

ผลการสำรวจศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ไตรมาสที่ 4 ปี 2565

จากการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างของผู้ประกอบการ MSME จำนวน 1,006 คน ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2565 ผลการศึกษามีรายละเอียดดังนี้

บทสรุปการวิเคราะห์ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2565

1. กรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีเท่ากับ 0.4871 สรุปได้ว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาในประเทศไทยยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง แต่ยังมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับต่ำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนปัญหาการขาดแคลนปัจจัยพื้นฐานของกิจการ คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ยังขาดความรู้และทักษะที่จำเป็น และการดำเนินงานที่ยังไม่เหมาะสม ทำให้ศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในภาพรวมของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดายังอยู่ในระดับต่ำ ถึงแม้จะมีผลประกอบการที่ดีก็ตาม

2. เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5570 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีเพียง 0.4728 ซึ่งถือเป็นศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยทุกด้าน กล่าวคือ วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพในสองด้านดังกล่าวในระดับต่ำ สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการ วิสาหกิจทั้งสองประเภทมีศักยภาพในระดับต่ำและระดับปานกลางไม่แตกต่างกัน แต่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีสูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างเห็นได้ชัด

3. กรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล ค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเท่ากับ 0.6744 สรุปได้ว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลในประเทศไทยยังมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณาองค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการในระดับสูง และมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับปานกลาง อย่างไรก็ตาม กลับพบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ลักษณะดังกล่าวถือเป็นข้อขัดแย้งเกี่ยวกับศักยภาพของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล ซึ่งมีความพร้อมในทุก ๆ ด้าน แต่กลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการในระดับต่ำ ซึ่งสะท้อนให้เห็นข้อจำกัดในการสร้างรายได้และผลกำไร

4. ข้อค้นพบเกี่ยวกับศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลซึ่งอยู่ในระดับต่ำ อีกทั้งยังมีระดับต่ำกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาซึ่งมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง ทั้งที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าเป็นอย่างมาก สามารถอธิบายได้ดังนี้

- a. กิจการนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีสินทรัพย์ การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
- b. กิจการนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า
- c. กิจการนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมาก ทำให้ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวนมาก จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลง เพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี
- d. การคำนวณดัชนีศักยภาพด้านผลประกอบการเฉพาะกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มีตัวชี้วัดสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการ ซึ่งเป็นตัวชี้วัดการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยพบว่ากิจการเกือบทั้งหมดยังไม่มีการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ส่งผลทำให้ดัชนีผลประกอบการของกิจการของ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า

5. เมื่อเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางที่เป็นนิติบุคคล พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างเห็นได้ชัด โดยพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7102 สะท้อนศักยภาพในระดับสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6581 สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง และหากพิจารณาจากค่าองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน จะเห็นได้ว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมากในด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ อย่างไรก็ตาม พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางกลับมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม แม้ว่าวิสาหกิจทั้งสองกลุ่มจะมีศักยภาพด้านดังกล่าวในระดับต่ำไม่แตกต่างกัน

6. ข้อค้นพบจากกรณี MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีประเด็นที่น่าสนใจคือ วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่ต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม ทั้งที่มีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ สาเหตุที่เป็นไปได้คือ

- a. วิสาหกิจขนาดกลางมีขนาดใหญ่กว่าวิสาหกิจขนาดย่อมเป็นอย่างมาก ทั้งด้านสินทรัพย์ การผลิต และการจ้างงาน ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่า ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น
- b. วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้กำไรของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าต่ำกว่า
- c. วิสาหกิจขนาดกลางมีแนวโน้มที่จะมีกำไรสูงกว่า ทำให้ต้องเสียภาษีเป็นจำนวนมากกว่า จึงมีแนวโน้มที่จะมีการจัดการกำไรเพื่อให้ตัวเลขกำไรมีค่าลดลงเพื่อให้ได้ประโยชน์ในทางภาษี

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

- a. กิจการนิติบุคคลมักเป็นกิจการที่มีขนาดใหญ่ ทำให้มีข้อได้เปรียบในการทำธุรกิจหลายประการ ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านเงินทุน สิ่งอำนวยความสะดวก บุคลากร ทักษะสูง และเครือข่ายพันธมิตร สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในต้นทุนต่ำ ได้รับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ มีทักษะในการทำการตลาดและการบริหารจัดการสูง ส่งผลทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงตามไปด้วย
- b. กิจการที่จัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง เนื่องจากการเป็นนิติบุคคลเป็นหนึ่งในกลไกที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการและกิจการต้องมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการดำเนินงานหลายประการ ซึ่งส่งผลดีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของกิจการ ตัวอย่างเช่น การจัดทำบัญชีและงบการเงินอย่างเป็นทางการเป็นมาตรฐานเพื่อรายงานต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะช่วยให้กิจการรับรู้ผลการดำเนินงานที่แท้จริงของตนเอง ช่วยให้เห็นปัญหาที่แท้จริงของกิจการนำไปสู่การแก้ปัญหาที่ตรงจุด อีกทั้งยังช่วยในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้อีกด้วย นอกจากนี้การเป็นนิติบุคคลยังช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กิจการ ช่วยในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ อีกทั้งยังช่วยให้เข้าถึงการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐได้อย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอีกด้วย

ตารางที่ 1 ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จำแนกประเภทธุรกิจและขนาดธุรกิจ

ดัชนี	วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา (ดัชนีชุดที่ 1)			วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล (ดัชนีชุดที่ 2)		
	รายย่อย	ขนาดย่อม	ทั้งหมด	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง	ทั้งหมด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของ กิจการ	0.5032	0.5825	0.5166	0.7254	0.8845	0.7684
ดัชนีคุณลักษณะของ ผู้ประกอบการ	0.2561	0.3426	0.2708	0.5713	0.6632	0.5918
ดัชนีการดำเนินงานของ กิจการ	0.5131	0.6336	0.5335	0.8048	0.8724	0.8323
ดัชนีผลประกอบการของ กิจการ	0.6189	0.6693	0.6274	0.5310	0.4207	0.5053
ดัชนีศักยภาพและโอกาส ในการเติบโต	0.4728	0.5570	0.4871	0.6581	0.7102	0.6744

8. หากพิจารณาสัดส่วนของ MSME จำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต จะเห็นได้อย่างชัดเจนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไป มีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 90.01 ในขณะที่ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 27.13 โดย MSME ที่เป็นนิติบุคคลที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและระดับสูงมารวมกันมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 43.64

9. หากพิจารณาตามกลุ่มย่อยของวิสาหกิจ พบว่าขนาดของกิจการและการจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อย วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา วิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นนิติบุคคล และวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางขึ้นไปมีสัดส่วนร้อยละ 22.54 50.93 86.12 และ 100 ตามลำดับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะเห็นว่าไม่มีวิสาหกิจขนาดกลางที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ

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	0.13	1	0.62	2	0.21	1	2.78	1	5.26	2	3.64
ระดับสูง	15	1.90	19	11.80	34	3.58	10	27.78	12	63.16	22	40.00
ระดับปานกลาง	162	20.51	62	38.51	224	23.55	20	55.56	6	31.58	26	47.27
ระดับต่ำ	612	77.47	79	49.07	691	72.66	5	13.89	0	0.00	5	9.09
รวมทั้งหมด	790	100	161	100	951	100	36	100	19	100	55	100

10. ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

- การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชี และงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจและกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ
- การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content
- การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรม
- การส่งเสริมการตลาดเชิงรุก ที่สำคัญได้แก่ การนำเสนอโปรโมชั่นและผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ
- การสนับสนุนปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ที่สำคัญได้แก่ แรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจัยการผลิต บริการสนับสนุน พันธมิตรและเครือข่าย และงบประมาณสนับสนุน R&D

11. ในการยกระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล มาตรการส่งเสริมที่สำคัญที่สุด 5 อันดับแรกที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ ได้แก่

- การส่งเสริมการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีใช้สินค้าและบริการหลักของกิจการ เพื่อการกระจายความเสี่ยงของกิจการ โดยควรเน้นการบริหารเงินลงทุนไปยังสินทรัพย์ทางการเงินและอสังหาริมทรัพย์ให้มากขึ้น
- การยกระดับความสามารถในการทำกำไร โดยควรเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพื่อลดต้นทุนการผลิตและการดำเนินงาน เพื่อให้กิจการมีอัตรากำไรสุทธิสูงขึ้น

- c. การส่งเสริมความพร้อมต่อการรับมือสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน โดยควรเน้นการทำความเข้าใจเกี่ยวกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของกิจการ ตลอดจนให้ความรู้และความช่วยเหลือแก่กิจการ เพื่อให้สามารถรับมือกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นได้อย่างเหมาะสม
- d. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการตลาด ที่สำคัญได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การวางแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล และการสร้าง Online Content
- e. การพัฒนาความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ที่สำคัญได้แก่ การทำบัญชีและงบประมาณ การวางแผนภาษี การบริหารเงินลงทุน กฎหมายธุรกิจและกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ

ตารางที่ 3 ศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ไตรมาสที่ 4 ปี 2565 ที่ภาครัฐควรเร่งดำเนินการ

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

1. ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 67.30 ส่วนใหญ่มีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาหรือ ปวช. คิดเป็นร้อยละ 35.29 ตามด้วยการศึกษาในระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 27.73 เมื่อพิจารณาจากภาคการผลิต พบว่าส่วนใหญ่เป็นกิจการในภาคการบริการ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 41.15 ในขณะที่มีกิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีก ภาคการผลิต และภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป เท่ากับร้อยละ 35.49 20.38 และ 2.98 ตามลำดับ ในด้านประเภทของธุรกิจ จากการสำรวจพบว่า กิจการเกือบทั้งหมดจัดอยู่ในประเภทบุคคลธรรมดา โดยมีสัดส่วนมากถึงร้อยละ 94.53 โดยมีกิจการนิติบุคคลเพียงร้อยละ 5.47 เท่านั้น และหากพิจารณาตามรูปแบบของกิจการ พบว่ามีกิจการที่เป็นบุคคลธรรมดามากถึงร้อยละ 90.85 ในขณะที่กิจการที่เป็นบริษัทจำกัดมีเพียงร้อยละ 3.48 นอกจากนี้ยังพบว่า กิจการส่วนใหญ่เป็นเพียงวิสาหกิจรายย่อย คิดเป็นร้อยละ 79.52 โดยมีวิสาหกิจขนาดย่อมและขนาดกลาง เท่ากับร้อยละ 18.59 และ 1.89 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 สถิติเบื้องต้นของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
เพศ	ชาย	32.70
	หญิง	67.30
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	12.62
	มัธยมศึกษา / ปวช.	35.29
	อนุปริญญา / ปวส.	23.26
	ปริญญาตรี	27.73
	ปริญญาโท	1.09
	ปริญญาเอก	-
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	35.49
	การบริการ	41.15
	การผลิต	20.38
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	2.98
รูปแบบกิจการ	บุคคลธรรมดา	90.85
	วิสาหกิจชุมชน	2.19
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	1.49
	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	1.99
	บริษัทจำกัด	3.48
ประเภทของธุรกิจ	บุคคลธรรมดา	94.53
	นิติบุคคล	5.47
ขนาดของวิสาหกิจ	วิสาหกิจรายย่อย	79.52
	วิสาหกิจขนาดย่อม	18.59
	วิสาหกิจขนาดกลาง	1.89
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 43.04 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 43 ปี โดยผู้ประกอบการที่มีอายุมากที่สุดมีอายุถึง 82 ปี สำหรับอายุของกิจการ พบว่ากิจการมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 10.59 ปี และมีค่ามัธยฐานเท่ากับ 8 ปี โดยกิจการที่เก่าแก่ที่สุดมีอายุเท่ากับ 80 ปี

ตารางที่ 5 สถิติอายุของผู้ประกอบการและอายุของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
อายุของผู้ประกอบการ (ปี)	43.04	43.00	11.10	82.00	18.00
อายุของกิจการ (ปี)	10.59	8.00	8.83	80.00	1.00

2. ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจข้อมูลสถานการณ์หนี้ในระบบของกิจการกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากิจการส่วนใหญ่ไม่มีปัญหาด้านเงินกู้ในระบบ โดยกิจการร้อยละ 94.14 รายงานว่าไม่มีเงินกู้ในระบบแต่อย่างใด และมีกิจการเพียงร้อยละ 5.86 ที่มีการกู้เงินในระบบ สถานการณ์ดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่ากิจการ MSME เกือบทั้งหมดมีสภาพคล่องที่ดีและ/หรือสามารถเข้าถึงเงินกู้ในระบบได้ ทำให้ไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้ในระบบ ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีของ MSME ในประเทศไทย

ตารางที่ 6 สถิติของกิจการที่มีเงินกู้ในระบบ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การมีเงินกู้ในระบบ	ไม่มีเงินกู้ในระบบ	94.14
	มีเงินกู้ในระบบ	5.86
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจพบว่ากิจการกลุ่มตัวอย่างมีเงินทุนสำรองเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้โดยเฉลี่ย 91.53 วัน หรือประมาณ 3 เดือน หากมีเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นและทำให้กิจการไม่มีรายรับเข้ามาตามปกติ อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่ามัธยฐานจะพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอที่จะดำเนินกิจการได้เพียง 31 วัน หรือ 1 เดือนเท่านั้น สะท้อนให้เห็นจุดอ่อนของ MSME ไทยส่วนใหญ่ที่ยังขาดเงินทุนสำรองที่เพียงพอได้อย่างชัดเจน

ตารางที่ 7 สถิติเงินทุนสำรองของกิจการ

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ทุนสำรองของกิจการ (วัน)	91.53	31.00	157.66	1,440.00	0.00

จากการสำรวจความพร้อมของปัจจัยการผลิตที่จำเป็น พบว่าปัจจัยที่กิจการ MSME กลุ่มตัวอย่างมีปัญหาที่น้อยที่สุดคือ วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตที่จำเป็น โดยร้อยละ 56.06 รายงานว่ามีความพร้อมแต่ยังไม่เพียงพอ และร้อยละ 14.51 รายงานว่ามีความพร้อม ในขณะที่กิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 45.43 รายงานว่ามีความพร้อมด้านบริการสนับสนุนต่าง ๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจแต่ยังไม่เพียงพอ สำหรับปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ และงบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ พบว่ายังมีปัญหาค่อนข้างมาก เนื่องจากกิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 57.26 59.94 53.88 และ 59.94 ตามลำดับ รายงานว่ายังขาดแคลนปัจจัยดังกล่าว

ตารางที่ 8 ร้อยละของกิจการจำแนกตามระดับความพร้อมด้านปัจจัยการผลิตที่จำเป็น

ปัจจัย	ไม่มีเลย	มีแต่ไม่เพียงพอ	มีพร้อม
1) บุคลากรที่มีทักษะด้านการตลาดและการตลาดดิจิทัล	57.26	36.68	6.06
2) บุคลากรที่มีทักษะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม	59.94	33.00	7.06
3) วัตถุดิบและปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่จำเป็น	29.42	56.06	14.51
4) บริการสนับสนุนต่าง ๆ ที่จำเป็นกับการทำธุรกิจ	45.23	45.43	9.34
5) พันธมิตรและเครือข่ายที่พร้อมสนับสนุนการทำธุรกิจ	53.88	36.48	9.64
6) งบประมาณสำหรับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	59.94	32.21	7.85

3. ข้อมูลคุณลักษณะของผู้ประกอบการกลุ่มตัวอย่าง

ทักษะด้านการเงินและกฎหมายถือเป็นปัญหาสำคัญของผู้ประกอบการ MSME ไทย โดยพบว่าส่วนใหญ่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการบริหารและวางแผนภาษีอากร การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 50.50 57.26 47.91 53.08 และ 41.65 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการจัดทำบัญชี และงบการเงินและการจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการเพียงแค่ระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 54.08 และ 41.35 ตามลำดับ

ตารางที่ 9 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย

ประเด็น	ไม่มีความรู้	ต้องปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	19.98	54.08	21.47	3.28	1.19
2) การจัดทำรายงานและยื่นแบบภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	37.38	41.35	18.09	2.09	1.09
3) การบริหารและวางแผนภาษีอากร	50.50	34.10	11.93	2.29	1.19
4) การบริหารเงินลงทุน เช่น หลักทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ ฯลฯ	57.26	28.13	11.33	2.49	0.80
5) กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจ	47.91	33.50	14.41	3.38	0.80
6) กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา	53.08	28.33	15.01	2.88	0.70
7) นโยบายต่าง ๆ ของภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับกิจการ	41.65	33.20	21.47	3.18	0.50

หมายเหตุ:

ไม่มีความรู้ หมายถึง ไม่มีความรู้ในเรื่องนั้นเลย

ต้องปรับปรุง หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่

พอใช้ หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นด้วยตัวเองได้อย่างถูกต้อง

ดี หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถถ่ายทอด และ/หรือให้คำแนะนำคนอื่นได้อย่างถูกต้อง

ดีเยี่ยม หมายถึง มีความรู้ในระดับที่สามารถนำความรู้ที่ไปต่อยอด หรือบูรณาการกับความรู้ด้านอื่นได้

ในด้านความรู้และทักษะด้านการตลาด พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาเป็นอย่างมาก เกี่ยวกับการวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย และการสร้าง Online Content เพื่อทำการตลาดดิจิทัล เนื่องจากมีกิจการร้อยละ 39.86 40.46 และ 50.20 ตามลำดับ ที่มีรายงานว่ายังไม่มีความรู้เกี่ยวกับเรื่องดังกล่าวแต่อย่างใด สำหรับด้านการวิเคราะห์ตลาด และผู้บริโภค และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทางสมัยใหม่ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 39.26 และ 42.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการตลาด

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค	36.28	39.26	19.48	4.17	0.80
2) การวางแผนการตลาดและการส่งเสริมการขาย	39.86	35.09	19.48	4.47	1.09
3) การทำการตลาดดิจิทัลผ่านสื่อออนไลน์ และโซเชียลมีเดีย	40.46	36.68	17.20	5.17	0.50
4) การสร้าง Online Content เพื่อทำการตลาด ดิจิทัล	50.20	30.72	14.41	3.78	0.89
5) การรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัลและช่องทาง สมัยใหม่	11.33	42.25	34.10	10.83	1.49

จากการสำรวจระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงานของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้และทักษะเกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และมาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการในระดับที่ต้องปรับปรุง นั่นคือ มีความรู้ในระดับที่สามารถดำเนินการเรื่องนั้นได้บ้าง แต่ต้องขอคำแนะนำเป็นส่วนใหญ่ โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 43.44 39.26 และ 41.65 ตามลำดับ ในขณะที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 45.33 ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ ซึ่งถือเป็นจุดด้อยของผู้ประกอบการ MSME ที่ควรได้รับการพัฒนาอย่างเร่งด่วน

ตารางที่ 11 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน

ประเด็น	ไม่มี ความรู้	ต้อง ปรับปรุง	พอใช้	ดี	ดีเยี่ยม
1) การพัฒนาสินค้าและบริการใหม่ ๆ	21.17	43.44	26.44	7.85	1.09
2) การจัดหาเงินทุนและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน	34.79	39.26	19.48	5.67	0.80
3) มาตรฐานคุณภาพสินค้าและบริการ	25.35	41.65	23.06	8.25	1.69
4) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการบริหารกิจการ	45.33	31.41	17.30	4.67	1.29

จากการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับความพร้อมในการรับมือการความเปลี่ยนแปลง พบว่า ผู้ประกอบการมีความพร้อมมากที่สุดต่อสถานการณ์ลูกค้าน่าต่างชาติที่ลดลงอย่างมากและกระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค โดยพบว่าส่วนใหญ่ค่อนข้างพร้อมที่จะรับมือทั้งสองสถานการณ์ดังกล่าว มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 37.48 และ 34.19 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่พร้อมที่จะรับมือสถานการณ์โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์ ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ และการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 38.27 34.49 42.64 35.88 40.46 41.75 37.77 และ 37.77 ตามลำดับ

ตารางที่ 12 ร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับของความพร้อมในการรับการเปลี่ยนแปลง

ลักษณะการเปลี่ยนแปลง	ไม่พร้อมเลย	ไม่พร้อม	ค่อนข้างพร้อม	พร้อม	พร้อมมาก
1) โรคระบาดใหม่ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต	9.74	38.27	31.41	14.91	5.67
2) ลูกค้าต่างชาติที่ลดลงอย่างมาก	10.34	32.11	37.48	15.51	4.57
3) กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศลดลง	14.02	34.49	32.01	15.71	3.78
4) กระแสความนิยมซื้อของออนไลน์ของผู้บริโภค	13.92	27.53	34.19	17.40	6.96
5) ความผันผวนของค่าเงิน เศรษฐกิจ และการเมือง	14.02	42.64	29.52	10.54	3.28
6) การเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศและสภาพแวดล้อม	12.03	35.88	34.79	13.22	4.08
7) การถูกทดแทนแรงงานโดยเครื่องจักรและปัญญาประดิษฐ์	15.90	40.46	28.03	12.03	3.58
8) ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่สูงขึ้น	14.81	41.75	29.82	10.83	2.78
9) การย้ายออกจากประเทศไทยของกิจการต่างชาติ	16.20	37.77	31.91	10.64	3.48
10) การเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Disruptive Technology) ที่ส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ	20.28	37.77	28.13	10.44	3.38

จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีปัญหาในด้านการเปิดรับข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐ กล่าวคือ ผู้ประกอบการร้อยละ 37.97 รายงานว่าไม่เคยเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐแต่อย่างใด และร้อยละ 32.70 รายงานว่าสามารถเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐได้น้อยมาก ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 8.75 ที่รายงานว่าสามารถเข้าถึงและไม่เคยรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากภาครัฐได้โดยตลอด

ตารางที่ 13 สถิติการรับรู้ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ของผู้ประกอบการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การรับรู้ข่าวสาร ที่เป็นประโยชน์	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้โดยตลอด	8.75
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้บ้าง เป็นครั้งคราว	20.58
	สามารถเข้าถึง/รับรู้ ได้น้อยมาก	32.70
	ไม่เคยเข้าถึง/รับรู้	37.97
รวมทั้งหมด		100.00

4. ข้อมูลการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ในด้านรูปแบบการจัดทำบัญชีและงบการเงิน จากการสำรวจพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีการจัดบันทึกรายการซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี เท่ากับร้อยละ 34.89 และมีกิจการที่มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก โดยมีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 26.14 อย่างไรก็ตามประเด็นที่น่าเป็นกังวลคือ กิจการที่มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี และจัดทำโดยนักบัญชีหรือมีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี โดยทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน มีสัดส่วนรวมกันเพียงร้อยละ 17.20 ในขณะที่กิจการที่ไม่มีการจดยรายการอย่างเป็นทางการเป็นกิจจะลักษณะกลับมีสัดส่วนถึงร้อยละ 21.77

จากการสำรวจพบว่า กิจการส่วนใหญ่ยังมีปัญหาในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก กล่าวคือ กิจการส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการทำการตลาดเชิงรุกผ่านการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ แต่อย่างใด โดยพบว่ากิจการร้อยละ 48.81 ไม่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใด ๆ ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา และร้อยละ 47.32 ไม่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ในขณะที่กิจการที่มีการนำเสนอโปรโมชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 18.69 และกิจการที่มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 18.99 นอกจากนี้ ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 56.96 ยังไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย แต่เกือบทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 91.85 มีความพร้อมในการรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์และโมบาย

ตารางที่ 14 สถิติการดำเนินงานของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	มีการจัดทำบัญชี ตามมาตรฐานบัญชี / จัดทำโดยนักบัญชี	6.96
	มีการจัดทำบัญชี แต่ไม่เป็นไปตามมาตรฐานบัญชี / ทำตามความเข้าใจและความต้องการใช้งาน	10.24
	มีการทำบัญชีเฉพาะรับ-จ่าย เพื่อให้ทราบยอดขายและกำไร-ขาดทุน เป็นหลัก	26.14
	มีการจดบันทึกซื้อ-ขาย แต่ไม่อยู่ในรูปแบบบัญชี	34.89
	ไม่มีการจดยกรายการอย่างเป็นกิจจะลักษณะ	21.77
ความถี่ในการจัดโปรมโซชั่นหรือกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	5.07
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	13.62
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	12.52
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	19.98
	ไม่มีเลย	48.81
ความถี่ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	5.27
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อไตรมาส	13.72
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อครึ่งปี	11.73
	อย่างน้อย 1 ครั้งต่อปี	21.97
	ไม่มีเลย	47.32
การมีช่องทางให้ลูกค้าติดตามผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	43.04
	ไม่มีช่องทางในการให้ลูกค้าสามารถติดตามข้อมูลผ่านออนไลน์/โซเชียลมีเดีย	56.96
การรับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์	รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	91.85
	ไม่รับชำระเงินผ่านระบบออนไลน์/โมบาย	8.15
รวมทั้งหมด		100.00

จากการสำรวจสถิติเกี่ยวกับสัดส่วนลูกค้าประจำ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล มีสถานการณ์คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดามีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 55.89 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคลมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 57.64 ทำให้ในภาพรวม MSME กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนลูกค้าประจำโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 55.99

ตารางที่ 15 สถิติสัดส่วนลูกค้าประจำ (ร้อยละ) ของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา	55.89	60.00	19.96	100.00	5.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล	57.64	60.00	15.41	90.00	5.00
วิสาหกิจทั้งหมด	55.99	60.00	19.74	100.00	5.00

5. ข้อมูลผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

จากการสำรวจผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง พบว่ากิจการ MSME มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 9,491,309.45 บาท ในปี 2564 และเพิ่มขึ้นเป็น 10,250,678.37 บาท ในปี 2565 ซึ่งดีขึ้นตามสถานการณ์ COVID-19 ที่เริ่มคลี่คลายและภาคธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติมากยิ่งขึ้น สะท้อนสถานการณ์ในเชิงบวกของ MSME ในประเทศไทยอย่างเห็นได้ชัด สำหรับอัตรากำไรสุทธิที่เป็นตัวชี้วัดความสามารถในการทำกำไร พบว่าไม่แตกต่างกันมากนัก โดยในปี 2564 MSME มีอัตรากำไรสุทธิโดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 33.49 และเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเป็นร้อยละ 34.38 ในปี 2565 สะท้อนให้เห็นว่าประสิทธิภาพการดำเนินของ MSME ในประเทศไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปมากนัก สำหรับในไตรมาสที่ 4 ของปี 2565 พบว่าอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยของ MSME กลุ่มตัวอย่างมีค่าเท่ากับร้อยละ 34.20 และมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากสินค้าและบริการหลักมีค่าเพียงร้อยละ 1.65 สะท้อนว่า MSME ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากสินค้าและบริการหลักของกิจการ

เมื่อพิจารณาเฉพาะกรณีของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าในปี 2564 มีค่าเฉลี่ยของรายได้เท่ากับ 922,341.82 บาท ก่อนจะเพิ่มขึ้นเป็น 1,098,231.82 บาทในปีต่อมา อันเป็นผลมาจากการที่สถานการณ์ COVID-19 คลี่คลายและถูกลดระดับเป็นโรคประจำถิ่น และภาคธุรกิจสามารถดำเนินการได้ตามปกติ อย่างไรก็ตาม พบว่าค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิมีค่าคงที่ โดยมีค่าเท่ากับร้อยละ 34.23 และ 34.97 ในปี 2564 และ 2565 ตามลำดับ สำหรับในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 34.93 และมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากสินค้าและบริการหลักเพียงร้อยละ 1.55 สะท้อนว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่ยังไม่สามารถสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากสินค้าและบริการหลักของกิจการ สะท้อนความเสี่ยงด้านแหล่งรายได้ ซึ่งควรได้รับการพัฒนาต่อไป

ในกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่ามีค่าเฉลี่ยของรายได้เท่ากับ 157,656,549.69 บาท ในปี 2564 และเพิ่มเป็น 168,338,391.45 บาท ในปี 2565 อย่างไรก็ตาม ค่าเฉลี่ยรายได้ดังกล่าวมีค่าสูงเนื่องจากได้รับอิทธิพลของวิสาหกิจขนาดกลางซึ่งรายได้สูงมาก โดยหากพิจารณาค่ามัธยฐานของรายได้จะพบว่ามีค่าเท่ากับ 10,709,675.00 และ 14,400,000.00 บาท ในปี 2564 และ 2565 ตามลำดับ สำหรับอัตรากำไรสุทธิ พบว่าในปี 2564 MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 20.84

ก่อนจะเพิ่มเป็นร้อยละ 24.25 ในปี 2565 ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน แต่ก็แสดงให้เห็นการเติบโตที่ชัดเจนกว่าบุคคลธรรมดาเช่นกัน สำหรับในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีค่าเฉลี่ยของอัตรากำไรสุทธิเท่ากับ 21.47 และมีค่าเฉลี่ยของสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากสินค้าและบริการหลักเท่ากับร้อยละ 3.36 สะท้อนศักยภาพในการสร้างรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่เหนือกว่าบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน

ตารางที่ 16 สถิติรายได้และอัตรากำไรสุทธิของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
วิสาหกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา					
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	922,341.82	600,000.00	1,497,718.50	28,800,000.00	0.00
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	1,098,231.82	700,000.00	1,894,110.07	43,000,000.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	34.23	30.00	15.00	98.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	34.97	30.00	14.52	98.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิไตรมาสที่ 4 ปี 2565 (%)	34.93	32.00	14.52	95.00	-4.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 4 ปี 2565 (%)	1.55	0.00	8.46	97.00	0.00
วิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล					
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	157,656,549.69	10,709,675.00	461,604,820.92	2,946,502,211.00	50,000.00
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	168,338,391.45	14,400,000.00	518,563,457.58	3,499,255,127.00	100,000.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	20.84	20.00	23.24	80.00	-71.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	24.25	25.00	23.78	132.00	-5.00
อัตรากำไรสุทธิไตรมาสที่ 4 ปี 2565 (%)	21.47	19.00	20.26	85.00	-10.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 4 ปี 2565 (%)	3.36	0.00	13.47	98.00	0.00
วิสาหกิจทั้งหมด					
รายได้กิจการปี 2564 (บาท)	9,491,309.45	600,000.00	112,791,969.24	2,946,502,211.00	0.00
รายได้กิจการปี 2565 (บาท)	10,250,678.37	720,000.00	126,154,296.18	3,499,255,127.00	0.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2564 (%)	33.49	30.00	15.84	98.00	-71.00
อัตรากำไรสุทธิปี 2565 (%)	34.38	30.00	15.32	132.00	-5.00
อัตรากำไรสุทธิไตรมาสที่ 4 ปี 2565 (%)	34.20	32.00	15.19	95.00	-10.00
สัดส่วนรายได้อื่น ๆ ไตรมาสที่ 4 ปี 2565 (%)	1.65	0.00	8.81	98.00	0.00

จากการสำรวจสถานการณ์ของการเติบโตของกำไรในช่วง 2 ปี (8 ไตรมาส) ที่ผ่านมาพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการเติบโตของกำไรไม่แน่นอน โดยเพิ่มขึ้นในบางไตรมาสและลดลงในบางไตรมาส มีสัดส่วนเท่ากับร้อยละ 63.82 ในขณะที่กิจการที่มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาสและมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง บางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 6.46 และ 18.49 ตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีกำไรไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ 3 ปี 2565 หรือไตรมาสที่ 4 ปี 2564 โดยมี สัดส่วนเท่ากับร้อยละ 54.57 และ 49.50 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม พบสัญญาณที่ดีของ MSME จากการที่มี กิจการร้อยละ 33.30 รายงานว่ามีกำไรในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 สูงขึ้นจากไตรมาสที่ 4 ในปีที่ผ่านมา ในด้าน สภาพคล่องพบว่ากิจการส่วนใหญ่ เท่ากับร้อยละ 69.88 มีสภาพคล่องปานกลาง อีกทั้งยังพบว่ากิจการ ส่วนใหญ่สามารถชำระหนี้ได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใด ๆ เท่ากับร้อยละ 49.60 และร้อยละ 44.93 สามารถ ชำระหนี้ได้ตามปกติโดย แต่มีความยากลำบากมากขึ้น ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 5.47 ที่ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ตามปกติ

ตารางที่ 17 สถิติผลประกอบการของกิจการกลุ่มตัวอย่าง

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
การเติบโตของกำไร ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	6.46
	เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องบางไตรมาส แต่ไม่เคยลดลง	18.49
	ไม่แน่นอน บางไตรมาสเพิ่มขึ้น บางไตรมาสลดลง	63.82
	ลดลงอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส	11.23
การเปลี่ยนแปลงกำไร เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	31.01
	ไม่เปลี่ยนแปลง	54.57
	ลดลง	14.41
การเปลี่ยนแปลงกำไร เมื่อเทียบกับไตรมาส เดียวกันในปีที่ผ่านมา	เพิ่มขึ้น	33.30
	ไม่เปลี่ยนแปลง	49.50
	ลดลง	17.20
สภาพคล่อง ในไตรมาสที่ผ่านมา	ดี	18.89
	ปานกลาง	69.88
	ไม่ดี	11.23
ความสามารถในการ ชำระหนี้	ชำระได้ตามปกติโดยไม่มีปัญหาใด ๆ	49.60
	ชำระได้ตามปกติ แต่มีความยากลำบากมากขึ้น	44.93
	ไม่สามารถชำระได้ตามปกติ	5.47
รวมทั้งหมด		100.00

ในด้านมุมมองต่ออนาคตของกิจการ เมื่อพิจารณาจากผลการดำเนินงานในปัจจุบัน พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ค่อนข้างพอใจกับผลการดำเนินงาน โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม คิดเป็นร้อยละ 30.52 และร้อยละ 30.12 พึงพอใจต่อผลการดำเนินงาน โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว ในขณะที่มีผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 17.59 ที่ไม่พึงพอใจกับผลการดำเนินงานปัจจุบันของกิจการ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ

ตารางที่ 18 ร้อยละของผู้ประกอบการตามมุมมองที่มีต่ออนาคตของกิจการ

ตัวแปร	กลุ่มย่อย	ร้อยละ
มุมมองต่อผลการดำเนินงานในปัจจุบัน	ไม่พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยมีความกังวลเป็นอย่างมากกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	13.12
	ไม่พึงพอใจ โดยมีความกังวลเกี่ยวกับผลประกอบการและอนาคตของกิจการ	17.59
	ค่อนข้างพอใจ โดยเชื่อว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้หากไม่มีปัจจัยลบเพิ่มเติม	30.52
	พึงพอใจ โดยเชื่อมั่นว่ากิจการจะดำเนินต่อไปได้เป็นอย่างดีในระยะยาว	30.12
	พึงพอใจเป็นอย่างมาก โดยเชื่อมั่นว่ากิจการสามารถจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง	8.65
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 0.5166
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.2708
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5335
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6274
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.4871

6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีปัญหาทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการมากที่สุด และมีความพร้อมทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดามีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับปานกลาง ในขณะที่มีศักยภาพด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และด้านการดำเนินงานของกิจการ ในระดับต่ำ
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำเท่านั้น

ตารางที่ 19 สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5166	0.5000	0.1611	1.0000	0.0000
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2708	0.2517	0.1438	0.6721	0.0071
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5335	0.5250	0.1730	1.0000	0.0500
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.6274	0.6361	0.1786	1.0000	0.1200
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.4871	0.4800	0.1124	0.8082	0.1656

จากการจัดกลุ่ม MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่า MSME ส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีสัดส่วนร้อยละ 72.66 และมีกิจการร้อยละ 23.55 และร้อยละ 3.58 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูง ตามลำดับ ในขณะที่มีกิจการเพียงร้อยละ 0.21 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 20 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	2	0.21	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	34	3.58	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	224	23.55	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	691	72.66	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	951	100.00	

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบระหว่างวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยในทุกมิติ โดยในภาพรวม วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5570 ในขณะที่วิสาหกิจรายย่อยมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียงระดับต่ำ โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4728 และเมื่อเปรียบเทียบศักยภาพตามมิติย่อยทั้ง 4 ด้าน จะเห็นว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยในทุกมิติ โดยที่เห็นได้ชัดเจนคือด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการและด้านการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งวิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการและดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.5032 และ 0.5131 ตามลำดับ สะท้อนศักยภาพในระดับต่ำ ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของดัชนีทั้งสองตัวของวิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเท่ากับ 0.5825 และ 0.6336 ตามลำดับ สะท้อนศักยภาพในระดับปานกลาง

สำหรับด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการ แม้ทั้งวิสาหกิจรายย่อยและวิสาหกิจขนาดย่อมจะมีศักยภาพในระดับต่ำและระดับปานกลาง ตามลำดับ แต่พบว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีมีระดับที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน กล่าวคือ วิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการเท่ากับ 0.2561 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวเท่ากับ 0.3426 และวิสาหกิจรายย่อยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.6189 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีดังกล่าวเท่ากับ 0.6693 สะท้อนให้เห็นวิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านผลประกอบการของกิจการในระดับที่สูงกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน

ตารางที่ 21 การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ดัชนี	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.5032	0.3435	0.5825	0.2510
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.2561	0.2413	0.3426	0.1735
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.5131	0.3618	0.6336	0.2615
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.6189	0.3580	0.6693	0.2929
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.4728	0.3078	0.5570	0.2157

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่าวิสาหกิจรายย่อยส่วนใหญ่ จำนวน 612 ราย จาก 790 ราย คิดเป็นร้อยละ 77.47 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีเพียง 162 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.51 และ 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.90 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูงตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่ามิ่ววิสาหกิจรายย่อยจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.13 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก ในกรณีของวิสาหกิจ

ขนาดย่อมที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่ามีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเหนือกว่าวิสาหกิจรายย่อยอย่างชัดเจน โดยพบว่าวิสาหกิจเพียงจำนวน 79 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.07 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ และมีวิสาหกิจจำนวน 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.51 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง อีกทั้งยังมีวิสาหกิจจำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.80 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง นอกจากนี้ยังมีวิสาหกิจจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.62 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 22 การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	0.13	1	0.62
ระดับสูง	15	1.90	19	11.80
ระดับปานกลาง	162	20.51	62	38.51
ระดับต่ำ	612	77.47	79	49.07
รวมทั้งหมด	790	100.00	161	100.00

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามระดับการศึกษา พบว่าระดับการศึกษามีอิทธิพลในเชิงบวกต่อระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอย่างชัดเจน โดยจะเห็นว่าการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาโทมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุดเท่ากับ 0.5912 ตามด้วยกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับปริญญาตรี ระดับอนุปริญญา/ปวส. และระดับมัธยมศึกษา/ปวช. ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5396 0.4845 และ 0.4671 ตามลำดับ สำหรับกิจการที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา พบว่ามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4386

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเท่ากับ 0.4824 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นวิสาหกิจชุมชนและห้างหุ้นส่วนสามัญมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงกว่าบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด โดยมีค่าเท่ากับ 0.5735 และ 0.6446 ตามลำดับ

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าภาคการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.5151 ตามด้วยกิจการในภาคการผลิต ซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.4934 โดยมีค่าสูงกว่ากิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคบริการอย่างชัดเจน ทั้งนี้ กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกและภาคบริการมีค่าเฉลี่ยดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.4872 และ 0.4820 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.4386
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.4671
	อนุปริญญา / ปวส.	0.4845
	ปริญญาตรี	0.5396
	ปริญญาโท	0.5912
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	บุคคลธรรมดา	0.4824
	วิสาหกิจชุมชน	0.5735
	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	0.6446
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.4872
	การบริการ	0.4820
	การผลิต	0.4934
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.5151
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา		0.4871

ดัชนีชุดที่ 2: MSME ที่เป็นนิติบุคคล

จากการคำนวณดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ ดัชนีผลประกอบการของกิจการ และดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.7684
2. ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5918
3. ดัชนีการดำเนินงานของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.8323
4. ดัชนีผลประกอบการของกิจการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.5053
5. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.6744
6. ค่าดัชนีย่อยทั้ง 4 มิติสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีปัญหาทางด้านผลประกอบการของกิจการมากที่สุด มีความพร้อมทางด้านการดำเนินงานของกิจการมากที่สุด
7. ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการในระดับสูง และมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก มีความพร้อมทางด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการ ในระดับต่ำ
8. ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสะท้อนว่า ผู้ประกอบการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง

ตารางที่ 24 สถิติดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	ค่าเฉลี่ย	มัธยฐาน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าสูงสุด	ค่าต่ำสุด
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.7684	0.8333	0.1879	1.0000	0.2778
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.5918	0.6212	0.1498	0.9489	0.2789
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.8323	0.8750	0.1167	1.0000	0.5250
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5053	0.5300	0.2364	1.0000	0.0222
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.6744	0.6928	0.0910	0.8942	0.4565

จากการจัดกลุ่มกิจการ MSME ที่เป็นนิติบุคคลตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่า มีกิจการจำนวน 2 ราย จากทั้งหมด 55 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.64 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก และมีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงและระดับปานกลางเท่ากับ 22 และ 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.00 และ 47.27 ตามลำดับ ในขณะที่มีกิจการเพียง 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.09 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ ซึ่งถือเป็นจุดที่เหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างเห็นได้ชัด

ตารางที่ 25 จำนวนและร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	จำนวน	ร้อยละ	เกณฑ์คะแนน
ระดับสูงมาก	2	3.64	0.800 ขึ้นไป
ระดับสูง	22	40.00	0.700 – 0.799
ระดับปานกลาง	26	47.27	0.550 – 0.699
ระดับต่ำ	5	9.09	ต่ำกว่า 0.550
รวมทั้งหมด	55	100.00	

เมื่อจำแนกผู้ประกอบการออกเป็นวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7102 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูง ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6581 สะท้อนศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาตามมิติย่อยทั้ง 4 ด้าน พบว่าทั้งวิสาหกิจขนาดย่อมและวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านการดำเนินงานของกิจการในระดับสูงมาก มีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการในระดับปานกลาง และมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการในระดับต่ำ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีศักยภาพด้านปัจจัยพื้นฐานของกิจการในระดับสูง แต่วิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านดังกล่าวในระดับสูงมาก

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากค่าเฉลี่ยของดัชนี จะเห็นว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านคุณลักษณะของผู้ประกอบการและด้านการดำเนินงานของกิจการเหนือกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเฉลี่ยของดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ดัชนีการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ 0.8845 0.6632 และ 0.8724 ตามลำดับ ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีทั้งสามเท่ากับ 0.7254 0.5713 และ 0.8048 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม จากการศึกษา กลับพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางมีศักยภาพด้านผลประกอบการของกิจการต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดย่อมอย่างชัดเจน โดยค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการของวิสาหกิจขนาดกลางมีค่าเท่ากับ 0.4207 ในขณะที่วิสาหกิจขนาดย่อมมีค่าเฉลี่ยของดัชนีผลประกอบการของกิจการเท่ากับ 0.5310

ตารางที่ 26 การเปรียบเทียบดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ดัชนี	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ดัชนีปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	0.7254	0.2494	0.8845	0.2450
ดัชนีคุณลักษณะของผู้ประกอบการ	0.5713	0.1735	0.6632	0.1748
ดัชนีการดำเนินงานของกิจการ	0.8048	0.2615	0.8724	0.2600
ดัชนีผลประกอบการของกิจการ	0.5310	0.2401	0.4207	0.2360
ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต	0.6581	0.2044	0.7102	0.2015

เมื่อพิจารณาตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตตามเกณฑ์ของ HDI พบว่ามีวิสาหกิจขนาดย่อมเพียง 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.89 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยมีวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 20 และ 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 55.56 และ 27.78 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูง ตามลำดับ และพบว่ามีวิสาหกิจขนาดย่อมจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.78 ที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก สำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง พบว่าไม่มีกิจการที่มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับต่ำ โดยพบว่ามีวิสาหกิจขนาดกลางจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.58 และ 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.16 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับปานกลางและระดับสูงตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่าวิสาหกิจขนาดกลางจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.26 มีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตในระดับสูงมาก

ตารางที่ 27 การเปรียบเทียบร้อยละของผู้ประกอบการจำแนกตามระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

ระดับศักยภาพและ โอกาสในการเติบโต	วิสาหกิจขนาดย่อม		วิสาหกิจขนาดกลาง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ระดับสูงมาก	1	2.78	1	5.26
ระดับสูง	10	27.78	12	63.16
ระดับปานกลาง	20	55.56	6	31.58
ระดับต่ำ	5	13.89	0	0.00
รวมทั้งหมด	36	100.00	19	100.00

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล จำแนกตามระดับการศึกษา ไม่พบความสัมพันธ์ที่ชัดเจนเกี่ยวกับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตและระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากการที่ผู้ที่ตอบแบบสอบถามและให้ข้อมูลเป็นบุคลากรของกิจการแต่ไม่ใช่เจ้าของกิจการ ทำให้ข้อมูลระดับการศึกษาที่ได้เป็นระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามมิใช่ระดับการศึกษาของเจ้าของกิจการ นั่นคือ วิสาหกิจที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา/ปวช. มีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด เท่ากับ 0.7398 ในขณะที่วิสาหกิจที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาดำกว่าระดับมัศึกษามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด เท่ากับ 0.5285 สำหรับวิสาหกิจที่ผู้ประกอบการมีการศึกษาในระดับอนุปริญญา/ปวส. ระดับปริญญาตรี และระดับปริญญาโท พบว่ามีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตอยู่ระหว่าง 0.6577 0.6832 และ 0.6590

จากการศึกษาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามรูปแบบของกิจการ พบว่าวิสาหกิจที่เป็นบริษัทจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงถึง 0.6958 ในขณะที่วิสาหกิจที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำกว่าเล็กน้อย เท่ากับ 0.6371 ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่าการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดมีส่วนช่วยในการผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องมีการพัฒนาศักยภาพของตนเองและต้องปรับปรุงพัฒนากระบวนการดำเนินงานของกิจการอยู่เสมอ ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของกิจการในท้ายที่สุด

จากการพิจารณาเปรียบเทียบระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามภาคการผลิต พบว่าโดยเฉลี่ยกิจการในการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตสูงที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.7213 ตามมาด้วยภาคการบริการและภาคการผลิตซึ่งมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเท่ากับ 0.6809 และ 0.6758 ตามลำดับ ในขณะที่กิจการในภาคการค้าส่งค้าปลีกมีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตต่ำที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโตเพียง 0.6623

ตารางที่ 28 ระดับศักยภาพและโอกาสในการเติบโตจำแนกตามปัจจัยที่สำคัญ

ปัจจัย	กลุ่มย่อย	ดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่ามัธยมศึกษา	0.5285
	มัธยมศึกษา / ปวช.	0.7398
	อนุปริญญา / ปวส.	0.6577
	ปริญญาตรี	0.6832
	ปริญญาโท	0.6590
	ปริญญาเอก	N/A
รูปแบบของกิจการ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	0.6371
	บริษัทจำกัด	0.6958
ภาคการผลิต	การค้าส่งค้าปลีก	0.6623
	การบริการ	0.6809
	การผลิต	0.6758
	การผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป	0.7213
ภาพรวมของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล		0.6744

7. สถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต

จากการเปรียบเทียบสถานภาพของ MSME จำแนกตามองค์ประกอบของดัชนีศักยภาพและโอกาสในการเติบโต พบว่าในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาและที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพค่อนข้างใกล้เคียงกันในหลายมิติ โดยปัจจัยที่ MSME ทั้งสองกลุ่มมีศักยภาพในระดับสูงใกล้เคียงกัน ได้แก่ การมีเงินกู้ยืมในระบบและการรักษาฐานลูกค้าประจำ ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า MSME ในประเทศไทยมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะสามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ โดยไม่ต้องพึ่งพาเงินกู้ยืมในระบบ โดยเป็นผลมาจากการที่สถานการณ์ COVID-19 เริ่มคลี่คลายไปในทางที่ดีและภาคธุรกิจสามารถกลับมาดำเนินการได้ตามปกติ ทำให้กิจการสามารถขายสินค้าและให้บริการได้ตามปกติ มีรายได้เข้ามาอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังเห็นได้ชัดว่า MSME ในประเทศไทยสามารถรักษาฐานลูกค้าประจำได้เป็นอย่างดี

สำหรับปัจจัยที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาอย่างชัดเจน ได้แก่ เงินทุนสำรอง ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ความรู้และทักษะด้านต่าง ๆ การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ โดยด้านที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาหลายเท่าตัวคือด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงินและการทำการตลาดเชิงรุก ลักษณะดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า การเป็นนิติบุคคลเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องเร่งพัฒนาความรู้และทักษะทั้งด้านการเงิน กฎหมาย การตลาด และการดำเนินงาน ต้องติดตามข่าวสารที่เป็นประโยชน์อย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งยังผลักดันให้กิจการต้องทำบัญชีและงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐาน ต้องเร่งปรับตัวเข้าสู่ธุรกิจออนไลน์ และต้องเร่งทำการตลาดเชิงรุก เพื่อรองรับพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค การดำเนินงานดังกล่าวย่อมส่งผลดีต่อความสามารถในการทำกำไรและสถานะทางการเงินของกิจการ

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในด้านผลประกอบการของกิจการ จะเห็นได้ว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา มีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลในด้านความสามารถในการทำกำไร สาเหตุอาจมาจากการที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมักมีขนาดใหญ่ มีทรัพย์สิน การผลิต และการจ้างงานในปริมาณมากกว่า ทำให้มีความยืดหยุ่นต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับบุคคลธรรมดา ทำให้ปรับตัวได้ช้า ส่งผลทำให้ผลประกอบการไม่ได้เติบโตทันที แม้สถานการณ์ทางธุรกิจจะปรับตัวดีขึ้น สาเหตุสำคัญอีกประการคือ MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามมาตรฐานการบัญชีสูงกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา จึงทำให้สามารถจัดทำบัญชีและงบการเงินที่สะท้อนต้นทุนของกิจการอย่างครบถ้วน ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน จึงทำให้ตัวเลขกำไรของกิจการนิติบุคคลมีค่าต่ำกว่า สำหรับด้านแนวโน้มของผลกำไร สถานะทางการเงิน และมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน พบว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีศักยภาพเหนือกว่า MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

ตารางที่ 29 สถานภาพของ MSME ไตรมาสที่ 4/2565

มิติ	องค์ประกอบ	ค่าดัชนีเฉลี่ย (0 – 1)	
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล
ปัจจัยพื้นฐานของกิจการ	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3255	0.7475
	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2812	0.6485
	การมีเงินกู้ในระบบ	0.9432	0.9091
คุณลักษณะของผู้ประกอบการ	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1798	0.5753
	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2311	0.5564
	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.2465	0.6216
	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.3815	0.5514
	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3151	0.6545
การดำเนินงานของกิจการ	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3336	0.8955
	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.6609	0.9091
	การทำตลาดเชิงรุก	0.2489	0.5841
	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8905	0.9404
ผลประกอบการของกิจการ	ความสามารถในการทำกำไร	0.8608	0.5120
	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	-	0.1636
	แนวโน้มของผลกำไร	0.5178	0.5828
	สถานะทางการเงิน	0.6270	0.6727
	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5039	0.5955

หมายเหตุ:

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

เมื่อพิจารณาอันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา พบว่าองค์ประกอบที่เป็นปัญหา มากที่สุดคือ ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งประกอบด้วยความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชี และงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ ตามด้วยอันดับที่ 2 คือความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล และอันดับที่ 3 คือความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี

ปัญหาอันดับที่ 4 และ 5 ของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา ได้แก่ การทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด อย่างสม่ำเสมอ และปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาด และเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ และเครือข่ายพันธมิตร ปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดาในอันดับต่อมาคือ ด้านการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ด้านการจัดทำบัญชีและงบการเงิน ด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ด้านสถานะทางการเงิน และด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ตามลำดับ

สำหรับมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบันและแนวโน้มของผลกำไร แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำ และถือเป็นปัญหาพอสมควร แต่ก็ยังเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่น ๆ และปัจจัยภายนอก จึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง และสำหรับองค์ประกอบที่เหลืออยู่ ได้แก่ ด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมระบบ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ และด้านความสามารถในการทำกำไร เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูง และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโต ของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ตารางที่ 30 อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.1798
2	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.2311
3	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.2465
4	การทำการตลาดเชิงรุก	0.2489
5	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.2812
6	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.3151
7	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.3255
8	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.3336
9	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.3815
10	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5039
11	แนวโน้มของผลกำไร	0.5178

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
12	สถานะทางการเงิน	0.6270
13	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.6609
14	ความสามารถในการทำกำไร	0.8608
15	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.8905
16	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9432

ในกรณีของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าการกระจายความเสี่ยงของกิจการซึ่งวัดจากสัดส่วนรายได้อื่น ๆ ของกิจการที่มีได้มาจากการขายสินค้าและให้บริการโดยปกติ ยังคงเป็นจุดอ่อนที่สำคัญที่สุด และเป็นองค์ประกอบที่มีปัญหาและต้องได้รับการพัฒนาศักยภาพมากที่สุด ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีการกระจุกตัวของแหล่งรายได้ โดยยังไม่มีแหล่งรายได้อื่น ๆ เพิ่มเติมนอกเหนือจากธุรกิจของกิจการ ทำให้เกิดความเสี่ยง ดังนั้น จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ MSME ที่เป็นนิติบุคคลต้องเร่งเพิ่มสัดส่วนรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ที่มีใช้รายได้จากการขายสินค้าและให้บริการ เพื่อลดความเสี่ยงให้แก่กิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่เกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันที่ทำให้กิจการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ เพื่อให้กิจการยังคงมีเงินสตร้อย่างสม่ำเสมอและยังคงดำเนินการอยู่ได้ในช่วงเวลาดังกล่าว

ปัญหาสำคัญในอันดับที่ 2 เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นใหม่ในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2565 นั่นคือด้านความสามารถในการทำกำไรซึ่งวัดโดยอัตรากำไรสุทธิ โดยพบว่ามียุทธศาสตร์ภาพในระดับต่ำ อย่างไรก็ตามพบว่าค่าเฉลี่ยของดัชนีศักยภาพของด้านความสามารถในการทำกำไรไม่ได้แตกต่างไปจากไตรมาสอื่น ๆ มากนัก แต่เป็นดัชนีของด้านอื่น ๆ ที่มีค่าเฉลี่ยสูงขึ้นนั่นเอง ลักษณะดังกล่าวสะท้อนว่า MSME ที่เป็นนิติบุคคลมีแนวโน้มที่จะสร้างอัตรากำไรสุทธิในระดับที่ค่อนข้างคงที่ อันเป็นผลมาจากประสิทธิภาพในการทำตลาดและการผลิตที่ค่อนข้างมีเสถียรภาพนั่นเอง สำหรับองค์ประกอบที่เป็นปัญหาและต้องการการปรับปรุงพัฒนา มากเป็นอันดับที่ 3 และ 4 ได้แก่ ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน และด้านความรู้และทักษะด้านการตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ตลาดและผู้บริโภค การจัดการแผนการตลาด การทำการตลาดดิจิทัล การสร้าง Digital Content เพื่อทำการตลาด และการรับชำระเงินผ่านระบบดิจิทัล ตามลำดับ

ปัญหาสำคัญในอันดับต่อมา ได้แก่ ด้านความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย ซึ่งเกี่ยวข้อง กับความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีและงบการเงิน การยื่นภาษี การวางแผนภาษี กฎหมายธุรกิจ กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา และนโยบายภาครัฐ การทำการตลาดเชิงรุก ซึ่งเกี่ยวข้องกับการนำเสนอโปรโมชั่น กิจกรรมส่งเสริมการขาย และผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาเงินทุน มาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี สำหรับด้านแนวโน้มของผลกำไรและมุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน แม้จะมีศักยภาพในระดับต่ำอยู่ในอันดับที่ 6 และ 8 ตามลำดับ แต่ถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นผลลัพธ์ขององค์ประกอบอื่น ๆ และปัจจัยภายนอกจึงเป็นองค์ประกอบที่ไม่สามารถยกระดับได้โดยตรง

สำหรับองค์ประกอบที่ต้องได้รับการพัฒนาในอันดับต่อมา ได้แก่ ด้านปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วยแรงงานที่มีทักษะด้านการตลาดและเทคโนโลยี วัตถุดิบและบริการที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ เครือข่ายพันธมิตร และงบประมาณสำหรับ R&D ด้านความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ด้านการเปิดรับและเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ สถานะทางการเงินซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาพคล่องและความสามารถในการชำระหนี้ และด้านเงินทุนสำรองของกิจการ ตามลำดับ สำหรับองค์ประกอบที่เหลือ ได้แก่ ด้านการรักษาฐานลูกค้าประจำ ด้านการปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์ ด้าน (การปราศจาก) เงินกู้ยืมในระบบ และการจัดทำบัญชีและงบการเงิน เป็นองค์ประกอบที่กิจการมีศักยภาพในระดับสูงถึงสูงมาก และถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อศักยภาพและโอกาสในการเติบโตของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ตารางที่ 31 อันดับปัญหาของ MSME ที่เป็นนิติบุคคล

ที่	องค์ประกอบ	ดัชนี
1	การกระจายความเสี่ยงของกิจการ	0.1636
2	ความสามารถในการทำกำไร	0.5120
3	ความพร้อมปรับตัวรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน	0.5514
4	ความรู้และทักษะด้านการตลาด	0.5564
5	ความรู้และทักษะด้านการเงินและกฎหมาย	0.5753
6	แนวโน้มของผลกำไร	0.5828
7	การทำตลาดเชิงรุก	0.5841
8	มุมมองต่อผลการดำเนินงานปัจจุบัน	0.5955
9	ความรู้และทักษะด้านการดำเนินงาน	0.6216
10	ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ	0.6485
11	การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์	0.6545
12	สถานะทางการเงิน	0.6727
13	เงินทุนสำรองของกิจการ	0.7475
14	การจัดทำบัญชีและงบการเงิน	0.8955
15	การมีเงินกู้ยืมในระบบ	0.9091
16	การปรับตัวเข้าสู่การทำธุรกิจออนไลน์	0.9091
17	การรักษาฐานลูกค้าประจำ	0.9404