

ผลการสำรวจศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ไตรมาสที่ 1 ปี 2566

จากการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการ MSME จำนวน 1,016 คน ในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2566 ผลการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

บทสรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2566

1. กรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ เนื่องจากมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีเท่ากับ 0.5168 และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับต่ำ สะท้อนปัญหาการขาดแคลนปัจจัยพื้นฐานของกิจการ คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็น และการดำเนินงานที่ยังไม่เหมาะสม แต่กลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง ลักษณะดังกล่าวบ่งชี้ว่าเป็นนัยว่าผลประกอบการที่ดีนั้นได้รับอานิสงส์มาจากการที่ภาคธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติหลังสถานการณ์ COVID-19 ดีขึ้น

2. เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5714 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.5040 ซึ่งถือเป็นศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยทุกด้าน กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับสูง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพในสองด้านดังกล่าวในระดับต่ำ และมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการ วิสาหกิจทั้งสองประเภทมีศักยภาพในระดับต่ำไม่แตกต่างกัน แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีสูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างเห็นได้ชัด

3. กรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเท่ากับ 0.6120 และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูง แต่กลับมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ผลลัพธ์ดังกล่าวถือเป็นข้อขัดแย้งเกี่ยวกับศักยภาพของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งมีความพร้อมในด้านปัจจัยพื้นฐานและด้านการดำเนินงานของกิจการ แต่กลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการในระดับต่ำ ซึ่งสะท้อนให้เห็นข้อจำกัดในการสร้างรายได้และผลกำไร

4. ศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลซึ่งพบว่าอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้งยังมีระดับต่ำกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ทั้งวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมกลาง ซึ่งมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลางและสูง ตามลำดับ ทั้งนี้ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการอยู่ในระดับปานกลางและสูง อย่างชัดเจน อาจเกิดจากสาเหตุดังต่อไปนี้

- a. กิจการที่เป็นนิติบุคคลมักมีความยืดหยุ่นในการดำเนินงานต่ำกว่ากิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา เนื่องจากกิจการมีขนาดใหญ่กว่า มีสินทรัพย์มากกว่า มีการผลิตและการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้สามารถปรับตัวได้ช้าเมื่อสถานการณ์ทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้นก็ตาม
- b. กิจการที่เป็นนิติบุคคลมีการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีซึ่งเป็นข้อกำหนดสำหรับนิติบุคคล ทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างเหมาะสมและครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน เช่น ค่าเสื่อมราคา การเสื่อมค่าของสินค้าคงเหลือ ฯลฯ จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่ากิจการที่เป็นบุคคลธรรมดา
- c. หากกิจการที่เป็นนิติบุคคลมีกำไรมาก จะต้องต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไร (Earnings Management) เพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี
- d. การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการของธุรกิจหลัก ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

5. เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางที่เป็นนิติบุคคล พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างเห็นได้ชัด โดยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6950 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลางค่อนข้างสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5883 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง และหากพิจารณาจากค่าองค์ประกอบการทั้ง 4 ด้าน จะเห็นได้ว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมากในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ อย่างไรก็ตาม พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางกลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม แม้ว่าวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มจะมีศักยภาพด้านดังกล่าวในระดับต่ำไม่แตกต่างกัน

6. จากการศึกษาพบว่า วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ทั้งที่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าอย่างชัดเจน ทั้งนี้ สาเหตุที่เป็นไปได้คือ

- a. วิสาหกิจขนาดกลางมีความยืดหยุ่นในการดำเนินงานต่ำกว่ากิจการที่เป็นวิสาหกิจขนาดย่อม เนื่องจากกิจการมีขนาดใหญ่กว่า มีสินทรัพย์มากกว่า มีการผลิตและการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้สามารถปรับตัวได้ช้ากว่าเมื่อสถานการณ์ทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้นก็ตาม
- b. วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้กำไรของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าต่ำกว่า
- c. วิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไร (Earnings Management) เพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี

7. เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่าง MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและ MSME ที่เป็นนิติบุคคล จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า

- a. กิจการนิติบุคคลมักเป็นกิจการที่มีขนาดใหญ่ ทำให้มีข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านเงินทุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากรทักษะสูง และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะในการทำการตลาดและการบริหารจัดการสูง ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงตามไปด้วย
- b. กิจการที่จัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง เนื่องจากการเป็นนิติบุคคลเป็นหนึ่งในกลไกที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการและกิจการต้องมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการดำเนินงานหลายประการ ซึ่งส่งผลดีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของกิจการ ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินอย่างเป็นมาตรฐานเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการ นำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด อีกทั้งยังช่วยในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย นอกจากนี้การเป็นนิติบุคคลยังช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กิจการ ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 1 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จำแนกประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ

ดัชนี	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)			วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)		
	รายย่อย	ขนาดย่อม	ทั้งหมด	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง	ทั้งหมด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของ กิจการ	0.5317	0.5835	0.5417	0.6784	0.8194	0.7098
ดัชนีคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ	0.2946	0.3636	0.3082	0.4713	0.6200	0.5043
ดัชนีการดำเนินงานของ กิจการ	0.4989	0.6270	0.5232	0.6585	0.8750	0.7066
ดัชนีผลประกอบการของ กิจการ	0.6908	0.7116	0.6942	0.5449	0.4655	0.5273
ดัชนีศักยภาพและโอกาสใน การเติบโต	0.5040	0.5714	0.5168	0.5883	0.6950	0.6120

8. หากพิจารณาสัดส่วนของ MSME จำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้
อย่างชัดเจนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา
อย่างชัดเจน โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมี
สัดส่วนมากถึงร้อยละ 75.00 ในขณะที่ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตใน
ระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 35.00 โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสใน
เติบโตในระดับสูงและระดับสูงมารวมกันมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 22.23

9. หากพิจารณาตามกลุ่มย่อยของวิสาหกิจ พบว่าขนาดของกิจการและการจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมี
ความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาด
ย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล และวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาส
ในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 29.46 59.78 67.86 และ 100 ตามลำดับ โดยเฉพาะ
อย่างยิ่งจะเห็นว่าไม่มีวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

ตารางที่ 2 ระดับดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จำแนกประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ

ระดับศักยภาพและ โอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)						วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)					
	รายย่อย		ขนาดย่อม		ทั้งหมด		ขนาดย่อม		ขนาดกลาง		ทั้งหมด	
	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%	ราย	%
ระดับสูงมาก	1	0.12	1	0.56	2	0.20	1	3.57	1	12.50	2	5.56
ระดับสูง	15	1.87	15	8.38	30	3.06	4	14.29	2	25.00	6	16.67
ระดับปานกลาง	220	27.47	91	50.84	311	31.73	14	50.00	5	62.50	19	52.78
ระดับต่ำ	565	70.54	72	40.22	637	65.00	9	32.14	0	0.00	9	25.00
รวมทั้งรวม	801	100	179	100	980	100	28	100	8	100	36	100

10. ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

- a. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชีและงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจและกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ
- b. การส่งเสริมการทำการตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- c. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content
- d. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม
- e. การสนับสนุนปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ที่สำคัญได้แก่ แรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจัยการผลิต บริการสนับสนุน พันธมิตรและเครือข่าย และงบประมาณสนับสนุน R&D

11. ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

- a. การส่งเสริมการสร้างรายได้จากแหล่งอื่นๆ ที่มีใช้สินค้าและบริการหลักของกิจการเพื่อการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยควรเน้นการบริหารเงินลงทุนไปยังสินทรัพย์ทางการเงินและอสังหาริมทรัพย์ให้มากขึ้น
- b. การส่งเสริมการทำการตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- c. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชีและงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจและกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ
- d. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content
- e. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม

ตารางที่ 3 ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 ที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ

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

1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 67.81 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. และระดับปริญญาตรีคิดเป็นร้อยละ 33.46 เท่ากัน ตามด้วยการศึกษาในระดับอนุปริญญาตรีหรือ ปวส. คิดเป็นร้อยละ 20.18 เมื่อพิจารณาจากภาคการผลิตพบว่าส่วนเป็นกิจการในภาคการบริการ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 42.22 ในขณะที่มีกิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีก ภาคการผลิต และภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป เท่ากับร้อยละ 35.14 18.31 และ 4.33 ตามลำดับ ในด้านประเภทของธุรกิจ จากการสำรวจพบว่า กิจการเกือบทั้งหมดจัดอยู่ในประเภทบุคคลธรรมดา โดยมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 96.46 โดยมีกิจการนิติบุคคลเพียงร้อยละ 3.54 เท่านั้น และหากพิจารณาตามรูปแบบของกิจการพบว่า มีกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามากถึงร้อยละ 91.73 ในขณะที่กิจการที่เป็นบริษัทจำกัดมีเพียงร้อยละ 1.57 นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่เป็นเพียงวิสาหกิจรายย่อย คิดเป็นร้อยละ 79.82 โดยมีวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลางเท่ากับร้อยละ 19.09 และ 1.08 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 สถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
เพศ	ชาย	32.19
	หญิง	67.81
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	12.20
	มัธยมศึกษา / ปวช.	33.46
	อนุปริญญา / ปวส.	20.18
	ปริญญาตรี	33.46
	ปริญญาโท	0.69
	ปริญญาเอก	-
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	35.14
	การบริการ	42.22
	การผลิต	18.31
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	4.33
รูปแบบกิจการ	บุคคลธรรมดา	91.73

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
	วิสาหกิจชุมชน	2.26
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	2.46
	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	1.97
	บริษัทจำกัด	1.57
ประเภทของธุรกิจ	บุคคลธรรมดา	96.46
	นิติบุคคล	3.54
ขนาดของวิสาหกิจ	วิสาหกิจรายย่อย	79.82
	วิสาหกิจขนาดย่อม	19.09
	วิสาหกิจขนาดกลาง	1.08
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 43.20 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 43 ปี โดยผู้ประกอบการที่มีอายุมากที่สุดมีอายุถึง 78 ปี สำหรับอายุของกิจการ พบว่ากิจการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 11.61 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 9 ปี โดยกิจการที่เก่าแก่ที่สุดมีอายุเท่ากับ 53 ปี

ตารางที่ 5 สถิติอายุของผู้ประกอบการและอายุของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อายุของผู้ประกอบการ (ปี)	43.20	43.00	11.41	78.00	17.00
อายุของกิจการ (ปี)	11.61	9.00	9.18	53.00	2.00

2. ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจข้อมูลสถานการณ์หนี้ในระบบของกิจการกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากิจการส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาด้านเงินกู้ในระบบ โดยกิจการร้อยละ 94.00 รายงานว่าไม่มีเงินกู้ในระบบแต่อย่างใด และมีกิจการเพียงร้อยละ 6.00 ที่มีการกู้เงินในระบบ สถานการณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่ากิจการ MSME เกือบทั้งหมดมีสภาพคล่องที่ดีและ/หรือสามารถเข้าถึงเงินกู้ในระบบได้ ทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้ในระบบ ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีของ MSME ในประเทศไทย

ตารางที่ 6 สถิติของกิจการที่มีเงินกู้ในระบบ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การมีเงินกู้ในระบบ	ไม่มีเงินกู้ในระบบ	94.00
	มีเงินกู้ในระบบ	6.00
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจพบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีเงินทุนสำรองเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้โดยเฉลี่ย 86.11 วัน หรือประมาณ 3 เดือน หากมีเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและทำให้กิจการไม่มีรายรับเข้ามาตามปกติ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่ามัธยฐานจะพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้เพียง 60 วัน หรือ 2 เดือนเท่านั้น สะท้อนให้เห็นว่า MSME ไทยส่วนใหญ่ยังมีเงินทุนสำรองไม่มากนัก และอาจเกิดปัญหาขาดสภาพคล่องเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและทำให้กิจการไม่มีรายรับเข้ามาตามปกตินานเกินกว่า 2 เดือน

ตารางที่ 7 สถิติเงินทุนสำรองของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ทุนสำรองของกิจการ (วัน)	86.11	60.00	114.64	1,095.00	2.00

จากการสำรวจความพร้อมของปัจจัยการผลิตที่จำเป็น พบว่าปัจจัยที่กิจการ MSME กลุ่มตัวอย่างมีปัญหาที่น้อยที่สุดคือ วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตที่จำเป็น โดยกิจการร้อยละ 26.18 รายงานว่ามีความพร้อมในด้านวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตที่จำเป็น และมีร้อยละ 40.06 ที่รายงานมีความพร้อมแต่ยังไม่เพียงพอ นอกจากนี้ยังพบว่ามีการร้อยละ 13.39 รายงานว่ามีความพร้อมในด้านบริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ และมีร้อยละ 40.45 ที่รายงานว่ามีความพร้อมแต่ยังไม่เพียงพอในด้านดังกล่าว สำหรับปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ พบว่ายังมีปัญหาค่อนข้างมาก เนื่องจากกิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 54.92 56.20 49.11 และ 53.15 ตามลำดับ รายงานว่ายังขาดแคลนปัจจัยดังกล่าว

ตารางที่ 8 ร้อยละของกิจการจำแนกตามระดับความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น

ปัจจัย	ไม่มีเลย	มีแต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	54.92	39.76	5.31
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	56.20	37.01	6.79
3) วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่จำเป็น	33.76	40.06	26.18
4) บริการสนับสนุนต่างๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	46.16	40.45	13.39
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	49.11	41.83	9.06
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	53.15	39.17	7.68

3. ข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ทักษะด้านการเงินและกฎหมายถือเป็นปัญญาสำคัญของผู้ประกอบการ MSME ไทย โดยพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารและวางแผนภาษีอากร การบริหารเงินลงทุน กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ และกฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 41.44 48.33 44.09 และ 48.72 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ และนโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ เพียงแค่ระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 44.78 39.12 และ 37.01 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	20.37	44.78	30.61	4.13	0.10
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	32.78	39.17	25.20	2.85	0.00
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	41.44	33.46	22.05	2.95	0.10
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ	48.33	32.19	16.93	2.46	0.10
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	44.09	34.45	18.50	2.85	0.10
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	48.72	31.59	16.93	2.76	0.00
7) นโยบายต่างๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	34.65	37.01	24.61	3.64	0.10

หมายเหตุ:

ไม่มีความรู้ หมายถึง ไม่มีความรู้ในเรื่องนั้นเลย

ต้องปรับปรุง หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่

พอใช้ หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง

ดี หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถถ่ายทอด และ/หรือให้คำแนะนำคนอื่นได้อย่างถูกต้อง

ดีเยี่ยม หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถนำความรู้ไปต่อยอด หรือบูรณาการกับความรู้ด้านอื่นได้

ในด้านความรู้และทักษะด้านการตลาด พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาเป็นอย่างมากเกี่ยวกับการสร้าง Online Content เพื่อการทำการตลาดดิจิทัล เนื่องจากมีกิจการร้อยละ 44.00 มีรายงานว่ายังไม่มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวแต่อย่างใด สำหรับด้านกรวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย และการทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 45.08 42.52 และ 41.14 ตามลำดับ สำหรับด้านและการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่ พบว่าเป็นด้านที่ผู้ประกอบการมีความพร้อมมากที่สุด โดยร้อยละ 46.06 รายงานว่ามีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง

ตารางที่ 10 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการตลาด

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	27.56	45.08	23.82	3.35	0.20
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	29.33	42.52	24.70	3.25	0.20
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย	34.06	41.14	19.09	5.31	0.39
4) การสร้าง Online Content เพื่อทำการตลาดดิจิทัล	44.00	35.24	16.54	3.74	0.49
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่	10.43	34.65	46.06	7.97	0.89

จากการสำรวจระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการในระดับที่ต้องปรับปรุง นั่นคือ มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 39.17 46.56 และ 44.29 ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 38.09 ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ ซึ่งถือเป็นจุดด้อยของผู้ประกอบการ MSME ที่ควรได้รับการพัฒนาอย่างเร่งด่วน

ตารางที่ 11 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ๆ	17.81	39.17	36.61	6.20	0.20
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	26.08	46.56	23.43	3.44	0.49
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	19.19	44.29	29.04	6.69	0.79
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ	38.09	37.20	20.47	3.84	0.39

จากการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมในการรับมือการความเปลี่ยนแปลง พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่รายงานว่าค่อนข้างพร้อมในการรับมือสถานการณ์ทุกรูปแบบ สะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีทัศนคติในเชิงบวกต่อการเปลี่ยนแปลงและมีการเรียนรู้จากสถานการณ์ต่างๆ รวมทั้งสถานการณ์ COVID-19 ที่เกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา เพื่อรับมือต่อการเปลี่ยนแปลงใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ พบว่าผู้ประกอบการมีความพร้อมรับมือกระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภคมากที่สุด โดยมีผู้ประกอบการร้อยละ 31.60 ที่รายงานว่ามีความพร้อมถึงพร้อมมากในการรับมือสถานการณ์ดังกล่าว

ตารางที่ 12 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	ไม่พร้อมเลย	ไม่พร้อม	ค่อนข้างพร้อม	พร้อม	พร้อมมาก
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	7.09	26.87	44.69	17.72	3.64
2) ลูกค้านต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก	7.28	21.56	45.87	21.36	3.94
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	7.58	25.39	40.26	22.83	3.94
4) กระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	8.07	21.56	38.78	25.30	6.30
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	10.63	27.07	39.47	19.59	3.25
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	10.25	22.96	42.96	20.20	3.65
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์	13.19	27.76	38.78	16.44	3.84
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	12.40	29.92	37.50	16.63	3.54
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	14.76	26.48	38.48	15.65	4.63
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ	16.34	29.04	35.93	15.55	3.15

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาในด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐ กล่าวคือ ผู้ประกอบการร้อยละ 33.69 รายงานว่าไม่เคยเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐแต่อย่างใด และร้อยละ 35.27 รายงานว่าสามารถเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐได้น้อยมาก ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 7.29 ที่รายงานว่าจะสามารถเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐได้โดยตลอด

ตารางที่ 13 สถิติการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้โดยตลอด	7.29
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้บ้าง เป็นครั้งคราว	23.74
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้น้อยมาก	35.27
	ไม่เคยเข้าถึง/รับรู้	33.69
รวมทั้งหมด		100.00

4. ข้อมูลการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ในด้านรูปแบบการจัดทำบัญชีและงบการเงิน จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีการจัดบันทึกรายการซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี เท่ากับร้อยละ 32.97 และมีกิจการที่มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 29.82 อย่างไรก็ตามประเด็นที่น่าเป็นกังวลคือ กิจการที่มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี และจัดทำโดยนักบัญชีหรือมีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี โดยทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน มีสัดส่วนรวมกันเพียงร้อยละ 18.60 ในขณะที่กิจการที่ไม่มีการจดยรายการอย่างเป็นทางการจะเป็นกิจจะลักษณะกลับมีสัดส่วนถึงร้อยละ 18.60

จากการสำรวจพบว่า กิจการส่วนใหญ่ยังมีปัญหาในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก กล่าวคือ กิจการส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการทำการตลาดเชิงรุกผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แต่อย่างใด โดยพบว่ากิจการร้อยละ 48.03 ไม่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใดๆ ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา และร้อยละ 44.98 ไม่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กิจการที่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 12.99 และกิจการที่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 16.74 นอกจากนี้ ยังพบว่า กิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 58.27 ยังไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย แต่เกือบทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 88.58 มีความพร้อมในการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ และโมบาย

ตารางที่ 14 สถิติการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	4.43
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน	14.17
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	29.82
	มีการจัดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี	32.97
	ไม่มีการจดยรายการอย่างเป็นทางการจะเป็นกิจจะลักษณะ	18.60
ความถี่ในการจัดโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	2.46
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	10.53
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	16.04
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	22.93
	ไม่มีเลย	48.03

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
ความถี่ในการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	3.94
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	12.80
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	16.04
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	22.24
	ไม่มีเลย	44.98
การมีช่องทางให้ลูกค้า ติดตามผ่านออนไลน์/ โซเชี่ยลมีเดีย	มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/ โซเชี่ยลมีเดีย	41.73
	ไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/ โซเชี่ยลมีเดีย	58.27
การรับชำระเงินผ่าน ระบบออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	88.58
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	11.42
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจสถิติเกี่ยวกับสัดส่วนลูกค้าประจำ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 51.86 ในขณะที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยสูงกว่าทำให้ในภาพรวม MSME กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 52.11

ตารางที่ 15 สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ (ร้อยละ) ของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา	51.86	50.00	22.96	100.00	5.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล	58.83	60.00	22.59	90.00	10.00
วิสาหกิจทั้งหมด	52.11	50.00	22.13	100.00	5.00

5. ข้อมูลผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากิจการ MSME มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 8,684,072.95 บาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 9,630,521.55 บาท ในปี 2565 ซึ่งดีขึ้นตามสถานการณ์ COVID-19 ที่เริ่มคลี่คลายและภาคธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติมากยิ่งขึ้น สะท้อนสถานการณ์ในเชิงบวกของ MSME ในประเทศไทยอย่างเห็นได้ชัด สำหรับอัตรากำไรสุทธิที่เป็นตัวชี้วัดความสามารถในการทำกำไร พบว่าเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน โดยในปี 2564 MSME มีอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 35.67 และเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 36.49 ในปี 2565 สะท้อนให้เห็นว่าประสิทธิภาพการดำเนินงานของ MSME ในภาพรวมดีขึ้น สำหรับในไตรมาสที่ 1 ของปี 2566 พบว่าอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยของ MSME กลุ่มตัวอย่างมีค่าเท่ากับร้อยละ 35.99 และมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีไชรายได้จากสินค้าและบริการหลักมีค่าเพียงร้อยละ 1.26 สะท้อนว่า MSME ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถสร้างรายได้จากแหล่งอื่นๆ ที่มีไชรายได้จากสินค้าและบริการหลักของกิจการ

เมื่อพิจารณาเฉพาะกรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าในปี 2564 มีค่าเฉลี่ยของรายได้เท่ากับ 6,219,633.47 บาท ก่อนจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเป็น 6,705,019.61 บาทในปีต่อมา อันเป็นผลมาจากการที่สถานการณ์ COVID-19 คลี่คลายและถูกลดระดับเป็นโรคประจำถิ่น และภาคธุรกิจสามารถดำเนินการได้ตามปกติ อย่างไรก็ตาม พบว่าค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิมีค่าค่อนข้างคงที่ โดยมีค่าเท่ากับร้อยละ 36.04 และ 36.86 ในปี 2564 และ 2565 ตามลำดับ สำหรับในไตรมาสที่ 1 ปี 2566 พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 36.40 และมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีไชรายได้จากสินค้าและบริการหลักเพียงร้อยละ 1.26 สะท้อนว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่ยังไม่สามารถสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีไชรายได้จากสินค้าและบริการหลักของกิจการ สะท้อนความเสี่ยงด้านแหล่งรายได้ ซึ่งควรได้รับการพัฒนาต่อไป

ในกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่ามีค่าเฉลี่ยของรายได้เท่ากับ 75,771,592.08 บาท ในปี 2564 และเพิ่มเป็น 89,269,185.56 บาท ในปี 2565 อย่างไรก็ตาม ค่าเฉลี่ยรายได้ดังกล่าวมีค่าสูงเนื่องจากได้รับอิทธิพลของวิสาหกิจขนาดกลางซึ่งรายได้สูงมาก โดยหากพิจารณาค่ามัธยฐานของรายได้จะพบว่ามีค่าเท่ากับ 3,600,000.00 และ 4,050,000.00 บาท ในปี 2564 และ 2565 ตามลำดับ สำหรับอัตรากำไรสุทธิ พบว่าในปี 2564 MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 25.50 ก่อนจะเพิ่มเป็นร้อยละ 26.33 ในปี 2565 ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน แต่ก็แสดงให้เห็นการเติบโตที่ชัดเจนกว่าบุคคลธรรมดาเช่นกัน สำหรับในไตรมาสที่ 1 ปี 2566 MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิเท่ากับ 24.72 และมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่นๆ ที่มีไชรายได้จากสินค้าและบริการหลักเท่ากับร้อยละ 1.11 สะท้อนปัญหาศักยภาพในการสร้างรายได้จากแหล่งอื่นๆ ไม่ต่างไปจากบุคคลธรรมดาแต่อย่างใด

ตารางที่ 16 สถิติรายได้และอัตรากำไรสุทธิของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	6,219,633.47	700,000.00	126,471,236.77	3,826,095,176.00	60,000.00
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	6,705,019.61	750,000.00	131,703,338.83	3,940,878,031.00	75,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	36.04	30.50	15.23	85.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	36.86	35.00	15.08	85.00	3.00
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 (%)	36.40	33.50	16.28	180.00	0.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 (%)	1.26	0.00	8.40	100.00	0.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	75,771,592.08	3,600,000.00	259,135,455.00	1,534,940,864.00	120,000.00
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	89,269,185.56	4,050,000.00	303,692,668.69	1,800,000,000.00	250,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	25.50	30.00	18.54	60.00	-2.40
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	26.33	25.00	18.60	60.00	1.40
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 (%)	24.72	22.50	17.78	60.00	1.40
สัดส่วนรายได้อื่นๆ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 (%)	1.11	0.00	4.49	25.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	8,684,072.95	720,000.00	133,823,459.85	3,826,095,176.00	60,000.00
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	9,630,521.55	800,000.00	141,929,845.95	3,940,878,031.00	75,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	35.67	30.00	15.44	85.00	-2.40
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	36.49	35.00	15.33	85.00	1.40
อัตรากำไรสุทธิ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 (%)	35.99	31.00	16.47	180.00	0.00
สัดส่วนรายได้อื่นๆ ไตรมาสที่ 1 ปี 2566 (%)	1.26	0.00	8.29	100.00	0.00

จากการสำรวจสถานการณ์ของการเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปี (8 ไตรมาส) ที่ผ่านมามีพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการเติบโตของกำไรไม่แน่นอน โดยเพิ่มขึ้นในบางไตรมาสและลดลงในบางไตรมาส มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 65.26 ในขณะที่กิจการที่มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาสและมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง มีสัดส่วนร้อยละ 7.87 และ 23.52 ตามลำดับ และมีกิจการเพียงร้อยละ 3.35 ที่มีกำไรลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีกำไรไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 4 ปี 2565 หรือไตรมาสที่ 1 ปี 2566 โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 68.21 และ 56.89 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม พบสัญญาณที่ดีของ MSME จากการที่มีกิจการร้อยละ 34.55 รายงานว่ามีกำไรในไตรมาสที่ 1 ปี 2566 สูงขึ้นจากไตรมาสที่ 1 ในปีที่ผ่านมา ในด้านสภาพคล่องพบว่ากิจการส่วนใหญ่ เท่ากับร้อยละ 58.56 มีสภาพคล่องปานกลาง อีกทั้งยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใดๆ เท่ากับ ร้อยละ 81.00 ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 2.46 ที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติ

ตารางที่ 17 สถิติผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การเติบโตของกำไร ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	7.87
	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง	23.52
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง	65.26
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	3.35
การเปลี่ยนแปลงกำไร เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	24.51
	ไม่เปลี่ยนแปลง	68.21
	ลดลง	7.28
การเปลี่ยนแปลงกำไร เมื่อเทียบกับไตรมาส เดียวกันในปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	34.55
	ไม่เปลี่ยนแปลง	56.89
	ลดลง	8.56
สภาพคล่อง ในไตรมาสที่ผ่านมา	ดี	36.61
	ปานกลาง	58.56
	ไม่ดี	4.82
ความสามารถในการ ชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใดๆ	81.00
	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น	16.54
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	2.46
รวมทั้งหมด		100.00

ในด้านมุมมองต่ออนาคตของกิจการ เมื่อพิจารณาจากผลการดำเนินงานในปัจจุบัน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ค่อนข้างพอใจกับผลการดำเนินงาน โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม คิดเป็นร้อยละ 54.33 และร้อยละ 26.87 พึงพอใจต่อผลการดำเนินงาน โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว ในขณะที่มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 11.91 ที่ไม่พึงพอใจกับผลการดำเนินงานปัจจุบันของกิจการ

ตารางที่ 18 ร้อยละของผู้ประกอบการตามมุมมองที่มีต่ออนาคตของกิจการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
มุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวลเป็นอย่างมากกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	1.67
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	10.24
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	54.33
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	26.87
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการสามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	6.89
รวมทั้งหมด		100.00

6. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME

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

ดัชนีชุดที่ 1: MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5417
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.3082
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5232
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6942
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5168
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่มีศักยภาพด้านอื่นๆ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ ในระดับต่ำ

8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น

ตารางที่ 19 สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5417	0.5444	0.1555	1.0000	0.0278
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.3082	0.2979	0.1320	0.8850	0.0000
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5232	0.5313	0.1764	1.0000	0.0000
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.6942	0.6861	0.1343	1.0000	0.1500
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการ เติบโต	0.5168	0.5125	0.0974	0.9077	0.2738

จากการจัดกลุ่ม MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่า MSME ส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 65.00 และมีกิจการร้อยละ 31.73 และร้อยละ 3.06 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง และระดับสูง ตามลำดับ ในขณะที่มีกิจการเพียงร้อยละ 0.20 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 20 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและ โอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	2	0.20	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	30	3.06	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	311	31.73	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	637	65.00	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	980	100.00	

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยในทุกมิติ โดยในภาพรวม วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5714 ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียงระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5040 และเมื่อเปรียบเทียบตามมิติย่อยทั้ง 4 ด้าน จะเห็นว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยในทุกมิติ โดยที่เห็นได้ชัดเจนคือด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งวิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.5317 และ

0.4989 ตามลำดับ สะท้อนศักยภาพในระดับต่ำ ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของดัชนีทั้งสองตัวของวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเท่ากับ 0.5835 และ 0.6270 ตามลำดับ สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง

สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ แม้ทั้งวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมจะมีศักยภาพในระดับต่ำ ตามลำดับ แต่พบว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีมีระดับที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการเท่ากับ 0.2946 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวเท่ากับ 0.3636 สำหรับด้านผลประกอบการของกิจการ พบว่าวิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.6908 ถือว่ามีศักยภาพในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวเท่ากับ 0.7116 สะท้อนให้เห็นวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับสูง

ตารางที่ 21 การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5317	0.3278	0.5835	0.2519
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2946	0.2258	0.3636	0.1667
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.4989	0.3459	0.6270	0.2530
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.6908	0.3639	0.7116	0.2942
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5040	0.3028	0.5714	0.2156

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่าวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ จำนวน 565 ราย จาก 801 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.54 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีเพียง 220 ราย คิดเป็นร้อยละ 27.47 และ 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.87 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูง ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจรายย่อยจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.12 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก ในกรณีของวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยพบว่าวิสาหกิจเพียงจำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.22 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และมีวิสาหกิจจำนวน 91 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.84 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง อีกทั้งยังมีวิสาหกิจจำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.38 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง นอกจากนี้ยังมีวิสาหกิจจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.56 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 22 การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและ โอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	0.12	1	0.56
ระดับสูง	15	1.87	15	8.38
ระดับปานกลาง	220	27.47	91	50.84
ระดับต่ำ	565	70.54	72	40.22
รวมทั้งหมด	801	100.00	179	100.00

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่าระดับการศึกษามีอิทธิพลในเชิงบวกต่อระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอย่างชัดเจน โดยจะเห็นว่าการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุดเท่ากับ 0.5829 ตามด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ระดับอนุปริญญา/ปวส. และระดับมัธยมศึกษา/ปวช. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5383 0.5189 และ 0.5025 ตามลำดับ สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา พบว่ามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4951

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเท่ากับ 0.5114 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นวิสาหกิจชุมชนและห้างหุ้นส่วนสามัญมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด โดยมีค่าเท่ากับ 0.6152 และ 0.6286 ตามลำดับ

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปและภาคการผลิตมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงใกล้เคียงกัน โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5358 และ 0.5318 ตามลำดับ โดยมีค่าสูงกว่ากิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคการบริการอย่างชัดเจน ทั้งนี้ กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคการบริการมีค่าเฉลี่ยดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.5192 และ 0.5066 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.4951
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.5025
	อนุปริญญา / ปวส.	0.5189
	ปริญญาตรี	0.5383
	ปริญญาโท	0.5829
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	บุคคลธรรมดา	0.5114
	วิสาหกิจชุมชน	0.6152
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	0.6286
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.5192
	การบริการ	0.5066
	การผลิต	0.5318
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5358
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา		0.5168

ดัชนีชุดที่ 2: MSME ที่เป็นนิติบุคคล

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.7098
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5043
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.7066
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5273
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6120
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีปัญหาทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด มีความพร้อมทางด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูง แต่มีความพร้อมทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง

ตารางที่ 24 สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.7098	0.7500	0.1767	1.0000	0.2037
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.5043	0.5237	0.1663	0.8426	0.1250
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.7066	0.7969	0.2226	0.9375	0.1750
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5273	0.5044	0.1602	0.8500	0.2700
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.6120	0.6289	0.1265	0.8186	0.3317

จากการจัดกลุ่มกิจการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่า มีกิจการจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.56 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก และมีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและระดับปานกลางเท่ากับ 6 และ 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 และ 52.78 ตามลำดับ ในขณะที่มีกิจการเพียง 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 25 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ ซึ่งถือเป็นจุดที่เหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด

ตารางที่ 25 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	2	5.56	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	6	16.67	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	19	52.78	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	9	25.00	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	36	100.00	

เมื่อจำแนกผู้ประกอบการออกเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6950 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางค่อนข้างสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5883 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาตามมิติย่อยทั้ง 4 ด้าน พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.8194 และ 0.8750 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพในด้านทั้งสองในระดับปานกลางเท่านั้น โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.6784 และ 0.6585 ตามลำดับ

สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ จากการศึกษาพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการเท่ากับ 0.6200 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพในด้านดังกล่าวในระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.4713 อย่างไรก็ตาม ในด้านผลประกอบการของกิจการ แม้วิสาหกิจทั้งสองกลุ่มจะมีศักยภาพในระดับต่ำไม่ต่างกัน แต่วิสาหกิจขนาดกลางกลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม โดยวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.4655 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวเท่ากับ 0.5449

ตารางที่ 26 การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.6784	0.2500	0.8194	0.2421
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.4713	0.1666	0.6200	0.1675
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.6585	0.2524	0.8750	0.2516
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5449	0.2416	0.4655	0.2309
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.5883	0.2033	0.6950	0.1973

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่ามีวิสาหกิจขนาดย่อมเพียง 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.14 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 14 และ 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 50.00 และ 14.29 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูง ตามลำดับ และพบว่ามีวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.57 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าไม่มีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยพบว่ามีวิสาหกิจขนาดกลางจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.50 และ 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.00 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูงตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.50 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 27 การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	3.57	1	12.50
ระดับสูง	4	14.29	2	25.00
ระดับปานกลาง	14	50.00	5	62.50
ระดับต่ำ	9	32.14	0	0.00
รวมทั้งหมด	28	100.00	8	100.00

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล จำแนกตามระดับการศึกษา พบว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6735 ตามมาด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6369 สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับอนุปริญญาหรือ ปวส. และระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตใกล้เคียงกัน และพบว่ากิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาน้อยกว่าระดับมัศึกษามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำมาก โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.3428

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบริษัทจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6788 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำกว่าอย่างเห็นได้ชัดเท่ากับ 0.5585 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดมีส่วนช่วยในการผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องมีการพัฒนาศักยภาพของตนเองและต้องปรับปรุงพัฒนากระบวนการดำเนินงานของกิจการอยู่เสมอ ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการในท้ายที่สุด

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าโดยเฉลี่ยกิจการในการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6788 ตามมาด้วยภาคการค้าส่งค้าปลีก และภาคการผลิตซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6396 และ 0.5966 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการในภาคการบริการมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5909

ตารางที่ 28 ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.3428
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.6045
	อนุปริญญา / ปวส.	0.5935
	ปริญญาตรี	0.6369
	ปริญญาโท	0.6735
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0.5585
	บริษัทจำกัด	0.6788
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.6396
	การบริการ	0.5909
	การผลิต	0.5966
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.6788
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล		0.6120

7. สถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

จากการเปรียบเทียบสถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในไตรมาสที่ 1 ปี 2566 พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในระดับสูงใกล้เคียงกันในด้านการมีเงินกู้ยืมในระบบและการรักษาฐานลูกค้าประจำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า MSME ในประเทศไทยมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดยไม่ต้องพึ่งพาเงินกู้ยืมในระบบ โดยเป็นผลมาจากการที่กิจการได้ฟื้นตัวจากสถานการณ์ COVID-19 และภาคธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติ ทำให้กิจการสามารถขายสินค้าและให้บริการได้ตามปกติ มีรายได้เข้ามาอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังเห็นได้ชัดว่า MSME ในประเทศไทยสามารถรักษาฐานลูกค้าประจำได้เป็นอย่างดี

สำหรับปัจจัยที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาหลายเท่าตัว ได้แก่ เงินทุนสำรองและการจัดทำบัญชีและงบการเงิน ในขณะที่ด้านอื่นๆ ได้แก่ ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ด้านการตลาด และด้านการดำเนินงาน การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และการทำการตลาดเชิงรุก พบว่าทั้ง MSME ทั้งสองกลุ่มจะยังมีศักยภาพในระดับไม่สูงมาก แต่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลก็ยังมีศักยภาพในด้านดังกล่าวสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด สำหรับด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในระดับสูง ในขณะที่ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพเพียงในระดับปานกลางเท่านั้น

ผลลัพธ์ข้างต้นสะท้อนให้เห็นว่า การเป็นนิติบุคคลเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องเร่งพัฒนาความรู้และทักษะทั้งด้านการเงิน กฎหมาย การตลาด และการดำเนินงาน ต้องติดตามข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งยังผลักดันให้กิจการต้องทำบัญชีและงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐาน ต้องเร่งปรับตัวเข้าสู่ธุรกิจออนไลน์ และต้องเร่งทำการตลาดเชิงรุก เพื่อรองรับพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค การดำเนินงานดังกล่าวส่งย่อมผลดีต่อความสามารถในการทำกำไรและสถานะทางการเงินของกิจการ

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในด้านผลประกอบการของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลในด้านความสามารถในการทำกำไรและสถานะทางการเงิน สาเหตุอาจมาจากการที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น สาเหตุสำคัญอีกประการคือ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

สำหรับด้านแนวโน้มของผลกำไร พบว่า MSME ที่เป็นผู้ประกอบการนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน

ตารางที่ 29 สถานภาพของ MSME ไตรมาสที่ 1/2566

มิติ	องค์ประกอบ	ค่าดัชนีเฉลี่ย (0 - 1)	
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3702	0.7265
	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.3132	0.5139
	การมีเงินกู้ในระบบ	0.9418	0.8889
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.2171	0.4315
	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2618	0.4736
	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.2769	0.4757
	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4470	0.5111
	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3381	0.6296
การดำเนินงานของกิจการ	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3699	0.7153
	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.6464	0.7917
	การทำตลาดเชิงรุก	0.2497	0.4306
	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8265	0.8889
ผลประกอบการของกิจการ	ความสามารถในการทำกำไร	0.8794	0.5956
	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	-	0.0694
	แนวโน้มของผลกำไร	0.5521	0.6728
	สถานะทางการเงิน	0.7793	0.6806
	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5658	0.6181

หมายเหตุ:

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

เมื่อพิจารณาอันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นผู้ประกอบการ พบว่าองค์ประกอบที่เป็นปัญหามากที่สุดคือ ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ ตามด้วยอันดับที่ 2 คือ การทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ และอันดับที่ 3 คือความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล

ปัญหาอันดับที่ 4 และ 5 ของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ได้แก่ ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตร ปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ในอันดับต่อมาคือ ด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน ด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ตามลำดับ

สำหรับแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำและถือเป็นปัญหาพอสมควร แต่ก็ยังเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่นๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง และสำหรับองค์ประกอบที่เหลืออยู่ ได้แก่ ด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมในระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ ด้านความสามารถในการทำกำไร และด้านสถานะทางการเงิน เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูง และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ตารางที่ 30 อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.2171
2	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2497
3	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2618
4	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.2769
5	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.3132
6	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3381
7	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3699
8	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3702
9	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.4470
10	แนวโน้มของผลกำไร	0.5521
11	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5658
12	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.6464
13	สถานะทางการเงิน	0.7793
14	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8265
15	ความสามารถในการทำกำไร	0.8794
16	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9418

ในกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าการกระจายความเสี่ยงของกิจการซึ่งวัดจากสัดส่วน รายได้อื่นๆ ของกิจการที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการโดยปกติ ยังคงเป็นจุดอ่อนที่สำคัญที่สุดและเป็นองค์ประกอบที่มีปัญหาและต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุด ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีการกระจุกตัวของแหล่งรายได้ โดยยังไม่มีแหล่งรายได้อื่น ๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากธุรกิจหลักของกิจการ ทำให้เกิดความเสี่ยงสูงหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ ดังนั้น MSME ที่เป็นนิติบุคคลต้องเร่งหาหนทางเพิ่มสัดส่วนรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากการขายสินค้าและให้บริการ เพื่อลดความเสี่ยงให้แก่กิจการและช่วยให้กิจการยังคงมีเงินสดรับอย่างสม่ำเสมอและยังคงดำเนินการอยู่ได้ในทุกช่วงเวลา

ปัญหาสำคัญในอันดับที่ 2 ของไตรมาสที่ 1 ปี 2566 นั้นคือ การทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชัน กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ สำหรับองค์ประกอบที่เป็นปัญหาและต้องการการปรับปรุงพัฒนามากเป็นอันดับที่ 3 และ 4 ได้แก่ ด้านความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวข้องกับความรู้อันเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ และด้านความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล

ปัญหาสำคัญในอันดับที่ 5 ได้แก่ ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และปัญหาสำคัญในอันดับที่ 6 และ 7 ได้แก่ ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตร และงบประมาณสำหรับ R&D ตามลำดับ

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาในอันดับต่อมา ได้แก่ ด้านการเปิดรับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และสถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ สำหรับด้านความสามารถในการทำกำไร มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน และด้านแนวโน้มของผลกำไร แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำอยู่ในอันดับที่ 8 9 และ 11 ตามลำดับ แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่นๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง

สำหรับองค์ประกอบที่เหลือ ได้แก่ ด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ การจัดทำบัญชีและงบการเงิน และด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืม ระบบเป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูงถึงสูงมาก และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ตารางที่ 31 อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.0694
2	การทำตลาดเชิงรุก	0.4306
3	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.4315
4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.4736
5	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.4757
6	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.5111
7	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.5139
8	ความสามารถในการทำกำไร	0.5956
9	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.6181
10	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.6296
11	แนวโน้มของผลกำไร	0.6728
12	สถานะทางการเงิน	0.6806
13	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.7153
14	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.7265
15	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.7917
16	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.8889
17	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8889