซึ่งวัดจากอัตรากำไรสุทธิของกิจการ พบว่าอัตรากำไรสุทธิของวิสาหกิจในภาพรวมมีแนวโน้มเติบโตในระหว่างไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 และไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ตามสถานการณ์ COVID-19 ที่เริ่มผ่อนคลายและทำให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดยจะเห็นได้ว่าอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยของกิจการที่ทำการศึกษามีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 23.92 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 32.15 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 เมื่อพิจารณาแยกเป็นวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาและวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล พบว่าอัตรากำไรสุทธิของวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มก็มีแนวโน้มเติบโตในช่วง 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษาเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตคือ อัตรากำไรสุทธิของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีการเติบโตในอัตราที่สูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล

สำหรับสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการหลักของกิจการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยเฉพาะความเสี่ยงของการมีแหล่งรายรับแห่งเดียว จากการศึกษพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยยังมีการกระจายความเสี่ยงของแหล่งรายรับในระดับที่น้อยมาก เห็นได้จากการที่มีสัดส่วนรายได้อื่นๆ เพียงประมาณร้อยละ 1 ของรายได้ทั้งหมด และยังไม่พบแนวโน้มเชิงบวกของสัดส่วนรายได้อื่นๆ แต่อย่างใด ลักษณะดังกล่าวสะท้อนความเสี่ยงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย นั่นคือ หากเกิดวิกฤตการณ์ใดๆ ที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจหลักได้ กิจการส่วนใหญ่ในประเทศไทยจะประสบปัญหาสภาพคล่องซึ่งอาจนำไปสู่การล้มละลายได้

ตารางที่ 11: สรุพอัตรากำไรสุทธิและสัดส่วนรายได้อื่นๆ ของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
อัตรากำไรสุทธิ					
ไตรมาสที่ 3 ปี 2564	23.67	20.00	13.54	70.00	0.00
ไตรมาสที่ 4 ปี 2564	31.09	30.00	15.99	90.00	2.00
ไตรมาสที่ 1 ปี 2565	35.23	30.00	17.57	90.00	0.00

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

สถานการณ์ COVID-19 ที่เริ่มคลี่คลายและมาตรการควบคุมของภาครัฐที่เริ่มผ่อนคลายมากขึ้น ทำให้ภาคธุรกิจสามารถดำเนินกิจการได้ตามปกติ สามารถขายสินค้าและให้บริการได้มากขึ้น มีรายได้มากขึ้น และผลกำไรมากขึ้น ทำให้สถานภาพแนวโน้มกำไรและสถานะทางการเงินของกิจการปรับตัวในทางบวกอย่างต่อเนื่องตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา โดยพบว่ากิจการที่รายงานว่ากำไรมีการเติบโตต่อเนื่องทุกไตรมาสและที่รายงานว่ากำไรเพิ่มขึ้นบางไตรมาสแต่ไม่เคยลดลงตลอด 2 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น

จากร้อยละ 0.30 และ 4.68 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 2.42 และ 16.54 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565

นอกจากนี้ยังพบว่า กิจการที่รายงานว่ากำไรไม่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้าและเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปีก่อนหน้ามีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจาก 47.81 และ 48.10 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 78.12 และ 78.18 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 สำหรับในด้านสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ พบว่ากิจการที่มีสภาพคล่องดีมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8.88 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 12.21 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 และกิจการที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติมีสัดส่วนลดลงจากร้อยละ 9.14 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 8.91 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565

ตารางที่ 12: สรุปสถานภาพแนวโน้มกำไรและสถานะทางการเงินของกิจการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
การเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	0.30	1.69	1.39	2.42
	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง	4.68	7.65	10.14	16.54
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง	51.89	57.95	62.33	64.80
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	43.13	32.70	26.14	16.25
การเปลี่ยนแปลงกำไรเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	15.34	18.79	13.72	17.52
	ไม่เปลี่ยนแปลง	32.47	43.14	56.36	60.60
	ลดลง	52.19	38.07	29.92	21.88
การเปลี่ยนแปลงกำไรเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันในปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	25.15	20.58	14.41	24.25
	ไม่เปลี่ยนแปลง	22.95	36.78	52.49	53.93
	ลดลง	51.90	42.64	33.10	21.82
สภาพคล่อง	ดี	8.88	9.94	10.48	12.21
ในไตรมาส	ปานกลาง	59.08	62.92	63.87	68.51
ที่ผ่านมา	ไม่ดี	32.04	27.14	25.65	19.28
ความสามารถในการชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใดๆ	37.74	39.36	39.21	35.74
การชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น	53.12	48.79	50.70	55.36
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	9.14	11.84	10.09	8.91
รวมทั้งหมด		100.00	100.00	100.00	100.00

แม้ผลประกอบการจะดีขึ้น แต่จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการยังคงมีความพึงใจต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบันในระดับที่ค่อนข้างต่ำ อย่างไรก็ตาม พบว่าเมื่อสถานการณ์ COVID-19 เริ่มผ่อนคลายและกิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติมากขึ้น กิจการส่วนใหญ่ก็เริ่มมีความมั่นใจและพอใจกับผลการ

ดำเนินงานมากขึ้น โดยจะเห็นได้ว่าในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่พึงพอใจกับผลประกอบการโดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ แต่เมื่อสถานการณ์เริ่มดีขึ้นพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้สึกค่อนข้างพอใจกับผลประกอบการ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม

ตารางที่ 13: สรุปสภาพภาพมุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
มุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวลเป็นอย่างมากกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	18.06	18.49	16.30	20.35
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	39.02	30.02	41.15	30.72
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	24.85	34.49	30.92	36.79
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	15.97	15.11	11.23	10.67
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการสามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	2.10	1.89	0.40	1.47
รวมทั้งหมด		100.00	100.00	100.00	100.00

5. ผลการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

จากการคำนวณดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

กรณีวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

วิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำตลอดระยะเวลา 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา โดยพบว่าดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีการเติบโตอย่างชัดเจนในช่วงไตรมาสที่ 3 และ 4 ปี พ.ศ. 2564 จากนั้นพบว่าดัชนีมีค่าค่อนข้างคงที่ โดยมีค่าอยู่ระหว่าง 0.4678 – 0.4799 เมื่อพิจารณาดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพต่ำสุดทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยมีศักยภาพในระดับต่ำ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจ และมีศักยภาพสูงสุดทางด้านงานดำเนินงานของกิจการ โดยมีศักยภาพในระดับปานกลาง สะท้อนว่ากิจการส่วนใหญ่มีความพยายามดำเนินกิจการอย่างเหมาะสมเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังพบว่าดัชนีผลประกอบการของกิจการมีแนวโน้มเติบโตตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา สะท้อนว่าวิสาหกิจ

ขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีอัตรากำไร แนวโน้มผลกำไร และสถานะทางการเงินดีขึ้นตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศ

ตารางที่ 14: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4358	0.4708	0.5245	0.5057
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3150	0.3227	0.2962	0.2796
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5527	0.5808	0.5975	0.5678
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4441	0.4968	0.5013	0.5240
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.4369	0.4678	0.4799	0.4693

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตพบว่าสถานการณ์มีแนวโน้มดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 กล่าวคือ สถานการณ์ COVID-19 ที่มีความรุนแรงลดลงและมาตรการภาครัฐที่ผ่อนคลายเป็นมากขึ้น ทำให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ สามารถขายสินค้าและให้บริการได้มากขึ้น มีรายได้และกำไรมากขึ้น มีสถานะทางการเงินที่ดีขึ้น ทำให้สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 83.11 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เหลือร้อยละ 73.67 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ในขณะที่สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 15.11 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 24.87 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 อย่างไรก็ตาม ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 สถานการณ์กลับแย่ลงเล็กน้อย โดยพบว่ากิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 77.82 และกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางมีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 21.17 ทั้งนี้ สาเหตุสำคัญมาจากภาวะเงินเฟ้อที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในไตรมาสที่ 2

ตารางที่ 15: สรุปสัดส่วนวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ระดับสูงมาก	0.10	0.11	0.21	0.10
ระดับสูง	1.68	2.43	1.25	0.91
ระดับปานกลาง	15.11	21.94	24.87	21.17
ระดับต่ำ	83.11	75.53	73.67	77.82
รวมทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

เมื่อแยกพิจารณาเป็นวิสาหกิจขนาดย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา จะพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางในช่วงปี พ.ศ. 2565 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อยมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา

และพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อยในทุกมิติ ข้อค้นพบที่สำคัญคือ ศักยภาพด้านผลประกอบการของวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา อันเป็นผลมาจากสถานการณ์ COVID-19 ที่เริ่มดีขึ้นและมาตรการควบคุมของภาครัฐที่เริ่มผ่อนคลายมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ไม่พบแนวโน้มเชิงบวกอย่างชัดเจนของศักยภาพด้านอื่นๆ อีก 3 ด้าน ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ

ตารางที่ 16: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อย				วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)			
	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.4219	0.4595	0.5128	0.4956	0.5518	0.5508	0.6008	0.5969
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3049	0.3205	0.2888	0.2680	0.3996	0.3376	0.3441	0.3838
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5374	0.5638	0.5809	0.5586	0.6809	0.6995	0.7043	0.6510
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4382	0.4853	0.4879	0.5145	0.4934	0.5791	0.5902	0.6100
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.4256	0.4573	0.4676	0.4592	0.5314	0.5418	0.5599	0.5604

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของกิจการตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าสถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดย่อยมีแนวโน้มดีขึ้นเฉพาะในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 กล่าวคือ สถานการณ์ COVID-19 ที่มีความรุนแรงลดลงและมาตรการภาครัฐที่ผ่อนคลายมากขึ้น ทำให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ สามารถขายสินค้าและให้บริการได้มากขึ้น มีรายได้และกำไรมากขึ้น มีสถานะทางการเงินที่ดีขึ้น ทำให้สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 86.13 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เหลือร้อยละ 77.59 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ในขณะที่สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 13.04 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 21.81 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 อย่างไรก็ตาม ภาวะเงินเฟ้อในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ทำให้กิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 81.86 และกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางมีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 17.58

ในทางตรงกันข้าม สถานการณ์ของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดากลับมีแนวโน้มดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 โดยพบว่าสัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 57.84 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เหลือร้อยละ 41.41 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ในขณะที่สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 32.35 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 53.54 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565

ตารางที่ 17: สรุปสัดส่วนวิสาหกิจขนาดย่อยและขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจขนาดย่อย				วิสาหกิจขนาดย่อม (บุคคลธรรมดา)			
	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ระดับสูงมาก	0.00	0.00	0.12	0.11	0.98	0.84	0.79	0.00
ระดับสูง	0.82	1.09	0.48	0.45	8.82	11.76	6.30	5.05
ระดับปานกลาง	13.04	20.39	21.81	17.58	32.35	32.77	44.88	53.54
ระดับต่ำ	86.13	78.53	77.59	81.86	57.84	54.62	48.03	41.41
รวมทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

ตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา พบว่าระดับการศึกษาของผู้ประกอบการและระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกอย่างเห็นได้ชัด โดยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับอุดมศึกษาจะมีความได้เปรียบกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับต่ำกว่านั้น โดยเฉพาะด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงกว่า สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาพบว่ามีความศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุดตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา

ตารางที่ 18: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 3/64	ไตรมาสที่ 4/64	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 2/65
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.3843	0.3922	0.4153	0.4166
มัธยมศึกษา / ปวช.	0.4107	0.4425	0.4632	0.4598
อนุปริญญา / ปวส.	0.4420	0.4848	0.4947	0.4752
ปริญญาตรี	0.4694	0.5051	0.5228	0.5006
ปริญญาโท	0.4730	0.5055	0.6022	0.6109
ปริญญาเอก	N/A	N/A	N/A	N/A
ภาพรวม	0.4369	0.4678	0.4799	0.4693

เมื่อทำการพิจารณาศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่ากิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุดตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา ในขณะที่กิจการที่เป็นวิสาหกิจชุมชนมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุด บอกเป็นนัยว่าวิสาหกิจชุมชนซึ่งมักเป็นการรวมกลุ่มของคนในชุมชนมักมีผู้นำที่มีศักยภาพสูง ทำให้กิจการมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่ารูปแบบอื่นๆ

ตารางที่ 19: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาจำแนกตามรูปแบบของกิจการ

รูปแบบของกิจการ	ไตรมาสที่ 3/64	ไตรมาสที่ 4/64	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 2/65
บุคคลธรรมดา	0.4331	0.4614	0.4758	0.4652
วิสาหกิจชุมชน	0.5227	0.6384	0.6549	0.6281
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	0.4870	0.5438	0.5703	0.5833
ภาพรวม	0.4369	0.4678	0.4799	0.4693

จากการศึกษาพบว่า กิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุดตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา สาเหตุมาจากการที่กิจการในภาคดังกล่าวมีเป็นการผลิตที่ต้องใช้เทคโนโลยีและมักมีขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะดี มีความพร้อมทางด้านเงินทุนและบุคลากร ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่ากิจการในภาคการผลิตอื่น ทั้งนี้ กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกเป็นภาคที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด เนื่องจากธรรมชาติของกิจการในภาคนี้มักมีรูปแบบง่าย ๆ เป็นการซื้อมาขายไป ทำให้ผู้ประกอบการในภาคนี้มักมีข้อจำกัดทางด้านความรู้และทักษะ ตลอดจนเงินทุนและบุคลากร

ตารางที่ 20: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดาจำแนกตามภาคการผลิต

ภาคการผลิต	ไตรมาสที่ 3/64	ไตรมาสที่ 4/64	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 2/65
การค้าส่งค้าปลีก	0.4347	0.4622	0.4645	0.4596
การบริการ	0.4323	0.4656	0.4855	0.4665
การผลิต	0.4740	0.4788	0.4870	0.4913
การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.4762	0.5246	0.5288	0.5164
ภาพรวม	0.4369	0.4678	0.4799	0.4693

กรณีวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

วิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางตลอดระยะเวลา 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา โดยพบว่าดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีการเติบโตอย่างชัดเจนในช่วงไตรมาสที่ 3 และ 4 ปี พ.ศ. 2564 หลังจากที่สถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลาย จากนั้นพบว่าดัชนีมีค่าคงที่ตลอดช่วงเวลาไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 และไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ก่อนที่สถานการณ์ความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจมหภาคและภาวะเงินเฟ้อจะทำให้ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตลดลงเหลือ 0.5754 ในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565

เมื่อพิจารณาดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติ พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพต่ำสุดทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ โดยมีศักยภาพในระดับต่ำมาโดยตลอด

สะท้อนว่าผู้ประกอบการจำนวนมากยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจ และมีศักยภาพสูงสุดทางด้านการดำเนินงานของกิจการ โดยมีศักยภาพในระดับปานกลาง สะท้อนว่ากิจการส่วนใหญ่มีความพยายามดำเนินกิจการอย่างเหมาะสมเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังพบว่าดัชนีผลประกอบการของกิจการมีแนวโน้มเติบโตตลอดช่วงเวลาที่ทำการศึกษา สะท้อนว่าวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีอัตรากำไร แนวโน้มผลกำไร และสถานะทางการเงินดีขึ้นตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศ

ตารางที่ 21: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6066	0.6797	0.7018	0.6596
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4104	0.5090	0.4627	0.4525
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.7202	0.7447	0.7058	0.6693
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.4465	0.4612	0.5140	0.5200
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5459	0.5986	0.5961	0.5754

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ซึ่งสถานการณ์ COVID-19 มีความรุนแรงลดลงและมาตรการภาครัฐที่ผ่อนคลายมากขึ้น ทำให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ สามารถขายสินค้าและให้บริการได้มากขึ้น มีรายได้และกำไรมากขึ้น มีสถานะทางการเงินที่ดีขึ้น ทำให้สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 59.57 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เหลือร้อยละ 32.65 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ในขณะที่สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 29.27 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 51.02 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 อย่างไรก็ตาม ภาวะเงินเฟ้อที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ทำให้สถานการณ์กลับแย่ลงเล็กน้อย โดยพบว่ากิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 42.86 และกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางมีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 40.48

ตารางที่ 22: สรุปสัดส่วนวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ระดับสูงมาก	0.00	1.72	2.04	2.38
ระดับสูง	10.64	15.52	14.29	14.29
ระดับปานกลาง	29.79	46.55	51.02	40.48
ระดับต่ำ	59.57	36.21	32.65	42.86
รวมทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00

จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางในช่วง 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา อย่างไรก็ตาม กลับพบว่าดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลกลับมีแนวโน้มลดลงและมีค่าต่ำกว่ากรณีของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยหากพิจารณาเปรียบเทียบกับกรณีของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดาคงพบว่าปัจจัยที่ทำให้วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำกว่ามาจากดัชนีผลประกอบการของกิจการที่มีค่าต่ำกว่าค่อนข้างมาก ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในด้านอื่นๆ สูงกว่าอย่างชัดเจน ทั้งนี้ สาเหตุที่เป็นไปได้มี 4 ประการ ได้แก่

- กิจการนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
- กิจการนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า
- กิจการนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมาก ทำให้ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี
- การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่ไม่ได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่นๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

ในกรณีของวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ก่อนที่จะเพิ่มขึ้นเป็นระดับปานกลางในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2564 และเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจนมีระดับสูงในไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี พ.ศ. 2565 ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 มาจากปัจจัยพื้นฐานและผลประกอบการที่มีศักยภาพต่ำมาก สะท้อนว่าวิสาหกิจขนาดกลางได้รับผลกระทบที่รุนแรงจากสถานการณ์ COVID-19 แต่การที่เป็นกิจการขนาดใหญ่ มีพนักงานจำนวนมาก ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำและปรับตัวได้ช้า ทำให้ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางมีขนาดใหญ่ ทำให้มีความพร้อมทางด้านเงินทุน ปัจจัยการผลิตและบริการสนับสนุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากรทักษะสูงทั้งด้านการตลาดและด้านเทคโนโลยี และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะในการทำการตลาดและการ

บริหารจัดการสูง ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเติบโตอย่างรวดเร็วเมื่อสถานการณ์ต่างๆ เป็นไปในเชิงบวกมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ การเป็นกิจการนิติบุคคลถือเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยผลักดันให้วิสาหกิจขนาดกลางต้องพัฒนาศักยภาพของตนเองในหลายๆ ด้าน ซึ่งล้วนส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการในระยะยาว ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ต้นทุนและผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการนำไปสู่การแก้ปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังช่วยในการสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กิจการ ทำให้สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ง่ายขึ้น ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ช่วยให้สามารถจัดหาบุคลากรที่มีศักยภาพสูงได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 23: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)				วิสาหกิจขนาดกลาง			
	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6879	0.6541	0.6963	0.6261	0.4167	0.7602	0.9097	0.8958
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4714	0.4840	0.4423	0.4384	0.4865	0.6365	0.6923	0.6898
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.7956	0.7365	0.7106	0.6450	0.6813	0.8250	0.8047	0.8047
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5083	0.5133	0.4958	0.4842	0.2294	0.2500	0.7111	0.7028
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.6158	0.5970	0.5863	0.5484	0.4535	0.6179	0.7795	0.7733

เมื่อพิจารณาสัดส่วนของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ซึ่งสถานการณ์ COVID-19 มีความรุนแรงลดลงและมาตรการภาครัฐที่ผ่อนคลายมากขึ้น สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 57.78 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เหลือร้อยละ 35.57 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ในขณะที่สัดส่วนกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 31.11 ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 เป็นร้อยละ 55.56 ในไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 อย่างไรก็ตาม ภาวะเงินเฟ้อที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 ทำให้สถานการณ์กลับแย่ลงเล็กน้อย โดยพบว่ากิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 47.37 และกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางมีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 44.74 สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางร้อยละ 100 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ก่อนสถานการณ์ COVID-19 ที่ดีขึ้นจะทำให้วิสาหกิจขนาดกลางร้อยละ 100 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงในไตรมาสที่ 1 และ 2 ปี พ.ศ. 2564

ตารางที่ 24: สรุปสัดส่วนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจขนาดย่อม (นิติบุคคล)				วิสาหกิจขนาดกลาง			
	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65	Q3/64	Q4/64	Q1/65	Q2/65
ระดับสูงมาก	0.00	2.08	2.22	2.63	0.00	0.00	0.00	0.00
ระดับสูง	11.11	16.67	6.67	5.26	0.00	10.00	100.00	100.00
ระดับปานกลาง	31.11	41.67	55.56	44.74	0.00	70.00	0.00	0.00
ระดับต่ำ	57.78	39.58	35.57	47.37	100.00	20.00	0.00	0.00
รวมทั้งหมด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษาของผู้ประกอบการและระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่ามีหลักฐานเชิงประจักษ์ที่ยืนยันความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างระดับการศึกษาของผู้ประกอบการและระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการ กล่าวคือ กิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับอุดมศึกษาจะมีความพร้อมทางด้านความรู้ ทักษะ และทัศนคติสูงกว่า ทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด

ตารางที่ 25: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ไตรมาสที่ 3/64	ไตรมาสที่ 4/64	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 2/65
ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.3702	0.4661	N/A	0.5328
มัธยมศึกษา / ปวช.	0.5016	0.6284	0.5455	0.5976
อนุปริญญา / ปวส.	0.4882	0.4985	0.6070	0.5515
ปริญญาตรี	0.5740	0.6043	0.6233	0.5808
ปริญญาโท	0.5983	0.5852	0.5697	0.5451
ปริญญาเอก	N/A	N/A	N/A	N/A
ภาพรวม	0.5459	0.5986	0.5961	0.5754

จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดอย่างชัดเจน โดยวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

ตารางที่ 26: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามรูปแบบของกิจการ

รูปแบบของกิจการ	ไตรมาสที่ 3/64	ไตรมาสที่ 4/64	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 2/65
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0.5077	0.5483	0.5667	0.5348
บริษัทจำกัด	0.6134	0.6367	0.6776	0.6659
ภาพรวม	0.5459	0.5986	0.5961	0.5754

กิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่สูงที่สุดตลอด 4 ไตรมาสที่ทำการศึกษา เนื่องจากกิจการในภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมักเป็นการผลิตที่ต้องใช้เทคโนโลยีสูงและมักมีขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะดี มีความพร้อมทางด้านเงินทุนและบุคลากร ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่ากิจการในภาคการผลิตอื่น ทั้งนี้ กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกเป็นภาคที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับที่ต่ำที่สุด เนื่องจากธรรมชาติของกิจการในภาคนี้มักมีรูปแบบง่าย ๆ เป็นการซื้อมาขายไป ทำให้ผู้ประกอบการในภาคนี้มักมีข้อจำกัดทางด้านความรู้และทักษะ ตลอดจนเงินทุนและบุคลากร

ตารางที่ 27: สรุปดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตกรณีวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลจำแนกตามภาคการผลิต

ภาคการผลิต	ไตรมาสที่ 3/64	ไตรมาสที่ 4/64	ไตรมาสที่ 1/65	ไตรมาสที่ 2/65
การค้าส่งค้าปลีก	0.5306	0.5816	0.5665	0.5431
การบริการ	0.5669	0.6049	0.5948	0.5489
การผลิต	0.5016	0.6083	0.6401	0.6650
การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	N/A	0.7036	0.7036	0.7029
ภาพรวม	0.5459	0.5986	0.5961	0.5754

6. ข้อเสนอแนะเพื่อการดำเนินงานต่อ

จากการสำรวจและวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมระหว่างไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ. 2564 ถึงไตรมาสที่ 2 ปี พ.ศ. 2565 สามารถสรุปองค์ประกอบที่ถือเป็นจุดอ่อนสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและต้องการนโยบายและมาตรการส่งเสริมจากภาครัฐโดยเร่งด่วนได้ดังนี้

กรณีวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา

1. **ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่โค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อให้ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมายที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ โดยที่สำคัญได้แก่ การบัญชี ภาษีอากร กฎหมายธุรกิจและทรัพย์สินทางปัญญา การบริหารเงินลงทุน และนโยบายของภาครัฐ

2. **ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การสนับสนุนการจัดหาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นให้แก่กิจการ ไม่ว่าจะเป็น บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบ และปัจจัยการผลิต บริการสนับสนุน เครือข่ายพันธมิตร และเงินทุนสำหรับการทำ R&D โดยเน้นการทำ Business Matching และ Job Matching

3. **เงินทุนสำรองของกิจการ:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาเงินทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยอาจมีทั้งเงินทุนอุดหนุนและเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ รวมทั้งการสนับสนุนให้มีการทำ Venture Capital และการจัดหาเงินทุนแบบ Cloud Funding

4. **ความรู้และทักษะด้านการตลาด:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่โค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ความรู้และทักษะด้านการตลาดที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ โดยที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content

5. **ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่โค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ โดยที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ

6. **การทำการตลาดเชิงรุก:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่โค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ความรู้และทักษะในการทำการตลาดเชิงรุกผ่านการสร้างโปรโมชันและกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ ตลอดจนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ผ่านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

7. **การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การประชาสัมพันธ์เชิงรุกเพื่อให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการ ทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ได้อย่างทั่วถึง

กรณีวิสาหกิจขนาดกลางและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล

1. **การกระจายความเสี่ยงของกิจการ:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การผลักดันและส่งเสริมให้กิจการมีการกระจายความเสี่ยงของแหล่งรายได้ให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบริหารเงินลงทุนของกิจการผ่านการลงทุนในตลาดทุนในลักษณะของ Corporate Wealth Management

2. **การทำการตลาดเชิงรุก:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่โค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ความรู้และทักษะในการทำการตลาดเชิงรุกผ่านการสร้างโปรโมชันและกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ ตลอดจนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ผ่านการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

3. **ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย:** นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่โค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์เพื่อให้ความรู้และทักษะด้านการเงินและ

กฎหมายที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ โดยที่สำคัญได้แก่ การบัญชี ภาษีอากร กฎหมายธุรกิจและทรัพย์สินทางปัญญา การบริหารเงินลงทุน และนโยบายของภาครัฐ

4. ความรู้และทักษะด้านการตลาด: นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่ไค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ความรู้และทักษะด้านการตลาดที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ โดยที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาด ดิจิทัล และการสร้าง Online Content

5. ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน: นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การจัดหาบริการที่ไค้ชและปรึกษา ทั้งรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ โดยที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ

6. ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ: นโยบายและมาตรการส่งเสริมที่จำเป็น ได้แก่ การสนับสนุนการจัดหาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นให้แก่กิจการ ไม่ว่าจะเป็นบุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบ และปัจจัยการผลิต บริการสนับสนุน เครือข่ายพันธมิตร และเงินทุนสำหรับการทำ R&D โดยเน้นการทำ Business Matching และ Job Matching